

Thèse pour obtenir le grade de Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication

Présentée et soutenue par :

Pascal Frion

le 7 décembre 2012

Généalogie de la faible percée du discours sur l'intelligence économique dans les Tpe françaises *errements épistémologiques et propositions opérationnelles*

Résumé détaillé

Pascal Frion

pascal.frion@acrie.fr – 06 14 63 78 55

Introduction

En France, depuis les années 1990, l'intelligence économique (IE) d'entreprise se développe. Le discours est centré sur l'information : il faut davantage et mieux chercher, analyser et diffuser l'information. Or nous avons observé des anomalies dans la réception de ce message dans les Tpe et dans les Petites Pme. Nous manquons encore d'un message adapté après vingt années : il y a eu errements.

Chapitre 1 - Faible percée du discours sur l'intelligence économique

La notion d'intelligence économique n'a pas fait l'objet de distinctions entre l'intelligence économique d'entreprise et l'intelligence économique d'Etat notamment. Nous nous intéressons ici à l'intelligence économique d'entreprise, mais nous sommes obligés d'évoquer la confusion des différentes intelligences économiques. La percée générale de l'intelligence économique est présentée. Aucun indicateur n'a été identifié, qui pouvait montrer la percée de l'intelligence

économique dans les petites entreprises. Une succession de discours a été étudiée : ils sont généraux, conceptuels et non opérationnels. L'étude des définitions, des syllabus de formations et des thèmes de référentiels spécialisés en intelligence économique montre que le discours concerne plutôt les grandes entreprises, les grandes organisations et que la situation des Tpe et des petites Pme est absente.

Les principales images et métaphores en intelligence économique symbolisent des efforts importants, intenses, continus et répétitifs. Les grands thèmes développés par les chercheurs en intelligence économique et dans la littérature scientifique concernent majoritairement la documentation, l'organisation, la gestion, les nouvelles technologies et la géopolitique, une approche environnementale de l'intelligence économique et une approche collective globalisée. Ces références se confondent largement avec des considérations de l'ère industrielle.

Il n'y a pas eu de bilan des discours depuis les années 1990. Quelques critiques apparaissent mais ne remettent pas en cause les efforts initiaux. Au contraire ils demandent de poursuivre et d'amplifier des discours qui n'avaient pas convaincu. Nombres de discours sur l'intelligence économique se limitent à une succession de recettes issues de la pratique idéalisée des grandes entreprises, qui sont souvent inapplicables en Tpe et en petites entreprises : c'est l'effet Gulliver.

L'étude des argumentaires de discours sur l'intelligence économique permet d'identifier les trois principaux grands thèmes : l'environnement mondial ; les recommandations aux entreprises ; des considérations générales sur l'étude de notre temps. De manière réductrice, il est préconisé que l'information doive davantage être prise en considération car elle est centrale. Ces discours ont souvent en commun les mêmes sous-jacents : tendre vers la complétude, l'exhaustivité, le panoptisme informationnel ; la maîtrise de l'information ; le maximum de variété possible ; la nécessité de l'information, notamment.

Ces discours sont excessifs et non convaincants à ce jour. Ils sont descendants, à partir de l'Etat ou d'une élite, qui semble savoir mieux que les petits patrons, ce dont ils ont besoin. Ces principes incantatoires vont souvent décourager ou ne pas attirer les petites entreprises. Enfin, malgré le fait que l'intelligence économique soit présentée comme un vecteur de compétitivité, il n'a pas été trouvé d'éléments convaincants permettant de lier l'apport de l'intelligence économique d'entreprise à la compétitivité des Tpe et des petites Pme à ce jour en France.

Chapitre 2 - Etude ethnologique des pratiques et des attitudes

Notre recherche-action porte sur l'accompagnement des Tpe et des petites Pme pour des activités

explicitement qualifiées d'intelligence économique et de veille. L'accompagnement a pu être divers, allant de la simple journée de formation, à des études, de l'audit, du conseil, du coaching de salarié. Notre terrain consiste en près de deux cent cinquante entreprises. Au travers des différentes expériences vécues, la dimension humaine de l'intelligence économique est mise en avant. Cette observation en tant qu'observateur participant a permis d'identifier différents éléments tels que des attitudes, des comportements, des compétences, des opportunités, des faiblesses et des forces. L'auteur a également accompagné des entreprises de très grande taille, ponctuellement et dans la durée. Cette autre expérience, dans des environnements différents, a servi de révélateur à la situation des petites entreprises. Au delà de vingt personnes dans les bureaux, les entreprises ont une forte propension à perdre leur caractère d'hypofirmes et elle gagne leur fonctionnement de *modèle réduit* de grande entreprise ou hyperfirmes. Nous proposons la notion d'Entreprise de Petite Taille, qui inclut les entreprises unipersonnelles, les Tpe-Tpi, les Pe-Pi et les toutes petites Me-Mi.

