

LE NOUVEL ECONOMISTE 15 juillet 2019

Entretien

Alexandre Benalla : "Les européens manquent à l'appel en Afrique"

L'ancien chargé de mission à l'Elysée dévoile ici sa stratégie sur le marché de la sécurité d'entreprise en Afrique, et tente de faire montre d'une certaine distance sur lui-même et ce qu'il qualifie de "fait divers Benalla"



Portrait par Olivier Roller

“Il y a un temps politico-médiatique, il y aura un temps judiciaire, et il y a le temps économique. Le judiciaire ne me met pas le pistolet sur la tempe.” Alexandre Benalla, l'ex-adjoint au chef du cabinet du président de la République qui est toujours aujourd'hui sous le coup d'une information judiciaire après les violences du 1er mai 2018, entend plus que jamais aller

de l'avant. Sa nouvelle casquette ? Chef d'entreprise. "J'avais la volonté de devenir entrepreneur pour concilier mes trois passions : l'aventure, la sécurité et l'intelligence économique, et l'Afrique", explique-t-il. Ainsi a-t-il créé en novembre dernier Comya, société de conseil et de sécurité dont le but est "de faciliter l'implantation d'entreprises étrangères en Afrique en leur garantissant une information fiable qui épargne les mauvaises surprises et réduit les risques d'échec". Après des premiers mois d'activité prometteurs, Alexandre Benalla affiche son ambition de faire de Comya "un géant européen" de la sécurité et de l'intelligence économique en Afrique, visant un chiffre d'affaires de 300 à 500 millions d'euros à un horizon de dix ans. "La sécurité, c'est avant tout de l'intelligence, une capacité à se projeter, à anticiper tel ou tel scénario, à évaluer les risques. Les 'gros bras' ne représentent que 5 % de l'activité", valorise Alexandre Benalla, précisant qu'il est en discussion avec un fonds d'investissement américain et un partenaire allemand pour financer le développement, essentiellement par acquisitions, de sa société.

Propos recueillis par Philippe Plassart

Comya group est une SARL à associé unique marocaine qui a été fondée en novembre 2018. Pourquoi au Maroc ? Parce que j'y ai mes origines et parce que le projet étant de créer une société de sécurité africaine pour des Africains, cela n'aurait pas eu de sens de démarrer depuis l'Europe. Depuis la fin de l'année dernière, la société s'est implantée au Nigeria, au Maroc et j'envisage d'ouvrir une antenne européenne. Ceci peut paraître contradictoire mais en termes de compliance et autres problématiques bancaires, cela devient nécessaire. Comya peut s'entendre de deux façons. La première est la dimension géographique signifiée par "mya" pour Moyen-Orient et Afrique. La deuxième est plus personnelle, Myriam étant le prénom de mon épouse. Quant à la mention "groupe", elle est là pour signifier l'ambition de cette société qui est de fournir à une large échelle une prestation de services multiples dans le domaine de la sécurité et du conseil, de façon à jouer un rôle de facilitateur de l'implantation économique d'entreprises étrangères en Afrique. J'ai fini l'année 2018 au bout de deux mois d'existence avec 450 000 euros de chiffre d'affaires, et je vise un CA de 3 millions d'euros pour 2019, l'idée étant de viser à 10 ans un chiffre de 300 à 500 millions. Les Africains sont demandeurs. Ce développement passera par de la croissance externe, des partenariats fidèles, un fonds d'investissement. La sécurité corporate est le cœur de métier de Comya. La demande sur ce marché est forte, tant dans la collecte des informations stratégiques que dans la sécurisation des personnes. La promesse est de garantir une information fiable qui épargne les mauvaises surprises et réduit les risques d'échec.

L'impératif de la sécurité en Afrique

La sécurité est le premier impératif au développement du continent africain. La croissance économique de ce continent viendra dès lors qu'il y aura la sécurité au sens large : la bonne gouvernance, la compliance pour les banques, la sécurité des

expatriés qui sont sur place. Sans cette sécurité, à la fois assurée par l'institutionnel et par le privé, l'Afrique restera considérablement freinée dans son développement, en dépit d'une croissance démographique plus rapide qu'en Chine ou en Inde.

