

CHAPITRE 9 . LES MOTIFS DE L'ABSENCE D'UNE PROFESSION DE COURTIER

Au regard des éléments précédents, il ressort qu'un processus de professionnalisation a bien été enclenché par les courtiers. Cependant, à notre avis, il n'aboutira pas : les courtiers, à se reconnaître comme tels sont peu nombreux, peu connus et les concepts de veille et d'intelligence économique semblent les supplanter. Le rejet de la dénomination par les prestataires susceptibles de se l'approprier en a sûrement été le caractère le plus visible. Ce rejet provient des connotations négatives que véhicule la dénomination mais aussi à son caractère flou. Aucun consensus n'existe dans une définition univoque de la notion, mis à part l'aspect de médiation que sous-entend cette activité. Même à si petite échelle, nous ne relevons pas la construction d'une identité collective. Selon les dires d'une personne interrogée, la démarche adoptée pour la constitution de l'af2i n'aurait pas été la bonne : l'association a en effet été constituée au préalable du fait qu'un groupe de personnes se soit reconnu autour d'un corpus de connaissance et de pratiques particulières dont il avait la maîtrise ; ils ont démarré en étant une dizaine il y a près de cinq ans, et ils sont au jour d'aujourd'hui sept²⁶. Le Synapi, quant à lui, aurait adopté la démarche opposée et le syndicat comporte près de quarante membres. Par ailleurs, concernant les courtiers, nous avons mis au jour deux sources d'ambiguïté principales qui proviennent de la valeur ajoutée apportée par ces prestataires et des sources d'information qu'ils utilisent. Or, ce que l'on constate en France n'est pas étonnant lorsque l'on sait que les brokers aux Etats-Unis sont confrontés au même phénomène, même si leur réussite se situe à une autre échelle.

Le processus de professionnalisation enclenché par un petit nombre de prestataire ne portera pas ses fruits pour aboutir sur la structuration d'une profession sous la dénomination de courtier en information. C'est pourquoi, nous pensons qu'il existe un vaste marché du courtage en information sans profession de courtier en information. Trois principales raisons motivent cette réflexion.

1. La dénomination et les définitions équivoques

Nous avons déjà longuement abordé les problèmes résultant de la dénomination : les connotations négatives, l'ambiguïté et les confusions. Or, la dénomination est symbole

²⁶ Chiffre issu de la dernière plaquette de présentation de l'af2i.

d'identité (Soenen, 1987). Si les mots changent, c'est dans le contexte global des changements qui affectent notre vie quotidienne. Dès les années soixante-dix Toffler (1972, p 114) observait que "parallèlement aux changements qui affectent nos images de la réalité, les codes mêmes que nous employons se modifient. Car le langage lui-même est en pleine convulsion. Selon le lexicographe Smart Berg Flexner, les mots que nous employons se renouvellent plus vite aujourd'hui... La rapidité avec laquelle les mots naissent et disparaissent, s'est grandement intensifiée... Le rajeunissement du vocabulaire va trois fois plus vite aujourd'hui qu'au cours de la période 1564-1914".

Nous pouvons, à cet égard, citer longuement Geneviève Latreille (1980, p 55) qui analyse le fait que l'"on rangerait volontiers dans la catégorie des simples changements de code à des fins expressives (de revalorisation) des appellations de :

- employées de maison (et non plus "bonnes"),
- serveuses, bar-maid (et non plus "filles de salles")...

Pourtant (...) le besoin de nouveauté et de changement d'étiquettes ne nous paraît pas pouvoir être posé comme général : médecins, avocats, ingénieurs... s'ils acquièrent des qualificatifs nouveaux, ne paraissent pas pressés de changer de titre principal ; au contraire, alors même que la réalité de leurs activités, fonctions techniques et conditions de travail, a considérablement évolué depuis l'époque où ces appellations sont apparues, ils "défendent" jalousement leur titre initial (...) On peut soupçonner que le besoin de renouvellement des étiquettes dans le domaine des métiers tend à se manifester surtout pour (ou chez) les groupes qui n'ont pas encore acquis le statut social ou la clientèle à laquelle ils aspirent, et pour lesquels certains croient pouvoir obtenir mieux en habillant la réalité davantage à la mode du jour. Le taux d'éclosion d'appellations nouvelles dans un secteur donné pourrait alors être un indicateur, non seulement d'une recherche d'identité mais d'une certaine insatisfaction sociale".

Les courtiers en information ne sont pas les seuls acteurs à être confrontés à une telle situation sur le marché de l'information professionnelle. Le parallèle peut encore une fois être établi avec les documentalistes, dont la dénomination, qui est utilisée depuis les années quarante, est périodiquement confrontée à ces questions d'inadéquation. Comme Jean Meyriat (1990, p 182) le notait, le terme de "documentaliste" paraît maintenant insuffisant et éclate à l'usage, comme un habit devenu trop étroit pour un corps qui ne cesse de grandir". Ce terme "a été utilisé d'abord, il n'y a guère plus d'un demi-siècle, pour souligner les aspects "modernes" d'un travail dont quelques bibliothécaires d'alors laissaient surtout voir les aspects routiniers" (Meyriat, 1988, p 96). "Les documentalistes, rarement désignés par ce nom, hésitent eux-mêmes à l'utiliser. Ils semblent perpétuellement à la recherche de l'intitulé idéal, qui devra à la fois donner une image valorisée de la fonction à l'extérieur et correspondre à la réalité de son exercice" (APEC, 1993, p 15).