Le fonctionnement interne de ces petites entreprises repose souvent sur les éléments suivants : la fragilité ; la résilience ; la représentation du réel ; l'incarnation par le dirigeant ; le pilotage à court terme ; la vision opérationnelle plutôt que stratégique. De nombreuses entreprises n'ont pas de service commercial, sont prêtes à passer entre dix à trente minutes par jour pour la veille, par personne dans les bureaux ; sont confrontées à une forte absence d'information et une grande incertitude ; témoignent d'un manque de précision dans la commande d'intelligence économique / veille, de la part des dirigeants.

L'intelligence économique est difficile à vendre et à offrir et est également difficile à acheter.

La logique de l'entreprise classique consiste à vouloir toujours plus d'information. Au contraire, dans de nombreuses Tpe et petites Pme, une alternative a été observée : traiter moins de données inutiles pour gagner du temps et ainsi devenir plus performant. Ce temps gagné est alors converti en partie par du questionnement agile et stratégique. Il y a une alternative à l'acceptation de l'information, en refusant méthodologiquement l'information régulière puis en allant chercher l'information de manière ponctuelle lorsqu'elle est clairement désirée et nécessaire.

Les principales raisons de l'échec des discours institutionnels et commerciaux de l'intelligence économique auprès de ces petites entreprises, sont qu'elles ont peu été étudiées et sont peu connues. A titre d'exemple, le profil du dirigeant et son attitude face à l'information sont très importants et finalement peu pris en considération dans les discours suggérant l'intelligence économique. De surcroit, le secteur public et les prestataires privés ont peu cohabité à ce jour.

Sans une meilleure connaissance de ces entreprises, le discours sur l'intelligence économique ne sera pas modifié et continuera à ne pas les intéresser. La thèse que nous soutenons ne partage donc pas l'idée que la démarche de l'intelligence économique est la même quelle que soit la taille de l'entreprise. La pratique de l'intelligence économique auprès de Tpe et de petites Pme nous pousse à reconsidérer la théorie de l'intelligence économique.

Chapitre 3 - Sous représentation de l'approche humaniste vis-à-vis de l'approche fonctionnaliste.

Non seulement le discours sur l'intelligence économique atteint très difficilement ces petites entreprises, mais encore, ces rares entreprises convaincues par l'intelligence économique ne semblent pas avoir trouvé à leur tour de discours pour convaincre d'autres petites entreprises d'adopter une démarche d'intelligence économique / veille. Une manière pragmatique de tirer un enseignement de cette observation serait de déclarer, comme il est généralement admis, que l'intelligence économique / veille ne les concerne pas. Une autre hypothèse - au moins - existe : ce ne sont pas ces petites entreprises qui ne sont pas adaptées à l'intelligence économique, mais l'intelligence économique qui ne leur a pas été présentée de manière adaptée.

Nous formulons alors deux hypothèses : les discours largement centrés sur l'organisation, les outils et la puissance nationale, n'ont pas assez intégré la dimension humaine au niveau intra et inter individuel ; en étudiant davantage la dimension humaine dans ces petites entreprises, leur organisation différente, leur usage différent et inférieur des outils, et leur considération moindre de la notion de puissance nationale au niveau de la situation internationale, nous aurions alors de nouvelles représentations de l'intelligence économique/veille et un discours davantage pertinent. Ce discours pourrait aussi concerner des entreprises plus grandes.

Dans la « dimension humaine » (Achard, 2005), nous incluons notamment les comportements, les schémas mentaux, les styles cognitifs, l'affect, les sensibilités, les aspirations, les motivations, les croyances. Nous souhaitons ouvrir l'intelligence économique à des sciences, telles que la psychologie, la sociologie, la philosophie et l'anthropologie notamment. De rares auteurs évoquent explicitement et de manière centrale la dimension humaine, en particulier : Achard, Bruneau, Desmaretz, Heuer, Neugarten, Vacher. A titre d'illustration, la synonymie et le champ lexical de la dimension humaine sont quasiment absents des définitions de l'intelligence économique.

