

# Technologies de renseignement : à la recherche d'un modèle de développement pour la France

Georges-Henri Bricet des Vallons

Diplômé de Sciences Po Paris, docteur en sciences politiques, spécialiste des marchés des services de sécurité et de défense. Directeur du développement de l'École supérieure de la sûreté des entreprises (ESSE). Auditeur civil de la 27<sup>e</sup> promotion de l'École de Guerre.

**L**a signature d'un contrat en 2016 entre la Direction générale de la sécurité intérieure (DGSI) et la firme d'analyse de données Palantir, proche de la CIA, a interrogé et provoqué une vive polémique sur le retard de la France dans le domaine des technologies de renseignement. Dans ce contexte, services de renseignement et acteurs institutionnels s'accordent sur l'urgence de promouvoir des acteurs nationaux crédibles dans le domaine du *big data* à des fins de renseignement. L'objectif de l'article est d'analyser les obstacles qui se posent à l'émergence d'un Palantir à la française.

## Une riposte à Palantir en ordre dispersé

Il serait faux de dire que la conclusion du contrat de la DGSI avec Palantir en 2016 a suscité une prise de conscience sur le retard technologique de la France. Cette prise de conscience a eu lieu bien avant. La DGSI était en effet en recherche d'un outil adapté à l'analyse des données en masse avant novembre 2015. Démarchée par des entreprises israéliennes au lendemain des attentats terroristes, la DGSI a fini par jeter son dévolu sur Palantir qu'elle a jugé comme l'outil le plus adapté à ses besoins de traitement ; le marché français, sondé de longue date, n'offrant aucun équivalent à l'américain. C'est un choix technique que les analystes de la DGSI ne semblent pas regretter aujourd'hui. Les conséquences politiques du contrat sont, elles, toutes autres en revanche.

L'arrivée d'un acteur aussi sensible que Palantir au cœur du dispositif du renseignement intérieur français a légitimement entraîné une réaction inquiète de la part des acteurs institutionnels et des services de renseignement, tous dénonçant un abandon de souveraineté, et tous s'accordant sur la nécessité d'engager la contre-offensive et de porter une offre française alternative.

La Direction générale de l'armement (DGA) et le Groupement des industries de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres (Gicat) tentent d'organiser

la riposte : la DGA avec le programme *Artemis*, dont la seconde phase voit s'opposer Thalès/Sopra-Steria et Atos/Cap Gemini, et vise à doter la France d'une architecture de traitement massif des données ; le Gicat avec le *cluster* « *Data Intelligence* » défendu par ce groupement qui réunit 22 « pépites » françaises capables de répondre à toute la chaîne de besoins du renseignement national. Problème : l'arrivée à maturité d'*Artemis* est prévue à quinze ans et la non-implication d'utilisateurs finaux comme la DGSI et la DGSE dans le projet fait craindre un développement hors sol. Quant au *cluster*<sup>(1)</sup>, on ne peut que s'interroger sur la viabilité d'une offre aussi éclatée là où les services cherchent des solutions intégrées à l'image de Palantir. Certes, les briques capacitaires nationales existent, mais chacune isolément, poussée par des éditeurs et des industriels différents, sans interopérabilité entre elles, tant dans les solutions, les méthodes de travail que dans l'unité de direction, de production et d'intégration.

Pourquoi un tel retard de la France dans ce domaine ? L'antienne est connue : notre pays est une nation de *start-ups*, mais elle crée peu de « licornes ». Quand elle y parvient, elle a encore plus de mal à les protéger ; c'est encore plus vrai sur des marchés très nichés comme celui des technologies de renseignement. Une réflexion intéressante serait de partir d'une question simple : pourquoi notre pays n'a-t-il pas été en mesure de faire émerger un Palantir ? Si la réponse est éminemment complexe, on peut néanmoins identifier quelques paramètres : un marché « naturel », celui de la défense et du renseignement trop restreint pour assurer un développement pérenne de technologies de niche et leur transformation en offre globale ; une faible maturité de la R&D dans le domaine du renseignement, impliquant notamment les services concernés, capable de faire émerger une stratégie des moyens ; des directions de projet trop rigides et centralisées ; enfin, facteur sans doute le plus déterminant, l'absence d'un écosystème de puissance susceptible de favoriser les technologies de rupture.

