

L'intelligence économique : un concept, quatre courants

Franck Bulinge, Nicolas Moinet

DANS **SÉCURITÉ ET STRATÉGIE** 2013/1 (12), PAGES 56 À 64

ÉDITIONS **CLUB DES DIRECTEURS DE SÉCURITÉ DES ENTREPRISES**

ISSN 2101-4736

DOI 10.3917/sestr.012.0056

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://www.cairn.info/revue-securite-et-strategie-2013-1-page-56.htm>



CAIRN.INFO
MATIÈRES À RÉFLEXION

Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...

Flashez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Club des Directeurs de Sécurité des Entreprises.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

L'intelligence économique : un concept, quatre courants

Franck Bulinge & Nicolas Moinet

L'intelligence économique (IE) est un concept sibyllin et syncrétique. Objet d'innombrables définitions, il renvoie à des réalités très différentes que cet article se propose de clarifier. Franck Bulinge, professeur à l'institut supérieur de commerce de Paris, et Nicolas Moinet, professeur des universités et directeur du master intelligence économique et communication stratégique de l'IAE de Poitiers, mettent en évidence les quatre courants sur lesquels reposent les différentes approches conceptuelles de l'IE: la guerre économique, la compétitivité économique, la sécurité économique et enfin, la diplomatie économique. Chacun de ces courants définit un système de croyances qui agit comme un prisme à travers lequel est perçue la réalité économique, influençant directement notre rapport à la stratégie d'entreprise et étatique. Dès lors, la démarche d'IE relève d'une posture construite autour de cette réalité et n'existe donc que dans le contexte socioculturel qui la définit. Au-delà de son apparence théorique, cet article offre aux décideurs et aux acteurs de l'univers de l'IE la possibilité d'adapter leur politique d'IE en fonction de la culture et des valeurs de leur organisation. Une mise en cohérence qui permet d'éviter des conséquences fâcheuses.

L'intelligence économique (IE) a toujours autant de mal à trouver sa place dans la pensée économique et industrielle, peut-être parce qu'en France, à l'instar du renseignement, elle est d'abord envisagée comme une science de l'action et accessoirement comme un état d'esprit et finalement une culture. Les différentes tentatives de conceptualisation se heurtent ainsi à une réalité multiple qui rend difficile l'énonciation de modèles normatifs acceptés de tous. En clair, les pratiques observées en IE ne reflètent pas la définition qui en a été donnée par le rapport Martre en 1994, où l'intelligence économique est définie «*comme l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement et de*

distribution, en vue de son exploitation, de l'information utile aux acteurs économiques». Le contenu théorique est donc trop petit pour son contenant pratique : l'IE n'est pas ce qu'elle est censée être. Elle est toujours plus que cela : émergeant comme une construction sociale au sein de l'organisation, elle est ce qu'on en fait.

Assumer ce constat n'interdit pas, bien au contraire, de connaître les bases conceptuelles de l'IE, parce qu'elles sont autant de grilles de lecture susceptibles d'éclairer voire d'influencer les praticiens dans leur démarche. On distingue ainsi quatre grands courants conceptuels : la guerre, la sécurité, la compétitivité et la diplomatie économiques.

Nous proposons de caractériser ces courants, dont les trois premiers sont considérés comme des paradigmes parce qu'ils forment un ensemble de croyances établies sur lesquelles se forment les concepts d'intelligence économique. Le quatrième n'est encore qu'à l'état d'émergence, comme nous le verrons. Les critères de caractérisation sont réunis sous la forme d'un tableau qui permet une analyse comparée des quatre courants.

La guerre économique

Une part importante des discours de l'intelligence économique est centrée sur la notion de « guerre économique ». Ce courant a largement dominé la pensée de l'IE jusqu'au milieu des années 2000, en raison, d'une part, de la profusion d'ouvrages qui ont été écrits par ses concepteurs, en tête desquels Bernard Esambert et surtout Christian Harbulot qui la définit comme « *la poursuite de la guerre par d'autres moyens* » et, d'autre part, du fait d'une forte réceptivité médiatique à ces discours. Tour à tour métaphore (Esambert, 1977, 1991), raisonnement analogique, argument de propagande et théorie géoéconomique, la guerre écono-

mique peut être considérée comme une grille de lecture historique et politique de la globalisation économique (Harbulot, 2007) corroborée par les événements eux-mêmes (Lucas et Tiffreau, 2001 ; Laïdi et Lanvaux, 2004). Elle trouve sa légitimité dans l'actualité interprétée sous un angle polémologique¹. Elle est une théorie qui influence l'analyse des situations d'intelligence économique, tout événement économique étant envisagé comme la conséquence d'une stratégie appuyant la politique de puissance des nations.