L'intelligence économique étant au carrefour de nombreuses disciplines, il peut être impliqué la dimension humaine sans pour autant l'évoquer explicitement. Autant au niveau des principaux grands thèmes de l'intelligence économique qu'au niveau de leurs sous-jacents, vus au chapitre 1,

la dimension humaine est rarement le point central de la notion ni le point de départ de la réflexion. A titre d'illustration, il est souvent mentionné que ce qui est au cœur de l'entreprise ou au cœur de l'intelligence économique est l'information alors qu'il aurait pu être dit que l'humain est au cœur (au mieux, il est mentionné que l'humain est très important). Cependant, il y a une forte considération, régulièrement évoquée dans les discours, qui concerne les sujets suivants : l'état d'esprit, la posture intellectuelle et la culture.

Quelques praticiens et chercheurs académiques considèrent que l'intelligence économique est fondamentalement humaine mais leurs propos sont peu développés : ils arrivent très tard, sont contredits à la fin de leurs propos, ou sont inclus dans des considérations générales. L'auteur ne conteste aucunement que les discours en intelligence économique/veille incluent l'humain, mais ces mêmes discours ne considèrent pas l'humain comme central ni fondamental et mettent plutôt en avant l'organisation de l'entreprise, les outils et les considérations internationales. L'humain serait-il secondaire sur la documentation, l'organisation, les outils et les considérations géopolitiques ? La dimension humaine est difficile à percevoir dans le discours en intelligence économique, rendant le discours fragile et inadapté aux Tpe et petites Pme. Les principaux messages de la dimension humaine portent uniquement sur l'état-d'esprit, la culture, et la formation et n'évoquent pas la philosophie par exemple. Nombreux sont les sujets de la dimension humaine qui sont ignorés ou peu diffusés en intelligence économique en France : l'intelligence informationnelle, l'entrepreneuriat, l'âge, le sexe, la fonction, l'ancienneté, la carrière souhaitée, le groupe culturel, la théorie de la vigilance, l'anxiété. Un seul exemple sera détaillé ici : la notion de comportement informationnel est très proche de l'intelligence économique, mais n'a pas encore été étudiée en relation avec l'intelligence économique.

C'est dans le volet défensif des publications de l'intelligence économique que nous voyons le mieux la dimension humaine. Il y est régulièrement fait référence à nos propres failles humaines et aux comportements humains des autres dont il faut se protéger. Des ouvrages présentent avec moult détails la condition humaine, l'ingénierie sociale déployée pour obtenir de l'information de la part d'une personne source. Plusieurs travaux ont présenté des aspects de déontologie, d'éthique, de propriété industrielle, de sécurité, souvent avec un rappel à la loi (approche philosophique kantienne), plutôt que pour se former et acquérir des compétences d'offensive légale.

Les messages sur les cultures, sont plutôt des représentations organisationnelles de la culture, plutôt que des présentations opérationnelles des influences culturelles au niveau d'un individu et

de son comportement. Ainsi, il n'a été trouvé aucun document en intelligence économique établi par un ethnographe, qui aurait pu présenter ce que sous-entend la notion de culture et comment des Français pourraient acquérir une culture particulière (culture de l'information, culture du renseignement, culture du risque par exemple). Par ce constat de quasi absence de littérature sur les aspects opérationnels des cultures pour l'intelligence économique en France au niveau d'un comportement d'individu, peut-on en déduire qu'une culture ne s'enseigne pas et qu'il est donc inutile d'en parler ?

Un exemple de conséquence de l'ignorance de la dimension humaine est identifié : la surcharge informationnelle n'est pas prise en compte. La surinformation « générale » semble une évidence, mais elle a été ignorée au niveau « individuel » jusqu'à aujourd'hui. Quelles sont les principales conséquences de l'ignorance de la surinformation au niveau individuel ? L'intelligence économique reste centrée sur le produit « information » au cœur de la démarche. Il y a souvent un acharnement informatique à vouloir traiter l'information. Il y a donc une fuite en avant à vouloir, traiter davantage et à acquérir davantage d'information. Une approche gestionnaire pouvait être bénéfique à l'ère industrielle mais n'est pas adaptée à l'ère de l'information.