Cependant, si une profession de courtier n'existe pas, il est indéniable que l'activité de courtage en information existe bel et bien, nous l'avons démontré au cours de la seconde partie de cette recherche. En fait, être courtier correspond sans nul doute à une occupation, à une activité²⁷ : les professionnels eux-mêmes utilisent ce terme pour distinguer les prestations qu'ils lient au courtage en information, de celles qu'ils fournissent dans le cadre de leur "facette" de consultant, de formateur, de bibliothécaire ou de documentaliste.

La dénomination inadéquate est cependant lourde de conséquence. Elle contribue, en effet, à l'existence de définitions équivoques, influant par là même sur des problèmes d'identification des acteurs concernés, eux-mêmes confrontés à des problèmes identitaires tendant vers un manque de reconnaissance général.

<p>Dénomination inadéquate-----> Définitions équivoques -----> Problèmes d'identification -----> Problème d'identité -----> Manque de reconnaissance</p>
--

2. Aucune association ne peut clôturer un marché autour du courtage

Nous ne trouvons pas de discours portant pas sur la légitimité sociale de cette profession, de l'intérêt qu'elle recouvre, mis à part des intérêts méthodologiques concernant la recherche d'information. Ce n'est pas suffisant pour mettre en évidence le caractère et l'intérêt social d'une telle activité. Quand un métier se professionnalise, il faut qu'il puisse argumenter sur le fait que son savoir-faire, son savoir, éventuellement son savoir-être, ont été acquis dans un processus de formation qui spécifie l'intervention professionnelle. La référence à un savoir spécifique qui guide l'intervention professionnelle va être un argument fort d'un groupe qui se professionnalise. Cela renvoie à deux types d'argumentation.

- L'argumentation sur la compétence, qui s'appuie sur un savoir scientifique, car la valeur qui légitime le savoir c'est la référence à la science. Gisele Morand l'illustre en disant que "*c'est la différence entre les psychologues et les voyantes, c'est-à-dire qu'il faut pouvoir s'appuyer sur un savoir spécifique*"²⁸,

27 L'"activité" est entendue au sens économique du terme (ensemble de différents produits ou services commercialisés) et non pas au sens sociologique du terme défini entre autres comme un "ensemble de tâches effectivement réalisées, ayant entre elles une cohérence, qui concourent à un résultat précis" ou encore "regroupement des tâches élémentaires à accomplir indépendamment du niveau de responsabilité. La nature des tâches sert de base au repérage des emplois-types" (ADBS, 1995).

28 Entretien réalisé au mois de mars 1996 auprès de Gisèle Morand, sociologue.

- L'argumentation sur le fait que l'on fera bon usage de cette compétence, et c'est là l'ambition du code d'éthique, car il ne suffit pas d'avoir une compétence appuyée sur un savoir spécifique, encore faut-il pouvoir en garantir l'usage.

Il est, d'autre part, difficile pour les courtiers d'argumenter sur leur apport spécifique, dans le sens où il y a un manque de spécificité certain par rapport à des professions proches et mieux installées.

- Dans les méthodes et les outils mobilisés

L'activité de recherche d'information (identifier, localiser, organiser l'information, etc.) et leur savoir-faire technique, dans la consultation et l'optimisation des banques de données, ne sont pas l'apanage des courtiers. De plus en plus, bibliothécaires, documentalistes, consultants remplissent la même fonction et ont recours aux mêmes outils.

- Dans les prestations fournies

Service questions-réponses, élaboration de dossiers et de synthèses documentaires, veille (qui se développe d'ailleurs de façon autonome), sont des prestations commercialisées par des acteurs autres que les membres de l'af2i.

- Dans la fonction remplie (intermédiaire, médiateur)

Agir en tant que médiateur entre les sources d'information et les utilisateurs finals n'est pas, encore une fois, le privilège des membres de l'association. En effet, nous pouvons citer, parmi tant d'autres, un extrait tiré d'un article sur les documentalistes qui stipule que " le documentaliste est un médiateur entre d'une part les créateurs et fournisseurs d'information et, d'autre part, les demandeurs et utilisateurs potentiels de cette même information"²⁹.

C'est pourquoi, l'une des raisons qui nous fait penser que les courtiers n'aboutiront pas dans leur processus de professionnalisation résulte du fait que leur compétence n'est pas clôturée, c'est-à-dire pas spécifique à un groupe, mais au contraire, partagée par d'autres champs d'activité.

29 "Doc : l'entreprise de renseignement", Courrier Cadre, 6 juillet 1990, p 107.

3. Le courtage est une activité transversale

De fait, la troisième explication réside dans le fait que, finalement, l'activité de courtage est un regroupement de plusieurs types de compétences, de différents métiers. C'est une activité transversale car elle puise sa force du regroupement de compétences issu de différentes formations. Chacun y amène son savoir-faire, le courtage ne se situant à aucun niveau, car il n'a, en soi, aucune spécificité. C'est pourquoi l'activité est extrêmement hétérogène et que les positionnements stratégiques sont variés, chacun fournissant le courtage à son niveau.

