

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE EN ALGÉRIE : QUEL COURANT ADOPTER ?

Mohamed Rafik MISSOUM
Maître de conférences B
Membre du laboratoire LIMGE
Directeur des études, école nationale d'administration, Alger
rafikmissoum@gmail.com

RÉSUMÉ

L'intelligence économique (IE) en Algérie, peine à acquérir la place que chercheurs et praticiens ambitionnent de lui donner. Par ailleurs, la littérature spécialisée fait ressortir plusieurs courants permettant de décrire l'IE adoptée et pratiquée par un pays donné (la guerre économique, la sécurité économique, la compétitivité économique, et enfin, la diplomatie économique). Ainsi, nous nous interrogeons sur le courant auquel pourrait appartenir l'IE en Algérie.

Pour ce faire, nous avons adopté une méthodologie qualitative, avec une collecte de données basée essentiellement sur la recension, la recherche documentaire et, à un degré moindre, l'observation participante.

L'analyse des données ne fait pas ressortir de courant particulier où il est possible de situer l'intelligence économique en Algérie. À ce titre, une approche pragmatique est recommandée pour définir les grandes orientations de l'IE en Algérie.

MOTS CLÉS

Intelligence économique, guerre économique, sécurité économique, compétitivité économique, diplomatie économique.

ABSTRACT

Competitive intelligence (CI) in Algeria is struggling to acquire the place that scholars and practitioners aspire to give it. In addition, the literature highlights several currents allowing to describe the CI adopted and practiced by a given country (economic warfare, economic security, economic competitiveness, and finally, economic diplomacy). Thus, we wonder about the current to which CI could belong in Algeria.

In this paper, we adopted a qualitative methodology, with data collection based primarily on the review, documentary research and, to a lesser extent, participant observation.

The data analysis shows that CI in Algeria does not belong to a particular trend. Hence, a pragmatic approach is recommended to define the main orientations of EI in Algeria.

KEYWORDS

Competitive intelligence, economic warfare, economic security, economic competitiveness, economic diplomacy.

INTRODUCTION

Depuis l'année 2006, l'intelligence économique (IE) revêt un caractère officiel en Algérie.¹ **Néanmoins, seize ans plus tard**, le bilan en terme de maîtrise montre qu'il y a plusieurs insuffisances et que beaucoup d'efforts restent à fournir pour arriver à une large dissémination des pratiques et outils de l'IE dans les institutions et entreprises nationales².

Nous abordons dans ce papier la conception et l'appropriation de l'IE sous l'angle du « courant » dans lequel s'inscrivent les décisions et actions des pouvoirs publics dans ce domaine. En effet, plusieurs travaux abordent l'IE sous des angles de vue disciplinaires divers (géostratégie, diplomatie économique, économie industrielle, gouvernance territoriale, etc.), faisant ressortir, **à travers divers exemples (pays et entreprises)** des réalités différentes.

Nous construisons notre analyse à partir des quatre courants de l'IE définis par Bulinge et Moinet (2013) pour tenter de comprendre la conception de l'IE au niveau de certaines institutions algériennes.

Ainsi, tentons-nous d'apporter des éléments de réponse à la question principale suivante : **Au regard de différents courants de l'IE, comment peut-on qualifier sa conception au niveau des institutions** et entreprises algériennes ?

Notre **méthodologie est purement qualitative**, avec une collecte de données basée essentiellement sur la recension, la recherche documentaire et, à un degré moindre, l'observation participante; guidée par le souci de pertinence et de richesse (Hamadache, 2013). En outre, nous avons adopté les méthodes d'analyse sémantiques combinée à l'analyse thématiques. L'analyse sémantique vise à faire ressortir la signification de certains événements, décisions, actions, et éléments discursifs recensés. Par ailleurs, l'analyse thématique est adoptée dans un but de réduction des données par l'identification des thèmes fondamentaux contenus dans le corpus de données recensées.

Ainsi, notre recherche est purement exploratoire et vise à apporter une critique objective à différentes réalisations en IE, tout en identifiant des acquis existants ; afin de dégager des pistes

1-Communiqué du Conseil du Gouvernement : <http://eger-ie.blogspot.com/2008/01/la-partie-consacre-au-dossier-stratgies.html>.

2- Par « entreprise nationale » nous signifions toute entreprise économique, qu'elle soit publique ou privée.

d'améliorations pour le futur ; pouvant guider la prise de décision et la formulation d'une politique publique en la matière.

1 - REVUE DE LA LITTÉRATURE

L'intelligence économique relève d'une utilisation stratégique et offensive de l'information (Larivet, 2009), s'inscrivant dans une conception agressive des relations entre firmes concurrentes (Salayetat et Le Roy, 2002), ou motivée par les enjeux non-militaires des États-Nations. Certains auteurs la considèrent comme un concept sibyllin et synchrétique (Bulinge et Moinet, 2013 ; Moinet, 2009), tandis que pour d'autres, il n'existe pas de meilleure définition de l'IE dans l'absolu (Larivet, 2009).

En Algérie, le « Manuel de formation à l'intelligence économique » publié par le Ministère de l'industrie en 2010 en donne la définition suivante : *« L'intelligence économique (IE) est habituellement définie comme l'ensemble des actions de surveillance de l'environnement national et international en vue de recueillir, traiter, analyser et diffuser toute information utile aux acteurs économiques. Elle intègre la protection (sécurité) de l'information ainsi produite et son utilisation dans des actions d'influence et de lobbying »*. En somme, il s'agit de s'informer, se protéger, influencer (Guilhon et Moinet, 2016).

Cependant, Bulinge et Moinet (2013) envisagent quatre courants sur lesquelles reposent les approches conceptuelles de l'intelligence économique. Il s'agit de : 1) la guerre économique ; 2) la sécurité économique ; 3) la compétitivité économique ; et enfin, 4) la diplomatie économique.

Nous tenterons, dans ce travail, de présenter les grilles de lecture que propose chacun de ces courants, afin de caractériser la conceptualisation de l'IE au niveau des institutions publiques en Algérie.

1.1 - La guerre économique

Considérée comme paradigme, car formant un système de valeurs et de croyances, la guerre économique se veut une évolution des modes d'action et de pensée adoptés dans le domaine économique, car s'inscrivant dans une posture offensive du rôle de l'État et des entreprises nationales dans le contexte des mutations engendrées par la mondialisation.

Aux débuts des années 1990, Bernard Esambert a été l'un des premiers à introduire ce terme qu'il définit *« comme un conflit par lequel les nations essaient de s'enrichir et de créer des emplois et richesses sur leur territoire au détriment de voisins »* (Masson, 2012).

En situant son commencement aux débuts des années 1960, il considère que « *les armes de ce champ de bataille [sont] : l'innovation, la productivité, le taux de l'épargne mais aussi les consensus sociaux et culturels ainsi que le degré d'éducation de la population* » (Besson et Possin, 1996). Au regard des finalités et des leviers, il apparaît que Bernard Esambert emploie le terme « guerre économique » sous le ton de la métaphore (Bulinge et Moinet, 2013 ; Masson, 2012). Ainsi, considère-t-il que « *cette métaphore militaire n'est pas trop forte. Quand les entreprises ferment, quand le champ de bataille est jonché d'usines désaffectées, quand le chômage s'accroît, quand le niveau de vie baisse, quand la misère apparaît, le désastre ne ressemble-t-il pas aux conséquences d'une guerre non moins impitoyable que la guerre tout court* » (Masson, 2012). Pour Bernard Esambert, la substitution de l'objectif de conquête de territoires par celui de conquête de marchés caractérise cette nouvelle expression de la rivalité (Bosserelle, 2011).

