

«Plus blanc que blanc... »
L'intelligence économique à l'épreuve de la déontologie

Jacques BREILLAT

Professeur associé à l'Université Michel de Montaigne

Depuis son apparition, l'intelligence économique est l'objet d'un intense débat et de nombreuses controverses portant autant sur la légitimité de la grille de lecture que sur l'appréciation des méthodes employées. Trop communément assimilée à de l'espionnage économique, notamment par les médias, l'intelligence économique poursuit une « quête inachevée » de reconnaissance et d'honorabilité. Dès lors, la question de l'éthique et de la déontologie n'est plus une question purement philosophique visant à construire une théorie « de ce qui est le bien et le mal »¹. Elle vise plus précisément à délimiter un cadre pratique mais aussi un cadre de pratiques, à partir « d'un ensemble de valeurs personnelles, collectives ou organisationnelles, servant à orienter l'action et par conséquent à donner un sens aux activités des individus, des regroupements de personnes ou des établissements dans une perspective d'auto régulation »². La déontologie se conçoit ici littéralement comme une « science du devoir », constituée par « des principes reconnus par tous, à un moment donné, pour une profession ou une branche industrielle »³. Elle marque un point d'épissure entre le Droit et la morale, s'attachant à dégager pour un groupe professionnel ou un métier donné, des solutions pratiques à des problèmes concrets. Pour les spécialistes, le domaine d'activité du professionnel d'intelligence économique « se restreint aux activités qui sont à la fois déontologiques et légales »⁴. A la fois norme commune, ensemble de bonnes pratiques et état d'esprit partagé, la déontologie *entend a priori* réguler les comportements professionnels.

Sur le plan scientifique, la déontologie en Intelligence économique peut être abordée selon trois types d'approches relativement complémentaires. Une approche prescriptive qui consiste à définir et imposer les meilleures pratiques possibles, avec l'idée sous jacente que la déontologie peut contribuer utilement à la régulation des pratiques. Une approche compréhensive cherchant à définir les contours du concept et à

¹ A.Kremer-Marietti, L'éthique, PUF, coll. «que sais-je ? », 1987.

² G.Giroux, « La demande sociale d'éthique : auto régulation ou hétéro régulation », in La pratique sociale de l'éthique, G.Giroux dir., Recherche N°34, ed.Bellarmin, 1997, p.34

³ L.Hermel, Maîtriser et pratiquer la veille stratégique, Norme AFNOR XP X 50-053 Prestations de veille et mise en place d'un système de veille, ed.AFNOR pratique, 2001.

⁴ B.Martinet, Y-M.Marti, L'intelligence économique, Comment donner de la valeur concurrentielle à l'information, ed d'organisation, 2^{ième} ed. , 2001, p.110

replacer le recours déontologique par rapport l'évolution générale des activités d'intelligence économique (paradigme de la guerre économique, responsabilité des entreprises...). Une approche pratique visant à comprendre comment la déontologie peut enrichir les répertoires d'action lorsque les acteurs sont « en situation », c'est-à-dire placés dans la nécessité d'arbitrer entre l'efficacité d'une collecte d'information et le respect de la morale.

En tant que champ de pratiques, l'intelligence économique cherche à se dissocier du renseignement et de l'espionnage. Les spécialistes distinguent classiquement l'information ouverte comme une « information publique ou privée mise dans le domaine public par son détenteur » et l'information fermée « dont l'accès est interdit à des tiers »⁵. L'information fermée peut être « dans certains domaines comme la défense, classifiée en différents niveaux de confidentialité ». Ainsi, comme le souligne Laurent Hermel « la même information va être totalement inaccessible à certains acteurs et totalement ouverte pour d'autres acteurs »⁶. Cette première distinction entre information ouverte et information fermée entraîne une deuxième, entre « information blanche, information grise et information noire ». Selon que l'information est délivrée plus ou moins volontairement par la source, elle sera classée comme « blanche, grise ou noire ». Pour les experts, l'information dite « blanche » c'est-à-dire relevant intégralement de l'information ouverte, représenterait 80 à 90 % de l'information nécessaire⁷. Quant à l'information « noire », elle n'est accessible qu'à travers une exploitation offensive des sources et exigerait de mettre en œuvre des moyens illégaux. Autrement dit, le « noir » reposerait sur l'acquisition illicite d'informations protégées, ce que l'on appelle plus communément l'espionnage. Or, comme « travailleur du savoir, l'expert en Intelligence économique travaille sur les trois couleurs de l'information : blanc, gris et noir »⁸.

Au bout du compte, cette distinction unanimement admise entre information « blanche », information « grise » et information « noire » favorise l'émergence d'un répertoire d'action spécifique, affectant d'inévitables répercussions les frontières entre ce qui est autorisé et ce qui est interdit, ce qui est légitime et ce qui est illégitime. Derrière le dégradé des couleurs, c'est toute une dégradation des conditions éthiques et légales de collecte et d'exploitation de l'information qui se matérialise. Le « blanc » pose clairement l'enjeu du traitement des sources ouvertes à travers « une information aisément et licitement accessible »⁹. Le « noir » s'incarne dans une information « à diffusion restreinte et dont l'accès ou

⁵ L.Hermel, *op cite*

⁶ *Ibid*

⁷ Relevons d'entrée la valeur métaphorique ou purement didactique de ce chiffre de 90%. Personne n'est en effet en mesure d'étalonner clairement la dite répartition entre le blanc, le gris et le noir. On invoque donc rituellement la prédominance du blanc.

⁸ C.Marcon, N.Moinet, *L'intelligence économique*, Dunod, 2006, p.85

⁹ L.Hermel, *op cite*

l'usage est explicitement protégé »¹⁰. L'information grise est « une information licitement accessible, mais caractérisée par des difficultés de connaissance de son existence ou de son accès »¹¹. Or ce « gris » dont la nature est par définition « interstitielle », ne nous apprend finalement pas grand-chose sur la régulation déontologique de l'intelligence économique.

Bien qu'imparfait, le modèle « blanc/ gris/ noir » est pourtant largement repris par les pouvoirs publics, afin d'orienter résolument les praticiens de l'intelligence économique vers le légal et le légitime. Le leitmotiv des pouvoirs publics pour encourager les entreprises à « faire de l'intelligence économique » consiste à rappeler l'importance de la gestion des sources ouvertes d'information. Pour l'Etat, 80% de l'information est librement disponible¹² ce qui rend toute démarche illégale totalement superflue et contre performante. Il y a des moyens de travailler sérieusement et « proprement » sans avoir à recourir à des méthodes condamnées par la loi et réprouvée par la déontologie.

Sur le plan strictement méthodologique, il ne nous semble pas justifié de séparer l'examen de la déontologie et celui de la légalité. Certes, il peut paraître contradictoire de positionner sur un même plan le respect de la loi et le respect des règles déontologiques ; mais dans les faits, la question de la légalité ne mérite pas d'être traitée séparément de celle de la déontologie. En effet, en adoptant un point de vue centré sur le jeu des acteurs il existe un véritable « continuum d'action » entre le légal et l'illégal, le légitime et l'illégitime, le moral et l'immoral. Le décloisonnement s'impose donc, dans la mesure où chaque acteur demeure finalement libre de respecter ou pas la norme, que celle-ci soit d'origine légale ou d'inspiration déontologique. La force du Droit réside dans l'énonciation de règles générales et impersonnelles que chacun se doit de respecter. La loi prescrit certains comportements et prévoit des contreparties négatives en cas d'infraction (sanctions). Si demain chacun décidait de ne plus agir selon cet équilibre, les policiers et les magistrats seraient bien en peine de faire respecter les règles. C'est ce que Bertrand de Jouvenel appelait fort justement le « mystère de l'obéissance civile ». La force du droit découle donc moins de la rigueur des tribunaux, que de la volonté collective des acteurs sociaux de se conformer collectivement aux règles en vigueur. Dans une logique d'institutionnalisation, cette appréciation d'un rapport individuel à la norme est indissociable d'un système de représentation dans lequel l'Etat entend conserver le « dernier mot ». Lorsque l'Etat décide d'opérer un « rappel à la loi » et de mettre en garde les acteurs privés de l'intelligence économique contre tout dérapage, il entend bien rappeler sa maîtrise du jeu. Le message ainsi délivré est clair puisqu'il est fondé sur la menace de sanction. En même temps, lorsque l'Etat confie l'animation du dispositif national d'intelligence

¹⁰ L.Hermel, *op cite*

¹¹ *ibid*

¹² Notons au passage que la disponibilité de l'information, c'est-à-dire sa non protection par la source, ne veut pas dire qu'elle soit librement utilisable. Voir en ce sens B.Warusfel, « *L'intelligence économique et le droit* », Cahiers de la fonction publique et de l'administration, novembre 1995, p.14.

économique à des spécialistes renommés du renseignement, il brouille forcément le message qu'il vient de délivrer. Parce que l'intelligence économique est à la fois un facteur de compétitivité des entreprises mais aussi un facteur de puissance des nations, il s'avère pour le moins difficile de résoudre l'équation délicate entre le renseignement et l'intelligence économique. La primauté du normatif et l'affirmation de grands principes éthiques permettent de matérialiser les territoires légitimes de chacun et les limites entre les sphères publiques et privées. De la même façon, la déontologie est, dans les faits, soumise au questionnement de chaque situation. Elle n'est ni une norme impérative, ni une simple référence morale. Elle est avant tout une orientation des pratiques et à ce titre, elle n'échappe pas à une évaluation des pratiques. Partant de ces constats, la question « n'est pas de savoir ce que la loi doit être, mais bien de savoir ce que l'éthique requiert au-delà de ce que la loi exige, ou parfois en deçà, là où la transgression de la loi écrite est une loi non écrite »¹³.

Le présent article entend déployer une analyse réaliste des conditions d'exercice professionnel de l'intelligence économique à partir de la distinction entre information « blanche », information « grise » et information « noire ». Il propose une vision critique reposant sur l'évaluation pratique des limites légales et l'appréciation concrète des règles déontologiques. En effet, tout un monde de représentation désincarné s'est articulé autour de la division canonique « noir/blanc/gris ». Pourtant, cette distinction ternaire qui s'impose largement comme une référence commune et un guide des pratiques, ne nous aide pas vraiment à comprendre comment s'opère la régulation effective de l'intelligence économique. Le triptyque « noir/ blanc/ gris » demeure d'essence « topographique », proposant un modèle de représentation figé. Il génère une espèce « d'entomologie de l'intelligence économique », démarche faite de plaques de liège sur lesquelles on épingle les informations selon l'origine variée des sources. La faiblesse principale de ce modèle réside largement dans son côté statique, puisqu'il repose presque exclusivement sur la volonté initiale des producteurs d'attribuer un certain niveau de protection à l'information. Or, dans la pratique, l'information (même noire !) circule et l'arbitrage déontologique découle le plus souvent d'une transaction entre le réel, le possible et le souhaitable. Il nous semble donc primordial de recentrer l'analyse sur le jeu des acteurs pour comprendre comment s'opèrent ces compromis « en situation ». 80 % de l'information utile serait de l'information « blanche », mais ce pourcentage important veut-il dire que la valeur ajoutée ne soit pas cantonnée dans les 20% d'information restante ? Pourquoi choisir de pointer une source grise par définition « difficile d'accès » ? Qu'est ce qui peut pousser un acteur économique à transgresser les frontières de la légalité ? Comment passe t'on, par exemple, du « gris clair » au « gris foncé » ? Comment favoriser un mouvement de consensus professionnel sur des pratiques déontologiques claires ?

