

La validation de la source d'information : la construction intellectuelle du « metteur en information ».

Jean-Jacques Frion
*Magistrat, Docteur en droit*¹

Pascal Frion
*Expert en intelligence économique*²

Résumé

La validation d'une source d'information est un sujet majeur en intelligence économique et en veille, comme peut l'être la validation de l'information. La validation nécessite l'utilisation de la preuve. Le droit nous apporte une grille de lecture de la preuve qui peut être : indicative, corroborative ou disculpante. Une approche cognitive de la preuve démontre que la preuve suffisante n'existe pas. La preuve est une construction intellectuelle, qui peut s'effectuer a posteriori et/ou a priori, selon les situations. La validation d'une source d'information a posteriori, se heurte au problème de la validation de la validation. La validation a priori revient à choisir des critères d'acceptation au préalable.

Summary

A major topic in competitive intelligence and in environmental scanning is the information source validation. Validation of information sources or validation of information refers to the use of proofs. Thanks to the benefit of law, we learn that there are three types of proofs: indicative, corroborative, or exculpatory. A cognitive approach demonstrates that sufficient proof does not exist. A proof is an intellectual construction. It can be done after the data or beforehand. Validating after the data is due to validating the validation. Validating beforehand is concerned with the choice of acceptance criteria.

1 – problématique posée

Avec l'abondance³ de l'information, de la malinformation⁴, de la surinformation⁵, de l'infopollution⁶, de la désinformation⁷, etc. la validation de

¹ Thèse soutenue sur les agissements parasitaires, portant sur la protection de l'immatériel autrement que par la propriété intellectuelle. Revue contrat, concurrence, consommation 2001. A participé à plusieurs missions d'intelligence économique pour un prestataire spécialisé.

² Chercheur en intelligence économique au Cerege (Iae de l'Université de Poitiers), Praticien à Acrie.

³ Bruté de Rémur 2006, p 5

⁴ Muzet, 2007

⁵ Lire par exemple Lesca H et Janissek-Muniz R. « veille stratégique », Aim 2003

⁶ Lire par exemple, de Rosnay, 2007, Les pronétaires, chapitre 3

la source d'information est un sujet majeur en intelligence économique en 2007. Qu'est-ce qui prouve qu'une source est utile, fiable, digne de confiance, validée ? Est-ce d'ailleurs possible de valider une source par un système de preuve(s) ? L'approche juridique peut-elle apporter une contribution favorable à l'intelligence économique dans la validation des sources⁸ d'information ? La démarche de constitution de preuve(s) - juridiquement acceptable(s) – est-elle transposable à l'intelligence économique ? Si tel est cas, est-il possible de préciser à qui revient cette activité, et à quelles actions elle se rattache (questionnement stratégique, recherche, traitement, diffusion, protection) ? Cet essai n'a d'autre ambition que de proposer une première réflexion de reliance sur la notion de la validation de la source, entre l'intelligence économique et le droit, afin de limiter le tropisme de la pratique et de la littérature en intelligence économique et en veille.

Nous en voulons pour preuve...

2 - Démarche d'exploration des pratiques et des écrits académiques sur la validation d'une source

Les écrits spécialisés conjointement, en intelligence économique et en droit⁹, sont peu nombreux et abordent la notion de preuve du point de vue juridique, plutôt que du point de vue cognitif. Les auteurs aborderont plutôt ce deuxième aspect – cognitif - dans cet article.

Dans la pratique, nous remarquons plusieurs catégories de besoins de « preuves ». Nous prendrons ici le cas d'un dirigeant de très petites entreprises ou très petites industries (tpe-tpi) et de petites (et moyennes) entreprises ou petites (et moyennes) industries (pme-pmi). Un membre d'une petite entreprise a besoin de données pertinentes pour prendre ses décisions quotidiennes. Pour ce faire, il peut légitimement faire appel à des services d' « information » ou de « renseignements » de toutes natures¹⁰ qui lui apporteront une réponse à sa question. Cette réponse peut suffire lorsqu'il s'agit d'obtenir une donnée qui existe en tant que telle et qui n'est que la conséquence de cadres ou conventions largement admis et où la seule difficulté tient essentiellement aux difficultés éventuelles dans l'accès et dans la consultation d'une ressource. Dans ce premier cas, il s'agira d'une réponse formatée lorsqu'il s'agit de bénéficier d'une donnée existante formalisée : le chef d'entreprise attend une réponse dont il a déjà défini les contours et il en confie la consultation à un tiers. A ce stade, la notion de preuve semble absente de la démarche : il ne s'agit pas de prouver, qu'une donnée collectée est validée, car il est fait une « confiance aveugle¹¹ » au service analytique qui fournit la donnée. Le service est connu (il semble fondé sur preuves empiriques), ou recommandé par un tiers de confiance (également fondé sur preuves empiriques).

⁷ Lire par exemple, Harbulot, 1990

⁸ Voir article dans cet ouvrage, sur la notion de (personne) source, rédigé par Pascal Frion

⁹ Du Manoir de Juaye (2000) et Du Manoir de Juaye (2004, chapitre 2).

¹⁰ « accès » et « personnes sources » présentés dans l'article de Frion, dans le même ouvrage : De la confusion à l'explicitation de l'expression « source d'information ».

¹¹ Mongin et Taroni, 1998 a, page 24.

