



**HAL**  
open science

## Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique

Fanny Coulomb

► **To cite this version:**

Fanny Coulomb. Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique. Jean-François Daguzan; Pascal Lorot. Guerre et économie, Ellipses, 2003, Référence géopolitique, 2-7298-1403-5. hal-02051668

**HAL Id: hal-02051668**

**<https://hal.science/hal-02051668>**

Submitted on 27 Feb 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique

Fanny Coulomb<sup>1</sup>

## Introduction

L'idée de la guerre économique n'est pas nouvelle, même si l'expression elle-même est restée relativement peu utilisée jusqu'au milieu du XX<sup>ème</sup> siècle. Cette notion était déjà présente chez les mercantilistes ; elle sera reprise par plusieurs économistes, comme List, Marx, ou Hirschman. Pourtant, une lecture attentive des recherches économiques montre que le concept de guerre économique manque de clarté et que les auteurs utilisent la même expression pour désigner des situations ou des stratégies politico-économiques différentes. Il nous paraît nécessaire de mettre en évidence au moins deux définitions qui, sans s'opposer totalement, sont suffisamment différentes pour entretenir une certaine confusion sur le contenu prêté à ce concept.

Suivant une conception largement répandue aujourd'hui, la guerre économique est apparentée à une concurrence économique exacerbée, dans laquelle les coups les moins loyaux sont permis, avec notamment des stratégies « beggar-thy-neighbour ». La difficulté de cette définition est qu'elle ne permet pas de distinguer la guerre économique de la compétition et de la concurrence économiques. L'enjeu pour les Etats est d'améliorer leurs situations relatives dans la hiérarchie économique mondiale. Il ne s'agit pas d'une guerre avec la volonté de détruire les autres, il s'agit simplement d'un conflit économique dans lequel les Etats interviennent pour favoriser leurs propres économies, par l'exercice de leur pouvoir d'influence ou par la mise en place de politiques commerciales ou industrielles adaptées. Ainsi, les grandes puissances cherchent des alliances dans les grandes organisations internationales, moins pour fragiliser les autres pays que pour améliorer leurs propres situations, quels que soient par ailleurs les résultats sur les autres économies.

Une conception plus stricte de la guerre économique vise à limiter l'emploi de ce terme à la description d'actions de violence à l'encontre d'un autre pays. Dans ce cadre, les victimes supposées sont clairement identifiées. Il s'agit d'entreprendre une action économique qui affaiblira l'autre partie, même au détriment de ses propres avantages économiques. Ainsi, si une situation d'embargo provoque des dommages économiques importants au pays qui en est la cible, cette opération est également coûteuse pour le pays qui l'applique. On se situe alors délibérément dans un jeu à somme négative qui s'apparente dès lors à une vraie guerre. Il ne s'agit plus de modifier les conditions de la concurrence, de transformer les conditions économiques à son profit, mais vraiment de porter des « coups » violents au pays concerné.

Il semble ainsi nécessaire de différencier la « guerre » des simples « conflits » économiques, qui résultent de la compétition économiques entre deux nations. Parler de « guerre » économique à propos de l'affrontement entre deux entreprises concurrentes constitue aussi un « abus » de langage, qui laissera alors supposer que toute compétition s'apparente à la guerre. Dans ces conditions, nous proposons d'appeler « conflits économiques » toutes les stratégies qui conduisent un pays ou une firme à s'assurer

---

<sup>1</sup> Maître de conférences en sciences économiques à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble. Directrice adjointe du CEDSI (Centre d'Etudes de Défense et de Sécurité Internationale), composante du CESICE, Espace Europe, Université de Grenoble

d'avantages économiques particuliers, même au détriment d'autres Etats et firmes, e 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.

Nous étudierons successivement les deux acceptions du concept de guerre économique.

## **I – Concurrence, compétition et conflits économiques. Une « mondialisation » douloureuse**

Le concept de guerre économique a beaucoup été utilisé ces dernières années pour caractériser la concurrence économique internationale, exacerbée par la « mondialisation » ou « globalisation » économiques. S'il reste aujourd'hui relativement flou, son utilisation a été néanmoins revendiquée par plusieurs auteurs qui ont eu l'ambition de dépasser le clivage traditionnel entre l'analyse marxiste et l'analyse libérale des relations internationales, et de fournir une théorie alternative des relations internationales. Ils ont en commun la volonté de rappeler les principaux fondements du mercantilisme et de souligner l'interaction entre les objectifs économiques et politiques de l'État sur la scène internationale. Cependant, plusieurs arguments permettent de contester l'emploi abusif de l'expression de « guerre économique » dans les études portant sur l'économie politique internationale.