“La croissance économique de ce continent viendra dès lors qu'il y aura la sécurité au sens large : la bonne gouvernance, la compliance pour les banques, la sécurité des expatriés qui sont sur place”

Le besoin d'assistance se positionne à l'intersection des investisseurs économiques étrangers, des pays africains souvent mal connus et de la problématique de la sécurité. Aujourd'hui, les grands groupes ont besoin d'être rassurés, premièrement sur la bonne gouvernance, et deuxièmement sur le fait que lorsqu'ils envoient des gens en Afrique, ces derniers ne sont pas en danger. Il y a une troisième dimension, souvent mal prise en compte, qui est la nécessité de disposer d'informations viables et d'interlocuteurs fiables, ce que recouvre l'intelligence économique et stratégique. Une démarche simple en France où il y a des process et des données balisées (dépôts annuels des bilans par exemple) mais qui est balbutiante en Afrique. Un groupe étranger peut être sollicité au vu de sa capacité d'investissement par des partenaires dont il lui est difficile de vérifier la fiabilité. Or jusqu'ici, il n'existe sur le continent africain aucune société rendant un tel service.

“Les entreprises occidentales vont en Afrique à 95 % à l'aveugle, sans informations viables et fiables. Elles se mettent d'emblée en défaut tout en s'exposant à la concurrence des Russes, des Chinois et des Indiens, beaucoup moins regardants sur ces problématiques”

Résultat, les entreprises occidentales vont en Afrique à 95 % à l'aveugle, sans informations viables et fiables. Elles recourent à des “carottes” qui servent d'intermédiaire pour verser des fonds douteux dans le but de pouvoir conclure un marché par la suite. Si bien qu'elles se mettent d'emblée en défaut par rapport à la bonne gouvernance, par rapport à leur propre déontologie et en conséquence n'arrivent pas à développer leurs projets du fait d'être passé par un mauvais intermédiaire tout en s'exposant à la concurrence des Russes, des Chinois et des Indiens, beaucoup moins regardants sur ces problématiques.

Le paysage concurrentiel

Aujourd'hui, le marché de la sécurité est saturé en France et en Europe. Il y a des sociétés spécialisées dans la sécurité rapprochée, de sociétés d'investigation et d'intelligence économique. Un secteur qui n'est pas à proprement parler régulé. Résultat : l'intelligence économique suscite assez naturellement la suspicion et continue d'évoquer la pose de micros, l'espionnage industriel, le renseignement, etc. Ce marché est pris par différentes sociétés : Kroll (société américaine), Blackcub (société israélienne), Sentinel (société suisse créée par un Anglais), Alp Service (société suisse), Axis et Geos (sociétés françaises). Mais aucune ne s'est véritablement implantée en Afrique au-delà de contrats ponctuels “one shot”. Or elles prétendent malgré tout aider des sociétés extra-africaines dans leurs démarches africaines sans être elles-mêmes implantées en Afrique, ce qui est pour le moins paradoxal. Ma conviction est qu'il faut une présence permanente en

Afrique qui va bien au-delà de quelques interventions ponctuelles. Comment en effet accompagner des sociétés en Afrique sans y être soi-même implanté ? Toutefois, la donne a évolué ces dernières années. Erik Prince, l'ancien patron de Blackwater [une des plus grandes sociétés de sécurité privée au monde, ndlr], qualifié parfois de sulfureux, mais peu importe, a déclaré en 2015 qu'il était en mission pour la Chine en Afrique. Il a monté une structure, un remake de Blackwater, FSG (Frontière Service Group) qui s'est implantée dans plusieurs pays en marquant sa volonté d'étendre ses activités à l'échelle du continent. Parallèlement, il y a une structure russophone, Wagner, fondée par M. Prigojine, surnommé le "chef cuisinier de Vladimir Poutine" qui s'est implanté en Centrafrique pour proposer d'assurer la sécurité du président. Et une fois sur place, Wagner a élargi ses activités au secteur minier. Tel est résumé à grands traits le paysage sécuritaire actuel en Afrique : les Anglo-Saxons qui interviennent au coup par coup, FSG dont on se demande pour qui, des Chinois ou des Américains, elle travaille, et les Russes. Les Européens manquent à l'appel.