Tous les organismes cités jouent effectivement un rôle de courtier en information de part les prestations qu'ils fournissent, mais ils ne sont pas, stricto sensu des courtiers en information : *"en France, certains prestataires se disent courtiers en information, mais ils ne sont pas courtiers en information. Ils ont peut-être essayé, mais étant donné qu'ils ne gagnaient pas leur vie, ils ont laissé tombé. En fait, ce ne sont pas des courtiers en information en tant que tels. Ils devraient plutôt s'appeler "spécialiste de l'information" ou même "consultant en information". C'est ça le problème, les courtiers en information se sont rendu compte, en France, que s'ils ne font que retrouver de l'information, ils ne peuvent pas gagner leur vie, parce qu'il y a moins d'information, donc c'est plus difficile à vendre. Alors, ils se sont dit, on va faire du conseil"*.

Cette observation d'un ancien broker confirme bien ce que l'on avance. Par ailleurs, Thierry Ribault (1993) souligne qu'*"il est intéressant de remarquer que les courtiers en information qui connaissent un succès actuellement sont ceux qui s'attachent à dépasser le "simple" rôle d'intermédiaire, pour devenir de véritables sociétés de conseil en système d'information"*. François Libmann signale également que si sa société existe encore et se développe, c'est parce que l'activité de broker ne représente qu'un tiers de l'activité de FLA.

Ainsi, au sein de la littérature, la conception des courtiers en tant que métier ou profession est réduite à un ensemble plus ou moins étendu d'actes [Wolff-Terroine (1991), Debrun et alii. (1983)]. Il s'agit plus de ce qu'appelle Geneviève Latreille (1980, p 277), d'une "collection d'individus occupant des emplois analogues d'après leurs caractéristiques communes".

Aussi, si l'on peut noter des tendances à la création d'une profession, ce n'est pas, d'après ce que l'on peut constater, celle de courtier en information.

- Pour l'af2i, le terme de courtier en information semble avant tout fédérateur envers les institutions : c'est un terme utilisé dans un but précis -se démarquer des acteurs publics- mais en aucun cas sur le terrain, envers les clients. Pour preuve presque, il s'agit d'une

association d'*intermédiaires en information* (Association Française des Intermédiaires en Information), et non de *courtiers en information* ! De plus, il s'agit de l'affaire de quelques personnes, et cela ne constitue en aucun cas, un phénomène d'ampleur, qui pourrait être davantage significatif.

- Pour le Synapi, s'il y a également la volonté de créer une profession, ce n'est strictement pas celle de courtier en information. La plupart des membres évoluent vers la pratique de l'intelligence économique, à l'instar des activités de courtage.

En fait, les prestataires qui se reconnaissent derrière le terme font référence non pas à l'attachement à une profession mais :

- à sa représentation sous-jacente (celle de l'intermédiaire),
- au marché de l'information -ce sont des fournisseurs d'information),
- à l'activité (la référence à la recherche d'information).

Etre courtier en information c'est entrer dans ce cadre, suffisamment large, pour inclure une immense variété d'organismes, de sociétés et d'entreprises. dont l'information est, sinon le centre d'intérêt principal, au moins l'un des pôles essentiels. Et lorsque l'on sait l'importance que prend l'information dans notre société et dans la vie quotidienne des entreprises, le nombre de courtiers ou de spécialistes de l'information tendra à s'accroître, toujours dans le sens d'une activité transversale. Ce qui est avant tout mis en avant par les auteurs, c'est une pratique, des méthodes et des outils, qui ne leur sont pas spécifiques, car d'autres professions utilisent ces méthodes soit à part entière (pour remplir le même type de service), soit intégrées dans un processus plus large permettant la fourniture de prestations en apparence différentes (les études de marché, par exemple).

Ces constats corroborent ce que l'on a souligné au cours de la deuxième partie, quant au développement du marché du courtage à deux niveaux. On est ici dans le cadre du premier niveau de développement, concernant l'information-connaissance, c'est-à-dire la fourniture de prestations généralement ponctuelles, avec un degré d'élaboration de l'information moindre. Ce qui se développe dans ce cas, ce n'est pas une profession de courtier en information, mais une activité annexe, complémentaire à l'activité initiale, même si le fond reste le même, à savoir la recherche et la vente d'information à la demande d'un client.

4. Entre la documentation et l'intelligence économique : les courtiers, une étape charnière

□ Les courtiers en information

A notre avis, les courtiers ont constitué une étape charnière, intermédiaire, entre les professions qui relèvent du milieu des bibliothèques mais surtout de la documentation et les prestataires en intelligence économique. Les courtiers sont apparus à la convergence de trois principaux facteurs, éléments de société, d'évolution et de mutation.

- Le développement d'une industrie de l'information,
- L'avènement des nouvelles technologies de l'information,
- La commercialisation de l'information.

Les courtiers de l'af2i ont été l'un des phénomènes visibles de la prise de conscience du rôle stratégique de l'information et de son caractère payant. Les courtiers peuvent être, en ce sens, considérés un peu comme des pionniers qui ont tracé le chemin (subi et supporté les échecs) pour leurs successeurs.

**BIBLIOTHEQUE --> DOCUMENTATION --> COURTIER --> VEILLE --> INTELLIGENCE
ECONOMIQUE**

On peut interpréter ce schéma de deux façons.