La guerre économique convoque, dès lors, un ensemble de valeurs centrées sur la notion de patriotisme économique (Carayon, 2006) et peut aller jusqu'à revendiquer un état de légitime défense économique. Il n'est donc pas surprenant que le concept de guerre économique soit réfuté par les économistes défenseurs des vertus du libre-échange (Krugman, 2000 ; Cohen, 2004), mais également par certains chercheurs qui la considèrent comme une métaphore abusive (Coulomb, 2003), ou comme une grille de lecture partielle ou dépassée des phénomènes économiques (Danet, 2002, Bulinge 2002, 2013).

Espace de référence	Patrie, nation
Réalités perçues	Violence et conflits interétatiques
Vision de l'économie	Militaire (champ de bataille)
Grille d'analyse	Géo-économie, géostratégie, polémologie
Valeurs	Patriotisme économique
Culture stratégique	Offensive et défensive
Posture stratégique	Puissance, influence, protectionnisme, légitime défense économique
Pratiques dominantes	Sécurité active, contre-ingérence, renseignement et espionnage, influence, propagande, déstabilisation
Prisme	(Géo)économique et souverainiste

Tableau 1 : Le courant de la guerre économique

¹ La polémologie est l'étude scientifique de la guerre appréhendée comme phénomène psychologique et social.

L'intelligence économique est exprimée en termes de conflictualité et de violence économique, elle se rapproche du renseignement d'Etat dont elle assume le transfert de compétences. Bien qu'en certaines circonstances, les dirigeants d'entreprise puissent se sentir en guerre économique, peu construisent leur démarche d'intelligence économique sur ce concept de portée essentiellement interétatique. Pour beaucoup, la conception Etat-entreprise-puissance et la métaphore guerre-régiment-soldats montrent rapidement leurs limites face à une réalité moins dictée par la politique des Etats que par la dérégulation économique et financière. En fait, la guerre économique « à la française » apparaît alors comme une réminiscence de la pensée stratégique gaulienne. S'il est vrai qu'un pays comme la Chine peut envisager de conduire ses entreprises nationales comme des armées, cela semble pour l'heure peu envisageable pour les dirigeants de l'Union européenne. Notons cependant qu'après une période creuse, la guerre économique a connu récemment une certaine relance médiatique et intellectuelle (Delbecq et Harbulot, 2011, Laïdi 2012, Charprier 2012). C'est ainsi que

le magazine économique *L'Expansion* titrait en couverture de son numéro double de décembre-janvier : « 2013. L'année de la guerre économique »...

La sécurité économique

Face à l'absence de consensus sur le concept de « guerre économique », la politique publique d'intelligence économique a finalement conduit à adopter une posture dite de « sécurité économique ». Pour l'essentiel, on doit ce paradigme aux travaux du ministère de l'Intérieur et en particulier de l'Institut national des hautes études de sécurité (INHES, 2008) qui développe, sous la houlette de Gérard Pardini, ce que l'on peut considérer comme un concept d'ajustement. Il peut, en effet, être vu comme le plus petit diviseur commun des différents courants de l'intelligence économique et reflète à la fois la culture de la sécurité du ministère de l'Intérieur et une culture stratégique nationale défensive. Ici, les valeurs défendues sont la sécurité et l'intérêt national dans une perspective légaliste où l'économie est sanctuarisée face aux multiples menaces qui se

Espace de référence	de compétitivité Etat, territoire, pôles
Réalités perçues	Menaces
Vision de l'économie	Sanctuarisée
Grille d'analyse	Politiques publiques et partenariats public-privé
Valeurs	Intérêt national, service public, sécurité, légalité, cohésion sociale
Culture stratégique	Défensive
Posture stratégique	Défense et sécurité des intérêts stratégiques
Pratiques dominantes	Contre-ingérence, sensibilisation, prévention, protection
Prisme	Politique et administratif

Tableau 2 : Le courant de la sécurité économique

développent. Cette politique de sécurité économique se caractérise par une démarche globale de sensibilisation, et par une mission centrale de lutte contre les ingérences et la criminalité organisée. Elle est en grande partie pilotée par le ministère de l'intérieur (DCRI, Gendarmerie Nationale).