"Nous, Français et Européens, nous sommes toujours les premiers à nous tirer une balle dans le pied en Afrique"

Aujourd'hui, ce qu'il faut, c'est un géant européen, si possible franco-allemand, de l'intelligence, de la sûreté et de la sécurité qui soit en capacité de servir de "go-between" entre les entreprises européennes et l'Afrique dans le cadre du développement économique de ce continent. Non pas dans une démarche de "colonisateur" mais en apporteur de savoir-faire. Aujourd'hui, lorsque les Chinois viennent en Afrique construire un hôpital ou une autoroute qui leur coûte 4 millions de dollars, ils obtiennent en échange des contrats d'un milliard en exploitation de sous-sol. Les pays africains sont perdants. Mais pendant ce temps-là, nous Européens sommes hésitants et lents, toujours à nous poser des questions sur la bonne gouvernance. Le but de Comya est d'être présent dans les 54 pays d'Afrique.

■ "Ce qu'il faut, c'est un géant européen, si possible franco-allemand, de

l'intelligence, de la sûreté et de la sécurité qui soit en capacité de servir de "go-between" entre les entreprises européennes et l'Afrique"

Il faut que chacun des pays puisse se constituer une crédibilité dans le domaine de la sécurité vis-à-vis des investisseurs qui viennent s'implanter chez eux. Il faut fonder l'équivalent d'un Geos, leader franco-européen de l'intelligence économique entre les années 1990 et 2000, en Afrique, par l'Afrique, pour les Africains. Mon ambition est que Comya devienne le géant européen de la sécurité et de l'intelligence économique en Afrique, face au russe Wagner qui est dans l'accaparement du sous-sol africain, et à l'américano-chinois FSG. Nous pouvons être le troisième acteur, pas forcément à la troisième position mais à la première parce qu'en tant qu'Européens et Français, nous avons une histoire avec ces pays africains que les autres qui ne maîtrisent pas la langue n'ont pas. Nous avons une connaissance de l'Afrique et les Africains nous connaissent aussi parfois mieux que nous les connaissons. Ils ont envie de travailler avec les Européens bien plus qu'avec les Chinois et avec les Russes. Je me considère en mission pour l'économie européenne en Afrique.

La Françafrique n'est pas un gros mot

Pour moi, la Françafrique n'est pas un gros mot. Quand on m'interroge sur mes voyages en Afrique avec Vincent Miclet ou Philippe Hababou Solomon [deux hommes d'affaires engagés en Afrique, ndlr], je ne suis en aucune façon gêné. Il faut passer par ces réseaux. L'économie est une affaire de relations, d'hommes et de connaissances. Aujourd'hui, les dirigeants africains francophones sont en demande de partenariats entre la France et l'Afrique. Or de notre côté, nous sommes toujours pris en otage par la bien-pensance de gauche et des associations du type Transparency international ou Anticor.

"De notre côté, nous sommes toujours pris en otage par la bien-pensance de gauche et des associations du type Transparency international ou Anticor"

Si bien que dès lors qu'une affaire se fait avec un pays africain, on s'offusque du retour de la Françafrique. Pourtant la Françafrique, et en particulier le financement des partis politiques par des fonds africains, c'est fini depuis vingt ans au moins. Tant mieux s'il y a une Françafrique, tant mieux s'il y a un partenariat entre la France et l'Afrique, tant mieux s'il y a une demande pour ce type de relations. Aujourd'hui, les dirigeants africains pactisent avec Chine et avec la Russie en sachant que cela se fait au détriment des intérêts de leur pays, mais ils le font parce qu'ils savent que les Chinois et les Russes ne sont pas embarrassés par les problématiques de bonne gouvernance. Nous, Français et Européens, nous nous plaçons sous le joug de la morale et nous sommes toujours les premiers à nous tirer une balle dans le pied en Afrique