De son côté Christian Harbulot, fondateur de l'École de pensée sur la guerre économique³ considère que la scène internationale est le théâtre d'une guerre économique dont les principaux acteurs sont les États et les entreprises (Masson, 2012). Il dresse dès le début des années 1990, le panorama des ruptures contextuelles qui sont en train de s'opérer, et il anticipe l'avènement des nouveaux modes d'affrontement géopolitiques et concurrentiels (Lucas, 2006).

Parmi les raisons de la montée en force des affrontements entre puissances, il convient de citer : la fin de la guerre froide ; l'augmentation du nombre de pays industrialisés ; la réduction des ressources énergétiques (Bosserelle, 2011).

Christian Harbulot qui se distingue des thèses de Bernard Esambert, car « *il ne conçoit pas l'affrontement commercial contemporain à l'instar de ce dernier comme une réalité stimulante et finalement positive pour le progrès économique* » (Delbecque et Pardini, 2008) ; définit la guerre économique comme la poursuite de la guerre par d'autres moyens (Bulinge et Moinet, 2013). Il explique que la compétition économique est devenue le principal terrain d'affrontement dans la recherche de puissance (Bosserelle, 2011; C. Harbulot, 2007). « *Les puissances s'affrontent de nouveau au grand jour pour la maîtrise des sources d'énergie, la conquête des marchés ou le contrôle des innovations technologiques* » (Harbulot et Lacoey, 2008). Ainsi, « *l'ingénierie de l'information, le renseignement économique, et les techniques subversives constituent désormais le support permanent des pratiques commerciales des économies nationales offensives sur le marché mondial* » (Masson, 2012).

3- www.epge.fr

Dans son ouvrage intitulé « Aux sources de la guerre économique : Fondements historiques et philosophiques », Ali Laïdi (2012) « définit le terme de guerre économique⁴ comme étant la stratégie et le comportement économiques agressifs d'une entreprise, d'un État, d'une ONG ou de tout groupement humain pour atteindre un objectif : conquérir ou protéger des parts de marché. Il y a guerre économique lorsqu'un de ces acteurs use de moyens déloyaux ou illégaux pour atteindre son objectif » (Delbecque, 2013).

Enfin, pour Bosserelle (2011) la guerre économique est entendue comme un ensemble de pratiques mises en œuvre par des firmes et par des États, motivés par la recherche de puissance dans le champ de l'économie.

Cette guerre se manifeste sous divers aspects. Il s'agit notamment de la guerre des monnaies (Todd, 2010), impliquant des dévaluations – artificielles – compétitives, induisant une confrontation entre politiques de dévaluation lors de la baisse des demandes intérieurs et de volonté de relance des exportations (Hammond, 2012). D'autre part, les guerres agricoles qui voient certains pays émergents à l'instar du Brésil partis à la conquête de positions occupées antérieurement par les économies industrialisées sur les marchés mondiaux (Pouch, 2012).

D'autres domaines tels que l'armement⁴, les technologies de l'information et de la communication (TIC)⁵, ou encore, le nucléaire civil⁶, n'échappent pas à ce contexte de guerre économique montrant les limites des approches conventionnelles des transactions commerciales internationales (Buttet *et al.*, 2010 ; Dahan, 2014 ; Zerbib, 2014).

4- À ce propos, l'article de Louise Buttet *et al.*, « Les limites de l'approche conventionnelle des grands marchés export », *Géoeconomie*, 2010/1 n° 52, p. 43-54, présentant les détails de l'attribution du marché, puis la réinitialisation de l'appel d'offre de fourniture de 197 hélicoptères pour l'armée de terre de l'Inde entre 2003 et 2007 à la société européenne Eurocopter au profit de l'américain Bell grâce à un usage offensif de l'information est illustratif.

5- L'article de Michel Dahan, « Une guerre économique d'une violence inédite », *Le journal de l'école de Paris du management* 2014/3 (N° 107), p. 36-42, présente les affrontements qui ont lieu entre les cinq grands d'internet, à savoir, Apple, Google, Microsoft, Amazon, et Facebook, qui viennent chacun d'un domaine spécifique mais se retrouvent obligés de maîtriser tous les autres secteurs – et technologies – (e-commerce, reconnaissance vocale, *cloud*, moteur de recherche, géolocalisation, etc.) pour survivre dans un univers imprévisible et extrêmement violent.

6- En plus d'autres exemples tels que le tabac ou les OGM, Romain Zerbib dans son article intitulé « Défense et déstabilisation du champ stratégique de l'entreprise », *Sécurité et stratégie* 2014/4 (19), p. 61-69, décrit les difficultés d'Areva après le tremblement de terre de Fukushima et la déstabilisation qu'elle a subie.

Il est à relever que l'école libérale n'intègre pas dans son champ, l'analyse de ce type de situations conflictuelles (Harbulot et Lacoye, 2008). En effet, depuis la fin du 18^e siècle, cette école de pensée économique, défend la thèse selon laquelle le laisser faire et l'accroissement du commerce des nations vont dans le sens d'une pacification des relations entre pays (Bosserele, 2011). De ce fait, « *l'impression d'une accentuation des pressions concurrentielles provoque le retour à une conception mercantiliste de l'échange où ce les gains de l'un trouvent leur origine dans les pertes de l'autres* » (Masson, 2012).

« *Selon Christian Harbulot, l'avènement du capitalisme a fait passer à l'arrière-plan le débat sur les rapports de force entre économies nationales* » (Masson, 2012). Ainsi, « *Il a fallu attendre le 19^e siècle et l'avènement des théories marxistes pour que la guerre économique devienne un réel sujet d'étude. En effet, Marx mit en exergue l'existence de conflits économique entre les puissances capitalistes. À ses yeux, ces conflits étaient destinés à s'accroître et à déboucher sur des conflits militaires. Ces conflits trouvent leurs sources dans ce que Marx appelait l'"accumulation primitive", c'est-à-dire la quête de marchés poursuivie par les capitalistes* ». ⁷

Le contexte actuel de guerre économique se distingue de la vision de Karl Marx en ce qu'il écarte les conflits armés, entre puissances capitalistes, qu'il transpose sur le domaine économique.

Il est toutefois à relever que les thèmes de puissance ou de conflits économiques n'étaient pas totalement absents chez les auteurs classiques libéraux. À ce propos, Adam Smith, en 1776 dans son ouvrage « *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* », bien que soulignant que le commerce international favorise la paix du monde, en provoquant l'établissement de relations diplomatiques, n'omettait pas la problématique de puissance du royaume d'Angleterre (Harbulot et Lacoye, 2008). Ainsi, Smith recommande au capitaliste l'emploi du capital au sein du territoire national, au lieu de se risquer à le perdre de vue. Pour lui la préférence nationale est la condition nécessaire pour l'intervention de la main invisible (Sabéran, 2008). Par ailleurs, Smith évoque la nécessité de faire exception du libre-échange lorsque la défense du territoire l'exige, ou lorsqu'une nation étrangère entrave la liberté commerciale. En présentant les conséquences de l'industrialisation sur le corps de la nation (abrutissement des travailleurs, réduction de leurs salaires au niveau de subsistance, instauration d'un service public d'éducation dans le seul but de remédier au risque de déclin des dispositions militaires, etc.) il apparaît que la richesse de la nation n'est pas destinée à procurer au peuple un revenu abondant,

7- A. Laïdi cité par : E. Delbecque, « Lu », Géoéconomie, 2013/2, p. 226.

mais plutôt à augmenter la puissance de la nation – celle de Smith, l'Angleterre – et son rayonnement sur le monde (Sabéran, 2008).

De son côté David Ricardo, dès 1815, a émis le doute sur l'efficacité du libre-échange dans le cas de l'agriculture, car cela pourrait entraîner le risque de dépendance de son pays vis-à-vis de pays étrangers pour une partie de sa nourriture (Pouch, 2012).

