



Idée



Intelligence



Valeur ajoutée

L'intelligence économique : pour qui et pourquoi ?



Edito

En ces temps d'incertitudes et d'instabilité, la recherche et l'obtention d'informations stratégiques pour mieux appréhender le risque et **s'assurer de décisions saines et alignées avec les marchés est un enjeu essentiel.**

Grant Thornton s'est longtemps illustré dans la mise en conformité de ses clients dans le cadre de leurs procédures d'évaluations des tiers, dispositifs essentiels (et requis par la loi, pour certains d'entre eux) pour atténuer le risque associé à certains de leurs partenaires commerciaux.

Au-delà de cet enjeu réglementaire, il existe un autre univers de risques et de zones d'ombres qui viennent souvent entraver la prise de décision stratégique. Il n'existe aucun cadre réglementaire obligeant les entreprises à se prémunir de ces risques, mais une série de bonnes pratiques, d'outils et de méthodes de recherches déployées par certains experts, qui peuvent soutenir les dirigeants d'entreprises dans ces moments difficiles.

L'intelligence économique est l'outil de prédilection pour accompagner ces prises de décision. Pratique très développée dans le monde anglo-saxon, souvent mal comprise ou peu connue en France, nous avons souhaité évaluer la familiarité de notre écosystème face à ce nouveau marché. En janvier et février 2021, nous avons déployé un questionnaire auprès de nos clients et prospects pour évaluer leur niveau de connaissance, leurs usages et leurs besoins en intelligence économique.

Les réponses confirment notre analyse : **le marché français commence à s'intéresser aux**

problématiques d'intelligence économique, mais reste pour l'instant fortement influencé par le cadre de l'évaluation des tiers.

Les deux types de solutions ne répondent pourtant pas aux mêmes problématiques et ne requièrent pas toujours la même expertise. Les produits d'intelligence économique nécessitent de plus un budget important, que les interlocuteurs clés ne sont pas toujours prêts à approuver pour un produit ne répondant pas à une contrainte réglementaire.

Grant Thornton s'engage depuis 2 ans à développer une offre de services en intelligence économique, en travaillant en synergie avec nos équipes spécialisées en Evaluation des Tiers et Forensic.

Nous sommes idéalement placés pour répondre aux nouvelles demandes émergentes du marché, notamment sur les problématiques de qualité des livrables, de fiabilité de l'information et de déontologie. Notre culture d'entreprise atteste de notre engagement continu envers des pratiques de travail éthique, pour développer une relation de confiance en accompagnant nos clients vers ce nouvel horizon. Nous bénéficions également d'une forte relation de travail avec nos collègues de Grant Thornton International, de Londres à Dubaï, qui partagent leurs expertises métier. Nous pouvons ainsi aujourd'hui fournir une expertise unique, internationale et sur-mesure en fonction des besoins de nos clients, qui évoluent dans cet environnement changeant.

Enfin, je profite de cet édito pour remercier Hélène Raïga-Clémenceau pour son implication dans la réalisation de cette étude.

**Nicolas
GUILLAUME**

Associé
Responsable *Business Risk Services*
Expert en *Compliance* et *Forensic*





01 >

**Panorama du secteur
de l'intelligence
économique en France**

Introduction

Plusieurs dénominations pour un concept stratégique

L'intelligence économique est un concept encore souvent mal défini et mal compris, particulièrement parce que différents termes sont parfois utilisés pour décrire le même type de service. L'intelligence économique est parfois nommée « intelligence stratégique », « *corporate intelligence* », « *business intelligence* ». Ces multiples étiquettes s'expliquent notamment par l'histoire de ce secteur niche, historiquement développé aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, qui est donc fortement influencé par ces pays.

Henri Martre, Commissaire au Plan et auteur du premier rapport gouvernemental sur l'intelligence économique en 1994, définit le concept comme ceci : « *L'intelligence économique peut être définie comme l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement et de distribution, en vue de son exploitation, de l'information utile aux acteurs économiques. Ces diverses actions sont menées légalement avec toutes les garanties de protection nécessaires à la préservation du patrimoine de l'entreprise, dans les meilleures conditions de délais et de coûts.* »

Un outil stratégique développé en dehors de tout cadre réglementaire

Il est important de souligner que l'objectif de l'intelligence économique est d'obtenir une information, un renseignement, dans le but de donner à l'entreprise un avantage compétitif notamment dans le cadre de son développement stratégique. L'intelligence économique ne répond donc pas à des prérequis réglementaires spécifiques : il s'agit d'une méthode globale que l'entreprise peut décider de mettre en place, ou pas, pour l'accompagner dans son développement.

L'intelligence économique en France précède l'émergence d'un cadre réglementaire sur les sujets d'anticorruption, formalisé depuis 2016 avec la loi Sapin 2. Ce cadre réglementaire requiert notamment de mettre en place une stratégie d'évaluation des tiers pour identifier les *red flags* potentiels associés aux tiers d'une entreprise et déterminer une cotation de risque pour chaque tiers.

Dans le cadre de l'évaluation des tiers, des enquêtes approfondies peuvent employer des méthodes de recherches utilisées en intelligence économique. Cependant, il convient de souligner que l'objectif n'est pas le même : il s'agit ici

d'identifier et de mitiger un risque spécifique, souvent lié à la corruption, et non d'obtenir une vision exhaustive et globale d'un tiers dans le cadre d'une décision stratégique.

Quelles méthodes de recherches ?

Il est important de souligner que l'intelligence économique a pour but d'identifier et d'analyser les informations disponibles dans le domaine public (accessibles à tous, parfois payant). En ce sens, toutes les techniques de recherches s'inscrivent dans un cadre légal et éthique et disposent de plusieurs outils pour obtenir ces informations.

Les bases de données propriétaires

Ces bases de données sont des outils payants dont disposent la plupart des praticiens d'intelligence économique. Ces outils sont principalement des agrégateurs (Orbis Van Dijk, LexisNexis, etc.) rassemblant les données contenues dans les registres du commerce. Ceux-ci permettent d'obtenir des informations sur les directeurs, les actionnaires ou la situation financière d'une entreprise. Il existe également des agrégateurs de listes de sanctions et d'exclusions (LexisNexis, Dow Jones), permettant de vérifier le statut de personnes physiques ou morales sur ces listes.

Les sources ouvertes (OSINT)

Les sources ouvertes constituent toutes informations accessibles sur Internet ou physiquement par le public. Ce large éventail comprend donc tous les types de presse, les profils publics ou accessibles des réseaux sociaux, les *forums*, les publications payantes, les documentations officielles d'entreprises ou d'institutions étatiques. La diversité du type d'information et de sa fiabilité requiert une forte capacité d'analyse.