### **1.1. La mondialisation n'est pas la guerre ; sa vocation déclarée est le progrès économique**

L'utilisation du concept de guerre économique s'est développé au cours de ces dernières années en parallèle avec celui de mondialisation économique. Les deux termes souffrent d'ailleurs d'une même absence de consensus au niveau de leur définition. En première analyse, ils peuvent même apparaître contradictoires. Les caractéristiques de la mondialisation, telles que le développement des flux transfrontaliers et l'interdépendance croissante des économies nationales, peuvent être interprétées comme fondamentalement pacificatrices, si la perspective libérale est retenue. A l'origine de l'économie politique, les économistes classiques ont en effet insisté sur les avantages politiques à retirer du développement du commerce international, comme la prise de conscience progressive par les gouvernements de l'inutilité de leurs mesures agressives de politique commerciale. L'idée centrale, fondamentalement opposée à celle de la guerre économique, et notamment développée par A. Smith et J.B. Say, puis par Keynes dans l'entre-deux guerres, est que, étant préférable pour un pays de commercer avec des nations prospères, les mesures tendant à affaiblir le potentiel économique de nations voisines sont fondamentalement contraires à l'intérêt économique national. Ainsi, J.B. Say affirmait au début du XIX<sup>ème</sup> siècle :

*« Une nation, par rapport à une nation voisine, est dans le même cas qu'une province par rapport à une autre province, qu'une ville par rapport aux campagnes : elle est intéressée à la voir prospérer, et assurée de profiter de son opulence (...) On ne gagne rien avec des peuples qui n'ont rien à vous donner. Il est précieux pour l'humanité qu'une nation, entre les autres, se conduise, en chaque circonstance d'après des principes libéraux. »<sup>2</sup>*

Plusieurs caractéristiques de la « mondialisation » économique actuelle semblent correspondre à la perspective libérale, et notamment l'interdépendance des conjonctures

---

<sup>2</sup> Say J.B. (1803), *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy, Paris, 1972

accrue par la mondialisation, la libéralisation croissante des échanges internationaux sous l'égide du GATT puis de l'OMC (effective, en dépit de l'importance du protectionnisme non tarifaire et autres barrières aux échanges subsistant aujourd'hui), la formation d'ensembles commerciaux régionaux qui accélèrent le processus de libéralisation des échanges à l'intérieur de leurs frontières ou encore la mise en place de réglementations commerciales internationales tendant à limiter les possibilités de recours à des mesures commerciales « déloyales »... Au début des années 1990, beaucoup d'analyses autour de l'idée d'une « fin de l'histoire » ont d'ailleurs largement repris l'optimisme libéral en matière de pacification des relations internationales par l'économie, lequel s'était beaucoup exprimé à la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, dans un contexte d'ouverture sans précédent des économies nationales.

L'expression de « guerre économique » a été employée au cours de la dernière décennie pour renvoyer aux bouleversements économiques souvent douloureux induits par la mondialisation, qui justifieraient l'intervention de l'Etat pour limiter leurs conséquences négatives. Ainsi, R. Reich<sup>3</sup> affirme au début des années 1990 que la désintégration inéluctable des économies nationales risque d'accroître l'insécurité et la paupérisation, la modification de la nature des emplois augmentant notamment les inégalités. Il préconise la mise en place d'une politique industrielle adaptée par les Etats-Unis, qu'il considère comme destinés à être les seuls arbitres d'une économie désormais globalisée.

Le concept de « guerre économique » est cependant loin de faire l'unanimité parmi les économistes. Dès 1942, il avait été directement critiqué par J.A. Schumpeter, dans son ouvrage « Capitalisme, socialisme et démocratie »<sup>4</sup>. Celui-ci rejette l'idée selon laquelle la fin du capitalisme sera causée par la « concurrence destructrice » qui résulterait des luttes entre entités économiques géantes, même si l'assimilation des relations entre entreprises géantes à une guerre est suggérée. Le pouvoir économique des monopoles n'est pas présenté comme une explication valable du blocage du capitalisme car 1) il est rare que les monopoles se maintiennent à long terme et 2) ils sont bénéfiques au capitalisme, contrairement à la connotation négative qui y est souvent rattachée. En effet, l'entreprise géante est devenue le moteur le plus puissant du progrès et de l'expansion à long terme de la production totale. Le modèle de la concurrence parfaite est d'une efficacité inférieure et Schumpeter conteste le fait que le développement des monopoles mène les firmes à s'affronter dans une « guerre au couteau » néfaste au bien-être général. Il transpose aux relations entre nations les mêmes conclusions que celles qui prévalent pour les relations entre firmes. Aucun pays ne dispose jamais suffisamment longtemps d'un monopole pour pouvoir exercer une influence décisive sur l'évolution des rapports de force internationaux. Un Etat ne peut pas influencer significativement sur les relations internationales en exerçant le pouvoir qu'il détiendrait d'une position de monopole sur un produit. L'efficacité de « l'arme économique » est donc réfutée. Ainsi, la « guerre économique » en tant que traduction d'une exacerbation de la concurrence économique entre grandes puissances n'est pas retenue comme facteur déterminant de la fin du capitalisme.

Plus récemment, P. Krugman a dénoncé le discours aux conséquences économiques négatives rattaché au concept de guerre économique, et notamment les analyses nourrissant une certaine « obsession de la compétitivité »<sup>5</sup>. Le risque est selon lui de conduire au nom de la guerre économique des politiques néfastes à l'intérêt économique national, dans la poursuite de l'objectif illusoire de la compétitivité. Les appels au patriotisme national ne servent pas à rendre une économie plus compétitive, « un pays n'étant pas une société »<sup>6</sup> ; en effet, le

<sup>3</sup> Reich, R. (1992), *The work of Nations*, Vintage Books, New York.

<sup>4</sup> Schumpeter J.A. (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Editions Payot, Paris, 1965, pp. 138-145

<sup>5</sup> Krugman, P. (1994), *Competitiveness: A dangerous obsession*, *Foreign Affairs*, v.73, n°2, p.28-44

<sup>6</sup> Krugman, P. (1996), *A country is not a company*, *Harvard Business Review*, January-February.

pouvoir d'influence de l'État sur les structures économiques reste faible. Krugman a par ailleurs mis en cause l'efficacité de la « politique commerciale stratégique », notamment du fait du risque de guerre commerciale qui lui y est rattaché<sup>7</sup>.

