



Michel ROUSSEL CONSULTANT

- ✓ Ancien directeur d'enquêtes criminelles de la Gendarmerie Nationale.
- ✓ Fondateur et directeur d'enquêtes de la cellule HOMICIDES 31 (affaire du tueur en série Patrice ALEGRE) de 2000 à 2003.
- ✓ Technicien en identification criminelle
- ✓ Diplômé universitaire en hématologie médico légale
- ✓ Analyste en recherche criminelle stratégique
- ✓ Chargé de cours à l'institut de Criminologie Méditerranéen, Université des sciences humaines Aix-Marseille
- ✓ Auteur de l'ouvrage HOMICIDES 31 paru chez DENOEL (janvier 2004)
- ✓ Conférencier (milieu de la santé)

POURQUOI AVOIR FONDÉ VOTRE CABINET ?

Durant 25 ans de service actif au sein de la Gendarmerie Nationale, dont plus de 10 ans en unités de recherches, j'ai constaté que le justiciable est souvent ignorant de la matière judiciaire, et donc **acteur passif** de faits qui le concernent pourtant très directement.

Confronté à la très médiatique affaire ALEGRE, j'ai pu constater que la recherche objective de la vérité peut se trouver **entravée** par divers facteurs ou interventions.

Quels recours fiables et compétents restent alors à la disposition des victimes, de leurs familles ou de leurs avocats ?

Pour combler ce vide, j'ai décidé de créer mon cabinet de conseils. Les personnes ou structures confrontées à une grave situation ont donc à leur disposition une interface globale, possédant parfaitement la matière judiciaire et criminelle sur ses divers aspects d'investigations classiques, de police technique et scientifique, d'analyse criminelle opérationnelle et stratégique. Elles ne sont plus contraintes de s'en remettre aveuglément aux conseils purement juridiques de leurs avocats, et aux décisions de juridictions parfois peu convaincantes.

L'apport du cabinet de conseil peut donc intervenir :

- avant l'ouverture d'une enquête pour évaluer la situation et indiquer les éléments nécessaires à un aboutissement satisfaisant et éviter aussi d'engager des frais d'avocats et de procédures (consignation) pour des situations inadaptées,
- pendant l'enquête, pour une meilleure compréhension de son déroulement, et pour pouvoir intervenir en cas de besoins,
- après l'enquête, pour envisager une réouverture en cas d'investigations incomplètes ou d'apparition d'éléments nouveaux

En outre, il s'avère que l'analyse opérationnelle et stratégique s'adapte tout à fait à d'autres domaines d'application (Business, Marketing support, relation sociales) en gérant, exploitant et valorisant une grande masse d'informations diverses.

Le rôle du cabinet est de transformer ses clients.

D'acteurs passifs et soumis, ils deviennent des **acteurs actifs**, avisés et performants de leurs dossiers.

QU'EST-CE QUI EST NOUVEAU DANS VOTRE DÉMARCHÉ ?

C'est le fait de trouver en un seul lieu, toutes les compétences nécessaires pour comprendre et évaluer une situation difficile et complexe, afin de mieux l'aborder et la maîtriser, et se doter ainsi des meilleures chances d'atteindre ses objectifs.

François LIMOUSIN

PARTENAIRE DU CABINET

- ✓ Analyste spécialiste de la gestion et valorisation de l'information
- ✓ Diplômé du CELSA en analyse marketing, licencié en anglais
- ✓ Formateur en analyse en France et à l'étranger
- ✓ Développement de solutions informatiques spécifiques de l'analyse opérationnelle et stratégique

POURQUOI COLLABORER AVEC CABINET ROUSSEL ?

J'ai collaboré de longues dates avec Michel ROUSSEL lorsqu'il dirigeait des enquêtes, ceci en tant qu'analyste-conseil en soutien de ses activités opérationnelles. La complémentarité des compétences de Michel ROUSSEL et mon savoir-faire d'analyste, spécialement en charge de la gestion et valorisation de l'information généralement pléthorique, permet de déployer une synergie opérationnelle tout en proposant des voies d'investigations « stratégiques ».