- Il peut s'agir d'une lecture chronologique, en terme de profession ou d'activité,
- On peut également le lire comme une chaîne de transformation, des documents à l'information.

Cependant, nous mettons l'accent sur une lecture chronologique, dans le sens où, comme nous l'avons précisé à maintes reprises, le courtage est une activité de service, et un tel schéma s'avérerait incomplet si le client/usager n'était pas pris en considération.

Florence Muet (1991, p 142-143) a constaté que "de nombreux auteurs sous-entendent que l'apparition historique successive de chaque nouveau type de structure (bibliothèque, services de documentation, bases de données, services d'analyse documentaire et services de conseils, plus récemment), correspond à la maîtrise d'un niveau supplémentaire de traitement documentaire. Ainsi, comme on l'a déjà fait remarquer, les bibliothèques sont dédiées aux documents primaires, et leur appliquent des traitements assez sommaires ; les

services de documentation apportent un degré de traitement supérieur en créant des systèmes documentaires secondaires beaucoup plus sophistiqués (langages documentaires élaborés, produits documentaires...) ; enfin, les services d'information "avancés", eux, créent et diffusent de l'information tertiaire, donc au plus haut niveau de traitement. Egalement, les techniques documentaires dominantes pour chacune de ces catégories impliquent une hiérarchisation dans le degré de traitement "intellectuel" de l'information : catalogage pour les bibliothèques, indexation et condensation pour les services de documentation, synthèses pour les services d'information".

Les professions qui se sont constituées autour des deux premiers maillons du schéma ont connu - et connaissent encore- des crises identitaires et rencontrent un manque de reconnaissance des acteurs environnants. Malgré ce, elles se sont ancrées. La "profession" de courtier, quant à elle, n'a connu qu'un succès momentané, n'a traversé qu'une étape (*phase de démarrage*) dans le cheminement conduisant à la construction et à la légitimation d'une réelle profession. Le marché n'était encore que virtuel : la demande effective n'existait peut-être pas encore. Ce sont eux qui ont permis de quantifier et de qualifier la demande, et peuvent être perçus comme des catalyseurs. Cependant, ceux qui réussissent ont évolué.

□ La veille

Des courtiers, on est passé assez rapidement à la veille, d'abord technologique (Morin, 1985), puis vers le concept de veille globale (Martinet et Ribault, 1989). La transition s'est réalisée par le biais de la notion d'information scientifique et technique (IST). "Le terme d'IST a précédé, puis accompagné les discours sur l'innovation, la performance, la compétitivité des entreprises ; celui de *veille technologique* peut apparaître comme la version moderne de l'information permanente (ne parle-t-on pas de "vigies pour l'entreprise" ?). Il s'agit non seulement d'une modernisation des pratiques anciennes, mais surtout de l'introduction d'un nouvel état d'esprit. En fait, les compétences s'élargissent : lorsqu'on parle d'acquisition de documents, on insiste davantage sur la collecte directe d'informations auprès de personnes ou de sources hétérogènes; les interrogations de banques de données se multiplient, mais l'accent est mis sur la comparaison des résultats, sur l'évaluation de la pertinence qui devient ainsi essentielle. Se mettre à l'affût d'informations hétérogènes provenant de canaux indépendants de la littérature éditée, établir des relations dans le cadre de réseaux informels ou peu structurés, toutes ces démarches demandent des réflexes complémentaires de la part des spécialistes de l'information" (Guyot, 1990, p 198-199).

Cette fois, la mobilisation des acteurs privés et publics, de la presse professionnelle et grand public est impressionnante. Curieusement, parmi les acteurs de la veille, on retrouve un très grand nombre de prestataires publics ou privés qui étaient recensés comme "courtiers en information" dans un certain nombre de sources (le Brokersguide, l'af2i, l'Association

Eirene, la presse professionnelle, etc.). Cependant, le terme de veille ne fait pas, non plus l'unanimité : la connotation de passivité qui lui est associée est forte.

□ L'intelligence économique

Il s'agit en fait d'un concept global prenant en compte toutes les strates de la recherche d'information, de la collecte à l'utilisation en passant par l'analyse et la synthèse. Ce concept se décline selon différents degrés d'élaboration de l'information, en fonction des sources utilisées (publiées vs informelles). Les critères prégnants sont la périodicité, l'aspect globalisant dans la diffusion de l'information au sein de l'entreprise (et non plus seulement à l'un de ses services), mais aussi, et peut-être même essentiellement, un traitement et une analyse de l'information dans une perspective opérationnelle³⁰. Il s'agit en fait non seulement de retrouver l'information pertinente, mais de l'utiliser dans une optique stratégique propre à une entreprise, en fonction de ses besoins spécifiques.

Lors d'une communication au cours du Congrès IDT 1996, Jean Michel (1996, p 109) a mis en évidence trois aspects du management de l'information prenant part à la démarche d'intelligence économique se déclinant, donc, en trois phases.

- La phase d'observation et d'écoute, qui consiste en la recherche des informations pertinentes (qui s'apparente aux notions de veille et de surveillance de l'environnement),
- La phase de compréhension et d'interprétation, qui réside dans le traitement de l'information recueillie afin de lui donner du sens,
- La phase de l'intégration-action, qui implique l'intégration de l'information préalablement décryptée et interprétée au sein même du processus de décision et d'action.