Les sources humaines (HUMINT)

Il est possible d'obtenir des renseignements auprès de personnes physiques préalablement identifiées comme expertes sur un sujet ou une cible. L'identification, l'approche et l'exploitation de ces sources requiert un protocole éthique rigoureux pour ne pas biaiser la fiabilité de l'information. Ces techniques ne sont déployées que par les acteurs les plus matures sur la question et font malheureusement parfois l'objet de pratiques illégales.

Panorama des typologies d'acteurs en intelligence économique

L'intelligence économique se développe à bas bruit depuis les années 1990 en France, et de manière plus soutenue depuis 2005. Le marché reste aujourd'hui très concentré entre différentes catégories d'acteurs clairement identifiables.

Les cabinets spécialisés en intelligence économique, en France et à l'international

L'introduction et le développement de l'intelligence économique a d'abord été le fait d'acteurs spécialisés dans ce qui était, à l'époque, un secteur de niche. Ces acteurs se constituent en cabinets de conseil, souvent fondés par des individus bénéficiant d'un parcours au sein des renseignements ou du monde militaire, plus rarement provenant de l'intelligence économique anglo-saxonne. Certains cabinets sont français, et d'autres des filiales de groupes américains ou anglais.

Ces cabinets de conseil spécialisés se concentrent généralement sur des solutions d'intelligence stratégiques au sens large : *due diligence*, risque politique, conformité, enquêtes de terrain. Certaines entreprises de ce segment, à la taille plus importante, fournissent également des services de sécurité privée ou de médiation entre les acteurs privés et publics dans les juridictions d'investissements de leurs clients.

Les leaders du marché

Les cabinets de conseils les plus importants du secteur peuvent disposer d'une centaine de consultants et parfois de bureaux à l'étranger. Ces cabinets ont souvent développé plusieurs offres de service par chacun de leurs départements, qui bénéficient souvent d'une expertise régionale ou sectorielle dédiée. Leur base de clientèle est principalement constituée d'entreprises cotées en France ou en Europe.

Les boutiques

D'autres cabinets de conseil se sont plutôt constitués sur le format « boutique », regroupant au *maximum* une vingtaine de consultants spécialisés, sur un segment niche du secteur : une expertise régionale, sectorielle ou une forte valeur ajoutée sur l'intelligence humaine ou encore sur les enquêtes ESG (Environnement, Social, Gouvernance). Ces boutiques s'appuient généralement sur un fort réseau de sources et de prestataires externes.

Les cabinets de conseil et d'audit

Depuis les années 2010, la plupart des grands cabinets de conseil et d'audit ont également développé des offres d'intelligence économique. Dans la majorité des cas, ces offres s'appuient, au moins dans un premier temps, sur des offres de services préexistantes dont les compétences pluridisciplinaires peuvent se superposer : Conformité, *Forensic*, *Transaction Services*. La synergie des talents permet souvent à ces acteurs de proposer une gamme de produits standardisés pour s'adapter aux différents besoins de leurs clients.

Ces cabinets de conseil et d'audit disposent d'une forte culture en matière de qualité de livrable et d'éthique qui est en train de devenir un facteur différenciant au sein du secteur. De plus, ceux-ci ont la capacité de mettre en place des processus de traçabilité, garantissant la fiabilité des informations collectées, notamment dans l'optique d'une trace d'audit. Ces caractéristiques sont particulièrement importantes, notamment dans le cadre d'enquêtes opposables en justice ou d'audits d'un régulateur étatique.

Les freelance et consultants indépendants

Enfin, il existe en France comme ailleurs, un vaste réseau de professionnels indépendants actifs dans ce secteur. Parfois anciens agents de renseignements, journalistes ou chercheurs, ces personnes disposent souvent d'une forte expertise de niche, sur une région ou un secteur, et d'un réseau de sources humaines considérables. Ces individus s'intègrent généralement dans différents projets, souvent portés par des cabinets spécialisés ou des cabinets de conseil et d'audit, qui se chargent de la relation avec le client.

Usages de l'intelligence économique

Qui l'utilise ?

Notre étude a recueilli des dizaines de réponses, de natures et d'ordres très variés.

Dans un premier temps, il convient de souligner que notre questionnaire a recueilli un faible taux de réponse. Celui-ci indique d'ores et déjà une information intéressante : le manque de familiarité du secteur privé français pour l'intelligence économique.

Dans un deuxième temps, nous pouvons affirmer que l'intérêt pour l'intelligence économique ne se développe pas uniquement dans le secteur bancaire ou de l'assurance, mais semble être au contraire une piste de réflexion pour toutes sortes de segments d'activités : industries extractives, activités financières, grande distribution, activités d'information et de technologie.

Ces entreprises, pour 80% d'entre elles, sont des entités de taille moyenne ou grande, employant entre 50 et 10 000 collaborateurs. Un autre constat pourfendant le stéréotype selon lequel l'intelligence économique serait réservée aux grandes sociétés cotées. En termes de chiffre d'affaires, nous constatons une répartition égale : la moitié des répondants déclarent appartenir à une entreprise bénéficiant d'un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions d'euros annuels et, l'autre moitié à une entreprise bénéficiant d'un chiffre d'affaires inférieur à ce montant.

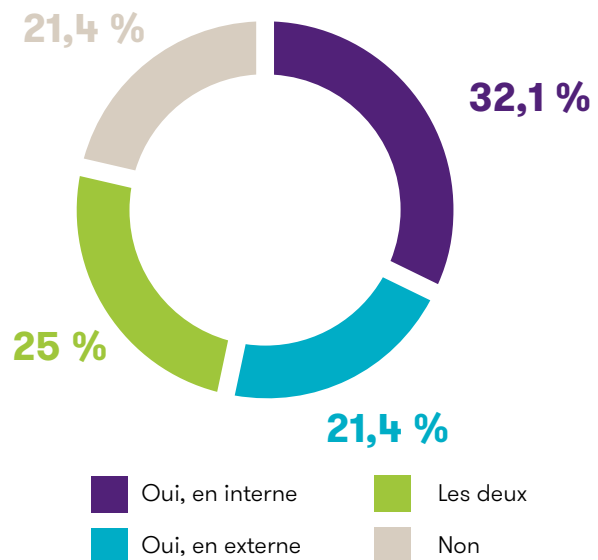
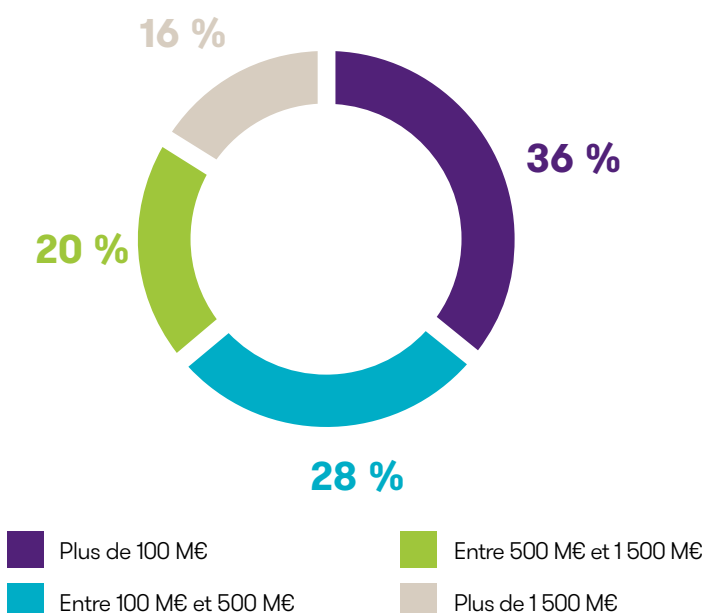
Enfin, une claire majorité de nos répondants déclare être soumis aux exigences de la loi Sapin 2, qui pour rappel, ciblent les entreprises bénéficiant d'un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros ou employant plus de 500 individus.