L'utilisation du concept de guerre économique semblerait ainsi supposer un parti pris. De fait, il renvoie à un courant particulier de l'analyse économique contemporaine.

## **I.2. Le néomercantilisme ou l'ambiguïté des concepts de guerre et de conflits économiques**

Le concept de guerre économique qui a tant été utilisé ces dernières années pour caractériser les relations économiques internationales a des origines théoriques assez floues. C'est l'économiste marxiste russe N. Boukharine qui a développé ce thème le plus explicitement, dans son ouvrage de 1915, « *L'économie mondiale et l'impérialisme* »<sup>8</sup>. Il y décrit un capitalisme parvenu à un nouveau stade de son développement, celui du « capitalisme d'Etat », caractérisé par une intégration croissante des économies capitalistes sur les marchés internationaux, avec le développement du capital financier. La lutte contre la baisse du taux de profit se fait non plus sur une échelle nationale, mais sur une échelle internationale, ce donc témoigne l'internationalisation des activités des firmes. Les Etats s'impliquant dans la défense des intérêts nationaux sur la scène extérieure, les conflits internationaux se multiplient, d'abord sous la forme de « guerres économiques », qui ne sont elles-mêmes que des « préludes » aux conflits militaires. Cette théorie de la guerre économique, qui remettait en cause le déterminisme économique pur, dans la mesure où elle accordait un rôle déterminant à l'action de l'Etat dans l'évolution des structures économiques internationales, n'a eu que peu de prolongements dans le courant marxiste.

L'évolution des relations économiques internationales n'a pas confirmé les prévisions des théoriciens de l'impérialisme, qui pour la plupart annonçaient la disparition du capitalisme suite à l'exacerbation des tensions économiques et politiques entre grandes puissances impérialistes. Le développement de négociations et réglementations commerciales internationales, le fait même qu'il existe aujourd'hui de nombreux marchés dominés par quelques grandes firmes, dont le contrôle est difficilement contestable, sont autant de caractéristiques tendant à faire penser que l'idée de guerre économique ne suffit pas pour décrire l'économie mondiale au XXIème siècle.

On peut d'ailleurs s'interroger sur la pertinence de l'emploi du concept de « guerre économique » pour caractériser les situations de forts antagonismes commerciaux entre économies concurrentes ; de fait, dans l'histoire de la pensée économique, il n'a que rarement été utilisé. Le terme de « guerre » implique l'acceptation de pertes, de « morts », une volonté de destruction de l'adversaire, autant d'éléments qui ne peuvent entrer dans une description de la concurrence économique, aussi violente soit-elle. Certes, les analyses mercantilistes développées du XVIème au XVIIIème siècles montrent que l'économie est au service de la puissance et préconisent des mesures commerciales agressives pour obtenir un excédent commercial ; elles ont même parfois prôné l'autarcie économique ou des mesures visant à appauvrir les économies rivales. Cependant, la plus grande part des écrits mercantilistes révèlent que leurs auteurs visaient le double objectif de la richesse et de la puissance et insistaient sur les bienfaits du commerce extérieur<sup>9</sup>. Le concept de « guerre économique » n'est donc pas adapté pour expliquer ce courant dans sa subtilité.

<sup>7</sup> (Krugman R., Obstfeld M.(1995), *Economie internationale*, De Boeck, Bruxelles, p. 332.

<sup>8</sup> Boukharine N. (1915), *L'économie mondiale et l'impérialisme*, éditions Anthropos, Paris 1969

<sup>9</sup> Heckscher E. (1955), *Mercantilism*, Vol. II, Allen and Ulwin, London and Macmillan, New York.

Le terme de « néo-mercantilisme » a parfois été utilisé pour qualifier certaines analyses contemporaines mettant en avant les rivalités économiques internationales et l'utilisation par les Etats des pays industrialisés d'une nouvelle forme d'interventionnisme économique. Les fondements théoriques de ces analyses restent flous, même si elles peuvent être rattachées au courant « néo-réaliste »<sup>10</sup>, ainsi qu'à l'analyse mercantiliste, listienne et institutionnaliste. L'analyse néo-mercantiliste est empirique et descriptive ; elle revendique d'ailleurs son « réalisme », qui contraste avec l'irréalisme des hypothèses de la théorie orthodoxe. Le terme d'*économie politique internationale* est d'ailleurs souvent employé, pour mieux se démarquer du domaine de l'*économie internationale* investi par la théorie orthodoxe. Cependant, même si plusieurs auteurs inscrits dans cette perspective ont voulu développer un nouveau champ théorique, en marge des analyses libérale et marxiste des relations internationales, le débat est resté très dispersé, notamment du fait de la grande diversité des instruments d'études employés. Un trait distinctif réside dans la mise en évidence de l'imbrication des objectifs politiques et économiques des Etats sur la scène internationale ; en outre, ces analyses rejettent généralement l'idée d'une évolution progressive vers une économie sans frontières, et identifient de nouveaux champs d'affrontement interétatiques, non plus limités à un niveau national mais régional. Ainsi, Robert Gilpin<sup>11</sup> présente sa théorie « structurelle » comme une alternative aux trois idéologies « classiques » des relations internationales, libérale, marxiste et nationaliste. Se référant à la théorie mercantiliste, il souhaite une interprétation « réaliste » des rapports internationaux, insistant sur l'évolution des structures du système international et le jeu contradictoire des différentes ambitions nationales dans les négociations internationales en matière monétaire, commerciale ou d'investissement, dans un contexte économique international marqué par le chômage et les inégalités de développement. La résurgence du protectionnisme et des guerres commerciales entre grands blocs régionaux serait alors à craindre. D'autres économistes<sup>12</sup> ont défendu au début des années 1990 le scénario de la rivalité régionale entre les pôles de la Triade. Les firmes multinationales participent de ce processus de régionalisation économique, car elles restent attachées à leur pays d'origine. Dans ce système de quasi-blocs pratiquant entre eux un commerce « administré », la compétition n'est plus militaire mais économique. L'Etat est alors sollicité pour pallier la faible compétitivité de l'économie nationale.