Aussi utile que soit cette démarche, elle n'épuise pas, loin s'en faut, les attentes du chef d'entreprise. En effet, dans une deuxième situation, le dirigeant veut savoir, mais sans savoir quoi à l'avance. Il est en quête¹² de sources, d'accès et de données indéfinis et pertinents à un instant donné. A ce deuxième stade, la notion de preuve sera présente de manière implicite, voire de manière explicite. Il sera ressenti comme nécessaire de prouver, car le besoin est flou et les sources et les accès à mobiliser ne sont donc pas encore nécessairement connus de prime abord.

Un tableau synthétique peut déjà présenter les situations dans lesquelles le besoin de prouver sera ressenti (cf. tableau 1).

Tableau 1 : le besoin de prouver

	<i>Personne(s) source(s) et/ou accès connu(s) favorablement</i>	<i>Personne(s) source(s) et/ou accès inconnu(s) ou suspicieux</i>
<i>Besoin connu (perçu comme favorable)</i>	Pas de besoin de prouver	Besoin de prouver
<i>Besoin inconnu (ou perçu comme suspicieux)</i>	Besoin de prouver	Besoin de prouver

Le besoin de prouver n'est pas automatique : la pratique montre que peu de données sont effectivement validées par une ou plusieurs preuve(s). L'essentiel des données qui entrent dans l'entreprise, ne subit pas de contrôle formalisé sur sa véracité, son origine, son impact pour l'entreprise, etc. Ces données qui entrent dans l'entreprise sont diverses et variées : relations commerciales et techniques, presse, réglementation et administration, rumeurs, etc.

Il est à souligner le caractère non global et non permanent de la confiance accordée à une source ou à un accès. Régulièrement, il conviendrait de prouver que les accès et les sources deviennent et demeurent valides. Il ne s'agirait pas d'une défiance paranoïaque, mais plutôt d'un doute légitime (cartésien ?) méthodique. Un refus méthodologique.

2.1. - Précisions sémantiques

Les auteurs de cet article utilisent les termes de source, d'accès, d'information, de validation et de preuve, avec les définitions suivantes.

Définition de source : une situation inventive qui génère des données. En ce sens, une source est obligatoirement un cerveau humain (un ou plusieurs). Les auteurs parlent alors de « personne source » (entretiens interpersonnels, délibérations, etc.).

Définition d'accès : moyen(s) de transfert(s) de données qui véhicule(nt) des données, sans les modifier ou en les modifiant (écrits, compte-rendu, etc.).

Définition d'information : combinaison d'un manque et d'un besoin, associée à une volonté¹³;

¹² Au sens de la « traque » que lui donne Humbert Lesca en 2003.

¹³ Frion Pascal, Colloque Vsst 2007, Marrakech, session poster : la méthode de recherche d'information Acrie

Définition de validation : action qui vise à créditer favorablement, une donnée, un accès, une (personne) source.

Définition de preuve : ce qui montre la réalité d'un fait, acte de validation, témoignage, opération par laquelle on vérifie l'exactitude d'une proposition ou d'un calcul. La preuve est un instrument qui va créditer une information, une personne source, un accès, etc.

Synonymes : montrer, démontrer, attester, révéler, accuser, dénoter, confirmer, témoigner¹⁴.

La preuve est abordée dans cet article, plutôt du côté des usages en intelligence économique, comme étant « la formulation d'une croyance en une vérité temporaire qui implique une appréciation, un comportement ou une décision ». La preuve s'appuie donc sur la perception de faits, de lois, de normes et de conventions, ainsi que sur un héritage de culture, d'éducation, d'expérience, de conviction, de présumé et de pré- « jugé »...

2.2. - Exemples de preuves

En intelligence économique : accès à des données fiables (pas besoin de valider). Bases de données payantes réputées, une expérience personnelle, etc.

En droit : la parole ou l'écrit d'un officier ministériel relatant une observation, des aveux, etc.

2.3. - Les grands systèmes de preuve

Il existe dans le monde deux grands systèmes de preuve dans un procès pénal : le système accusatoire qui oblige les parties à rechercher elles-mêmes les preuves au soutien de leurs défenses et le système inquisitoire qui oblige le tribunal à effectuer la recherche de la vérité. Le droit français est largement inquisitoire mais accepte des pans du système accusatoire lorsqu'il favorise le rôle de la victime dans la recherche de la vérité qui peut suggérer des actes d'enquêtes.

En droit civil, la preuve n'incombe jamais au tribunal mais toujours aux parties.

2.4. - Quand utilise-t-on une preuve ?

A l'occasion d'un procès, d'un démenti, d'une contestation, en appui à un raisonnement construit, dans le travail de la police, de la gendarmerie et de la justice en général, dans une entreprise (afin de se rassurer et de prendre les bonnes décisions pour le développement et la protection de l'entreprise), dans des investigations journalistiques... Il ne s'agit donc pas tant d'un système, que d'un processus assez direct, voire linéaire.

Qu'est-ce qui nous prouve qu'une source d'information est pertinente ? Nous allons nous appuyer sur la notion de preuve utilisée dans un cadre juridique pour percevoir une démarche cognitive qui sera mobilisable de manière concrète et simple pour un élément d'une approche systémique de l'intelligence économique au quotidien, dans les petites entreprises.

2.5. - A défaut de preuve

Philippe Baumard (1991, p 143) nous éclaire sur la notion de recoupement, comme l'action de « démontrer la validité, à défaut de preuve ». La validité est donc distincte de la preuve.

¹⁴ définition de <http://dictionnaire.mediadico.com/traduction/dictionnaire.asp/definition/preuve/2007>

2.6. - Comment prouve-t-on qu'une source est validée ?