Les directions d'entreprises qui se positionnent sur ces sujets sont d'ailleurs souvent exposées aux thématiques Sapin 2 :

- 59 % des répondants considèrent que la Direction de la Conformité est l'interlocutrice privilégiée pour ce type de mission, suivie par la Direction de la Stratégie et la Direction Juridique.

- Dans une moindre mesure, sont également mentionnées les Directions de la Sureté.

Parmi nos répondants, deux tiers se sont évalués comme assez ou très familiers avec la *Corporate Intelligence*, ce qui révèle l'intérêt grandissant pour le secteur. 68 % ont d'ailleurs déjà commissionné des missions de *Corporate Intelligence*, que ce soit auprès de services internes ou de prestataires externes.



Parmi ces prestataires externes, plus des trois quarts des répondants déclarent privilégier les cabinets spécialisés en premier lieu, puis, s'adresser aux cabinets de conseil et d'audit. Les cabinets boutiques semblent peu plébiscités.

Pourquoi ?

En tête des objectifs recherchés lors de la commission d'une enquête de *Corporate Intelligence*, nous trouvons les suivants, en ordre de préférence des répondants :

- Etudes de marchés, analyses sectorielles,
- *Screening sanction*¹ et *background check*² / recherches réputationnelles et Analyse des risques financiers, sécuritaires.

Ces demandes s'inscrivent dans des cadres différents :

- 57% des répondants déclarent s'inscrire dans une logique d'évaluation des tiers, et donc dans un cadre purement réglementaire,
- 46% des répondants indiquent faire appel à ces services pour évaluer des partenariats stratégiques,
- 34 % expriment ce besoin dans le cadre d'études de marché ou de prospective stratégique.

Pour répondre à ces besoins, les répondants considèrent que les méthodes et les techniques suivantes sont primordiales :

- Plus de la moitié des répondants sont convaincus de l'utilité des recherches en bases de données propriétaires, et dans une moindre mesure, des recherches en sources ouvertes,
- Peu de répondants (7 %) estiment avoir besoin de méthodes d'intelligence humaine.

Comment ?

Les répondants à notre questionnaire ont clairement indiqué que trois critères étaient essentiels à leurs yeux pour une prestation d'intelligence économique :

- La priorité la plus importante **mentionnée** par plus de la moitié de nos répondants est **la qualité des livrables**. Il convient de souligner que celle-ci peut effectivement grandement varier d'un prestataire à l'autre. Les acteurs de petite taille n'ont pas toujours les processus de "revue qualité" ou les éditeurs de logiciels nécessaires pour assurer un rendu dans un format parfait.
- En proche deuxième, **la fiabilité des prestataires** est également essentielle. Il est vrai que cette dernière dépend largement du niveau du professionnalisme et de la culture d'entreprise des acteurs. De manière générale, les cabinets d'audit et de conseil s'appuient sur une culture de professionnels certifiés ce qui garantit rigueur et sérieux dans leurs relations professionnelles.
- **Le facteur prix**, mentionné en troisième position, reste aussi un critère important. La valeur ajoutée des produits d'intelligence économique est encore peu connue du grand public. Certains clients considèrent que les budgets restent trop élevés pour un produit qui n'est pas un prérequis réglementaire. Il est donc particulièrement important pour les acteurs du secteur de veiller à maintenir des prix compétitifs pour développer leurs parts de marché.

A noter d'ailleurs qu'une petite majorité de nos répondants considèrent que le rapport qualité / prix de ce type de mission est moyen, voire insatisfaisant.

Dans une moindre mesure, l'éthique est également mentionnée comme un critère important pour 29% des répondants. Cela illustre notamment la prise de conscience, encore limitée, mais grandissante, des clients de ce type de services au regard de la déontologie nécessaire pour les fournir dans un cadre légal et éthique.

Ces besoins sont mis en œuvre avec un budget qui reste certainement plus limité par rapport aux marchés anglo-saxons : un tiers des répondants estiment leur budget annuel dédié à ces services à moins de 50 000 euros, tandis qu'un autre tiers l'estime entre 50 000 et 100 000 euros par an.

Dans notre questionnaire, nous avons demandé à nos répondants de noter la valeur ajoutée apportée par les missions de *Corporate Intelligence*, sur une échelle de 0 à 10. 38 % d'entre eux considèrent que la valeur ajoutée est très importante (notes de 7 à 10) et 60 % considèrent que cette valeur ajoutée est assez importante (notes entre 5 et 7).

¹ *Screening sanction* : vérifications de l'identifié d'une cible sur une liste officielle de sanction et d'exclusions et / ou de PPE (Personnes Politiquement Exposées).

² *Background check* : recherches pour confirmer les détails de l'identifié d'une personne physique et morale ainsi que les éléments réputationnels basiques associés.



02

Regards croisés de l'international sur 4 marchés cibles

Grant Thornton France s'inscrit dans un réseau international de firmes membres, Grant Thornton International Limited, dont certaines ont également développé des capacités de *Corporate Intelligence*. Nous collaborons fréquemment avec ces équipes dans le cadre de projets d'enquêtes internationales.

La perspective de nos collègues sur leur propre marché est riche d'enseignements sur l'évolution du secteur.

Interview



Sophie LAMONT

Associate Director, Corporate Intelligence
Grant Thornton UK

Pouvez-vous décrire en quelques mots et selon vous, le but de l'intelligence économique en général ?

Je pense que l'objectif de l'intelligence économique est d'identifier les informations pertinentes et utiles qui peuvent établir un contexte et permettre aux clients de prendre des décisions stratégiques.

Pouvez-vous décrire les différents services d'intelligence économique que vous proposez ?

Sur le marché britannique, je pense que les principaux services offerts par l'équipe *Corporate Intelligence* de Grant Thornton se répartissent en trois catégories :

Premièrement, je dirais la *due diligence* en matière d'intégrité. Ceci est principalement motivé par la conformité avec le FCPA (la législation américaine sur la corruption), ou l'UKBA (l'équivalent britannique). Typiquement, c'est lorsque nous faisons une *due diligence* pré-transactionnelle pour le client. Un client nous contacte car il envisage de s'engager avec une autre société et il souhaite effectuer des recherches sur l'entité, ses actionnaires et sa direction.