La sécurité économique peut paraître consensuelle, mais trouve également ses limites pour les tenants d'une intelligence économique à caractère géostratégique qui voient là une vision trop défensive des enjeux et pour les tenants d'une intelligence économique libérale dont les attentes appellent une posture plus offensive. Il en résulte une dérive des pratiques au sein d'offices plus ou moins obscures, lesquelles se développent à défaut d'une réponse publique-privée adaptée. On atteint là la limite de partage des valeurs puisque ces pratiques constituent une zone grise en rupture avec le discours officiel sur l'éthique et la légalité de l'intelligence économique défendue non seulement par l'Etat mais également par la plupart des théoriciens.

La compétitivité économique

C'est le courant dominant auquel se réfère la plupart des acteurs politiques et économiques. L'intelligence économique est ainsi identifiée comme un « outil » de compétitivité nationale, territoriale et d'entreprises.

La compétitivité économique est une notion qui s'applique indifféremment aux entreprises, territoires ou Etats. Il semble cependant que le terme lui-même ne trouve pas la même application s'agissant d'un Etat ou d'une entreprise, comme le souligne Gilles Ardinat². Là encore, le concept reste flou bien qu'il bénéficie d'une image plus dynamique et d'une légitimité académique (Porter, 1993,1999) à laquelle se réfèrent volontiers (et parfois abusivement) les tenants de ce courant. Il a été concrétisé par la création des pôles de compétitivité, même s'il est par ailleurs considéré comme une « obsession fautive et dangereuse »

Espace de référence	Entreprises et mondialisation
Réalités perçues	Risques, opportunités, forces, faiblesses
Vision de l'économie	Compétition internationale
Grille d'analyse	Marchés
Valeurs	Performance, innovation
Culture stratégique	Offensive et défensive
Posture stratégique	Compétitivité, rentabilité
Pratiques dominantes d'IE	Veille technologique & concurrentielle, lobbying, benchmarking, sécurité, protection
Prisme	Economie libéral

Tableau 3 : Le courant de la compétitivité économique

► ² G. Ardinat, « La compétitivité, un mythe », *Le Monde diplomatique*, n°703, octobre 2012

dès lors qu'il est appliqué à une nation (Krugmann, 1994). Les travaux de Frank Bournois et Pierre-Jacquelin Romani confirment d'ailleurs que les problématiques d'entreprises ne sont pas exprimées en termes étatiques, leur grille de lecture reposant sur l'analyse stratégique et sur une logique libérale visant la conquête de marchés, la compétitivité à des fins d'avantages concurrentiels. L'intelligence économique est de fait clairement exprimée en termes de compétitivité : « Une démarche organisée, au service du management stratégique de l'entreprise, visant à améliorer sa compétitivité par la collecte, le traitement d'informations et la diffusion de connaissances utiles à la maîtrise de son environnement (menaces et opportunités); ce processus d'aide à la décision utilise des outils spécifiques, mobilise les salariés, et s'appuie sur l'animation de réseaux internes et externes. »³

Les valeurs qui se réfèrent à ce paradigme reposent essentiellement sur les notions de performance, d'innovation, d'efficacité, mais également, dans une moindre mesure et sous réserve d'inventaire, d'éthique et de responsabilité sociale et de développement durable. Quant aux pratiques, elles sont issues des travaux de recherche académique et de leur développement empirique en entreprises⁴. Elles reposent sur la triple capacité de maîtrise de l'information, de protection du patrimoine et d'influence de l'environnement stratégique de l'entreprise.

Soutenue par l'Etat, cette posture d'intelligence économique bénéficie du soutien de structures étatiques qui agissent en supports à la démarche stratégique des entreprises. Sur le papier, tout semble devoir fonctionner comme sur des roulettes : information = compétitivité.

Cependant, dire que l'IE est un outil de compétitivité apparaît comme une pétition de principe. Réduite à l'exposé d'une fonction et d'un processus, elle est un faire-valoir théorique et méthodologique (illustré par la définition du rapport Martre) censé résoudre les problèmes stratégiques posés par l'économie de la connaissance dans un contexte de compétition internationale. La réalité est beaucoup plus complexe et montre notamment que l'information s'intègre difficilement aux processus de décision et qu'au lieu de réduire l'incertitude, elle a tendance au contraire, à l'entretenir. Les dirigeants d'entreprises savent également qu'il ne suffit pas d'avoir des informations pour décider. L'information n'est qu'un élément parmi d'autres dans le puzzle décisionnel, et ce constat est encore plus fort en situation de gouvernance.