Le savoir-faire forgé par Comya

Mon savoir-faire vient du terrain. Je n'ai pas la prétention de connaître exhaustivement chaque paramètre de l'intelligence économique et stratégique et de la sécurité. J'ai cependant la prétention de bien la comprendre et de disposer d'un réseau, constitué depuis 2009, d'une dizaine de personnes qui ont un savoir-faire dans chaque compartiment, et qui ont déjà exercé leurs compétences

qui dans l'administration, qui dans le domaine privé, et chacune agrège une autre dizaine de personnes. Cela se passe essentiellement par cooptation car le besoin de confiance est très grand dans ce métier, les dossiers étant souvent sensibles, délicats et compliqués. Dans ma démarche et celle de Comya, il y a une forme de patriotisme français et aussi européen. Aujourd'hui, j'ai autant de clients anglo-saxons qu'euro-péens. Et heureusement, parce que l'image qui a été donnée de moi par les médias n'est pas forcément bonne – mais j'ai bon espoir que cela change. Les gens qui travaillent avec moi ont servi la France pendant des années. Et ils n'iront jamais à l'encontre des intérêts fondamentaux de la nation. On a vécu ensemble un tas de situations assez inimaginables pour le commun des mortels à partir du travail que l'on a pu fournir pour nos clients. Il y a déjà du vécu commun dans ce métier où la relation humaine est au-dessus du tout, avec des surprises et des rebondissements.

“J'ai eu un sens du lead assez précoce, ayant été chef scout chez les Scouts unitaires de France à 15 ans”

Mon entourage me connaît pour m'avoir vu réagir en première ligne, “au feu”. J'ai eu un sens du lead assez précoce, ayant été chef scout chez les Scouts unitaires de France à 15 ans. Malgré mon jeune âge, dans les fonctions que j'ai été amené à assumer, j'ai toujours été un peu leader en travaillant avec des personnes plus âgées sans que cela ne pose le moindre problème. Le plus intéressant est d'être une éponge, d'être passionné par le parcours de chacun et d'en assimiler les capacités intellectuelles, professionnelles et humaines. C'est un travail à base de relations humaines.

Les quatre mots-clés du métier

Conseiller, accompagner, protéger, et innover sont les quatre mots-clés. Conseiller, c'est donner des recommandations spécifiques à des chefs d'entreprise qui souhaitent implanter leur société à tel ou tel endroit, les mettre en relation avec des interlocuteurs fiables, leur proposer des audits, des façons de diffuser des informations. Accompagner, c'est mettre en place des plans directeurs de sécurité pour protéger leurs expatriés, actifs et informations, et concevoir des plans de gestion de crise. Innover dans l'architecture de sécurité est un registre plus large d'ingénierie, très peu connu des Européens mais très pratiqué par les Américains et énormément par les Israéliens. L'architecture de sécurité inclut l'infrastructure bâlimentaire de l'entreprise, y compris le réseau informatique, depuis sa conception jusqu'à sa construction, de manière à protéger le personnel. En matière de sécurité et de sûreté, il y a énormément de fantasmes autour des “gros bras” armés, or ce versant ne représente que 5 % de l'activité. La sécurité, c'est avant tout de l'intelligence, une capacité à phosphorer, à se projeter, à anticiper tel ou tel scénario, à évaluer les risques.

“En matière de sécurité et de sûreté, il y a énormément de fantasmes autour des “gros bras” armés, or ce versant ne représente que 5 % de l'activité. La sécurité, c'est avant tout de l'intelligence, une capacité à phosphorer, à se projeter, à anticiper tel ou tel scénario, à évaluer les risques”

Si les “gros bras” sont appelés à intervenir, c'est que tout ce travail en amont a été mal fait. La protection au sens strict du terme, qui mobilise des armes, des

voitures blindées, des forces spéciales est la partie la plus visible, mais elle mobilise le plus souvent des sous-traitants sur place qui ont la connaissance du terrain, de la langue, des réseaux locaux. La démarche de Comya n'est pas de faire comme on le fait depuis ces trente dernières années, c'est-à-dire d'envoyer des missions en Afrique composées d'une quinzaine de spécialistes étrangers pendant six mois, puis de repartir. Elle est d'aller sur place et d'organiser un transfert de compétences en formant des équipes locales de manière à ce que les Africains prennent leur destin en main. Il s'agit de monter en compétences une partie de la population en matière de sécurité, ce qui ne nécessite pas d'avoir fait bac +10 mais d'avoir suivi une formation et de comprendre les enjeux, au niveau par exemple d'un chef de sécurité, de façon à ce qu'il devienne autonome.

