



L'intelligence économique, une arme méconnue

Pour approfondir l'article de PME Magazine

Dans son édition du mois d'avril, le mensuel PME Magazine a publié un article intitulé « *L'intelligence économique, une arme méconnue* » rédigé par le journaliste Mehdi Atmani(1). Dans le cadre de son enquête, le journaliste a contacté Geneva Intelligence afin de recueillir son avis sur le développement de l'Intelligence Economique (IE) en Suisse romande. Voici notre réponse :

A Genève, Benjamin Calmant constate une plus grande sensibilité des PME à l'intelligence économique. A 30 ans, cet expert en veille stratégique au sein du cabinet Geneva Intelligence passe une partie non négligeable de son temps à évangéliser les patrons de firmes de taille moyenne. « Quand on est chef d'entreprise, la surveillance de la concurrence est naturelle. C'est une pratique extrêmement ancienne, explique Benjamin Calmant. Mais la plupart des chefs d'entreprise ignorent qu'ils font déjà de la veille stratégique. Mon rôle est de les aider à formaliser un vocabulaire commun avec des pratiques et des outils. » La problématique ne se pose plus dans la tête des jeunes patrons. « Ces derniers sont déjà de plus en plus formés à l'intelligence économique et à la veille stratégique », ajoute l'expert.

(1) Mehdi Atmani. « L'intelligence économique, une arme méconnue » in *PME Magazine*, avril 2018. Lien : <https://www.pme.ch/entreprises/2018/04/09/lintelligence-economique-une-arme-meconnue>



Nous pensons en effet que la discipline que l'on qualifie par l'expression « Intelligence économique » n'est que la formalisation d'une réalité ancestrale. Souvent cité, Sun Tzu relate déjà l'importance de la collecte d'information dans une stratégie militaire(1). Il parle ainsi de la notion de « prévision » :

Provient uniquement des renseignements obtenus auprès de ceux qui connaissent la situation de l'adversaire.

La guerre n'est pas le fruit du hasard ou de la fatalité mais un processus qui évolue en fonction du seul rapport de force qu'il met en jeu. Le déroulement d'un conflit obéit alors à une logique qu'il est possible de prévoir et donc de parfaitement gérer(2). Cette capacité à organiser le conflit se fonde ainsi naturellement sur la gestion de l'information à disposition et la stratégie pour acquérir celle qui manque.

Cet aparté pour conclure que les techniques de collecte de renseignement ainsi que toute la théorie qui les accompagne ne datent pas d'hier. Car l'Intelligence économique n'est que l'héritière de l'Intelligence ... tout simplement. Il serait donc audacieux, voire présomptueux, de prétendre présenter des outils révolutionnaires en matière de traitement de l'information. Nous ne faisons qu'adapter des techniques efficaces à des situations particulières, comme un marché ou de nouvelles technologies.

L'Intelligence économique n'est pas arrivée en Suisse en 2018, ni même il y a 10 ans. Geneva Intelligence, société créée en 2013, bénéficie d'un environnement propice au renseignement économique depuis plusieurs années déjà. Du côté français, les rapports Martre et Carayon formalisaient une stratégie nationale pour la promotion de l'IE entre 1994 et 2003. Si la Suisse n'a pas connue une telle initiative, dès les années 90, il est déjà possible de trouver des sociétés inscrites au registre du commerce qui proposent d'accompagner des entreprises dans le cadre de due diligence, de lutte contre la criminalité économique et d'investigations commerciales.

Dans son travail de bachelor, en 2016, Patricia Morgado rappelait déjà que l'histoire de l'IE en Suisse romande se compte en décennie(3) :

En dehors du côté militaire, et selon J. Deschamps (2016), on commença par parler de veille concurrentielle dans le domaine de l'horlogerie. C'est à ce moment-là que Centredoc (...) contacta la filière Information documentaire, à Genève. Cela fut une opportunité pour la filière qui souhaitait s'intégrer aux HES et se développer. Suite à cela, la HEG Genève, la HEG Neuchâtel et Centredoc se rapprochèrent afin de réfléchir à l'établissement de la première formation en Intelligence économique en Suisse. (...) Deschamps se chargea de mettre en place cette formation, qui débuta en 2003.

- (1) Thomas Leloutre. « L'ART DE LA GUERRE VU PAR SUN TZU » in Cellie.fr, 28 juin 2017. Lien : <https://www.cellie.fr/2017/06/28/lart-de-la-guerre-vu-par-sun-tzu/>
- (2) Jean-Pierre Bernat. « Petite histoire de l'intelligence économique - Evolution de la stratégie au fil du temps ? 1er partie » in Inter-ligere.fr, 8 octobre 2008. Lien : <https://www.inter-ligere.fr/index.php/fr/intelligence-economique/393-90histoire-de-l-ie-1-8-sun-tzu>
- (3) Patricia Morgado. Intelligence économique. Terminologie et maturité de la discipline : approche comparée. Genève : HEG, 2016. Lien : http://doc.rero.ch/record/278101/files/TDB_Morgado_Patricia.pdf



Encore une fois, prétendre que le marché Suisse romand est ignorant des pratiques serait une insulte à l'histoire de la discipline. Il y a, certes, encore beaucoup à faire, mais il existe déjà un capital sur lequel il faut se développer. Les entreprises ne découvrent pas en 2018 à quel point l'information est importante dans leur stratégie.

C'est pour cela que Geneva Intelligence se positionne comme un évangéliste et non un moralisateur. Nous ne sommes pas en place pour critiquer les patrons de PME qui n'ont pas de service de veille. Mais nous sommes là pour leur faire connaître un outil qui facilitera ce qu'ils font déjà.

Ce que les PME ignorent peut être, ou plutôt ce dont elles se méfient, c'est de l'efficacité de la veille et de l'Intelligence économique. Lors de notre « évangélisation » sensibilisation ?, nous sommes souvent confrontés aux doutes des patrons de PME. Ils veulent connaître le retour sur investissement. Difficile à calculer, l'expérience doit démontrer la pertinence de la mise en place d'une cellule de veille ou l'efficacité de services d'informations externes.

De ce fait, et pour promouvoir l'IE auprès des sceptiques, Geneva Intelligence a décidé de faire vivre cette expérience aux entreprises. Non pas en leur rappelant leur manquement, mais en exposant les résultats concrets qu'apportent l'IE. Nous soumettons aux dirigeants romands des exemples du fruit de nos travaux. Nos livrables modernes, synthétiques et interactifs séduisent les directeurs et les CEO qui gagnent du temps dans l'accès à l'information stratégique et bénéficient d'une analyse pointue sur leur environnement et ses enjeux. Nous disposons d'une série de livrables types, qui sont à utiliser comme des échantillons de ce que nous offrons. C'est ainsi que s'installe une confiance durable entre celui qui peut capter l'information, et celui qui en a besoin.

Il est possible de télécharger directement sur notre site Internet les modèles de livrables dont nous parlons ci-dessus : <http://www.geneva-intelligence.ch/nos-moyens-vos-resultats>.