

## Introduction

La guerre économique est un concept nouveau difficile à définir<sup>1</sup>. Pour l'écrasante majorité des spécialistes des relations internationales, la guerre ne peut être que militaire. C'est en effet la définition du dictionnaire Larousse 2004 : « la guerre est le recours à la force armée pour dénouer une situation conflictuelle entre deux ou plusieurs collectivités organisées : clans, factions, Etats. Elle consiste pour chacun des adversaires à contraindre l'autre à se soumettre à sa volonté. » Une définition qui rejoint celle de Clausewitz pour qui la guerre « est un acte de violence destiné à contraindre l'adversaire à exécuter notre volonté ». Plus formaliste, l'approche de Quincy Wright présente la guerre comme « un contact violent entre entités distinctes mais similaires » qui est aussi « la condition légale permettant à deux ou plusieurs groupes de mener un conflit armé ». Quant à Gaston Bouthoul, la guerre est un acte juridique, « une lutte armée et sanglante entre groupement organisés [...], méthodique, [...] limitée dans le temps et l'espace et soumise à des règles juridiques particulières extrêmement variables. »<sup>2</sup>

On usurperait donc la définition de la guerre en l'appliquant aux affrontements économiques, faute de violence armée, spécificité de la « guerre ». Et pourtant, une partie de cette définition s'applique bien à notre problématique. Si la guerre consiste à soumettre l'autre à sa volonté, alors la guerre économique vise le même objectif. Il s'agit de soumettre la concurrence, voire de l'anéantir. En dépouillant la guerre de sa dimension purement militaire mais en préservant ses objectifs, on trouve alors des fondements à ce concept de guerre économique. Rappelons également que la guerre n'a pas toujours été l'affaire de l'Etat. D'autres acteurs

---

<sup>1</sup> Pas tout à fait nouveau. Dès le début du XX<sup>e</sup> siècle, quelques rares ouvrages traitent de la question tel que le manuel de guerre économique en temps de paix de l'ingénieur Allemand S. Herzog. Ou celui de Henri Hauser intitulé « Les méthodes allemandes d'expansion économique », Armand Colin, 1917. Enfin, « Le Japon dans le monde » d'Anton Zischka, Payot, 1934.

<sup>2</sup> Ces définitions sont tirées du « Dictionnaire des relations internationales », M-C. Smouts, D. Battistella, P. Vennesson, Dalloz, 2003, p.241 et 242

dans l'histoire ont déclaré et entrepris des guerres. Dans un monde hyper-compétitif, les principaux acteurs de la guerre économique sont les entreprises et plus particulièrement les multinationales mêmes si les Etats restent un acteur décisif de cette guerre. Notons enfin que la littérature universitaire anglo-saxonne utilise le terme de guerre pour définir les relations économiques internationales. L'un des articles les plus célèbres sur cette question est celui du professeur de stratégie Edward N. Luttwak qui annonce dès 1993 l'avènement de la guerre économique globale.<sup>3</sup>

L'histoire récente montre d'ailleurs que lier la guerre à une situation non guerrier a déjà été utilisé pour définir une époque historique. La période qui va de 1947 à 1989 n'a-t-elle pas été qualifiée de Guerre froide alors qu'aucun affrontement armé<sup>4</sup> n'a eu lieu entre les deux superpuissances qui dirigeaient alors le monde, Etats-Unis et URSS ? « Pour l'essentiel, la guerre froide fût menée à coups de propagande, de corruption et de subversion. »<sup>5</sup> Pas de conflit armée direct donc.

Et pourtant, les deux grands étaient bien dans un état de guerre politique, idéologique, culturelle et bien sûr économique. C'est même sur le terrain économique que la défaite du camp de l'Est s'est réalisée. Epuisée par la course à la suprématie technologique (qu'elle soit d'ordre militaire ou civile), l'URSS s'est effondrée sans le moindre coup de feu.