Il n'apparaît pas dans la littérature en intelligence économique, à notre connaissance, d'écrits sur la manière de constituer des preuves sur des personnes sources. La littérature sur l'intelligence économique est largement représentée par les sciences de gestion et relativement peu par les aspects juridiques. Certains auteurs en IE sont issus du monde judiciaire (Bernard Besson, Daniel Martin, etc.) et juridique (Du Manoir de Juaye, Warusfel, etc.). Ces auteurs ne semblent pas évoquer la notion de preuve pour valider une source.

En pratique, dans une petite entreprise, le vocabulaire de preuve peut être utilisé pour évoquer :

- un avis personnel basé sur une expérience empirique personnelle ou partagée ;
- une recommandation par un tiers de confiance (un expert par exemple) ;
- un instrument utilisé (un calcul, une méthode, etc.) ;
- un raisonnement construit qui aboutit à un résultat éclairant ;
- ...

Le manque de preuve(s) ne semble pas gêner les dirigeants qui semblent habitués à diriger sans posséder « toutes » les preuves en permanence. Un dirigeant de pme-pmi semble avoir tendance à diriger, intuitivement¹⁵, et à ne changer d'avis qu'en présence d'un élément « qui prouve du contraire » de la pratique en cours.

La majorité des données qui circulent dans les entreprises semble ne pas être validée. D'ailleurs est-il raisonnable de vouloir tout prouver ? Il serait simplement impossible et invivable que le doute légitime de Descartes nous oblige à remettre en cause, chaque étape de nos actions ainsi que de douter des données disponibles. La démarche de preuve semble donc limitée à des situations sensibles, durant lesquelles il est perçu comme important de réfléchir à la véracité d'une donnée ou d'une personne source.

2.7. - Combien faut-il de preuve(s) pour valider une source ?

Une seule preuve peut-elle suffire pour décider ? Si une seule preuve ne suffit pas, combien faut-il de preuves pour décider ? S'il est impossible de tout prouver, la notion de preuve suffisante a-t-elle un sens ?

2.8. Quels types de preuve existe-t-il ?

Il existe trois types de preuves en France, chez les TICs¹⁶ (les techniciens d'investigation criminelle de la Police scientifique) :

- la preuve indicative ;
- la preuve corroborative ;
- la preuve disculpante.

¹⁵ Cité par Pascal Vidal dans, Guilhon, 2004, page 80

¹⁶ Discussions dans le cadre d'une visite de l'Ihedn des TIC en Poitou-Charentes, en 1999

L'analyse de ces trois types de preuves a un impact puissant et direct sur le traitement de l'information et la prise de décision.

Une preuve indicative spécifie un fait de manière non discutable. Ce fait est « neutre » et ne saurait suffire pour prouver la culpabilité, mais il ne saurait être ignoré. Il n'y a pas de thèse formulée à partir d'une preuve indicative. C'est une condition nécessaire, c'est un élément qui permet d'affirmer qu'un scénario n'est pas farfelu, toutes choses égales par ailleurs.

Une preuve corroborative confirme une thèse existante. Ce fait ne saurait suffire pour prouver la culpabilité, mais il y a une confirmation de l'idée de départ, par un prolongement incontestable d'un fait. Ce n'est pas une condition suffisante.

Une preuve disculpante contredit la thèse existante par un fait qui ne saurait être mis en doute. C'est une condition suffisante pour casser une démonstration.

3 – Démonstration pour répondre à cette question : la validation de la position théorique

Afin de répondre aux questions « comment peut-on valider une source ? », « combien faut-il de preuve(s) pour valider une source ? », et « à qui cela revient-il de prouver la validité d'une source », nous prendrons un exemple que nous commenterons.

3.1. - Prenons un exemple : étudions le système de la preuve dans le cas d'un meurtre.

Plantons le décor : une personne est retrouvée morte. De l'adn¹⁷ d'une tierce personne a été retrouvé sur les lieux du crime et sur le corps de la victime. L'adn serait une preuve suffisante car il est rapporté que deux individus n'auront pas le même adn, avec un taux de confiance s'approchant de 100%. Il s'agit ici d'une approche utilisant largement le rapport de vraisemblance et les probabilités¹⁸. Aujourd'hui, l'adn pourrait être la meilleur preuve pour condamner ou innocenter une personne.

Un homme est arrêté. Un prélèvement d'adn est réalisé. Son adn concorde avec celui retrouvé sur la victime. Cette preuve va-t-elle suffire pour condamner cet homme ? Non, l'adn ne suffit pas pour condamner une personne. En effet, en dehors de la considération probabiliste, la logique n'exclut pas que l'adn de cet homme ait pu être prélevé au préalable et être déposé par une tierce personne sur le corps de la victime...

3.1.1. - La preuve indicative

Trois hommes ont été vus et identifiés dans les alentours du lieux du crime, à l'heure probable de la mort. Aucune de ces trois personnes n'est connue des services de Police (il n'y a pas de thèse pré-existante). Un de ces hommes au moins, pourrait être le coupable. Cette preuve de la présence de ces trois personnes est indicative. Elle ne saurait suffire pour condamner une ou plusieurs de ces trois personnes.

3.1.2. - La preuve corroborative

¹⁷ Acide Ribosomique Nucléotide

¹⁸ Mongin et Taroni, 1998 b, page 7b

Un individu impliqué dans plusieurs affaires similaires, récidiviste, habitant dans les environs, connu défavorablement des services de Police, est convoqué au commissariat. Ce suspect connaissait la victime et n'a pas d'alibi pour le moment du crime. Ces éléments constituent des preuves corroboratives. Ces preuves s'appuient sur une thèse pré-existante.