Dès lors, l'intelligence compétitive ne peut se résumer à une démarche organisée de traitement d'informations (illustrée par le cycle du renseignement) synthétisée par des tableaux de bord (à la manière du *business intelligence* britannique). Elle est une dynamique d'intelligence stratégique⁵ qui implique le développement d'une véritable culture de l'information et du renseignement chez les décideurs, mais pas simplement. Il faut également que l'organisation favorise le management de l'information et de la communication ce qui, de toute évidence, est d'autant plus difficile que la structure est importante. Comme on peut le voir, il y a loin des discours théoriques très prescriptifs à une pratique complexe, incertaine et par forcément rentable.

³ F. Bournois, P.J. Romani, *L'intelligence économique et stratégique dans les entreprises françaises*, *Economica*, janvier 2001

⁴ Cette communauté mixte et interdisciplinaire se retrouve et échange régulièrement lors des colloques VSST organisés par l'équipe Doucet de l'université de Toulouse.

⁵ *L'intelligence stratégique au sens de Morin* : « aptitude à s'aventurer stratégiquement dans l'incertain, l'ambigu, l'aléatoire en recherchant et utilisant le maximum de certitudes, de précisions, d'informations. L'intelligence est la vertu d'un sujet qui ne se laisse pas duper par les habitudes, craintes, souhaits subjectifs. C'est la vertu de ne pas se laisser prendre aux apparences. C'est la vertu qui se développe dans la lutte permanente et multiforme contre l'illusion et l'erreur... ». *L'IS se différencie de l'IE par sa dimension téléologique naturelle. C'est une aptitude du dirigeant. Voir Bournois et Romani (2001).*

La diplomatie économique

Le terme n'est pas nouveau mais le concept émerge après des années d'insuccès, raison pour laquelle on le considère comme un courant émergent mais pas encore comme un paradigme.

La diplomatie économique est définie comme « un ensemble d'activités visant les méthodes et procédés de la prise internationale de décision et relative aux activités économiques transfrontières dans le monde réel. [...] Elle a comme champ 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 et l'influence »⁶. Cette vision multidimensionnelle de la réalité montre le caractère systémique de la diplomatie économique et surtout, la préoccupation qui la sous-tend et qui réside dans le maintien d'un équilibre global.

Pour Claude Revel, la diplomatie économique multilatérale est affectée par trois caractéris-

tiques de la mondialisation que sont l'explosion des échanges internationaux, la nécessité de nouvelles règles du jeu pour les réguler et la « transformation de notre société globale en société de l'information, avec des moyens de communication et d'expression immédiats et planétaires, qui induisent des modes de fonctionnement et de décisions nouveaux, dont l'utilisation à grande échelle des techniques d'intelligence (au double sens du terme) et d'influence »⁷.

Le courant de la diplomatie économique, bien que non stabilisé, semble reposer essentiellement sur des valeurs de développement durable, d'éthique et d'harmonie dans le cadre multilatéral de relations internationales. Selon ce courant, l'intelligence économique peut être redéfinie comme le management responsable de l'information et de la communication. Elle « contribue à la construction concertée d'un environnement stratégique harmonieux, source de richesses différentes, dont l'enjeu est le retour à une forme d'équilibre »⁸. Cette vision utopique rejoint le concept de « métamorphose » d'Edgar Morin⁹ et propose une grille de lecture systémique radicalement différente des précé-

Espace de référence	Monde, humanité
Réalités perçues	Systemiques
Vision de l'économie	Intelligence collective, développement durable
Grille d'analyse	Multilatéralisme, développement durable
Valeurs	Ethique, harmonie, solidarité, respect de l'environnement
Culture stratégique	Diplomatique (recherche d'un équilibre)
Posture stratégique	Vigilance, responsabilité sociale de l'entreprise
Pratiques dominantes d'IE	Management responsable de l'information et de la communication (négociation, arbitrage, protection)
Prisme	Utopique et Humaniste

Tableau 4 : Le courant de la diplomatie économique

⁶ Bergeijk et Moon, cités par C. Revel, « Diplomatie économique multilatérale et influence », *Géoéconomie*, hiver 2010-2011, pp. 59- 67

⁷ C. Revel, « Diplomatie économique multilatérale et influence », *Géoéconomie*, hiver 2010-2011, pp. 59- 67

⁸ F. Bullinge, *Intelligence économique : l'information au cœur de l'entreprise*, Nuvis-CIGREF, 2013

⁹ E. Morin, *La Voie : Pour l'avenir de l'humanité*, Fayard/Pluriel, 2012

denes, fondée sur le respect de la biodiversité et le développement humain dans une vision humaniste mondiale où l'économie est vue sous l'angle de l'intelligence collective.

