



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DÉLÉGATION
INTERMINISTÉRIELLE
À L'INTELLIGENCE
ÉCONOMIQUE

SECO

LA LETTRE DE LA SÉCURITÉ ÉCONOMIQUE

N°3 - novembre / décembre 2012

L'éditorial

Olivier BUQUEN,
Préfet, Délégué Interministériel à l'Intelligence Economique

Exposer sans s'exposer. Telle est la problématique à laquelle nombre d'entreprises sont confrontées lorsqu'elles décident de participer à des salons professionnels. Nous avons donc décidé d'aborder dans ce troisième numéro de **SECO** ces événements incontournables pour les entreprises qui constituent souvent un moyen efficace d'aller au contact de clients potentiels ou de faire découvrir des nouveaux produits. Mais sortir de son entreprise pour s'exposer au reste de la profession ou au grand public ne s'improvise pas. Il s'agit d'un événement qu'il convient de préparer. L'enthousiasme et l'élan communicatif ne doivent pas faire oublier que les autres participants, exposants ou visiteurs, ont parfois des comportements audacieux, voire illégaux. En témoignent certains protocoles de récupération d'informations et dispositifs techniques mis en place lors de ces événements et présentés ici (cf. page 2). Pour contrer ces tentatives d'ingérence économique, l'entreprise doit anticiper, agir et réagir (cf. la fiche conseils en page 3). Maquettes, prototypes, plans, matériaux, etc. Faut-il les montrer ? Comment en parler ? Comment les sécuriser sur le site ? Voilà certaines des questions auxquelles les entreprises désireuses de participer à un salon doivent réfléchir.

Nous espérons que ce nouveau numéro de **SECO** vous aidera à y répondre et à vous préparer au mieux à la participation à un salon. Vos demandes d'abonnement en nombre nous incitent à continuer à vous accompagner dans le domaine de la sécurité économique. Merci à tous.



Olivier BUQUEN

© Crédit: MINISTRE / P. Riard

Et dans votre entreprise ?

Alistair BECQ,
Directeur Commercial de NEREIDES, témoigne.



NEREIDES

D2IE : Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ? Participe-t-elle à des salons professionnels ?

Alistair BECQ : NEREIDES est une PME française de 20 personnes spécialisée dans le domaine de la défense, communication sous-marine, et dans l'instrumentation au service de l'environnement. Notre société participe à des salons professionnels en France ou à l'étranger, seule ou en collaboration avec des organismes (GICAN¹, Ubifrance) et des partenaires, fournisseurs ou distributeurs.

D2IE : Qu'attendez-vous de ces salons ?

Alistair BECQ : Les salons professionnels sont pour NEREIDES une opportunité de trouver de nouveaux clients ou de nouveaux marchés, mais aussi de rencontrer ses clients existants et de renforcer son image.

D2IE : Vous faites-vous accompagner dans la préparation, notamment sur l'aspect sécuritaire ?

Alistair BECQ : Nous avons été sensibilisés aux risques inhérents à l'exposition de matériel sur des salons professionnels par la DPSD² et par le récit d'expériences malheureuses de nos partenaires sur certains événements.

(suite en page 4)

¹ Groupement des Industries de Construction et Activités Navales
² Direction de la Protection et de la Sécurité de la Défense

Délégation Interministérielle à l'Intelligence Economique
ATRIUM—5 place des Vins-de-France—75573 Paris CEDEX 12
☎ 01.53.44.26.22

Vous souhaitez recevoir les prochains numéros de SECO ? Abonnez-vous en nous envoyant un e-mail avec ABONNEMENT en objet à : contact@ie.gouv.fr
(Vous souhaitez vous désabonner ? Envoyez DESABONNEMENT en objet)

Toute ressemblance avec un fait réel ...

A chaque numéro, la D2IE présente des cas récents d'ingérence économique, afin de vous aider à anticiper et à vous protéger. Récits d'événements réellement survenus au cours des derniers mois, les cas présentés constituent une illustration de la diversité des atteintes susceptibles de viser les entreprises françaises.

Les faits : Tentative de récupération de données numériques via la connexion wifi proposée sur le salon

Une entreprise française participe à un salon professionnel. Dans le cadre des mesures de sécurités élaborées en interne, deux informaticiens surveillent le parc informatique dédié au salon. Ils s'aperçoivent rapidement que l'un des ordinateurs fait l'objet d'une tentative d'intrusion via le réseau wifi du salon. Traquant les intrus, ils repèrent dans une travée technique du salon deux individus affairés sur un ordinateur. A leur approche, ceux-ci détalent, abandonnant dans la précipitation certains effets personnels, mais pas leur ordinateur...