¹³ C.Arnsperger, P.Van Parijs, *Ethique économique et sociale*, La Découverte, 2003, p.112

I. Déontologie de principe: du blanc comme bannière

Un rapide tour d'horizon des (trop ?) nombreuses définitions de l'intelligence économique nous permet de resituer l'enjeu du respect des règles en vigueur dans son contexte épistémologique. En effet, quelques définitions (assez minoritaires d'ailleurs) insistent tout particulièrement sur l'affirmation de grands principes, l'obligation absolue d'inscrire les pratiques d'intelligence économique dans un cadre légal et la déontologie¹⁴.

A. L'affirmation de grands principes

Au-delà des querelles sémantiques et conceptuelles, les acteurs publics et privés du dispositif national d'intelligence économique affirment leur attachement indéfectible au principe de respect du droit et de la déontologie. Derrière ce discours consensuel se forge une position de principe visant autant à protéger l'espace public contre d'éventuels dérapages qu'à rappeler la prééminence de l'Etat dans ce domaine.

1. Politique publique d'Etat: la peur du noir

Dés le fameux rapport Martre en 1994, les pratiques professionnelles d'intelligence économique sont conçues comme un « ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement, de distribution et d'exploitation de l'information utile par les acteurs économiques. Toutes ces actions sont menées légalement dans les meilleures conditions de qualité, de délai et de coût. »¹⁵. La contrainte légale et déontologique s'érige pour ainsi dire en élément consubstantiel à la démarche elle-même et il ne saurait y avoir d'intelligence économique que dans ce cadre rigoureux. Selon cette même tendance, la norme Afnor XP X 50-053 précise que « ces diverses actions sont menées légalement avec toutes les garanties de protection nécessaires à la préservation du patrimoine »¹⁶. L'intelligence économique entend exclure de son champ le recours aux pratiques offensives de collecte d'information pour se concentrer sur la seule gestion du blanc et du gris. Pour Bruno Martinet et Yves-Michel Marti le domaine d'activité du professionnel d'intelligence économique « se restreint aux activités qui sont à la fois déontologiques et légales.¹⁷ » Les spécialistes Bernard Besson et Jean Claude Possin vont

¹⁴ Pour un panorama des définitions et les implications épistémologiques voir D.Bruté de Rémur, Ce que IE veut dire, ed.d'Organisation/ Eyrolles, 2006, p.40 à 45.

¹⁵ H.Martre, Intelligence économique et stratégie des entreprises, Commissariat général au plan, La documentation française, 1994.

¹⁶ Norme AFNOR « Prestations de veille et prestations de mise en place d'un système de veille », XP X 50-053 avril 1998, p.5

¹⁷ B.Martinet, Y-M.Marti, L'intelligence économique, Comment donner de la valeur concurrentielle à l'information, ed d'organisation, 2^{ième} ed. , 2001, p.110

encore plus loin, soulignant que l'intelligence économique s'inscrit « naturellement dans un cadre éthique et déontologique »¹⁸.

Sans aller jusqu'à penser comme ces auteurs que l'Intelligence économique puisse se placer « naturellement » dans un tel cadre, nous pouvons relever la récurrence du discours déontologique¹⁹. Aux détours de ce discours vertueux, la profession recherche sans aucun doute une nécessaire et légitime reconnaissance institutionnelle par l'affirmation de la respectabilité de ses pratiques. Cependant, quelle que soit la valeur déclamatoire des grands principes, l'antienne sur le respect de la loi et de la déontologie ne nous donnent que peu d'éléments sur les conditions réelles d'exercice du métier. Bien sûr, cette remarque ne rend pas pour autant dérisoire ou totalement artificielle la proclamation des valeurs, mais elle la rend notoirement insuffisante pour deux raisons essentielles. Premièrement, on peut penser que l'exercice formel tendant à réaffirmer les principes constitue une sorte d'exorcisme de toutes les tentations, d'avantage révélateur *in fine* d'une complexité pratique que d'une conformité des pratiques. On réaffirmerait alors autant pour persuader que pour s'auto persuader du bien fondé des limites légales et éthiques. Dès lors la rutilante façade du discours sur les valeurs ne doit pas nous éblouir et nous abuser. Deuxièmement, parce que l'affirmation des grands principes éthiques ne saurait valoir dispense d'une analyse concrète des pratiques. De même que le devoir civique ne nous apprend rien de la sociologie électorale, que la théorie de l'ordre public ne nous apprend pas grand chose de la régulation des manifestations²⁰, l'affirmation de grands principes éthiques n'est qu'un point de départ pour développer une approche réaliste de l'intelligence économique. Il s'agit d'un problème au demeurant classique en sciences sociales concernant l'intentionnalité de l'acteur. Toute représentation collective doit tenir compte du comportement réel des acteurs afin d'aborder les faits sociaux tels qu'ils sont et non tels qu'ils devraient être.

Dans une optique pragmatique, les pouvoirs publics se montrent particulièrement soucieux de réguler les pratiques professionnelles et de règlementer l'action des acteurs privés de l'intelligence économique. L'Etat souhaite ainsi ouvertement moraliser l'intelligence économique. L'accès à l'information noire résultant nécessairement d'une dérogation aux règles de droit, il ne pouvait être que logiquement prohibé par l'Etat. En filigrane, on comprend que ce dernier ne peut raisonnablement accepter de partager des pratiques dérogatoires au droit commun et parfois dérogatoire au droit tout court. Le recours à des méthodes mettant en œuvre ce que les spécialistes de droit public appellent des « prérogatives exorbitantes de puissance publique » ne peut être autorisé pour des acteurs privés. Alain Juillet, Haut responsable à l'intelligence économique

¹⁸ B.Besson, JC Possin, « Dix ans d'intelligence économique en France », in Intelligence économique et gouvernance compétitive, dir.S. Perrine, INHES/ La documentation Française, 2006, p.35

¹⁹ A dissocier de la construction des pratiques déontologiques.

²⁰ J. Breillat, « *Ordre public, ordre social, ordre politique : quelles interactions ?* », in L'ordre public : ordre public ou ordres publics ? Ordre public et droits fondamentaux, Actes du Colloque de Caen, 11 et 12 mai 1999, Bruylant, 2001, p.247 à 285.

est catégorique sur ce point : « L'Etat a toujours dit que ceux qui se livreront à ces pratiques et se feront prendre le paieraient très cher »²¹. Pour des raisons de régulation de l'ordre public et de cohérence de l'Etat de droit, le recours aux pratiques offensives est donc le domaine réservé du titulaire du « monopole de la violence légitime » et l'apanage des services officiels. Alain Juillet a eu l'occasion de formuler cet objectif d'une façon plutôt abrupte, qui a le mérite de la clarté: « Mon rôle consiste à débarbouzer l'intelligence économique pour bien montrer que ce sont des techniques, des méthodes très professionnelles »²².

C'est pourquoi, en étroite relation avec la Fédération des professionnels de l'Intelligence économique (Fépie), l'Etat conduit actuellement un travail de réflexion sur les conditions d'exercice de l'intelligence économique. D'un côté, la Fépie souhaiterait pouvoir donner une preuve de sa maturité en régulant elle-même l'accès au métier, insistant sur les nécessaires compétences professionnelles des intervenants. Pour ce faire, elle s'est dotée d'un référentiel métier, de règles de cooptation strictes et soumet toute adhésion à la signature préalable d'une charte de déontologie. De son côté, l'Etat envisage de rendre obligatoire la délivrance d'un agrément préfectoral pour devenir professionnel de l'intelligence économique. De nombreux spécialistes du traitement de l'information sont inclus dans le secteur de l'intelligence économique (veilleurs, consultant en IE, documentalistes). Il faut avouer qu'une certaine « mode » de l'intelligence économique et la promesse de nouveaux marchés a pu drainer ces dernières années, quantité de pseudo spécialistes « auto institués » et parfois des mythomanes patentés, vétérans de guerres imaginaires. Sans prévenir tout risque de dérapage, la logique de l'agrément développée par l'Etat permettrait au moins aux pouvoirs publics d'interdire « en amont » l'accès au métier sur des critères de compétence et d'honorabilité²³. Dans un tel schéma d'organisation, les garanties éthiques deviendraient un élément probatoire et un filtre d'accès au métier. Bien sûr, cette logique de contrôle *a priori*, d'inspiration malthusienne, cadrerait assez peu avec le principe de libre concurrence au niveau européen. Ajoutons que l'instauration d'une profession réglementée à partir de critères éthiques n'est pas simplement un enjeu technique ; c'est aussi et surtout un enjeu de répartition des rôles, de délimitation des frontières « privé/public » et peut être même, osons le mot, un enjeu pouvoir. A bien des égards, les métiers de l'intelligence économique ne sont pas les seuls à travailler sur le cycle de l'information (analyse des besoins, collecte, traitement, diffusion). Certains comprendraient mal l'instauration d'un statut d'exception réservé aux seuls prestataires de services en intelligence économique. Pourquoi ne pas

²¹ Alain Juillet, *La France est démunie sur le secret des affaires*, Interview, propos recueillis par D'allonnes David Revault, Libération, 29 mars 2006.

²² Alain Juillet, *Mon rôle consiste à débarbouzer l'intelligence économique*, Interview, Internet Actu Inist/CNRS, Propos recueillis par J.M.Manach le 26/01/2006, disponible sur www.internetactu.net/?p=6312, consulté le 31/01/2006.

²³ Et peut être aussi sur des critères moins explicites de nationalité, afin d'éviter que certaines sociétés d'intelligence économique ne servent de « chevaux de Troie ».

aussi réglementer l'activité des services internes et cellules d'intelligence économique dans les entreprises ? Pourquoi exclure du champ d'application des textes d'autres prestataires qui gèrent des informations sensibles comme les sociétés d'audit, les agences de relations publiques, les conseils en lobbying, les courtiers en assurance ou même des journalistes²⁴ ? Le débat n'est pas encore tranché mais il promet d'être d'autant plus vif qu'il s'avère stratégique pour l'avenir et la crédibilité du secteur.

