

CONTRIBUTION À UNE RÉFLEXION SUR LES STRATÉGIES INDIRECTES

par Bertrand WARUSFEL
et Patrick FOLLEA

INTRODUCTION

La France — comme la plupart des États d'aujourd'hui — vit dans un environnement international agressif, mais l'équilibre mondial des forces nucléaires semble la protéger de la perspective prochaine d'un conflit armé. C'est pourquoi l'essentiel du débat stratégique contemporain reste concentré sur la question de la pérennité de l'équilibre atomique et de la dissuasion. Mais cette question fondamentale occulte inévitablement l'étude d'autres formes de l'agressivité internationale, qui sont pourtant à même de menacer une nation moderne.

Si l'on s'intéresse à l'évolution de la situation internationale de la France dans ces dernières années, il faut admettre que des phénomènes aussi divers que le terrorisme, le chômage structurel, la crise de la politique d'immigration ou le manque de compétitivité de nos industries de pointe, sont des paramètres non militaires dont les conséquences apparaissent cependant

Bertrand Warusfel est diplômé d'études approfondies de droit public et de droit international, diplômé de l'Institut d'études politiques de Paris. Il travaille comme consultant indépendant et enseigne le droit public à l'Université de Paris-V. Il est secrétaire général adjoint du Centre de recherches Droit et Défense de Paris-V.

Patrick Follea est docteur en finance internationale, diplômé d'études approfondies de droit international et de sociologie politique, diplômé de l'Institut d'études politiques de Bordeaux. Il travaille actuellement dans le service d'analyse des risques-pays d'une grande banque française.

Publié in *Stratégie*, n°4/87,
Fondation pour les études de défense nationale, 1987, pp. 39-72

préoccupantes pour la puissance et la stabilité de la nation française.

Or tous ces phénomènes, aussi différents soient-ils les uns des autres, sont directement ou indirectement liés à l'évolution des rapports de force politiques, idéologiques, économiques ou technologiques qui se nouent au niveau international. Et, pour cette raison, il ne peut y avoir de réponse nationale pertinente à de telles menaces sans une analyse préalable des antagonismes internationaux qui les sous-tendent.

À côté de la menace militaire, les stratégies et les responsables politiques doivent donc compter avec d'autres formes de l'agressivité extérieure qui peuvent s'exercer dans les domaines économiques, idéologiques, culturels, sociaux ou technologiques.

De nouveaux domaines pour l'analyse stratégique

Dans tous ces secteurs, en effet, une nation moderne peut présenter des vulnérabilités suffisantes pour amoindrir sa position internationale et handicaper ses capacités de réaction aux agressions extérieures. Il y a donc là matière à analyse stratégique. Et cela d'un double point de vue :

— Toutes ces menaces non militaires peuvent contribuer à l'affaiblissement de la capacité politique et stratégique d'une nation, et constituer une manœuvre de diversion ou un « second front » utile à la réalisation future du dessein d'un adversaire militaire potentiel. C'est ainsi que l'on interprète parfois une partie du terrorisme européen comme un avatar de la politique impérialiste de l'Union soviétique ou de certains de ses alliés,

— On peut aussi considérer ces champs d'affrontement non-militaires comme des univers stratégiques autonomes ; c'est-à-dire mettant en cause des enjeux de puissance capables, par eux-mêmes, de modifier la situation internationale d'un État. Le domaine des relations financières internationales est, de ce point de vue, souvent mentionné comme l'un des champs de la compétition internationale qui a le mieux développé

Publié in *Stratégie*, n°4/87,
Fondation pour les études de défense nationale, 1987, pp. 39-72

ses règles propres et qui a pris le plus d'autonomie vis-à-vis de la rivalité militaire dominante Est-Ouest.

La seconde vision des choses — qui n'exclut pas la première, mais qui est plus large qu'elle — a été retenue comme fil conducteur de cette étude. Elle s'appuie sur la conviction que la stratégie globale dépasse les seuls domaines des rivalités politiques et militaires : les jeux de la puissance internationale ont trouvé, aujourd'hui, de nouveaux espaces d'expression, qu'il appartient à la pensée stratégique de prendre en considération.

Définir un concept stratégique adapté

La difficulté rencontrée pour intégrer à la réflexion stratégique les nouvelles formes de compétition économiques, idéologiques ou technologiques, tient au fait que ces domaines extra-militaires ne font pas partie de l'univers mental traditionnel du stratège : peu de manœuvres visibles, pas d'adversaires clairement identifiés. Il importe pourtant de ne pas les exclure de toute réflexion stratégique.

Ce serait en effet ignorer la part la plus active de la compétition internationale. Et si les menaces économiques, technologiques ou culturelles ne rentrent que difficilement dans les concepts de la science militaire, elles touchent pourtant à l'essentiel de ce qui fait la puissance d'une nation. Elles sont souvent ressenties, par l'opinion et le discours politique, comme le produit de stratégies étrangères.

Cette étude a choisi de s'attacher à mieux définir la notion de *stratégie indirecte* qui paraît qualifier assez bien la plupart des manœuvres extra-militaires auxquelles peut être confronté un État comme la France.

Définie par le général Beaufre comme « l'art de savoir exploiter au mieux la marge étroite de liberté d'action échappant à la dissuasion par les armes atomiques et d'y remporter des succès décisifs importants, malgré la limitation parfois extrême des moyens militaires qui peuvent y être employés » (1), la stratégie

(1) André Beaufre : *Introduction à la stratégie*, 1963 ; nouvelle édition 1985, Economica, p. 98.

indirecte semble un concept suffisamment ouvert pour rendre compte de nombreuses manifestations de compétition et de rivalité exercées hors du champ militaire, mais pouvant avoir des effets sur le niveau de puissance d'un acteur international. En poursuivant sur la même voie, mais en écartant volontairement toute référence à l'action militaire, cette étude s'efforce donc d'étendre la notion de stratégie indirecte à des domaines de la compétition internationale qui demeurent souvent étrangers à la réflexion stratégique traditionnelle. En cela, elle vise plutôt à susciter la réflexion qu'à apporter des réponses directement opératoires.

LES LIMITES DU MODÈLE STRATÉGIQUE CLASSIQUE

La référence : le modèle diplomatico-stratégique

On peut caractériser le modèle classique d'analyse des relations internationales en le qualifiant — avec Raymond Aron, qui en fut l'un des meilleurs analystes — de « diplomatico-stratégique ». C'est, en effet, une vision du système international qui décrit essentiellement les rapports de force entre États au travers de leurs rivalités politiques ou militaires : « Le centre des relations internationales, ce sont les relations que nous avons appelées interétatiques, celles qui mettent aux prises les unités (politiques) en tant que telles. Les relations interétatiques s'expriment dans et par des conduites spécifiques, celles des personnages que j'appellerai symboliques, le diplomate et le soldat. (Ces) deux hommes, et deux seulement, agissent pleinement non plus comme des membres quelconque, mais en tant que représentants des collectivités auxquelles ils appartiennent. » (1)

Ce privilège accordé aux aspects politiques et militaires ne signifie pas, pour autant, que d'autres paramètres — notamment financiers ou commerciaux — soient totalement exclus de l'analyse ; mais, plus simplement, que l'accent est délibérément mis sur l'aspect interétatique des relations internationales : c'est donc seulement au travers de la politique internatio-

(1) Raymond Aron : *Paix et guerre entre les Nations*, Calmann Lévy, 1962, nouvelle édition 1984.

nale des États que peuvent être prises en compte les autres dimensions des rivalités mondiales.

L'environnement politique et intellectuel de ce modèle est assez homogène : d'un côté, l'affermissement de l'État-Nation en Europe et, de l'autre, les philosophies politiques rationalistes qui donnèrent naissance aux premières élaborations du droit international positif. Cette filiation intellectuelle s'est poursuivie jusqu'à aujourd'hui — au travers notamment de l'œuvre de Raymond Aron — mais elle doit désormais compter avec de nouvelles écoles théoriques qui remettent largement en cause le modèle traditionnel. Chacune à sa manière, les écoles d'inspiration marxiste comme les théories sociologiques d'origine américaine ont élargi l'analyse des relations internationales, notamment en ce qui concerne les aspects économiques, et ont relativisé l'influence réelle des appareils d'État sur l'évolution de la vie internationale.