La dénomination d'intelligence économique (concept importé des Etats-Unis sous la forme, entre autres, de "business intelligence") semble aller de soi.

- De nombreux prestataires privés se l'approprient ("prestataire en intelligence économique"),
- Un rapport du Commissariat Général du Plan paraît (*Intelligence économique et stratégie des entreprises*),
- Deux associations se créent : SCIP France en 1992, le Synapi en 1994,

³⁰ La définition de l'ADBS souligne, notamment cet aspect en définissant l'intelligence économique de la façon suivante: "l'intelligence économique est constituée par l'ensemble des concepts, des outils, des méthodologies et des pratiques permettant de mettre en relation de façon pertinente différentes connaissances et informations dans la perspective de la maîtrise et du développement de la dynamique économique. Cette mise en relation implique en particulier : une mobilisation des hommes, un traitement et une analyse de l'information et de la connaissance orientés vers une finalité opérationnelle, une circulation efficace des informations et des connaissances au sein des organisations concernées" (Michel, 1996) au cours du congrès IDT 1996.

- Les articles à ce sujet fleurissent dans la presse professionnelle et grand public.

Depuis quelques années, on assiste donc au développement de nouvelles structures ou de nouvelles fonctions, créées par des acteurs issus d'horizons divers, concernant l'intelligence économique. Nous sommes en droit de nous interroger sur le devenir de ce mouvement général en terme de profession. Va t-on, justement, vers la création d'une profession centrée autour de l'intelligence économique, alors que l'on vient de montrer que le processus de professionnalisation engagé par certains sous le vocable de "courtier en information" n'a pas encore abouti ? Il est vrai que l'impact provoqué d'abord par la notion de veille, mais particulièrement par l'intelligence économique n'est en aucun cas comparable au faible écho qu'ont reçu les courtiers. A titre de comparaison, et l'on rejoint ici ce que l'on a évoqué précédemment concernant le manque de visibilité sociale des courtiers, nous pouvons faire référence à certains éléments.

- Le Congrès IDT (en quelque sorte la vitrine des professionnels de l'information) place la veille et l'intelligence économique au coeur des thématiques abordées, la première depuis près de dix ans et la seconde a pris une large part des communications lors du précédent Congrès, en 1996.

- L'Adbs³¹ prend une part active au sein des discussions portant sur l'intelligence économique et propose d'organiser les premiers "Etats Généraux de l'Intelligence Economique" (EGIE) à l'automne 1997.

- De nombreux organismes institutionnels se mobilisent pour ne pas rester à l'écart de ces débats, et les exemples sont nombreux. Certaines CCI ont créé, depuis 1992, un réseau consulaire d'intelligence économique baptisé RESIS (Réseau d'Expertise des Systèmes d'Information Stratégiques), qui pourrait regrouper une trentaine de CCI d'ici trois ans³². Il s'agit, pour ces structures de se spécialiser sur des créneaux très pointus de la grande distribution (sur lesquels, dit-on, ne figurent pas d'acteurs privés), comme notamment : l'industrie des boissons (CCI de Niort), la biscuiterie-chocolaterie (CCI de Reims), la restauration collective (CCI du Lot et Garonne), les produits de la mer (CCI de La Rochelle). Quant aux ARIST (entre autres celles de l'Essonne et de Dijon), elles proposent des séminaires sur le sujet et sensibilisent les entreprises à l'information en mettant à leur disposition des banques de données sur Internet.

- Hormis les centaines d'articles qui sont parus et qui paraissent encore à travers la presse professionnelle (*Archimag, Documentaliste, Le Monde du Renseignement, Technologies Internationales*, etc.) et grand public (*L'Est Républicain, Les Echos Industrie, Courrier Cadres*, etc), des ouvrages spécifiques portant sur l'intelligence économique

31 "L'annexion de nouveaux champs de pratique marque le souci d'adaptation d'un groupe aux évolutions de son activité, mais aussi de sa volonté de conforter son influence. Les professions incorporent de nouvelles tâches qui apparaissent à leurs frontières en évoquant leur compétence dans des domaines connexes et en s'appuyant, pour ce faire, sur le contrôle d'un espace professionnel voisin déjà conquis et incontesté" (Ruellan, 1993, p 49-50).

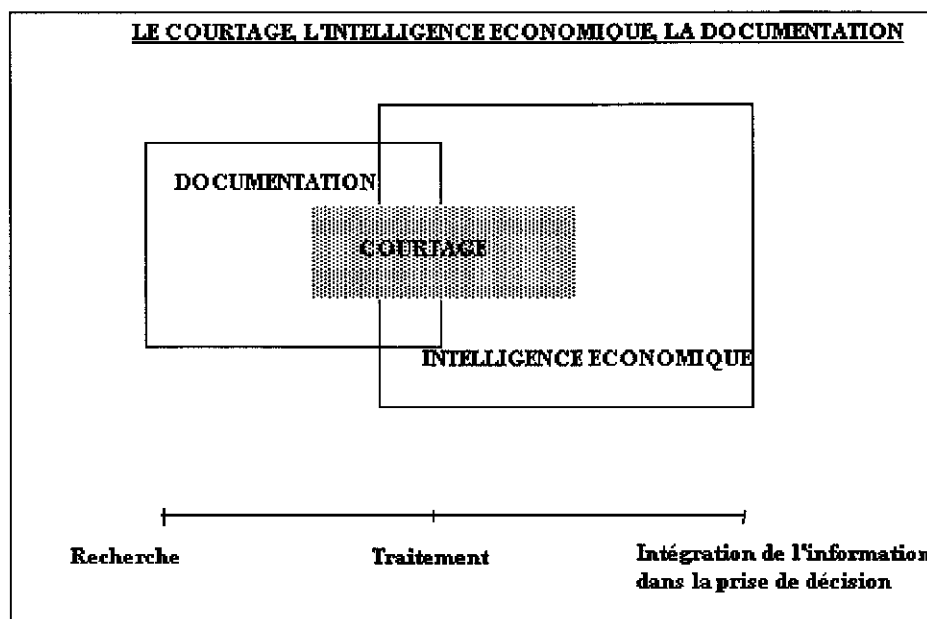
32 Les Echos du 31 janvier 1996.

