



*Groupement de
Recherches
Economiques et
Sociales*

<http://www.gres-so.org>

Cahiers du GRES

**Intelligence économique :
vers un nouveau concept en analyse économique ?**

Gabriel COLLETIS

LEREPS-GRES

Manufacture des Tabacs
Université des Sciences Sociales de Toulouse
21 Allée de Brienne
31042 Toulouse Cedex

Gabriel.colletis@univ-tlse1.fr

Cahier n° 2007 – 03

Février 2007

Intelligence économique : vers un nouveau concept en analyse économique ?

Résumé

Les deux questions de la coordination-coopération et de la production de connaissances nouvelles - à la fois ressources et résultat de stratégies de changement - sont au cœur de la démarche d'intelligence économique. La mise en commun des savoirs et savoir faire, en vue de la résolution de problèmes productifs inédits, n'obéit pas à un quelconque vœu de meilleure circulation de l'information recherchée pour elle-même, mais à l'objectif de création de ressources et de richesses.

L'objet de cette contribution est de situer la notion - à défaut d'être un concept - d'intelligence économique, en rapport aux différents champs, ou catégories analytiques, que l'on peut considérer comme « interpellés » par cette notion : celui de la coordination des activités, celui de l'information et de la connaissance, celui - intermédiaire - de l'apprentissage organisationnel ou relationnel.

Mots-clés: Intelligence économique, coordination, création de ressources, information, connaissance

Business Intelligence: towards a new concept in economic analysis?

Abstract

Two questions are the core of business intelligence: coordination and cooperation. Both, coordination and cooperation, are simultaneously resources and the result of strategies of change. The combination of knowledge and know-how is oriented towards the solution of new problems and serves the aim of creating resources and value. This aim occurs more than the one concerning a more efficient information circulation.

The topic of this article is to define the notion (rather than the concept) of business intelligence in consideration of other fields or analytical categories : coordination of activities, information and knowledge, organisational and relational learning.

Key words: Business Intelligence, coordination, resources creation, information, knowledge

JEL : L14, M21, O32, O33

Introduction¹

La perspective dans laquelle l'intelligence économique peut être pensée relève d'un fonctionnement de l'économie et des entreprises hors de l'optimum. L'enjeu est, en effet, non pas de combiner des facteurs rares, et donc coûteux, pour atteindre un résultat quantitatif prévu à l'avance. Il est de créer à la fois des ressources et des produits nouveaux. La création en richesses, en large partie par l'engagement de processus hors marché, constitue le cadre d'analyse et d'action dans lequel se développe l'intelligence économique, simultanément comme mode de pensée et pratique stratégique.

Les deux questions de la coordination-coopération et de la production de connaissances nouvelles - à la fois ressources et résultat de stratégies de changement - sont au cœur de la démarche d'intelligence économique. La mise en commun des savoirs et savoir faire, en vue de la résolution de problèmes productifs inédits, n'obéit pas à un quelconque vœu de meilleure circulation de l'information recherchée pour elle-même, mais à l'objectif de création de ressources et de richesses.

L'objet de cette contribution est de situer la notion - à défaut d'être un concept - d'intelligence économique, en rapport aux différents champs, ou catégories analytiques, que l'on peut considérer comme « interpellés » par cette notion : celui de la coordination des activités, celui de l'information et de la connaissance, celui - intermédiaire - de l'apprentissage organisationnel ou relationnel.

Plus précisément, l'intelligence économique est la notion centrale qui permet de structurer l'espace d'analyse au carrefour de ces trois champs, car renvoyant simultanément à chacun d'entre eux.

Comme ceci peut être observé, un certain nombre de « dysfonctionnements », de « déséquilibres » ou encore d'« externalités négatives » - au premier rang desquels, le chômage - sont parfois qualifiés aujourd'hui de « défauts de coordination ».

La place croissante tenue par la question de la coordination semble montrer un glissement de l'analyse vers l'observation ou la compréhension de situations où il devient difficile d'isoler les acteurs de leur environnement. Les « frontières » de l'organisation - celle de l'entreprise, en particulier - deviennent floues (1) ou informes. L'unité élémentaire du « système » n'est plus l'acteur, mais bien la relation entre acteurs.

De la qualité de la coordination ou des relations organisées entre acteurs du système, dérive directement l'efficacité de ce dernier. Ainsi, la firme performante est celle qui parvient à coordonner efficacement son organisation interne et externe, compte tenu d'une frontière ou d'une limite évolutive entre ce qui est de l'ordre de l'entreprise elle-même - son cœur de compétences - et des ressources qu'elle mobilise ou révèle dans l'environnement qui constitue son système d'action stratégique.

A un niveau plus agrégé - celui d'une économie nationale - il est possible de formuler l'hypothèse d'après laquelle son efficacité dépendrait moins de la performance isolée de ses acteurs, qu'elle ne serait le résultat de la qualité des inter-actions entre ces derniers, de statuts

¹ Ce texte a fait l'objet d'une première publication dans la *Revue d'Intelligence Economique*.

et de fonctions très divers, privés et publics : entreprises de secteurs et de tailles différents, laboratoires de recherche, centres de formation, agences de développement local, administrations publiques, universités, etc.

C'est ici que réside la différence qui est faite parfois entre les notions d'«industrie» et de «système productif». Alors que l'industrie peut être considérée comme la somme des entreprises industrielles, le système productif est, à la fois, composé d'acteurs industriels stricto sensu (entreprises manufacturières) et d'acteurs travaillant pour ou avec l'industrie (sociétés de services aux entreprises industrielles notamment), et structuré par les relations que ces acteurs entretiennent.