Cela dit, malgré ce relatif discrédit théorique, le modèle diplomatico-stratégique demeure une référence essentielle qui continue à influencer très largement les comportements internationaux. C'est aussi à travers ce modèle que la vie internationale est, le plus souvent, décrite et commentée (notamment dans les médias). Il influence donc directement la perception que chaque citoyen peut se faire de l'environnement international.

De plus, toute réflexion sur la notion de stratégie doit commencer par y faire référence. En effet, le concept de stratégie s'intègre particulièrement bien à cet univers intellectuel, alors qu'il éprouve plus de difficultés à trouver sa place dans les analyses plus modernes des relations internationales.

Trois traits caractérisent schématiquement ce modèle classique :

1 — *Le rôle central de l'État* : l'État est le seul acteur véritable de la vie internationale, en raison de sa souveraineté juridique plénière. Cette conception est conforme aux premières constructions du Droit international public qui, voyant en l'État le seul détenteur de la « violence légitime », lui confèrent la personnalité internationale. Politiquement et historiquement, ce

monopole international de l'État renvoie aussi à la lutte victorieuse que les États-Nations ont menée, dès leur apparition, pour éliminer les autres types d'acteurs politiques possibles — qu'il s'agisse, à l'intérieur, des corps sociaux intermédiaires ou, à l'extérieur, des puissances transnationales politiques, religieuses ou financières.

2 — *L'indivisibilité de la puissance nationale* : de même qu'il n'y a qu'un seul acteur, l'État, il n'y a, dans le système international, qu'une seule forme de puissance reconnue, celle de la Nation. Qu'il s'agisse de richesses agricoles ou industrielles, de ressources techniques ou financières, d'avantages géographiques ou militaires, tout ce qui concourt à avantager une nation dans sa compétition avec les autres se cristallise autour de l'État qui gère, pour le compte de la collectivité, la représentation internationale de la Nation.

Cette puissance internationale de la Nation — qui est in fine l'enjeu de la compétition interétatique — se manifeste donc avant tout, quelle que soit son origine, au travers des formes traditionnelles de la présence de l'État : l'étendue de la domination territoriale, le prestige de la monnaie, la qualité des représentations diplomatiques et la force des armées.

3 — *La logique du jeu stratégique* : l'affirmation du pouvoir des États-Nations et l'instauration de leur monopole intérieur et extérieur se sont inscrits dans un courant général de rationalisation de la vie sociale et politique, à l'image de ce que préconisèrent les philosophes du XVIII^e et du XIX^e siècles. La prétention d'établir un mode de gouvernement conforme à la Raison impliquait également que les États modernes soumettent leurs agissements à une logique permanente : l'instrument de cette logique est, par excellence, la stratégie (qu'elle soit politique, économique ou militaire), outil rationnel et volontariste par lequel l'État définit ses priorités et envisage les moyens nécessaires à mettre en œuvre pour réaliser ses objectifs. Dans la sphère internationale, la stratégie directe d'État à État est ainsi la règle du jeu de ce modèle classique et sous-tend tous les affrontements politiques et militaires qui ne sont que le résultat du choc de plusieurs stratégies nationales antagonistes.

Tel qu'il est rapidement décrit ici, le modèle diplomatique-stratégique — organisé autour de la triade État/puissance nationale/stratégie directe — n'est qu'une vision idéalisée des relations internationales. Il rend cependant largement compte des traits dominants de la vie internationale jusqu'à 1914. En revanche, et indépendamment des objections théoriques évoquées plus haut, la réalité internationale contemporaine a sérieusement remis en cause plusieurs des postulats qui fondaient cette vision classique des choses. Deux évolutions méritent particulièrement d'être soulignées : l'hétérogénéité croissante des acteurs internationaux et la diversification des facteurs de puissance.

La diversification des acteurs et des enjeux

Le système international contemporain devient de plus en plus complexe et accueille sans cesse un nombre croissant d'acteurs hétérogènes. Cette tendance à l'hétérogénéité des acteurs remet en cause la prétention des États à conserver leur monopole d'intervention extérieure, sur lequel se fondait l'homogénéité profonde du système international classique

L'hétérogénéité est d'abord sensible *entre les États eux-mêmes*, et l'augmentation exponentielle du nombre des États parvenus à l'indépendance a rendu largement obsolète l'ancienne notion du « Concert des Nations ». En 1815, au Congrès de Vienne, voire jusqu'au conflit de 1939-1945, la vie publique internationale s'organisait autour d'un nombre plus ou moins restreint d'États influents qui partageaient la même conception des relations internationales et se réclamaient de traditions et de modes de comportement voisins. Mais cette homogénéité des pratiques et du langage diplomatique a éclaté progressivement avec l'arrivée en force du facteur idéologique sur la scène internationale durant l'entre-deux-guerres (Russie soviétique, Allemagne nazie), puis avec la vague des « nouveaux » États du Tiers-Monde

Même si la totalité des États actuellement représentés à l'ONU possède un statut juridique commun, il est aujourd'hui très difficile de les considérer comme

formant une catégorie homogène d'acteurs internationaux.

L'analyse de la capacité d'influence extérieure, de « power projection », est un premier facteur de discrimination entre les deux « puissances mondiales » (États-Unis et URSS), les États aspirant à une activité mondiale (comme la France, la Grande-Bretagne, la Chine et, dans une certaine mesure, le Japon), les leaders régionaux (du type Égypte, Brésil, Nigeria, par exemple) et les simples acteurs locaux (la grande majorité des États) (3).

De même, l'appréciation du degré de souveraineté réelle des États permet une autre distinction entre :

- les États démunis, tels que, la plupart des petits États insulaires du Pacifique ou encore le Liban actuel ;
- les États sous protectorat de fait, comme certains États d'Amérique latine ou d'Afrique francophone, ainsi qu'au sein du Pacte de Varsovie ;
- les États puissants, mais partiellement démunis, comme le Japon en matière de sécurité ou le Brésil en matière financière ;
- les États effectivement et totalement souverains.

Hors de la sphère étatique, il convient aussi de prendre la mesure du *rôle croissant des acteurs non-étatiques*, qu'ils soient infranationaux, comme les groupes de pression ou d'action de tout genre ; transnationaux, comme les entreprises du même nom ; supranationaux, comme le sont juridiquement les organisations internationales. Ces nouveaux intervenants sont souvent en mesure de jouer leur propre jeu international — on parle ainsi, par exemple de la « diplomatie privée » des entreprises multinationales japonaises (4) — et d'influencer indirectement la situation extérieure des États.

Cette hétérogénéité croissante des acteurs a deux conséquences importantes :

(3) Pour reprendre la hiérarchie définie par Marcel Merle dans *Sociologie des relations internationales*, Dalloz, 1976, p. 308 et s.
(4) Guy Faure : « La diplomatie privée des multinationales japonaises », *Politique Étrangère*, 1/85.

— les régulations interétatiques traditionnelles (accords et traités, relations diplomatiques et consulaires, interventions armées,...) ne suffisent plus à organiser et à discipliner la vie internationale ;

— l'État doit souvent « traiter » avec des acteurs hétérogènes qui ne respectent pas les mêmes règles et les mêmes procédures que lui (négociation avec les groupes terroristes, contrat entre un État et une firme multinationale,...).

A cette hétérogénéité croissante des acteurs correspond simultanément une *diversification des enjeux de puissance*. Dans la mesure où, « un État est réputé plus ou moins puissant selon sa capacité à contrôler les règles du jeu dans un ou plusieurs domaines clés de la compétition internationale... » (5), tout ce qui fait l'objet de rivalité peut devenir facteur indirect de puissance internationale pour son détenteur. C'est ainsi que les hautes technologies et les systèmes d'information sont devenus, au fil des années, deux enjeux essentiels de la concurrence internationale et apparaissent, aujourd'hui, comme des facteurs autonomes de puissance.