### La phase « *start-up* » : un faux problème ?

Le sujet des dispositifs de financement et de développement des *start-ups* de la défense revient régulièrement sur la table. Derrière ou plutôt à l'origine de Palantir, il y a *In-Q-Tel*, le fonds d'investissement de la CIA. Dans la foulée du rapport Carayon de 2003, l'idée de mettre sur pied un *In-Q-Tel* à la française avait germé. Suscité par Alain Juillet, alors délégué à l'intelligence économique, le projet aurait associé la Caisse des dépôts et consignations (CDC), et des entreprises privées. Se heurtant à un cadre européen trop rigide, ce projet a fini par se perdre dans les méandres et les tergiversations de la haute administration.

<sup>(1)</sup> Le *cluster* rassemble un portefeuille de multinationales, de PME et de *start-ups* spécialisées dans les technologies du renseignement : Airbus Défense and Space, Aleph-networks, ARINC S.A., Atos, Bertin IT, CEIS, Critical Building, Deveryware, DIODON Drone Technology, Earthcube, ECRIN Systems, Engie Ineo, Flaminem, Geo4i, Groupe DCI, Jalgos, Linkurious, MBDA, Othello, Pertimm, PHOTONIS, Sinequa, SYSTRAN, Thalès, Vocapia Research.

Nous envions le modèle d'*In-Q-Tel*, mais le problème du levier se situe-t-il vraiment au niveau de la phase d'amorçage des sociétés innovantes ? On peut en douter. D'abord parce que les *start-ups* réellement innovantes ne manquent pas, à l'image d'un Earthcube dans la géointelligence ou de Linkurious dans l'analyse de données. Ensuite parce que la France dispose aujourd'hui avec ses nombreux incubateurs privés, de la Banque publique d'investissement (BPI) et surtout des nouveaux fonds Rapid <sup>(2)</sup> et Definvest <sup>(3)</sup>, d'un écosystème de financement innovant. Le dispositif est jeune mais prometteur sur le papier. Certes, on est en droit de s'interroger sur le sous-dimensionnement de ces fonds (50 millions d'euros de mise de départ pour les deux), leur focale trop segmentée (avec un effet de mode sur le cyber) et surtout sur l'entrave que constitue la place excessive de la DGA et des ministères dans ces fonds. Mais est-il pour autant cohérent d'en appeler, comme le fait le Gicat, à relancer un projet d'un *In-Q-Tel* français, qui, au final, n'aboutirait qu'à empiler les dispositifs de financement et à entretenir les effets silos ? Il serait plus efficace d'assouplir et ouvrir – notamment aux services de renseignement – l'organisation de ces fonds plutôt que d'en créer un nouveau.

À l'inverse, on pourra déplorer la timidité des banques et des fonds de capital-risque français dans le domaine. Une firme comme Dataiku, qui a été choisie par Tracfin (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins) pour l'analyse de ses données, a dû financer ses levées de fonds sur le marché new-yorkais. On le sait, la culture du capital-risque français est particulièrement frileuse dans les matières de sécurité et de défense. Les financeurs potentiels sont souvent rebutés par le défaut de maturité des offres technologiques, les logiques de moyen et de long termes des cycles de développement qu'elles impliquent, et enfin par le contrôle exercé par l'État sur ces investissements.

Le bât blesse à d'autres niveaux : d'abord sur le plan de la demande et des stratégies de *scale-up* ou d'accélération de croissance pour des acteurs de niche ; ensuite sur le plan de la stratégie des moyens du renseignement lui-même, et sa capacité à définir et cibler les projets technologiques innovants susceptibles de répondre à ses besoins.

## Quel marché commercial pour les technologies de renseignement ?

Y a-t-il, en France, une véritable demande pour les technologies de renseignement permettant aux *start-ups* de croître vers un statut de petite et moyenne entreprises (PME) puis d'entreprise de taille intermédiaire (ETI) ? Le facteur économique est central. Il n'y a pas de génération ni de croissance spontanées en

<sup>(2)</sup> Le fonds Rapid (Régime d'appui pour l'innovation duale) est un dispositif mis en place par la DGA et la Direction générale des entreprises (DGE) qui subventionne des projets de recherche industrielle ou de développement expérimental intéressant le secteur de la défense.