Nous entendons donc la guerre économique comme « une stratégie agressive fondée sur l'utilisation des allocations économiques afin de parvenir à la

---

<sup>3</sup> « The Coming Global War For Economic Power », Edward N. Luttwak, *The International Economy*, sept/oct 1993

<sup>4</sup> Même si on n'est passé très près de l'affrontement direct. Lors d'une conférence à la Havane en janvier 2002 sur la crise des missiles, des intervenants ont précisé que le 27 octobre 1962, un sous-marinier soviétique avait refusé de tirer des torpilles nucléaires sur un bâtiment de guerre américain. Cité par Jean-Paul Joubert dans « Le défi nucléaire », in « Enjeux diplomatiques et stratégiques 2006 », Pascal Chaigneau (sous la direction de), *Economica* 2006, p.280

<sup>5</sup> « La fracture des nations, ordres et chaos au XXI e siècle », Robert Cooper, Denoël, 2004, p.29

réalisation des objectifs nationaux. »<sup>6</sup> Il ne s'agit donc pas de la définition donnée dans l'ouvrage collectif « De l'arme économique »<sup>7</sup> qui présente l'économie comme un moyen de sanction ou d'encouragement dans les rapports entre les Etats.

La guerre économique telle que nous la définissons n'entre pas non plus dans la définition de Marie-Hélène Labbé : « Il s'agit soit de punir celui-ci [Etat] pour une action jugée inacceptable – on parlera alors de « bâton » (sanction économique) – , soit de le récompenser pour une évolution que l'on considère positive – on parlera alors de « carotte » (avantage commerciaux ou financiers). »<sup>8</sup>

Ces derniers auteurs ont étudié le régime des sanctions ou des récompenses économiques dans les rapports entre Etats à l'occasion d'une crise diplomatique forte : otages américains en Iran, représailles à l'égard de Cuba, de la Rhodésie, de l'Irak...L'arme économique y apparaît alors comme « une forme médiane et souple de pression, entre les protestations diplomatiques, nécessairement limitées et l'action militaire, toujours périlleuse »<sup>9</sup>

Notre concept de guerre économique se situe à la croisée des deux définitions que propose Armelle Le Bras-Chopard : « La guerre économique désigne d'abord, comme guerre des entreprises, les types de luttes entre les entreprises pour le contrôle du marché. Elle désigne ensuite l'usage que peut faire l'Etat de moyens de contrainte économique pour soumettre à sa volonté d'autres Etats (blocus, etc). »<sup>10</sup> Armelle Le Bras-Chopard ne voit pas que la guerre entre les entreprises

---

<sup>6</sup> Définition née au sein du département américain de la défense et en vigueur dans la communauté académique internationale. Définition citée Didier Lucas et Christian Harbulot dans « La guerre économique est-elle un paradigme des rivalités internationales » in « La France a-t-elle une stratégie de puissance économique ? », Christian Harbulot, Didier Lucas (sous la direction de), Lavauzelle 2004, p.60

<sup>7</sup> Claude Lachaux, Denis Lacorne, Christian Lamoureux, avec la participation de Marie-Hélène Labbé, Fondation pour les études de Défense nationale, 1987

<sup>8</sup> « L'arme économique dans les relations internationales », Marie-Hélène Labbé, Que Sais-je, PUF, 1994, p. 3

<sup>9</sup> « L'arme économique dans les relations internationales », Marie-Hélène Labbé, Que Sais-je, PUF, 1994, p. 3

<sup>10</sup> « La guerre. Théories et idéologies », Montchrestien, 1994, p.101

est aussi devenue l'affaire des Etats. Aujourd'hui, les distinctions s'effacent entre « des acteurs privés se livrant à des transactions portant sur des biens économiques privés avec pour objectifs la recherche de valeurs maximales » et « la puissance publique [...] dont l'enjeu qui n'est pas privé fait intervenir les objectifs politiques des gouvernements. »<sup>11</sup>

La guerre économique, telle que nous la définissons, s'applique aussi bien en temps de guerre qu'en temps de paix. Elle ne nécessite pas forcément un conflit diplomatique préalable et concerne les relations entre pays amis ou ennemis. Ces relations débordent du strict cadre de la société interétatique pour concerner les relations de la société internationale.<sup>12</sup>

La guerre économique est l'utilisation de la force dans les relations économiques. C'est l'utilisation de moyens déloyaux ou illégaux pour préserver ou conquérir des marchés. La guerre économique, c'est le recours à la violence dans le champ économique que l'on croyait pourtant immuniser. La politique, nous disait-on, avait le monopole de la violence. Ce qui est faux évidemment comme le montre les affrontements commerciaux.