La puissance internationale échappe donc aux seules manifestations régaliennes (armée, monnaie), en même temps qu'elle se disperse entre les mains d'acteurs très divers (États, entreprises, groupes de pression,...). Ces deux mouvements rendent ainsi très malaisé le pilotage traditionnel, par l'État, des relations internationales. Dans de très nombreux secteurs de compétition, l'État n'est plus le seul ni le meilleur connaisseur du jeu et doit accepter de composer avec des acteurs extérieurs (banques, entreprises de pointe, médias, scientifiques...). Il en résulte une baisse de la spécialisation de la politique étrangère et un déclin de l'autonomie de l'action politique.

En réalité, les nouvelles règles du jeu international imposent à l'État de gérer, au nom de l'intérêt collectif, un potentiel de puissance — ainsi que le faisceau de vulnérabilités associé — qui lui échappe largement et qu'il ne peut plus sauvegarder efficacement par la mise en œuvre des seules stratégies directes traditionnelles.

(5) Marie-Claude Smouts : « Nouveaux centres de pouvoir et problématique de la puissance », *RFSP*, avril 1980, n° 2, p. 230.

La nécessité d'un nouvel instrument d'analyse

La nécessité de mettre au point un nouvel instrument d'analyse des réalités stratégiques ne fait pas de doute. De nouveaux acteurs et de nouveaux enjeux bouleversent l'intelligibilité traditionnelle des rapports entre États : la montée de l'intégrisme musulman, par exemple, n'est pas réductible aux schémas d'analyse classiques, alors même qu'elle interfère lourdement dans le devenir de nombreux États.

Ceci dit, ne retenir qu'une vision sociologique et « éclatée » des relations internationales, considérées comme un ensemble de sous-systèmes autonomes, aboutirait à sous-estimer le rôle de catalyseur que continuent à assurer les États.

Une nouvelle grille de lecture doit donc être construite, qui permette d'intégrer, dans une même vision stratégique, les rapports interétatiques — qui demeurent une pierre angulaire du système — et le tissu complexe des relations extra-étatiques qui se nouent dans les champs économiques, commerciaux, financiers, scientifiques et techniques... etc.

Une partie des recherches de ces dernières années s'est ainsi lancée dans l'analyse des interférences entre le champ économique et le champ de la défense. Une des idées dominantes issues de cette réflexion est que, au contrôle militaire direct (contrôle physique des territoires, appropriation d'espaces) devenu aujourd'hui moins praticable que par le passé, notamment en raison du fait nucléaire, se substitue souvent l'action par le contrôle économique.

Dans cette optique, certains, comme le professeur H. Tezenas du Montcel, ont entrepris de distinguer, au sein des affrontements économiques, les « conflits de contrôle » et les « conflits de relation » (6). Dans les conflits de contrôle, les relations économiques visent explicitement l'appropriation d'un actif (ressources maritimes, brevets, cerveaux,...), alors que les conflits de relation naissent de la compétition pour le contrôle des flux à travers celui des conditions des échanges

(6) Henri Tezenas du Montcel : « L'économie, agent de la défense », *Défense Nationale*, février 1981, p. 37/38.

entre États (fixation de la parité d'une monnaie, protections tarifaires et non-tarifaires,...).

On retiendra de cette présentation la distinction entre le mode de l'appropriation d'un actif et celui du contrôle d'un flux. Mais se limiter à cette seule analyse conduirait sans doute à une banalisation et une dilution de la notion de stratégie. Si les conflits dits de contrôle sont presque toujours des conflits stratégiques (par exemple, lorsqu'il s'agit de la lutte pour le partage du plateau continental), les choses sont moins nettes en ce qui concerne les conflits de relation : à partir de quand estime-t-on que le maintien d'une monnaie sous-évaluée, comme l'a été longtemps le yen, par exemple, présente le caractère d'une stratégie autre que commerciale ?

Il convient, en réalité, de ne pas tomber d'un excès dans l'autre et de ne pas décréter stratégique toute forme de compétition internationale. La porte étroite vers une analyse stratégique suffisamment discriminante nous incite à formuler deux axiomes complémentaires :

— *tout ne relève pas du stratégique* : il demeure des formes de compétition normale entre acteurs interdépendants ; les relations économiques internationales sont d'abord des relations d'échange avant d'être des rapports de puissance ;

— *tout ne relève pas de la simple concurrence* : il serait naïf, en effet, de croire que le monde économique ignore la stratégie ; les outils employés dans la lutte concurrentielle peuvent être facilement utilisés dans une optique plus large que celle de la seule conquête d'un marché.

APPROCHE THÉORIQUE DES PHÉNOMÈNES STRATÉGIQUES INDIRECTS

Tenter de cerner la « zone grise » comprise entre les simples antagonismes concurrentiels et les affrontements directement stratégiques nécessite avant tout de définir de nouveaux critères. A partir de ce préalable, il sera possible d'imaginer une nouvelle grille d'analyse.

Délimiter le champ stratégique

A priori, on pourrait penser que la nature stratégique d'un événement conflictuel est liée soit aux acteurs qui y sont impliqués, soit à la nature des moyens mis en œuvre, soit encore au type de secteur concerné. Mais il semble bien que tout cela ne corresponde plus à la réalité d'aujourd'hui :

— la nature de l'acteur importe finalement assez peu ; comme on l'a vu, la diversité croissante des acteurs du système international fait que des décisions à caractère stratégique peuvent être prises aussi bien par un État que par une grande firme industrielle ou un acteur isolé — un terroriste, par exemple ;

— le nombre d'acteurs engagés n'est pas non plus un critère discriminant. On peut considérer, par exemple, comme potentiellement stratégiques : une dévaluation unilatérale (un seul acteur imposant sa décision à ses partenaires) ; un embargo (un groupe d'États faisant pression sur un autre État) ; ou la décision d'un cartel (un groupe d'acteurs économiques imposant sa loi à tous les autres) ;

— de même, ni le type de moyen mis en œuvre, ni le secteur d'activité concerné ne sont, à eux seuls, de bons critères d'appréciation. La diversification des enjeux et des facteurs de puissance fait qu'une décision très technique — par exemple, la modification de certaines conditions d'assurance des crédits à l'exportation — prise dans un secteur apparemment peu sensible, peut prendre un caractère stratégique.

Il n'existe donc plus, en dehors du domaine spécifiquement militaire, de décision qui soit stratégique par nature. Tout au contraire, on serait tenté d'affirmer que toute décision et tout événement peuvent se révéler potentiellement stratégique en fonction des circonstances.

Essayons cependant de préciser les symptômes qui attestent, dans la plupart des cas, du passage au stratégique. Pour ce faire, rappelons-nous les deux sens parallèles, mais non convergents, de l'adjectif « stratégique » :

— Au premier sens du mot, est « stratégique » tout ce qui se rapporte à une stratégie, c'est-à-dire à l'inter-

vention finalisée d'un acteur créant ou exploitant volontairement une situation de conflit. On parle, dans ce sens, d'une *décision stratégique* ;

— Au-delà de ce sens traditionnel, le langage moderne considère aussi comme « stratégique » tout élément dont l'appropriation, ou le dessaisissement, influencerait substantiellement sur le potentiel de puissance d'un acteur : on parle ainsi d'*industries stratégiques* pour désigner certaines industries de pointe vitales pour le développement national.

A en croire la sémantique, on peut donc caractériser les phénomènes stratégiques à partir de deux dimensions complémentaires : celle de l'intentionnalité subjective (le désir de nuire à un adversaire est l'un des critères traditionnels des stratégies directes), et celle de la capacité de puissance objective.