Au début des années 1990 Edward Luttwak⁸ applique les préceptes de la stratégie aux questions économiques pour analyser la situation des États-Unis dans le nouveau contexte économique. Il professait l'avènement d'une ère dite géoéconomique marquée par la constance des affrontements entre nations pour la conquête de marchés en forte croissance et la maîtrise des technologies critiques (Lucas, 2009). « *La puissance militaire et la diplomatie classique ont perdues leur importance traditionnelle et l'ancienne rivalité entre les États se transforme en ce qu'il nomme "géo-économie"*⁹ » (Masson, 2012).

« E. N. Luttwak, [...] souligne que la guerre économique n'est que la transposition sur un mode différent de la compétition que se livraient autrefois les puissances sur les champs de bataille ». ¹⁰ Ainsi, « l'idée d'une "école" de guerre économique se révèle donc intimement liée à l'avènement d'un environnement géo-économique » (Lucas, 2006).

À ce titre, l'intelligence économique en tant que mode d'organisation et de gestion des connaissances devient une discipline destinée à maintenir les équilibres compétitifs (ou à les accentuer) entre les nations et entre les firmes (Lucas, 2006). Elle a pour vocation de dépasser les approches trop centrées sur le cœur de métier ou restreinte au monde de l'entreprise, induisant beaucoup d'erreurs d'interprétation à cause d'une approche partielle des problématiques économiques (Harbulot, 2012). Aussi, demeure-t-elle un mode d'analyse fondé sur le triptyque puissances/marchés/territoires, qui a pour vocation d'aider les entreprises et les États à mieux cerner les enjeux de la mondialisation (Harbulot, 2012).

Bulinge et Moinet (2013) estiment que l'intelligence économique est exprimée en termes de conflictualité et de violence économique,

8- Docteur de l'Université Jhons Hopkins, ancien conseiller auprès du *Secretary of Defense*, du *Ntional Security Council*, et du *Departement of State*, membre du *Center for Strategic and International Studies* (H. Masson, 2012, p. 106).

9- « La géoéconomie apparaît comme l'analyse des stratégies d'ordre économiques décidées par les États dans le cadre de politiques visant à protéger leur économie nationale ou certains secteurs bien identifiés de celle-ci ». Pascal Lorot, *Géoéconomie un champ nouveau*, in *Géoéconomie*, n° 22, été 2002. (D. Lucas, 2009, p. 139).

10- E. Bosserelle, *La guerre économique, forme moderne de la guerre ?*, *Revue Française de Socio-Économie* 2011, p. 172.

elle se rapproche du renseignement d'État dont elle assume le transfert de compétences. Dans ce sens, « *Christian Harbulot propose [pour son pays, la France] de lancer une dynamique de formation dans le domaine du "renseignement économique" discipline de la "guerre économique" rassemblant les activités ouvertes et fermées, les activités légales et illégales, encore trop souvent considérées l'affaire de spécialistes* » (Masson, 2012).

Par ailleurs, plusieurs auteurs considèrent que la guerre économique se caractérise principalement par une guerre de l'information (Jakobiak, 2004 ; Delbecque et Fayol, 2012). Faisant partie de la dimension conflictuelle de la société de l'information, cette guerre de l'information est devenue une pratique courante pour déstabiliser l'adversaire et créer des avantages compétitifs voire renforcer sa suprématie (Lucas, 2009). Elle fait appel, de façon complémentaire, à des actes d'espionnage traditionnel, mais aussi, à l'usage systématiques de moyens électroniques – tels que des programmes d'écoute et d'interception d'e-mails, moteurs de recherche – sophistiqués (Jakobiak, 2004).

Parmi les axes de la guerre de l'information nous pouvons citer l'attaque à l'image et à la réputation d'une organisation à travers divers modes opératoires dont la désinformation par la mise en scène de pseudo-information de façon à ce qu'elle soit reprise par d'autres et procure un avantage stratégique. De plus, la manipulation de l'opinion très utilisé par les ONG, et faisant appel à l'émotion du public (consommateurs, ou autres parties prenantes). Enfin, l'appel au boycott d'une entreprise ou d'un pays, pouvant être orchestré par un concurrent via des organismes de la société civile (Delbecque et Fayol, 2012).

Face à de tels agissements, l'intelligence économique sert à décrypter ce type de mode opératoire et à s'y protéger en envisageant, notamment, les contre-attaques appropriées de façon légale et éthique.

Au regard de ce qui précède, il ressort que le concept de guerre économique ne bénéficiant pas d'une définition précise, demeure un concept flou (Bosserelle, 2011). « *Les réflexions en la matière sont souvent empreinte de certitudes forcément définitives, de discours approximatifs, de concession fortes à propos de la rigueur scientifique, de formulations approximatives, voire de méthodologies expéditives* » (Lucas, 2006).

De plus, l'usage abusif de l'expression guerre économique focalise l'analyse de la mondialisation en cours aux seuls aspects économiques et tend à masquer le versant politique. Il s'agit d'une

lecture partielle négligeant de la géopolitique au profit de la géoéconomie (Bosserele, 2011).

Aussi, les représentations de la guerre économique présentées se concentrent sur la fin des conflits frontaux et armés¹¹ entre les nations développées¹² (Harbulot, 2007 ; Harbulot et Lacoye, 2008 ; Lucas, 2006) et n'évoque pas les autres pays. Il convient dès lors de s'interroger sur la validité de ce paradigme pour des pays en développement tel que l'Algérie et de s'interroger sur notre place dans ce contexte, ainsi que l'intelligence économique qui sert nos objectifs.

En outre, nous nous interrogeons sur la compatibilité de l'usage des services de renseignements étatiques – ou privé – préconisé par certains auteurs (Besson et Possin, 1996 ; Harbulot, 2007) et du caractère légale et éthique de l'IE. À ce titre, il convient d'indiquer que *« la participation des services de renseignement à des activités purement économiques peut conduire à une relation potentiellement corrompue des agences de renseignement avec les entreprises nationales, mais surtout à des comportements déloyaux par rapport aux autres pays, pouvant nuire à la compétitivité des entreprises »* (Lepri, 2008).

Enfin, Danet (2002) considère que la métaphore militaire est un mauvais fondement pour l'intelligence économique. Il refuse d'envisager le manager comme un général à la tête de ses troupes attendant l'information secrète qui lui permettrait de remporter des marchés. Un processus de traitement et de diffusion de l'information centralisé autour d'une structure gouvernementale (ministère) présenterait nombre d'inconvénients en termes de couts, de lourdeurs administratives, et de délais.

Toutefois, un tel dispositif serait adapté à certaines entreprises spécifiques dont le sort – la survie ou la compétitivité – dépend de la proximité de leurs liens avec l'administration (entreprise d'armement, monopole conféré par l'État, etc.). Concernant les manœuvres déloyales, caractérisant un climat de guerre économique (espionnage, contre façon, désinformation, etc.), elles doivent être considérées comme des pathologies entravant la concurrence. Leur traitement doit être judiciaire et policier. Bien que conforme aux usages légaux, ce dernier propos semble négliger la dimension protection et la dimension influence/contre-influence

11- Dans leur article intitulé : La guerre économique, un instrument des stratégies de puissance, *Géoéconomie*, 2008, p. 73-84, C. Harbulot et A. Lacoye évoque la guerre en Irak sous l'angle de la relation entre la préservation de la puissance des États-Unis et la maîtrise d'une énergie vitale telle que le pétrole.

