



www.apophtegme.fr

Note de Lecture – « L’art de la guerre économique », Christian Harbulot

Introduction

Bien que la guerre économique puisse historiquement avoir lieu en période de guerre (« politique de blocus, verrouillage des axes d’échanges, destruction de l’appareil industriel de l’ennemie »), comme en période de paix (« embargo, sanctions de toutes natures, pillage technologique, prédation commerciale »), l’art de la guerre économique a d’abord consisté à dissimuler l’objectif de s’enrichir aux dépens des autres (la conversion à une religion ou l’apprentissage du progrès), avant d’évoluer vers une stratégie indirecte de domination, pouvant aller de la libéralisation des échanges à l’avènement de la démocratie.

Approche historique

A partir du début du 20^{ème} siècle, avec la révolution de 1917, la notion de guerre économique va prendre un caractère politique plutôt que national (ex : missions internationales de renseignement économique très diverses menées dans le cadre du Komintern, directement par des militants ressortissants), malgré la tentative d’indépendance gaulliste ; cette dynamique perdurera jusqu’à l’explosion de l’URSS. Bien que, depuis les années 70, les affrontements économiques soient au cœur de l’évolution des relations internationales, cette réalité a été relégué au second plan par la confrontation idéologique capitalisme/communisme, les solidarités entre blocs ayant masqué des rivalités économiques internes. La réussite économique est pourtant fortement corrélée à la prise de conscience d’une situation de guerre économique permanente ; les exemples du Japon et de la Corée du Sud sont en ce sens révélateurs ; ceux-ci seront d’ailleurs bien compris par la Chine, qui deviendra l’archétype d’une logique d’accroissement de puissance par l’économie.

Depuis les années 90, la chute du bloc soviétique a remis partiellement en évidence les divergences d’intérêts occidentaux – malgré des tentatives de camouflages comme le concept de « fin de l’histoire » -, et ce, au moment même où le concept de "guerre économique" change : apparition concomitante d’une globalisation libérale, d’une guerre réseau et d’une net économie¹, l’auteur développe notamment les deux derniers points :

« Les Etats-Unis sont à l’origine de l’émergence de cette nouvelle ère informationnelle (modernisation et segmentation des marchés de la presse écrite, amplification de l’usage des radios nationales, structuration de l’audiovisuel, invention d’Internet, conquête du monde immatériel par les premiers géants du web). La communication en réseau, la démultiplication des champs informationnels

¹ Préambule de Philippe Baumard

et l'avènement d'Internet ont ouvert de nouvelles perspectives aussi bien sur le plan stratégique que tactique. »²

Les cas de guerre économique sont de plus en plus diversifiés ; et, devant ce constat, les forces évoluent.

Du côté américain, John Arquilla, au début des années 90, contribue à l'élaboration de la première doctrine de guerre de l'information nord-américaine. On assiste par la suite à une véritable décomplexion étatsunienne sous l'administration Clinton (notion de sécurité économique rendue publique).

Une doctrine commence également à émerger du côté français, notamment avec *Techniques offensives et guerre économique*, de Christian Harbulot. Cette étude dépasse le cadre classique de la Stratégie qui reste dans un paradigme « produits – marchés », mais surtout, elle jouera un rôle important dans la genèse de l'Intelligence Economique³.

Cette prise de conscience occidentale partielle sera concomitante à l'arrêt de l'expansionnisme japonais et de ses rêves tecnoglobalistes.

Une nouvelle définition de la puissance

Aujourd'hui, « la puissance d'un état ou d'une firme est surtout exprimée par la capacité de rendre les pays dépendants de leurs technologies, de leur emprise financière, et de leur influence dans la définition normative de l'économie de marché »⁴ ; « désormais les coups portés sont principalement de nature informationnelle et leur identification est rendu indéchiffrable à cause de l'extrême complexité de la société de l'information »⁵.

« Le camouflage des dispositifs offensifs de renseignement ouvert est une des clés fondamentales des affrontements économiques actuels. En amont, on trouve des noyaux de décideurs privés et publics qui combinent l'approche pluridisciplinaire et duale. La base de leur relation repose sur l'échange rapide d'informations et de renseignements afin de les transformer en éléments opérationnels utilisables par les acteurs de l'aval, c'est-à-dire les hommes qui œuvrent sur le terrain (banques, cabinets de conseil, directions générales, hauts fonctionnaires). Le camouflage ne s'arrête pas à la dissimulation de l'arborescence des réseaux d'information mais porte aussi sur la manière de contourner les obstacles pour pénétrer les marchés étrangers. Dans cette optique, le social learning a servi de prétexte à l'émergence d'organisations d'intelligence économique virtuelles sans centre, à la charnière entre les institutions publiques et privées, civiles et militaires, qui ont ciblé les marchés émergents par des opérations combinées, immatérielles et physiques. L'humanisme devint ainsi un sésame bien commode pour envelopper les objectifs (les marchés émergents), en s'emparant de positions de contrôle à des niveaux intermédiaires de prise de décision et en investissant en permanence de manière offensive sur les ressources humaines. Cette capacité de dissimulation du sens réel de la manœuvre est d'autant plus subtile qu'il est difficile d'en démontrer l'existence. »⁶

² p. 44-45

³ Nicolas Moinet, Petite Histoire de l'Intelligence Economique, p.65-66

⁴ p. 35

⁵ p. 36

⁶ p. 52

Ainsi, la pratique de la guerre économique actuelle, c'est aussi combattre sur des échiquiers invisibles, en cachant l'arborescence de ses propres réseaux d'informations, mais en faisant « passer de l'ombre à la lumière ce que fait l'adversaire »⁷.