Pourquoi l'intelligence économique n'est-elle pas assez « humaine » à ce jour ? Nous avançons quelques raisons principales expliquant la quasi absence de la dimension humaine : le profil des pionniers de l'intelligence économique ; l'intelligence économique est « apparue » à l'époque des Ntic ; le mythe de Gulliver ; le rapport au corps est largement tabou ; un discours politique n'a pas pour forme ni pour objectif de détailler, mais plutôt de généraliser ; la question du "comment faire" est souvent jugée triviale par les élites.

Les discours et la littérature font régulièrement référence aux groupes culturels japonais, suédois, anglais, notamment, mais de manière plutôt collective et organisationnelle que comportementale et individuelle. Enfin de nombreux sujets liés à la dimension humaine n'ont pas été étudiés, ou pas publiés, ni repris dans les discours en intelligence économique.

Chapitre 4 - Des errements épistémologiques expliquent les discours inadaptés sur l'intelligence économique aux petites entreprises : l'apport de la philosophie de la connaissance.

Nous avons observé que le discours n'était pas adapté aux Tpe ni aux petites Pme ; que ces entreprises abordaient l'information de manières distinctes et que la dimension humaine était

largement ignorée. Nous étudions les errements épistémologiques des discours sur l'intelligence économique et leurs implications.

Commençons par les errements environnementaux. Passés d'une société peu informée à très informée, nous n'avons pas encore changé d'échelle pour l'information. Nos nouvelles pratiques de travail s'appuient encore sur nos croyances héritées de l'ère industrielle et de sa logique de production industrielle. La mondialisation macroéconomique des économies ouvertes et la géopolitique impactent relativement peu les microcosmes de proximité : la priorité des petites entreprises n'est pas de surveiller la terre entière. L'approche positiviste est de faible secours en situation de complexité croissante et de faible quantité d'information disponible pour analyser le marché de proximité.

Poursuivons par les errements sur l'information. L'information n'est pas forcément une bonne chose : alors pourquoi faudrait-il continuer de l'accepter ? Ne pourrions-nous pas tenter de la refuser ? Lorsque l'information est prise comme une matière première, notre modèle mental se confine à la réflexion des sciences physiques, des sciences de gestion et de la documentation (la réflexion sur les biais cognitifs est quasiment absente par exemple). Or, les Tpe et les petites Pme ne possèdent pas quatre vingts pour cent de l'information dont elles ont besoin, comme il est entendu dans les discours : l'information n'existe pas forcément. Ces entreprises ne peuvent donc pas raisonner uniquement avec l'idée que l'information existe et qu'il faut la traiter (approche plutôt positiviste et interprétativiste du raffinement de l'information en connaissances). Elles sont ainsi sujettes à une démarche constructiviste, d'« inventer » l'information manquante ou de « faire sans ». L'approche classique de l'intelligence économique est essentiellement gestionnaire et non stratégique : les discours en intelligence économique mettent l'accent sur une « approche ingénieur » faite de procédures planifiées d'acquisition systématique et de traitement, de propositions de solutions et relativement moins du questionnement agile sur les besoins en informations et sur la formulation de projet. Or l'information préalable n'est pas une obligation ni une réalité. Pour reprendre la référence classique au général chinois Sun Zi, ce n'est pas son information qui était préalable mais les consignes de son chef politique. S'il y a un va et vient entre projet et information, le discours actuel pèse lourdement du côté de l'information. Il est impossible de valider l'information : seul le recours à une référence dans laquelle nous croyons est envisageable, mais alors, ce n'est pas de la validation, c'est un pari (et d'autres paris existent). L'approche par le signal faible n'est pas la seule. Lorsqu'il n'y avait pas beaucoup d'information, il fallait inciter les entreprises à s'informer davantage. Aujourd'hui la situation a changé et nous

devons adapter nos discours au présent (l'information est davantage disponible) et préparer des discours pour le futur (les volumes d'information vont continuer à croître) : il y a trop d'information aujourd'hui.

