

Certificat professionnel de 3ème cycle

# MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET INTELLIGENCE ECONOMIQUE

espace  
étudiants



## La formation MSIE

Le Certificat professionnel de 3e cycle «Management Stratégique et Intelligence Economique » dispensé dans le cadre du département formation permanente de l'Ecole de Guerre Economique s'appuie sur une expertise unique en France. Le corps professoral composé d'universitaires, de hauts fonctionnaires, de cadres supérieurs et de consultants issus des meilleures entreprises du secteur ont démontré leurs savoir faire dans les différents enseignements de l'Ecole.

L'Ecole de Guerre Economique est aujourd'hui un centre de formation, avec un 3ème cycle pour étudiants et deux 3èmes cycles pour cadres, en *part-time*, des séminaires... mais aussi un laboratoire de recherche et d'encadrement de doctorants. Les diplômés sont tous réunis au sein d'un réseau actif et dynamique : l'association des anciens de l'EGE

- [www.associationege.com](http://www.associationege.com)

Formation de 150h

De mars à juillet 2006

Lieu : Paris 7eme

Prix : 7000 Euros

**Droits de scolarité déductibles des  
frais de formation**



## L'ECOLE DE GUERRE ECONOMIQUE

([www.ege.fr](http://www.ege.fr))

Le management stratégique de l'information constitue le cœur des interrogations fondamentales des organisations. A cet égard, l'EGE s'est spécialisée dans l'étude des mouvements offensifs et des manœuvres informationnelles générées par le durcissement de la compétition. Comprendre les incertitudes qui pèsent sur les organisations suite aux mutations géopolitiques, expliciter la complexité et les impacts des antagonismes économiques, déchiffrer et maîtriser les stratégies à déployer en environnement fortement concurrentiel voire hostile, assimiler l'avènement d'un échiquier global où interagissent continuellement les contextes géopolitiques, concurrentiels et sociétaux ; telles sont les missions fondamentales que l'Ecole de Guerre Economique s'est assignée pour construire son projet pédagogique, ainsi que sa politique de recherche.

L'Ecole de Guerre Economique (groupe ESLSCA) est devenue la formation de référence dans le domaine du management stratégique de l'information. Depuis 8 ans, elle forme des étudiants et des cadres issus des grands corps de l'Etat et des grandes entreprises aux métiers de la stratégie, de la communication et de la sécurité économique.

**L'EGE est 1ère au Palmarès SMBG 2005 (l'Express, l'Etudiant) des formations en Intelligence Economique (déjà première en 2003 et 2004).**

**Christian Harbulot est le lauréat 2005 du meilleur responsable de 3ème cycle toutes disciplines confondues.**



**Ecole Supérieure Libre des Sciences Commerciales Appliquées**

Etablissement Privé d'Enseignement Supérieur, créé en 1949, reconnu par l'Etat.  
A Graduate School of Business Administration in Paris, founded in 1949.

# L'Ecole de Guerre Economique aujourd'hui

## - La formation de référence en Intelligence Economique -



**SIE**

**MSIE**

**MSTI**

L'Ecole de Guerre Economique propose aujourd'hui 3 formations diplômantes :

### **Stratégie d'Intelligence Economique**

3ème cycle (avec possibilité de double diplôme Master Recherche 2) en plein temps de septembre à juin avec un public majoritairement étudiant, entre 40 et 50 participants.

### **Management Stratégique et Intelligence Economique**

3ème cycle en *part-time* pour un public de cadres, 150h de cours (répartis entre soirées et samedi) et 100h de travaux dirigés, de novembre à mars, entre 10 à 15 participants.

### **Management Stratégique et Technologies Internet**

3ème cycle en *part-time* pour un public de cadres, 120h de cours (répartis entre soirées et samedi) et 80h de travaux dirigés, d'avril à juillet, entre 8 à 10 participants.