12- Dans son article intitulé : Le temps de l'hypercompétition, *Géoéconomie* 2009/3 (n° 50), p. 139-149, Didier Lucas emploie le terme « nations historiques ».

de l'intelligence économique envisageant des actions légales et éthiques en réponse à de telles situations.

1.2 - La sécurité économique

L'absence de consensus sur le concept de « guerre économique » (Bulinge et Moinet, 2013), ainsi que les limites – citées – de la conception guerrière de l'intelligence économique, accusée de produire des analyses au bellicisme simplificateur, et des propositions au caractère incantatoire (Danet, 2002), ont conduit à l'émergence d'un autre courant ; celui de la sécurité économique.

Ce courant considère l'intelligence économique comme une politique publique, au service de la sécurité et de l'intérêt national (Bulinge et Moinet, 2013). Elle (l'IE) *« est un outil de positionnement sur les marchés étrangers, de protection des technologies sensibles ou innovantes et des savoirs faire (c'est le rôle de la sécurité économique) comme de promotion des territoires »* (Pautrat et Delbecq, 2009).

Toutefois, si dans la vision sécuritaire des intérêts stratégiques – globaux – d'une nation, l'intelligence économique est au service de la défense des connaissances stratégiques qui font la force d'un pays, il n'est pas question de « bunkerisation » d'une économie nationale (Pautrat et Delbecq, 2009), mais plutôt, d'une sanctuarisation de cette dernière face aux menaces d'ingérence et de criminalité organisée (Bulinge et Moinet, 2013).

L'un des exemples, les plus étudiés, d'une politique publique d'intelligence économique consacrant une architecture institutionnelle orientée vers la défense des intérêts stratégiques et la sécurité économique demeure celui des Etats Unis, qui dès la fin des années 1990 ont élaboré une doctrine de sécurité économique incluse dans la doctrine de sécurité nationale (Lucas, 2009), en intégrant le *National Economic Council* au *National Security Council* (Coissard *et al.*, 2010).

C'est en réaction aux difficultés rencontrées par les entreprises américaines, notamment face à la concurrence japonaise – ou asiatique d'une manière générale – que plusieurs rapports ont

étaient publiés au début des années 1990.¹³

Suite à cela, – notamment au rapport *Made in America* – le gouvernement américain a mis en place l'*Advocacy Center* du Département du Commerce, qui est un bureau unique et central, rassemblant les ressources de 19 organismes gouvernementaux pour s'assurer que les ventes des produits et services américains puissent avoir les meilleures perspectives à l'étranger (Rochet, 2007).

A la même période, « l'Administration Clinton a renforcé la législation commerciale en reconduisant en 1994 la section « *super 301* » de l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act*. Cette dernière établit une liste prioritaire des pays menant des pratiques déloyales à l'encontre des intérêts américains et peut se conclure par la mise en œuvre de mesures de représailles. Elle sert directement les intérêts des entreprises américaines puisqu'elle a notamment permis l'ouverture des marchés des satellites ou des superordinateurs » (Coissard *et al.*, 2010).

Les attentats du 11 septembre 2001 ont conduit à un renforcement de la doctrine sécuritaire américaine. Ainsi, dans le cadre de la lutte contre le terrorisme, la recherche de réseaux de financement de ce dernier a permis d'inclure le renseignement économique parmi les priorités. L'autre renforcement du dispositif de sécurité nationale américain permettant un renforcement de la sécurité économique est « *Le Customs Trade Partnership Against Terrorism – CTPAT – vise, pour sa part, à s'assurer que les entreprises qui exportent vers les États-Unis respectent un certain nombre de règles de sécurité. Un questionnaire détaillé adressé aux entreprises voulant exporter aux États-Unis permet aux douanes américaines de mieux connaître leurs systèmes de sécurité en échange de facilités et de baisse de tarifs douaniers* ». ¹⁴

Enfin, conviendrait-il de citer In-Q-Tel, la société de capital-risque de la CIA. Créée en 1999 pour investir dans les nouvelles technologies, et ouvrir de nouveaux partenariats entre la CIA et

13 - Nous citerons, à ce titre, trois rapports. D'abord, celui du *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) intitulé « *Made in America* » qui qualifiait de contreproductif le modèle de management des firmes américaines face au modèle d'entreprise flexible développé par les japonais (C. Rochet, 2007, p. 61). Ensuite, le rapport circonstancié sur la stratégie des entreprises industrielles du 21^e siècle rédigé par quatre chercheurs de l'Université de Lehigh (Goldman, Preiss, Nagel, et Dove, 1991) à la demande du Congrès américain (A. Charbonnier-Voirin, 2011, p. 122). Enfin, le rapport de la CIA, intitulé « *Japan 2000* » qui fit le point dès 1988 sur les structures de partage d'information et de concertation faisant la puissance de l'économie japonaise notamment dans l'approche des marchés extérieurs (C. Harbulot et Ph. Baumard, 1997, p. 3).

14 - B. Carayon, Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale (rapport officiel public), La documentation française, 2003, p. 36.

le secteur privé, elle permet à cette dernière de siéger dans des conseils d'administration et de prendre éventuellement le contrôle des sociétés visées (Coissard *et al.*, 2010).

Toutefois, de tels dispositifs peuvent engendrer des conflits d'intérêts, soulignant de ce fait, les points faibles du courant de « la sécurité économique » en IE. A titre d'exemple, *« Une très forte connivence entre le monde des affaires et la sphère politique existe également aux Etats-Unis et se traduit par de multiples va-et-vient entre le gouvernement ou les agences publiques, les principales entreprises et les think-tanks. Louée dans une approche en termes d'intelligence économique, cette organisation est critiquée par la théorie du Public Choice parce qu'elle*

fausse la politique économique au profit des intérêts individuels et des lobbies au détriment de l'intérêt général » (Coissard *et al.*, 2010).

L'existence de tels conflits d'intérêts au sein d'une économie nationale, en plus de produire des effets néfastes sur la libre concurrence au plan domestique, affaiblissant ainsi la capacité des entreprises nationales face aux concurrentes étrangères, représenterait un non-respect du caractère légal et éthique de l'intelligence économique.

1.3 - La compétitivité économique

La compétitivité étant considérée comme une notion qui s'applique aussi bien à une entreprise, un territoire ou à un État, ce courant, qui considère l'intelligence économique comme un outil au service de la compétitivité de ces types d'organisations regroupe autour de lui la plus part des acteurs économique et politique. Ainsi, l'intelligence économique est envisagée, au sein de ce courant, comme un outil au service de la performance, de l'innovation, et de l'efficience (Bulinge et Moinet, 2013).

Ainsi, l'intelligence économique est présentée comme une réponse à une situation de concurrence normale, en rejetant les aspects, déloyaux et souvent illégaux, de guerre économique, à un traitement approprié ; en d'autres termes, un traitement policier ou judiciaire (Danet, 2002).

Cohen (2007) attribue, entre autre, à l'intelligence économique, les buts d'aide à la décision stratégique, l'amélioration de la compétitivité et la performance de l'organisation.

De son côté, Bouroubi (2011) montre la nécessité de mettre en place un dispositif d'intelligence économique, au niveau de l'entreprise et au niveau national comme politique publique, à travers la mise en lumière de son rôle – dans ses deux volets – au

service de l'innovation et de la prise de décision ; sa participation à la performance de l'entreprise ; son rôle dans la compétitivité de l'économie nationale.

De ce point de vue, au niveau d'une économie nationale, il s'avère que *« conçue comme un instrument de compétitivité et de maîtrise des risques, la politique d'intelligence économique est un facteur de soutien à l'innovation, qu'elle s'efforce par ailleurs de protéger des risques de prédation »* (Hardy, 2010).