paraissent, entre autres *L'intelligence économique : les yeux et les oreilles de l'entreprise* (Marti, Martinet, 1995). Cela ne s'est pas encore produit pour les courtiers dont on parle depuis quand même près de vingt ans. L'émission télévisuelle *La Marche du Siècle* a même consacré l'un de ses numéros, en 1993, sur ce thème.

- Plus important peut-être encore, une institutionnalisation extrêmement rapide de formations universitaires (dont l'Université de Poitiers.) et professionnelles spécifiques (mises en place notamment par les CCI et les ARIST).

Quelles conclusions pouvons-nous tirer de ces constats ?

Tout d'abord, il est important de dire que les courtiers ne sont pas absents de cette multitude de discours sur l'intelligence économique et sur la veille. Effectivement, François Libmann et Madeleine Wolff-Terroine tentent de prendre part à ces discussions. Leurs articles, leurs interviews figurent au sein de dossiers réalisés sur le thème de l'intelligence économique par la presse professionnelle. Dans un récent dossier d'Archimag³³ portant sur "L'intelligence économique. Outils et pratiques", François Libmann, interrogé en tant que dirigeant d'un cabinet de brokers, place les courtiers et leur savoir-faire, en amont de la veille.



En fait, dans cette optique sociologique, nous pouvons affirmer qu'à l'heure actuelle tous les éléments sont là pour créer, cette fois, semble-t-il, une profession spécifique, en marge de la documentation, du conseil et du courtage (car l'intelligence économique dépasse le cadre du

³³ Archimag de février 1997, n°101.

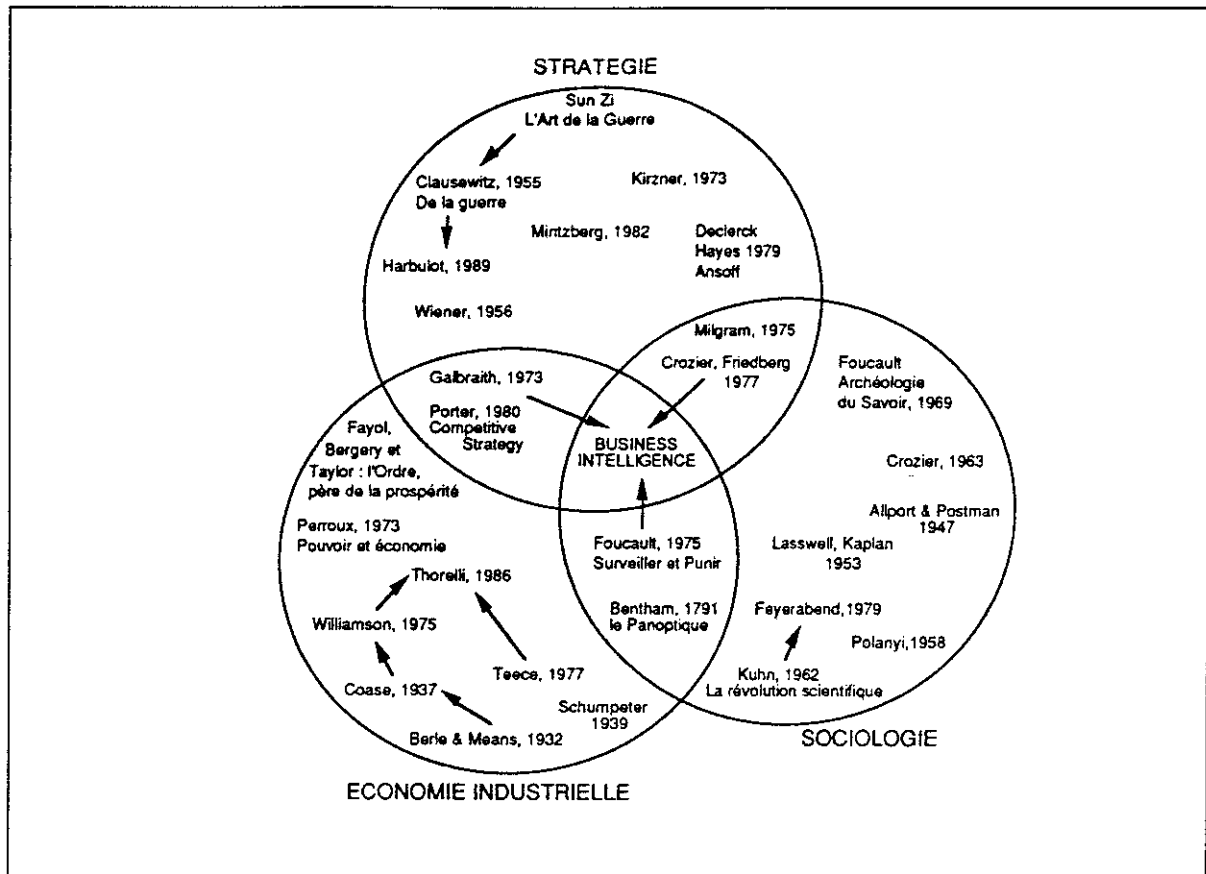
courtage que nous avons défini). Le plus frappant, c'est peut-être la vision qui ressort des discours sur l'intelligence économique, perçue comme "intérêt général", à la fois aux niveaux macro et micro-économique. Tous les acteurs de la vie économique sont pris à partie dans les discours, de l'Etat aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité. Pour qu'un métier devienne une profession, un certain nombre de conditions doivent être remplies "mais encore qu'il soit sous-tendu par une valeur importante de la société" (Benguigui, Monjardet, 1968)³⁴.