On peut néanmoins s'interroger sur la pertinence du concept de guerre économique pour caractériser ce type de situation. Les mesures « néo-mercantilistes » ressorte-t-elle d'une volonté de nuire à des nations concurrentes ou de protéger les industries nationales et de développer les parts de marché internationales ? L'application du concept de « guerre » semble ainsi davantage répondre à une représentation imagée qu'à une analyse rigoureuse de la réalité de l'économie internationale contemporaine.

### **I.3. Les liens entre le secteur militaire et l'économie nationale n'impliquent pas une « guerre économique »**

Depuis le début du XXème siècle, la question du lien entre secteur civil et militaire dans les économies capitalistes, et de son impact sur leurs performances respectives, a été beaucoup discutée. Les résultats de ces analyses ont différé au cours du temps. Alors que dans les années 1980, la majorité des études économiques dénonçaient l'insuffisance des retombées des technologies militaires sur le secteur civil, la tendance s'est inversée au cours de la

---

<sup>10</sup> Pour une analyse du néo-réalisme, voir Roche J.J. (1994), *Théories des relations internationales*, Montchrestien, Collection Clefs, Paris

<sup>11</sup> Gilpin R. (1987), *The political economy of international relations*, Princeton University Press, Princeton

<sup>12</sup> Thurow L. (1992), *La maison Europe, superpuissance du XXIème siècle*, Calmann-Lévy, Paris, p 15.

décennie 1990, face au succès renouvelé de l'économie américaine, tirée notamment par les technologies de l'information, partiellement développées dans le secteur de la défense. Or, l'idée qu'il existe un lien entre les performances du secteur civil et le secteur militaire a contribué à renforcer la conception des relations économiques internationales en termes de guerre économique, dans le cadre d'une concurrence de plus en plus « technologique ». Le secteur militaire étant largement subventionné par l'Etat (c'est même le principal canal de la politique industrielle américaine), les politiques de soutien à la recherche-développement militaire et autres ont été interprétées comme des éléments de la « géoéconomie ». De même, l'implication de certains éléments du secteur de la défense dans des activités civiles, notamment par le biais de « l'intelligence économique », élément crucial de la concurrence contemporaine, a contribué à renforcer les discours en termes de « guerre économique ». Mais là encore, l'utilisation de ce concept peut paraître abusive, dans la mesure où rien ne permet de distinguer une situation de guerre économique d'une situation de concurrence internationale ?

La réflexion sur la question de l'articulation entre le secteur civil et le secteur militaire, et notamment dans sa dimension technologique, a en outre conduit un « courant » d'économistes à mettre en évidence le fait qu'il n'existait pas un mais plusieurs types de capitalisme, plus ou moins bien adaptés à la guerre économique. Ces analyses développées dans les années 1980 prolongeaient dans une certaine mesure les réflexions de Veblen, appuyées sur l'analyse des faits historiques et la sociologie politique. Elles ont plus ou moins défendu la thèse du déclin du modèle capitaliste anglo-saxon (et donc de l'économie américaine), avançant l'idée que celui-ci n'aurait pas su se renouveler. Ainsi, Galbraith relie son concept de technostructure à l'importance du secteur militaire dans l'économie américaine. Lester Thurow reprend la distinction entre deux types de capitalisme, anglo-saxon et rhénan, dans la mise en place des rapports de puissance. Enfin Raimo Väyrynen analyse le rôle du secteur militaire dans le processus d'industrialisation et en tire des conclusions quant aux performances respectives des économies étudiées. Il montre que les pays qui ont eu les premiers une perception nette des enjeux de la « guerre économique » qui disposent d'un avantage dans la concurrence économique internationale contemporaine. Toutes ces théories développées au début des années 1990 pariaient sur le « déclin américain », le modèle social-corporatiste rhénan étant présenté comme plus efficace. Les évolutions économiques récentes ont tendu à contredire ce diagnostic.