#### **Ils nous ont fait confiance :**

CB Richard Ellis - Crédit Agricole – Crédit Lyonnais – Dassault Multimédia - Deutsch-Telekom  
- Ecole Supérieure des Officiers de Réserve du Service d'Etat-major - EDF - Gaz de France  
- Groupement des Cartes Bancaires - Grupo Antolin - La Mutualité Française - Ministère de la Défense - Orange - Suez - Toshiba

**Formation permanente MSIE**

## Programme

Cette formation de haut niveau s'adresse à un public de cadres et de managers destiné à exercer des responsabilités dans le domaine de la stratégie, de la communication, du développement international. Les horaires sont compatibles avec une activité professionnelle à plein temps. L'accompagnement personnalisé des auditeurs vers la réalisation de leurs objectifs professionnels est la caractéristique pédagogique de l'EGE. La formation d'une durée de 150 heures d'enseignements auxquels s'ajoutent 100 autres heures de résolution de projets se déroule en trois phases :

### **Première Phase : Réflexion (30 heures)**

Ce module est destiné à la compréhension des nouveaux enjeux globaux qui pèsent sur les organisations : mondialisation politique, économique et sociale ; émergence des NTIC, affirmation des déterminants géoéconomiques, intensification de la compétition, rôle et intérêt de l'intelligence économique dans la maîtrise des risques et la gestion des opportunités de développement.

A l'issue des deux séminaires, les auditeurs maîtriseront les théories et concepts nécessaires pour réaliser des diagnostics, des évaluations et des analyses stratégiques.

- **Guerre Economique et guerre de l'information (C. Harbulot)**
- **Analyse et management stratégique, conduite d'opérations cognitives (D. Lucas)**

### **Seconde phase : Action (60 heures)**

Au-delà de l'acquisition des connaissances nécessaires à l'élaboration de la stratégie, les auditeurs doivent maîtriser les démarches techniques et méthodologiques nécessaires à la mise en œuvre d'action d'intelligence économique. La vocation de ce module est précisément la maîtrise des modes offensifs de management de la connaissance.

- **Stratégie d'influence (J.F Bianchi)**
- **Techniques de négociation (E. Le Deley)**
- **Lobbying (B. Gosselin)**
- **Management de l'information sur les marchés internationaux (JR Fayol)**

### **Troisième Phase : Professionnalisation (60 heures)**

Ce troisième module prolonge les deux modules initiaux. Il ambitionne de confronter les auditeurs à des cas concrets de management stratégique et de gestion de projet d'intelligence économique.

- **Perception management (L. Combalbert)**
- **Management des systèmes d'information et intelligence économique (N. de Rycke)**
- **Communication offensive sur Internet (S. Koch)**
- **Gestion de projet d'intelligence économique (M. Iwochewitch)**

Des conférences viendront compléter la formation et décrypter certains enseignements du programme.

## Intervenants

### **Christian Harbulot : Guerre de l'information**

Figure éminente de l'intelligence économique, Christian Harbulot a contribué à l'essor de la discipline en France. Il fut conseiller personnel d'Henri Martre et à ce titre co-auteur du rapport du Commissariat Général du Plan « Intelligence économique et stratégie des entreprises », en 1994. Ancien directeur des relations extérieures de l'ADITECH, il contribua à la transformation de cette association en une société nationale d'intelligence économique : l'ADIT.

Co-fondateur et directeur de l'Ecole de Guerre Economique (Groupe ESLSCA), il enseigne également à HEC, ESSEC, Mines de Paris...

Il est également directeur du cabinet Spin Partners, société de conseil en management des risques informationnels, intelligence économique et lobbying.

Ces travaux de recherches dédiés à l'étude des économies de combat et des mouvements stratégiques offensifs font désormais autorité et sont reconnus sur le plan international comme le montre un récent article du Harvard Business Manager ainsi que sa participation à des colloques au Canada, en Norvège, en Autriche, en Algérie, au Liban...

Il est, entre autres publications, l'auteur de *La Machine de Guerre Economique* (Economica 1992), *La France doit dire non* (Plon 1999) avec le Général Pichot-Duclos, *La Guerre cognitive* (Lavauzelle 2002) et *La France a-t-elle une stratégie de puissance économique?* (Lavauzelle 2004) avec Didier Lucas et *La main invisible des puissances* (Ellipses, printemps 2005). A paraître avec D. Lucas et A. Chauprade *Les chemins de la puissance : déterminants, cultures et stratégies* (Ellipses, septembre 2005) .