La guerre économique devient ainsi un instrument au service de la puissance des Etats. Elle est la face la plus agressive de la géoéconomie entendue comme « l'analyse des stratégies d'ordre économique –notamment commercial –, décidées par les Etats dans le cadre de politiques visant à protéger leur économie nationale ou certains pans bien identifiés de celle-ci, à aider leurs « entreprises nationales » à acquérir la maîtrise de technologies clés et/ou à conquérir certains segments du marché mondial relatifs à la production ou la commercialisation d'un

---

<sup>11</sup> « La guerre. Théories et idéologies », Montchrestien, 1994, p.101

<sup>12</sup> La société internationale « s'attache à des dimensions plus nombreuses des relations sociales, non plus seulement politiques et stratégiques, mais aussi économiques, culturelles, scientifiques, etc. » « Relations internationales », Serge Sur, Montchrestien, 3 édition, 2004, p. 49

produit ou d'une gamme de produits sensibles, en ce que leur possession ou leur contrôle confère à son détenteur –Etat ou entreprise « nationale » - un élément de puissance et de rayonnement international et concourt au renforcement de son potentiel économique et social. »<sup>13</sup> La guerre économique, c'est la géoéconomie lorsque « l'assaut féroce des vents de la concurrence »<sup>14</sup> se déclenche.

La guerre économique, définie par Jacques Fontanel comme « une politique économique de l'Etat fondée tout autant sur une stratégie de défense que sur une logique de développement »<sup>15</sup>, est une réalité qui n'est pas récente. L'auteur rappelle que « cette action guerrière » colle à l'histoire de l'impérialisme en général et du Pangermanisme en particulier. Mais on peut remonter beaucoup plus loin dans le temps et montrer que la guerre économique est aussi vieille que l'homme<sup>16</sup>. Jacques Fontanel note que la particularité de la guerre économique post-guerre froide se trouve dans sa dimension informationnelle. Il parle de guerre de l'information, « première source de création de valeur »<sup>17</sup>. Mais pour une question de compréhension, Jacques Fontanel propose de reprendre les deux définitions des affrontements économiques proposées par Fanny Coulomb. « Nous proposons d'appeler « conflits économiques » toutes les stratégies qui conduisent un pays ou une firme à s'assurer d'avantages «économiques particuliers, même au détriment d'autres Etats et firmes, et de réserver le concept de « guerre économique » aux opérations qui n'ont pas un simple objectif économique et qui ont pour vocation d'agresser ou d'affaiblir un pays ennemi. »<sup>18</sup>

---

<sup>13</sup> « De la géopolitique à la géoéconomie », Pascal Lorot, Revue Française de géoéconomie, *Economica*, n°1, mars 1997, p.29

<sup>14</sup> « Hyper compétition », Richard d'Aveni, Vuibert, 1995, p.1

<sup>15</sup> « La globalisation en analyse », Jacques Fontanel, L'Harmattan, 2005, p.446

<sup>16</sup> Ali Laïdi, « Histoire mondiale de la guerre économique », Perrin, 2016

<sup>17</sup> « La globalisation en analyse », Jacques Fontanel, L'Harmattan, 2005, p.448

<sup>18</sup> « Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique » Fanny Coulomb, in « Guerre et économie », J-F. Daguzan, P. Lorot (dir.), Ellipses, 2003

La géoéconomie et son avatar, la guerre économique, ne prétend pas remplacer la géopolitique. D'ailleurs, l'une et l'autre ne datent pas de la dernière mondialisation apparue après la chute du Mur de Berlin. S. Herzog, ingénieur-conseil allemand rédigea en 1915 un ouvrage pionnier dans ce domaine : « Die Zukunft des deutschen Ausfuhrhandels... », intitulé dans la traduction française « Le plan de guerre commerciale de l'Allemagne »<sup>19</sup>. S. Herzog, indique la préface du traducteur<sup>20</sup>, « se propose d'enseigner à ses compatriotes la manière de conquérir le monde par le commerce allemand. »<sup>21</sup>

Quels sont ces principaux enseignements ? D'abord une extrême attention apportée à la documentation et au renseignement commercial. Rien ne doit être laissé au hasard, toutes les informations (sur les innovations comme sur les personnes), les statistiques allemandes et étrangères doivent être étudiées et consignées dans des fiches par tous les Allemands, de l'employeur à l'ouvrier. « Tenir les yeux ouverts sur la situation et l'esprit tendu sur le jeu, tels sont les deux éléments essentiels du succès. »<sup>22</sup> La cohésion sociale de la nation doit être parfaite afin de ne pas troubler la bonne marche des usines. L'Etat garantira la protection des « industries protectrices » allemandes qui fabriquent des produits indispensables aux pays étrangers car l'Allemagne en détient le monopole ou le secret de fabrication. « Le contrôle de l'Etat sera exercé d'une manière appropriée aux temps de paix et sans la sévérité que la guerre exige incontestablement. Il s'appliquera aux industries que les pays étrangers n'ont pas encore dépouillées de leurs avantages. Ce que nous demandons dans cet ordre d'idées n'est pas une espèce de tutelle ou de gardiennage de la part de l'Etat, qui en arriverait trop facilement à entraver le développement normal des affaires. Mais il s'agit de la protection de l'Etat pour veiller à ce que la moisson qui a été semée sur le sol