2. Raisons pratiques : la répudiation de l'illégalité

Pour de nombreux commentateurs, « tout ce qui pourrait tomber sous le coup de la loi est non seulement dangereux mais inutile à l'intelligence économique dans 99% des cas ».²⁵ Selon cette orientation, le recours aux méthodes illégales s'avère à la fois superflu parce que risqué et inutile parce que contre performant. Pour l'Association française pour le Développement de l'Intelligence Economique (AFDIE), la démarche d'intelligence économique « ne doit pas amener à une tentative de viol des secrets ; l'acquisition, le traitement et l'analyse de l'information ouverte permettent une approche suffisante des connaissances à acquérir pour que des décisions efficaces soient prises sans que l'entreprise transgresse le droit²⁶. »

Compte tenu du large éventail de pratiques autorisées, l'utilisation de telles méthodes ne serait que l'ultime expression d'une profonde incompétence professionnelle. C'est ce que dit Alain Juillet (HRIE) lorsqu'il souligne que seuls les mauvais professionnels recourent à des méthodes illégales : « on peut parfaitement faire de l'intelligence économique en restant dans des limites légales et plus j'en parle plus j'en suis convaincu ; parce qu'on trouve pratiquement tout pour qui sait chercher »²⁷. Le stock d'information « blanche » serait plus que largement suffisant pour couvrir les besoins des décideurs publics et privés. « Globalement, la césure existe réellement entre l'intelligence économique mise en œuvre par des professionnels adhérents à ce type de déontologie et les professionnels de l'espionnage appointés par l'Etat ou les barbouzes privés qui cherchent à compenser leur manque d'intelligence de l'information par des pratiques illégales »²⁸. L'intérêt de l'intelligence économique réside surtout dans la maîtrise des méthodes de collecte et dans le mode traitement des informations. Face à un volume d'informations de plus en plus colossal, il devient primordial de savoir trouver rapidement de l'information blanche de qualité. Les traqueurs, les capteurs et les chasseurs d'information doivent perfectionner leurs capacités de « ratissage ». Mais au-delà des méthodes de collecte, ce sont bien les capacités de traitement de

²⁴ Pour un avis similaire voir C.Marcon, N.Moinet, L'intelligence économique, Dunod, 2006, p.85

²⁵ A. Bloch, L'intelligence économique, Economica, 1996

²⁶ AFDIE, Modèle d'intelligence économique, Economica, 2004, p.30

²⁷ A. Juillet, *art pré cite*

²⁸ C.Marcon, N.Moinet, L'intelligence économique, Dunod, 2006, p.89

l'information (recoupement, mise en perspective...) qui lui confèrent sa véritable valeur ajoutée.

De plus, si des entreprises avaient recours à des méthodes illégales, elles s'engageraient dans une spirale de surenchère nécessairement coûteuse. Depuis les travaux de Michael Porter, on sait que l'information stratégique ne confère qu'un avantage concurrentiel temporaire. L'élaboration d'un rapport « asymétrique » à l'information se mesure dans la réciprocité des moyens engagés par les différentes parties. Dès lors, l'illégalité ne procure un avantage concurrentiel « substantiel » que si votre concurrent ne la pratique pas aussi de son côté. L'emploi de méthodes offensives engendrerait ainsi progressivement de plus en plus de contre mesures de protection, autrement dit elle nécessiterait « de plus en plus dépenses financières ».

Enfin, on ne peut écarter l'importance du risque encouru pour les protagonistes eux-mêmes dans « un marché en pleine expansion, où le pire côtoie le meilleur »²⁹. Les conséquences d'un dérapage peuvent être lourdes pour l'entreprise qui déploie des méthodes illégales ou illégitimes : conséquences civiles et pénales, mise en jeu de responsabilité, dégradation de l'image et de la réputation...³⁰. A défaut de règles déontologiques, il existe une logique de protection qui découle de celle du marché. Par exemple, un prestataire de services en intelligence économique qui revendrait des informations « noires » acquises chez un client au profit d'un concurrent obérerait l'intérêt de la démarche initiée. De même, un expert en intelligence économique qui « noircirait » une information « blanche » pour la vendre à un client courrait le risque d'être découvert. Le professionnalisme des démarches des prestataires repose principalement sur la prévention effective des conflits d'intérêt.

B. Le « clair obscur » des politiques publiques

En s'engageant dans une politique publique d'intelligence économique, l'Etat entend stimuler la compétitivité des entreprises françaises et renforcer l'influence de la France dans la compétition économique mondiale. Dans l'esprit de ses promoteurs, cette démarche ne saurait être un signal donné aux acteurs économiques afin d'emprunter les voies de l'illégalité. L'intelligence économique se cantonne au traitement de l'information blanche où « elle n'est pas ».

Pourtant, la confusion avec l'espionnage perdure et les débats sur le recours aux méthodes offensives ne sont pas refermés. En dépit des précautions avancées et de sa redondance, le message passe difficilement dans les milieux économiques. D'abord parce qu'il est relayé par un personnel issu lui même de la communauté du renseignement. Ensuite parce qu'il s'inscrit dans un système de représentation centré sur le conflit et reposant sur le paradigme de la guerre économique.

²⁹ AFDIE, Modèle d'intelligence économique, Economica, 2004, p.29

³⁰ Sur ces deux dernières raisons, pour un avis similaire B.Martinet, Y-M.Marti, L'intelligence économique, Comment donner de la valeur concurrentielle à l'information ? , Ed d'Organisation, 2^{ème} ed. , 2001, p.109

1. Renseignement d'Etat et Intelligence économique : une certaine porosité des champs

Depuis sa naissance, l'intelligence économique « sent le souffre ». Le secteur professionnel ne jouit pas toujours, selon Nicolas Moinet, d'une « image très positive (beaucoup par fantasme mais aussi parce qu'il n'y a pas de fumée sans feu) »³¹. Depuis que le terme « intelligence économique » s'est forgé dans les années 1990, la confusion est largement entretenue avec le renseignement et l'espionnage³². D'un côté, l'entrepreneur (*au sens shumpéterien du terme*) est invité à la prudence car l'entreprise « ne doit pas se transformer en service de renseignement et ceux ci n'ont pas vocation à devenir des entreprises »³³. De l'autre, le professionnel du renseignement croit voir dans l'intelligence économique « une dépossession de ses savoirs faire, une démystification de certaines de ses procédures »³⁴.

Sans doute pour dissiper ce malentendu originel, les spécialistes ne cessent de rappeler qu'au sens français l'intelligence économique s'inscrit résolument dans un cadre « légal, éthique et déontologique »³⁵ tentant ainsi de désamorcer les soupçons pesant sur l'intelligence économique. L'exercice (parfois maladroit) confine à la répétition d'une sorte de rituel un peu creux, pétition de principe sans cesse renouvelée dont on sent qu'elle est peut être d'avantage destinée à la réassurance de celui qui l'énonce qu'à rassurer celui qui l'entend. Du coup, l'antienne pourrait finir par induire une forme de méfiance, devenant par trop récurrente pour ne point s'avérer justement suspecte. Que dire *in fine* si ce n'est que certaines procédures pratiquées en « intelligence économique » empruntent aux techniques des « métiers du renseignement ». D'ailleurs, quelle que soit l'opprobre dont elle est l'objet, l'activité de renseignement n'est pas systématiquement illégale et l'espionnage ne représente qu'une infime partie des activités de renseignement. L'espionnage économique est « le fait, pour une personne physique ou morale, de rechercher dans un but économique, pour elle ou pour autrui, de manière illégitime – c'est à dire le plus souvent à l'insu et contre le gré de son détenteur – des informations techniques ou de toute nature lorsque ces informations présentent une valeur, même potentielle, dont la divulgation serait de nature à nuire aux intérêts essentiels de ce dernier »³⁶. Une analyse

³¹ C.Marcon, N.Moinet, L'intelligence économique, Dunod, 2006, p.86

³² Henri Martre avoue même qu'il « trouvait plutôt habile, l'idée de ce double sens du mot intelligence. A la fois au sens de renseignement et de compréhension pour préparer la prise de décision », Entretien avec l'auteur, Journée IHEDN sur les relais régionaux d'IE, Ecole militaire, 20 avril 2007

³³ B.Besson, JC.Possin, Du renseignement à l'intelligence économique, Dunod, 2^{ème} ed., 2001, p.64

³⁴ B.Besson, JC.Possin, Pour une définition de l'intelligence économique, Regards sur l'intelligence économique, N°1, Janvier/ Février 2004, p.6

³⁵ B.Martinet, Y.Marty, L'intelligence économique au service des yeux et des oreilles de l'entreprise, ed. d'organisation, 2002, 2^{ème} ed.

³⁶ Cf. J.Dupré, Renseignement et entreprises, *Intelligence économique, Espionnage industriel et sécurité juridique*, Ed. Lavauzelle, 2002, page 15.

historique des pratiques de renseignement nous persuadera que la collecte d'information de la part des Etats emprunte à un registre d'action assez riche, au sein duquel l'espionnage occupe une place résiduelle³⁷.

La confusion entre intelligence économique et espionnage est encore entretenue par les antécédents biographiques de certains professionnels du secteur et animateurs institutionnels des politiques publiques. Les parcours des hommes chargés d'animer les dispositifs d'intelligence économique révèlent certains liens organiques ou fonctionnels avec ce que l'on appelle la « communauté du renseignement ». Les hommes de l'intelligence économique sont avant tout des experts en information grise et noire. Plusieurs d'entre eux disposent ainsi d'une solide expérience professionnelle acquise au sein des services de renseignement (SR), ce qui tend fatalement à entretenir l'idée d'une perméabilité des activités. Ainsi, Alain Juillet haut responsable de l'intelligence économique auprès du Premier ministre juge t'il regrettable « la confusion qui existe dans les esprits entre intelligence économique et espionnage industriel »³⁸. Or, si le parcours personnel d'Alain Juillet fait de lui un authentique homme d'entreprise, il est aussi l'ancien directeur du renseignement de la DGSE³⁹. De même, le Préfet Rémy Pautrat successivement chargé de coordonner la mise en place de dispositifs territoriaux au sein de l'Association pour la Diffusion de l'information Technologique (ADIT) et de présider l'Institut d'Etude et de Recherche pour la Sécurité des Entreprises (IERSE)⁴⁰ est l'ancien directeur de la DST (de 1985 à 1986). Par ailleurs, Bernard Besson spécialiste français de l'audit en intelligence économique est passé par la DST et les renseignements généraux⁴¹. Certes, l'ensemble de ces personnalités sont surtout représentatives du mouvement actuel, parce qu'elles sont chargées d'animer les nouveaux dispositifs d'intelligence économique pour le compte de l'Etat. Si l'on raisonne en terme de spécialisation fonctionnelle, il n'est pas non plus illogique de voir affecté à une telle mission des commis de l'Etat jouissant d'une expérience significative du renseignement.

Cependant, on pourrait utilement compléter ce constat sur la sphère publique par une sociologie approfondie du secteur privé⁴², notamment

³⁷ Sur cette convergence des répertoires d'action voir O.Forcade, S.Laurent, *Secrets d'Etat, Pouvoirs et renseignement dans le monde contemporain*, Armand Colin, 2005, plus particulièrement les développements sur une approche analytique du renseignement, p.20 et suiv.

³⁸ A.Juillet, Interview, Propos recueillis par N.Arpagian, 01net., <http://www.01net.com/article/240695.html>, consulté le 2 juin 2004

³⁹ *Alain Juillet, le manager était une taupe*, L'Expansion, 18 décembre 2002, article accessible sur <http://www.lexpansion.com/art/17.0.64481.0.html>. Lire aussi le portrait détaillé suivant *Itinéraire : le fabuleux destin du patron espion*, http://www.linéaires.com/aff_media.php?id=4799

⁴⁰ L'Institut d'Etude et de Recherche pour la Sécurité des Entreprises (IERSE) est le relais universitaire de la gendarmerie nationale pour les questions d'intelligence économique.