Le deuxième axe de notre travail consiste à offrir des renseignements sur les entreprises dans le cadre d'une enquête plus large ou d'un soutien en cas de litige. Cela signifie que l'intelligence économique fait partie intégrante de l'équipe judiciaire qui travaille sur une affaire. Certains de nos collègues peuvent être amenés à examiner des mails, des livres de compte et des dossiers. L'équipe de *Corporate Intelligence* effectuera des recherches sur certaines des entités et des parties identifiées dans cette enquête et l'alimentera en temps réel.

Le troisième type de produits que nous proposons est le dépistage et le traçage des actifs. Nous le faisons souvent pour l'équipe judiciaire ou l'équipe chargée de l'insolvabilité, en cherchant à identifier les actifs récupérables d'un

individu ou d'une société dans une juridiction où le recouvrement peut être effectué.

Comment vous différenciez-vous de vos concurrents sur le marché ?

Je pense que l'argument de vente différenciant pour la pratique de *Corporate Intelligence* de Grant Thornton UK est que notre équipe exerce au sein du département judiciaire et insolvabilité. L'avantage est que, lorsque vous travaillez sur une enquête ou une affaire d'insolvabilité, l'équipe qui effectue la recherche et collecte les renseignements est présente tout au long de l'enquête et la guide en temps réel, plutôt que de faire appel à un prestataire externe qui n'assiste pas aux réunions avec le client et se retrouve dans une longue chaîne de communication.

Cela signifie que nous sommes sur place et que nous sommes guidés par le client. Nous fournissons des informations en temps réel pour assister l'enquête et, en interne, l'ont nous fournit également des informations en temps réel. Cela signifie que nous sommes au centre de l'équipe et que nous en faisons partie intégrante, au lieu d'être une sorte de longue chaîne de communication interrompue.

L'autre différence est que nous nous concentrons davantage sur des recherches approfondies.

Diriez-vous que vous avez des capacités spécifiques en termes de techniques de recherche, où vous avez plus de valeur que d'autres concurrents ?

Nous avons des enquêteurs expérimentés, des comptables judiciaires, d'anciens membres des forces de l'ordre. Ceci est vrai pour tout le réseau Grant Thornton. Nous avons également des universitaires, comme Ludo Block, qui enseigne la recherche en sources ouvertes.

Nous avons également des personnes qui travaillaient dans des banques d'investissement, d'anciens journalistes, ils sont tous des enquêteurs expérimentés.

Pourriez-vous nous donner une idée de qui sont vos clients ?

Chez Grant Thornton, nous travaillons à la fois en externe pour des clients qui nous demandent de l'assistance et également pour l'interne.

A l'extérieur, typiquement, le type de clients pour lequel nous pouvons travailler serait le département de conformité d'un groupe d'entreprises. Les types de secteurs dans lesquels nous travaillons sont les banques d'investissement, les capitaux privés, les hôtels et les loisirs, les produits pharmaceutiques, nous travaillons également pour des cabinets d'avocats.

En interne, au sein du cabinet, nous travaillons sur des enquêtes pour l'équipe judiciaire au sens large. Nous travaillons sur des questions de dépistage des actifs pour l'équipe d'insolvabilité et de recouvrement d'actifs. Nous pouvons aider l'équipe chargée du financement des entreprises dans le cadre de certaines vérifications préalables avant que l'entreprise ne soit cotée en bourse au Royaume-Uni et nous avons également travaillé pour l'équipe spécialisé en secteur public.

En ce qui concerne le marché britannique, quel est votre point de vue sur le marché ? Voyez-vous des tendances émerger en termes d'offre et de demande ? Peut-être plus spécifiquement avec la crise, avez-vous vu un impact sur votre travail ?

Au Royaume-Uni, il y a plusieurs sociétés qui offrent des services de *Corporate Intelligence*, mais d'après mon expérience du marché britannique, il est vraiment important de savoir qu'il n'y a pas deux sociétés qui offrent exactement les mêmes services.

Il peut y avoir une société qui se concentre davantage sur le soutien aux litiges et une autre qui s'occupe également des enlèvements et des demandes de rançon.

Vous pouvez trouver une société qui s'occupe aussi de sécurité privée ou une autre qui s'occupe de surveillance. Très peu d'offres sont identiques, mais il y a beaucoup de sociétés qui font de l'intelligence économique au Royaume-Uni.

En ce qui concerne la crise Covid pour la plupart des entreprises, je dirais que malheureusement, comme pour beaucoup de gens, les mois de mars et d'avril 2020 ont été assez difficiles.

Mais nous avons été très heureux de la façon dont l'activité est redevenue normale. Nous recevons toujours une certaine quantité de *diligences* pré-transactionnelles.

Il est tout à fait naturel que nous ayons également plus de travail de dépistage des actifs et plus d'enquêtes. Et après avoir parlé à des amis et des collègues du secteur, je dirais que c'est ce que j'ai entendu de leur part également.

La demande est toujours là, mais elle s'oriente peut-être davantage vers le dépistage d'actifs, les enquêtes et bien sûr, le soutien aux litiges.

Quel est votre type de projet ou mission préféré, celui où vous vous amusez particulièrement ?

Le type de projet que je préfère est celui que le client préfère le moins, lorsqu'il y a beaucoup de choses à étudier et une véritable histoire de fond.

J'ai un réel intérêt pour l'Afrique subsaharienne, et j'apprécie toujours les cas en provenance de cette région. C'est ainsi que je suis entré dans ce secteur. Je pense que j'aime ces cas parce que c'est une région du monde qui m'intéresse naturellement. Là-bas, le domaine public n'est pas toujours comparable à celui de l'Europe et j'aime donc le défi que représente le fait d'y travailler.

Interview

James TEBB

Partner, Forensic

Grant Thornton United Arab Emirates

Pourriez-vous décrire en quelques mots, l'objectif de l'intelligence économique en général ?

Je pense que l'intelligence économique comprend de nombreux éléments. Mais fondamentalement, il s'agit de recherche, de recherche détaillée, puis de l'utilisation d'informations disponibles publiquement et semi-publiquement afin de générer de la valeur ajoutée pour les entreprises. Cela peut être à des fins d'enquête ou de *due diligence*.

Pouvez-vous nous expliquer comment cet objectif se différencie des autres produits de conformité ou des produits judiciaires ?

La différence entre l'intelligence économique et d'autres services réside dans les compétences des personnes. Il s'agit là d'une compétence spécialisée : l'expert en intelligence économique peut utiliser l'accès aux données et aux outils, comme les bases de données de prescription, les plateformes de réseaux sociaux, les sources humaines. Il utilise tous les domaines dans lesquels le reste de l'équipe juridique n'est pas expert. La plupart de ces informations sont toujours accessibles au public, mais je pense que les experts sont bien meilleurs pour les interroger, les synthétiser et en tirer des conclusions.