Il s'ensuit que, *« le renforcement de la compétitivité des entreprises appelle le développement de l'intelligence économique, la maîtrise des savoir-faire et des technologies-clés et la coopération entre pouvoirs publics, organisations professionnelles et chambres consulaires »* (Masson, 2012).

Ainsi, l'une des principales concrétisations de ce courant demeure la création de pôles de compétitivité (Bulinge et Moinet, 2013). Ceux-ci sont définis *« comme la combinaison, sur un territoire donné, d'organisations, de centres de formation et d'unités de recherche :*

- *engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets communs au caractère innovant,*
- *et disposant de la masse critique nécessaire pour une visibilité internationale »* (Said, 2006).

Par ailleurs, Pautrat et Delbecque (2009) attribuent les fondements théoriques d'une démarche de pôles de compétitivité à la théorie de l'avantage concurrentiel des nations de Michael Porter (1990 ; 1993), et au modèle du Cluster, ou grappe industrielle.

En plus des éléments constitutifs d'un pôle de compétitivité, Rochet (2007), insiste sur le rôle du capital-risque (*business angels*) dans le financement des premiers stades des innovations ; et critique le financement – en France – par subventions et des dispositifs bancaires classiques. Aussi, considère-t-il les pôles technologiques comme la meilleure protection contre les délocalisations (Rochet, 2007).

Bien que ce courant de la compétitivité économique regroupe plusieurs types de travaux, il est important de relever certaines critiques auxquelles font face ses principales contributions.

D'abord, il est à souligner le faible nombre de travaux ayant abordé la question du lien entre l'IE – son efficacité – et la performance des entreprises, et la difficulté d'établir ce lien (Cohen, 2007).

Ensuite, concernant la mise en œuvre de pôles de compétitivité, Rochet (2007) souligne la complexité de la tâche ; reposant sur le dialogue entre une stratégie politique à long terme, donc lisible et imitable par des concurrents, des stratégies d'entreprises soumises à des contingences diverses, et des pratiques informelles ancrées dans la culture, donc peu lisibles et non transférables.

Enfin, le risque, dans la mise en œuvre d'une politique de pôles de compétitivité, est l'adoption par les pouvoirs publics d'une politique descendante, voulant appliquer de bonnes recettes, au lieu « d'innover » (Rochet, 2007).

1.4 - La diplomatie économique

« Un parcours de la bibliographie française et anglo-saxonne sur ce thème révèle que la notion de diplomatie économique » renvoie essentiellement au domaine des négociations commerciales internationales, notamment aux changements engendrés par la création de l'Organisation mondiale du commerce en 1995 et, de manière plus générale, au développement de la diplomatie économique multilatérale à partir de 1945 » (Badel, 2006).

Pour Bulinge et Moinet (2013), il s'agit d'un courant émergent en intelligence économique. La diplomatie économique peut être définie comme *« l'ensemble des mécanismes et pratiques adoptés par des individus ou groupes, étatique ou non-étatique, dans le but de réaliser les objectifs économiques d'un État par le recours à des moyens politiques, ou de réaliser les objectifs politiques par le recours à des moyens économiques »* (Dafir, 2012).

Cette définition est proche de *« la notion de diplomatie [au sens politique, qui] est de prime abord indissociable de celle d'État. On pourrait la définir comme la poursuite par des moyens pacifiques – c'est-à-dire par la négociation – de certaines fins (puissance, sécurité) par des États engagés dans des relations avec d'autres États »* (Kateb, 2011).

Appliquée à l'économie, cette définition laisse entendre que la diplomatie économique n'est qu'un moyen au service d'un État pour renforcer sa puissance face à d'autres États, à travers notamment, la négociation commerciale, le soutien à l'expansion internationale des entreprises nationales, l'attraction des investissements étrangers, etc... Néanmoins, la prise en compte des transformations engendrées par la mondialisation (prise en charge de négociations commerciales dans un cadre multilatéral, émergence d'acteurs divers à l'instar des organisations non gouvernementales ONG et lobbies d'affaires, etc.) éloignent la diplomatie économique de la diplomatie régaliennne (Kateb, 2011).

Nous retiendrons que « la diplomatie économique consiste en un ensemble d'activités visant les méthodes et procédés de la prise internationale de décision et relatives aux activités économiques transfrontières dans le monde réel. [...] Elle a comme champs d'action le commerce, l'investissement, les marchés internationaux, les migrations, l'aide, la sécurité économique et les institutions qui façonnent l'environnement international, et comme instruments les relations, la négociation, l'influence ».¹⁵

Cette définition montre la diversité des champs d'application de la diplomatie économique, d'une part, et l'importance de l'information, car il s'agit notamment de prise de décision, de négociation et d'influence d'autre part.

Si certaines conceptions de la diplomatie économique retiennent toujours le cadre bilatéral (d'État à État) comme espace de référence pour les négociations commerciales et économiques,¹⁶ cette dernière définition s'inscrit dans une vision multilatérale des espaces de négociations prenant en considération les changements induits par la mondialisation.

Ainsi, dans des espaces de négociation multilatérales tels que l'Organisation Mondiale du Commerce OMC, le G20, les programmes des Nations Unies, l'OCDE, le Forum de Davos, l'Union Européenne, etc. s'affrontent des États, mais aussi, de grandes entreprises, des fonds souverains, des *think tanks*, des ONG à qui l'ONU a reconnu un statut, et dans la plupart des agences multilatérales (Kateb, 2011 ; Revel, 2011).

La diplomatie économique – multilatérale – est plus large que l'appui aux contrats ; elle concerne l'influence dans les organismes de normalisation (à l'instar des normes comptables et financières de l'IASB¹⁷ en Union européenne). De ce fait, le rôle de l'information stratégique est reconnu, et la fonction de veille stratégique devient décisive (Dafir, 2012). « S'appuyant sur une connaissance aussi parfaite que possible du terrain de jeu », de ses risques, de ses menaces et de ses opportunités, l'influence est le stade le plus abouti de l'intelligence économique. Elle procède par des interventions ciblées et coordonnées. Il ne faut pas toujours réagir et se défendre, mais aussi prendre l'initiative. Beaucoup d'États se sont dotés de cellules qui au plus haut niveau

15- Bergeijk et Moons cités par C. Revel, Diplomatie économique multilatérale et influence, *Géoeconomie* 2011/1 (n° 56), p. 59. Définition retenue par Bulinge et Moinet (2013).

16 - Citons à ce propos A. Dafir (2012) traitant de la diplomatie économique du Maroc en Afrique subsaharienne suite à la sortie du royaume de l'Organisation de l'Union Africaine.

17- *International accounting standard board*, (Bureau international des normes comptables).

orientent ces actions » (Revel, 2011). Elle doit donc faire collaborer les acteurs publics et privés nationaux et à coordonner leurs stratégies (Denécé, 2011).

Par ailleurs, « dans une compétition économique où la concurrence internationale s'oppose sur le moindre contrat, les campagnes commerciales des firmes exportatrices s'appuient sur des opérations de renseignement, d'influence et bénéficient de soutiens gouvernementaux de toutes sortes » (Denécé, 2011). L'un des exemples les plus étudiés en terme de dispositif d'appui aux entreprises nationales sur les marchés

étrangers est celui des États-Unis à travers l'advocacy center (Denécé, 2011 ; Martre 1994 ; Moinet, 2010, Rochet, 2007).

Toutefois, d'autres pays à l'instar de la Chine ou du Japon ont eux aussi développé leurs instruments et moyen de diplomatie économique. La Chine renforce sa présence en Afrique à travers le financement de grands projets¹⁸, et la réalisation de zones économiques spéciales (ZES) qui s'inscrit dans une stratégie de *soft power* en partageant avec des pays amis, tels que l'Algérie, l'Égypte ou encore le Nigeria, certains aspects du modèle de développement chinois (Bräutigam & Xiaoyang, 2011).