La différence de représentation entre l'«industrie» et le «système productif» est susceptible d'inspirer des stratégies et des politiques fort différentes. Dans un cas, la politique industrielle vise à soutenir des acteurs isolés. Dans l'autre, elle vise à favoriser le développement des inter-relations entre acteurs du système productif : alliances, partenariats, projets productifs communs, etc.

Une telle politique ne vise pas la concentration mais, au contraire la mise en valeur de la diversité par la révélation de potentiels de complémentarité, sur la base de la combinaison des savoir-faire et des compétences. Une telle combinaison suppose que soit mis l'accent sur les capacités d'apprentissage des acteurs. Ce qui importe est moins l'analyse des signaux émis par l'environnement vers l'acteur concerné que ses mécanismes internes de réponse et, mieux, d'anticipation. Il est alors possible de suggérer que le sens de l'apprentissage collectif est celui de la convergence, d'anticipations se réalisant en rapport à un problème ou projet productif inédit.

L'intelligence économique peut ainsi, au niveau d'une entreprise particulière se définir comme sa capacité à combiner efficacement des savoir-faire et compétences internes et externes en vue de résoudre un problème productif inédit. Une telle capacité suppose à la fois que l'entreprise anticipe le problème productif qu'elle doit résoudre et identifie de manière permanente les compétences, tant internes que chez ses partenaires susceptibles de fournir les composantes d'une combinaison de résolution efficace.

Un «problème» ou un «projet productif inédit» se définissent par rapport aux dimensions désignées par les termes retenus ainsi que par le caractère collectif des processus à l'œuvre. Par problème ou projet productif inédit, on peut entendre toute situation où un (ou plusieurs) acteur(s) cherche(nt) à réaliser un objectif non donné à l'avance, - du moins dans sa totalité - et ce, par une combinaison de moyens et compétences originaux, c'est-à-dire jamais produite comme telle dans le passé. La dimension productive est ici entendue au sens large et recouvre le plus souvent des situations de création de ressources cognitives localisées, dépendantes essentiellement de leur contexte d'émergence. Les acteurs peuvent être saisis comme organisations (entreprises, laboratoires de recherche, etc.). Ils peuvent aussi être appréhendés comme individus. A titre d'illustration, un groupe d'individus (par exemple des chercheurs) réunis pour formuler un projet dont seul le sens général est connu se situe dans la perspective de formulation/résolution d'un projet productif inédit. Les moyens et compétences révélés et mobilisés peuvent pour certains, être assimilés - en termes de valorisation - à des actifs immatériels : droits (brevets) quasi-droits (secrets de fabrication), actifs incorporels matérialisables (bases de données) ou exploitables (catalogues de produits), actifs de structure (par exemple les réseaux de relations avec les distributeurs) (2). Le plus souvent, cependant,

une telle « traduction » de valeur est peu possible, les compétences concernées étant virtuelles, tacites et non codifiables.

Dans la perspective dans laquelle nous nous situons, si l'on recentre la réflexion sur l'entreprise, il est alors possible de suggérer que celle-ci ne se définit plus comme un lieu de combinaison de facteurs selon un principe d'efficacité allocative statique mais comme un espace de coordination d'acteurs dont elle organise la combinaison des compétences (3).

Au niveau de l'économie nationale ou du système productif, l'intelligence économique définit une situation caractérisée par l'exploitation ou la révélation systémique des potentiels de complémentarité des acteurs en vue de l'accroissement des économies de variété ou de diversité. L'enjeu est la création de ressources et produits nouveaux, lesquels seuls peuvent assurer la croissance. Cette perspective de création de richesses(4) est liée à la densité des inter-actions productives et à la promotion d'une capacité d'apprentissage collectif dont l'enjeu est bien de renouer le lien - aujourd'hui distendu - entre performances (individuelles) des entreprises et compétitivité du système productif et de l'économie nationale.

Après avoir précisé l'objet de cette contribution et présenté les éléments d'une définition de l'intelligence économique au niveau de l'entreprise et à celui de l'économie nationale ou du système productif, nous souhaitons à présent analyser en quoi la notion d'intelligence économique interpelle les trois champs, de la coordination des activités, de l'apprentissage, de l'information et de la connaissance.

Intelligence économique et coordination des activités

La question de la coordination des activités est sans doute - avec celle de la valeur - une de celles ayant contribué à la naissance de l'économie en tant que discipline. Pendant longtemps, les économistes, à la suite des « classiques » et d'A. Smith, en particulier, ont considéré que cette coordination était assurée spontanément par le marché, qualifié de « main invisible ». Ainsi, le marché était-il représenté comme permettant à la fois la récompense des entrepreneurs les plus habiles (le profit) et la prospérité générale. A la base de cette construction théorique se trouve l'individu (producteur ou consommateur, offreur ou demandeur) lequel cherche à maximiser sa satisfaction ou son « utilité » pour reprendre la terminologie des néo-classiques, à la suite de J.B. Say.

L'individualisme méthodologique, pourtant dominant, n'est cependant pas le fondement unique auquel se réfèrent les économistes des XVIII^e et XIX^e siècles. Ces économistes considèrent même que le marché est une fiction, de même que la monnaie est un « voile ». L'analyse de Marx est ainsi fondée sur une démarche « holiste » ou « structuraliste » ne laissant que peu de place à l'individu-acteur. Ce qui importe est moins de comprendre les motifs individuels, que de saisir les sources, mécanismes et tendances qui structurent les rapports sociaux. La question de la coordination des activités est déplacée ou formulée en des termes différents : ceux du partage de la valeur. Plus précisément, c'est par le jeu des prix (relatifs) que la valeur créée est répartie entre capitalistes et prolétaires d'une part, entre capitalistes de différentes branches d'autre part. Si le mécanisme des prix est conservé, le marché en tant qu'institution de coordination est évacué.