---

### **Didier Lucas : Analyse et management stratégique**

Didier Lucas est professeur de management stratégique au Groupe ESLSCA et responsable du développement du Laboratoire de recherche de L'Ecole de Guerre Economique. Il est également chercheur en sciences de l'information et de la communication au LABCIS de l'université de Poitiers. Ancien *visiting scholar* de la Chaire Stephen Jarilowsky en gestion des affaires internationales de l'Université Laval (Québec), il est par ailleurs professeur invité dans des universités étrangères (Azerbaïdjan, Moldavie) et conférencier à l'Institut des Hautes Etudes de la Défense Nationale. Ses recherches portent sur les mouvements stratégiques, les aspects offensifs de l'intelligence économique et la compétition sur les marchés émergents.

---

### **Eric Le Deley : Techniques de négociation**

Eric le Deley travaille en tant que consultant et enseignant dans le domaine de la médiation et de la négociation.

Il est également doctorant à Paris XII et à l'ESSEC sur l'histoire des sanctions économiques de l'antiquité à 1914. A ce titre, il a collaboré à la retranscription des ouvrages de négociateurs et diplomates français des XVIème, XVIIème et XVIIIème siècle, notamment ceux de François de Callières, Hotman de Villiers et Charles Maurice de Talleyrand Périgord.

Il est diplômé du DESS de droit européen de Paris XII ainsi que du programme MS DAIM de l'ESSEC. Il possède un Magistère Legum de droit allemand, une maîtrise franco-allemande de droit européen, et fait partie de l'association des juristes franco-allemands.

Il est professeur vacataire à l'ESSEC, maître de conférence à l'ENA depuis 2002 et assure, entre autres, des formations à l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées et à l'Ecole Centrale Paris.

Il est médiateur pour le compte du forum des droits sur Internet et effectue également des missions pour le compte de l'ONU en Afrique (Burundi).

## Intervenants

### **Jean-Renaud FAYOL : Approche des marchés internationaux**

Diplômé de l'École Spéciale Militaire de St Cyr, Jean-Renaud FAYOL a eu une première partie de carrière d'officier d'active spécialiste des zones de crise (Asie du Sud-Est, Afrique Centrale). Il a ensuite été consultant puis Directeur des Opérations d'un cabinet d'Intelligence Économique. Il a rejoint en 2003 la société GEOS, un des leaders européens de la gestion des risques, dont l'offre est structurée autour de 3 grands pôles d'activités complémentaires : la sécurisation du développement international, l'intelligence économique et la sûreté/sécurité.

---

### **Jean-François BIANCHI : Stratégies d'influence**

J-F. Bianchi est professeur en théories et moyens des actions d'influence à l'École de Guerre Economique. Titulaire d'une maîtrise en communication et breveté du cours supérieur d'Etat-Major des ORSEM (Paris), J-F. Bianchi est également diplômé du cours de commandement interarmées (R) du Collège des Forces Canadiennes de Toronto (Canada), dont il fut ensuite auditeur de formations spécialisées puis instructeur. Il est conseiller en communication au sein du cabinet Sensei Communication, après avoir été responsable de la communication et des relations extérieures de l'Office du Tourisme et des Congrès de Paris. Il travaille également au profit du Ministère de la Défense comme spécialiste des opérations militaires d'influence, à ce titre il a participé à plusieurs missions opérationnelles, plus particulièrement en ex-Yougoslavie et au sein de l'OTAN.