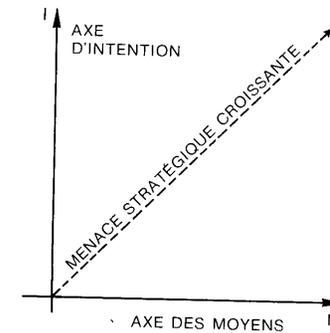
Ces deux champs ont été longtemps parallèles : dans le système des relations étatiques classiques, en effet, on ne pouvait pas durablement entretenir une volonté de nuisance qui ne soit proportionnelle à son niveau de puissance. Désormais, au contraire on peut identifier très aisément des situations dissymétriques : il existe des stratégies ouvertement agressives mettant en œuvre des moyens très réduits (comme les stratégies terroristes) et, à l'opposé, des interventions d'acteurs très puissants qui les placent en position stratégique sur un marché, sans pour autant qu'il soit possible de déceler une volonté de nuisance délibérée (exemple typique : l'arrivée d'IBM sur un nouveau marché technologique et les perturbations inévitables qui s'ensuivent).

A partir de cette constatation, on peut poser comme hypothèse que toute menace ressentie comme stratégique associe, par une combinaison variable, un élément subjectif d'agressivité et un état objectif de puissance.

L'équation stratégique

Cette approche peut être simplement représentée au travers d'un plan défini par les deux axes orthogonaux de l'intention et des moyens. Chaque événement conflictuel peut alors trouver sa place dans ce plan en

fonction du degré de volonté de nuisance qu'il révèle et du niveau de moyens de puissance mis en œuvre. L'intensité de la menace stratégique se déduit alors de la position plus ou moins éloignée par rapport à l'origine.



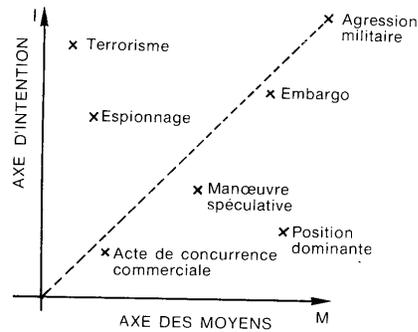
Si l'on veut formaliser cette première approche, on peut considérer le caractère stratégique d'un événement E, soit S (E), comme le résultat d'une équation à deux variables I et M représentant respectivement l'intention et les moyens : $S(E) = f(I, M)$

La pertinence de cette présentation de l'univers stratégique peut s'apprécier si l'on entreprend de l'appliquer à quelques événements-types témoignant de la diversité actuelle des phénomènes conflictuels. A titre d'exemples :

- un acte de concurrence commerciale ;
- une position économique dominante ;
- une opération monétaire spéculative ;
- une manœuvre d'espionnage ;
- un embargo économique ;
- un acte terroriste ;
- une agression militaire ;
-

Stratégies indirectes

53



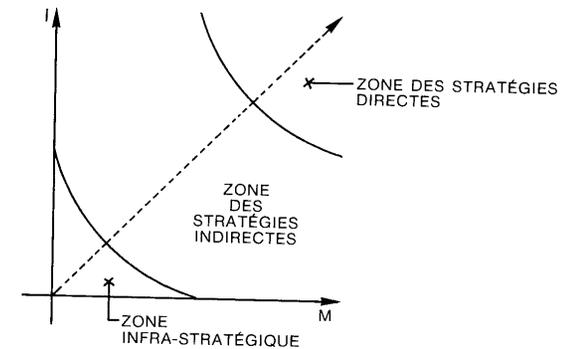
Il est désormais possible d'identifier, dans ce plan, plusieurs zones de polarités stratégiques différentes :

— Il existe tout d'abord un secteur non stratégique dans lequel ni l'intention ni les moyens n'ont atteint une intensité suffisante pour donner à l'événement une coloration stratégique. C'est le cas de nombreuses manifestations normales de la concurrence commerciale — sauf les quelques cas, où la compétition peut franchir la frontière du stratégique. Cette *zone infra-stratégique* trouve naturellement sa place à proximité de l'origine, mais diminue progressivement à l'approche des extrêmes horizontaux et verticaux.

— A l'opposé, on situe tout aussi aisément un secteur hautement stratégique où se conjuguent, à un niveau élevé, volonté de nuisance et moyens mis en œuvre. C'est le lieu de prédilection des stratégies militaires classiques, ainsi que de quelques formes de stratégies « pré-militaires » mais présentant, par rapport à notre modèle, les mêmes caractéristiques (les embargos, par exemple). On peut donc qualifier cette aire de zone des stratégies directes ou assimilées.

54

Stratégies indirectes



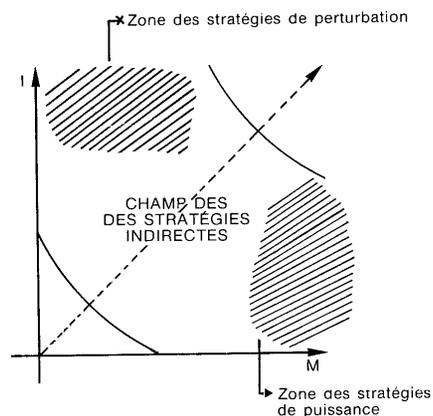
Aux deux autres extrémités du schéma, on trouve également deux zones antagonistes :

— Une zone définie par un niveau élevé de moyens conjugué avec une faible volonté de nuisance directe. Les situations qui appartiennent à cette mouvance s'apparentent, pour la plupart, à ce que François Perroux appelle, dans son langage économique, des situations d'« emprise de structure » : les positions dominantes, les formes multiples d'impérialisme culturel, ou encore certaines positions de cartel organisé (7). On peut rassembler toutes ces situations autour de la notion de *stratégie indirecte de puissance*, c'est-à-dire fondée sur l'usage implicite d'un potentiel de puissance suffisant pour faire pression sur les acteurs extérieurs, sans devoir pour autant manifester une hostilité ouverte

— De la même façon, il existe une zone spécifique où se retrouvent divers événements manifestant un degré de nuisance très élevé, mais ne mettant en jeu que des moyens très réduits (sabotage, terrorisme, désinformation,...). A l'opposé des stratégies de puissance, c'est ici la manifestation sans équivoque de la malveillance d'un acteur envers l'autre qui doit, par sa propre dynamique, contribuer à l'affaiblissement de

(7) François Perroux : *Indépendance de la Nation*, Aubier-Montaigne, 1969.

l'adversaire. Nous conviendrons d'y voir des *stratégies indirectes de perturbation*.



Entre ces quatre pôles opposés deux à deux, se dessine le champ multiforme et complexe des stratégies indirectes de toute sorte, mêlant de façon variable concurrence et agression, effet de puissance et volonté de perturbation.

Un modèle fondé sur l'interdépendance

La construction de cet axe double semble correspondre à une certaine logique des événements :

— Tout d'abord, le passage progressif du non-stratégique au directement stratégique, en passant par tout un spectre de nuances, correspond assez bien aux observations qu'il est possible de faire dans la réalité. De nombreux événements ne sont pas, en effet, par eux-mêmes des événements stratégiques ; mais ils peuvent le devenir par l'évolution du contexte ou par l'ampleur nouvelle des moyens déployés. Il n'y a donc pas de frontière fixe et immuable à la sphère stratégique, mais plutôt un champ de progression quasi-

insensible entre ces deux extrêmes : concurrence simple et agression armée ;

— De même, l'axe puissance / perturbation correspond à une logique très actuelle : celle des *effets de réseau*. Par réseau, il faut entendre ici un système organisé de communication et d'échange entre des acteurs multiples. A l'échelle mondiale, on peut notamment identifier trois circuits essentiels :

- un réseau des échanges commerciaux et industriels,
- un réseau des flux financiers,
- un réseau d'information et de transmission de données.

Sur de tels circuits, il n'existe réellement que deux moyens d'agir : le contrôle des flux ou leur perturbation. Seule, la coupure nette et irréversible du réseau demeure impossible, sauf exception, car elle pénaliserait tous les participants, qu'ils soient acteurs ou victimes. C'est à cette logique nouvelle que sont soumis la plupart des intervenants du système international qui sont parties prenantes d'un nombre toujours plus élevé de réseaux d'échanges, donc contraints de respecter des solidarités objectives multiples.

Cette situation complexe, où la frontière de stratégique n'est plus clairement perceptible, où l'intervention sur les flux remplace souvent l'action sur les stocks d'actifs, est le signe et la conséquence naturelle de l'état d'*interdépendance généralisée* qui caractérise le système international contemporain.