La légitimité de l'activité comme intérêt économique et social, la création de formations initiales spécifiques sanctionnées par un diplôme, la visibilité sociale indéniable, la mobilisation de très nombreux acteurs publics et privés, la création de structures spécifiques (Le Comité National pour la Compétitivité et la Sécurité Economique, créé dans la mouvance du Rapport Henri Martre, par exemple), un travail d'argumentation basé à la fois sur la compétence pratique et sur la compétence intellectuelle (par la mise au point de concepts théoriques), ne dispose t-on pas, ici, de la plupart des éléments qui concourent sinon à l'existence d'une profession, du moins à son émergence ?

Le Synapi, mais aussi plus largement les prestataires en veille et en intelligence économique ont revendiqué, alimenté, mis en oeuvre un savoir abstrait, à savoir le traitement intellectuel de l'information, qui n'est pas partagé par tout le monde, et qui en fait un type de compétence qui lui est propre. Il y a eu une argumentation sur la compétence, alors que les discours de l'af2i sont essentiellement tournés (encore à l'heure actuelle) vers la thématique récurrente de la concurrence déloyale menée par les pouvoirs publics.

La position forte actuellement des offreurs en veille et en intelligence économique, est qu'ils argumentent sur des compétences intellectuelles bien plus que techniques. Par ailleurs, le nombre croissant d'ouvrages qui paraît sur le sujet (dont celui de Philippe Baumard, en 1989, sur la surveillance de l'environnement, et celui de Henri Martre en 1994, qui a eu une large audience) soulignent un savoir théorique et scientifique sur lesquels sont basées leurs compétences.

³⁴ Cités par Denis Ruellan (1993, p 36).



Source : Baumard (1989, p 10)

L'apparente clarté du discours, l'utilité reconnue, la visibilité sociale de plus en plus importante... , des contours commencent à définir l'intelligence économique, même si, à l'heure actuelle, personne ne s'est réellement approprié ce "marché", car tous (publics, privés) tentent d'y prendre part.

□ Les courtiers, la veille et l'intelligence économique

On peut distinguer ces pratiques de veille ou d'intelligence économique de prestations ponctuelles de type service questions-réponses, élaboration de dossiers et de synthèses documentaires. Cependant, ce "glissement" dans les professions et dans la recherche d'une identité autour d'une dénomination qui "accroche", n'est pas aussi simple. En effet, il est indéniable que les racines, les origines professionnelles, la culture, les savoirs et les savoir-faire n'ont pas la même provenance.

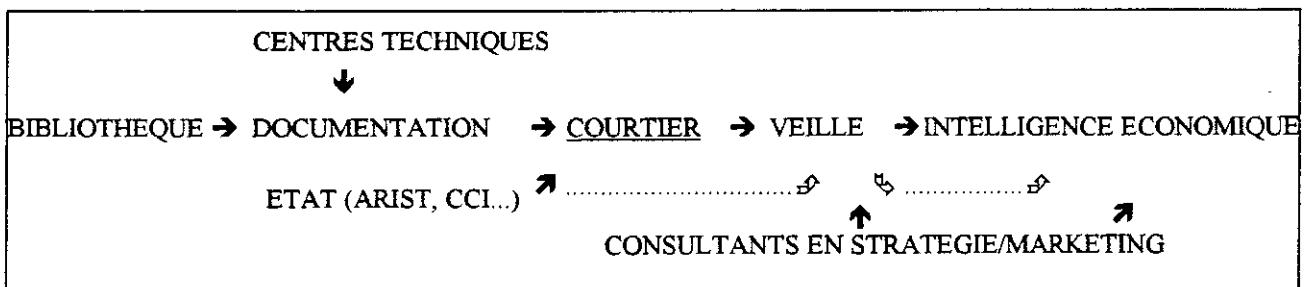
- Pour les courtiers, l'origine professionnelle serait surtout la documentation,
- Pour la veille et l'intelligence économique, il s'agirait plutôt du marketing, de la stratégie et du renseignement.

Les dénominateurs communs qui existent sont l'objectif et le positionnement commercialiser de l'information en tant qu'intermédiaire.