C'est tout naturellement que j'ai décidé de le supporter dans son action, parce que c'est aussi un homme de confiance, opiniâtre et très pragmatique que la difficulté n'effraie pas et qui sait déplacer des montagnes pour défendre « la cause » de ses clients.

Le traitement de l'information des dossiers du cabinet tant sous l'aspect qualitatif que quantitatif, qu'il s'agisse d'une démarche descriptive ou explicative, est une spécialité à part entière, qui requiert une grande technicité. Cette composante occupe une position clé dans le cabinet pour faire face à toutes sortes de besoins exprimés par les clients finaux.

QU'EST-CE QUI EST NOUVEAU DANS VOTRE DÉMARCHE ?

La capacité de développement de solutions de management des données quel que soit le type de dossier soumis par le client pour soutenir et valoriser le travail d'investigations.

La capacité à isoler et révéler l'information capitale figurant au dossier, mais tout à fait invisible sans traitement analytique, par la maîtrise des applications (outils et logiciels) entièrement dédiés, constitue une indéniable valeur ajoutée pour l'heure sans concurrence.

LES OUTILS ET LA MÉTHODE

1/ LA FLEXIBILITÉ :

Le cabinet a délibérément adopté une structure à « géométrie variable » très souple, à même de s'adapter en fonction des besoins de ses clients, fondée sur un réseau de compétences partenaires y compris internationales. Rompu par l'expérience à traiter toutes données sur tous types de sujets, le cabinet constitue à la demande une équipe modulaire par dossier-projet.

CABINET ROUSSEL
8, promenades des lices
81800 Rabastens

Tél. / Fax : 05 63 33 12 52

Email : michel-rousseau@voilà.fr

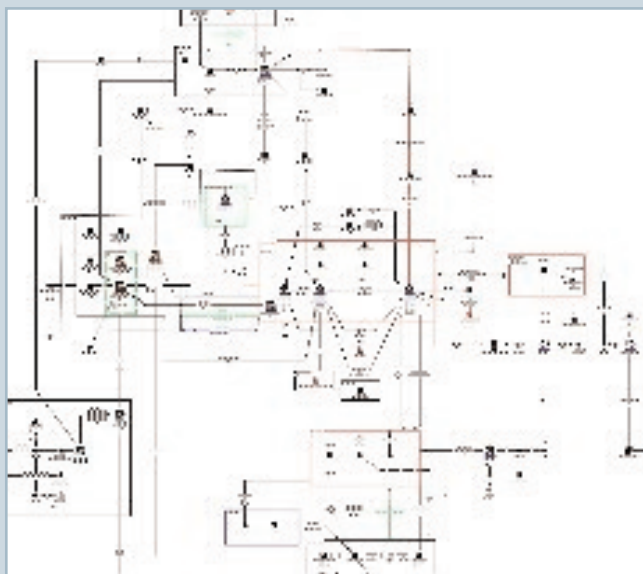
2/ LE SAVOIR FAIRE :

Le cabinet est spécialisé dans la valorisation et le management de l'information brute en vue de produire des résultats pour l'essentiel visuels, donc « communicables » et « partageables » comme matériaux de base à l'analyse intellectuelle et à la compréhension des problèmes. Pour cela, mise en œuvre des logiciels spécifiques à la diffusion confidentielle.

Ces traitements visuels contribuent à révéler des données latentes du dossier rendues alors visibles sous certains angles de vue seulement. L'ensemble de cette mosaïque de traitements constitue une dissection des faits et des données décomposés sous formes relationnelles, événementielles ou quantifiées, qui apportent chacune une valeur ajoutée analytique à même de produire un Renseignement utile, et parfois capital pour l'analyste et le client final.