⁴¹ Bernard Besson a été Directeur de cabinet à la DST puis aux Renseignements Généraux, Sous-Directeur aux Jeux et aux Courses (Ministère de l'intérieur). Il est membre du bureau de l'Association Française pour le Développement de l'Intelligence Economique (AFDIE). Il est aussi enseignant à l'Université de Marne la Vallée et à l'Université de Nice Sophia Antipolis. Il a participé à l'élaboration du référentiel sur l'enseignement supérieur de l'intelligence économique au sein du groupe de travail formé par A.Juillet février 2005

⁴² Cette sociologie reste à faire.

dans le domaine du conseil en intelligence économique. On y noterait alors la présence significative de bon nombre d'anciens militaires ou policiers ayant une expérience du renseignement. Par exemple, en 1994, Robert Guillaumot décide de créer l'Académie de l'intelligence économique et désigne pour premier Président Francis Demay un ancien de la DGSE prônant le transfert des savoir faire du renseignement aux entreprises. Significativement, la Fédération des professionnels de l'intelligence économique (Fépie) regroupant les acteurs privés de l'intelligence économique se choisit comme premier président l'Amiral Lacoste ancien directeur de la DGSE⁴³. Bien sûr, on ne peut exclure une certaine « convergence méthodologique » au moins au niveau des pratiques légales, ainsi qu'indiqué plus haut. Après tout, ce que l'on désigne généralement comme le « cycle du renseignement »⁴⁴ peut fonctionner indifféremment pour un Etat ou pour une entreprise. Les notions de réseau de renseignement, de correspondant, de plan de recherche, de classification des informations sensibles, de traitement et de diffusion de l'information peuvent s'appliquer raisonnablement à l'ensemble des organisations. Les hommes du renseignement seraient pour ainsi dire « prédisposés » aux métiers de l'intelligence économique compte tenu de leur maîtrise avancée des circuits informationnels⁴⁵.

L'existence de ces nombreuses « passerelles professionnelles » conforte entretient une partie des malentendus entretenus autour de l'intelligence économique en France. En termes de communication, il s'avère difficile pour d'anciens responsables des services de renseignements de convaincre l'opinion publique de l'innocuité des méthodes et de l'absence totale de liens avec l'espionnage. On voit ainsi s'esquisser un paysage quelque peu « surréaliste » dans lequel d'anciens membres des services de renseignement viennent plaider la moralité des moyens et faire l'éloge de l'information blanche. Comme le notent Besson et Possin, le monde de l'intelligence économique est « disparate et entretient avec l'Etat des relations ambiguës faites de complicités et de méfiance »⁴⁶. L'entrelacement des parcours professionnels génère des amalgames alimentant « une confusion des genres entre deux mondes qui s'interpénètrent mais ne se confondent pas »⁴⁷. Cette relation complexe entre les acteurs de l'intelligence économique et ceux du renseignement

⁴³ Sur ce point, les controverses sur la paternité de la Fépie sont assez significatives des frontières mouvantes entre renseignement et intelligence économique. Pour les uns, la naissance de la Fépie résulte principalement d'une initiative des pouvoirs publics (notamment du SGDN) qui souhaite voir se structurer la profession. Pour d'autres, cette naissance résulte d'une initiative purement privée des professionnels eux-mêmes qui souhaitent s'auto organiser. Difficile au final de démêler l'écheveau des influences réciproques chez des spécialistes publics et privés du « réseautage ».

⁴⁴ Sur ces notions techniques, nous renvoyons à J.Baud, Encyclopédie du renseignement et des services secrets, Lavauzelle, 2002, 741p.

⁴⁵ Reste bien sûr à prouver qu'ils le sont sur le plan déontologique (ce qui est une autre question). « le côté obscur de la force » selon l'expression d'Ali Laïdi et Denis Lanvaux, in Les secrets de la guerre économique, Seuil, 2004, p.45.

⁴⁶ B.Besson, J.C.Possin,, Du renseignement à l'intelligence économique, Cybercriminalité, contrefaçon, veilles stratégiques : détecter les menaces et les opportunités pour l'entreprise, Dunod, 2^{ème} ed., 2001, p.181

⁴⁷ C.Marcon, N.Moinet, L'intelligence économique, Dunod, 2006, p.16

brouille singulièrement la catégorisation entre information blanche, grise et noire. Elle est peut être accentuée encore dans le cadre d'une territorialisation des dispositifs d'intelligence économiques rapprochant les services déconcentrés de l'Etat avec les acteurs de terrain. Ce brouillage s'impose avec autant d'acuité que le paradigme dominant de la guerre économique tend à estomper les différences entre les conflits de nature économique et les enjeux de puissance des Etats.

2. Paradigme de la « Guerre économique » : débat sur la fin et les moyens

Pour les tenants de la « guerre économique mondiale »⁴⁸, la « nouvelle donne » géostratégique intervenue après la chute du mur de Berlin impose aux Etats de réorienter l'activité des services officiels de renseignement vers le domaine économique. Le paradigme de la « guerre économique » a pour ambition de décrire la haute intensité des conflits de concurrence entre les entreprises, mais il ne s'arrête pas là. Il entend aussi expliquer comment ces conflits affectent les enjeux de puissance entre Etats. La construction des dispositifs d'intelligence économique s'appuie donc sur le dépassement d'une double contrainte : « celle du durcissement des rapports de force concurrentiels entre les entreprises et les territoires, et celle de la protection du périmètre de souveraineté économique national »⁴⁹.

Ce contexte idéologique bouscule nécessairement la distinction entre information blanche, grise et noire. En effet, si « nous sommes en guerre », il nous faut logiquement des armes efficaces pour nous défendre et attaquer nos ennemis. A l'heure de la mobilisation générale, le patriotisme économique doit enrôler les hommes et les entreprises, le secteur privé comme le secteur public. Même « métaphorique », cette référence explicite à une situation d'exception (la « guerre ») oblige à repenser la répartition des rôles public/privé et comporte des risques de confusion. En effet, la guerre a toujours été l'apanage des Etats. Il n'est donc pas neutre de promouvoir le thème de la « guerre économique ». A partir du moment où l'on reprend ce thème, il faut s'attendre à voir des acteurs privés disposés à s'accaparer des méthodes jusque là strictement réservées à la puissance publique. Les méthodes « dures » de l'intelligence économique ne seraient que le prolongement logique d'une approche centrée sur la guerre économique.

De façon significative, Nicolas Sarkozy martelait lorsqu'il était ministre de l'économie et des finances en 2003 qu'« il n'y a pas de contradiction entre l'intérêt général, le service public et la mise à disposition d'informations stratégiques pour les entreprises. Bien au contraire ! »⁵⁰ L'Etat est donc

⁴⁸ Selon l'expression de Bernard Esambert, *La guerre économique mondiale*, Olivier Orban, 1991.

⁴⁹ E. Delbecq, *L'intelligence économique*, PUF, 2006, p.3

⁵⁰ Nicolas Sarkozy, *Colloque sur l'intelligence économique*, Discours de clôture, Ecole militaire, 1^{er} décembre 2003

invité à se mobiliser de façon résolue au service des entreprises. En un mot, il doit trouver « les modes de fonctionnement, de partage, d'analyse de l'information, qui le mettent au service du développement de nos entreprises. »⁵¹ Mais au-delà des discours, la détermination des limites entre le caractère publique et le caractère privée des informations n'est pas simple à élaborer. L'Etat dispose d'un stock d'informations précieuses qu'il utilise pour ses besoins exclusifs. Or les chefs d'entreprise pourraient être tentés de solliciter des informations confidentielles sur leurs concurrents par l'intermédiaire des services publics (notamment ceux du Minéfi). La question de la légitimité des transferts entre la sphère publique et la sphère privée mérite d'être posée au regard des règles de concurrence et des limites nécessairement posée à la fertilisation croisée. Comme le dit Robert Guillaumot : « Produire du renseignement pour des activités de défense est sans rapport avec ce dont a besoin le fromager d'une région française »⁵². Les besoins informationnels des entreprises, notamment ceux des PME/PMI, méritent d'être affinés pour délimiter un cadre d'intervention et un protocole d'échange le plus clair possible. Pour réussir à faire travailler les acteurs en réseau, il faut favoriser la reconnaissance d'intérêts communs entre le secteur public et le secteur privé, c'est-à-dire se départir d'une culture séculaire de « méfiance et de défiance ». Traditionnellement, « les pouvoirs publics s'arrogent le monopole de la défense de l'intérêt général ; les entreprises dénoncent de leur côté l'incapacité de l'Etat à comprendre les réalités du marché et la psychologie des acteurs... »⁵³. De part et d'autre, « les mythes et les fantasmes ont la vie dure. Les deux univers appartiennent encore à deux cultures différentes.(...) Le monde du renseignement est fait majoritairement de policiers ou de militaires élevés dans le cadre de l'Etat jacobin longtemps éloigné des réalités et des obligations du marché. Vouée au service du politique et du militaire, les structures étatiques du renseignement vivent encore des réflexes monarchistes et napoléonien marqués de réserves vis-à-vis des marchands »⁵⁴. Cette culture de suspicion révèle aussi la peur d'être purement et simplement « instrumentalisé » et enrôlé des conflits entre acteurs privés. Or tout ce qui est « stratégique » pour un chef d'entreprise ne l'est pas forcément vu du côté de l'Etat.

En effet, la culture administrative française ne prépare pas spécialement à enrichir des dynamiques de réseau, même si des évolutions positives sont intervenues depuis une dizaine d'années. La réticence apparaît d'autant plus forte que les fonctionnaires considérés exercent une mission d'essence régaliennne (police, justice, armée,

⁵¹ *Ibid*

⁵² R.Guillaumot, Interview, Regards sur l'intelligence économique, N°1, janvier février 2004, page 16 L'allusion au fromager prête sourire car Alain Juillet a été précisément dans sa carrière en 1989 il rejoint l'Union laitière Normande comme DG adjoint en charge du développement international avant de prendre la direction générale du groupe pour préparer la cession à Bongrain (source biographie d'Alain Juillet)

⁵³ Rapport Carayon, Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale, La documentation française, 2003, p.9

⁵⁴ B.Besson, JC Possin,, op cite, p15.

impôts..) et se voient ainsi investis de la « mystique de l'intérêt général ». Les représentants de l'Etat ne souhaitent intervenir ni comme arbitre, ni comme acteur dans des conflits d'origine purement concurrentielle opposant le privé au privé. L'autonomie de la sphère publique et sa dissociation par rapport à la sphère privée fait partie intégrante de la culture du service public, au même titre que l'attachement à la loi comme expression impersonnelle de la volonté générale. En dehors du traitement des « pathologies du marché » tels que la concurrence déloyale, le parasitisme économique ou la contrefaçon, les services de l'Etat se retranchent traditionnellement derrière un discours de neutralité et de distance face aux intérêts du marché. Or cette neutralité de l'Etat bien comprise dans le cas d'une régulation interne purement hexagonale mérite certainement d'être réévaluée lorsqu'on passe à un cadre international, particulièrement en phase de conquête des grands contrats internationaux. En changeant d'échelle, ces « grands contrats » sont positionnés à la jonction du politique et de l'économique, de l'enjeu commercial et de l'influence nationale. Les aides logistiques (souvent discrètes) apportées par les services officiels représentent des entorses faites aux règles du libre échange. Elles sont cependant jugées réalistes dans le cadre de la compétition internationale, dans la mesure où les contours de l'intérêt national se dessinent plus clairement face à l'extérieur. Selon ce mouvement, la distinction entre information « blanche, grise et noire » est en partie « soluble » dans la concurrence internationale, ne serait-ce qu'au titre de la réciprocité puisque de nombreux pays n'hésitent pas eux aussi à appuyer leurs entreprises avec des moyens régaliens parfois très offensifs⁵⁵.

