

Se prémunir contre l'élicitation

L'élicitation est une technique d'entretien, issue des sciences sociales, visant à faire s'exprimer des experts pour formaliser leur savoir faire et, par la suite, le modéliser.

Cette méthode est aussi utilisée à des fins de recherche de renseignements par les services spéciaux et les cabinets de recherche privés. Elle vise alors à obtenir des informations professionnelles sensibles sous couvert de relations interpersonnelles grâce à des indiscretions provoquées, sans éveiller l'attention de la victime. Elle est particulièrement confortable pour celui qui la pratique pour ce qu'elle ne relève pas d'une incrimination pénale et, au surplus, la production de preuves judiciaires est particulièrement malaisée.

De manière générale certaines conditions doivent être réunies :

- les circonstances sont le plus souvent para-professionnelles : une conversation en tête à tête lors de colloques, réceptions, déplacements, formations, séminaires, salons, think tanks, événements, etc. ;
- quand : en général lorsque l'attention se relâche cocktail, pause, repas, etc. ;
- l'habile questionneur est inconnu avant cette conversation. Il est particulièrement sympathique voire empathique, de votre nationalité (français ?) ou francophone et francophile. Il donne peu d'informations sur lui mais il partage vos centres d'intérêt (passion commune, activités sportives ou culturelles...), lesquels en toute hypothèse ne permettront pas de l'identifier (pas de carte de visite professionnelle...). Il est crédible lorsqu'il prétend connaître votre entourage professionnel. Lui parler de vous (ce que chacun d'entre nous fait le mieux) le passionne littéralement.

Quelques techniques conversationnelles utilisées, elles reposent sur la séduction intellectuelle et physique, la flatterie de l'ego ... :

- la flatterie ;
- le plaisir de parler de son expertise professionnelle à un interlocuteur qui semble tout aussi expert que soi et à qui l'on n'a rien à cacher car il donne l'impression de faire partie du cercle restreint des initiés (vous n'avez toutefois pas vérifié qu'il n'était pas connu de ce cercle, même s'il le suggère) ;
- le souci de susciter l'intérêt d'un jeune et brillant diplômé pour le voir se consacrer à votre branche d'activité professionnelle ;
- la nécessité de reprendre les erreurs de jugement d'un interlocuteur qui ne demande qu'à s'amender ;
- l'échange d'informations. Votre interlocuteur est une mine d'informations qui paraissent confidentielles. Vous lui faites quelques confidences afin que ce flot ne s'interrompe pas ;

Haut Fonctionnaire de Défense et de Sécurité

- l'admiration (ou la détestation) réciproque d'un tiers. Votre interlocuteur vante les qualités de votre collaborateur. Vous abondez en son sens en lui délivrant des informations (éléments biographiques, compétences, plan de carrière dans l'entreprise ...) qu'il n'aurait pu obtenir en ouvert ;
- séduction masculine ou féminine : le désir de briller devant un interlocuteur particulièrement attirant dans une atmosphère détendue est susceptible de faire perdre la retenue et la discrétion professionnelle habituelle ;

Si vous avez l'impression d'avoir croisé de tels personnages n'hésitez pas à vous en ouvrir auprès du responsable sécurité ou du COSE qui, connaissant ce risque et cette attaque, pourront vous aider à le reconnaître et à vous en prémunir.

En région Basse-Normandie, n'hésitez pas à contacter le Comité Opérationnel de Sécurité Économique COSE

Contact : Corinne Marbach

Mobile : 06 07 26 17 05 ou corinne.marbach@direccte.gouv.fr