Pouvez-vous décrire vos services d'intelligence économique ? Dans quel contexte, vos clients les utilisent-ils ?

Il y a la recherche d'archives publiques qui permet d'obtenir de nombreuses informations sur les entreprises, comme l'actionnariat, les postes d'administrateurs, à partir de sources accessibles à tous. Il y a aussi les recherches dans les médias. C'est la première étape du processus de renseignement. La spécificité de ce produit est de collecter

une très grande quantité d'informations et d'être capable de localiser rapidement les éléments pertinents et de les synthétiser.

Le premier service est donc la *due diligence* dans les dossiers publics, le deuxième est la *corporate intelligence*, c'est-à-dire l'utilisation des mêmes sources, mais potentiellement d'autres sources disponibles, comme le *dark web* ou les plateformes de médias sociaux, pour recueillir des informations supplémentaires comme les biens personnels, l'identification des habitudes personnelles, les relations personnelles et les connexions sociales.

Le troisième service est le renseignement humain. Il s'agit d'informations provenant de contacts personnels ou de sources humaines qui pourraient avoir des commentaires ou des idées sur la cible.

En parlant un peu plus spécifiquement de votre équipe et de votre service, quel est votre argument différenciant ?

Les autres acteurs porteurs de cette offre sont très réputés. Les cabinets plus spécialisés ne sont pas très présents sur le marché de l'expertise juridique au Moyen-Orient. Nous sommes donc en quelque sorte uniques dans cet espace central, ce qui constitue en soi un atout majeur. Nous pouvons offrir un service plus personnalisé pour un prix un peu moins élevé. Et nous passons plus de temps avec nos clients.

Tous les membres de mon équipe sont des anciens de *Big Four* ou d'autres grands cabinets. Certains d'entre eux sont d'anciens banquiers de grandes banques. Nous offrons donc une alternative aux plus grands du secteur, à un meilleur prix, avec fondamentalement la même expertise. J'essaie d'appuyer sur ce point chaque fois que je le peux, en utilisant les références et l'expérience des réseaux mondiaux. Lorsque nous avons une opportunité potentielle de travailler avec Grant Thornton France, Grant Thornton UK, Grant Thornton Inde et les autres, nous le faisons sans hésitation.

Pour le type de services qui pourrait inclure l'intelligence économique comme les litiges, les contentieux ou la recherche d'actifs, quelles sont vos catégories de clients sur ces projets ?

C'est assez varié. J'ai travaillé pour des cabinets d'avocats qui étaient des clients directs et qui souhaitaient simplement qu'on les aide à recueillir des informations pour les cas sur lesquelles ils travaillaient. Je l'ai fait pour de grandes entreprises : par exemple, j'ai travaillé, il y a peu de temps, dans le secteur de l'énergie. J'ai également travaillé pour quelques entreprises étrangères qui cherchaient des informations sur des débiteurs basés aux Emirats arabes unis. Je ne pense pas qu'il y ait de tendance en termes de secteur d'activité, mais les cabinets d'avocats et les grandes entreprises sont très présents.

S'agit-il de cabinets d'avocats et d'entreprises locaux ou d'étrangers, basés en Europe ou aux Etats-Unis, par exemple ?

C'est un réel mélange en fait. Certains cabinets d'avocats sont locaux ou régionaux. La plupart des entreprises avec lesquelles je travaille sont basées aux Emirats arabes unis.

Quelles sont les tendances que vous voyez émerger plus généralement ? Quel impact a eu la crise du Covid ?

Ce qui est intéressant pour moi, c'est toute l'offre de services et de missions juridiques. On a besoin d'informations plus détaillées que par le passé. Je pense que c'est parce que l'attente de ce que vous trouvez lors d'une enquête a augmenté de façon exponentielle avec la disponibilité des médias et des données en ligne. Il y a une idée générale qui est qu'avec la technologie, vous pouvez trouver tout ce que vous voulez lors d'une mission. Il peut être difficile de gérer les attentes du client, de faire comprendre ce qui est réellement possible et ce que cela va coûter. Mais je pense que cette tendance va se poursuivre à l'avenir.

Un domaine dans lequel nous n'avons pas encore beaucoup œuvré, par exemple, est l'interrogation du *dark web*, que j'ai mentionné précédemment. Comme il s'agit d'un domaine relativement spécialisé, vous devez être très clair sur ce que vous faites et sur la technologie que vous utilisez pour le faire ; et aussi, sur le matériel auquel vous accédez qui pourrait être dans de nombreux cas illégal. Il faut une approche très prudente, mais je pense que ce domaine fait partie de l'avenir. On s'attend à ce que les enquêteurs dans

l'intelligence soient en mesure d'y accéder. On s'attend à ce que l'on puisse identifier des informations venant de n'importe où dans le monde, rapidement, plutôt que de se limiter à la juridiction dans laquelle on est basé. Je pense qu'il y a un écart entre les attentes du marché et ce qui est réellement possible. Mais ces attentes sont le moteur de cette capacité à l'avenir.

La traçabilité et le dépistage des actifs en sont des exemples. Si j'ai un client qui a des débiteurs, il veut que je trouve les actifs du débiteur où qu'ils soient dans le monde. Peu importe que je sois basé en Europe par exemple, les clients veulent savoir s'il a un *yacht* en Nouvelle-Zélande qui appartient au débiteur, un compte bancaire « *Swiss Gold* » ou un emploi aux Etats-Unis. On s'attend à ce que vous puissiez faire tout cela rapidement et nous allons devoir rendre cela plus rapide et moins cher. Ce ne sera pas un problème pour notre marché d'intelligence économique, car les demandes vont continuer à croître de manière exponentielle.

Il y a également beaucoup de demandes pour ce type de compétences dans des cas un peu plus génériques, comme la *due diligence* des employés ou la *due diligence* des contreparties, les situations de type *KYC* [*Know your customer*] où les banques essaient de faire de la *due diligence* sur des clients potentiels. Il ne s'agit pas d'une enquête de renseignement, mais d'un dossier d'information. Cependant, il s'agit d'une offre à fort volume et à faible marge, mais pas sans certains avantages. Je pense donc que c'est l'avenir du marché. C'est un moyen de travailler qui est plus rapide, plus perspicace, plus intelligent et je pense qu'il est arrivé à des conclusions plus spécifiques que par le passé. Il ne s'agit pas simplement de présenter toutes sortes d'informations à un client ; celui-ci veut des réponses concrètes à sa question : "est-ce que leurs actifs sont bien là ?", et non "Voilà ce que j'ai trouvé".

Une question un peu plus personnelle, pouvez-vous décrire votre type de projet préféré ?