En matière de normalisation, la Chine s'est longtemps inspiré des meilleurs exemples, à travers l'envoi d'expert, notamment vers l'Union Européenne ; ceci leur a permis depuis quelques années, et avec l'aide de *think tanks* qu'ils ont développé, de commencer à déployer leurs normes dans divers produits de consommation tel que la téléphonie (Revel, 2011).

De son côté, le Japon a pendant longtemps utilisé l'aide publique au développement (ADP) dans le cadre de sa diplomatie économique. Le but de l'ADP japonaise est double : d'une part, elle vise à promouvoir la paix et la sécurité internationale, en véhiculant, entre autre, l'image d'un pays développeur ; d'autre part, elle vise à promouvoir les exportations japonaises dans les pays asiatiques, qui représente un marché important pour ses entreprises.

La diplomatie économique n'est pas réservée aux pays développés ou émergents. L'exemple de la Turquie où la diplomatie est le meilleur allié de sa nouvelle classe d'entrepreneurs du BTP et du textile, les Tigres anatoliens, parties à la conquête des marchés étrangers (Maghreb, Asie centrale, etc.) ; en plus, le gouvernement turque, c'est appuyé sur l'Organisation de la conférence islamique

18- A travers, notamment, *l'Exim Bank* (L. Corkin, *L'Exim Bank à Luanda Modèle angolais ?*, Outre-Terre 2011/4(n°30), p. 227-239.

(OCI) pour la signature d'accords de libre-échange et de libre circulation avec près de soixante pays (Kateb, 2011).

Les définitions et les exemples cités montrent le caractère complexe du concept de diplomatie économique et de sa stratification avec celui d'intelligence économique, malgré la mise en évidence du rôle de l'information et de la connaissance dans les négociations bilatérales et multilatérale, ainsi que celui de l'influence dans les instances internationales de réglementation et de normalisation, où se joue la souveraineté des nations.

Enfin, certains intérêts géostratégiques tendent à relativiser le rôle de la diplomatie économique et les questions de commerce international, à l'image de la Chine et de la Russie acceptant les sanctions économiques promues par les Etats-Unis contre l'Iran, montre que ces deux pays sont prêts à sacrifier des intérêts de court terme pour préserver leur relation stratégique avec la puissance américaine (Kateb, 2011).

2 - FRONTIÈRES ET CONVERGENCES ENTRE COURANTS DE L'IE

Notre analyse des quatre courants de l'IE proposés par Bulinge et Moinet (2013) nous conduit à nous interroger sur leur degré de diversité et de convergence. Ne pouvant prétendre à l'exhaustivité, nous tenterons d'apporter des éléments de réponses à travers quatre déterminants recensés à travers une analyse des travaux mobilisés. Il s'agit, des finalités, des moyens, de la dimension culturelle, et des limites identifiées pour chaque courant.

- Les finalités : la revue des buts et finalités de chaque courant de l'IE fait ressortir des éléments « similaires ». Il s'agit essentiellement, de conquêtes de marché, de préférence mondiaux et à forte valeur ajoutée ; de maîtrise de technologies critiques et innovantes, auxquelles est liée la compétitivité future d'une économie nationale, voir sa souveraineté ; la construction et la préservation de l'avantage concurrentiel, tant pour une entreprise qu'au niveau national.

Citons toutefois, le courant de la guerre économique qui a la particularité de mettre l'accent sur la recherche et l'accroissement de puissance par les États comme finalité de l'IE.

- Les moyens : chaque courant de l'IE met l'accent sur des moyens à envisager pour atteindre les buts évoqués. Si les moyens recommandés par un courant peuvent différer de ceux suggérés par un autre, ils ne s'excluent pas mutuellement. Ainsi, le recours aux services de renseignement étatiques, revendiqué par le courant de la guerre économique, dans la prévention des risques d'attaques sur

les entreprises nationales et leur protection au niveau international, n'exclut pas le recours à ce type d'organisme dans le cadre d'une posture de sécurité économique, en surveillant les partenaires économiques pouvant avoir des pratiques déloyales, ou encore dans une approche de diplomatie économique en surveillant et interprétant les rôles de différents acteurs engagés dans des processus de négociations d'intérêt économique, à l'instar des lobbies et des ONG ; les règles à respecter demeurant, la légalité et l'éthique.

D'autre part, l'ingénierie de l'information, ou le rôle des infrastructures de l'information, auxquelles une importance majeure est attribuée par le courant de la guerre économique, ont un rôle aussi important dans le courant de la compétitivité économique, à travers les pôles de compétitivité au sein desquels se retrouvent des entreprises – nationales – concurrentes, des établissements publics (administrations, universités, etc.) engagés dans des efforts d'innovation et de rayonnement international.

- La dimension culturelle : elle dessine des frontières entre les courants car exprimant les valeurs partagées au sein d'un système social, qu'il soit nation ou organisation économique. Ainsi, la différence de posture entre la Chine et les États-Unis peut être attribuée, au moins en partie, à la dimension culturelle. Si l'exemple américain est souvent cité pour illustrer les courants de la guerre économique et celui de sécurité économique, l'exemple chinois est quant à lui, cité dans le cadre de la diplomatie économique.

D'autre part, le Japon, souvent considéré comme pionnier de l'IE par le courant de la guerre économique, s'illustre également dans le domaine de la diplomatie économique.

- Les limites de chaque courant : nous avons relevé des critiques pour chacun des quatre courants de l'IE. Le courant de la guerre économique semble favoriser l'analyse géoéconomique au détriment de l'analyse géopolitique. Le courant de la sécurité économique, sous-estime les effets néfastes de la connivence entre – les acteurs de l'IE – la sphère politique, les agences gouvernementales, la société civile, et les entreprises (une critique également formulée pour le courant de la guerre économique). Le courant de la compétitivité économique fait courir le risque de mimétisme dans la conduite de certains projets, tels que la réalisation de pôles de compétitivité. Enfin, le courant – émergent – de la diplomatie économique bien que basé sur des éléments de grande importance (tel que la conduite de négociations dans les espaces multilatéraux) ne met pas – encore – en évidence la stratification entre intelligence économique et diplomatie économique.

Les limites et critiques reprises montrent la particularité de chaque courant de l'IE, mais ne permet pas de leur attribuer un caractère exclusif.

Par ailleurs, l'analyse comparative des quatre courants réalisée par Bulinge et Moinet (2013) fait ressortir qu'aucune posture n'est représentative, à titre exclusif, de la réalité et donc préférable. Ils relativisent ainsi l'intérêt d'une définition officielle de l'IE.

L'exemple des États-Unis, adoptant selon plusieurs auteurs une posture de guerre économique dans le cadre d'une stratégie d'accroissement de puissance (Bosserelle, 2011 ; Harbulot et Baumard, 1997 ; Masson, 2012) ; ou encore, une doctrine de sécurité économique (Coissard, 2010 ; Lucas, 2009) ; mettant en œuvre une politique de compétitivité économique, à travers, notamment, la réalisation de *clusters* (Pautrat et Delbecque, 2009 ; Rochet, 2007) ; et déployant une diplomatie économique (Denécé, 2011 ; Revel, 2011), nous renseigne sur la diversité des approches envisagées par ce pays dans le cadre de sa politique d'intelligence économique. Ceci nous permet d'aborder la perspective de convergence entre les quatre courants présentés dans le cadre de l'élaboration d'une politique publique d'intelligence économique.

En outre, chacun des quatre courants présentés envisage l'IE – implicitement – dans le cadre d'une compétition entre nations, sans évoquer la compétition au niveau domestique, et la présence au sein d'un pays (ou d'un territoire) d'entreprises de diverses « nationalités » engendrée par la mondialisation.