<sup>(3)</sup> À l'image d'*In-Q-Tel*, Definvest a pour mission de prendre des participations minoritaires dans les futures pépites de la défense afin d'aider à l'amorçage et au développement des projets. Le fonds, sous tutelle du ministère des Armées et de la Banque publique d'investissement (BPI), est doté d'une mise de départ de 50 millions d'euros.

matière de *business*. Les effets d'échelle s'appuient sur des réalités économiques et des logiques de marché. Si on considère la réussite de Palantir, celle-ci a résidé dans sa capacité à élargir sa cible de clientèle d'un marché de niche, celui du renseignement, à l'ensemble du marché régalién, puis à un marché global, celui de la valorisation des données commerciales de grandes multinationales industrielles et pharmaceutiques. La croissance de Palantir n'a pu être amorcée que grâce aux ressources des contrats fédéraux avec les entités du renseignement et des forces armées américaines qui ont représenté à ses débuts 100 % de son chiffre d'affaires (l'US Army, qui faisait figure de dernier bastion à résister à la firme de Palo Alto, vient finalement de conclure avec elle un contrat pour la refonte du *DCGS* [*Distributed Common Ground System*]). Cette croissance n'aurait jamais été possible sans les contrats-cadres d'une durée de dix à vingt ans signés par la firme avec des entités fédérales comme la General Services Administration.

La question est donc de savoir si les commandes publiques de l'État français, en particulier au niveau de la Défense et de l'Intérieur, sont suffisantes pour permettre une croissance satisfaisante vers le statut de PME puis d'ETI. Le marché régalién, première étape avant l'essaimage dans le secteur privé, est-il assez profond ? *A priori*, la réponse est négative. De haute valeur symbolique, le contrat de la DGSI avec Palantir n'est que de 10 millions d'euros, une goutte d'eau dans son chiffre d'affaires global. Le PDG de Thalès, Patrice Caine, a très justement souligné que le marché commercial lui paraissait encore trop limité pour que Thalès s'aventure dans le développement d'un Palantir franco-européen. Ce manque de profondeur du marché français, en particulier régalién, est sans aucun doute un des principaux freins à la montée en puissance des investisseurs privés sur ces segments technologiques.

La donne est parfaitement résumée par un cadre de Palantir : pour créer un équivalent français à la firme américaine, il faudrait au moins trois à quatre ans de développement, une mise de départ de 1 milliard d'euros et recruter 500 ingénieurs d'élite <sup>(4)</sup>. Pour quels débouchés immédiats en France ?

### **Quelle stratégie des moyens pour le renseignement ?**

Le second problème concerne ensuite la R&D elle-même, et la capacité des acteurs du renseignement à déployer et mettre en œuvre une stratégie des moyens adaptée à leurs besoins.

Sur ce point, l'analyse de l'organisation d'*In-Q-Tel* est particulièrement intéressante. Depuis sa création en 1999, *In-Q-Tel* a financé 320 *start-ups* avec des mises annuelles faibles : 37 millions en 2006 pour 120 millions de dollars aujourd'hui. *In-Q-Tel* reste un petit fonds, mais un petit fonds intelligent. L'enjeu n'est donc pas financier pour un pays comme la France, mais il se situe davantage dans la capacité

<sup>(4)</sup> Vincent Lamigeon : « Faut-il avoir peur de Palantir, le géant du *big data* ? », *Challenges*, 21 mars 2019.

à définir et penser, sur le temps long, une véritable stratégie des moyens du renseignement. Le défi réside bien davantage dans l'efficacité des tactiques mises en œuvre par *In-Q-Tel* pour identifier et cibler les projets à fort potentiel.