Un bouleversement du rapport fort/faible

La société de l'information peut également bouleverser le rapport de force du fort et du faible. Alors que le faible était condamné à perdre dans un ordre naturel des choses (concurrentiel), ce nouveau paradigme, couplé à un champ de manœuvre accru au sein de la société civile, lui offre « une puissance de frappe informationnelle inédite »⁸ ; les messages postés sur le web pouvant s'assortir d'« effets démultiplicateurs ». Les avantages du faible sont nombreux :

- avec son image de « révélateur de vérité » qui tranche avec celle du milieu d'affaire (qui aurait des choses à cacher), il peut se parer d'une « morale citoyenne » à imposer aux puissants pris en faute ;
- à cela s'ajoute la plus grande réactivité du faible devant l'information, le fort étant figé par des lourdeurs de procédures et des chaînes de commandements complexes ;
- « le faible a pu très vite jouer sur les effets de résonance de son image et profiter ainsi de ressources militantes adéquates (une association, une ONG, un groupe politique pouvait mobiliser pour mener une forme de guérilla informationnelle sous couvert de campagne de protestation »⁹) ;
- enfin, en termes de leçons tirées des affrontements informationnels, le fort n'a mis en place - au mieux qu'une plasticité très empirique et anticipe rarement, tandis que le faible a renforcé le savoir-faire individuel comme collectif, et complété ses compétences (logistique et juridique notamment).

Une réorganisation nationale nécessaire

Une position de guerre économique stable et solide demeure cependant compliquée à mettre en place au niveau des Etats pour des raisons structurelles ; ci-dessous deux exemples.

- Les Etats Unis sont tiraillés entre trois forces aux intérêts contradictoires :

- Donald Trump et ses soutiens politiques (« préserver les équilibres industriels nécessaires à la puissance américaine »¹⁰) ;
- les milieux capitalistes nord-américains (« préserver les marges de profits sur les marchés extérieurs en profitant de toutes les possibilités pour réduire les coûts »¹¹) ;
- les dirigeants politiques locaux (« recherche de capitaux étrangers et les conditions de l'attractivité »¹²).

- De l'autre côté de l'Atlantique, on constate un affaiblissement des prérogatives stratégiques des Etats Européens dans le cadre de l'Union Européenne ; « il résulte de ce désengagement de l'état un vide décisionnel [...] »¹³. Cette inertie relative des Etats est une raison de plus pour les entreprises de mettre en place des stratégies et des dispositifs pour faire face à la guerre économique. Réagir à ce cadre nécessite également d'identifier le facteur humain :

⁷ p. 93

⁸ p. 61

⁹ p. 69

¹⁰ p. 34

¹¹ p. 34

¹² p. 34

¹³ p. 128

« L'apprentissage de la guerre de l'information n'est pas une démarche empirique. Les consultants qui travaillent sur ce type de dossier sont d'autant plus performant qu'ils ont été formés préalablement à la fin de leur cursus universitaire »¹⁴.

Cette question de la formation est d'autant plus primordiale que, le Directeur de l'Ecole de Guerre Economique le rappelle :

« Les ingénieurs et les énarques, auxquels on pourrait ajouter les scientifiques, campent sur une vision épurée des confrontations entre puissances. Cet état de désarmement cognitif se manifeste aussi sur d'autres terrains. Les décideurs formés dans les grandes écoles sont souvent désorientés, lorsqu'ils subissent le feu des critiques des activistes de la société civile. Dans le meilleur des cas on leur a appris à communiquer mais pas à faire face à de la guérilla informationnelle »¹⁵.

Au niveau national, Christian Harbulot propose :

« [...] de réfléchir sur une nouvelle forme de priorité qui renforce la notion d'intérêt général par la solidarité stratégique. J'entends par solidarité stratégique, des décisions de moyen/long terme pour la préservation du bien commun. Cette notion de la solidarité stratégique renvoie à la capacité de résilience d'un Etat confronté non seulement aux crises, mais aux limites du progrès (cf. par exemple les effets de la pollution industrielle) et du marché (cf. les risques générés par une situation de dépendance alimentaire ou énergétique). La solidarité stratégique implique un dépassement des intérêts individuels et une évaluation critique de la recherche de profit à court terme ».¹⁶

¹⁴ p. 120-121

¹⁵ p. 150-151

¹⁶ p. 135