---

### **Bruno GOSSELIN : Lobbying**

Bruno Gosselin est consultant, responsable des *Public Affairs*, au sein du cabinet de conseil Spin Partners, société de conseil en communication d'influence. Il fut auparavant consultant dans les cabinets AI2P, Hopscotch et Epsy. Il est également créateur et responsable du site Internet [www.lobbying-europe.com](http://www.lobbying-europe.com), premier portail français de lobbying. Il est l'auteur du *Dictionnaire du lobbying* (édition EMS) Il est diplômé du Master "Stratégies d'Intelligence Economique" de l'École de Guerre Economique, titulaire du DJCE de droit des affaires et médiateur judiciaire. Il est directeur pédagogique du MBA Management et Public Affairs de l'IEMI (Paris - Bruxelles) et enseigne à Sciences-Po Paris, L'EM Lyon, l'ISC paris, l'ESTACOM et dans de nombreuses CCI.

---

### **Nicolas De RYCKE : Management des systèmes d'information**

Diplômé de l'École de Guerre Economique, Nicolas De Rycke est aujourd'hui responsable SSI / Internet au sein du Groupe Geos. Nicolas de Rycke fait partie des spécialistes français de la communication d'influence et la guerre de l'information sur Internet. Cofondateur du site [www.infoguerre.com](http://www.infoguerre.com), il est aujourd'hui professeur associé à l'EGE et intervient régulièrement dans les séminaires de formations destinés aux entreprises.

---

### **Michel IWOCHEWITCH : Management de projet en IE**

Michel Iwochewitch est directeur de projets au sein de la Société Nationale d'Intelligence Stratégique (ADIT) depuis 1999. A ce titre, il est plus particulièrement en charge des projets stratégiques et concurrentiels. Diplômé de l'EGE, il donne par ailleurs des cours portant sur la collecte d'informations à ses consultants et ses clients. Il a auparavant évolué dans différents établissements financiers.

## Intervenants

### **Laurent COMBALBERT : Gestion de la perception**

Diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Officiers de Police, de la *National Academy* du FBI, Laurent COMBALBERT a été pendant 5 ans Officier-Négociateur au sein du RAID en charge de la gestion des prises d'otage, forcenés et kidnapping.

Spécialiste en Communication Interpersonnelle d'Influence, il a formé de nombreux négociateurs au sein d'unités d'intervention de polices étrangères. Il intervient également auprès de grandes écoles, et est expert auprès de l'Association Progrès du Management.

Il a rejoint en 2004 la société GEOS, un des leaders européens de la gestion des risques, dont l'offre est structurée autour de 3 grands pôles d'activités complémentaires : la sécurisation du développement international, l'intelligence économique et la sûreté/sécurité. Il est aujourd'hui Directeur du Développement et des Formations du Groupe.

---

### **Stéphane KOCH : Communication offensive sur Internet**

Président de *l'Internet Society Geneva* depuis 2001, Stéphane Koch est membre des comités de la Société Romande de Relations Publiques et du Forum genevois de la sécurité. Il a participé en juin 2004 au "*Swiss Think Tank on Risk & Security in the light of current IT-security research*". Impliqué depuis 1994 dans des projets en rapport avec la société de l'information, il a acquis une forte expérience dans les domaines des NTIC et effectue des missions de conseil et de formation dans les domaines de l'intelligence économique, la veille stratégique et du risque informationnel. Il intervient également dans des cas liés à la gestion de la réputation, la protection du patrimoine informationnel de l'entreprise et des problématiques liées à la cybercriminalité. Stéphane Koch est membre du Conseil consultatif de la Fondation InfoSurance (Fondation nationale suisse de la sécurité des systèmes d'information).

---

### **L'ASSOCIATION EGE**

([www.associationege.com](http://www.associationege.com))

L'association EGE regroupe tous les diplômés de l'EGE. Elle possède aujourd'hui une des plus grandes bases de connaissances en intelligence économique (cours, thèses, exercices...). L'AEGE organise tous les mois des conférences ouvertes au public, publie une lettre mensuelle d'information et fédère une communauté de l'IE ([www.infoguerre.com](http://www.infoguerre.com)...); L'association a organisé avec Bernard Carayon en 2004 le colloque "France, Europe, Puissances", plus importante manifestation dans la sphère intelligence économique française. En mai 2005, avec Thierry Dassault et Bernard Carayon, l'Association a coordonné une conférence-débat suite à la diffusion du reportage de Canal + sur l'affaire Gemplus. Elle organise en juin 2005 le 1er gala de l'intelligence économique qui regroupera toutes les personnalités du monde de l'intelligence économique.