J'aime particulièrement le travail d'investigation parce que d'une part, c'est amusant et d'autre part, c'est un défi. Je pense que pour des consultants, vous avez tous les ingrédients pour un résultat vraiment réussi. Il y a souvent un moment où vous vous demandez : comment allons-nous nous faire cela ? Il n'y a pas de modèle pour cela. Il existe un modèle généralisé de haut niveau lorsque vous faites une enquête, mais il n'y a pas de réponse parfaite, vous devez répondre au problème et à la question qui se présente de la manière la plus appropriée. Toutes ces compétences rendent l'exercice particulièrement excitant.

Interview



Ludo BLOCK

Partner, Corporate Intelligence
Grant Thornton Slovenia

Pouvez-vous décrire l'objectif général de l'intelligence économique pour vous ?

C'est un service que nous fournissons aux clients, mais du point de vue du client, c'est la façon dont il peut cartographier les risques et les opportunités dans le monde qui l'entoure.

Il s'agit d'examiner les risques et les opportunités auxquels ils sont confrontés d'une manière structurée plutôt que de simplement "lire le journal". Il peut s'agir d'une manière très concrète, des risques liés aux tiers, mais aussi de risques plus stratégiques et de l'analyse des opportunités lors de l'entrée sur un nouveau marché, par exemple.

Pouvez-vous décrire plus précisément quels sont les services d'intelligence économique que vous proposez ?

Nous offrons, principalement à l'heure actuelle (et cela a beaucoup augmenté au cours des dernières années, en raison de l'application accrue des lois) une évaluation des risques des tiers. Je pense aux lois anti-corruption, aux lois sur le blanchiment d'argent. La réponse à la question « avec qui faites-vous réellement des affaires ? », est la partie la plus importante de l'offre.

La seconde est plus spécialisée : c'est ce que nous appelons le *screening* approfondi de partenaires commerciaux potentiels ou de cibles d'acquisition. Il est davantage destiné au secteur des fusions et acquisitions, dans lequel les entreprises veulent vraiment bien comprendre le contexte de la cible d'acquisition. Bien qu'il s'agisse d'un examen approfondi, cela n'arrive pas très souvent. Il s'agit d'enquêtes très détaillées et parfois très longues sur les antécédents de l'ensemble de l'entreprise, contrairement à l'évaluation des risques par un tiers, qui est plus structurée et à court terme et peut-être standardisée dans une certaine mesure.

Le troisième type de services d'intelligence économique que nous offrons sont des évaluations de risques plus stratégiques : l'entrée sur un nouveau marché ou l'analyse des concurrents, pourquoi certains concurrents réussissent si

bien sur certains marchés, par exemple. Il s'agit donc plutôt d'intelligence économique proactive que nous faisons sur des entreprises.

Le quatrième est peut-être tout simplement un service sur-mesure qui correspond à chaque type particulier d'enquête sur les fraudes.

Considérez-vous également que l'intelligence économique peut être, comme vous venez de le dire pour la fraude, un soutien à l'enquête judiciaire ?

Je pense que c'est obligatoire. Vous ne pouvez pas examiner l'enquête sur la fraude sans tenir compte du monde extérieur. Les liens entre les éléments de la fraude et de l'enquête sont essentiels, vous ne les trouverez pas à l'intérieur de l'entreprise ou dans les documents, les *mails* de l'entreprise. Vous les trouverez à l'extérieur, dans des sources ouvertes, etc.

De votre point de vue, quel est votre argument différenciant ?

C'est propre à Grant Thornton de manière générale : parce que nous sommes un peu plus petit que certains des plus grands cabinets dans la plupart des juridictions, nous sommes avant tout, plus agiles.

Nous sommes plus rapides pour réagir aux demandes des clients, et plus rapides pour être en mesure d'ajouter de la valeur. Nous pouvons agir en quelques jours alors que si vous vous adressez à un plus grand cabinet, cela peut prendre une semaine avant de passer au dépistage des clients, à titre d'exemple.

Mais si nous nous concentrons davantage sur la partie intelligence économique, je crois que dans notre équipe si nous travaillons surtout dans les régions dans lesquelles nous sommes déjà implantés.

Ainsi, je ne m'empresserai pas de proposer un travail d'intelligence économique en Amérique du Sud où nous n'avons une équipe pour la traiter.

Nos compétences sont réelles, car justement, nous nous limitons à la région où nous avons une connaissance absolue et des réseaux sur le terrain. Parfois, je vois d'autres cabinets qui proposent des solutions dans des régions où ils n'ont pas de réseau local. Je pense qu'il est tout simplement impossible de proposer aux clients des services dans ces pays où ils ne sont pas présents. Vous ne pouvez pas proposer un produit haut de gamme de cette manière.

Pourriez-vous décrire les différentes catégories de clients que vous avez, spécifiquement pour les services d'intelligence économique ?

Je dois dire qu'ils viennent de tous les secteurs. Cependant, ils ont une chose en commun : ils travaillent tous à l'international. On constate que très souvent les entreprises qui travaillent uniquement au niveau national, font leurs propres études de marché et elles n'ont donc, pratiquement aucune demande pour le service que nous offrons. Dès qu'elles franchissent une frontière, elles arrivent en territoire inconnu où il y a des risques, et les risques sont par définition plus grands dans d'autres juridictions. C'est une caractéristique très habituelle.

Nous avons beaucoup d'entreprises manufacturières dans l'industrie lourde, qui vendent au-delà de leurs frontières. Si elles vendent quelque chose en Europe de l'Est ou dans la sphère d'influence de la Russie, elles doivent savoir à qui elles vendent, pour éviter tout problème avec les lois sur les sanctions, par exemple. Nous avons également pour clients des organisations internationales, et nous leur fournissons ce type de services.

La troisième partie est constituée par les fonds d'investissement, soit lorsqu'ils recherchent des acquisitions, soit plus généralement lorsqu'ils cherchent à trouver de nouveaux investisseurs.

Pour les organisations internationales, quels types de services offrez-vous ?

Il s'agit principalement d'enquêtes de fond, d'antécédents. Nous avons, par exemple, une organisation internationale : il s'agit d'une banque multilatérale, et nous effectuons parfois des enquêtes de fond lorsqu'elle a des investissements dans le monde entier. Ils ont lu quelque chose dans les journaux qui peut être une information négative sur un projet dans lequel ils ont investi. Ils ne veulent pas encore ouvrir une enquête complète parce qu'il n'y a pas de preuve ou d'acte

répréhensible de la part de leurs clients, mais ils veulent savoir si nous pouvons leur donner un peu plus d'informations, savoir ce qui se passe et la gravité la situation.

Quel est votre point de vue sur le marché actuellement ? Comment voyez-vous la tendance pour les prochaines années ?

J'anticipe deux ou trois tendances.

La première tendance est l'augmentation de la demande. L'un des facteurs de cette augmentation de la demande est l'application accrue de la législation anti-blanchiment et anti-corruption.