Une dernière remarque s'impose sur la place dévolue aux sociétés de conseils privés dans un dispositif national d'intelligence économique. Bernard Carayon pointe ainsi la position de « cheval de Troie » des cabinets de conseil en Intelligence économique, notamment des cabinets anglo saxons. « Le traitement de l'information noire est le monopole, en Etat de droit, des services de renseignement. Leur action peut être illégale, mais reste légitime. Ne soyons pas naïfs : dans tous les pays occidentaux l'action des cabinets privés est attentivement suivie, et parfois contrôlée, par les services renseignement. Cette collaboration en France doit être mieux assurée et le rating éthique et technique des cabinets, garantis par les services spécialisés.⁵⁶ » Là aussi, il convient d'aborder pratiquement la distinction entre information « blanche, grise et noire ». Les sociétés de conseil en Intelligence économique peuvent être considérées comme des menaces à l'ordre public à partir du moment où elles se lancent dans des actions offensives. Elles sont aussi des acteurs indirects du renseignement économique pour certains gouvernements qui n'hésitent pas à « déléguer » opportunément certaines missions. Les

⁵⁵ Voir E.Dénéché, C.Revel, L'autre guerre des Etats-Unis, Economie : les secrets d'une machine de conquête, Robert Laffont, 2005.

⁵⁶ B.Carayon, Patriotisme économique, De la guerre à la paix économique, ed.du Rocher, 2006, p.214

nouveaux « supplétifs » de cette guerre économique sont parfois intégrés dans la chaîne du renseignement national, « comme les anciennes sociétés de corsaires, ne font pas leur guerre privée, mais à titre privé la guerre nationale »⁵⁷.

II. Déontologie de pratique: le blanc comme valeur ajoutée

Après avoir dressé une cartographie de nos politiques publiques et souligné la variété des discours tenus et des postures occupées par les acteurs de l'intelligence économique, nous nous interrogerons sur la mise en œuvre des préconisations déontologiques par les professionnels du secteur. En effet, dans un contexte de faiblesse des idéologies et d'affaiblissement du sentiment religieux, le simple rappel de la majesté de l'autorité de la loi ne suffit plus⁵⁸. L'éthique doit donc aussi permettre d'énoncer les règles et de se mouvoir entre ce qui est autorisé, toléré et interdit. L'éthique est indissociable d'un travail d'argumentation spécifique qui doit aussi convaincre les acteurs de son bien fondé.

A. Sur le continuum légalité/ légitimité

On peut savoir ce qui est légal en se tournant vers le droit positif, c'est-à-dire l'ensemble des lois, des règlements et de la jurisprudence. L'encadrement de l'intelligence économique dans ce cadre légal ne pose a priori guère de problèmes puisque selon une fiction reconnue « nul n'est censé ignorer la loi ». Comme le fait remarquer Gérard Verna, la force de la loi résulte justement de son aspect prévisible, indiscutable et binaire. « C'est légal ou ça ne l'est pas »⁵⁹. Selon une orientation minimaliste, il suffirait de soumettre les activités d'intelligence économique au régime indifférencié de la légalité.

1. Sur les limites du légal

Cependant dans la réalité, les choses ne sont pas si simples. D'abord parce que les faits sociaux devancent souvent le droit. Certaines situations ne pas juridiquement condamnées. Il existe des vides juridiques qui peuvent permettre l'épanouissement de pratiques peu recommandables. Et comme « ce qui n'est pas interdit est autorisé », des praticiens astucieux trouveront alors des formes inédites de liberté d'action. Ensuite parce que dans la pratique les règles sont parfois contradictoires les unes par rapport aux autres avec la multiplication des textes ayant une portée

⁵⁷ B.Carayon, *op cite*, p.73

⁵⁸ G. Lipovetski, *Le crépuscule du devoir. L'éthique indolore des nouveaux temps démocratiques*, Gallimard, 1992

⁵⁹ G.Verna, Communication, 2^{ème} journées d'Intelligence stratégique, ESA, Lille, 8-10 décembre 1999. Voir aussi G.Verna, Journée de découverte sur l'intelligence économique, IHEDN, Paris, 20 avril 2000, document reprographié.

réelle ou supposée, les contradictions des différentes branches du droit... Thibault Manoir de Juaye a démontré qu'il existe aussi des « stratégies judiciaires de déstabilisation » et que certaines entreprises n'hésitent à dévoyer les procès pour « se procurer un gain de temps, un avantage économique ponctuel, ou avoir une résonance médiatique »⁶⁰. De même, l'utilisation agressive des procédures judiciaires peut permettre de soutirer des informations confidentielles à un concurrent en se fondant sur le principe du contradictoire⁶¹. Les zones de « non droit » (vide juridique) et de « sur droit » (profusion de normes) offrent des puissantes marges de manœuvre pour s'attaquer à l'information grise ou noire. La connaissance du droit pénal et le respect de la propriété intellectuelle constituent des bornes incontournables. « La frontière entre les pratiques licites et illégales doit être connue de tous et respectée⁶² ». Le respect de la légalité demeure donc « indépassable », mais il n'exclut pas pour autant la production de stratégies sophistiquées visant à utiliser et parfois dévoyer les règles de droit dans le cadre d'un rapport de force entre les parties. C'est pourquoi, pour compléter la régulation légale des activités, de nombreux spécialistes de l'intelligence économiques recommandent l'adoption de règles éthiques. Le rattachement à une Charte de déontologie témoigne solennellement d'un engagement de l'entreprise et de sa façon « d'être et de se sentir comptable de sa responsabilité aux yeux de la société »⁶³. De plus, pour les sociétés de conseil en intelligence économique, la Charte de déontologie constitue un support de communication externe et un outil de différenciation permettant de singulariser et de valoriser l'offre commerciale de service. Elle peut conférer un réel avantage concurrentiel en matière de qualité de services. Outil de normalisation des pratiques, elle peut avoir pour vertu de rassurer le client en sécurisant la collecte et l'exploitation des informations blanches ou grises..

En principe, nous savons que « ce qui n'est pas interdit est autorisé ». La dialectique déontologique consiste donc à surajouter une couche de contraintes sur les activités. Les acteurs décident, pour ainsi dire « librement », de s'interdire pour partie ce qui est autorisé, induisant une différence entre la légalité des pratiques et la légitimité des pratiques. C'est pourquoi la notion de charte déontologique ou de code de déontologie est quelque peu ambiguë, dans la mesure où elle prétend replacer une démarche essentiellement volontaire dans un cadre de référence prescriptif. La force de la déontologie, parce qu'elle s'incarne dans la volonté des acteurs (*pacta sunt servanda*), devrait être justement de rendre totalement superflu le recours à la loi, accordant au métier l'autonomie suffisante pour trouver des modes de régulation interne permettant d'éviter les dérapages. Il y a donc une confusion initiale entre

⁶⁰ T.Manoir de Juaye, Le droit pour dynamiser votre business, ed. d'Organisation, 2004, p.75

⁶¹ T.Manoir de Juaye, Intelligence économique, Utilisez toutes les ressources du droit, ed. d'Organisation, 2000.

⁶² AFDIE, Modèle d'intelligence économique, Economica, 2004, p.30

⁶³ Y.Medina, La déontologie, ce qui va changer dans l'entreprise, Cahier de l'ORSE, ed. d'Organisation, 2003,p.35.

le droit (légal) et le moral (déontologie), « d'où l'idée maintes fois partagée en vertu de laquelle des codes sans sanction sont des recueils de vœux pieux ou des répertoires de bonnes intentions sur le plan éthique, alors que des codes qui en comportent ont une application juridique, donc une portée pratique »⁶⁴.

2. Sur l'utilité du répertoire déontologique

La responsabilité du praticien en intelligence économique est avant tout d'essence individuelle. La déontologie des moyens employés impose la répudiation des mauvaises conduites et de certaines méthodes immorales, sans passer par la pression d'une contrainte externe d'origine légale ou réglementaire. Le pari déontologique semble donc exclure *a priori* une intervention de la puissance publique, puisqu'il cherche précisément à encourager la formulation de comportements vertueux par les acteurs eux mêmes. Il est donc essentiel de rappeler que le recours déontologique est délibérément ancré dans une démarche d'auto organisation des pratiques, d'auto régulation des groupes et donc d'autolimitation des libertés individuelles⁶⁵.

Une telle auto restriction des pratiques doit être appréciée au regard des règles de la compétition économique. Ainsi, pour un courant de pensée comme celui des libéraux néo classiques⁶⁶ la question déontologique est littéralement superflue. Les entreprises doivent avant tout assurer les profits des actionnaires. La responsabilité morale et sociale de l'entreprise repose donc uniquement sur cette capacité à générer des profits. Toute autre considération est par définition subversive car elle distrait l'entreprise de son objectif premier. Dans ce type de position minimaliste, seul le respect de la légalité s'impose. La position de Milton Friedman est pourtant difficile à tenir dans un environnement social qui demande de plus en plus souvent des comptes aux entreprises et à leurs dirigeants. Dans son acception offensive, l'intelligence économique n'échappera pas à « l'air du temps » et à la profonde crise de légitimité qui accompagne les pratiques entrepreneuriales. L'opinion publique s'émeut régulièrement de la course effrénée aux profits conduisant certaines entreprises à licencier des salariés ou à délocaliser des sites de production pour satisfaire leurs actionnaires. Comme le démontre Elkington, le capitalisme moderne doit faire profession de vertu et suivre une *triple bottom line* permettant de mesurer l'impact non seulement économique, mais aussi social et environnemental des pratiques⁶⁷.

⁶⁴ G.Giroux, L'éthique : portée et limites de l'autorégulation libérale de l'économie dans un contexte de mondialisation, in JY.Naudet (dir.), Ethique et entreprise, Librairie de l'Université d'Aix en Provence, 2001, p.56.

⁶⁵ G.Giroux, « L'éthique : portée et limites de l'autorégulation libérale de l'économie dans un contexte de mondialisation », in JY.Naudet (dir.), Ethique et entreprise, Librairie de l'Université d'Aix en Provence, 2001, p.55.

⁶⁶ M.Friedman, Capitalisme et liberté, ed.Robert Laffont, 1971

⁶⁷ J.Elkington, Cannibals with forks, the triple bottom line of 21st century business, Capston publishing limited, 1999

Plus que jamais les entreprises doivent se soucier de la légitimité de leurs actions pour assurer durablement un point d'ancrage symbolique à leurs activités. Aux yeux de l'opinion publique « la fin ne justifie pas les moyens ». Or, chaque pratique d'intelligence économique ne peut se soustraire à une évaluation formulée en fonction de critères *ad hoc*. Ainsi organiser la filature d'un concurrent pour répertorier ses contacts commerciaux, monter de faux entretiens d'embauche pour *debrief* les cadres d'une société adverse, récupérer le contenu de poubelles abandonnées, profiter d'indiscrétions en tendant l'oreille concernant des conversations tenues à la table d'un restaurant. Si ces pratiques sont mises en œuvre par une PME française contre une autre PME du même secteur, elles apparaissent condamnables moralement. En revanche, si les mêmes méthodes permettent à une PME française (taille, nationalité) d'obtenir un marché de plusieurs millions d'euros (gain) et de sauvegarder des emplois contre une grande entreprise asiatique qui exploite les enfants (absence de réciprocité). La réprobation morale sera beaucoup plus nuancée.