Cette notion d'interdépendance, plusieurs auteurs américains de science politique ont voulu la consacrer comme la caractéristique principale de la société internationale contemporaine. Elle s'appuie d'abord sur l'existence de cet ensemble de réseaux internationaux, eux-mêmes interdépendants au point que certains décrivent le monde de demain comme le « réseau des réseaux » : R² (8).

(8) « Conséquence de cette révolution invisible qu'est la numérisation, les réseaux de communication sont en effet en mesure d'offrir un support commun à des activités financières, sociales, administratives, commerciales, industrielles ou culturelles — qu'il

Sur un réseau, la première règle de fonctionnement est que la solidarité l'emporte largement sur l'affrontement, ce que Stanley Hoffman traduit ainsi : « Vous pouvez me nuire, et inversement, mais aucun de nous ne peut exercer de réelles représailles sans se nuire à lui-même. » (9)

Il est donc nécessaire de trouver, dans ce contexte, de dépendance croisée, de nouveaux modes de compétition qui permettent de continuer à satisfaire les appétits de puissance des acteurs, sans pour autant mettre en danger la cohérence globale du système. C'est ce dilemme apparent qui est, par exemple, au cœur des relations Est-Ouest — car l'URSS, malgré son discours, doit se garder de trop perturber un système capitaliste performant auquel elle est fortement liée sur le plan industriel et financier — ou des rapports entre les États-Unis et leurs alliés européens (dans ce cas, c'est la nécessité de ne pas affaiblir l'Alliance qui tient lieu de facteur de solidarité). De même, dans le domaine financier, une solidarité de fait réunit, malgré les apparences, créanciers et débiteurs

Les stratégies indirectes de puissance, que nous avons identifiées plus haut, sont une des réponses actuelles à ce dilemme. En effet, elles permettent aux acteurs qui en ont les moyens, d'accroître objectivement leur influence au détriment d'autrui sans encourir de ripostes véritablement dangereuses : lorsqu'un industriel américain ou japonais rachète une entreprise de pointe européenne, ou lorsque l'URSS parvient à faire pression sur l'opinion publique mondiale (pacifisme, revendications extrémistes dans le Tiers-Monde,...), il est quasiment impossible, aux États ainsi menacés, de répliquer d'une manière politiquement crédible.

Par réaction, les acteurs les plus démunis et dont laissés à l'écart de ces jeux d'influence, sont tentés de

nous faut désormais considérer comme imbriquées et non plus seulement interconnectées (...) Comprendre le rôle et les potentialités des réseaux suppose en effet qu'à cette première dimension — celle des infrastructures — s'ajoutent celles des services et celles des règles d'accès. Loin de se borner à « soutenir » la vie économique et politique, R² est, lui-même, espace économique et politique.»

Albert Bressant, Catherine Distler : *Le prochain monde*, Le Seuil, 1985, p. 24.

(9) S. Hoffman : *Le Dilemme américain : suprématie ou ordre mondial*, Economica, 1982.

profiter d'un autre « effet de réseau » : *l'effet de propagation et d'amplification des perturbations*. Sur les réseaux complexes et vulnérables d'aujourd'hui, il est en effet facile d'introduire des dysfonctionnements susceptibles d'engendrer des perturbations sans commune mesure avec les moyens mis en œuvre. Symbole récent de cette réalité : les effets impressionnants du sabotage de deux lignes de transmissions dans le métro de Tokyo, en décembre 1985, qui a entraîné la paralysie du réseau urbain durant une journée entière.

Il peut s'agir indistinctement de manœuvres de perturbation sur des réseaux physiques ou médiatiques — le terrorisme agit souvent sur les deux à la fois et la prise en otage de l'opinion publique succède à l'action violente elle-même — voire commerciaux ou financiers. Ces actions volontaristes, à la portée d'acteurs mal dotés en moyens de puissance, s'intègrent clairement dans *les stratégies indirectes de perturbation* identifiées par notre modèle.

Bien qu'opposés dans leurs méthodes comme dans leurs finalités, ces deux modes stratégiques partagent ainsi certains traits caractéristiques :

— ils participent l'un et l'autre de la catégorie des jeux indirects qui se substituent, chaque jour un peu plus, aux stratégies traditionnelles ;

— ils tirent profit d'une même réalité, celle des réseaux, dont la principale caractéristique est la contagion des effets : qu'il s'agisse de tirer parti de ses atouts (puissance) ou d'utiliser les vulnérabilités de l'adversaire (perturbation), il convient toujours d'utiliser à son profit le « *jeu de domino stratégique* » qu'engendre l'interdépendance croissante des acteurs et des marchés internationaux.

POTENTIEL NATIONAL ET STRATÉGIQUES INDIRECTES

La réflexion menée jusqu'à présent a privilégié l'étude des phénomènes stratégiques à travers celle de leurs acteurs. Mais cette démarche ne peut se suffire à elle-même. En effet, il est souvent difficile d'identifier complètement l'acteur d'une stratégie indirecte, acteur dont on puisse mesurer à la fois les moyens et les intentions. Car, par nature, cet acteur restera souvent

dissimulé et entretiendra, quoi qu'il en soit, la plus grande ambiguïté possible quant à ses objectifs réels.

Il convient donc de compléter notre approche par la prise en compte des terrains sur lesquels s'exercent les stratégies indirectes. En effet, les données spécifiques de chaque terrain peuvent jouer un rôle majeur dans le caractère dommageable de ce type de stratégie. Or les terrains les plus propices aux manœuvres indirectes sont évidemment ceux qui présentent des points de fragilité intrinsèques.

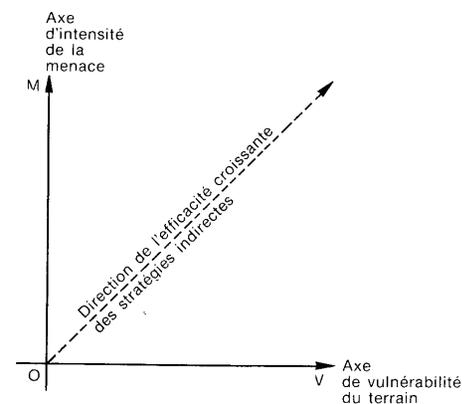
Vulnérabilité du terrain et efficacité des stratégies indirectes

Toute stratégie s'exerce sur un terrain. En matière de stratégie indirecte, ce terrain est rarement un simple espace géographique analogue au champ de bataille de la stratégie militaire classique. Il s'agit plus souvent d'un secteur d'activité qui peut être soit géographiquement délimité (par exemple le potentiel sidérurgique français ou l'industrie chimique ouest-allemande,...), soit totalement délocalisé (le marché mondial des mémoires 64 K ou celui du rayonnement culturel français). En tout état de cause, le terrain, objet de stratégies indirectes, s'analyse comme le lieu et l'enjeu d'une compétition stratégique qui vise sa prise de contrôle.

La construction d'un nouveau schéma théorique peut nous aider à visualiser la relation qui s'instaure, sur un terrain donné, entre le niveau de la menace et son terrain d'application. A partir de notre modèle précédent, on obtient géométriquement une représentation de l'intensité de la menace (cf. supra). Cette mesure de l'intensité de la menace peut être alors reportée en ordonnée sur le nouveau schéma.

En abscisse, nous faisons figurer un paramètre lié aux conditions du terrain sur lequel s'exerce la stratégie indirecte. Par définition, on nommera ce paramètre « degré de vulnérabilité » du terrain. En effet, l'expérience prouve qu'il ne suffit pas qu'une menace soit importante pour qu'elle soit efficace. Tout dépend en réalité de l'état préalable du terrain sur lequel cette menace s'applique : une stratégie indirecte sera plus efficace s'il y a conjonction d'un terrain faible et d'une

menace forte. A l'inverse, sur un terrain fort, la stratégie indirecte, même de forte intensité, sera généralement peu efficace. Pour quantifier cette capacité variable du terrain à favoriser la mise en œuvre d'une stratégie indirecte, la notion de vulnérabilité apparaît pertinente.