Cette construction théorique – alternative à l'économie de marché smithienne – exprime un point de vue radical, niant à la fois le marché et l'individu. La question de la coordination des activités est posée dans les termes d'un partage intrinsèquement conflictuel.

A certains égards, il est possible de considérer que c'est avec Keynes qu'est tentée une réconciliation entre le micro (l'individu) et la macro (l'économie dans son ensemble). Selon Keynes, le marché n'assure pas spontanément l'équilibre et encore moins la croissance ou la création de richesses. Fondamentalement, la démarche keynésienne s'oppose à celle des néo-classiques (J.B. Say, A. Marshall, etc.) et ne peut donc reconnaître pleinement l'individu. On peut donc estimer que cette démarche reste, pour l'essentiel, de type holiste.

En ce sens, il est particulièrement intéressant d'observer qu'à peu près à la même époque (les années trente de ce siècle), deux courants - aujourd'hui très influents - vont naître, lesquels vont également rechercher à opérer une synthèse, mais, cette fois, en conservant à l'individu une place centrale. Ces deux courants sont celui qualifié d'« institutionnaliste » - initié par les travaux de J. Commons (5) - et celui, « néo-institutionnaliste », centré sur l'analyse des coûts de transaction - ouvert par R. Coase (6).

Le courant institutionnaliste réconcilie l'individu-acteur et le « système » dont il est une composante dynamique par le jeu des normes et des règles. L'individu agit en conformité avec les usages qui structurent les comportements des individus qui constituent son environnement, mais il peut aussi faire évoluer les normes et les règles. Une place importante est ainsi reconnue au jeu des « représentations ». L'individu-acteur agit moins en rapport à une situation objective - un calcul d'optimum, par exemple - qu'il agit en fonction des normes, règles et autres représentations de son action. La coordination des actions des individus est ainsi rendue possible - mais non expliquée - par leur adhésion à un même système (évolutif) de normes et de règles. Ce système peut être une entreprise, un territoire, voire une économie nationale.

Les travaux de R. Coase, puis ceux développés et précisés par O. E. Williamson (7), dans la lignée des réflexions du premier, prennent appui sur ceux du sociologue-économiste H. Simon sur les différents types de « rationalité », (rationalité substantive, située, limitée, procédurale...). Néanmoins, l'individu représentatif décrit par Coase-Williamson est un individu calculeur et opportuniste.

Tout échange sur un marché s'accompagne d'un coût, qualifié de « coût de transaction ». Ce coût recouvre à la fois le temps passé dans l'échange proprement dit et celui de l'acquisition de l'information pertinente pour le réaliser. De plus, qu'il s'agisse d'un échange opéré par le marché ou même d'une relation contractuelle (partiellement) hors marché, le risque de comportements opportunistes (l'« aléa moral ») ne peut être écarté. Ainsi, dès lors que les coûts de transaction - d'autant plus importants que l'échange potentiel porte sur des biens « spécifiques - et le risque d'« incomplétude » d'un éventuel contrat sont jugés comme trop élevés, l'organisation hiérarchique ou intégrée (la firme) s'impose comme forme efficace de coordination des activités.

Pour résumer, il est donc possible de situer la question de la coordination des activités en analyse économique selon trois types d'approche :

- l'approche classique ou néo-classique d'après laquelle, la coordination s'effectue par le marché entre acteurs isolés et poursuivant des objectifs qui leur sont propres ;
- les approches de type holiste ou structuralistes niant l'individu et appréhendant indirectement la question de la coordination à travers celle du partage de la valeur (marxisme) ou encore mettant plutôt l'accent sur les mécanismes (accélérateur et multiplicateur d'investissement) de croissance macro-économique (keynésianisme) ;

- les approches, enfin, plaçant en leur centre la question de la coordination des acteurs et des activités (institutionnalistes et néo-institutionnalistes à la suite de R. Coase).

Les approches qui viennent d'être mises en évidence correspondent à des représentations différentes de l'échange et de la coordination. De ce fait, elles ne peuvent, comme telles, être tenues justes ou erronées. Cependant, il y a de fortes raisons de considérer que la « logique marchande pure » a peu de chances de se réaliser (8). Cette logique désigne la structure sociale abstraite constituée sur la base des deux hypothèses suivantes : la rationalité de l'agent économique lequel recherche son intérêt personnel et maximise son utilité sous contraintes : l'interaction des décisions individuelles mutuellement compatibles par le marché. Selon le programme de recherches défini par l'« école des conventions » (9), l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive. Dans cette perspective - laquelle élargit le cadre de référence classique ou néo-classique - l'échange marchand est possible mais ne peut se réaliser (condition) en l'absence d'une convention extérieure à l'échange lui-même. On peut alors parler d'« incomplétude de la logique marchande pure » (9). L'incomplétude ne saurait être confondue avec la non-exclusivité. Qu'il s'agisse d'individus ou de firmes, le développement d'accords ou d'alliances peut recouvrir des relations complexes, non réductibles à des relations marchandes strictes. En d'autres termes, un accord ou une alliance peut être à la fois marchand et non-marchand. Ceci suppose que le prix - comme procédure de coordination (10) - ne contient pas toute l'information pertinente (11).

Dès lors que les acteurs de l'échange se connaissent, établissent leur relation dans la durée, et effectuent une transaction portant sur un bien ou un service spécifique - par opposition à banal ou standardisé - on peut considérer que la relation de coordination entre ces acteurs n'est pas strictement marchande.

La recherche d'autres modes de coordination que strictement marchands ouvre la voie à la réflexion en termes d'« intelligence économique ». Le champ qui s'ouvre est alors proche de celui constitué par les approches en termes de « réseaux ».