A/ LA SCHÉMATISATION DES DONNÉES DU DOSSIER

L'analyse relationnelle

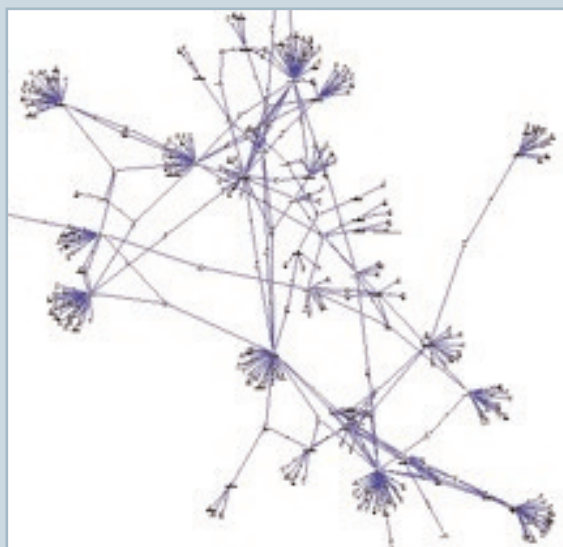


L'analyse relationnelle consiste à partir de matériaux bruts et de toutes natures (notes de synthèse, articles de journaux, organigrammes, factures, relevés téléphoniques, procès-verbaux, réseau d'influence, bases de données etc.) à stocker l'intégralité de l'information relationnelle entre différentes entités ensuite clairement schématisée. Tel un circuit imprimé, il est aisé de comprendre comment se connectent les entités et quels sont les points de convergence.

Ci-dessus :
Connexions fonctionnelles au sein d'une organisation permettant de détecter les circuits de décision et les interlocuteurs clés.



A droite, exploitation d'une base de données d'annuaire internet :
interactions entre les sites internet répertoriés et leurs mots clés.
(détails ci-dessus)

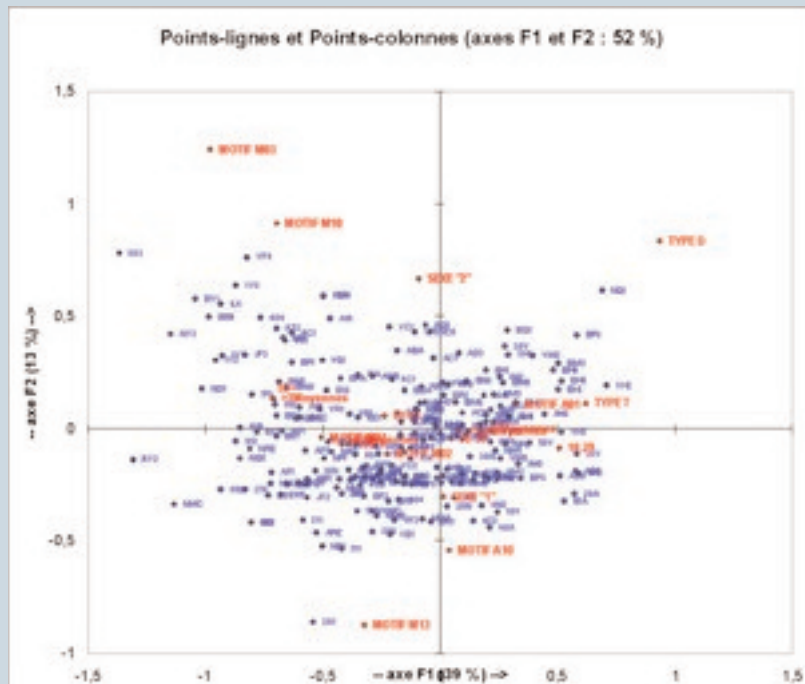


C/ ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE :

La difficulté est de déterminer dans la compréhension d'un phénomène complexe, quelles sont les variables déterminantes qui participent le mieux à expliquer ce qui se passe et sur lesquelles il conviendra d'agir.

Les interrelations entre les différentes variables ou critères ne peuvent être étudiées sans les prendre en considération simultanément et non pas isolément ou deux à deux comme procède usuellement une étude statistique conventionnelle.

Cette technique strictement mathématique fondée sur l'analyse factorielle de données et ses déclinaisons peut traiter des données quantitatives et qualitatives sur toutes sortes de sujets d'observation ou de données.