Dépendance et vulnérabilité

Pour définir le concept de vulnérabilité, il convient de le distinguer de l'idée de dépendance. Dépendance et vulnérabilité sont en effet deux notions distinctes qui doivent être appréhendées différemment du point de vue de notre analyse. La dépendance d'un secteur ou d'une activité vis-à-vis de son environnement (qu'il s'agisse de son environnement technique ou de son environnement international, voire des deux à la fois) est un état normal aujourd'hui : elle n'est que la conséquence de l'existence de réseaux de plus en plus denses à tous les niveaux de l'activité sociale et économique. Comme nous l'avons déjà évoqué, cette structure en réseau favorise, du fait des interdépendances sur lesquelles elle repose, la mise en œuvre de stratégies indirectes de tout ordre. Mais, pour autant, toute dépendance n'est pas, à elle seule, un facteur propice à la réussite de telles stratégies. Seul, l'excès de dépen-

dance est susceptible d'affaiblir le terrain concerné au point de compromettre ses capacités de réaction à une offensive indirecte. Et c'est cette dernière situation qui mérite de porter le nom de « vulnérabilité ».

On peut dire qu'il y a vulnérabilité quand la relation normale de dépendance est portée à un seuil tel qu'elle engendre un déséquilibre majeur avec l'environnement extérieur et que, de ce fait, les effets des offensives potentielles, que serait susceptible de lancer un adversaire, sont potentiellement démultipliés. Du point de vue de l'adversaire éventuel, la vulnérabilité d'un terrain signifie donc que le rapport entre les moyens qu'il pourra mettre en œuvre et les résultats qu'il peut espérer est très intéressant.

Deux domaines retiennent particulièrement l'attention dans cette optique de distinction entre dépendance et vulnérabilité : le secteur économique et financier d'une part, et celui des technologies de pointe d'autre part. En matière économique et financière, il est clair que l'interdépendance croissante des marchés nationaux et des activités économiques fait, de ces domaines, un terrain d'application privilégié des stratégies indirectes. Dans le domaine des hautes technologies, on peut porter la même appréciation, tant il est vrai que ces industries sont au cœur d'enjeux économiques, sociaux et industriels très importants, que leurs marchés sont très intégrés techniquement et industriellement, et qu'il existe de nombreux acteurs susceptibles de jouer sur ces dépendances pour atteindre leurs objectifs de profit économique et de domination industrielle.

L'analyse de la situation d'un État comme la France, face aux stratégies indirectes, doit donc avoir pour objectif d'établir dans quels domaines de l'activité nationale le niveau de dépendance atteint certains seuils de vulnérabilité propres à favoriser l'apparition et le succès de stratégies indirectes étrangères.

Quelques traits de la dépendance française

Pour s'en tenir aux domaines économiques, financiers et technologiques, les manifestations de la dépendance de la France sont bien connues et ont été fréquemment analysées

On peut évoquer rapidement quelques thèmes dominants qui mettront en valeur l'étendue multiforme de cette dépendance.

En matière de *taux de change*, en premier lieu, rappelons le rôle dominant du dollar dans le contexte international de changes flexibles. Une baisse de dix pour cent du dollar, c'est un avantage de 15 à 18 milliards de francs par an pour le commerce extérieur par simple allègement de la facture pétrolière. Et la même sensibilité s'observe en matière de dette puisque, à chaque recul de 10 % du dollar, la charge de la dette extérieure se trouve allégée de 3 à 4 milliards de francs. Et les mouvements inverses accompagnent parallèlement chaque hausse de la monnaie américaine.

En ce qui concerne *les capitaux internationaux*, leur circulation échappe très largement aux réglementations territoriales, et les marchés des euro-crédits et des émissions obligataires internationales sont de vrais marchés libres à l'abri de la plupart des juridictions nationales. Disons pour simplifier que, en la matière, l'internationalisation du contrôle exercé par les États et les banques centrales est en retrait par rapport à l'internationalisation des activités bancaires

Enfin, en matière *d'investissement étrangers*, les chiffres parlent d'eux-mêmes : si l'on s'en tient aux 2 500 sociétés françaises dans lesquelles la participation étrangère représente plus de 20 % du capital, celles-ci représentent environ un emploi sur quatre, plus d'un quart des ventes, et près d'un tiers des exportations. Précisons que l'implantation étrangère est encore plus forte dans les secteurs de pointe à forte valeur ajoutée.

Cette dépendance financière de la France est le reflet d'une *dépendance commerciale* parallèle qui se traduit par l'ouverture de l'économie française sur l'extérieur : la France possède un ratio exportations/PNB de 25 % ce qui est assez élevé. Une analyse par secteurs permet également de mettre en évidence certains aspects de cette dépendance commerciale, souvent bien connus (pétrole, matières premières minérales,...) mais, parfois aussi, moins bien perçus. Ainsi, la France est très fortement déficitaire dans ses échanges de biens d'équipement modernes : informatique, électro-

nique professionnelle, électronique grand public, matériels de précision,... Et, en matière de haute technologie informatique et électronique, cette dépendance commerciale va si loin qu'il n'existe presque aucune entreprise française, dans ce secteur, qui soit en mesure de proposer des produits entièrement conçus et réalisés en France. Il convient donc, en ce domaine, de se méfier de l'apparence des chiffres de la balance commerciale, car la plus grande partie des matériels électroniques ou informatiques exportés de France sont en réalité d'origine partiellement ou totalement étrangère.

Deux grandes remarques peuvent être tirées de ces brèves observations : d'une part, l'économie française est de plus en plus intégrée au reste du monde ; d'autre part, la France a en partie perdu, de ce fait, la maîtrise de sa politique économique. Cela signifie que nos résultats économiques dépendent pour une part importante de la conjoncture étrangère. Cette situation, qui oblige l'ensemble des économies à vivre de plus en plus en phase, accentue les mouvements de récession et de reprise. En termes de stratégie indirecte, cela signifie que la richesse de la France dépend en partie de paramètres qui lui échappent.

A ce constat de dépendance globale, il faut ajouter que l'économie française est aussi à certains égards vulnérable. Autrement dit, il existe, dans sa structure spécifique, un certain nombre de points de vulnérabilité sur lesquels une stratégie indirecte étrangère pourrait trouver un terrain d'action privilégié.

Quelques secteurs significatifs en termes de vulnérabilité

Du point de vue des stratégies indirectes, aucune analyse d'ensemble des vulnérabilités de la France n'a, à notre connaissance, été tentée jusqu'à présent. Une telle recherche serait à coup sûr fructueuse, quoique difficile à mener. Contentons-nous pourtant, ici, de tracer quelques pistes de recherche sans avoir aucunement la prétention d'être exhaustif.

Sur un plan méthodologique, l'analyse doit être menée, semble-t-il à partir de quatre questions :

— peut-on identifier, dans l'économie française, un certain nombre de faiblesses de structure que nous appelons, par hypothèse, points de fragilité ?

— existe-t-il un intérêt étranger identifiable susceptible d'utiliser ces faiblesses dans l'optique d'affaiblir la position de la France sur la scène internationale ?

— quels sont ou quels pourraient être les moyens d'action utilisés par ces acteurs ?

— quelle pourrait être l'efficacité de ces moyens d'action et notamment quel rapport coût/bénéfice pourraient en attendre ces acteurs ?

La réponse à ces quatre questions doit permettre d'identifier certains points de vulnérabilité en partant du postulat suivant : un point de fragilité ne devient un point de vulnérabilité que si l'intervention extérieure est plausible, possible et efficace. Essayons d'illustrer cette approche par quelques exemples.

Certaines situations de vulnérabilité viennent immanquablement à l'esprit ; notamment, notre dépendance totale à l'égard des approvisionnements en minerais dits stratégiques. D'autres sont moins bien connues ou, si elles le sont, n'ont pas fait l'objet d'une étude en termes d'implications stratégiques. Elles méritent, à ce titre, d'être évoquées ici : c'est le cas en ce qui concerne la structure du commerce extérieur français, celle de notre endettement et de nos créances et la situation de nos industries technologiques.