3.1.3. - La preuve disculpante

Un voisin de la victime est rapidement éliminé de la liste des suspects car il était à l'autre bout du monde à l'heure du crime, bloqué dans un avion, pendant six heures. Qu'il soit connu ou inconnu des services de Police pour des faits similaires importe peu. Deux cent personnes l'ont vu et entendu hurler quand une hôtesse lui a renversé son repas sur sa chemise. Il ne pouvait pas être aux deux endroits à la fois. Cet incident constitue une preuve disculpante.

Aucune de ces trois preuves n'est suffisante pour statuer de manière définitive sur le(s) coupable(s), mais nous constatons que ces preuves ont des niveaux d'intérêts distincts (cf. tableau 2).

Tableau 2 : la quantité de preuves par type de preuve

	Preuve Indicative	Preuve Corroborative	Preuve disculpante
Quantité de preuves nécessaires pour inculper	Nombreuses	Plusieurs	Sans objet
Quantité de preuves nécessaires pour disculper	Nombreuses	Plusieurs	Une seule

Juridiquement la preuve disculpante est la plus puissante des trois preuves : un seul élément disculpe une personne, en se plaçant dans une démarche de logique. Par contre, dans une démarche cognitive, la preuve disculpante est la plus contestable et donc la moins utile des trois preuves. Un ensemble de données est nécessaire pour « vérifier » une théorie, une seule donnée suffit pour « falsifier » une théorie. Karl Popper évoque une « assymétrie » entre la vérification et la falsification¹⁹.

En effet, dans notre exemple, juridiquement, un adn différent de celui d'un suspect va, par convention, mettre hors de cause la personne suspectée. Par contre - cognitivement - si l'adn ne suffit pas pour identifier une personne, comment pourrions-nous disculper totalement une personne par une seule autre preuve ? En reprenant notre exemple, comment pouvons-nous être certains que la personne qui était dans l'avion à l'autre bout du monde au moment du crime, n'était pas un sosie ou déguisé ? Cognitivement, une seule information ne saurait contredire une thèse et disculper un individu. En science de la

19

_____ dans son ouvrage : « les deux problèmes fondamentaux de la théorie de la connaissance », aux éditions Hermann

sismologie, une observation géolocalisée peut être contradictoire avec la ligne de faille connue, sans pour autant que la ligne de faille soit à remettre en cause.

Finalement le système de preuve semble utiliser principalement la preuve indicative et la preuve corroborative. Plus l'enquêteur sera expérimenté et inspiré et plus il saura élaborer une thèse qui le mènera vers la recherche de preuves corroboratives. Il sera parfois utilisé les termes de profileur ou profiling, dans des activités classiques ou faisant appel à la forensique. A l'inverse, plus l'enquêteur est novice, inapte au questionnement stratégique et à la création des scénarii préalables, ou réfractaire à l'approche inductive de la preuve corroborative, plus il s'en remettra de manière « passive » à une collecte de preuves indicatives et au traitement des données disponibles. L'effort principal de la réflexion aura tendance à être soit en amont soit en aval (en France, dans de nombreux cas, la réflexion est en aval)²⁰.

Idéalement, nous devrions nous concentrer sur les preuves corroboratives pour leur forte incidence dans la réflexion. Ceci revient à dire qu'il faudrait idéalement posséder ou élaborer une thèse avant de collecter et chercher les preuves.

Ce raisonnement amène à plusieurs réflexions épistémologiques. N'est-ce pas dangereux de partir chercher des faits avec des idées préconçues ? Est-ce plus dangereux de partir avec des idées préconçues que de croire qu'il soit possible d'être neutre et sans idée préconçue ? Est-ce plus dangereux de raisonner à partir des seules données disponibles ou est-ce plus dangereux de se poser des questions sur les données dont nous aurions besoin pour réfléchir ?

3.2. - Devons-nous toujours prouver a posteriori ?

Il existe un clivage qui statue que la preuve est établie après avoir analysé les données disponibles. Il est rarement accepté, en France, lors de discussions sur la notion de validation, de recoupement, de preuve, que cette démarche puisse être établie avant les données.

3.2.1. - Exemple de situation bloquante à vouloir prouver a posteriori

Exemple de situation bloquante à vouloir prouver a posteriori

Quelle heure est-il ?

Il est 14h37 dit l'un, 14h40 dit l'autre. Qui croire ? Celui qui a parlé en dernier ? Celui qui a la plus grosse montre ? Celui qui a remplacé sa pile le plus récemment ?

Validez cette heure.

Une autre personne va dire, il est 14h39 à ma montre.

Validez l'heure que donne cette autre personne...

En appelant l'horloge parlante ? Validez l'horloge parlante !

²⁰ Lire Richard Heuer, « Psychology Of Intelligence Analysis » pour la partie sur l'approche théorique, l'approche de la comparaison, l'approche de l'intelligence des faits.

En ayant recours à l'horloge atomique ? Validez l'horloge atomique !
En consultant le soleil ? Validez le soleil !

C'est ce que Montaigne appelait être au rouet, dans un mouvement perpétuel d'instrumentation et de raisonnement : « Pour juger des apparences que nous recevons des sujets, il nous faudrait un instrument judiciaire ; pour vérifier cet instrument, il nous y faut de la démonstration ; pour vérifier la démonstration, un instrument : nous voilà au rouet ».

En prenant comme repère, le Méridien de Greenwich ?
Validez le méridien de Greenwich !