Bien plus que la question des moyens, c'est celle du fonctionnement et de l'organisation d'*In-Q-tel* qui fait sens : la CIA définit les axes de recherche et prescrit les besoins. Charge à *In-Q-Tel*, qui est une entreprise indépendante de la CIA sur le plan juridique, d'identifier les projets d'entreprise susceptibles de répondre au mieux à ces besoins et de fournir l'effet de levier nécessaire à l'amorçage des *start-ups*. Par ailleurs, les dirigeants d'*In-Q-Tel* sont des capitaines d'industrie, pas des membres du renseignement. L'actuel PDG du fonds, Christopher Darby, est un ancien de Intel qui a fait sa carrière dans l'industrie du logiciel et des télécoms. Le premier PDG, Gilman Louie, était un capital-risqueur et un éditeur de jeux vidéo. Enfin, la présidence du conseil d'administration du fonds est assurée par Michael Crow, doyen de l'université d'État de l'Arizona. On se situe là dans une sociologie des organisations très différente du modèle jacobin centré sur l'ingénieur de l'armement.

Rappelons aussi que Palantir a vu le jour dans un contexte de réforme stratégique des services de renseignement suite au 11 septembre 2001, lié à la création des *Fusion Data Centers* et à la promotion de la doctrine de coopération inter-agences visant à favoriser un partage maximal des ressources d'informations entre tous les ministères et services concernés par la lutte antiterroriste <sup>(5)</sup>. Force est de constater qu'il n'y a pas aujourd'hui en France de stratégie des moyens intégrée dans le domaine de l'analyse, faisant coopérer et communiquer à la fois la DGA, les ministères, les états-majors, les services de renseignement et le monde économique et universitaire. Dans le cas français, la DGA occupe une place centrale dans la R&D de défense et le pilotage des projets industriels. La toute-puissance hypercentralisée de la DGA, sa force d'inertie, sa direction de projet monolithique sont critiquées de longue date. La réforme entamée par le ministère des Armées en 2018 vise à remédier à ces lourdeurs, mais elle sera longue à aboutir. Dans ce contexte, on comprend les doutes qui entourent le projet *Artemis*, notamment sur la cohérence du *consortium* à naître qui fait craindre un développement mort-né. Un scepticisme instruit des déboires du projet de *cloud* souverain national. Ce rôle de pilotage et de réflexion prospective sur les moyens pourrait sans aucun doute être assumé opportunément par le Coordinateur national du renseignement, notamment dans le cadre très structurant qui est celui du renseignement et de la contre-ingérence économiques.

L'absence d'une R&D unifiée entre services de renseignement sur les politiques de développement et d'achat de capacités technologiques fait aussi cruellement défaut à la France. Unifier les achats de technologies sur des capacités socles (on pense à tout ce qui relève de la collecte et de l'investigation *open source*) pourrait

<sup>(5)</sup> G.-H. Bricet des Vallons : « Le *Joint Interagency Coordination Group* : une histoire en creux de la stratégie interagences américaine », *DSI*, hors-série n° 13, août-septembre 2010.

être un moyen de consolider les marchés des entreprises innovantes. Pourquoi des capacités qui ont fait leurs preuves – on pense au moteur de *scraping* <sup>(6)</sup> de la DGSE – ne pourraient-elles pas être déployées dans d'autres services ?

Dernier point : il faut aussi s'interroger sur la cohérence de l'État français dans la protection des actifs technologiques qu'il a contribué à porter. Souvenons-nous de Temis, devenue en quelques années *leader* européen de l'analyse sémantique. L'entreprise française avait très largement bénéficié du soutien de l'État pour assurer sa croissance avant d'être vendue en 2015 à la société italienne Expert Systems dont les clients les plus importants sont... les États-Unis et en particulier la NSA.

### À la recherche d'un écosystème de puissance technologique

Toutes ces interrogations renvoient *in fine* à une question plus englobante : celle de l'écosystème de puissance capable de favoriser et d'incuber les technologies de rupture. Sur quoi se fonde historiquement la puissance industrielle américaine ? À simplifier, sur le très haut niveau d'intégration entre la recherche militaire, la recherche universitaire et les opérateurs économiques. Cette intégration se traduit aussi bien sur le plan financier (*via* le rôle prépondérant des fondations privées et des *think tanks*) que dans la sociologie des élites qui prennent en charge le destin des entreprises et des services de renseignement.