---

<sup>19</sup> S. Herzog, Payot, 1919

<sup>20</sup> Antoine de Tarlé, secrétaire générale de la chambre de commerce de Lyon

<sup>21</sup> Antoine de Tarlé, secrétaire générale de la chambre de commerce de Lyon, p.16

<sup>22</sup> « Le plan de guerre commerciale de l'Allemagne », S. Herzog, Payot, 1919, p. 24

national y mûrisse aussi. »<sup>23</sup> S. Herzog poursuit son ouvrage en donnant des conseils précis sur la conservation des secrets stratégiques, la capture des inventions étrangères, l'art du camouflage commercial, l'espionnage industriel, la place du capital, le rôle des banques et des institutions financières, celui de la diplomatie comme « avant-garde de la guerre d'exportation »... Avec l'ouvrage d'Herzog, nous sommes au cœur de la notion d'intérêt de puissance qu'étudiera également pour le cas de l'Allemagne Henri Hauser<sup>24</sup>. Dans cette Allemagne de la fin du XIX<sup>e</sup> et du début du XX<sup>e</sup> siècle, explique cet auteur, « le chef de guerre, le Kriegsherr, est en même temps, le chef de la guerre économique. »<sup>25</sup>

On peut polémiquer sur la question sémantique à propos du concept de « guerre économique », mais il est difficile de nier en revanche que les relations entre les acteurs économiques, entreprises et Etats, se sont radicalisés après 1989. Et si vraiment l'expression de guerre économique rebute les spécialistes des relations internationales, il existe d'autres termes pour désigner le durcissement des rapports économiques. Parlons d'hyper-compétition comme le suggère Richard D'Aveni, professeur de stratégie des affaires<sup>26</sup> ou bien d'hyper-concurrence des rapports économiques.

Au-delà de la polémique lexicale, certains nient carrément l'existence d'une guerre économique. Patrick Viveret estime que « le discours de la guerre économique est une fable <sup>27</sup> ». Selon ce philosophe et magistrat, elle n'est qu'un faux prétexte pour faire passer la pilule ultralibérale aux peuples afin de sacrifier leurs avantages sociaux sur l'autel de la mondialisation. Pourtant, répliquent les tenants de la guerre économique, reconnaître l'existence d'une guerre

---

<sup>23</sup> « Le plan de guerre commerciale de l'Allemagne », S. Herzog, Payot, 1919, p. 33

<sup>24</sup> « Les méthodes allemandes d'expansion économique », Armand Colin, 1919

<sup>25</sup> « Les méthodes allemandes d'expansion économique », Armand Colin, 1919, p.258

<sup>26</sup> Richard D'Aveni définit l'environnement hypercompétitif comme « un environnement dans lequel les avantages se créent et se détériorent rapidement. », « Hypercompétition », Vuibert, 1995, p.2

<sup>27</sup> « La mondialisation au-delà des mythes », Serge Cordellier (sous la dir.), La Découverte, 2000

économique, c'est au contraire, se donner les moyens de résister à l'uniformisation mondiale, de préserver son modèle social. Il semble bien que les principaux adversaires des partisans de ce nouveau paradigme, soient les libéraux. Ces derniers présentent souvent les adeptes de la guerre économique comme des « patriotes ringards ».

De son côté, le concept de guerre économique s'oppose aux théories libérales qui prétendent que les échanges et le commerce assurent la paix entre les hommes. Or, au vu des drames de la société industrielle (guerres mondiales et décolonisation), il paraît difficile de s'en remettre totalement aux vertus pacifiques du « doux commerce ». Auguste Comte et Karl Marx ont cru tous deux à la « sociabilité industrielle », mais le second pensait que la logique capitaliste n'éviterait pas les conflits entre les peuples. Écoutons alors Raymond Aron qui prédisait que tant qu'aucune force transnationale ne serait en mesure d'imposer la paix et un juste partage des richesses de ce monde, nous continuerions à vivre dans une « paix belliqueuse » ou pour trouver un terme plus contemporain une « mondialisation conflictuelle »<sup>28</sup>.