Ref : Analyse des causes d'absentéisme et d'accidentologie par atelier de production dans un grand groupe industriel (1622 faits analysés avec 50 variables prises en compte). En l'exemple, les « proximités » entre les ateliers et les motifs d'absentéisme, la durée, l'âge et le sexe des victimes. La dispersion n'est pas homogène : Certains ateliers sont caractérisés par un absentéisme spécifique sur lequel il aura été aisé de proposer des solutions sur les causes ainsi identifiées.

Le cabinet procède à toutes les conformations, valorisations et analyses des données brutes fournies pour produire des rapports d'analyses pragmatiques pour la prise de décision du client final.

Les champs d'applications sont innombrables et l'outil est mis en œuvre par le cabinet chaque fois que nécessaire.

D /ANALYSE D'INTELLIGENCE ENVIRONNEMENTALE POUR L'ENTREPRISE : INFORMATION ET STRATÉGIE.

Développer une structure de veille, créer une fonction d'intelligence économique au sein d'une petite entreprise, mobilise des énergies et des moyens improductifs sur le court terme. Mais s'en priver totalement est une erreur.

Par contre-pied, le cabinet propose des solutions d'investigations simples et pragmatiques auprès des sources internes de l'entreprise et ouvertes de l'extérieur, et y associe ses solutions spécifiques de présentation en vue de découvrir des informations pertinentes ou stratégiques pour l'entreprise.

Vous avez dit contre-espionnage ?

Pas besoin de lunettes à vision infra-rouge ni de micro dans les téléphones pour comprendre pourquoi la concurrence emporte toujours les marchés chez ce client.

Les données internes détenues par le client enrichies par des investigations contextuelles révéleront que le Directeur Général de la société concurrente (source ouverte) du client a un fils étudiant qui fut stagiaire dans l'entreprise 2 ans plus tôt (Exploitation des CV et dossiers employés). Or ce jeune homme a sympathisé à un point tel avec la responsable du marketing de l'entreprise cliente qu'ils habitent ensemble (sources ouvertes : pages blanches téléphoniques, et docs internes). Toutes ces informations étaient disponibles, libres et gratuites pour notre client mais aucun délégué à l'intelligence économique n'était désigné pour produire du Renseignement à partir d'une masse de données apparemment sans lien.

- Mise en place d'une fonction de délégué à l'intelligence économique interne ou externe.
- Veille, surveillance sur le web et explorations des fonds documentaires contextuels ciblés
- Identification et investigations des composantes de l'environnement interne ou externe de l'entreprise
- Identification des réseaux de relations et d'influence.
- Mise en relation et schématisation des résultats
- Suivi et mises à jours des analyses

Pour le cabinet, toutes données même anodines détenues dans l'entreprise ou environnementales sont susceptibles de produire un renseignement capital un jour ou l'autre qui fera le lien...

Les sources ouvertes relatives à l'entreprise, son marché, ses concurrents, son propre personnel sont innombrables : « il suffit » d'extraire les informations utiles de ces sources et les mettre en relation entre elles pour leur donner un sens.

SIGNAL FAIBLE POUR GRAND BRUIT : A la lecture d'un article économique relatif à l'innovation, vous apprenez qu'un de vos concurrents a commandé à une société spécialisée des emballages innovants en carton de forme asymétrique demi-ronde sur le devant et rectangulaire à l'arrière, empilables, très résistants et ultralégers. Vous demandez au cabinet de rechercher si possible quel est l'objet et la fonction de ces cartons si atypiques.

Après investigations, le cabinet établit que ce type d'emballage est destiné au Fret aérien pour s'adapter à une partie de la soute du nouvel Airbus A380. La première livraison de l'avion se fera à une compagnie asiatique assurant la liaison entre la Chine et l'Europe ;

Le cabinet détermine ainsi que votre concurrent va délocaliser sa production en Chine incessamment et transportera par avion les pièces aux formes spéciales dans ces cartons atypiques...

E/ LES DOMAINES D'APPLICATION DES TECHNIQUES D'ANALYSE

Les domaines d'application des savoir-faire technologiques du cabinet sont innombrables tels :

- Enquêtes, contre-enquêtes
- Business intelligence
- Marketing support
- Relations sociales
- Etc...