Précédemment, plusieurs analyses avaient d'ailleurs insisté sur le caractère fondamentalement pacifique du capitalisme « moderne », en dépit d'un niveau élevé de dépenses militaires. Dans sa publication de 1915, *Imperial Germany and the industrial revolution*, T. Veblen soulignait la tendance des sociétés capitalistes « modernes », de type anglo-saxon, à devenir de plus en plus pacifiques, du fait de la prédominance au sein de ces sociétés des « intérêts commerciaux » sur les « intérêts dynastiques ». En revanche, les sociétés dynastiques (dont il cite comme exemple le Japon ou l'Allemagne) restent marquées par des habitudes mentales spécifiques héritées de l'époque féodale : conflits militaires et politiques mercantilistes sont des caractéristiques essentielles à la survie de ces systèmes. Cependant, le modèle dynastique de société devrait normalement être appelé à disparaître et à être remplacé par celui des sociétés modernes, même si cette théorie n'est pas déterministe. Schumpeter n'a pas lui non plus retenu la « guerre économique » comme une caractéristique essentielle des sociétés capitalistes avancées. Il a au contraire insisté sur le caractère fondamentalement « rationaliste et anti-héroïque » des classes bourgeoises contrôlant les sociétés capitalistes. Celles-ci sont fondamentalement pacifistes et plus le capitalisme se

développera, moins les guerres auront de chances d'advenir pour des considérations purement économiques.

L'utilisation largement répandue du concept de guerre économique au cours de ces dernières années a servi à traduire l'exacerbation de la concurrence économique internationale dans le cadre de la mondialisation, avec la multiplication de stratégies offensives sur les marchés extérieurs menées par des Etats et des entreprises, et pouvant impliquer l'utilisation de mesures « déloyales » contraires aux principes de la concurrence. Pour autant, ce concept ne suffit pas à retracer l'ensemble des caractéristiques de l'économie mondiale contemporaine. En outre, son emploi peut paraître abusif, le terme de « guerre » relevant d'une logique de destruction contraire à la logique commerciale.

## **II. La guerre économique, une volonté de nuire**

Si l'emploi du terme de « guerre économique » pour décrire des situations de compétition économique, aussi féroce soit-elle, est discutable, il est en revanche justifié pour caractériser les mesures prises par les Etats en vue de nuire à une économie adverse, dans un but économique, politique ou militaire. Quelques analyses des politiques de puissance utilisant l'économie ont été développées depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Ces études permettent d'interpréter l'ensemble des relations économiques internationales sous l'angle stratégique, en tant que résultat du jeu complexe des rapports de force internationaux. Cependant, « l'arme économique » est restée relativement peu étudiée, en comparaison avec la fréquence de son utilisation dans les relations internationales après 1945.

### **II.1. L'économie comme instrument de pouvoir, de sécurité et de guerre**

F. List<sup>13</sup> a été le premier économiste à insister sur l'importance de la dimension économique de la sécurité nationale. Critiquant le fait que pour les libéraux, la logique de défense du potentiel productif d'un pays est exceptionnelle et seulement adaptée au cas de la guerre, il affirme que toute nation doit, même en temps de paix, considérer que certains événements peuvent constituer une menace pour la sécurité nationale. Trois grands types d'événements reviennent dans son raisonnement, comme facteurs d'interruption du déroulement normal des échanges avec l'extérieur : « les restrictions étrangères, les crises commerciales, les guerres ». La protection permanente des industries nationales est donc nécessaire, pour atteindre un certain niveau d'autosuffisance nationale et pour limiter les perturbations liées à une éventuelle interruption des échanges commerciaux. La prohibition, que les libéraux considèrent comme justifiée en temps de guerre, l'est tout autant en temps de paix, car elle sert à la fois le développement économique et l'indépendance nationale. L'ensemble de la production nationale, et non seulement celle de certaines productions stratégiques, participe donc à la défense nationale, et ce d'autant plus efficacement que les forces productives sont pleinement employées, ce qui ne peut être que le résultat d'une volonté politique et d'une union collective forte. List en appelle également à la conduite par le pays d'une politique commerciale et de puissance, pour dégager un excédent commercial. Il passe ainsi sans transition du domaine économique au domaine militaire, des problèmes de défense à ceux de sécurité économique.

---

<sup>13</sup> List F. (1841), *Système national d'économie politique*, Capelle Editeur, Paris, 1857.

La logique néo-mercantiliste développée ces dernières années a également conduit à élargir l'analyse de la sécurité nationale à la sphère économique. Le lien entre la potentiel industriel d'un pays et sa capacité à influencer les normes du système international et à élargir la sphère d'influence d'un pays, notamment par des politiques d'assistance commerciale et technique, a été mis en évidence<sup>14</sup>. De l'autre côté, cette perspective conduit à s'interroger sur les problèmes de dépendance et de vulnérabilité des économies nationales. C'est A. O. Hirschman qui a publié en 1945 une analyse pionnière dans ce domaine, intitulée *Foreign trade and national power*<sup>15</sup>. Dans la présentation de son ouvrage, il se démarque des analyses libérales et impérialistes des relations internationales et il se réfère fréquemment à la théorie mercantiliste. Sa théorie est centrée sur un terrain encore inexploré par les économistes contemporains : celui des relations entre le commerce extérieur et la puissance d'une nation. Hirschman est aujourd'hui généralement présenté comme un " political economist ", c'est-à-dire comme un " économiste politique ". Dans son ouvrage, il développe une analyse de la vulnérabilité des économies nationales à l'utilisation de l'arme économique (quotas, contrôle des échanges, investissements de capitaux et autres instruments de guerre économique) par un ou plusieurs pays. Cette démarche devrait permettre de dépasser les clivages entre les analyses économiques traditionnelles. La question n'est pas de s'interroger sur la validité des théories de l'impérialisme, selon lesquelles l'origine des conflits se trouverait dans les contradictions internes du capitalisme. Hirschman se contente de revendiquer son appartenance à un courant général qui accepte l'idée selon laquelle les nations mènent une politique de puissance (" power-minded policy "), " quelles que puissent être ses origines économiques, politiques ou psychologiques ". D'abord il montre que les questions relatives aux " stratégies économiques " des États n'ont pas toujours été bien posées, regrettant notamment que Machiavel n'ait pas compris l'existence des liens étroits qui unissent l'économie et la politique. L'enjeu est alors de démontrer les possibilités d'utilisation du commerce extérieur (aide extérieure, flux de capitaux ou négociations commerciales) comme instrument de pression politique. Véritable auteur du coefficient que l'on appelle aujourd'hui " coefficient de Gini ", Hirschman a mis au point une mesure de la concentration du commerce qui lui permettait de mesurer la dépendance d'un pays vis-à-vis de l'extérieur, et par là, sa vulnérabilité. Il mettait ainsi en évidence l'indice de préférence des grands pays pour les pays les plus petits et les plus faibles en matière d'importation. Cette analyse montre que le " laissez faire " est une exception, les contrôles, les protections et les échanges inégaux étant la règle. Dans ces conditions, les États jouent de leur influence pour modifier les flux commerciaux à leur profit. On retrouve ainsi l'analyse de Friedrich List dans son opposition à une concurrence internationale généralisée dans une situation caractérisée par des États aux niveaux de développement inégaux.