# Organisation



## Coût de la formation :

- 7 000 Euros -

(prestation non assujettie à la TVA)

Ce tarif comprend :

- L'ensemble des 150h de cours
- La documentation pédagogique (documents, CD Rom, Clé USB)
- L'accès à une plate-forme collaborative (base interactive disponible)
- L'accompagnement personnalisé

Réponse impérative avant le 5 mars 2006.

## Organisation des cours :

150h de cours répartis

Du 25 mars au 09 juillet 2006, décomposé en :

- 6 samedis : 9h - 18h

Le 25/03 - 01/04 - 22/04 - 13/05 - 10/06 - 24/06

- 15 soirées : 18h - 21h30

Le 28/03 - 04/04 - 11/04 - 18/04 - 25/04 - 02/05

- 09/05 - 16/05 - 23/05 - 30/05 - 06/06 - 13/06

- 20/06 - 27/06 -

- 1 semaine complète : 9h00 - 18h00 et samedi matin

Du 03/07 au 09/07 midi 2006

## Conditions d'inscription :

### Etapes :

- Validation du dossier (CV - Projet professionnel - extrait de casier judiciaire, photo d'identité)

- Entretien individuel de motivation

### Limite d'inscription :

Prérequis : 3 ans d'expérience professionnelle et être titulaire d'un diplôme de second cycle de l'enseignement supérieur.

## Se rendre à l'EGE :

L'Ecole de Guerre Economique se situe entre " Invalides " et " l'Ecole Militaire " au coeur du 7ème arrondissement de Paris.

### - Adresse site n°1 :

1, rue Bougainville, 75007 Paris

### - Adresse site n°2 :

10bis, rue Chevert, 75007 Paris

Métro : " Ecole Militaire " ou "St François-Xavier"

Bus : Lignes 28 - 69 - 82 - 87 - 92

Possibilité d'hébergement à moins de 100m de l'Ecole (adresses sur demande).



Ecole de Guerre Economique  
1, rue Bougainville 75007 Paris  
Tel / Fax : 01 45 51 00 02  
www.ege.fr



Charles PAHLAWAN  
Directeur du développement  
Tel / fax : 01 45 51 00 02  
Gsm : 06 77 81 77 17  
pahlawan@ege.fr

# Bulletin d'Inscription

---

Mme, Mlle, M. : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Entreprise : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

Email : .....

---

Inscription pour le Séminaire :

## ***“Management stratégique et Intelligence Economique”***

du samedi 25 mars 2006 au samedi 09 juillet 2006 à l'Ecole de Guerre Economique (Groupe ESLSCA)

---

Règlement : 7 000 Euros - prestation d'enseignement non assujétie à la TVA

☞ Par chèque n° : .....  
libellé à l'ordre de E.S.L.S.C.A

☞ Par virement : nous contacter

---

### **Conditions d'inscription :**

Le bulletin de participation accompagné du versement est à retourner à :

**Ecole de Guerre Economique  
Département Formation Continue  
M Charles PAHLAWAN  
1, rue Bougainville  
75007 Paris**

**Contact :**  
**M Charles PAHLAWAN**  
**Tel / fax : 01 45 51 00 02**  
**Gsm : 06 77 81 77 17**  
**pahlawan@ege.fr**

Une confirmation d'inscription vous sera envoyée une fois le versement reçu.

La date limite d'inscription est fixée au 5 mars 2006.

Le nombre de place est limité à 15 personnes, nous prenons en compte les inscriptions selon leur ordre d'arrivée.

### **Annulation :**

L'EGE se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session si les effectifs des participants sont insuffisants, sans que la responsabilité de l'EGE ne puisse être engagée. En cas d'annulation pure et simple de la formation, le prix est remboursé au client.

Dans le cas où le client annule sa participation à moins de 15 jours du début de la session (annulation faite par écrit), l'EGE retiendra 50% du montant total des droits d'inscription.

**Numéro de déclaration d'existence : 11750150775**  
**auprès de la Région Ile de France**