Enfin, une soixantaine d'attributs de l'information a été ignorée, ce qui remet en cause la mise en œuvre de l'intelligence économique en entreprise. Par exemple, l'information colle, est neutre, peut être anarchique, addictive, toxique, représente un statut social. D'autres considérations fragiles ont été identifiées sur l'information : le volume semble pouvoir remplacer la qualité, le mode de transmission de l'information le plus pauvre - le texte - est choisi par défaut et les compétences d'échanges via les relations personnelles diminuent. Le bruit informationnel est préféré au silence informationnel. Des errements linguistiques, sémantiques et symboliques ont également été identifiés. La notion française de « recherche » englobe une variété de notions distinctes inexploitées. Les notions de recherche et de traitement sont difficiles à distinguer et limitent le potentiel de compétences à développer et à exploiter. Des symboles tels que la mine, la pépite, le radar, le puzzle, l'entonnoir, la loupe, limitent la réflexion. Des mythes existent sur l'information et sur les systèmes d'information.

Des errements culturels français écartent de l'approche philosophique. Un usage fréquent et inconsidéré de termes excessifs est identifié, tels que « tout », « complet ». Un recours fréquent à la normalité, à la logique, une préférence pour l'intellectuel sur le pratique, montrent que les approches largement déductives de la gestion et de l'analyse de l'information occultent largement les approches intuitives, ponctuelles, agiles, des Tpe et des petites Pme. Notre complexe national d'infériorité en intelligence économique nous pousse à regarder le Japon, la Suède et les Usa, mais ces exemples sont-ils adaptables au groupe culturel latin des Français ?

Sans étude philosophique de ces points de vue, les approches gestionnaires, informatiques, géopolitiques, sociologiques, psychologiques ne sont pas remises en cause et cette myopie implique des errements dans les discours sur l'intelligence économique.

Ces errements provoquent une fragilité des discours, qui deviennent, convenus, qui s'auto-alimentent et s'auto-entretiennent. Les discours et leurs sous-jacents, les considérations culturelles françaises, les pratiques en intelligence économique/veille à ce jour, aboutissent aux pratiques qui semblent naturelles : l'intelligence économique est assimilée à la veille ; la dimension humaine et la philosophie de la connaissance restent largement ignorées ; la posture positiviste envisage uniquement l'acceptation de l'information et devient aveugle à la surinformation. Les actions ponctuelles sont décriées, les contextes et les différences sont peu mobilisés. Bref, l'intelligence

économique ne perçoit pas dans ces petites entreprises, et les messages sont perçus négativement. Les croyances épistémologiques des Tpe et des petites Pme sont en dissonance avec les discours classiques sur l'intelligence économique. L'information et la prise de décision ne sont pas essentielles, c'est plutôt la résolution de problème et la créativité constructive (constructiviste). Moins d'information c'est mieux que plus. L'environnement est peu analysable. Plutôt que d'intellectualiser, il est préférable de tester en grandeur réelle, avancer par petits pas, selon la démarche essai-erreurs. Une relative stabilité de l'activité est souvent préférée à la croissance. Enfin, il y a un refus de l'information générale et une acceptation de l'information actionnable. Les Tpe et les petites Pme sont en sous-information stratégique, mais l'information n'étant pas nécessairement une bonne chose, ces entreprises souffrent-elles d'un manque d'informations ou bénéficient-elles d'une diététique de l'information imposée qui semble leur convenir ? Est-il possible de s'informer autrement ? Quels sont les éléments sur lesquels agir pour proposer une manière moderne de s'informer dans ces petites entreprises ?

Chapitre 5 - Propositions théoriques et pratiques pour de nouveaux discours à destination des petites et très petites entreprises.

L'auteur propose de déserrer la contrainte d'absence explicite de philosophie de la connaissance dans les discours et propose de la revisiter pour éclairer l'épistémologie à destination de l'intelligence économique d'entreprise.

L'auteur a observé dans les Tpe et dans les petites Pme, un fréquent refus dogmatique de l'information (dû à un manque de temps et à un manque d'intérêt). Il propose désormais un refus de l'information qui n'est plus dogmatique mais méthodique. Il apporte des racines issues de la philosophie de la connaissance revisitée et formalise ces considérations sous la forme de modèles, de méthodes, de principes.