La littérature universitaire sur la guerre économique est très modeste, faute notamment d'apparaître comme un véritable sujet d'étude. D'après le tableau publié par Christian Harbulot et Didier Lucas<sup>29</sup> portant sur la vitalité de la recherche sur le concept de guerre économique, celle-ci est forte aux États-Unis, moyenne en Europe et faible dans le reste du monde.

Aux États-Unis, depuis le débat lancé au mi-temps des années 90 par le département de la défense, notamment la contribution des colonels P. Robert et P.

---

<sup>28</sup> B. Warusfeld, in « Vers un dispositif français d'intelligence et de renseignement économique », Revue Droit et Défense, 1995/2, p. 74

<sup>29</sup> « La guerre économique est-elle un paradigme des rivalités internationales » in « La France a-t-elle une stratégie de puissance économique ? », Christian Harbulot, Didier Lucas (sous la direct), Lavauzelle 2004, p.65

Kadlec (Air University) : « Biological weapons for waging economic warfare »<sup>30</sup>, les civils se sont emparés du concept de guerre économique. Dans leur article consacré à l'état de la recherche dans ce domaine, Christian Harbulot et Didier Lucas<sup>31</sup> cite les principaux chercheurs (essentiellement américains) qui travaillent sur le sujet, économistes, politologues et sociologues. « Désormais de purs civils réfléchissent et communiquent sur la question [...] dans des perspectives internationales, mais également sous l'angle de la compétition entre firmes. »<sup>32</sup> Et de remarquer que « la communauté académique hexagonale brille par son absence de réflexion sur le sujet. »<sup>33</sup>

En effet, si on se réfère au fichier national des thèses (2009), on note alors que le sujet est très rarement abordé en France. C'est à travers les recherches sur l'intelligence économique<sup>34</sup> que la guerre économique devrait donc apparaître. L'étude de 2004 signée Damien Brute de Remur<sup>35</sup> (en collaboration avec Didier Lucas) sur 157 thèses (achevées ou en cours) permet de constater que la majorité d'entre elles se font en sciences de l'information et de la communication (65) et en sciences de gestion (48). On ne trouve que 13 thèses en sciences économiques et seulement 3 en sciences politiques (auxquelles il faut ajouter les 6 en droit privé). Les thèmes abordés concernent essentiellement les problématiques de

---

<sup>30</sup> Texte consultable sur [www.airpower.maxwell.af.mil/airchronicles/battle/chp10.html](http://www.airpower.maxwell.af.mil/airchronicles/battle/chp10.html). Les auteurs citent Shintaro Ishihara : "The twenty-first century will be a century of Economic warfare"

<sup>31</sup> « La guerre économique est-elle un paradigme des rivalités internationales » in « La France a-t-elle une stratégie de puissance économique ? », Christian Harbulot, Didier Lucas (sous la direct), op cite

<sup>32</sup> « La guerre économique est-elle un paradigme des rivalités internationales » in « La France a-t-elle une stratégie de puissance économique ? », Christian Harbulot, Didier Lucas (sous la direct), op cite p.62

<sup>33</sup> Op cite

<sup>34</sup> L'intelligence économique est définie par le rapport Martre du Commissariat général du Plan comme « l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement, de distribution et de protection de l'information utile aux acteurs économiques obtenue légalement ». « Intelligence économique et stratégie des entreprises », La Documentation Française, 1994

<sup>35</sup> « La recherche doctorale en intelligence économique », Damien Brute de Remur, Regards sur l'IE, n°3, mai/juin 2004

veille (74 thèses) et seulement 6% des thèses étudient les politiques stratégiques ou les facteurs de compétitivité.

Excepté les tentatives de Gaston Bouthoul<sup>36</sup>, de Georges-Henri Soutou<sup>37</sup> et les recherches indirectes de Philippe Baumard<sup>38</sup> dans les sciences de gestion, Christian Harbulot et Didier Lucas notent que la littérature scientifique française manque cruellement pour animer ce débat. Cette non-pensée politique des affrontements entre puissances sur le terrain économique entraîne un déficit pour la stratégie d'une puissance comme la France en particulier et l'Europe en général.

---

<sup>36</sup> « Traité de polémologie », Payot, 1991

<sup>37</sup> « De l'or et du sang, les buts de guerre économiques de la première guerre mondiale », Fayard, 1989

<sup>38</sup> « Conquêtes de marchés, Etats et géoéconomie », Revue Française de Géo-économie, n°1, mars 1997