L'ambition de Hirschman d'étudier les politiques de puissance a été relayée par quelques auteurs. Ainsi, dans son ouvrage *International Economics* (1958)<sup>16</sup>, Thomas C. Schelling a souligné la nécessité d'étudier les différents aspects de la politique économique internationale, et notamment la liaison entre les objectifs politiques poursuivis par une nation et les instruments de sa politique économique extérieure (protectionnisme, sanctions économiques, contrôle des produits stratégiques, etc.), ces pratiques étant selon lui appelées à se développer. Son ambition était d'intégrer l'analyse de ces mesures dans une théorie

---

<sup>14</sup> M. Borrus and J. Zysman (1992), *Industrial competitiveness and American national security*, in W. Sandholtz et al. (1992), *The highest stakes - The economic foundations of the next security system*, Oxford University Press, New York, Oxford, pp 7-52

<sup>15</sup> Hirschman A.O. (1945), *National power and the structure of foreign trade*, University of California Press, Berkeley, etc., 1980

<sup>16</sup> Schelling T. (1958), *International Economics*, Allyn and Bacon, Boston

économique unifiée. Plus récemment, David Baldwin<sup>17</sup> s'est intéressé aux techniques économiques variées pouvant être employées comme instrument de politique extérieure, dans son ouvrage *Economie Statecraft*. Le terme de *Statecraft* signifie « l'art de la politique », « l'art de conduire les affaires de l'État » ou même la « diplomatie économique ». Cette étude se centre donc sur les instruments utilisés par les politiques dans leurs tentatives d'exercice du pouvoir, c'est-à-dire de faire faire aux autres pays, ce qu'ils n'auraient pas fait sans cet exercice de la force. Se référant à l'ambition des premiers économistes, Baldwin considère qu'il s'agit « d'aider le Prince », dans un contexte d'interdépendance économique croissante, lequel ne conduit pas logiquement à l'abandon de la défense de l'intérêt national, bien au contraire : il s'agit plutôt de développer une nouvelle perspective de l'intérêt national “ qui prenne en compte le chevauchement entre les intérêts nationaux. ” La théorie de la globalisation et la théorie marxiste adoptent toutes les deux une conception erronée du rôle de l'État. La première ne lui accorde pas assez d'importance, tandis que la seconde le réduit à n'être que le reflet des intérêts des classes dominantes, sans objectif collectif d'amélioration de la situation nationale.

On touche ici à la véritable signification de la guerre économique ; la puissance ou la vulnérabilité économique influe directement sur le niveau de sécurité nationale.

## II.2. Les armes économiques et leur efficacité

L'utilisation de l'arme économique n'est pas un jeu à somme nulle, puisqu'elle implique des pertes non seulement pour le pays cible mais également pour le pays initiateur. Dans le cas de sanctions multilatérales, c'est l'ensemble de l'économie mondiale qui est placé en situation sous-optimale. Plusieurs stratégies ont pu être employées, qui n'ont pas pour objectif le bien-être de l'économie nationale, ni son développement, mais plutôt l'affaiblissement ou l'asservissement d'une autre économie. L'efficacité d'une sanction économique est estimable par une comparaison des pertes des deux parties ; il s'agit donc bien d'une logique de guerre.

- *Les stratégies*

Relativement peu d'analyses économiques ont été consacrées à l'analyse des sanctions économiques internationales. Pour ce qui concerne leur typologie, D. Baldwin<sup>18</sup> fait la distinction entre les sanctions économiques négatives (comme l'embargo, le boycott, les restrictions d'importation, les gels de capitaux, la suspension de l'aide...) et les sanctions économiques positives (comme la fourniture d'aide, des garanties d'investissement, une discrimination tarifaire favorable...). J. Fontanel et L. Bensahel<sup>19</sup> ont étudié les différentes utilisations par les États de “ l'arme économique ” et ce, quel que soit le système économique en place ; pas moins de huit stratégies différentes de la guerre économique sont ainsi répertoriées<sup>20</sup>.