1 - Structure du commerce extérieur français et grands contrats : Dans ce domaine, le point de fragilité est facilement identifiable : l'économie française est une économie ouverte, très dépendante de ses échanges avec l'extérieur. Or les résultats du commerce extérieur reposent largement sur la signature des grands contrats. Et la signature même de ces grands contrats est concentrée dans quelques secteurs : agro-alimentaire, armement, BTP. De plus, par nature, la conclusion de ces marchés est complexe et leur renouvellement aléatoire

Les acteurs étrangers susceptibles d'intervenir peuvent également être facilement identifiés. A l'inté-

rieur d'un même cadre national, il y a en effet concordance évidente entre les intérêts des entreprises (effets sur leurs résultats, occasion de s'introduire sur un marché,...) et ceux du secteur politico-stratégique (prestige, retombées politiques et diplomatiques, ventes correspondant à des emplois de haut niveau,...). Sur un plan plus large, on peut imaginer une collusion d'intérêts étrangers dans le but de faire obstacle à la pénétration des entreprises françaises : à l'occasion de la vente du système RITA à l'armée américaine, on a vu, par exemple, les Britanniques essayer de former un front de solidarité anglo-saxon.

Les moyens utilisables sont multiformes, de la pression politique directe à la mise en œuvre de techniques plus précises par le biais, par exemple, de l'assurance-crédit à l'exportation ou de la conclusion d'accords de compensation.

L'efficacité d'une telle stratégie pourrait être a priori considérable. On peut distinguer les effets directs des effets indirects : effets directs sur le solde de la balance commerciale ; effets indirects, plus difficilement prévisibles aujourd'hui, mais tout aussi importants. Deux exemples l'illustrent : le niveau de l'industrie d'armement français est très dépendant des résultats à l'exportation. Une chute durable des grands contrats pourrait avoir des effets induits sur l'indépendance de la France. Dans un autre domaine, la « guerre » très dure en matière d'assurance-crédit à l'exportation pourrait contraindre la COFACE, donc le Trésor, à consentir des efforts financiers considérables : les aides à l'exportation coûtent déjà plus de vingt milliards de francs par an aux finances publiques.

Notons enfin qu'une stratégie étrangère, dans ce domaine, pourrait s'avérer d'autant plus payante que la concentration de nos ventes est importante et que la concurrence internationale se renforce sous la pression des nouveaux pays industrialisés.

2 - Structure de la balance des paiements courants et poids des services : En matière de services, le point de fragilité existe du fait du poids et de la structure de ce type d'échanges dans la balance des paiements. A priori, il s'agit d'un atout pour la France, puisqu'elle est

le deuxième exportateur mondial de services après les États-Unis. Toutefois, l'excédent global d'environ 30 milliards de francs découvre des performances inégales selon les secteurs. Le tourisme, la coopération technique et la réalisation de grands travaux se partagent l'essentiel de cet excédent. En revanche, le déficit est traditionnel en matière de services liés au commerce extérieur (transport, assurance,...). En outre, on sait qu'un point fort en termes d'analyse économique n'est pas toujours traduisible de la même façon en termes d'analyse géostratégique : on peut en effet penser qu'une puissance étrangère aura d'autant plus intérêt à faire porter son action sur le secteur des services que les résultats globaux de ce secteur aident la France à rééquilibrer ses échanges. Pour ce faire, elle disposerait de deux voies d'action complémentaires : l'accroissement du déficit là où il existe déjà, et la diminution de l'excédent dans les domaines où les résultats sont traditionnellement positifs.

En ce qui concerne les acteurs étrangers, leurs intérêts se rejoignent à l'intérieur du même cadre national. Les États-Unis sont la puissance pour laquelle cette collusion d'intérêts est la plus manifeste : pour le secteur politico-stratégique américain, en effet, les services doivent être intégrés à la définition d'une stratégie économique mondiale. Et les États-Unis sont d'autant plus dépendants de leurs excédents invisibles, environ 150 milliards de \$, que leur déficit commercial est très lourd. Pour les entreprises américaines, il est vital de s'assurer des débouchés complémentaires.

Les moyens utilisables sont a priori difficiles à déterminer : le secteur des services est en effet, en France comme ailleurs, très largement soumis au protectionnisme. Pour pouvoir agir, il faut donc d'abord libéraliser les échanges de services. Considérée sous cet angle, la « déréglementation » prend le caractère d'un outil stratégique. Il s'agit d'étendre aux services la réglementation libérale du GATT, dont le rôle restait, jusque-là, lié aux échanges de produits manufacturés. En internationalisant les échanges de service, on fait jouer la loi du marché ; or, globalement, l'avantage comparatif des États-Unis dans le secteur des services est important. Paradoxalement, la « déréglementation » peut ainsi devenir dans certains cas un instrument de politique nationale.

L'efficacité d'une telle stratégie est difficile à évaluer : à certains égards, le mouvement actuel de déréglementation peut jouer comme une stimulation dont la France, compte tenu de sa position globalement excédentaire, devrait profiter. Toutefois, la question mérite d'être posée : si cette logique devait être poussée à son terme, que deviendrait une puissance moyenne, comme la nôtre, sur un vaste marché « dérégulé » ? Et, d'ores et déjà, à qui profite le renforcement de la concurrence dans les domaines où la déréglementation a commencé à jouer ?

3 - Dette et créances extérieures de la France : Le point de fragilité résulte dans ce secteur du poids des créances douteuses que la France détient sur l'étranger et de l'absence de marge de manœuvre concernant la diminution et le recouvrement de ces créances. Ces créances sont de l'ordre de 350 milliards de francs, dont une grosse partie est concentrée sur des pays qui connaissent d'importantes difficultés financières. En ce qui concerne le seul système bancaire, une part significative des créances consolidées est détenue sur des pays en restructuration. La spécificité de la France provient de la concentration géographique de ses créances sur l'Afrique, concentration liée au poids spécifique des relations franco-africaines.

Les acteurs étrangers susceptibles d'intervenir sont nombreux : autres pays créanciers, banques non françaises, organisations internationales, notamment le FMI. L'identité de leurs intérêts n'existe pas : remarquons simplement qu'il pourrait y avoir ici une simple convergence d'intérêts. Les banques américaines, par exemple, peuvent se faire une idée assez différente de la solvabilité d'un débiteur africain qu'une banque française, dont les intérêts sur place sont importants. Dans le même temps, les solutions de restructuration et les politiques d'ajustement mises en place par le FMI peuvent ne pas correspondre aux intérêts spécifiques de l'État français.

Les moyens utilisables varient selon les intervenants : on peut imaginer, par exemple, que, sur certains pays africains, les banques américaines trouvent plus avantageux de prononcer la mise en défaut que d'entamer un difficile processus de restructuration. Cette

hypothèse demeure à l'heure actuelle assez théorique, compte tenu notamment du facteur inverse que représente la solidarité de la communauté bancaire internationale. Toutefois, dans l'optique de cette étude, la question mérite, là encore, d'être posée.

De la même façon, on peut s'interroger sur les conséquences de certains programmes d'ajustement mis en place en Afrique : les programmes d'austérité jugés nécessaires par le FMI induisent des coupes dans le niveau des importations qui affectent directement les exportateurs français, tant il est vrai que la part de marché de la France sur certains pays africains est considérable. A l'inverse, remarquons que l'allocation d'argent frais a concerné jusqu'à présent essentiellement les pays d'Amérique latine, pays dans lesquels la part de marché des États-Unis est dominante.

4 - Haute technologie et vulnérabilité des industries de pointe : Les industries de haute technologie sont souvent présentées comme une vitrine du potentiel français. Pourtant, plusieurs points de fragilité apparaissent comme évidents. Le plus significatif tient à la place prépondérante que prennent les grands programmes d'équipement public (Concorde, Airbus, Ariane, le videotex, le TGV, les programmes d'armement, le programme électronucléaire,...) dans le total des réussites technologiques françaises. Ces grands programmes, dont l'existence est un atout certain pour les industries de pointe, peuvent à la longue devenir un danger pour ces mêmes entreprises qu'ils habituent à vivre loin de la concurrence privée et internationale. On constate en effet que, dans les secteurs technologiques entièrement soumis aux lois du marché et qui ne donnent pas lieu à d'importants marchés publics, l'industrie française occupe des positions très subalternes, en matière de composants ou d'informatique notamment. Ce manque de compétitivité commerciale et cette timidité face à la concurrence sauvage des marchés de technologie avancée est assurément un handicap majeur de nos industries de pointe, qui sont périodiquement visées par des manœuvres industrielles ou commerciales qui camouflent parfois de véritables stratégies indirectes.