Ces deux approches, loin d'être contradictoires, s'imbriquent. L'origine professionnelle ne découle pas forcément de celle qui précède. Ainsi, des professionnels venant d'autres branches et des acteurs intervenant sur d'autres activités, opèrent sur ce marché par différents biais, en se positionnant d'emblée sur un créneau (celui de la veille par exemple), ou en faisant évoluer leurs champs de compétences.

Par ailleurs, dans l'optique du courtage qui nous intéresse, il est indéniable que certains acteurs ont dérivé du courtage vers la veille puis l'intelligence économique par un mouvement de séparation, voire même de rupture, n'entretenant guère de relations avec la spécialité d'origine.

Nous pouvons conclure en schématisant ce mouvement de la façon suivante qui souligne chez les prestataires, soit le développement ou l'annexion de nouveaux champs de compétences, soit le positionnement immédiat sur ces différents créneaux.



CONCLUSION DE LA PARTIE - Des courtiers à l'intelligence économique

L'activité de courtage en information existe et nous avons vu que le marché fonctionne malgré ses imperfections provenant essentiellement, du caractère opaque des prestations commercialisées et des prix pratiqués. Cette insuffisance de comparabilité (De Bandt, 1994), ne constitue donc pas un frein aux échanges marchands qui se nouent entre clients et prestataires, et notre enquête révèle, qui plus est, que ces derniers sont optimistes quant à l'essor de cette activité. Sur ce vaste marché du courtage, que nous avons étudié de manière somme toute parcellaire, de nombreux professionnels interviennent à des niveaux divers : il s'agit notamment des bibliothécaires, des consultants, des documentalistes, des prestataires en veille et en intelligence économique et d'une petite fraction de courtiers en information. Force a été de constater que ces derniers n'ont pas, loin s'en faut, l'apanage de l'activité. Par ailleurs, notre analyse de la profession sous un angle sociologique a mis en évidence que cette parcelle de prestataires s'est engagée dans un processus de professionnalisation : création d'une association professionnelle, adoption du code de déontologie européen des courtiers, volonté de dresser une frontière entre les activités publiques et privées concernant la vente d'information, etc. Cependant, en dépit de ces indices, nous avons montré que ce processus n'avait pas encore porté ses fruits et qu'à notre avis, il n'aboutira pas. Dès la fin des années quatre-vingt, le développement des banques de données n'a pas entraîné la constitution d'un groupe professionnel spécifique autour de cette technologie que d'autres se sont très rapidement appropriés. Actuellement, le "métier" qui aurait pu se structurer autour de cet outil semble si courant et ordinaire qu'il est relégué au second plan par certains prestataires, voire même dévalorisé. Ce qui est avant tout mis en avant, c'est le recours à des sources informelles, c'est-à-dire non publiées, et à l'analyse et l'utilisation de l'information bien plus qu'à la seule recherche d'information. Les courtiers, en tant que "vendeurs d'information" ont constitué un tremplin pour ces nouvelles activités, qui connaîtront peut-être reconnaissance et légitimité tant d'un point de vue institutionnel que par le public. La notion est à présent passée de mode³⁵, en faveur de la veille et de l'intelligence économique et il ne reste qu'une poignée d'"irréductibles" qui continue à utiliser le terme, ainsi que les auteurs, permettant à la notion de perdurer.

Si la tentative de construction d'un groupe professionnel de courtier en information a échoué, il n'en reste pas moins que l'on ne peut que constater le développement du marché du courtage, en ce sens où il s'agit d'une activité transversale, qui peut exister sans posséder un nom spécifique. Si l'on ne trouve pas de profession de courtier en information, il existe cependant un métier de courtier, dont la spécificité réside dans la méthodologie de

35 "Un débat daté" selon Anne Mayère, lors d'un entretien.

la recherche d'information. Mais ce n'est toutefois pas un métier dans le sens d'une activité "dont on peut tirer ses moyens d'existence". En effet, les gens qui font du courtage exercent une autre profession, ou un autre métier. Il y a un phénomène du second métier qui se cumule avec un autre qui révèle l'impossibilité d'en vivre, une ou des activités complémentaires étant nécessaires. C'est une autre explication du développement du marché du courtage en information à deux vitesses.

- Ceux qui peuvent pratiquer cette activité, comme un "plus", sans aucun risque financier (secteur public, parapublic, centre de documentation appartenant à une entité plus vaste publique ou privée ...) s'orientent vers le développement du courtage en tant que tel.

- Ceux qui ne peuvent se permettre d'exercer uniquement cette activité pour des raisons matérielles et qui évoluent dans la fourniture de prestations liées à d'autres domaines (conseil, formation ...), ou qui se positionnent sur le créneau de l'intelligence économique s'assurant des contrats sur du long terme, avec des prestations en recherche et en analyse de l'information à très haute valeur ajoutée et donc nettement plus onéreuses que des prestations en recherche d'information ponctuelles, qui restent incertaines.

On assiste aujourd'hui semble-t-il à la construction d'un groupe autour du thème de l'intelligence économique, une tentative qui semble fondée. Or, on peut s'interroger sur la réussite de cette professionnalisation dans le sens où certaines des prestations de l'intelligence économique dérivent du courtage. Par ailleurs, il serait intéressant d'étudier, d'un point de vue économique, le poids réel de cette nouvelle activité qui est aussi transversale que l'est le courtage.