Commentaire : Des connexions inutiles comme autant de portes d'entrée sur l'entreprise

L'entreprise a évité une attaque sérieuse grâce à un personnel formé et attentif. Hors de l'entreprise, la protection des données électroniques doit être maintenue, les intrusions informatiques représentant une grande part des ingérences économiques. Il convient donc de veiller à bien désactiver les fonctions Bluetooth et wifi des appareils nomades lorsque celles-ci ne présentent pas d'utilité.

Les faits : Prélèvement d'un échantillon de matériau directement sur le stand d'un salon

Un groupe de touristes étrangers arrive en car dans un salon ouvert aux professionnels et aux particuliers. Le groupe s'engage dans les allées et l'une des membres, relativement âgée, franchit allègrement un cordon de sécurité servant à canaliser le public et à délimiter les stands. Elle s'approche d'une machine exposée et, discrètement, gratte à l'intérieur d'un conduit. Aperçue par les personnels en charge du stand, elle baisse la visière de sa casquette et rejoint précipitamment le groupe pour s'enfoncer dans la foule.

Commentaire : Une touriste visiblement très professionnelle...

Cette démarche clairement offensive de captation d'une technologie, en l'occurrence la composition d'un matériau innovant, démontre que la vigilance doit être de tous les instants. Fausse touriste mais vraie professionnelle, la "vieille dame" avait visiblement bien préparé son intrusion sur le stand et sa récupération d'un échantillon de matériau. Dans la mesure du possible, il convient donc d'exposer des modèles et prototypes qui préservent une part du secret de fabrication, voire des répliques en matériaux ordinaires, surtout lorsque l'innovation réside dans les matériaux développés.

Les faits : Recueil d'informations ouvertes auprès d'une entreprise

Sur un grand salon consacré à l'aéronautique, une jeune femme s'entretient avec le commercial d'une entreprise française exposante. Tandis qu'elle occupe ce dernier et le questionne de façon très courtoise, trois jeunes hommes prennent des clichés photographiques très cadrés des matériels exposés. Quelques instants plus tard, ils sont aperçus dans une allée, accompagnés de la jeune femme, en train de rendre compte à des personnes plus âgées.

Commentaire : Une technique d'approche et de recueil de renseignement bien organisée

La veille technologique faite par les concurrents sur un salon est parfois très organisée. Le procédé mis en œuvre ici est parfaitement élaboré. La diversion créée par la jeune femme jouant de techniques d'"élicitation" (ici, une technique consistant à soutirer de l'information à une personne sans que le but réel de la conversation ne soit divulgué) a permis à ses "complices" de relever sans gêne des éléments techniques les intéressants. Il faut garder à l'esprit que les produits exposés sont susceptibles d'être étudiés de près.

A chaque numéro, la D2IE vous propose une fiche synthétique. Elle présente succinctement les risques potentiels sur un sujet précis et suggère des mesures de prévention et des parades simples à mettre en place.

Fiche n°3 : Participer à un salon professionnel

Pourquoi se protéger ?

La participation à un salon professionnel est une opportunité pour nombre d'entreprises qui souhaitent se faire connaître, présenter à un public averti un nouveau produit, et obtenir des opportunités de marchés futurs. Si communiquer semble naturel et évident, le faire en toute sécurité ne l'est pas forcément. Nombre d'acteurs offensifs profitent en effet de ces temps de communication pour mettre en place des manœuvres malveillantes et recueillir de manière illicite ou détournée de l'information stratégique. A l'extérieur de l'entreprise, la vigilance doit donc être de rigueur et la préparation d'un salon, pour être professionnelle, se doit d'intégrer des mesures de sécurité.

Comment se protéger : anticiper, agir & réagir

Avant

- * Préparer précisément un plan de communication (discours, brochures publicitaires, documentation technique, échantillons, etc.) et contrôler la sensibilité des informations communiquées ;
- * Sensibiliser les collaborateurs participant au salon aux techniques d'"ingénierie sociale" (élicitation) visant à faire parler et récolter de l'information qu'ils n'auraient pas spontanément communiquée ;
- * Préparer avec les collaborateurs des réponses aux questions délicates ou indiscrettes (innovation, savoir-faire, etc.) ;
- * Développer des prototypes ou des répliques anodines pouvant être exposés sans risque de dévoiler une caractéristique majeure du produit ou de permettre un prélèvement, notamment quand l'innovation réside dans les matériaux ;
- * Prévoir une zone permettant des échanges en toute discrétion (les cloisons délimitant les stands sont souvent très fines...) ;
- * Apporter le strict nécessaire et conserver les éventuelles informations confidentielles sur soi ;
- * Etudier la disposition du salon et des emplacements, identifier ses voisins de stand.