Or, on ne valide pas le méridien de Greenwich, on l'accepte ou on ne l'accepte pas, mais on ne le valide pas. Le méridien de Greenwich est une convention (internationale).

Le méridien de Greenwich est une convention. Une convention n'a pas à être validée. Il s'agit d'un choix qui a été fait. Ce choix peut être remis en cause, mais il ne sera pas validé.

Cette petite histoire d'horaire amène donc à une conclusion fondamentale : la validation est impossible ! Pour valider une donnée, il faudrait valider l'accès ou la personne source, puis valider les données, les accès ou les sources mobilisés, etc. : ce serait un processus de validation sans fin, tant qu'une convention n'est pas identifiée, sur laquelle s'appuyer.

Seul un individu peut choisir des conventions, mais pas valider une donnée à proprement parler. La validation est une construction intellectuelle.

Cet exemple nous apporte un constat des plus importants : la validation (d'une source) est une construction intellectuelle.

3.2.2. - L'instrumentation et le raisonnement

Exemple d'instrumentation seule

Un exemple d'instrumentation seul (sans raisonnement) est maintenant présenté (cf. figure 1). Les militaires ont établi un référentiel qui accorde un crédit de A à F au contenu (appelé « information ») et de 1 à 6 à la personne (appelée la « source »). Il est visible dans l'illustration suivante.

Cette cotation des « sources » (complètement sûre, ordinairement sûre, plus ou moins sûre, peu sûre, douteuse, impossible à vérifier) et des « informations » (fondée sur preuve, très vraisemblable, possible, peu vraisemblable, invraisemblable, inévitable) est difficile à mettre en place, nécessite une compétence pour qualifier les sources et les informations, et n'empêche pas qu'une situation F6 (source impossible à vérifier et information invérifiable) se révèle pertinente. Cette instrumentation par cotation semble inappropriée pour une petite entreprise et lourde à gérer pour une entreprise de plus grande taille.

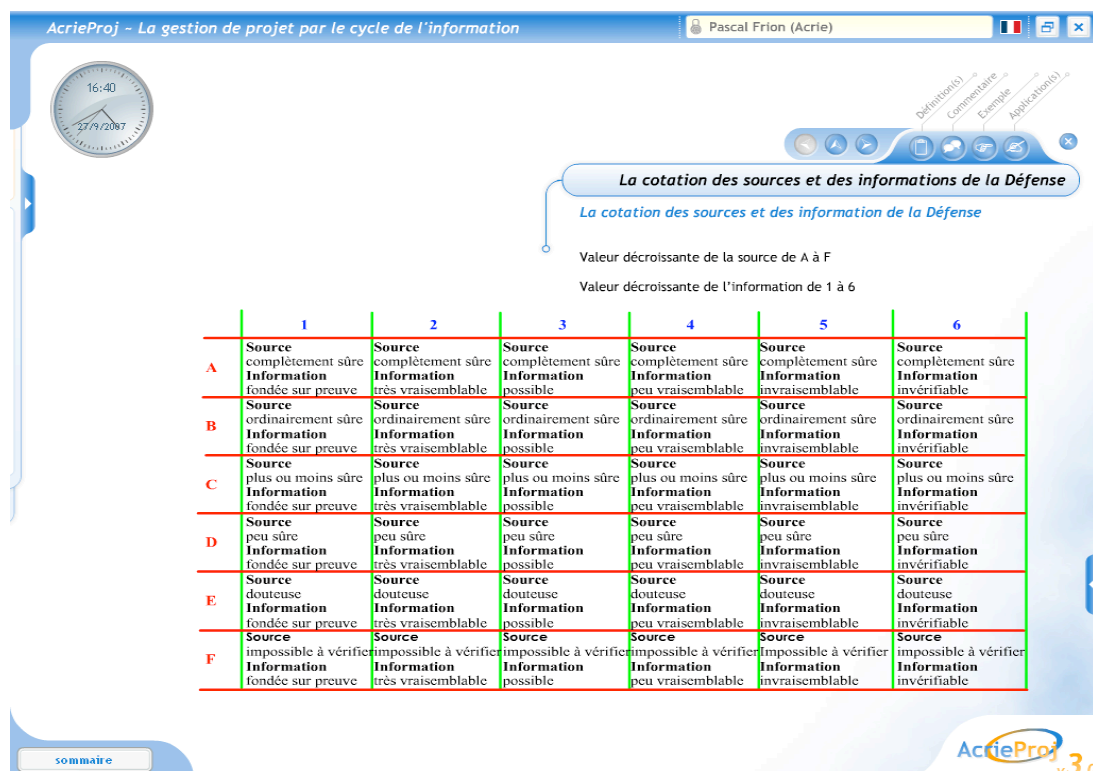


Figure 1 : la cotation des sources et des informations de la Défense

Exemple de raisonnement seul

Un raisonnement démonstratif s'appuiera sur différents éléments, associés entre eux. Un seul élément ne saurait être un raisonnement.

Il existe une variété de raisonnements qui s'avèrent peu applicables ou qui aboutissent à des résultats parfois insatisfaisants. Un exemple des plus connus est le sophisme faux : un cheval bon marché est rare, ce qui est rare est cher, donc un cheval bon marché est cher. Il y a aussi les biais cognitifs, comme le biais de prestige, qui risque de fausser la réflexion : à titre d'exemple, une donnée venant d'une personne ayant un statut social élevé aura un crédit supérieur à une donnée venant d'une personne ayant un statut social inférieur.