L'étalonnage de la déontologie est donc non seulement contextuelle mais aussi relationnelle. Il dépend des règles du jeu en vigueur, des rapports de réciprocité, de la hiérarchie des valeurs des individus ou des groupes considérés. Or une démarche « à la carte » perdra de son intérêt si les règles ne deviennent qu'une « pétition de principe » à géométrie variable. En déontologie, les acteurs s'obligent toujours et en tout lieu, quelle que soit l'importance des enjeux à ne pas recourir à certaines pratiques. L'abstraction des rapports de force et la décontextualisation des enjeux ne suppriment pas l'intérêt de la déontologie comme boussole, mais ne nous dit pas grand-chose sur la façon dont la course est réalisée. L'objectif des pratiques d'intelligence économique vise la compétitivité des entreprises. La déontologie doit donc être un atout de performance et non pas un obstacle au développement commercial. Le curseur concernant l'acceptabilité des pratiques d'intelligence économique « offensive » dépend aussi du contexte culturel. Une entreprise pratiquant l'intelligence économique qui s'éloignerait significativement des pratiques et des comportements professionnels les plus profitables s'exposerait sans doute à la réussite de concurrents nettement moins scrupuleux, à la dégradation de ses résultats et pour finir au rappel à l'ordre du marché (dépôt de bilan, liquidation judiciaire). A l'instar de l'éthique des affaires, le dilemme de la déontologie en intelligence économique est souvent « hypocrite ou suicidaire ? »⁶⁸

⁶⁸ Sur les sorties de ce dilemme P. Van Parijs, *The spotlight and the microphone, Must business be socially responsible, and can it ?*, Chaire Hoover, Doc N° 92, septembre 2002, www.etes.ucl.ac.be/publications/dochts.htm

B. Rationalité économique

L'aspect déontologique ne doit « pas se limiter à une simple clause de style »⁶⁹. Les questionnements concernant l'effectivité des chartes de déontologie sont donc nécessaires. Autour du tryptique information « blanche, grise, noire », il existe tout un décorum moral de l'intelligence économique. Mais « les discours *off the record*, accompagnés de signes de connivence, sont parfois moins catégoriques que les chartes écrites »⁷⁰. La tension manifestée autour de la régulation déontologique ne fait que traduire le « dilemme fatal »⁷¹ entre les recommandations de l'éthique assignant les pratiques d'ie sur le blanc et le gris et la maximisation des profits.

1. Le calcul du risque

Dans des travaux déjà anciens, Raymond Boudon⁷² décrit le social comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels. L'auteur expose que chaque individu est porteur de trois sortes de rationalités. La rationalité psychologique va mettre en jeu les émotions et les passions. La rationalité économique repose sur la logique de l'intérêt et de l'utilité (certains diront de l'utilitarisme). La rationalité dite « axiologique » fait intervenir les valeurs sociales, donc morales. Dans une perspective réaliste, c'est bien sur la contradiction, la complémentarité et la congruence entre rationalité économique et rationalité axiologique que devrait reposer l'essentiel du débat sur la déontologie. En situation, l'acteur qu'il soit interne (chef d'entreprise, cadre, manager) ou externe (consultant) il va systématiquement se livrer à un calcul.

Selon une critique traitée par l'école de la rationalité limitée, on pourra nous objecter que notre conception de l'acteur donne une importance démesurée à la rationalité. Bien sûr, l'acteur économique peut parfaitement se comporter de façon irrationnelle. Un chef d'entreprise pourra être animé par un ressentiment contre un concurrent et s'engager dans une opération illégale pour abattre son adversaire. L'hypothèse de la lutte économique « à mort » n'est pas une pure hypothèse d'école. Pour autant, quelle que soit l'intensité de la « guerre économique », la personnalisation outrancière des enjeux et l'animosité personnelle ne synthétisent pas la majorité des comportements. On trouvera d'ailleurs des signes ostensibles de passion dans des entreprises peut être plus militantes, notamment celle du tiers secteur pour lesquelles le « rapport aux valeurs » est déterminant. Des sociétés mutualistes « assureurs militants » peuvent être tentés de combattre les assureurs au nom du principe de solidarité. Des associations d'insertion par l'économique

⁶⁹ AFDIE, Modèle d'intelligence économique, Economica, 2004, p.30

⁷⁰ C.Marcon, N.Moinet, L'intelligence économique, Dunod, 2006, p.88

⁷¹ W.J Baumol, Perfect markets and easy virtue. Business ethic and the invisible hand, Blackwell, 1991

⁷² R.Boudon, La logique du social, Fayard, 1979.

peuvent décider de combattre les agences d'intérim car elles ne respectent pas suffisamment selon elle les droits sociaux des travailleurs. Dans des cas particulier, des organisations à but non lucratif opposent une *weltanschauung*, une véritable « vision du monde » inconciliable avec celle de leurs concurrents. La lutte concurrentielle s'incarne alors dans un savant mélange de compétition économique (« produit contre produit », « service contre service ») mais aussi une compétition de valeurs (solidarité contre individualisme, absence de but lucratif contre course aux profits, un homme une voix contre poids des actionnaires).

Dans une entreprise capitaliste « classique », la question de la valeur ajoutée et du calcul des risques est beaucoup importante. L'entreprise est soumise à des obligations de résultats dans le cadre d'une compétition économique. Elle devra réfléchir sur la proportionnalité entre les moyens employés pour collecter des informations stratégiques et les résultats escomptés à terme. La rationalité économique est étroitement liée au fameux « retour sur investissement ».

A ce niveau, il existe une confusion entretenue par la distinction entre information blanche, information grise et information noire. Dans les représentations collectives, la valeur du noir est supérieure à celle du gris, elle-même nettement supérieure à celle du blanc. La gradation des couleurs induit une sorte « d'échelle intuitive » fondée sur la valeur des informations. En l'absence d'une véritable « théorie de la valeur » des sources ouvertes, les dirigeants d'entreprise continuent d'attribuer une valeur subjective plus importante à une information en fonction de son caractère secret. L'accès au secret rend l'information rare, ce qui est rare est cher.

Abusant parfois de ce *credo*, certains acteurs n'hésiteront pas à « noircir » des informations blanches. Ainsi, une information obtenue librement suite à une indiscretion ou à l'utilisation d'une base de données peut devenir une information sensible, collectée après une enquête approfondie... La valeur de l'information collectée est en relation avec la « mise en forme » et parfois de la « mise en scène » permettant de la présenter au client. On cherche le plus souvent à se renseigner sur le bilan financier de son concurrent, sa structure de coûts, sa stratégie de réponse aux appels d'offre, sa politique de prix. Or, comme le souligne Christian Harbulot, « ces informations sont rarement accessibles légalement et sont traitées le plus souvent dans le cadre d'une démarche de renseignement... ». Cela entraîne une « focalisation excessive des dirigeants d'entreprise sur la valeur optimale des sources fermées a réduit à la portion congrue l'apport des sources ouvertes dans le management global de l'information des entreprises »⁷³. La synthèse des informations ouvertes comporte une valeur ajoutée reposant sur l'interrogation des sources et le traitement des informations pour dégager des signaux faibles. Pour Harbulot, la mondialisation des échanges a

⁷³ C.Harbulot, *La main invisible des puissances, Les Européens face à la guerre économique*, Ellipses, 2005, p.60

modifié la configuration des affrontements économiques. L'accès aux secrets de l'autre n'est plus la condition *sine qua non* pour le devancer et créer un avantage concurrentiel durable. Les opérations d'encerclement de marché par les normes industrielles et comptables, les stratégies d'influence pour orienter l'attribution des appels d'offre, les manipulations informationnelles pour dénigrer ou protéger l'image et la réputation des firmes ou des Etats résulte de la capacité à mettre en œuvre les méthodes de renseignement et d'intelligence économique »⁷⁴. De même, la théorie de la valeur devrait reposer d'avantage sur des facteurs objectifs comme la supériorité de l'information informelle, la fraîcheur des informations collectées ou le sérieux du traitement.

Blanc	Gris	Noir
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Respect de la Déontologie ▶ Valorisation des capacités de repérage ▶ Compréhension, articulation, synthèse ▶ Détection de signaux faibles 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Risque déontologique et légal ▶ Habileté « border line » (respect des limites légales, exploitation des vides juridiques...) ▶ Valorisation du mode de collecte ▶ Montage d'opération de renseignement humain 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Transgression des règles légales ▶ Calcul d'opportunité ▶ « Pas vu, pas pris » ▶ Répertoire d'action régalién ▶ Valeur = secret
VALEUR de TRAITEMENT	VALEUR d'ACQUISITION	VALEUR de TRANSGRESSION

⁷⁴ C.Harbulot, *op cite* p.62

2. Le régime de tentation déontologique

Au delà des préconisations déontologiques formelles, le maniement des différentes sources d'information représente toujours un exercice délicat pour le chef d'entreprise. Tout décideur doit en effet arbitrer « en situation », selon des contraintes économiques et concurrentielles bien réelles. Son approche résulte le plus souvent d'un calcul sur les conséquences de la décision. Au final, le risque dépend d'une probabilité (celle de se faire prendre par exemple) et la gravité des conséquences encourues. L'effectivité des règles de déontologie ne se mesure « qu'en situation », c'est à dire face à la tentation.

Dans ce calcul, le chef d'entreprise ou le consultant en intelligence économique sera enclin à tenir compte des pratiques sociales en général et des pratiques de ses concurrents en particulier. Même si *in abstracto* on tend à évacuer cette question de la communauté des pratiques, à la marge le respect absolu des règles de déontologie et des règles légales résulte aussi des conceptions sociales dominantes par rapport à l'usage de la norme. « On ne saurait reprocher aux professionnels de l'intelligence économique d'un pays qui respecte si difficilement les limitations de vitesse et la propriété intellectuelle et artistique par la photocopie et le *peer to peer*, de trouver de temps à autres quelques petits arrangements sans grandes conséquences »⁷⁵. Dans un environnement concurrentiel « débridé », le chef d'entreprise réagit aussi en fonction d'un rapport de force. Le fait de se conformer aux règles ne doit pas handicaper la performance de l'organisation face à des concurrents qui « n'ont pas toujours il est vrai, ce type de scrupule »⁷⁶.