Les banques se débarrassent des risques à grande échelle. Elles essaient de se débarrasser des clients qui présentent des comportements à risque dans leurs paiements ou leurs transactions. Pourtant, on constate que les banques s'adressent de plus en plus à leurs clients pour leur dire : "Écoutez, je vois que vous recevez de l'argent de telle ou telle source, expliquez-nous ou cessez de le faire car nous ne voulons pas de cela dans nos livres".

Dans un certain nombre de cas, nous travaillons pour des entreprises qui ont subi des pressions de la part de la banque pour mettre de l'ordre dans leurs affaires. La plupart du temps, je dois dire que les banques avaient raison. Les entreprises traitaient avec des tiers à haut risque.

Une autre tendance que je vois, et qui ne me plaît pas beaucoup, est que, dans une certaine mesure, les solutions d'intelligence économique sont standardisées et automatisées.

Les entreprises pensent qu'elles sont protégées si elles ont simplement une approche automatisée pour vérifier leurs registres d'entreprise et obtenir toutes ces informations. Je comprends le souci d'efficacité, mais je pense que cela n'apporte rien de bon à la gestion des risques, dans le sens où vous avez besoin à un moment donné de la compréhension d'un analyste, qui évalue vraiment le risque de certaines entreprises. Je pourrais facilement créer une entreprise en Russie qui passerait tous les tests automatisés, mais je pourrais quand même blanchir de l'argent.

Il faut une appréciation et une compréhension plus approfondies. C'est une tendance que je vois, et je comprends que vous pouvez augmenter vos efforts en les automatisant, mais vous ne pouvez pas remplacer un véritable analyste.

Pensez-vous que la crise Covid a eu un impact sur votre offre ?

Oui, il y a eu un impact.

En raison de l'incertitude à laquelle de nombreuses entreprises sont confrontées aujourd'hui, elles sont, et c'est ce que nous leur conseillons lorsque nous agissons comme leur auditeur, très attentives à leur gestion de trésorerie et à leur position de trésorerie. Par conséquent, certains projets seront repoussés jusqu'à ce qu'il y ait un peu plus de certitudes.

Pouvez-vous décrire votre type de projet préféré ?

Mes projets préférés sont ceux où l'on a le temps d'aller en profondeur, de trouver des détails et de revenir sur l'histoire. Et, en fin de compte, il faut aussi être capable d'aller sur le terrain, d'inclure un peu d'intelligence humaine dans le travail. Dans le cadre d'un processus de fusion et d'acquisition, nous avons dû nous rendre dans un pays d'Europe de l'Est, où nous avons vraiment parlé avec des personnes sur le terrain et où nous avons trouvé les informations que nous recherchions.

Au final, le client a décidé, sur la base de ces informations, de ne pas donner suite à l'opération. Quand vous connaissez vraiment tous les détails d'une décision, ce sont les cas les plus intéressants.

Une réflexion à ajouter ?

Oui, peut-être : ce que nous entendons souvent, surtout lorsque nous parlons de l'évaluation d'un tiers et du fait de la rendre plus ou moins standard dans votre processus commercial, c'est que les entreprises disent surtout que cela coûte de l'argent, que vous le fassiez en interne ou en externe. La pratique montre que les entreprises où nous avons introduit un examen standard par un tiers, par exemple, de tous les clients d'une entreprise, ont des taux de non-paiement des factures proche de 0%.

Alors qu'habituellement, les entreprises s'intéressaient davantage au risque de crédit, aujourd'hui, elles sont concentrées sur le risque de réputation. Ceci dit en gérant celui-ci, vous évitez aussi le risque de crédit. Dans ce cas particulier, nous savons qu'elles dépensent moins maintenant pour leurs contrôles et qu'elles économisent toutes les factures impayées sur le risque de crédit. Il y a une valeur ajoutée qui n'est pas directement visible. Je pense que c'est un argument important à prendre en compte lorsqu'une entreprise se demande si elle doit ou non faire du contrôle par des tiers une norme.

Interview



Tim KLATT

Partner, Forensic

Grant Thornton China

Pouvez-vous décrire en quelques mots l'objectif de l'intelligence économique, en général ?

L'intelligence économique permet aux clients, aux parties prenantes et aux organisations d'avoir une vision réelle d'une entreprise ou d'un individu, de comprendre les informations relatives à la réputation et les détails qui se cachent derrière un beau site *web* qui semble parfait pour une opération de fusion-acquisition. Il s'agit en fait de fournir des renseignements exploitables et des informations clés liés à une organisation ou à une personne.

Pouvez-vous décrire vos services d'intelligence économique ?

Nous en avons plusieurs en fait. Le premier est un travail autonome d'enquête sur le renseignement d'entreprise. Il s'agit en fait d'examiner trois domaines. Dans le cadre d'employés, suspectés l'employeur peut avoir besoin de preuves pour procéder à un licenciement, nous devons alors fournir des informations de fond sur le renseignement d'entreprise. Dans d'autres cas, il peut s'agir de vols de propriété intellectuelle commis par d'anciens employés, et nous devons alors fournir au client des informations de base en matière d'intelligence économique.

Nous soutenons également d'autres travaux avec des services complémentaires de renseignements sur les entreprises, notamment pour les enquêtes FCPA (la législation américaine sur la corruption), et l'UKBA (l'équivalent britannique). Nous les aidons à trouver des informations sur la réputation pour compléter ou corroborer les informations que nous trouvons sur l'autre partie de l'enquête, comme la comptabilité juridique ou le soutien technologique juridique.

Nous vérifions les conflits d'intérêts : cela nous permet d'aider nos clients à en savoir un peu plus sur chaque employé, dans leur filiale chinoise, de fournir une liste de fournisseurs tiers afin de nous assurer qu'il n'y a pas de relations non déclarées. Nous vérifions donc par

recoupements l'employé et les fournisseurs potentiels qu'il utilise pour nous assurer qu'il n'y a pas de conflit d'intérêts. Nous utilisons également l'intelligence économique pour les vérifications d'emploi. Si nos clients recrutent un cadre supérieur, nous l'aidons à apprécier des informations supplémentaires sur son passé. Nous passons des appels téléphoniques supplémentaires pour avoir des références. Lorsque des personnes postulent pour un emploi, ils ne citent que leurs amis ou le contact de confiance comme référence. Nous allons aller un peu plus loin et trouver d'autres sources que nous pouvons utiliser et qui peuvent être des ex-collègues ou des ex-contacts.

Un autre service est vraiment spécifique à la Chine : il y a un score de crédit social qui a été mis en œuvre et qui aide vraiment à comprendre ce que font les citoyens et les entreprises en termes de contribution à la société. Nous pouvons faire un travail d'intelligence économique pour comprendre quel est leur score de crédit social et, cela aide les clients à décider s'ils veulent faire des affaires avec eux ou elles, ou plutôt se détourner de la relation.