Deux types de théories économiques semblent particulièrement adaptées à leur étude : la théorie des Choix Publics (Public Choice) et la théorie des jeux, même si elles n'offrent guère

---

<sup>17</sup> Baldwin D. (1985), *Economic Statecraft*, Princeton, Princeton University Press

<sup>18</sup> Baldwin D. (1985), op.cit.

<sup>19</sup> Jacques Fontanel et Liliane Bensahel (1992), *La guerre économique*, *Arès* XIII/4, décembre, Grenoble, pp 9-50

<sup>20</sup> A savoir : le contrôle des échanges commerciaux, l'appauvrissement par l'effort de préparation à la guerre, la stratégie de la rupture, la stratégie de l'encerclement, la stratégie de la violence économique, la stratégie de la punition internationale, la stratégie de la domination et de la puissance économique, la stratégie de l'indépendance stratégico-économique.

d'informations quantitatives sur l'efficacité des armes économiques. La théorie du Public Choice semble pouvoir contourner la difficulté posée par une conception de l'État en tant qu'acteur unique des relations internationales, en mettant en évidence le rôle des différents groupes d'intérêts<sup>21</sup> ; les sanctions économiques peuvent avoir un impact politique sur le pays cible, même si elles ne sont généralement pas efficaces pour induire des dommages économiques décisifs dans ce pays, puisqu'elles permettent d'envoyer un signal au groupe d'opposition au régime en place à l'intérieur du pays-cible. La théorie des jeux constitue aussi un instrument fondamental d'analyse des sanctions économiques, étant entendu que toutes les situations d'information incomplète sont représentatives de cas concrets d'application des variables économiques à des fins politico-stratégiques. Cependant, cette méthode présente des limites importantes, comme le montre Lisa Martin<sup>22</sup> (hypothèses de simultanéité des décisions, d'unité et de rationalité des acteurs...).

Ces études des stratégies de guerre économique restent d'ailleurs peu nombreuses. En outre, rares sont celles qui ont mis en évidence, autrement que par une démarche qualitative, les effets quantitatifs des armes économiques. La plupart des analyses des sanctions économiques qui ont été développées sont non formalisées et reposent principalement sur des discussions autour d'études de cas. Cette méthodologie a notamment été utilisée par Klaus Knorr<sup>23</sup>, lequel a voulu montrer l'intérêt de l'utilisation des sanctions économiques internationales. Il utilise pour cela une analyse en termes de coût-efficacité, même s'il reconnaît que les estimations sont difficiles à entreprendre. L'utilisation des relations économiques extérieures comme moyen de pression politique est une application de « valeurs économiques » comme « ressources de puissance », notamment la fourniture de biens et de services, l'ouverture de marchés, l'extension des prêts, des dons financiers, des transferts de technologie, du gel des avoirs bancaires. L'utilisation de ces biens économiques ne sert pas seulement à la coercition, mais aussi au pouvoir structurel, au soutien de pays étrangers amis ou alliés, à l'affaiblissement des pays étrangers, aux sanctions positives et aux pseudo-sanctions. L'auteur défend fermement l'usage des « ressources de la puissance économique » dans la politique internationale. Il explique que si les États-Unis ont essuyé un nombre important d'échecs dans ce domaine, c'est parce que souvent de telles initiatives ont été insuffisamment préparées et leurs issues mal estimées ; la fragmentation des expertises politiques et économiques entre différentes bureaucraties en serait ainsi en grande partie responsable du relatif échec des mesures mises en place.

Les études autour de la guerre économique restent peu nombreuses, en comparaison avec l'importance qu'à eu l'utilisation de l'arme économique dans l'histoire des relations internationales. La difficulté posée par l'estimation des conséquences économiques et politiques des mesures utilisées, de même que l'imbrication étroite à ce niveau des considérations économiques, politiques et militaires, l'expliquent sans doute.

#### • *Quelques exemples d'utilisation de l'arme économique*

Les exemples d'utilisation de l'arme économique ont été nombreux depuis la fin de la seconde guerre mondiale, et notamment par les deux superpuissances durant la guerre froide. Si les États-Unis ont principalement utilisé l'arme économique à l'encontre de pays extérieurs à leur sphère d'influence, comme l'URSS, Cuba ou le Nicaragua, l'URSS a appliqué l'arme

---

<sup>21</sup> W. H. Kaempfer et A.D. Lowenberg (1992), *Using threshold models to explain international relations*, *Public Choice*, 73 (4), pp 419-443.

<sup>22</sup> Martin L.L. (1992), *Coercitive cooperation*, Princeton University Press, Princeton

<sup>23</sup> Knorr K. (1984), *Economic relations as an instrument of national power*, in McCormick G., Bissell R.E. (eds) (1984), *Strategic dimensions of economic behavior*, Praeger, New York, pp 183-207

économique à l'encontre des pays du bloc de l'Est qui ne suivaient pas le dogme imposé par Moscou, comme la Yougoslavie à la fin de la seconde guerre mondiale, l'Albanie ou la Chine de Mao. L'arme économique a également été employée par les Nations Unies, qui ont mis en place des sanctions économiques à l'encontre de la Rhodésie ou de l'Afrique du Sud, de l'Irak ou de la Serbie.