Un autre élément essentiel dans l'application de la déontologie repose sur l'évaluation du gain escompté. Ainsi, en novembre 2006, Joya Williams, Ibrahim Dimson et Edmund Duhaney se retrouvent devant les tribunaux américains pour avoir volé des secrets industriels à Coca cola. Les trois compères sont accusés d'avoir dérobé des échantillons et des documents confidentiels sur un nouveau produit pour les vendre à Pepsi pour la somme d'1,5 millions de dollars. En fait, ils négociaient avec un policier en civil car Pepsi avait prévenu Coca cola. Lorsqu'un inconnu vole un pneu Michelin de haute technologie à l'occasion d'un grand prix, il s'empare de plus de trois années de Recherche et Développement. Dans la pratique, plus l'enjeu est élevé, plus le respect des règles déontologiques devient difficile. Si parallèlement, l'acteur a déjà expérimenté la mise en oeuvre de méthodes offensives de collecte, il sera d'autant plus disposé à basculer dans l'illégitime voire l'illégal. Certes, « les tentatives de manipulation, de pression morale ou financière doivent être exclues. Le refus de répondre d'un interlocuteur doit être respecté. En

⁷⁵ C.Marcon, N.Moinet, *op cite*, p.89

⁷⁶ *Ibid*, p.88

aucun cas, l'entreprise ne doit agir sous une fausse identité.⁷⁷ » Mais les moyens les plus simples de récupérer l'information sont parfois privilégiés...

En matière d'externalisation des actions d'intelligence économique, l'éloignement géographique et l'utilisation d'écrans (délégation de missions) ne favorisent pas vraiment non plus le respect des règles. Les grandes agences et les grandes entreprises disposent de relais à l'étranger. Dès lors « il est possible que leur éthique, qui peut être stricte au siège de la maison mère, se délite au fur et à mesure de leur éloignement géographique... » Les « prestataires locaux connaissent bien le terrain, ont des informateurs référents dans leurs propres réseaux, n'ont que peu de réticences à travailler dans l'illégalité et servent de fusible en cas de dérapage »⁷⁸.

En effet, plus on s'éloigne du commanditaire initial des actions, plus la dilution des responsabilités est grande. On peut proclamer son attachement aux règles de déontologie et confier à d'autres le soin de se salir les mains. La façade vertueuse des entreprises peut dissimuler les actions troubles des officines. Selon une sorte de principe de subsidiarité, plus on se rapproche de celui qui traite effectivement la source, plus notre triptyque « blanc/gris/noir » ressemble à un mirage (surtout à l'international). On peut presque voir se profiler une intelligence économique à « deux vitesses ». Derrière de grandes sociétés de conseils en intelligence économique faisant profession de vertu (Géos, Atlantic intelligence, DATOPS...) on peut imaginer un paysage professionnel composé d'une multitude de « traqueurs solitaires », déclarés en profession libérale. Ces « nouveaux mercenaires » sont payés au résultat avec des clauses de *success fee*. Sous traitants positionnés en aval d'une chaîne de renseignement particulièrement cloisonnée, ils ne connaissent pas vraiment leurs clients réels. Economiquement dépendants, ces *free lance* sont structurellement poussés vers l'information grise ou noire, condition impérative de solvabilisation des actions.

Les éléments évoqués ci-dessus permettent de broser un tableau provisoire permettant d'apprécier la déontologie « en situation », rompant avec une approche morale et purement idéaliste. Cette approche réaliste permet de définir ce que nous appelons le « régime de tentation déontologique » (voir tableau ci après).

⁷⁷ AFDIE, Modèle d'intelligence économique, Economica, 2004, p.30

⁷⁸ C.Mathon, Les problèmes posés par l'utilisation de moyens de corruption, *in* Intelligence économique et gouvernance compétitive, dir.S. Perrine, INHES/ La documentation Française, 2006, p.185

REGIME DE TENTATION DEONTOLOGIQUE

	FACTEURS	COMPOSANTES
PRISE DE DECISION	Culture, histoire, institutions « L'air du temps »	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Paradigme de la « guerre économique » ▶ Règles de réciprocité ▶ Consensus social sur la répudiation des moyens douteux (illégaux et illégitimes)
	Système de valeurs de l'acteur (chef d'entreprise, manager, consultant en IE)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Distinction Bien/mal (Ethos) ▶ Animosité personnelle, passion (Pathos)
	Répertoire d'action disponible	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coût de l'action non déontologique ▶ Simplicité des moyens de collecte ▶ Expérimentation de méthodes grises
GAINS ESPERES	Attentes économiques	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gains espérés (nouveaux marchés, nouveaux clients...) ▶ Résultats financiers ▶ Sauvegarde des emplois et de l'outil de production
GESTION DES RISQUES	Risques juridiques encourus	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Responsabilité pénale individuelle ▶ Personne pénale de la personne morale ▶ Responsabilité civile
	Conséquence sur l'image <i>corporate</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Position de l'opinion publique : Réprobation/indifférence/approbation ▶ Existence effective de contre pouvoirs (ONG, média)
	Eloignement du vecteur d'action	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eloignement géographique (action dans un pays étrangers) ▶ Fonctionnel (structure en écran, 1/3 de confiance) et action par « subrogation »

Conclusion :

Nous avons pu apprécier comment la variable déontologique peut agir sur les activités d'intelligence économique. Au delà d'une vision romantique du « Noir, Blanc, Gris », la déontologie opère une double contrainte. Elle est d'abord une clé de répartition entre le renseignement d'Etat et les activités du marché, entre la sphère publique et la sphère privée. Elle est aussi une clé de répartition des actions, permettant de distribuer les pratiques entre le légal et le légitime, dans un environnement fortement concurrentiel qui influence le choix final des acteurs. L'avenir nous dira si le secteur de l'intelligence économique dispose de la capacité de s'institutionnaliser et de s'auto réguler sous la tutelle plus ou moins pressante de l'Etat. La crédibilité des méthodes, leur « exotérisation » et leur diffusion auprès des PME/ PMI constitue le défi majeur des années à venir.

ANNEXES

1. Pyramide des responsabilités de Carrol
2. Inventaire des pratiques d'IE
3. Axe de classification légitimité/ légalité, G.Verna (2000)
4. Tableau synoptique des Chartes de déontologie
5. Typologie de l'information « blanche, grise, noire », selon Pichot Duclos (1994)
6. Typologie de l'information« blanche, grise, noire », selon Rouach (1994)

Pyramide des responsabilités
Carroll⁷⁹

Niveau 4 : Responsabilité Philanthropique
« Être bon »

Niveau 3 : Responsabilité déontologique
« Être juste »

Niveau 2 : Responsabilité juridique
« Être légal »

Niveau 1 : Responsabilité économique
« Être profitable »

⁷⁹ AB.Carroll, *A three dimensional conceptual model of corporate performance*, Academy of management review, 1997, vol.4, N°4, p.497 et suiv.

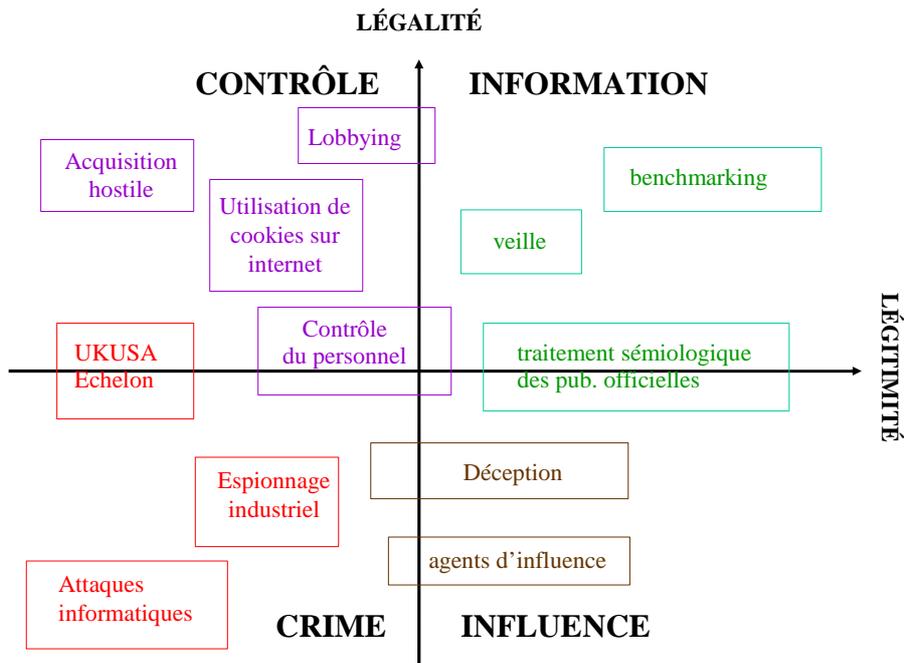
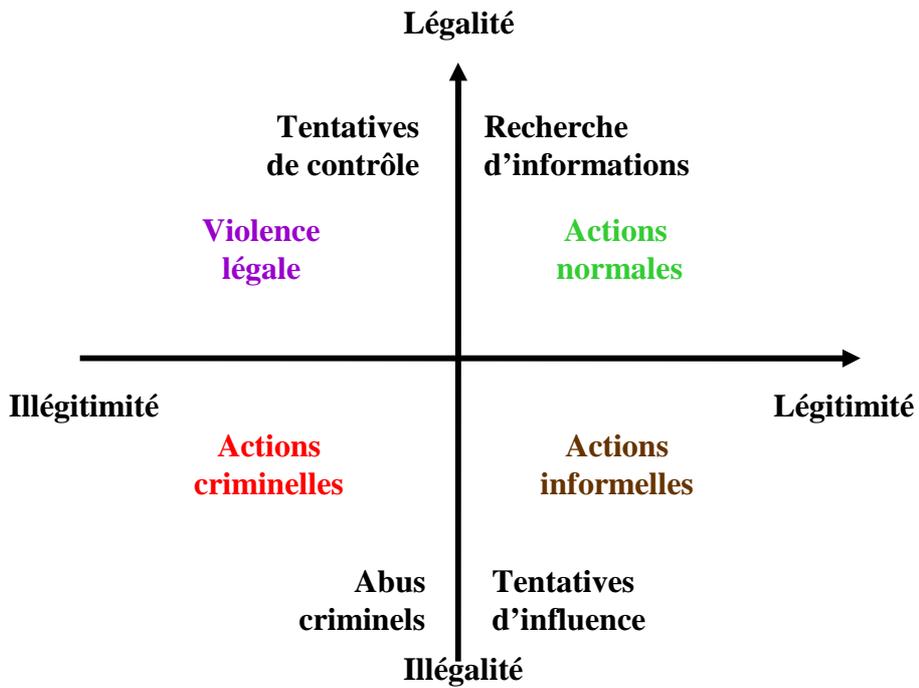
**INVENTAIRE des PRATIQUES
D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE
(librement adapté d'après les travaux de la SCIP USA)**

1. Débauchage des salariés de concurrents
2. Mise en œuvre de techniques d'entretiens prétextes (fausse enquête marketing ou presse)
3. Visite de salon avec un plan de collecte
4. Participation à des congrès et de conférences avec questionnaire
5. Débriefing des partenaires de concurrents
6. Interrogation de banques de données
7. Veille presse (fil RSS)
8. Analyse des produits des concurrents (reverse engineering)
9. Recoupement d'informations dans le cadre de relations publiques
10. Récupération du contenu de poubelles abandonnées
11. Collecte d'indiscrétions des conversations tenues en public
12. Surveillance électronique de personnes, de produits ou de locaux d'entreprises
13. Vol de documents ou du matériel de présentation
14. Interception de correspondances privées (courrier, télécopies, courriers électroniques)
15. Perte d'informations à l'occasion de fusions ou de joint venture, demandes de permis ou d'autorisations à l'administration, de procès.
16. Utilisation de la déloyauté de salariés mécontents (climat social)
17. Surveillance personnelle ou électronique (photographie, micros, déplacement des responsables)
18. Accès non autorisé aux systèmes d'information des entreprises
19. Infiltration d'une « taupe » chez un concurrent