Selon Powell (12), les relations entre acteurs peuvent être définies d'après plusieurs paramètres : leur base normative, les moyens de communications mobilisés, les méthodes employées de résolution des conflits, le degré de flexibilité de la relation, le degré d'engagement des parties, la nature du climat relationnel, enfin, le type de relation entre les acteurs. Dans le cas du réseau - par différence au marché et à la hiérarchie -, la base normative est fondée sur des capacités complémentaires (13). Les moyens de communication sont « relationnels », c'est-à-dire ne passent ni par les prix (cas du marché), ni par les « routines » (cas de la hiérarchie). Les méthodes de résolution des conflits sont les normes de réciprocité ainsi que le souci de réputation. Les degrés de flexibilité et d'engagement des parties sont élevés. Le climat relationnel et le type de relation entre les acteurs sont orientés par la recherche d'un bénéfice mutuel dans une perspective d'inter-dépendance.

La quête d'un bénéfice mutuel ne signifie pas nécessairement le partage de ce bénéfice dans des termes équitables, c'est-à-dire dont l'équité est reconnue et acceptée de tous les acteurs, en fonction des « apports », de chacun. Le jeu étant à somme positive, le partage du bénéfice de la coordination peut être inégal et favoriser tel(s) ou tel(s) acteur(s).

En d'autres termes, le réseau n'exclut en rien le rapport de forces. Cependant, la limite d'un partage inégal équivaut à une situation tout de même plus favorable aux acteurs en position de faiblesse que celle qui prévaudrait dans le cadre d'une relation strictement marchande. À

ignorer cette limite, les acteur(s) dominant(s) détruit(ent) la relation de réseau, même lorsque la relation en question est affublée de la désignation de « partenariat ».

Si l'on admet que la relation de réseau est pour partie marchande, cette relation est néanmoins plus proche d'une entente que d'un trust, ce second cas de figure exprimant à la fois une relation exclusivement marchande et la domination absolue d'un acteur sur les autres.

Parfois assimilé de fait à une entente, le réseau peut risquer de se voir opposer la critique d'une atteinte à libre concurrence (14). Toutefois, les prix de cession pratiqués au sein du réseau étant supérieurs ou au plus égaux (cf. supra) à ceux du marché, la critique perd souvent son principal argument.

La caractérisation des paramètres relatifs à la relation de réseau - complémentarité, réciprocité, flexibilité, engagement, bénéfice mutuel et inter-dépendance - s'applique aux pratiques relationnelles s'inscrivant dans une démarche d'intelligence économique.

Il convient cependant d'introduire à présent une dimension supplémentaire particulièrement importante de cette démarche : la capacité de changement ou d'apprentissage des acteurs.

Dans le cadre de transactions non strictement marchandes - c'est-à-dire s'effectuant dans la durée, portant sur un bien ou un service spécifique et entre acteurs se connaissant - et dès lors que les relations entre ces derniers sont fondées sur la complémentarité, la réciprocité, la flexibilité, l'engagement des parties, le bénéfice mutuel et l'interdépendance, l'échange est synonyme d'aptitude au changement ou de capacité d'apprentissage.

Intelligence économique et apprentissage

Contrairement à ce que l'analyse stratégique a longtemps envisagé, l'adoption d'une démarche d'intelligence économique suppose, non pas la rétention d'information comme moyen privilégié de pouvoir et vecteur, principal de compétitivité, mais la mise en commun de ressources cognitives.

La question du lien entre coordination économique et apprentissage, depuis peu d'années, intéresse les économistes de façon croissante (15). Cependant, si cet intérêt est seulement récent, il semble néanmoins prometteur car il porte en lui-même la possibilité d'introduire réellement le temps long dans l'analyse économique des comportements. Plus précisément, ce qui importe ici est la capacité de rendre-compte des changements et des transformations qui s'opèrent dans le temps des « trajectoires » individuelles et collectives. L'hypothèse « toutes choses égales par ailleurs », si souvent employée en statique comparative, peut être abandonnée au profit de l'adoption de l'hypothèse fondamentale de transformation des comportements.

Selon certains économistes (16), l'apprentissage est un processus d'acquisition de connaissances, d'accumulation, de mémorisation, et renvoie donc directement à la question du lien entre information et connaissance évoquée plus loin. La double dimension, individuelle et collective, de l'apprentissage s'impose dès lors que l'individu est représenté comme un acteur dans un système ou une organisation.

Le caractère systémique du phénomène d'apprentissage est l'attribut principal de celui-ci (17). Ainsi, l'apprentissage serait « apprendre à être un acteur dans un système complexe où

sont logés d'autres acteurs ; ce (serait) acquérir des mécanismes de représentation qui prennent en compte les représentations des autres acteurs, (...) élaborer avec les autres des représentations communes. L'apprentissage collectif (serait) donc, par nature, systémique au sens que c'est un processus d'interaction entre différents projets individuels, différentes connaissances, contraintes, influences ; (...) un tel apprentissage (serait) collectif, ou plus précisément, interactif, comme toute action, tout essai d'un acteur qui induit quelque chose (une réponse) auprès d'autres acteurs à travers le système».

La dimension collective du processus d'apprentissage s'exprime a minima, par le partage d'un certain nombre de représentations d'action, de règles ou de normes au sein d'une même organisation. Plus largement, cette dimension est celle de la production de nouvelles normes et règles. Dans le premier cas, l'apprentissage porte plutôt sur « un existant » (18), c'est-à-dire des règles ou procédures déjà à l'œuvre. Dans le second cas, l'apprentissage pourra être orienté vers « ce que l'on ne connaît pas ». On rejoint ici le dilemme entre exploitation des informations, connaissances ou solutions existantes et exploration de nouvelles voies, ou encore - plus directement - la distinction entre « changement dans la règle » et « changement de règle » (19).