Exemple d'instrumentation et de raisonnement

Le cycle du renseignement est un instrument composé de plusieurs étapes, chacune d'elles mobilisant des actions et des raisonnements spécifiques. En utilisant le cycle du renseignement (ou une méthode ayant un degré d'élaboration similaire), peut-on dire qu'une équipe projet apporte des preuves à son dirigeant sur un sujet ?

A la suite de ce dernier exemple, ne sommes-nous pas en train de confondre, la notion de preuve et la notion d'aide au décideur ou d'aide à la décision ? Il semble qu'il faille distinguer une aide, d'une preuve. De manière pragmatique, une aide ne prouve pas, une preuve aide.

4 – Le modèle proposé pour l'intelligence économique

4.1. - Enseignements pour l'intelligence économique

4.1.1. - Premier enseignement : il n'existe pas de preuve suffisante

Nous avons vu dans l'exemple d'un crime, que la présence d'adn (la meilleure « preuve » au monde ?) ne suffit pas pour condamner ou innocenter un individu. Le doute légitime cartésien révoque l'idée de preuve suffisante. Il n'existe pas de preuve suffisante dans notre époque de la relativité. Il n'y a qu'un pas pour aboutir à l'enseignement qu'il n'existe pas de « source » suffisante. La preuve (la fameuse preuve qui permet de conclure le traitement d'une affaire) est donc une construction intellectuelle, qui tolère le risque minime encouru et qui nous donnera la conviction que nous avons atteint la « vérité » du moment ! Le fait que la preuve soit une construction intellectuelle est rassurant. Il est heureux que le traitement des données reste humain et non directement relié au traitement d'une machine d'analyse.

4.1.2 - Deuxième enseignement : la construction intellectuelle peut être effectuée en amont ou en aval

S'agissant d'une construction intellectuelle, la preuve n'est pas nécessairement à entreprendre après les données et pourrait avoir lieu « avant » celles-ci. La preuve en amont serait alors une sorte de cahier des charges pour qu'une décision puisse être prise en aval. La notion de prise de risque acceptable est au cœur de ce point de vue sur la notion de preuve. Ainsi lorsque nous voulons des preuves, il est envisageable (préférable ?) - au préalable - de réfléchir à leurs critères d'acceptabilité (l'équivalent de la recevabilité juridique en quelque sorte) et à leurs contenus pratiques. La bonne source serait donc une source qui serait pensée au cas par cas, préalablement à la consultation.

En paraphrasant Georges Orwell dans la ferme des animaux, « toutes les données sont égales mais certaines données sont plus égales que les autres ». Entraînons-nous à percevoir intuitivement et à prévoir la « bonne » information, l'information vraiment « utile », c'est à dire le renseignement (le renseignement étant pris dans cet article comme l'« information » manquante à très forte valeur ajoutée qui déclenche l'action). Plaçons-nous dans la posture d'esprit d'imaginer le nombre et le type de preuves qu'il faudrait trouver pour réduire le risque à un niveau acceptable et ainsi avoir la conviction que la vérité est atteinte. En organisant cette approche sous forme de méthode (l'aspect méthodique apportant une trame de réflexion et une ouverture d'utilisation), il est de fait envisageable de piloter une recherche d'information en entreprise, sous contraintes, par des délais et des budgets décidés à l'avance, en identifiant les bonnes personnes sources afin de coproduire les bonnes informations. Dans la pratique nous observons de nombreuses et fréquentes situations, dans les entreprises, faisant appel à cette compétence à diagnostiquer au préalable des personnes sources et des accès pertinents.

Préconstitution de la preuve

Loin d'être une science exacte, ni du charlatanisme, la préconstitution de la preuve valorise une certaine intelligence inductive et abductive, plutôt que déductive.

Une posture d'esprit est nécessaire. Elle s'appuie particulièrement sur :

- l'induction et l'abduction au début de la réflexion ;
- le questionnement stratégique ;
- la déduction au milieu de la réflexion ;
- la réfutation de l'analyse de l'existant comme seule méthode possible ;
- une aversion au risque, moyenne ou faible ;
- la culture du risque ;
- la culture du choix (plutôt que les cultures du résultat ou des moyens) ;
- la culture de l'information...

Certaines personnes voient dans cette méthode de la constitution préalable de la preuve un insupportable préjugé. Où est le préjugé ? Le préjugé réside-t-il dans la reconnaissance que la preuve est une construction intellectuelle et que - de fait - cette construction intellectuelle peut se réaliser avant ou après des données ? A l'inverse, le préjugé réside-t-il dans le présupposé qu'il ne soit pas possible de réfléchir dans le silence, sans aucune donnée et qu'il soit nécessaire d'acquérir des données avant de commencer à réfléchir ?

Descartes est donc encore bien vivant avec son doute légitime (« ne recevoir jamais aucune chose pour vraie que je ne la connusse évidemment être telle »). Toutefois, afin de ne pas devenir fou à toujours remettre tout en question, nous devons créer des seuils de tolérance²¹ ou d'acceptation, des raccourcis et des définitions. Ces manières de faire nous permettent de nous comprendre et d'avancer en acceptant un risque minime. Il nous arrive donc régulièrement de croire sans savoir. Capitalisons sur notre faculté de créer des définitions acceptables pour nous satisfaire de moins de données (le refus méthodologique par abduction) et de continuer à avancer (induction). Entraînons-nous à voir et à prévoir des preuves corroboratives ! Un corollaire à cette analyse des trois niveaux de preuve, est qu'il est plus facile de démontrer qu'un raisonnement ne tient pas, que de démontrer qu'un raisonnement tient. Dans le premier cas, une preuve disculpante « suffit » souvent pour convaincre. Dans le deuxième cas, soit il faut tout tester, soit il faut accepter une définition normée par un nombre de personnes partageant une vision globalement commune sur le sujet.