Ce choix peut bien entendu être assumé par l'entreprise. Bien qu'en apparence angélique, il répond à un courant de fond que l'on voit émerger dans ce que certains aiment à appeler « les signaux faibles » de la littérature. Rappelons simplement que l'utopie est autant l'expression d'un idéal qu'une réflexion sur le réel.

En résumé, les quatre courants de l'intelligence économique offrent des grilles de lecture théoriques dont l'analyse comparative met en évidence la diversité des postures envisageables en entreprises, comme le montre le tableau suivant :

Guerre économique	Sécurité économique	Compétitivité économique	Diplomatie économique
Interétatique	Intra-étatique	Public-privé	Trans-étatique
Volonté de puissance géostratégique	Défense des intérêts nationaux	Néolibéralisme et mondialisation maîtrisée	RSE et développement durable
La guerre par d'autres moyens	La défense comme stratégie	La compétitivité comme règle	La raison comme langage
Conflictualité assumée	Conflictualité subie	Conflictualité non assumée	Conflictualité négociée
Renseignement étatique comme modèle d'IE	Le renseignement étatique comme rempart	Une IE à géométrie variable	L'IE comme écologie de l'information

Tableau 5 : Les quatre courants de l'IE

Rien n'étant plus pratique qu'une bonne théorie, comme l'enseignait Kurt Lewin, ce travail conceptuel donne aux praticiens des clés de compréhension de leur activité, même si le fait « d'entrer dans les cases » peut paraître restrictif voire exclusif. Vient alors la question du choix ou de la

préférence d'un courant. On s'aperçoit alors que :

- la posture d'intelligence économique résulte moins du choix d'un individu que d'une adaptation collective à la culture et aux valeurs de l'entreprise ;

- chaque courant est difficilement conciliable avec les autres, à l'exception, on l'a vu, de la sécurité économique.

A moins d'adopter une position idéologique, la question n'est donc pas ici de savoir si tel courant est meilleur qu'un autre. Laissons cette question aux logiques politiques (souverainiste, sécuritaire, néolibérale ou altermondialiste) par définition discutables voire opposables.

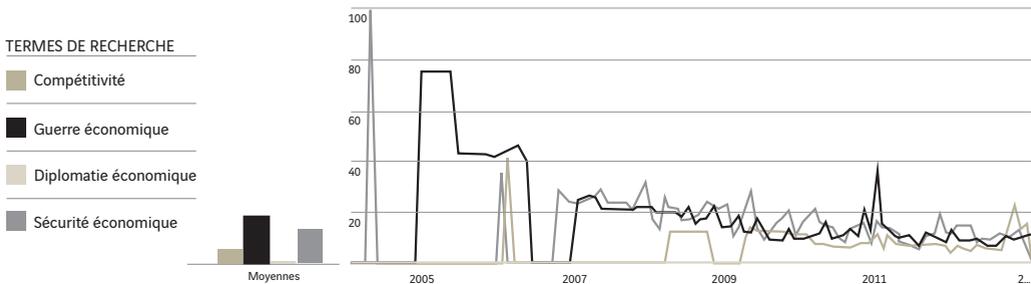
Néanmoins, il est possible d'évaluer la domination d'un courant sur les autres au gré de l'exposition idéologique et/ou médiatique du moment.

Le tableau ci-après montre la médiatisation des termes sur Google (le terme compétitivité, trop large, a été restreint par deux mots clés « compétitivité économique » et « compétitivité des entreprises »). Le web indique la médiatisation cumulée alors que les actualités donnent une indication conjoncturelle.

	Web	Actualités
Guerre économique	323 000	58
Compétitivité	117 000	1630
Sécurité économique	135 000	16
Diplomatie économique	64 500	46

Il apparaît ici que la notion de guerre économique bénéficie d'un avantage cumulatif très net alors qu'elle est devancée sur le terrain conjoncturel par la compétitivité.