Si l'on se réfère à présent à l'intelligence économique, il est possible de transposer, de ce qui précède sur l'apprentissage, la double dimension individuelle et collective des processus de changement ainsi que le dilemme dynamique entre l'amélioration continue de connaissances existantes et de procédure à l'œuvre, et l'invention de solutions radicalement nouvelles par combinaison inédite de savoirs et savoir-faire. La perspective que nous retenons dans cette contribution est plutôt orientée par les seconds termes exposés. L'ensemble des opportunités n'est pas donné à l'avance ou connu des acteurs constituant un système ou plus précisément, un « dispositif cognitif collectif. Il s'agit moins - dans une perspective d'intelligence économique - de s'adapter à un environnement existant dont on admet cependant l'évolution, que d'imaginer collectivement des combinaisons nouvelles. Les mécanismes d'apprentissage sont orientés vers une convergence temporelle d'anticipations se réalisant en rapport à un problème ou projet productif nouveau. La démarche suggérée ne s'exprime pas par les termes habituels de l'analyse économique (disponibilité, rareté, optimum) mais par ceux de latence et surtout de virtualité. Sont ainsi consignées, au sens strict, des situations de création de ressources, lesquelles supposent deux conditions : l'inscription dans une perspective de résolution d'un problème inédit (cf. supra), la trace ou la mémoire d'une situation antérieure de coordination réussie (20).

A un niveau agrégé - celui des nouveaux modes d'organisation de la production - la démarche d'intelligence économique entre pleinement dans la transformation fondamentale du principe de division du travail qui, selon certains économistes (21), glisserait actuellement d'une logique technique à une logique de compétence et d'apprentissage. Cette seconde logique suggère - au niveau d'une firme-pivot de réseau - une désintégration cognitive couplée à une intégration informationnelle (22). Un tel couple vise à exploiter au mieux les potentiels de complémentarité entre détenteurs d'actifs non similaires (23). Comme suggéré en introduction de cette contribution, les frontières de la firme apparaissent alors comme floues. Ce flou cependant n'est pas expliqué, comme ceci est stipulé par l'analyse transactionnelle (24), pour une question d'arbitrage de court terme autour de la décision de faire ou faire-faire selon une optique de moindre coût. Il s'explique, d'une part, par la nature même de problèmes productifs nouveaux, et chaque fois spécifiques, que la firme-pivot cherche à résoudre ainsi que, d'autre part, par l'évolution des compétences internes propres à chaque acteur constitutif du réseau. Les compétences internes se résument - d'après l'analyse évolutionniste (25) - en un lot de savoir-faire technologiques, d'actifs complémentaires et de routines

organisationnelles fournissant les fondements de l'avantage concurrentiel dans un certain domaine. L'enjeu ici ne saurait être le transfert de ces compétences – essentiellement tacites – mais leur combinaison à travers un processus interactif et dont le résultat n'est pas connu à l'avance. Ce qui importe est alors non pas tant la détermination des frontières de la firme que la dimension collective des ressources engagées et créées.

Si l'on considère que les ressources créées constituent une « quasi-rente », la question posée pourrait être celle de son partage et du risque de comportement opportuniste. Cette question cependant, n'a pas lieu d'être puisque la genèse de cette quasi-rente est non pas antérieure mais simultanée à sa répartition. En d'autres termes, les conditions de révélation de cette quasi-rente sont aussi celles de son partage (26). Révéler la quasi-rente signifie, en effet en même temps son partage par la mise en commun de savoirs et savoir-faire jusque là tacites ou ayant fait l'objet d'une appropriation (par un acteur).

Contrairement à ce que l'analyse stratégique a longtemps envisagé, l'adoption d'une démarche d'intelligence économique suppose, non pas la rétention d'information comme moyen privilégié de pouvoir et vecteur principal de compétitivité, mais la mise en commun de ressources cognitives.

Cette mise en commun permet à chaque acteur de changer par l'échange, d'accroître ses compétences. Les ressources cognitives créées par apprentissage peuvent être ultérieurement mobilisées par chacun des acteurs concernés dans de nouvelles configurations productives, sans pour autant que cela induise une quelconque destruction ou dégradation des compétences internes des autres acteurs.

Intelligence économique, information et connaissance

L'information, en analyse économique, a longtemps été ignorée, c'est-à-dire présentée - par hypothèse le plus souvent implicite - comme totalement constituée et disponible à coût nul. Dans cette perspective, l'information a les caractéristiques d'un bien collectif. Plus récemment, les analyses en termes de rationalité « limitée » ou « située », (cf. supra) ont mis l'accent sur le caractère partiel de l'information dont disposent les acteurs. L'information est - semble-t-il - placée au centre de l'analyse puisque l'acteur agit « rationnellement » en fonction des informations dont il dispose. Pour sa part, l'analyse « transactionnelle » semble également accorder une importance capitale à l'information, les termes de « transaction » et d'information étant posés - de fait - comme quasi substituables et assimilables pour l'essentiel à un coût.

Les analyses en termes de rationalité et de coûts de transaction convergent, en ce qu'elles ne supposent pas une disponibilité à coût nul de l'information et en ce qu'elles suggèrent de fonder la rationalité de la décision sur le caractère imparfait, partiel et/ou coûteux de l'information « pertinente » (celle qui permet d'agir efficacement). Cependant, en dépit d'un progrès par rapport à la théorie standard, le cadre d'analyse reste celui donné en termes de « disponibilité » de l'information. L'information est supposée, comme dans l'analyse standard, exister comme telle, c'est-à-dire, en elle-même. La seule différence avec la théorie standard concerne l'accès à l'information.