L'efficacité des sanctions économiques est très discutée aujourd'hui. Ainsi, les mesures de rétorsion décidées par l'URSS à l'encontre de la Chine, de la Yougoslavie et l'Albanie ont certes contribué à limiter le développement du potentiel industriel de ces trois pays, mais elles n'ont pas abouti à fragiliser les régimes en place ; au contraire, elles les auraient plutôt renforcés. Seule l'intervention militaire a été efficace pour réduire les velléités de déviationnisme idéologique ou politique, ainsi qu'en témoignent les écrasements des insurrections hongroises ou tchécoslovaques. De la même manière, le gouvernement américain de Carter visait la création de problèmes sociaux en Union soviétique, par la mise en place de l'embargo céréalier ; cette stratégie a globalement échoué. Les exemples d'échec sont nombreux. En outre, le coût de ces mesures pour le ou les pays initiateur(s) est souvent élevé, aussi bien sur le plan économique que politique. Ainsi, de nombreuses estimations ont révélé l'importance du coût de l'utilisation de l'arme économique par les Etats-Unis, en termes d'exportations (et donc d'emplois) perdues, mais également en termes de compétitivité des entreprises américaines sur les marchés internationaux. Par exemple, le COCOM (mis en place en 1949 et supprimé en 1994), qui contrôlait l'exportation de produits stratégiques (contenant des technologies de pointe, non exclusivement militaires) en direction de l'URSS, aurait plus profité aux industries européennes qu'américaines.

L'exemple des sanctions américaines à l'encontre de Cuba en 1960 est particulièrement illustratif de la difficulté d'utilisation de l'arme économique, qui peut aboutir à des effets « boomerang » rendant le coût de la sanction économique plus élevé pour le pays initiateur que pour le pays cible. Les Etats-Unis avaient ainsi imposé un embargo sur toutes les exportations américaines en direction de Cuba (à l'exception de la pharmacie), doublé d'une suppression du quota sucrier réservé à Cuba, ce qui faisait perdre à ce pays son principal client (avec un prix garanti d'achat du sucre élevé) et fournisseur d'aide technique et financière. Les sanctions américaines visaient à sanctionner la politique de Castro, qui en nationalisant les grandes propriétés agricoles avait porté atteinte aux intérêts de grandes sociétés américaines, et notamment les compagnies sucrières. La nomination de Che Guevara comme président de la banque nationale, puis la visite des soviétiques à Cuba en 1960, achevèrent de détériorer les relations américano-cubaines. En réponse aux mesures américaines, les soviétiques proposèrent d'acheter du sucre aux Cubains, en échange de produits, notamment de pétrole. L'opposition des compagnies de raffinerie présentes sur le territoire cubain conduisit à leur nationalisation, ainsi qu'à celle d'autres intérêts américains à Cuba. Les sanctions américaines s'amplifièrent alors mais jamais les Etats-Unis ne parviendront à faire voter des sanctions collectives contre Cuba ni à interrompre le commerce des autres pays de l'OCDE avec ce pays. Les sanctions américaines furent progressivement levées à partir de la fin des années 1960, pour être renforcé par la suite. Cette utilisation de l'arme économique par la première puissance mondiale à l'encontre d'un petit Etat voisin a abouti à un échec, en renforçant plutôt qu'en affaiblissant le régime en place, en dépit de l'appauvrissement de la population cubaine et en contribuant à développer une forte culture antiaméricaine dans le pays. Cet exemple montre que les sanctions économiques ne sont efficaces que si aucune source alternative de commerce se présente, ce qui n'a jamais été le cas pour Cuba (qui a bénéficié du soutien soviétique mais aussi des contestations de la politique américaine par ses alliés).

De même, les sanctions décidées par la communauté internationale à partir de 1991 pour affaiblir le dirigeant irakien S. Hussein n'ont pas été suffisamment efficaces pour créer les conditions de sa destitution. Pourtant, après la guerre du Golfe, ses chances de rester au pouvoir apparaissaient très faibles.

Comme toute guerre, la guerre économique a un coût, d'autant plus élevé que les relations économiques interrompues par le conflit étaient précédemment développées et que le degré de concentration des échanges des deux pays était élevé. Mais au delà d'une simple comparaison des pertes des parties impliquées dans le conflit, le bilan de l'utilisation de l'arme économique est difficile à établir, dans la mesure où il doit prendre en compte des paramètres divers, au niveau politique et économique.

## **Conclusion**

Il existe aujourd'hui deux acceptions principales de la guerre économique. D'abord, cette expression est utilisée pour distinguer une situation de concurrence exacerbée, impliquant des pratiques « déloyales », aussi bien au niveau des Etats que des entreprises. Mais il peut paraître abusif de parler à ce propos de « guerre économique », au regard de l'analyse économique et de la réalité des faits économiques contemporains. L'autre acception de ce concept de guerre économique semble la seule valable : elle implique l'utilisation de stratégies visant à nuire ou à affaiblir une économie adverse, dans un but politique ou militaire, même au risque de conduire l'économie mondiale à une situation sous-optimale. Cependant, la guerre économique au sens « strict » reste relativement peu étudiée, en dépit de la fréquence d'utilisation de l'arme économique, et notamment des sanctions. La question de la vulnérabilité et de la dépendance des économies à des stratégies extérieures reste également peu explorée par les économistes ; pourtant, plusieurs ouvrages majeurs (et notamment celui de Hirschman en 1945) ont cherché à remettre les préoccupations de pouvoir et de puissance à l'œuvre dans les relations internationales au centre de l'analyse économique.

---