On peut également recourir à l'outil «Google tendances des recherches» qui permet de mesurer l'intérêt des internautes pour chacun des termes:



Ici, la notion de compétitivité des entreprises gagne du terrain sur celle de guerre économique. Il est cependant impossible de conclure de manière définitive et ce d'autant plus que les phénomènes médiatiques sont extrêmement volatiles et sensibles à l'actualité. Cela dit, la médiatisation n'est qu'un élément susceptible d'influencer les acteurs, lesquels doivent rester maîtres de leurs choix.

En conclusion, aucune posture est plus représentative de la réalité qu'une autre et donc préférable. La réalité perçue dépend du regard que portent les acteurs sur le monde d'où l'importance d'une

mise en évidence des différents courants épistémologiques sur lesquels peut reposer une démarche d'IE en accord ou contrainte par la culture et la politique de chaque organisation (entreprise, collectivité, Etat).

L'intelligence économique apparaît donc à la fois comme un choix assumé et comme démarche située. La réduire à une définition officielle, on le comprendra aisément, c'est se condamner à courir sans but, une caisse à outils à la main. ■

Franck Bulinge,
professeur à l'institut supérieur de commerce de Paris,

et Nicolas Moinet,
professeur des universités et directeur
du master intelligence économique et communication
stratégique de l'IAE de Poitiers

Bibliographie

G. Ardinat, *La compétitivité, un mythe*,
Le Monde diplomatique, n°703, octobre 2012.

F. Bournois, P.-J. Romani, *L'intelligence économique et stratégique dans les entreprises françaises*, *Economica*, janvier 2001.

F. Bulinge, *De l'espionnage au renseignement, la France à l'âge de l'information*, Vuibert-INHESJ, 2012.

F. Bulinge, *Intelligence économique: l'information au cœur de l'entreprise*, Nuvis-CIGREF, 2013.

B. Carayon, *Patriotisme économique. De la guerre à la paix économique*, Editions du Rocher, 2006.

F. Charpier, *L'économie c'est la guerre*, Seuil, 2012.

E. Cohen, *La guerre économique n'aura pas lieu*, in *Guerre(s) et paix*, CNRS Théma, 2e trimestre 2004.

F. Coulomb, *Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique*, in Jean-François Daguzan et Pascal Lorot (Dir.), *Guerre et économie*, Ellipses, 2003.

Danet, «L'Intelligence économique, de l'Etat à l'entreprise», *Les cahiers du numérique*, 2002/1, Lavoisier, pp.139-170.

E. Delbecq, C. Harbulot, *La guerre économique*, PUF, coll. Que sais-je ?, août 2011.

B. Esambert, *Le 3e conflit mondial*, Plon, 1977.

B. Esambert, *La guerre économique mondiale*, Olivier Orban, 1991.

C. Harbulot, *La main invisible des puissances*, Ellipses, 2007.

C. Harbulot, J. Pichot-Duclos, *La France doit dire non*, Plon, 1999.

J.-M. Huissoud, F. Munier et al. *La guerre économique*, rapport Anteios 2010, PUF

INHES (collectif), «La sécurité économique dans la mondialisation», *Cahiers de la sécurité*, n°4, avril-juin 2008, La Documentation française.

P. Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable*, La Découverte, 2000.

L. Laidi, Denis Lanvaux, *Les secrets de la guerre économique*, Seuil, 2004.

L. Laidi, *Aux sources de la guerre économique*, Armand Colin, 2012.

D. Lucas, A. Tiffreau, *Guerre économique et information, les stratégies de subversion*, Ellipses, 2001.

H. Masson, *Les fondements politiques de l'intelligence économique*, Thèse de doctorat en sciences politiques soutenue à l'Université de Paris XI, 2001.

N. Moinet, «Le démiurge de l'IE, Robert Guillaumot», *Veille Magazine*, Décembre 2007-Janvier 2008.

N. Moinet, *Petite histoire de l'intelligence économique: une innovation «à la française»*, Editions L'Harmattan, mars 2010.

N. Moinet, *Intelligence économique. Mythes et réalités*, CNRS Editions, septembre 2011.

E. Morin, *La Voie: Pour l'avenir de l'humanité*, Fayard/Pluriel, 2012.

G. Pardini, *Introduction à la sécurité économique*, Eyrolles, 2009.

M. Porter, *L'avantage compétitif des nations*, InterEditions, 1993.

M. Porter, *L'avantage concurrentiel, Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Dunod, 1999.

C. Revel, «Diplomatie économique multilatérale et influence», *Géoéconomie*, hiver 2010-2011, pp. 59- 67.