La démarche en termes d'intelligence économique se situe à l'extérieur de ce cadre d'analyse. La question centrale n'est pas la difficulté d'accès à l'information pertinente mais l'interprétation de l'information. Il existe, certes, des informations dont on peut poser qu'elles

existent en elles-mêmes. La valeur de ces informations peut être considérée comme une valeur d'échange, susceptible de transiter par le marché. A titre d'illustration, il est bien sûr possible d'acheter un livre qui fournit des informations sur telle ou telle question dans tel ou tel champ. Le prix de ce livre est fixé par l'éditeur ou le libraire et est le même pour tous. Cependant, ce que la démarche en termes d'intelligence économique - à la suite des développements récents de l'« économie de la connaissance » - suggère est que même dans ce cas, c'est-à-dire le cas d'une information constituée et disponible à un certain prix, ce qui importe est la valeur d'usage ou l'interprétation de l'information obtenue. Tous les individus achetant le livre ne l'utiliseront pas de la même manière. La valeur même des informations contenues dans le livre dépendra de ce que les individus sauront ou voudront en faire.

La question de l'interprétation, et non plus celle de l'accès à l'information, rejoint directement celle abordée précisément des représentations (27). Le caractère spécifique d'une information dépend ainsi moins de sa rareté, ou de son accès à un coût (ou équivalent) plus ou moins élevé, mais du couple représentation-interprétation.

La distinction entre connaissances « instrumentales » et connaissances « interprétatives » (28) permet de mieux saisir ce qui est de l'ordre de l'ensemble des actions réalisables. *Les connaissances instrumentales portent sur des relations causes-effets à partir desquelles peuvent se réaliser concrètement les transformations productives. Les connaissances appliquées à des moyens de production définissent le champ des possibles. Ces connaissances interprétatives sont l'expression des représentations que les acteurs se font de leur action. Ces connaissances - fondées sur des normes, des règles, des systèmes de valeur - définissent l'ensemble des actions concevables. Par synthèse, une action à la fois possible et concevable est réalisable. Les actions réalisables définissent les stratégies pensées (prospective), mises en oeuvre, et réfléchies (évaluation).*

La firme n'est plus une unité de traitement (optimal) de l'information (29) mais bien une organisation « apprenante » (cf. supra) en ce que l'apprentissage signifie à la fois l'accroissement du stock de connaissances instrumentales et, surtout, l'enrichissement des connaissances interprétatives.

En ce sens, l'apprentissage peut être posé comme consistant (d'abord) à construire ou modifier la représentation qu'une organisation a de son environnement (30). Cette construction s'inscrit dans un déroulement historique, c'est-à-dire dépend des expériences passées. Mais elle dépend aussi de la question productive posée.

Le processus d'apprentissage comporte une épaisseur temporelle et spatiale essentielle. C'est pour répondre ou, plus précisément, parvenir à formaliser un problème productif, qu'un acteur ou un ensemble d'acteurs va combiner de manière originale des savoirs et savoir-faire jusque là jamais combinés de la sorte. Cependant, cette combinaison n'est possible que si les acteurs (ou les membres d'une organisation) s'accordent pour fournir un sens acceptable pour tous à l'activité productive. Le « dispositif » ainsi constitué (provisoirement) est un dispositif d'élaboration de significations partagées (31).

La démarche d'intelligence économique resituée dans une perspective de coordination des activités peut dorénavant s'enrichir d'une dimension supplémentaire. Des acteurs ont intérêt à coopérer ou à coordonner leurs activités, dès lors qu'ils disposent d'actifs différents et complémentaires mais aussi, dès lors qu'ils attribuent un sens ou une signification

convergente ou partagée à leur action commune. En l'absence d'une telle dimension, le potentiel de complémentarité - toujours situé en rapport à un problème productif - ne pourra être collectivement réalisé. La proximité des représentations - souvent fondée sur une mémoire de situations de coordination antérieures réussies - est la condition de la mise en oeuvre des connaissances et de l'extension/approfondissement des pratiques coopératives, au-delà de la formalisation/résolution d'un problème productif particulier.

À l'échelle d'une nation ou d'un territoire, la construction ou le renforcement de l'avantage concurrentiel dans une perspective d'intelligence économique appelle à favoriser la proximité des représentations autour de « projets » (grands projets, programmes mobilisateurs, projets de développement local, etc.) créant des opportunités de coordination. Ce qui est visé est moins la capacité individuelle de chaque acteur à combiner efficacement des facteurs de production supposés offerts par le marché que l'évolution des compétences internes des acteurs et l'articulation des compétences des acteurs entre eux. Le processus d'apprentissage inscrit dans la perspective de cette articulation est un processus à la fois collectif, permanent et à rendements croissants (32). Le changement technologique (33) souvent favorisé par la proximité spatiale (34) ou plus précisément territoriale (35), est un vecteur privilégié de déploiement des processus d'apprentissage.

*

* *

À travers cette contribution, nous avons cherché à montrer les liens existant entre la notion ou le concept d'intelligence économique et trois champs, celui de la coordination des activités économiques, celui de l'apprentissage ou de l'aptitude au changement, celui, enfin, de l'information et de la connaissance.

Cette « mise en situation » théorique de l'intelligence économique converge avec les deux problématiques posées par H. Wilensky (36) ; celle de l'élaboration de stratégies collectives ; et, notamment, la coopération entre gouvernements et entreprises dans la production d'une connaissance commune pour la défense et la promotion de l'avantage concurrentiel ; celle de l'importance de la « connaissance » dans l'économie et l'industrie comme moteur stratégique du développement et du changement.

La perspective dans laquelle l'intelligence économique peut être pensée relève d'un fonctionnement de l'économie et des entreprises hors de l'optimum. L'enjeu est, en effet, non pas de combiner des facteurs rares et donc coûteux pour atteindre un résultat quantitatif prévu à l'avance. Il est de créer à la fois des ressources et des produits nouveaux. La création de richesses, en large partie par l'engagement de processus hors marché, constitue le cadre d'analyse et d'action dans lequel se développe l'intelligence économique simultanément comme mode de pensée et pratique stratégique.