Pendant

- * Sécuriser votre matériel avec des antivols, des vitrines fermées à clé, etc. ;
- * Utiliser un ordinateur dédié pour effectuer des présentations ou recevoir des clés USB extérieures ;
- * Désactiver les fonctions Bluetooth et Wifi des appareils nomades de communication ;
- * Ne pas laisser prototypes et maquettes sans surveillance, notamment hors des heures d'exposition ;
- * Demander systématiquement une carte de visite à ceux qui témoignent d'un intérêt aux produits ;
- * Faire preuve de discrétion aux abords du salon (restaurants, hôtel, moyens de transport, etc.) ;
- * Etre vigilant en permanence (la fatigue gagne souvent vers la fin d'un salon) et essayer de démasquer les techniques offensives des concurrents (faux clients, faux journalistes, faux sondeurs, etc.).

Après

- * S'assurer lors de la clôture qu'aucun support ou document n'est oublié ;
- * Etablir un bilan de l'activité et suivre les commentaires dans la profession et dans les médias (forums internet, presse, etc.) ;
- * Exploiter les cartes de visites des « démarcheurs » (sont-ils des clients ou des concurrents potentiels ?) ;
- * Aviser les services de l'Etat compétents de toute tentative d'ingérence durant le salon.

Vous avez mis en place des bonnes pratiques en matière de sécurité ? Vous avez fait face avec succès à une menace ou à une agression économique ? Si vous souhaitez partager votre expérience, cette rubrique est la vôtre.

Ecrivez-nous à contact@ie.gouv.fr

(suite de la page 1)

D2IE : Comment intégrez-vous ces risques ?

Alistair BECQ : Nous prenons de nombreuses précautions pour nous prémunir contre les attaques éventuelles. NEREIDES privilégie les visuels et les maquettes, afin d'exposer le moins de matériel possible sur son stand.

En général, nous n'exposons que du matériel de démonstration. Si nous exposons du matériel sensible,

nous l'enlevons chaque soir ou le sécurisons dans des caisses fermées à clef dans une réserve dédiée, elle-même fermée à clef.

Enfin, le matériel n'est pas en libre accès sur le stand et est placé dans un endroit peu accessible. Il nous arrive même de garder dans la poche des éléments que nous ne montrons qu'à certaines personnes.

Pour ce qui est des personnels, nous organisons des réunions de sensibilisation en interne ou avec la DPSD avant toute manifestation.

L'actualité de la D2IE

Pour répondre aux nombreuses demandes de sensibilisation à la sécurité économique et compléter les actions de sensibilisation menées par les services de l'Etat, l'Institut national des hautes études de la sécurité et de la justice (INHESJ) et la D2IE ont élaboré, avec l'aide des services compétents, un cycle de 40 heures visant à former des conférenciers issus du secteur privé, à même de délivrer un message concret, uniformisé et cohérent sur la sécurité économique, et promouvoir les outils existants ou à venir. La quatrième session de ce cycle EUCLES s'est déroulé début décembre à Paris.



Les entreprises et laboratoires de recherche souhaitant faire appel à un conférencier pour l'organisation d'une action de sensibilisation peuvent en trouver la liste sur le site internet de l'INHESJ (rubrique *Département sécurité économique*).

Par ailleurs, les représentants d'entreprises ou d'organisations professionnelles intéressés par cette formation et souhaitant y inscrire un de leurs collaborateurs peuvent obtenir des renseignements sur les prochaines sessions (février 2013 à Avignon, juin 2013 à Paris) auprès de :

- ⊙ **INHESJ**
01.76.64.89.99 / securiteeconomique@inhesj.fr
- ⊙ **D2IE**
01.53.44.20.54 / contact@ie.gouv.fr



A votre service...

*Vous avez des questions sur la sécurité économique.
Vous faites face à une situation atypique et vous ne savez pas avec qui l'évoquer.
Vous souhaitez signaler un fait, une atteinte que vous avez subie.*

*Sans entrer dans le détail, laissez-nous vos coordonnées.
Vous serez rapidement recontactés par le service de l'Etat compétent.*

securite-economique@interieur.gouv.fr