

Guerre économique et géoéconomie comme nouveaux paradigmes des relations internationales ?

Si l'on trouve trace de l'idée de guerre économique dès la Première Guerre mondiale, son acception actuelle remonte en fait au début des années 1970. Elle est énoncée dès 1971 par Bernard Esambert, conseiller de Georges Pompidou et auteur vingt ans plus tard de *La guerre économique mondiale*². **Ce sont bien les années 1990 qui sacrent comme reine de l'heure l'idée de « guerre économique »**. Elle irrigue un certain nombre de publications tant théoriques qu'à vocation pratique³. En France, le rapport Martre, publié en 1994 par l'ancien Commissariat général au Plan, puis celui de Bernard Carayon en 2003 ont popularisé l'idée que nous vivons dans une « culture du combat économique » où l'État devrait prendre sa part sous peine de s'affaiblir. La création en 1997 de l'École de guerre économique, dirigée par Christian Harbulot, a constitué un jalon supplémentaire dans ce processus, puisque la nouvelle institution a pour objectif de former des cadres rompus à ladite guerre. Christian Harbulot, promoteur inlassable de la notion de guerre économique⁴, déplore que la France manque de doctrine stratégique et, pour tout dire, de cadres de réflexion théoriques et pratiques dans le nouvel environnement mondial⁵.

Dans ce domaine, le souffle théorique vient en grande partie d'outre-Atlantique où certains politologues et économistes ont dressé un constat analogue à celui de Bernard Esambert à partir de prémisses bien différentes. L'une des questions qui anime le débat d'idées américain au début des années 1990 n'est rien moins que la situation paradoxale des États-Unis, où le vainqueur du communisme semble être également un géant affaibli dans le domaine économique, notamment

face au Japon. C'est dans ce contexte que l'expert en stratégie économique Edward N. Luttwak⁶, agitant le risque du « déclin de l'empire américain », met en garde les autorités de son propre pays contre le « nouveau combat » qui succède à la guerre froide, celui « pour la suprématie industrielle ». Il forge au passage le terme de « géoéconomie »⁷, c'est-à-dire « la logique conflictuelle, traduite en termes commerciaux »⁸, pour désigner le déplacement des enjeux de pouvoir du politique vers l'économique. Lui aussi, à sa manière, constate que, à peine la parenthèse de la guerre froide refermée, une nouvelle guerre commence dans laquelle la « course à l'armement géoéconomique » sera décisive. Stigmatisant les États-Unis et ses partenaires persuadés que le libre-échange est une panacée, et relevant le succès d'un Japon qui ne respecte pas les règles de ce jeu, Luttwak recommande, dans une perspective de guerre économique généralisée, que chaque État, s'il veut avoir une chance de marquer des points, se dote d'un arsenal de mesures qui lui permettent de « conquérir ou de préserver une position enviée au sein de l'économie mondiale »⁹.

Utilisant à son tour l'expression de « guerre économique », Luttwak pronostique que le multilatéralisme, par sa souplesse, autorise l'affrontement géoéconomique bien plus que ne le permettait la bipolarité. Les affrontements de type militaire et diplomatique semblant exclus entre les grandes puissances, ils prennent désormais la forme d'une lutte économique. **La guerre économique serait, pour paraphraser Clausewitz, la continuation de la guerre par d'autres moyens.**

Un concept de
de la marchandisation
la guerre
Économique
seba
Frédère NUNIER

Si l'idée de guerre économique a trouvé sa place dans le débat intellectuel et politique d'aujourd'hui – nous verrons qu'elle a ses opposants –, il reste encore à la définir avec précision. Là commencent les difficultés ; il est manifeste que ceux qui la brandissent désignent par elle un certain nombre de réalités différentes. L'expression n'a évidemment rien à voir avec l'économie de guerre qui désigne l'ensemble des moyens mis en place par les États pour financer et produire un conflit. La guerre économique est davantage une métaphore – un abus de langage, diront ses détracteurs. Elle pose que les échanges internationaux induisent des rivalités non seulement entre les entreprises, mais aussi entre les États qui y voient un nouveau terrain pour développer des stratégies de domination. Ainsi cette guerre posséderait-elle ses divisions composées des millions de salariés des entreprises travaillant à l'exportation, son état-major fait des grands patrons et des décideurs politiques travaillant main dans la main, etc. Cette définition en première approche semble convenir à tous les utilisateurs de la notion. À y regarder de près, pourtant, trois acceptions bien différentes coexistent.

) def.

1

La guerre économique peut tout d'abord être définie, au sens strict, comme une modalité de la guerre. Elle s'inscrit alors dans un contexte de conflit entre nations sous la forme d'actions de violence économiques : l'embargo, le boycott, des mesures de contingentement en sont des exemples parmi d'autres. Les armes économiques sont mises au service d'un projet politique, le plus souvent l'affaiblissement d'une cible. L'opération peut s'avérer coûteuse pour celui qui l'applique. Cette guerre économique s'apparente à une guerre par l'économie. Elle devra évidemment retenir notre attention.

2

Néanmoins, la majorité de ceux qui recourent à l'expression aujourd'hui l'entendent dans un second sens. La guerre économique, selon Luttwak, Harbulot ou Esambert, désigne un combat entre les nations mues par leur volonté de puissance, ce qui les distingue des entreprises dont les objectifs sont d'abord économiques. À l'heure de la prolifération nucléaire la puissance rime avant tout pour un État avec sa capacité à modifier les conditions de la concurrence, à transformer le contexte économique à son profit afin de conserver des emplois, à s'assurer de sa domination technologique, commerciale, économique et, partant, politique. Conséquence de la chute du bloc soviétique autant que de la mondialisation, ce conflit aux racines singulières trancherait avec ses avatars mercantilistes des siècles passés. Forme atténuée du *hard power*, la guerre économique traduirait alors « l'ensemble des moyens utilisés par un pays à l'encontre des autres pour défendre ses parts de marché ou accroître sa puissance »¹⁰, ou, plus synthétiquement, elle se présente comme un affrontement entre les États qui cherchent à s'approprier marchés et ressources rares, matières premières, capitaux, technologies, cerveaux... Cette acception à la fois rigoureuse et ouverte, qui peut s'apparenter au concept de « géoéconomie » sans le recouper¹¹, constituera le cœur de notre ouvrage.

3

Enfin, certains auteurs recourent à un usage extensif de la notion de guerre économique, apparentée à une concurrence exacerbée. Dans cette vision, la lutte concernerait les États mais aussi les entreprises assimilables à l'infanterie. Cette définition séduisante est peu opératoire car elle rabat toute forme de compétition économique et commerciale sur le registre de la guerre, poussant la métaphore jusqu'à ses limites. Ainsi, nous réserverons aux deux premières acceptions le qualificatif de « guerre économique » tandis que nous préfererons celui de « conflits économiques » pour la troisième¹².

Afin de dresser le panorama le plus clair et le plus complet possible de la notion de guerre économique, nous nous proposons d'abord de présenter une esquisse historique d'une notion neuve qui tire ses racines du passé européen. Nous aborderons ensuite les principaux protagonistes des conflits actuels.

Source:
J. Roca RUISSAJO et
F. MUNIER,
La guerre économique,
PvF, 2009.