Sur le marché chinois, comment vous différenciez-vous de vos autres concurrents ?

Souvent, nous parlons d'offre globale. Nous avons donc une portée mondiale que les cabinets plus petits ou plus ciblés dits « boutiques », n'ont pas. Nous pouvons ainsi proposer une offre unique en travaillant avec un membre du réseau Grant Thornton International, dans les îles Vierges britanniques, par exemple. Nous pouvons obtenir une information qui serait peut-être difficile et coûteuse à obtenir s'il s'agissait d'une petite entreprise.

Nous avons également une équipe très multi-disciplinaire, qui vient de différents horizons et entreprises. Nous avons des perspectives et des idées diverses à partager. Ainsi, certains membres de l'équipe viennent du renseignement traditionnel, un autre est journaliste d'investigation. Il y a aussi des chercheurs, ce qui fait que nous avons un bagage unique de professionnels qui sont extrêmement compétents.

Nous avons également des compétences spécifiques à certains secteurs : les services financiers, l'industrie manufacturière et l'industrie, en général.

Quelles sont vos catégories de clients ?

Je peux dire que 75% de nos clients sont des multinationales opérant en Chine. Nous travaillons donc avec des filiales de tous secteurs, de l'industrie pharmaceutique aux sciences de la vie, en passant par l'industrie manufacturière, les biens de consommation, et même le secteur de l'éducation. Plusieurs universités nous ont contactés pour que nous leur fournissions des renseignements sur leurs partenaires commerciaux chinois, avant d'ouvrir un collège ou une université.

En termes de taille des entreprises, nous travaillons avec les grandes organisations du Fortune 500, et aussi avec de petites structures familiales, car elles ne comprennent pas la Chine et son environnement complexe.

Les 25% restants correspondent au marché local, et ce sont les entreprises qui veulent que nous effectuons des vérifications croisées ou des contrôles de conflits d'intérêts sur leurs fournisseurs en Chine. Les entreprises chinoises veulent un soutien en matière d'intelligence économique pour leurs vendeurs et leurs fournisseurs.

Considérez-vous que vos clients locaux soient aussi matures que vos clients internationaux en matière d'intelligence économique ?

Si nous définissons la maturité par les honoraires, je peux dire que non. La plupart de nos revenus proviennent toujours de multinationales étrangères. Si nous définissons la maturité par la taille du marché, je peux dire que oui. Il y a de très grandes entreprises chinoises et elles reconnaissent enfin les besoins pour ce type de service. Les entreprises chinoises que nous servons ici ne sont que de grands groupes. Les petites entreprises n'ont pas encore atteint la maturité nécessaire pour apprécier la valeur de l'intelligence économique.

Quel est votre point de vue général sur le marché ?

C'est une question à laquelle je peux répondre de plusieurs façons. La première consiste à dire que les services d'intelligence économique que nous fournissons au sein de l'équipe de conseil en missions judiciaires n'ont pas été touchés par la crise, car la plupart du travail est effectué par le biais de la recherche documentaire. Nous n'avons pas constaté de baisse importante. En fait, nous avons constaté que les clients avaient davantage besoin de comprendre leurs partenaires commerciaux, leurs fournisseurs ou leurs vendeurs dans ce type de crise. Je pense donc que le service d'intelligence économique nous a vraiment aidés à résister à la tempête. Cela a en quelque sorte porté d'autres parties de notre activité.

Ainsi, nous ne voyons pas de plus grands cabinets nous concurrencer ici, en Chine, dans le domaine de l'intelligence économique, ce sont plutôt de plus petits cabinets et d'autres « boutiques ».



03

Conclusion

Que révèlent ces perspectives et chiffres du secteur de l'intelligence économique actuellement en France ?

Elles révèlent un constat important : **le type d'interlocuteur privilégié (majoritairement des directions de la conformité) et le cadre des besoins exprimés (évaluation des tiers) indiquent que le cadre de réflexion des répondants sur ce type de services prend aujourd'hui son origine dans l'univers de la conformité et de l'évaluation des tiers.**

Plusieurs conclusions en découlent : **la familiarité avec l'intelligence économique et les budgets qui y sont alloués restent aujourd'hui limités.**

Les besoins exprimés ne nécessitent pas l'utilisation des techniques d'intelligence économique les plus sophistiquées (et les plus coûteuses), comme l'intelligence humaine.

Il se dessine donc un portrait type de nos répondants et de leurs besoins : une entreprise de taille intermédiaire, dont le directeur de la conformité, familier du cadre Sapin 2, commence à s'intéresser à des services de *Corporate Intelligence* plus approfondis pour des projets ponctuels et stratégiques. Ceux-ci nécessitent la plupart du temps l'appui d'un cabinet spécialisé d'intelligence économique. L'enveloppe dédiée à ces projets ponctuels est limitée, tout comme les attentes en termes de recherches et de méthodologies.

En revanche, nos collègues du réseau Grant Thornton International témoignent d'une plus forte maturité de leur base clients sur ces sujets, à l'exception peut-être de la zone Moyen-Orient. Leurs expériences de développement confirment la nécessité de développer une synergie entre les

différentes offres proposées, avant de pouvoir proposer l'intelligence économique comme un service autonome, pour des clients plus matures sur le sujet.

Ces perspectives internationales soulignent également des évolutions intéressantes dans le secteur : la valeur ajoutée continue de l'intelligence humaine face à une artificialisation des processus, une demande des clients de plus en plus exigeante au regard de la disponibilité et de la fiabilité des informations. **Enfin, la légitimité et l'expertise technique restent clairement des piliers essentiels pour développer ce type de services.**

En France, dans un marché encore émergent, il est nécessaire de développer une approche pédagogique permettant de différencier les services d'intelligence économique et d'expliquer la valeur ajoutée fournie par ce type de produits dans un contexte stratégique. **C'est dans cette logique que Grant Thornton s'est engagé depuis maintenant 2 ans pour développer ses capacités en *Corporate Intelligence* en parallèle et en synergie avec son offre de conformité, reconnue pour son expertise et sa maturité.**

Nous nous différencions de beaucoup d'acteurs du secteur par notre capacité à assurer un cadre légal et éthique pour toutes les enquêtes que nous livrons à nos clients. Chaque information est recoupée et dispose d'une trace d'audit. Nous sommes convaincus que nous disposons non seulement des équipes et des expertises requises pour accompagner nos clients, mais également de l'état d'esprit et de la crédibilité nécessaires pour développer une relation de confiance dans ce nouveau champ d'action.

Contacts



Nicolas GUILLAUME

Associé
Responsable *Business Risk Services*
Expert en *Compliance* et *Forensic*



Thibaut PAULET

Manager
Business Risk Services

Agnès de RIBET

Directrice du *Marketing*, de la *Communication*
et du *Business Development*

T + 33 (0)1 41 25 85 85
E agnes.deribet@fr.gt.com