Les acteurs étrangers susceptibles de piloter de telles stratégies sont aisément identifiables collective-

ment : il s'agit des grands groupes industriels internationaux des secteurs de l'électronique, de l'informatique, de l'aéronautique ou de l'armement. Leurs structures transnationales les rendent très difficiles à contrer, et leur présence est bien établie sur le sol et dans l'économie française elle-même, puisque les intérêts étrangers détiennent plus de 70 % du capital des industries électroniques et informatiques. Ainsi c'est IBM-France qui est à la fois le premier contribuable français, le premier exportateur de matériel informatique construit en France et l'un des premiers exportateurs français toutes catégories. Ce qui est plus difficile à établir dans ce domaine, c'est le rôle exact des États, tels les États-Unis ou le Japon, dans le soutien des opérations stratégiques poursuivies par leurs entreprises ressortissantes. Ces dernières années ont cependant montré un relatif resserrement du protectionnisme technologique chez nos principaux partenaires, et l'organisation étatique du soutien national à la compétitivité des entreprises de haute technologie : au travers du MITI ou du programme de V^e génération au Japon, par l'intermédiaire des programmes fédéraux et militaires en électronique et du programme SDI aux États-Unis.

Plusieurs moyens d'action sont d'ores et déjà bien connus sur le marché des hautes technologies. Des actions sont possibles à partir de la fixation arbitraire des prix par les leaders oligopolistiques, telle les baisses répétées d'IBM en micro-informatique. Il existe des risques certains en matière d'entente illégale et d'alliances industrielles internationales. Mais le plus dangereux tient sans doute au domaine des brevets et des standards techniques, sur lesquels les principaux acteurs mondiaux conservent un droit de regard et de priorité qu'ils peuvent utiliser à leur gré pour affaiblir leurs concurrents français (10).

L'efficacité de ces moyens, entre les mains d'acteurs aussi puissants que les grandes firmes mondiales de haute technologie, pourrait être évidemment très importante ; surtout si l'action de ces firmes était relayée, d'une manière ou d'une autre, par l'intervention indirecte de certains États. Pour l'instant, la solida-

(10) Jean-Paul Bacquiart, Roger Ganne : *La France dans la bataille des technologies de l'intelligence*, Documentation française, 1985.

rité économique minima, qui doit toujours régner entre les États alliés occidentaux pour maintenir la cohésion de l'Alliance, a empêché les firmes internationales de haute technologie de pousser jusqu'à son terme la logique de leurs comportements oligopolistiques.

Mais un scénario de radicalisation progressive des relations technologiques internationales, liée par exemple aux conséquences de la déréglementation des marchés de télécommunication, n'est pas à exclure totalement. Dans cette hypothèse, une puissance moyenne comme la France, trop engagée dans la compétition technologique pour échapper aux conséquences de la compétition mondiale, mais trop faiblement armée pour résister à la concurrence agressive des grandes firmes transnationales, serait une cible tentante et vulnérable pour des stratégies indirectes visant à la déstabilisation et à la mise en tutelle de notre potentiel industriel et technologique.

CONCLUSION

Avec l'exemple de la France, nous avons tenté de préciser ce qu'il faut entendre par vulnérabilité d'un terrain vis-à-vis des stratégies indirectes, et nous avons mis en relief la façon dont quelques-unes de ces vulnérabilités pourraient être utilisées par des adversaires potentiels.

Par hypothèse, une telle analyse s'apparente quelque peu à l'établissement de « scénarios-catastrophe », avec toutes les limites qu'il convient de fixer à ce type d'exercice. On peut cependant en tirer quelques enseignements afin de déterminer des contre-stratégies nationales visant à prévenir les causes et les effets d'éventuelles stratégies indirectes étrangères.

A bien étudier les quelques exemples choisis plus haut, on s'aperçoit sans peine que le véritable danger stratégique pour la France serait, non pas seulement de subir l'une ou l'autre des stratégies indirectes évoquées, mais de devoir faire face simultanément au déclenchement de leur ensemble. Cette perspective d'une globalisation des menaces indirectes est évidem-

ment peu probable à court terme, mais elle n'en demeure pas moins envisageable : en effet, tous les domaines d'activité évoqués plus haut sont étroitement liés les uns aux autres, et les éventuelles stratégies indirectes qui pourraient s'exercer à l'encontre de la France dans ces domaines ont, entre elles, des points communs. Il s'agirait de stratégies indirectes issues de l'exaspération de la concurrence au sein du camp occidental et, notamment, entre les États-Unis et leurs principaux alliés. Si la situation politique et économique internationale devait pousser les grands opérateurs de l'économie internationale à favoriser un renforcement des tensions entre les États occidentaux et entre leurs économies, le déclencher ent simultanément de nombreuses offensives indirectes dans les différents domaines en compétition (industrie, technologie, marchés financiers, relations commerciales) pourrait alors cesser d'être une perspective d'école pour devenir une réalité. Cette situation pourrait alors affecter profondément la situation d'un pays comme la France, sur laquelle la conjonction des multiples attaques aurait un effet multiplicateur par le simple jeu des interrelations entre les différents postes de la balance des paiements.

A l'heure actuelle, nous sommes évidemment loin d'un tel scénario. On peut même affirmer que les vulnérabilités mises en évidence plus haut ne sont pas systématiquement utilisées en vue d'affaiblir la France sur la scène internationale. Cependant, notre analyse reste globalement valable. En matière de grands contrats, par exemple, il n'y a pas d'action volontaire, systématique et coordonnée de puissances étrangères pour faire obstacle à la pénétration des entreprises françaises : remarquons toutefois que, dans ce domaine comme dans d'autres, le jeu de la concurrence internationale se teinte parfois d'arrière-pensées stratégiques évidentes. La menace existe donc bel et bien. Elle justifie que l'on s'intéresse à la question, non seulement sur un plan théorique, mais dans l'optique d'une éventuelle contre-stratégie nationale.

Que peut-on imaginer comme contre-stratégies nationales, face à la menace des stratégies indirectes ? A l'évidence, deux actions sont théoriquement possibles pour minimiser les risques en la matière : soit agir sur les acteurs potentiels pour diminuer leur intention

ou leur capacité de nuire, soit réduire préventivement les vulnérabilités des terrains susceptibles de donner lieu à d'éventuelles stratégies indirectes.

Pour une puissance moyenne, qui ne peut utiliser ouvertement des moyens de contrainte envers l'étranger et à laquelle manque souvent l'influence nécessaire pour ramener ses adversaires potentiels à la raison la réduction de ses vulnérabilités demeure la voie prioritaire pour se prémunir contre les stratégies indirectes. Mais qui dit réduction des vulnérabilités dit avant tout identification et analyse stratégique de ces vulnérabilités. Une telle étude permanente du terrain national et de ses points de fragilité suppose l'existence d'un organisme pluridisciplinaire, muni des outils conceptuels et méthodologiques adaptés, et qui serait chargé d'alerter les autorités publiques et les acteurs économiques essentiels des zones de vulnérabilité identifiées et des types de stratégies étrangères auxquelles elles pourraient servir d'appui. Aucune institution publique, aucun institut d'analyse existant aujourd'hui en France, ne semble en mesure d'assumer cette tâche. La mise en place d'un tel « observatoire des stratégies indirectes » constituerait pourtant un premier pas, important, dans le sens d'une meilleure connaissance des nouveaux mécanismes de la compétition internationale. Ce serait aussi l'occasion d'illustrer, d'une manière très actuelle, ce que pourrait être une véritable défense nationale, dont le champ dépasserait largement le seul cadre militaire.