Pratiques « limites » sur le plan déontologique

1. Solliciter les employés d'un concurrent pour obtenir des informations
2. Piller des idées exposées par des ingénieurs au lors de conférences
3. Recourir au consultant du concurrent
4. Débauchage limité de cadres
5. Solliciter des informations auprès de clients ou de fournisseurs d'un concurrent
6. Inciter les clients à lancer de « faux appels d'offre »
7. Observer les zones de chargement ou visiter les usines du concurrent
8. Envoyer de faux questionnaires ou sondages
9. Analyse et démontage de produits (reverse engineering)
10. Organiser de faux entretiens d'embauche
11. Lancer une fausse rumeur (désinformation)
12. Corruption de personnel (de la simple gratification au chantage)

L'axe de classification légitimité/ légalité G.Verna (2000)



	Charte d'engagement du personnel ⁸⁰ BEIC	Code de bonne conduite des professionnels de la veille et de l'intelligence informationnelle ⁸¹ CYBION	Code de déontologie Groupement Français de l'Industrie de l'Information (GFII)	Charte de déontologie Réseau ACRIE ⁸²	Code d'éthique SCIP USA ⁸³	Fédération des professionnels de l'intelligence économique Fépie
Examen préalable de la Moralité de la demande	Vérifier l'origine et la motivation de la demande et refuser une mission dont le but est immoral ou illicite					
Recoupement	Vérifier et rectifier toute erreur	Vérifier les informations collectées	Elargir et de recouper leurs informations pour s'assurer de leur pertinence Offrir une info licite et fiable	Respecter les critères de rapidité, efficacité (...) sécurité et respect des coûts et des délais (art.13)		Vérifier la véracité et la crédibilité de la source (art.5)
Professionalisme				Solliciter les compétences spécifiques et connues des entreprises (art.15)	Maintenir un très haut niveau de professionnalisme (art.2)	N'accepter des missions que pour lesquels ils disposent des compétences professionnelles (art.4)
Droit d'accès et de rectification	Déclarer ses données à la CNIL		Protection des données à caractère personnel			
Usurpation d'identité (pas de faux nez)	Décliner son identité pendant l'enquête Ne jamais se faire passer pour un autre organisme				Révéler (...) l'identité du professionnel ou de son organisation, avant toute interview (art.5)	
Confidentialité	Ne doit en aucun cas divulguer tout ou partie des informations portées au dossier à un tiers	Respecter la confidentialité des informations collectées, notamment dans les conclusions d'un rapport ou d'une étude	Garantir le caractère confidentiel des recherches du client	Discretion totale concernant les clients (identité, besoins, prestations, savoir-faire...) "confidentialité" (art.13).	Respecter complètement les demandes de confidentialité (art.6)	Clause de confidentialité concernant les informations et données fournies par le client et celle recueillies à son profit au cours de la mission (art.6)
Collecte de sources ouvertes		Collecter uniquement des informations légalement et librement accessibles	Faire apparaître le type de sources d'où proviennent les informations, dans le respect de la déontologie professionnelle propre à ces sources			Ne fournir que des informations accessibles par des moyens légaux (art.5)
Propriété intellectuelle		Citer les sources officielles	Respect des droits d'auteur			

⁸⁰ Charte de déontologie du BEIC, Voir M.Besson, Y.Laloum, Tout savoir sur vos partenaires, ed.d'Organisation, 2003, p.41 et 42

⁸¹ Code de bonne conduite édité par Cybion SA, disponible sur <http://www.veille.net> (2005)

⁸² Charte de déontologie du réseau ACRIE, disponible sur <http://www.acrie.fr> (2004)

⁸³ Code d'éthique SCIP USA, tiré de J.Dupré, Renseignement et entreprises, Intelligence économique, Espionnage industriel et sécurité juridique, Ed. Lavauzelle, 2002, p.73

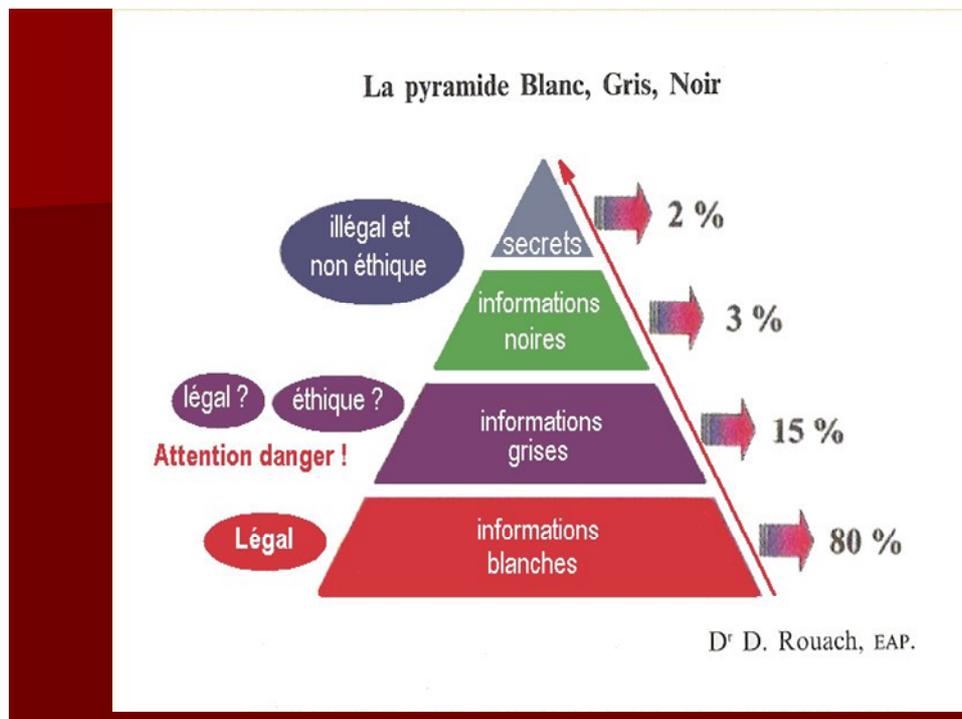
		utilisées et respecter les droits d'auteur				
Désinformation		Interdiction de propager des bruits et des rumeurs	Garantir l'intégrité de l'information, et s'interdire toute déformation ou falsification du contenu d'une information ou d'un document.			
Protection de l'intérêt national				Démarche de compatibilité avec les intérêts stratégiques de la France et de ses partenaires (art.14)		Ne pas porter atteinte aux intérêts fondamentaux de la France (art.3)
Légalité				S'engage de manière absolue et définitive à n'utiliser que des moyens légaux dans l'exercice de ses activités. Sont exclues de fait, toutes les pratiques réprimées par la loi française. (art.7)	Se soumettre à toutes les lois locales régionales ou fédérales en remplissant ses obligations (art.4) Eviter les pratiques non éthiques (art.2)	N'avoir recours qu'à des moyens légaux dans l'exercice de la profession, quel que soit le lieu d'application de leur activité (art.2)
Image métier					S'efforcer continuellement d'augmenter le respect et la reconnaissance pour la profession, au plan local, régional et national (art.1) Promouvoir et encourager le respect total des standards éthiques, dans son entreprise et avec des tiers contractant au sein de toute la profession (art.8)	Respecter l'image de leur profession S'abstenir de toute pratique pouvant lui porter préjudice (art.7)
Prévention des conflits d'intérêt				Aucune prestation personnalisée ne saurait donner lieu à une prestation identique pour un concurrent. (art.12)		Ne pas travailler pour deux sociétés concurrentes pour des problématiques similaires (art.8)
Régulation			Par un comité de déontologie			

NATURE PARAMETRES	L'INFORMATION	DEVIENT	RENSEIGNEMENT
CODE COULEURS	ZONE BLANCHE Ce que chacun peut voir et recueillir	ZONE GRISE - Ce qui résulte de "l'accouchement des esprits" - Par le traitement de l'information (confidences) - Par l'habileté de l'accoucheur - Ce qui résulte du degré de confidentialité et de licéité des méthodes d'appropriation - Ce qui peut être immoral sans être illégal	ZONE NOIRE Ce qui est protégé par la loi ou le contrat et réservé aux personnes autorisées
QUALIFICATION	INFORMATION OUVERTE (90 % du total) PUBLIQUE	INFORMATION SENSIBLE (% croissant) DE L'OUVERT AU FERME	INFORMATION FERMEE (10 % du total) SECRETE
ACCES	Tout ce qui n'est pas interdit est supposé autorisé		Tout ce qui n'est pas autorisé (accès-emploi) est supposé interdit
autorisé formellement non autorisé	Tout est possible mais... Accès libre sans objet	Conditions d'accès de + en + sélectives - données par des personnes physiques ou morales - favoriser les indiscretions (de la manipulation au recrutement)	Accès soumis aux textes étatiques et privés Accès clandestin
QUALIFICATION JURIDIQUE DES INFRACTIONS	PAS D'INFRACTIONS AU RECUEIL - recueil licite POSSIBILITE D'INFRACTION A L'EMPLOI (Propriété intellectuelle)	DOMAINE DE L'INTERPRETATION JURISPRUDENTIELLE - Litige de concurrence ? - Débauchage de cadres ? - Atteintes au secret professionnel ?	INFRACTION AUX LOIS CIVILES ET COMMERCIALES - Atteinte aux intérêts fondamentaux de la nation - Atteinte à l'administration - Atteinte à la personnalité - Atteinte aux intérêts de l'entreprise - Infraction aux lois et réglementation
SOURCES	- médias - réunions publiques - bases de données et centres de documentation - organismes publics (INPI, ARIST, CRCI, CCI, ...) - Greffes des tribunaux de commerce - organismes privés (cabinets de consultants)	- documentation réservée à l'entreprise - personnel de l'entreprise - toute information non publique obtenue de manière non illégale	- Sources consultées légalement sous autorisations officielles ou privées - Sources illégales (interceptions techniques) - Sources humaines se mettant dans l'illégalité

Tiré de Pichot-Duclos Général, « Typologie de l'information », – Intelco – 1994, http://www.ege.eslsca.fr/fr/ie/text_ie/typo_info.htm

Typologie de l'information « blanche, grise, noire », selon Pichot Duclos (1994)

Pyramide Blanc, gris, noir
Rouach (1994)



Classification de l'information par l'accès et l'usage
B. Warusfel (1995)

	Accès libre	Accès restreint
Usage libre	Information libre (A) <i>Ex: commentaires sur un blog, « Idées de libre parcours... »</i>	Information à diffusion limitée (B) <i>Ex : document scientifique tiré à peu d'exemplaires</i>
Usage restreint	Information à usage privé (C) <i>Ex: bases de données payantes</i>	Information secrète (D) <i>Ex : information gouvernementale classifiée ou information privée confidentielle (protection par un accord de confidentialité ou par la loi)</i>
<p>Usage restreint → risque d'usurpation (usage abusif d'une information sans le consentement ni l'autorisation du titulaire)</p> <p>Accès restreint → risque de captation (accession illégitime à la connaissance de l'information sans le consentement, ni l'autorisation du titulaire)</p>		