Les deux questions de la coordination-coopération et de la production de connaissances nouvelles - à la fois ressources et résultat de stratégies de changement - sont au cœur de la démarche d'intelligence économique. La mise en commun des savoirs et savoir-faire, en vue de la résolution de problèmes productifs inédits, n'obéit pas à un quelconque vœu de meilleure circulation de l'information recherchée pour elle-même, mais à l'objectif de création de

ressources et de richesses. La question du partage des ressources et richesses créées ainsi que celle - corollaire - des rapports de force et enjeux de pouvoir n'est pas éludée. Il est seulement stipulé - comme le suggère l'économie politique - que cette question est en partie résolue par l'acceptation d'un partage inégal des ressources et richesses créées. Cependant, dès lors qu'il s'agit de ressources « cognitives », le caractère, en partie tacite et non codifiable, des connaissances co-produites rend peu envisageable leur appropriation exclusive par l'une des parties.

L'intérêt à coopérer et à co-produire des connaissances nouvelles ne répond ainsi que très peu aux objectifs traditionnels de la coopération : la réalisation d'économies d'échelles, l'obtention d'un seuil critique face à des investissements indivisibles, ou encore la diversification des activités ou la réduction du risque.

Cet intérêt est celui qui consiste à organiser, ou révéler des sources jusque là latentes ou virtuelles. L'espace économique, social, culturel ou politique de la Nation et - fréquemment - celui de territoires particuliers (infra-nationaux, voire trans-frontaliers) ayant une histoire, constitue le champ de réalisation de ces coopérations.

Celles-ci ne sont pas contradictoires au processus de globalisation ou d'accroissement des échanges et coopérations à travers la monde, dès lors que l'on admet que ce processus ne signifie pas la constitution d'un espace économique et culturel mondial homogène ou indifférencié. Le fait nouveau n'est pas la disparition trop vite annoncée des économies nationales dominantes - et leur corollaire, les économies nationales dominées -. Il est, à la fois, les nouvelles formes de structuration de l'espace économique des économies dominantes (États-Unis, Allemagne, Japon) au-delà du territoire économique national (cf. la régionalisation), et le lien devenu aujourd'hui indissoluble entre les stratégies des États et celles de firmes qui, pour se désigner comme firmes globales, n'en sont pas moins locales dans chaque pays et conservent des liens souvent privilégiés avec leur territoire d'origine.

Bibliography

- (1) O. Kaisergruber, *Frontières de l'emploi, frontières de l'entreprise*, Futuribles, décembre 1994, reproduit dans « Problèmes économiques » n° 2423. 10.05.95.
- (2) Ch. Pierrat et B. Martory, *La gestion de l'immatériel*, Nathan, 1996.
- (3) G. Colletis et J.-L. Levet, *Compétitivité coût et compétitivité hors coût : du rendement des facteurs à la coordination des activités*. A paraître.
- (4) G. Colletis et J.-L. Levet, *Dynamiques de transformation du système productif de la création de richesses*. A paraître.
- (5) J. Commons. *Institutionnal Economics, its place in Political Econom*, New-York, Mac Millan, 1934.
- (6) R. Coase, *The Nature of the Firm*, *Economica*. IV. 16. 1937.
- (7) O. E. Williamson, *Market and Hierarchies : Analysis and antitrust Implications*, New-York, The Free Press, 1975 ; du même auteur traduit en français de "The economic Institutions of Capitalism : Firm Market. relational Contracting", New-York, The Free Press 1985, *Les institutions de l'économie*, Interéditions. 1994.
- (8) A. Orléan, « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions » in *Analyse économique des conventions*, PUF, 1994
- (9) « L'économie des conventions », *Revue économique*, n° 40, mars 1989.

- (10) E. Brousseau, P. Geoffron, O. Weinstein, *Confiance, connaissances et relations inter-firmes*, Conférence internationale : « La connaissance dans la dynamique des organisations productives », Aix-en-Provence, sept. 1995.
- (11) Selon von Hayek, in "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 1945. 35 (4), le système des prix véhicule perpétuellement toute l'information disponible sur le marché, condition nécessaire à la prise de décision optimale des agents économiques. Cependant, ceci ne signifie pas que ces agents disposent d'une connaissance parfaite du marché. La concurrence est ainsi posée comme un « processus de découverte » des biens et choses qui sont rares et de leur degré de rareté. Cf aussi von Hayek, "Compétition as a Discovery Procedure" in *New Studies in Philosophy, Politics Economics and the History of Economic ideas*, Routledge and Kegan Paul, London, 1978.
- (12) Powell, 1990, cité par Weinstein.
- (13) Cf. G. B. Richardson, *The organization of industry*, *Economic Journal*, vol. 82, n° 327, sept. 1972.
- (14) Cf. l'article de G. Massé, dans ce présent numéro de la *Revue d'intelligence économique*.
- (15) Cf. notamment, N. Lazaric et J.M. Monnier (coordonnées par), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, *Economica*, 1995.
- (16) Ch. Le Bas, « La firme et la nature de l'apprentissage », *Economie et société*, série W, n° 1, 1993.
- (17) J. Méléze, *Approches systémiques des organisations. Vers l'entreprise à complexité humaine*, Les Éditions d'Organisation. 1979.
- (18) N. Lazaric et J.M. Monnier, op. cit.
- (19) J.G. March, « *Décisions et organisations* », Les Éditions d'Organisation, 1991.
- (20) Cf. C. Argyris et D.A. Schön. *Organizational Learning : a Theory of Action Perspective*. Addison Wesley, Reading. Massachusetts, 1978 ou encore O. Favereau, « Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes » - in *Analyse économique des conventions*, op. cit.
- (21) G. Colletis et B. Pecqueur, « Les facteurs de concurrence spatiale », communication au colloque *Dynamiques industrielles et dynamiques territoriales*, Toulouse 30-31 août et 1^{er} sept. 1995.
- (22) Ph. Moati et E.M. Mouhoud, « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Economie Appliquée*, tome XLVI 1994, n° 1.
- (23) B. Guilhon, « Technologie, organisation et performances, Le cas de la firme-réseau », *Revue d'économie politique*, vol n 2, n' 4. 1992.
- (24) G.B. Richardson, "The Organization of Industry », *Economic Journal*, n` 327, vol. 82. 1972.
- (25) R. Coase et O. E. Williamson, op cit.
- (26) G. Dosi, D. Teece et S. Winter, "Toward a Theory of Corporate Coherence : preliminary Remarks", G. Dos et alii (eds), *Technology and entreprise in a historical Perspective*, Oxford University Press. 1992.
- (27) G. Colletis et B. Pecqueur, op. cit.
- (28) cf. article de R. Mayer, dans ce présent numéro de la *Revue d'intelligence économique*.