Nous concluons sur l'intérêt d'une approche complexe de l'IE, car il ne s'agit pas à notre sens, d'opter pour tel ou tel courant, mais d'adopter de façon pragmatique, les préconisations convenant aux besoins de notre économie ; car les points forts de chaque courant peuvent être mis à contribution au sein d'une vision systémique adoptée dans l'élaboration et le déploiement d'une démarche d'intelligence économique, mobilisant acteurs publics et privés au service de l'avantage concurrentiel national.

3 - L'IE EN ALGÉRIE

Depuis le début des années 2000, l'intelligence économique a suscité l'intérêt de plusieurs parties en Algérie (pouvoirs publics, entreprises économiques, administrations publiques, établissements de formations, consultants, etc.). Le discours officiel du gouvernement a adopté la dénomination intelligence économique ;

à travers son officialisation par le Conseil du Gouvernement¹⁹ du 20 décembre 2006. Elle « est comprise au sens du recueil, de l'analyse, du traitement et de la diffusion de l'information pertinente et utile qui contribue à la production des connaissances indispensables à la prise de décision et au pilotage des entreprises constituant le tissu industriel national. Elle s'entend comme une démarche d'anticipation et de projection dans le futur, fondée sur les liens

qui unissent les réseaux des entreprises et ceux des opérateurs économiques ».

En 2008 a été créé la Direction générale de l'intelligence économique, des études et, de la prospective (DGIEEP)²⁰ au sein du Ministère de l'industrie (MIPMEI)²¹. Parmi ses principales missions figure l'accompagnement des entreprises algériennes dans leurs démarches de veille et d'intelligence économique.

En septembre 2010 la DGIEEP publie le « Manuel de formation en intelligence économique en Algérie », un document de référence qui se veut au service de la stratégie industrielle de la nation. Il définit l'IE comme *« l'ensemble des actions de surveillance de l'environnement national et international en vue de recueillir, traiter, analyser et diffuser toute information utile aux acteurs économiques. Elle intègre la protection (sécurité) de l'information ainsi produite et son utilisation dans des actions d'influence et de lobbying »*.

Baaziz (2015) relève que si la définition de l'IE proposée par le « Manuel de formation en IE en Algérie » regroupe ses trois fonctions (veille, protection, influence), elle est complètement différente de celle avancée par le Conseil du Gouvernement où siège le Ministre de l'industrie. Nous supposons que les quatre années séparant les deux définitions ont favorisé un approfondissement de la réflexion.

Soulignons que le « Manuel de formation à l'intelligence économique en Algérie », publié par le Ministère de l'Industrie, en 2010, a évoqué le terme « Agilité », avec d'autres termes, tels que la compétitivité et la qualité, comme étant des *« exigences des économies modernes, mais aussi des défis que nos entreprises doivent plus que jamais relever »*.

19 - Communiqué intégral sur : <http://eger-ie.blogspot.com/2008/01/la-partie-consacre-au-dossier-strategies.html> (vue le 23/12/2014).

20- Décret exécutif n° 08/101 du 25/03/2008 portant Organisation de l'Administration centrale du Ministère de l'Industrie et de la PME/PMI et la Promotion de l'Investissement.

21- Ministère de l'Industrie, des mines, de la PME/PMI, et de l'investissement.

4 - COLLECTE DES DONNÉES

Tel que précisé en introduction, les données collectées sont des documents – officiels – publiés ou des événements (Conseil du gouvernement, actes de colloques et de conférences, lancements de formation, publications officielles, etc.) ou certains travaux de recherches.

Tableau 1 : Synthèse des documents mobilisés pour comprendre la conception de l'IE au sein d'institutions et d'entreprises algériennes

Évènements	Type de document	Date, intitulé et référence du document
Adoption officielle de l'IE par le conseil du gouvernement	Communiqué de presse	Gouvernement
Colloque scientifique UFC	Argumentaire de colloque	2008
Création de la DGIE (MIPI)	Décret exécutif n° 08/101 du 25/03/2008 portant Organisation de l'Administration centrale du Ministère de l'Industrie et de la PME/PMI et la Promotion de l'Investissement	2008
P u b l i c a t i o n du Manuel de formation à l'IE en Algérie	Manuel de formation à l'IE en Algérie (www.mipi.dz)	2010
Lancement du master professionnel IEMS à l'ISGP	Documentation ISGP (et observation participante de l'évènement)	Fin 2011
Création du Secrétariat d'État chargé de la prospective et de la statistique	Communiqué de presse et journal officiel	2012

Disparition du Secréariat d'État chargé de la prospective et de la statistique	Communiqué de presse	2013
S é m i n a i r e international sur l'IE organisé par l'EHEC	Appel à communication et recueil des communications	2014
Premier colloque international organisé par le Ministère de l'industrie	Documentation du Ministère de l'industrie (et observation participante)	2019

Source : Élaboré par l'auteur

Notre collecte des données ne vise pas l'exhaustivité. Elle cherche à détecter des événements significatifs au regard de notre problématique ; c'est pourquoi nous avons retenu, notamment, des décisions importantes (niveau gouvernemental) ou encore des manifestations scientifiques, elles aussi importantes ; ceci dans le but comprendre, le cas échéant, dans quel courant pourrait s'inscrire l'intelligence économique telle que pratiquée par certaines institutions et entreprises algériennes.

5 - ANALYSE DES DONNÉES

L'analyse des documents recensés et l'observation de certains événements ne fait pas ressortir de courant particulier où il est possible de situer l'intelligence économique en Algérie ; dont il est possible de citer les éléments descriptifs suivant :

- L'introduction du concept d'IE en Algérie s'est faite au début par des cabinets de consulting proposant des logiciels et des solutions prêtes à l'emploi.

- Les formations proposées sont issues de l'adoption de programmes français, sans réflexion profonde en vue de leur adaptation au contexte économique et culturel national.

- L'élément précédent nous conduit à relever que le concept d'IE adopté par le Manuel de formation publié par le Ministère de l'industrie provient d'une définition officielle française, alors qu'il existe aussi d'autres conceptions de « l'IE », notamment la conception américaine, suédoise, chinoise, etc. En outre, les travaux en langue arabe n'ont pas abouti à un consensus sur les vocables à utiliser, chose qui ralentie la progression de la recherche scientifique

dans le domaine faisant que la plupart des travaux recensés sont de nature conceptuelle.

- L'intelligence économique est adoptée par des entreprises ayant une certaine maîtrise de leur management stratégique ; or, les entreprises algériennes, particulièrement celles détenues par l'État pâtissent encore, depuis leur autonomie de problèmes opérationnels (maîtrise des coûts, maîtrise de la qualité, connaissance du marché, etc.) qui tardent à être résolus.

- Les « retours sur investissement » en termes de formation de cadres à l'IE sont très rares. Souvent un changement de l'équipe dirigeante d'une entreprise relègue la question de l'appropriation de l'IE au second plan.

- La dissolution de la Direction générale de l'IE et son remplacement par une Direction générale de la veille stratégique, exprime un recul clair en matière de volonté des responsables économiques concernant l'appropriation et la dissémination de l'IE en Algérie.

- Chaque secteur pratique « sa propre IE » : nous n'avons relevé aucune entité interministérielle dédiée à l'IE ; par contre nous avons retrouvé des cellules ou autres types de structures au sein de certains départements ministériels (Ministère des finances, Ministère de l'énergie).