Diverses propositions sont évoquées : une philosophie de la connaissance revisitée, deux nouveaux modèles de comportement informationnel et de communication, une méthode générale et ponctuelle d'intelligence économique, un rejet temporaire de la veille, un nouveau contenu de formation professionnelle et de formation initiale, une nouvelle approche des programmes locaux et régionaux, un nouveau discours institutionnel à destination des Ept, une mise en œuvre opérationnelle nouvelle de l'intelligence économique.

Proposition d'une philosophie revisitée de la connaissance : le refus méthodique de l'information.

Ce refus n'est pas dogmatique, il est méthodique et temporaire. Nous allons considérer que l'information est neutre, qu'elle n'est pas un élément central d'un système centre-périphérie, mais un élément d'un complexe informatif. Quatre ou cinq approches de l'information existent (l'acceptation, la tolérance, l'évitement, le refus voire la provocation) et à ce jour le refus n'a jamais été testé : testons-le. La surinformation existe : tentons le sevrage et le silence temporaire. Augmentons le questionnement stratégique en amont et diminuons le traitement en aval. La résolution de problème opérationnel à très court terme prime sur la prise de décision stratégique à plus long terme. L'information n'existe pas forcément, il faut souvent la construire ou l'inventer : il y a responsabilisation des personnes vis-à-vis de l'information (responsabilisation dans le questionnement, la recherche, le traitement, la diffusion et dans la protection de l'information). Proposons quelques principes de travail : le donneur d'ordre ne sait pas clairement ce qu'il veut lorsqu'il demande une recherche d'information ; la bonne information n'est pas sur internet ; l'information actionnable se construit autant qu'elle est collectée ; préférons le réflexe de la communication (interpersonnelle, riche) au transfert de données par la technologie ; la valeur d'une recherche d'information doit davantage porter sur la reformulation progressive de la question et moins se focaliser sur les réponses obtenues. Nous proposons ainsi le refus méthodique de l'information (temporaire) :

- a) Un silence informationnel doit d'abord permettre une réflexion stratégique intense. Le Rmi est temporaire et doit permettre notamment de davantage réfléchir au projet, aux contraintes ;
- b) dans un deuxième temps il y a identification des informations manquantes au projet (et non l'identification des axes de veille, des sources d'information et des informations disponibles) ;
- c) s'en suivent quelques recherches d'informations ponctuelles (méthode de recherches Acrie) ;
- d) les informations co-construites deviennent des renseignements (des informations actionnables contextualisées) pour un usage rapide, sans passer par un traitement de l'information besogneux.

Il s'agit d'une approche systémique et constructiviste, teintée de considérations pragmatiques et responsabilisantes.

Un nouveau modèle de Comportement Informationnel est proposé. L'expression française de comportement informatif semble être plus pertinent que l'expression anglaise (traduite littéralement) de « Comportement de l'Information » car il ne convient pas de se limiter au comportement avec l'information (existante) mais de se projeter dans des comportements à but informationnel (que l'information existe ou n'existe pas).

Un nouveau modèle de Communication est proposé. Le traitement et la validation après l'information sont délaissés pour la sélection de critères d'acceptation de l'information et de la mise en information (à partir d'un projet, de scénarisation et de profilage), c'est à dire plutôt « avant l'information ». L'alerte qui remonte n'est pas le modèle de base, il y a davantage d'autonomie (supervisée) des équipes. L'approche laborieuse de la base de données est remplacée par l'approche fine de la base de besoins. Les salariés ne sont pas obligés de « faire de la veille » et de produire des documents, en mode « structure » en règle générale, mais, ils doivent plutôt fonctionner en mode mission ou en mode projet, ponctuellement, à la demande du donneur d'ordre. L'accent est mis sur le questionnement, le besoin, les ressentis, sur la relation entre le demandeur et le co-constructeur et sur l'analyse de la situation, plutôt que sur l'analyse de l'information. Une fois la situation étudiée, une recherche d'information s'en suit, incluant uniquement la recherche des informations manquantes et contextualisées. Il devient alors fréquent de recourir à la co-construction de l'information, à « l'invention de l'information contextualisée ».

Une méthode de déclinaison ponctuelle du questionnement stratégique en plans de recherches est proposée : un ordre de mission est discuté, un plan de questionnement s'en suit, puis des plans de recherches d'informations manquantes. La commande initiale est reformulée trois fois. Cette méthode est en fait une méthodologie, visant à provoquer des échanges et des réflexions sur les intentions et les capacités d'action à construire et à éviter la consultation de l'information disponible au début.