Le financement du développement de Comya

Comya est une société encore très jeune. J'ai eu la chance de pouvoir passer très vite des contrats avec des entreprises européennes et d'Europe de l'Est. Cela m'a permis d'avoir des fonds propres. Je me suis retrouvé licencié de la présidence de la République le 31 juillet 2018, au 1er août j'étais à Pôle emploi que je voulais quitter au plus vite, alors que j'aurais pu me terrer en Normandie à vivre pendant deux ans de mes indemnités.



"Tout le monde comprend là bas qu'il y a eu instrumentalisation politique et manipulation médiatique de la part de Mediapart et d'Edwy Plenel qui sont en quelque sorte les "Breitbart et Steve Banon" d'une certaine gauche française"

Ce n'était pas ma volonté. J'ai cru aux idées d'Emmanuel Macron, dans la vie il faut travailler ! Des amis qui peuvent être décriés et assimilés à la Françafrique - une terminologie que je ne comprends pas sauf à vouloir ici encore se tirer une balle

dans le pied – m’ont aidé. Vincent Miclet m’a prêté 50 000 euros, Philippe Hababou Solomon 15 000 euros, des sommes modestes au vu des ambitions que je forge pour Comya, mais la réalité des choses est que cet argent m’a permis de me déplacer, de rencontrer d’autres gens, de signer des contrats, de suivre des dossiers. Mon ambition est de ne travailler qu’en fonds propres. Pour autant, je me rends compte que la progression de Comya passera par la croissance externe. Cette politique d’acquisition ne vise pas à supplanter les sociétés déjà en place mais à optimiser leurs prestations en devenant leur point d’ancrage unique, au lieu de recourir à de multiples intermédiaires. Et à partir de là, en agrégeant ces éléments, constituer un géant africain de la sécurité et de la sûreté, les pays cibles étant la Côte d’Ivoire, le Sénégal, le Burkina Faso, le Nigeria, la République démocratique du Congo.

“Les Africains seront présents pour asseoir la crédibilité de Cymia, en tant que société africaine avec un savoir-faire africain”

Ce programme est en cours. J’ai la chance d’avoir beaucoup de personnes bienveillantes derrière moi, qui considèrent ce projet comme porteur dans un continent en plein développement et sur un marché mondial de la sécurité évalué à 100 milliards d’euros en 2020. Je suis en discussion avec des banques d’affaires, avec un fonds d’investissement américain – même si j’aurais préféré un fonds européen, mais ces derniers restent frileux, Je suis en discussion avec un partenaire allemand qui a envie de faire des choses en Afrique. Le board en voie de constitution sera rendu public en septembre. Il faut des compétences fortes et des gens qui ont une légitimité professionnelle incontestable aux États-Unis et en Angleterre sur l’intelligence économique et en Israël en matière de cybersécurité. Mais surtout, les Africains seront présents pour asseoir la crédibilité de Cymia, en tant que société africaine avec un savoir-faire africain.

La “marque” Benalla

Ce qui aurait pu être rédhibitoire pour mon projet d’entreprise est que l’on mette en cause mes compétences professionnelles, or personne n’a dit que Benalla ne savait pas travailler. C’est même le contraire. Dans un sens opposé, j’observe que la marque Benalla permet à certains de gagner de l’argent, elle a fait vendre beaucoup de papier, une bande dessinée est même en préparation. La marque m’a donné une notoriété qui s’appuie sur la non-mise en cause de mes compétences, avec l’accent mis sur mon jeune âge pour occuper les fonctions que j’ai remplies. Pour le reste, c’est une marque qui bénéficie avant tout aux médias. Quand on sort du Benalla, c’est qu’on n’a plus rien d’autre à vendre. Je ne pense pas que la marque Benalla soit positive en France, à l’étranger c’est différent. En Afrique, l’affaire est prise avec beaucoup plus de distance et on considère que les Français sont devenus fous sur ce sujet, même si tout le monde comprend là bas qu’il y a eu instrumentalisation politique et manipulation médiatique de la part de Mediapart et d’Edwy Plenel qui sont en quelque sorte les “Breitbart [média politique américain d’extrême droite, ndlr] et Steve Banon” d’une certaine gauche française.