Il est avéré que des approches distinctes de l'information coexistent et qu'un enjeu est de les connaître afin de les utiliser à bon escient²².

- Par exemple, l'approche par la preuve indicative concernera plutôt le veilleur sans préjugé, qui pense que de l'information qu'il verra, viendra la stratégie (approche ethnologique hors contexte) ;
- l'approche par la preuve corroborative reprendra tel Sherlock Holmes, un inventaire des scénarii possibles grâce à une expertise qui va ensuite les confronter à la topologie de l'énigme (approche des scénarii) ;
- l'approche par la preuve disculpante concernera par exemple, la réflexion par l'absurde ou par réfutation dogmatique (approches logiques).

²¹ Frion, 2003, p 165

²² Frion, 2003, chapitre II.

Nous venons de voir ce qu'est le système de la preuve, c'est une construction intellectuelle. Il est alors temps de prendre conscience que la validation d'une source et la validation d'un contenu informationnel sont également une construction intellectuelle. La construction intellectuelle de la preuve peut s'effectuer a posteriori ou a priori des données disponibles. Dans la mesure du possible, en situation d'abondance de données disponibles, largement due à internet, la procédure de validation des données ou des sources doit éviter le recours automatique aux approches déductives qui vont obliger à passer en revue l'ensemble des données existantes disponibles formalisées. Cette démonstration vise à proposer une méthode qui ne soit pas uniquement déductive et postérieure à la consultation des données disponibles. Cette démonstration rejoint par une autre voie, l'approche évoquée dans les analyses médico-légales de légistes²³. Ces légistes condamnent une soit-disant neutralité « a priori » de laboratoires de médecine qui donnent arbitrairement des valeurs de chances qui n'intègrent pas le contexte de l'événement. Selon ces légistes, « la cour devrait, en théorie, se charger de l'évaluation des chances a priori et des chances a posteriori ».

²³ Mangin et Taroni, 1998 b, page
Revue R3i sur « les sources »

4.1.3. - Troisième enseignement : utilisons avec précaution le terme de preuve.

Tout prouver et tout vérifier est un leurre. En construisant des repères au début (a priori), une approche inductive sera parfois suffisante pour une aide au décideur ou pour une aide à la décision. Une approche inductive sera souvent économisatrice de ressources. La validation a posteriori sera alors plus légère et se limitera à des indicateurs de cohérence. Les preuves « recevables » auront été précisées.

Une personne qui chercherait à valider une donnée, à prouver un fait ou un événement, serait donc passible d'errements épistémologiques. Si ce n'est pas condamnable en terme juridique, c'est sanctionnable en terme de compétitivité. Vérifions les méthodes qui sont utilisées dans nos pratiques et chez nos partenaires.

Les entreprises qui intègrent les notions présentées par les auteurs de cet article, allègent considérablement leur organisation en donnant la part belle à la réflexion préalable des personnes responsabilisées et en réduisant les procédures mécaniques. A l'heure d'internet, dans la pratique en entreprise, la simplicité apparente des réseaux informatiques et des outils spécialisés, a tendance à nous aveugler de la nécessité de mobiliser de la méthode et de la rigueur. Autant les machines seront plutôt déductives, autant les personnes sont capables de se projeter en avant de manière inductive et abductive.

Afin de s'entraîner à constituer une preuve au préalable, il peut être astucieusement fait recours à la lecture de Sherlock Holmes. Progressivement, le lecteur se surprend à raisonner et à agir comme lui après quelques histoires. Un transfert de compétence peut se réaliser ainsi sans peine et l'apprentissage se base sur l'exemplarité, l'imagination créatrice et l'engouement personnel. C'est élémentaire ! Par ces récits de personnages imaginaires Conan Doyle a acquis la renommée d'être le père de la criminalistique.

Cet article a tenté de répondre aux questions suivantes. Nous y répondons.

Q1) Qu'est-ce qui prouve qu'une source est utile, fiable, digne de confiance, validée ?

R1) La croyance que nous lui accordons, basée sur une expérience, un instrument, un raisonnement, ou une combinaison de ces éléments.

Q2) Est-ce d'ailleurs possible de valider une source par un système de preuve(s) ?

R2) Non, la preuve parfaite n'existe pas, la validation est relative au repère dans lequel nous nous plaçons (avec le réflexe de « est-ce que cela me suffit ? »).

Q3) L'approche juridique peut-elle apporter une contribution favorable à l'intelligence économique dans la validation des sources d'information ?

R3) Oui, les trois preuves indicatives, corroboratives et disculpantes sont éclairantes pour qualifier les preuves évoquées.

Q4) La démarche de constitution de preuve(s) - juridiquement acceptable(s) – est-elle transposable à l'intelligence économique ?

R4) oui. Voir à ce sujet, la méthode de recherche d'information développée par Pascal Frion (2001 et 2003).

Q5) Si tel est le cas, est-il possible de préciser à qui revient cette activité, et à quelles actions elle se rattache (questionnement stratégique, recherche, traitement, diffusion, protection) ?