À cet égard, le projet d'*Intelligence Campus* constituait une excellente réponse au vide français qui préexiste en matière de R&D de renseignement. À l'origine, le projet devait associer les services de renseignement (DRM, DGSE, DGSI), des laboratoires universitaires et des entreprises sur la BA 110 de Creil. Le campus s'appuyait initialement sur un projet de groupement d'intérêt public réunissant plus de 170 entreprises et des universités, auquel aurait été adossé un fonds d'investissement de 150 millions d'euros.

Sur le papier, le projet était ambitieux, trop sans doute puisqu'il a été sèchement recadré en 2018 par le ministère des Armées <sup>(7)</sup>. Repris en main par la DGA, il est désormais recentré sur les seuls besoins du renseignement militaire et de la DRM. L'ambition initiale d'intégrer acteurs civils, privés et régaliens sur un même site a été provisoirement abandonnée. Quant au projet de fonds, c'est Definvest qui a pris le relais avec une structure de financement à la main de la DGA et d'une voilure plus modeste. Le campus n'en reste pas moins un projet porteur dont il faut suivre avec intérêt les futurs développements.

Si la France a su mettre en place des outils adaptés aux enjeux comme Definvest et le campus de la DRM, reste qu'aucune alternative française n'existe aujourd'hui à un outil comme Palantir, pas plus d'ailleurs qu'à la suite I2 d'IBM.

<sup>(6)</sup> Le *web scraping* désigne les techniques de collecte ciblée et d'extraction automatique du contenu sur l'Internet.

<sup>(7)</sup> Anne Drif : « L'armée recadre le projet de campus *high-tech* du renseignement », *Les Échos*, 24 mai 2018 ([www.lesechos.fr/](http://www.lesechos.fr/))

Il est à craindre qu'aucun compétiteur crédible n'émerge avant une dizaine d'années sur ce segment de marché. Dès lors, quelle stratégie de survie adopter ?

### **Vers une souveraineté technologique partagée : une troisième voie ?**

Lâchées dans la course aux normes technologiques, l'Europe et la France apparaissent de plus en plus comme la colonie numérique des États-Unis avec les GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft) et de la Chine avec les BATX (Baidu, Alibaba, Tencent et Xiaomi). Entre le discours « déploratoire » sur notre défaite technologique et le chant martial poussé par les *lobbys* industriels français pour organiser une riposte qui paraît bien tardive, il y a peut-être un juste milieu pour penser le rattrapage. Plutôt que ressasser une perte de souveraineté largement organisée par les choix politiques faits ces trente dernières années, ne vaudrait-il pas mieux tracer un chemin plus pragmatique, définir une troisième voie permettant aux opérateurs européens de tirer profit du mouvement dont les États-Unis et la Chine sont les locomotives ?

Cette troisième voie, celle choisie par Airbus, consisterait à profiter des technologies socles des acteurs américains pour développer de nouvelles offres de services. La compagnie Skywise, montée par Airbus avec Palantir pour créer son offre de services en maintenance prédictive est, à cet égard, une incontestable réussite. Cette souveraineté technologique partagée a certes un goût amer, mais elle a surtout celui du réalisme. C'est en se greffant sur les technologies de rupture existantes et en les augmentant par des couches logicielles propriétaires que les opérateurs économiques européens pourront innover. La problématique est exactement la même sur le déploiement des infrastructures réseau de la future 5G où les Européens ont définitivement perdu la course technologique.

Comme le soutient très justement Bernard Barbier, l'ancien directeur technique de la DGSE : « Rien ne serait pire que de faire ce que font les autres avec dix ans de retard, il faut innover et aller vers le futur, pas vers le passé <sup>(8)</sup>. »

Ce n'est qu'à ce prix que la France pourra s'affranchir de son statut de colonie technologique et réclamer son indépendance. ♦

<sup>(8)</sup> Vincent Lamigeon et Gilles Fontaine : « Palantir, Huawei, Kaspersky : le cri d'alarme d'un ancien de la DGSE sur la cybersécurité », *Challenges*, 23 mars 2019.