- (29) B. Guilhaon et P. Huard, « Economie de la connaissance et organisation », cinquième rencontre du Programme européen *Modélisation de la Complexité*. Aix-en-Provence, 4 et 5 juillet 1996.
- (30) F. Dore et P. Mercier, *Les fondements de l'apprentissage et de la cognition*, Presses Universitaires de Lille, Gaëtan Morin éditeur, 1992.
- (31) K.E. Weick, *The social Psychology of organizing*, 2ème édition, Reading Mass, Addison Wesley, cité par B. Guilhaon et P Huard (op. cit.).
- (32) P. Romer, "Increasing Returns and long-run Growth", *Journal of Political Economy*, 1986- 1994.
- (33) B. Arthur, "Competing Technologies, Increasing Returns and Look in by Historical Events", *Economic Journal*, vol 99, n 3. 1989.
- (34) R. Krugman. *Geography and Trade* , Mit Press,. Cambridge 1991.
- (35) M. Bellet. G. Colletis, Y Lung, « Economie de proximités » - *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° spécial, 1993.3.
- (36) H. Wilensky, "*Organisational Intelligence, Knowledge and Policy in Government and Industry*", Basic Books. 1987 cité par Ph. Baumard et Ch. Harbulot, présent numéro de la *Revue Intelligence économique*.

Cahiers du GRES

Le **GRES (Groupement de Recherche Economiques et Sociales)** est un Groupement d'Intérêt Scientifique entre l'Université Montesquieu-Bordeaux IV et l'Université des Sciences Sociales Toulouse I.

Il regroupe des chercheurs appartenant à plusieurs laboratoires :

- **GREThA - UMR CNRS 5113** (Groupe de Recherche en Economie Théorique et Appliquée), **Université Montesquieu-Bordeaux IV** ;
- **LEREPS - EA 790** (Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux), **Université des Sciences Sociales Toulouse 1** ;
- **L'UR 023** "Développement local urbain. Dynamiques et régulations", **IRD** (Institut de Recherches pour le Développement) ;
- Le laboratoire **EGERIE** (Economie et de Gestion des Espaces Ruraux, de l'Information et de l'Entreprise), **ENITAB** (Ecole Nationale des Ingénieurs des Travaux Agricoles de Bordeaux).

www.gres-so.org

Cahiers du GRES (derniers numéros)

- 2006-21 : CORIS Marie, *Free Software's Market-Oriented Aspects: The Example of Free Software Service Companies in France*
- 2006-22 : LAYAN Jean-Bernard, LUNG Yannick, *Les contours toujours imprécis de l'espace automobile méditerranéen*
- 2006-23 : YILDIZOGLU Murat, *Reinforcing the patent system? Patent fencing, knowledge diffusion and welfare*
- 2006-24 : CHEVASSUS-LOZZA Emmanuelle, GALLIANO Danielle, *Intra-firm trade and european integration: Evidences from the french multinational agribusiness*
- 2006-25 : NICET-CHENAF Dalila, *Analyse des échanges intra et inter blocs des pays du MERCOSUR vis-à-vis de l'ALENA, du pacte ANDIN et de l'UE15: une analyse en terme de création/détournement de trafic*
- 2006-26 : MAGRINI Marie-Benoît, *L'arbitrage coûts/bénéfices de la mobilité spatiale des jeunes actifs*
- 2006-27 : BLANCHETON Bertrand, BONIN Hubert, *Les objectifs et les résultats de la politique économique de Chaban-Delmas, Premier Ministre (juin 1969-juillet 1972)*
- 2006-28 : NICET-CHENAF Dalila, *L'UE, ses dix nouveaux membres et les pays d'Afrique du Nord : polarisation et absence d'effet moyeu-rayon dans les échanges commerciaux*
- 2006-29 : CARRINCAZEAUX Christophe, GASCHET Frédéric, *Knowledge and the diversity of innovation systems: a comparative analysis of European regions*
- 2006-30 : GERVAIS Marie-Martine, *Prospective analysis: residential choice and territorial attractiveness*
- 2007-01 : HATTAB-CHRISTMANN Malika, *Accords de libre-échange et Investissements Directs Etrangers : de la proximité institutionnelle comme facteur d'attractivité, Le cas des banques et des Télécommunications au Maroc*
- 2007-02 : MAZAUD Frédéric, LAGASSE Marie, *Vertical sub-contracting relationships strategy, the Airbus First-tier suppliers' coordination*
- 2007-03 : COLLETIS Gabriel, *Intelligence économique : vers un nouveau concept en analyse économique ?*

La coordination scientifique des Cahiers du GRES est assurée par Alexandre MINDA (LEREPS) et Vincent FRIGANT (GREThA). La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.