- Différentes institutions nationales (Ministère de l'Industrie, Ministère des Finances ; Ministère de l'Habitat ; DGSN ; etc.) et entreprises publiques économiques (SONATRACH ; ENIEM ; ENIE ; GERMAN ; ETRAG ; BATIMETAL ; etc.) ont investi en formation de leurs cadres en IE (notamment Le master IEMS de l'ISGP ou encore la Post-graduation spécialisée de l'Université de la formation continue UFC) ; toutefois, les bénéfices d'un tel investissement semblent faibles. L'IE ne semble pas représenter une priorité pour ces organisations.

- La quasi-inexistence de passerelle entre les chercheurs universitaires, secteur économique et administrations – ou encore les institutions – publiques, n'a pas favorisé la réalisation d'un travail en profondeur identifiant les besoins nationaux en terme d'IE ; et les voies à suivre.

CONCLUSION

Les expériences relevées dans l'exposé des différents courants de l'IE montrent que l'appropriation et la dissémination de cette dernière gagnerait à s'inspirer des différents courants afin d'orienter les décisions publiques et celles des opérateurs économiques en la matière.

Une réflexion approfondie autour d'une telle question doit s'inscrire dans la réflexion sur les choix économiques du pays (secteurs d'activité à privilégier ; modes de gouvernance économique ; etc.). À ce propos, les grandes décisions en termes de politique économique nationale n'ont pas favorisé l'émergence d'une industrie compétitive au niveau international, avec un secteur privé peu intégré et des entreprises publiques en difficultés financières chroniques.

Dans le cas de l'Algérie, nous concluons sur l'intérêt d'une approche complexe de l'IE, car il ne s'agit pas à notre sens, d'opter pour tel ou tel courant, mais d'adopter de façon pragmatique les préconisations convenant aux besoins (et aux moyens) de notre économie ; car chaque courant peut être mis à contribution au sein d'une vision systémique adoptée dans l'élaboration et le déploiement d'une démarche d'intelligence économique, mobilisant acteurs publics et privés au service de l'avantage concurrentiel national. À ce sujet, Missoum et Bouroubi (2018) ont préconisé l'élaboration d'une politique publique d'IE combinant des dispositions adoptées dans les courants de la compétitivité et celui de la diplomatie économiques ; en se basant sur un seul secteur d'activité (celui de l'industrie du logiciel, dans leur étude) dans le but de construire un avantage concurrentiel national.

BIBLIOGRAPHIE

Baaziz, A. (2015). Synergie du triptyque : Knowledge Management, Intelligence Economique et Business Intelligence. Contribution à la réduction des risques liés aux décisions stratégiques dans les nouveaux environnements concurrentiels incertains : Cas des Entreprises Publiques Algériennes [PhDThesis]. Aix-Marseille.

Badel, L. (2006). Pour une histoire de la diplomatie économique de la France. *Vingtieme Siecle. Revue d'histoire*, n° 90(2), 169–185.

Baumard, P. (1997). L'information stratégique dans la grande organisation. *Systèmes d'Information et Management*; 2(2).

Besson, B., & Possin, J.-C. (2006). L'intelligence des risques. In N. Moinet & Y. Chirouze (Éds.), *L'intelligence économique*. Éd. Eska.

Bosserelle, É. (2011). La guerre économique, forme moderne de la guerre ? *Revue Française de Socio-Economie*, n° 8(2), 167-186.

Bouroubi, M. (2011). L'intelligence économique : étude du cadre théorique et démarche de mise en œuvre quelles pratiques dans l'entreprise industrielle Algérienne ? [Alger 3]. <https://www.ccdz.cerist.dz/admin/notice.php?id=00000000000000241081000000>

Bulinge, F., & Moinet, N. (2013). L'intelligence économique : Un concept, quatre courants. *Sécurité et stratégie*, 12(1), 56-64.

Buttet, L., Colin, P., & Lepage, X. (2010). Les limites de l'approche conventionnelle des grands marchés export. *Géoeconomie*, n° 52(1), 435-444.

Cohen, C. (2007). Intelligence et Performance mesurer l'efficacité de l'Intelligence Economique et Stratégique (IES) et son impact sur la Performance de l'Organisation. *Vie & sciences de l'entreprise*, 174175(12), 1550. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/vse.174.0015>

Coissard, S., Delhalle, L., & Seigle, C. (2010). Guerre économique et sécurité internationale. *Revue internationale d'intelligence économique*, 2(2), 233-250.

Dahan, M. (2014). Une guerre économique d'une violence inédite. *Le journal de l'école de Paris du management*, N° 107(3), 364-2.

Danet, D. (2002). L'intelligence économique : De l'Etat à l'entreprise. *Les cahiers du numérique*, 3(1), 139-170.

Delbecq, E., & Fayol, J.-R. (2012). *Intelligence économique*. Vuibert.

Delbecq, E., & Pardini, G. (2008). *Les politiques d'intelligence économique* (1re éd). PUF.

Guilhon, A., & Moinet, N. (2016). *Intelligence économique : S'informer, se protéger, influencer*. Pearson France.

Hamadache, K. (2013). La critique comme source d'opportunités stratégiques : La construction du champ du médicament orphelin aux Etats-Unis et en Europe [These de doctorat, Paris Est]. <http://www.theses.fr/2013PEST0077>

Harbulot, C. (2007). *La main invisible des puissances* (2e éd. actualisée et augm). Ellipses.

Harbulot, C. (2012). Manuel d'intelligence économique. Presses universitaires de France.

Harbulot, C., & Lacoye, A. (2008). La guerre économique, un instrument des stratégies de puissance. *Géoeconomie*, n° 45(2), 7384.

Hardy, M. (2011). Le concept français d'« intelligence économique » : Histoire et tendances. Shanghai Renmin Chubanshe, Shanghai, Chine.

Jakobiak, F. (2004). L'intelligence économique : La comprendre, l'implanter, l'utiliser. (Editions d'Organisation). <https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/l-intelligence-economique-9782212543063/>

Larivet, S. (2009). Intelligence économique : Enquête dans 100 PME. Harmattan.

Lucas, D. (2006). Intelligence économique un sport de combat. In S. Perrine (Éd.), *Intelligence économique et gouvernance compétitive* (p. 222). Documentation Française.

Lucas, D. (2009). Le temps de l'hypercompétition. *Géoeconomie*, n° 50(3), 139149.

Masson, H. (2012). L'intelligence économique, une histoire française : Genèse, acteurs, politiques. Vuibert.

Moinet, N. (2009). L'épistémologie de l'intelligence économique face au défi de la communication. *Revue internationale d'intelligence économique*, 1(2), 159–173.

Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Palgrave Macmillan.

Pouch, T. (2012). Les guerres agricoles. In C. Harbulot, *Manuel d'intelligence économique*. (pp. 53–67). Presses universitaires de France.

Revel, C. (2011). Diplomatie économique multilatérale et influence. *Géoeconomie*, 56(1), 5967. Cairn.info. <https://doi.org/10.3917/geoec.056.0059>

Rochet, C. (2007). Intelligence Économique et dynamisme institutionnel. *Vie & sciences de l'entreprise*, 174175(1), 54. <https://doi.org/10.3917/vse.174.0054>

Sabéran, S. (2008). La notion d'intérêt général chez Adam Smith: De la

Sabéran, S. (2008). La notion d'intérêt général chez Adam Smith: De la richesse des nations à la puissance des nations. *Geoeconomie*, n° 45(2), 55-71.

Said, A. (2006). Rôle de l'intelligence économique dans la stratégie de l'entreprise. *Vie & sciences de l'entreprise*, 173(4), 59. <https://doi.org/10.3917/vse.173.0059>

Salvetat, D., & Roy, F. L. (2007). Coopétition et intelligence économique. *Revue française de gestion*, n° 176(7), 147161.

Zerbib, R. (2015). Défense et déstabilisation du champ stratégique de l'entreprise. *Securite et strategie*, 19(2), 6169.