R5) Elle pourrait se limiter à la phase de traitement, lorsque l'analyse est réalisée après les données. Elle pourrait se limiter à la recherche, pour la recherche de la preuve. L'apport du juridique vers l'intelligence économique est principalement à envisager dans une approche systémique qui associe intimement le questionnement stratégique, la recherche et le traitement. Les auteurs ont essayé de démontrer que la part belle de l'utilisation de la notion de preuve revient au questionnement et à la recherche d'information plutôt qu'au traitement des données disponibles.

5 – Conclusion

La preuve est autant une alliée qu'une ennemie, elle aide à prendre des décisions autant qu'elle restreint la créativité. Le magistrat, comme le praticien en intelligence économique, ont besoin de preuves et doivent bien en mesurer ces deux aspects. Prouver un fait ou une idée repose sur plusieurs niveaux de preuves. C'est une construction intellectuelle. En décortiquant le système de preuve il apparaît clairement que ce processus intellectuel peut dépasser les pratiques courantes, actuellement limitées à de la déduction basée sur les seules données disponibles.

L'intelligence économique a aussi le mérite de faire du chef d'entreprise non plus un agent du marché qui consulte des personnes sources et des accès composés de données existantes formalisées et qui subit la concurrence, mais un acteur qui s'investit dans une démarche constructiviste, d'anticipation et d'influence à la recherche d'information pertinente. En cela il décuple les avantages de « l'infomédiaire » qui transfère des données et devient un « metteur en information » (en analogie au metteur en scène). Il s'approprie une démarche de quête perpétuelle, il devient ainsi un chef d'entreprise en alerte et qui construit progressivement son activité professionnelle. D'un point de vue comptable, son fonds de commerce augmente de valeur.

La bonne (personne) source d'information totale et permanente n'existe pas. La Vérité totale et permanente n'existe pas non plus dans les sciences humaines. Il en est de même dans le cadre d'un procès civil où le tribunal ne donne pas la Vérité par sa décision, il ne fait que donner la vérité judiciaire, c'est-à-dire une réponse apportée à un plaignant dans un dossier tel qu'il est présenté par les parties, avec leurs bonnes ou mauvaises pièces apportées en soutien de leur demande ou défense (la vérité relative). Dans un procès pénal, le système inquisitoire que connaît le droit français oblige le tribunal à rechercher la Vérité, c'est-à-dire qu'il a l'obligation de rechercher lui-même les faits qui se sont produits, il ne laisse pas les parties maîtres des débats, comme en matière civile, même si elles ont le droit, bien évidemment, d'intervenir. Mais il va de soi que personne ne revendique, dans ces domaines, être parvenu à atteindre la

Vérité, tout au mieux l'approche-t-on. C'est cette conclusion que le chef d'entreprise doit intégrer sous peine d'être déçu par l'intelligence économique.

D'un point de vue plus cognitif, la démarche n'est pas à sous estimer. Le chef d'entreprise se rassure et prend confiance. Il est aussi plus serein dans la négociation de ses marchés car il imagine des informations qui lui seront utiles dans ses négociations. Il avance sur un terrain méthodologique connu et développe son questionnement à chaque fois qu'il s'en sert, à l'inverse des simples consultations, qui apportent des contenus mais qui sont pauvres en apprentissages méthodologiques.

La démarche de validation de la source d'information peut également être utilisée pour la démarche de validation de l'information.

Bibliographie

- Baumard Philippe, *Stratégie et surveillance des environnements concurrentiels*, 1991, Isbn 2-2258-2437-1
- Bruté de Rémur, *Ce que intelligence économique veut dire : comprendre, comment faire, prendre du recul*, Editions d'organisation, 2006, Isbn 2-7081-3483-3
- Du Manoir de Juyae Thibault, *Intelligence économique : utilisez toutes les ressources du droit*, Editions d'organisation, 2000, Isbn 2-7081-2441-2
- Du Manoir de Juaye Thibault, *Le droit pour dynamiser votre business : stratégie judiciaire stratégie de protection du patrimoine stratégie d'alliance et de pouvoir*, Editions d'organisation, 2004, Isbn 2-7081-3191-5
- Théry, finalité de la preuve en droit privé, *Droits*, 1996/23, 41
- Lagarde, finalités et principes du droit de la preuve, *JCP*, 2005, I, 133
- Muzet Denis, *La mal info : enquête sur des consommateurs de médias*, Editions de l'Aube, 2007
- Frion Pascal, *Accompagnement à la recherche d'information économique : l'intelligence économique expliquée pour une pme-pmi*, Collection Intelligence économique pas à pas, Acrie éditions, 2001, Isbn 2-9516800-0-7
- Frion Pascal, *Accompagnement au traitement de l'information essentielle : la veille et la gestion de l'information pour une pme-pmi*, Collection Intelligence économique pas à pas, Acrie éditions, 2003, Isbn 2-9516-8001-5
- Guilhon Alice (coordonné par), *L'intelligence économique dans la pme : visions éparses, paradoxes et manifestations*, L'harmattan, 2005, Isbn 2-7475-7283-8
- Harbulot Christian, *Techniques offensives et guerre économique*, Aditech, 1990
- Heuer Richards, *Psychology of Intelligence Analysis*, Cia, 1999, p 115, Isbn 1-9296-6700-0
- Mangin Patrice Taroni Franco, (a) La preuve en biologie médico-légale, *Spectra analyse*, 1998, n°201 mars-avril, p 19-24
- Mangin Patrice Taroni Franco, (b) L'interprétation de la preuve scientifique : les juristes, les scientifiques et les probabilités, *Médecine et droit*, 1998, n°30, p 6-15
- Preuve et vraisemblance, *AMMARRTDciv* 1993, 499