D'autres propositions portent sur un nouveau contenu pour la formation professionnelle et pour la formation initiale, incluant des notions de la dimension humaine telles que : le choix en situation d'incertitude et d'ambiguïté, l'intuition, le questionnement stratégique, le questionnement agile, le management interculturel, les comportements informationnels, la perception de la surinformation. Des propositions de nouvelle approche des programmes locaux et régionaux concernent l'établissement d'un bilan des actions et des discours, l'étude des échecs et la proposition de nouvelles pratiques. Une alternative à l'ancien discours serait de mieux regrouper différentes compétences issues d'origines publiques et privées, de proposer des accompagnements opérationnels, sur le terrain - et non généraux et conceptuels - pour privilégier l'action et l'exemplarité.

Le nouveau discours institutionnel sur l'intelligence économique devra préciser s'il porte sur l'intelligence économique d'Etat ou sur l'intelligence économique d'entreprise ; si l'intelligence

économique d'entreprise concerne les Tpe et les petites Pme ou les moyennes et grandes Pme, les Eti et les grandes entreprises. Il sera proposé de ne pas commencer par la veille et de commencer par un projet nouveau et ponctuel, à la main. Et si une veille est envisagée, commencer par les signaux forts et non par les signaux faibles. Une partie du discours portera sur la lutte contre la surinformation, sur le gain de temps, sur la place de la dimension humaine, en s'ouvrant sur le monde par des réseaux humains « riches » plutôt que technologiques « pauvres ». L'expérimentation pratique et opérationnelle serait privilégiée. Le traitement (T) et la diffusion (D) ne seraient pas réalisés en premier. La mise en œuvre commencerait par la Recherche d'Information offensive légale. Cette recherche (R) d'information remonterait spontanément vers le questionnement stratégique (QS) afin d'éclaircir les recherches, puis, un carré systémique de QS, R, T, D, s'en suivrait. A la fin, un ressenti qu'une valeur a été ajoutée mettrait en lumière l'intérêt de se protéger (P). Ce discours renforcerait les projets du pays en matière d'export, d'innovation, de compétitivité et de réindustrialisation.

Une mise en œuvre de cette nouvelle approche au niveau politique et national est proposée. Un référentiel d'intelligence économique pour une Tpe et pour les petites Pme serait établi. Des tests de l'approche du Rmi(t) seraient lancés dans un échantillon représentatif de ces entreprises, dans des organisations de tailles supérieures et auprès d'un public varié d'accompagnateurs d'entreprises (structures publiques, parapubliques, privées). Un groupe scientifique pluridisciplinaire se réunirait pour renforcer les racines de l'intelligence économique. Les dépenses de mise en œuvre de l'intelligence économique seraient partiellement déductibles des impôts et l'intelligence économique devrait apparaître dans un dossier d'aide ou de financement public. L'offre publique et l'offre privée devraient davantage collaborer.

Chapitre 6 – Discussion critique autour des apports de cette recherche.

Une liste des principaux apports et des principales limites est établie. Des discussions sont menées. Une autre intelligence économique d'entreprise est possible. Elle peut difficilement avoir des résultats aussi mauvais que la première en terme de pénétration dans les entreprises de petite taille : elle mérite d'être testée à grande échelle. L'étude ethnologique au sein de ces entreprises nous a offert de nouvelles manières de penser (le refus de l'information ou la résistance à l'information) et nous a appris à positionner l'intelligence économique d'entreprise au niveau de la dimension humaine. Parmi ces considérations humaines nouvellement prises en compte, la

philosophie de la connaissance, l'épistémologie, les comportements informationnels et la surinformation semblent constituer un système racinaire en devenir qui oblige à revoir les fondements historiques de l'intelligence économique. Ces travaux doivent être poursuivis afin de dépasser l'échec de discours qui se sont avérés peu fertiles. Un autre discours est possible, de nouveaux programmes locaux et régionaux sont possibles sur ce nouveau système racinaire, à destination des Tpe et des petites Pme, en particulier et de l'intelligence économique en général. Une nouvelle pratique de l'intelligence économique dans les grandes organisations et une nouvelle politique publique opérationnelle sont-elles également possibles ayant pour racines des considérations philosophiques, épistémologiques et comportementales nouvelles ?