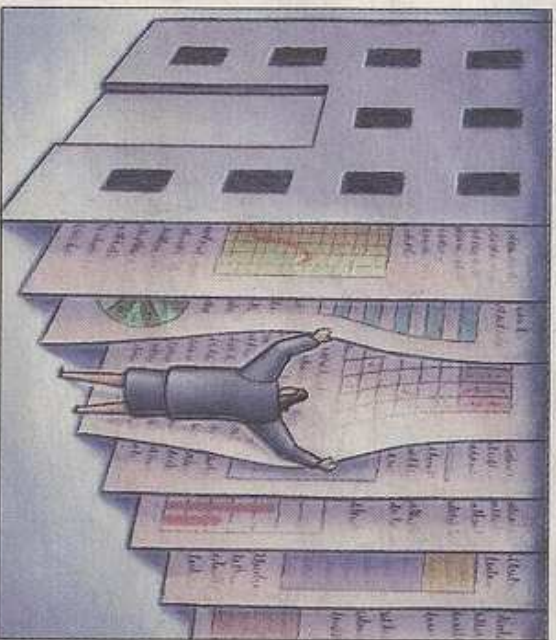


# Les limites de l'intelligence économique

Après avoir suivi durant un an une formation de 3<sup>e</sup> cycle, Marc Meneses a pu rejoindre un cabinet spécialisé. Mais l'offre reste rare.

**J'**ai été prof d'histoire pendant dix ans. Ma femme et moi rêvions d'une grande famille, avec quatre ou cinq enfants. Un salaire de l'éducation nationale ne suffisait pas. » Marc Meneses l'avoue aisément, ce sont des raisons prosaïquement domestiques qui l'ont poussé à bouleverser son plan de carrière.

Il rejoint la sphère privée par la porte du conseil et devient spécialiste des problématiques de la distribution *business to business*, comme consultant junior, senior puis associé. Mais ce qui l'intéresse, c'est l'intelligence économique. Il n'a pas d'idée très précise des opportunités réelles du marché en termes de structuration et de besoins de l'offre, mais dépose un dossier de candidature auprès de l'école européenne d'intelligence économique (EEIE). Plutôt surpris d'être rapidement sélectionné, il négocie avec ses associés des aménagements pour l'année à venir : il consacrera au cabinet deux jours et demi



par semaine ainsi que la totalité de ses congés et se formera le reste du temps.

Une année complète (1.500 heures) pour obtenir un diplôme de 3<sup>e</sup> cycle en intelligence économique appliquée. Avec ses quinze camarades de promotion, Marc Meneses va s'initier à l'analyse et à la synthèse de l'information, au management des risques, à la géopolitique, à l'influence et la contre-influence, au lobbying... Le tout jalonné de travaux pratiques : une cinquantaine de missions en réel auprès d'entreprises partenaires de l'EEIE. De retour, fraîchement diplômé, dans son cabinet conseil, il cherche à développer pour

Si la thématique d'intérêt, si les entreprises, les institutionnels et les observateurs évoquent la nécessité de la décliner dans les organigrammes et les pratiques, l'intelligence économique n'a pas encore d'existence avérée en tant qu'activité structurée.

CORRIS

ses clients une offre de formations à l'intelligence économique. « Très vite, je me suis rendu compte que, sans réseau, c'était mission impossible. » Autrement dit : pour vendre de l'intelligence économique, il faut le faire au sein d'une entité spécialisée.

## DEUX OU TROIS SEULEMENT À AVOIR TROUVÉ UN JOB

Marc Meneses quitte donc ses associés pour rejoindre l'une des quelques sociétés de conseil en intelligence économique de la place. Le choix s'est avéré assez limité. Car si la thématique d'intérêt, si les entreprises, les institutionnels et les observateurs évoquent la nécessité de la décliner dans les organigrammes et les pratiques, si l'on voit même certaines écoles et universités mettre en place des cursus spécialisés, l'intelligence économique n'a pas encore d'existence avérée en tant qu'activité structurée. Parmi ses camarades de promotion, ils ne seront que deux ou trois à avoir trouvé un job en phase avec leur formation.

Marc Meneses aura pour sa part perdu en salaire. Il doit, à 40 ans, se construire une nouvelle carrière, et n'est toujours pas père d'une famille nombreuse. Mais c'est, assure-t-il, sans aucun regret. D'autant moins qu'il est convaincu d'alimenter l'amarce d'un mouvement en phase avec la logique économique. M. J.

# La Tribune.fr

Le premier site d'information gratuit accessible sur tous les mobiles.



[www.latribune.fr](http://www.latribune.fr)

Il suffit de saisir « [www.latribune.fr](http://www.latribune.fr) » dans le navigateur web de votre terminal pour accéder gratuitement aux informations de La Tribune.fr

Service totalement gratuit\* disponible sur les portables chez tous les opérateurs (Orange, SFR, Bouygues, etc.), les Smartphones et les PDA munis d'un accès internet, les Blackberry et les mobiles avec écran et compatibles GPRS.

\* Hors coût de connexion internet mobile facturé par votre opérateur.