Après le temps politico-médiatique

Il y a un temps politico-médiatique qui n’a échappé à personne, et dans lequel j’ai

été plus ou moins acteur au rythme des articles et des séances de commission d'enquête parlementaire. Il y aura un temps judiciaire, avec le moment de l'information judiciaire, et il y a le temps économique. J'ai décidé de m'exprimer de manière assez libre. J'avais la volonté de devenir entrepreneur en conciliant mes trois passions pour l'aventure, la sécurité et l'intelligence économique, et enfin l'Afrique. Mais aujourd'hui, le judiciaire ne me met pas le pistolet sur la tempe. Pour résumer l'affaire Benalla, et que j'appelle moi le "fait divers Alexandre Benalla", la justice déterminera ce qu'il y a de vrai ou faux sur des éléments techniques.

“Mis à part les manipulations de Mediapart, les médias ont fait leur travail en informant les gens de ce qu'ils ont pu percevoir comme étant étrange, bizarre, bancal, voire borderline et illégal, c'est la liberté de la presse”

Mis à part les manipulations de Mediapart, les médias ont fait leur travail en informant les gens de ce qu'ils ont pu percevoir comme étant étrange, bizarre, bancal, voire borderline et illégal, c'est la liberté de la presse. Ensuite il y a eu l'Assemblée nationale et le Sénat, la première s'est arrêtée au fait divers, les sénateurs ayant quant à eux voulu faire de la politique. Après, il y a la justice qui fait son travail en prenant le temps qu'il lui faut, elle dira la réalité des choses.

“Après, la justice fait son travail en prenant le temps qu'il lui faut, elle dira la réalité des choses”

Il y a eu ces trois temps, le temps médiatique qui a informé le public, c'est la liberté de la presse et je suis content de vivre dans une démocratie où la presse informe librement. A condition que ce ne soit pas une presse de manipulation qui se cache derrière de la pseudo-investigation. Puis ces sénateurs qui ont fait de la politique, ce qui est de bonne guerre en réalité, et enfin la justice qui fait son travail. Mais cela n'empêche pas d'avoir un temps économique, la collaboration à la présidence de la République est un temps révolu pour moi, je suis fier d'avoir servi Emmanuel Macron et la seule chose qui me gêne est d'avoir à un moment donné pu susciter la suspicion sur quelqu'un qui m'a fait confiance. Si c'était à refaire, au vu du tort que cela a causé, je serai resté chez moi le 1er mai. J'ai toujours été un battant, je suis un passionné de la sécurité et de la politique, j'ai pris des coups mais je rebondis. Ce que l'on a envie d'être est réalisable, il faut s'en donner les moyens. L'aventure entrepreneuriale que je mène - car je me considère comme un aventurier - est aussi intéressante que l'aventure élyséenne que j'ai vécue en accompagnant Emmanuel Macron de la candidature à la présidence, et que mes expériences précédentes.

Bio express

Le fil rouge de la sécurité

27 ans, marié, **Alexandre Benalla** est donc désormais chef d'entreprise depuis novembre 2018. D'origine marocaine, son père est vice-président de l'université d'Oujda, sa mère professeure de mathématiques dans un collège de Normandie, il est titulaire d'une licence en droit et d'un master I

en droit spécialité sécurité publique. Il a été auditeur jeune de l'Institut des hautes études de la Défense nationale, auditeur jeune de l'Institut national des hautes études de sécurité et de justice, officier de réserve de la Gendarmerie nationale, adjoint au directeur de la sécurité au Parti socialiste de 2009 à 2012, chargé de mission au cabinet d'Arnaud Montebourg, conseiller du président de la société Velours Sécurité pendant deux ans et demi, responsable de la sécurité de l'Office européen des brevets, chef de cabinet du délégué interministériel à l'égalité des chances, directeur de la sûreté et de la sécurité de La République en marche, puis adjoint au chef de cabinet du président de la République. Alexandre Benalla fait toujours l'objet d'une information judiciaire suite aux violences du 1er mai 2018 de la place de la Contrescarpe.

A lire également

[La nouvelle ruée vers l'Afrique](#)
[Les entreprises africaines à la conquête de leur continent](#)
[Tu parles, Charles !](#)

Publié le 15/07/2019

Catégories :

Innovation & Stratégie / Politique / International / Afrique / Entretiens / Affaires publiques / Vu d'en haut / Philippe Plassart / Services /