



Communication & Influence

N°159 - Octobre 2024

Quand la réflexion accompagne l'action

Guerre économique, autonomie stratégique, droit, influence et conflits informationnels : le décryptage d'Olivier de Maison Rouge

Pourquoi Comes ?

En latin, comes signifie compagnon de voyage, associé, pédagogue, personne de l'escorte. Société créée en 1999, installée à Paris, Toronto et São Paulo, Comes publie chaque mois Communication & Influence. Plate-forme de réflexion, ce vecteur électronique s'efforce d'ouvrir des perspectives innovantes, à la confluence des problématiques de communication classique et de la mise en œuvre des stratégies d'influence. Un tel outil s'adresse prioritairement aux managers en charge de la stratégie générale de l'entreprise, ainsi qu'aux communicants soucieux d'ouvrir de nouvelles pistes d'action.

Être crédible exige de dire clairement où l'on va, de le faire savoir et de donner des repères. Les intérêts qui conditionnent les rivalités économiques d'aujourd'hui ne reposent pas seulement sur des paramètres d'ordre commercial ou financier. Ils doivent également intégrer des variables culturelles, sociétales, bref des idées et des représentations du monde. C'est à ce carrefour entre élaboration des stratégies d'influence et prise en compte des enjeux de la compétition économique que se déploie la démarche stratégique proposée par Comes.

"L'influence juridique doit être consacrée et érigée comme axe cardinal de la diplomatie économique, afin que les lois et règlements imprègnent davantage les rapports commerciaux à l'avantage des acteurs européens. C'est l'esprit de la stratégie d'influence par le droit engagée dernièrement par le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères." A l'heure où l'affaire Doliprane rappelle d'autres attaques en règle contre notre souveraineté économique (Alstom, Technip, etc.), il semble indispensable de conjuguer droit et influence pour optimiser notre appareil défensif et offensif. Car pour Olivier de Maison Rouge, docteur en droit et avocat spécialisé dans la protection des données, le secret des affaires, l'intelligence stratégique et la sécurité économique, "l'autonomie stratégique est la condition sine qua non de la protection de nos intérêts fondamentaux."



Dans l'entretien qu'il a accordé à Bruno Racouchot, directeur de Comes Communication, Olivier de Maison Rouge rappelle clairement que l'influence, dans toutes ses dimensions – diplomatique, militaire, économique, culturelle, sportive, linguistique, informationnelle – constitue une nouvelle fonction stratégique à part entière.

L'affaire Doliprane fait resurgir de mauvais souvenirs, liés à Alstom, Technip et tant d'autres... En réalité, au-delà des effets d'annonce, quid de notre souveraineté économique ? Sommes-nous capables de nous extraire de l'émotion et de l'instantanéité, pour penser sérieusement cette question-clé sur la longue durée et en termes stratégiques ?

En dépit d'un fort vent dominant teinté de confrontation économique et de déglobalisation, nos dirigeants restent largement inspirés par les dogmes ultralibéraux où les entreprises se vendent comme de vils articles de la grande distribution, sans hauteur de vue, hormis

le gain immédiat. Et souvent cela sert tout autant les mêmes intérêts des parties liées aux opérations : banquiers conseils, établissements financiers, agences de communication, affaires publiques, cabinets d'avocats, etc. Cependant, la crise sanitaire que nous avons traversée en 2020/2021 a largement remis au goût du jour des notions qui avaient longtemps été sacrifiées, telles que la souveraineté économique et l'autonomie stratégique dont le terme s'est imposé. Ces principes prévalent désormais, y compris dans le droit.

Ainsi, l'article L. 151-1 du Code monétaire et financier énonce par principe que les



relations financières entre la France et l'étranger sont libres. Par exception, en application de l'article L. 151-2 du même code, le Gouvernement, pour assurer la défense des intérêts nationaux, peut notamment soumettre à déclaration, autorisation préalable ou contrôle la "constitution et la liquidation des investissements étrangers en France" (régime des IEF).

Dès lors, dans certains secteurs limitativement énumérés, touchant à la défense nationale ou susceptibles de mettre en jeu l'ordre public et des activités essentielles à la

L'influence juridique doit être consacrée et érigée comme axe cardinal de la diplomatie économique, afin que les lois et règlements imprègnent davantage les rapports commerciaux à l'avantage des acteurs européens.

garantie des intérêts du pays, en application des articles L. 151-2 et L. 151-3 du Code monétaire et financier, les investissements étrangers en France sont soumis à une procédure préalable d'autorisation du ministre chargé de l'économie. Cette procédure peut se clôturer par un refus, ou une autorisation le cas échéant assortie d'engagements (maintien de l'emploi, maintien d'un siège, investissements locaux, etc.).

C'est dans ce cadre que le fameux décret dit "Montebourg" avait été tardivement élargi par le ministre

du Redressement productif pour contrer – sans succès – le rachat d'Alstom Energie par General Electric, en 2014, après des fusions-acquisitions géantes d'Alcatel, Arcelor, Pechiney, Lafarge ou encore Technip qui avaient contribué à démanteler l'appareil industriel français. Depuis lors, c'est sur le fondement du même régime de contrôle des investissements étrangers en France (IEF) que la vente de l'industriel de visée nocturne Photonis a été mise en échec contre un fonds d'investissement américain (2020).

De manière assez surprenante, Bruno Lemaire, alors ministre de l'Économie, avait menacé d'user de son veto dans le cadre de la vente envisagée de Carrefour au Canadien Couche-Tard. Cela étant, ce secteur est absent de la liste des activités du décret d'application des IEF qui sont essentiellement cantonnées aux entreprises de la défense, du numérique et plus largement au régalién. Le sujet Carrefour était *in fine* une agitation de matamore.

Dans l'affaire de la vente du Doliprane (en réalité la cession d'une filiale de Sanofi dénommée Opella), il a fallu un concert de prises de positions rappelant le dépeçage indécent de la France, pour que le Gouvernement s'invite à la table des négociations. Ce fut donc l'opinion publique qui fut mobilisée dans un premier temps, comme souvent. Par la suite, Sanofi a dû concéder que BPI prenne 1% du capital cédé (sur les 51% vendus car Sanofi conserve néanmoins 49% de sa participation) et que l'acquéreur s'oblige à déposer une demande au titre de la procédure IEF après de la Direction Générale du Trésor (la DGT, une direction en charge des IEF à Bercy). *In fine*, c'est contraint que le fonds américain CD&R retenu par Sanofi se soumette à ce contrôle, alors que l'activité-cible, objet de la cession, ne relève pas littéralement du décret d'application des IEF. C'est dire si la mobilisation aura eu davantage de portée que le texte lui-même ...

Comment le droit s'interconnecte-t-il avec ces conflits informationnels ? Et intègre-t-il la dimension influence ?

Si la France a un régime juridique clair et légitime, la réciproque n'est pas toujours évidente dans les autres pays d'investissement. Ainsi, outre des obstacles douaniers ou tarifaires, un protectionnisme latent existe aussi via des contrariétés et/ou obstacles administratifs locaux ou encore des réglementations territoriales à géométrie variable, volontairement complexes ou floues de manière à permettre aux autorités de ne pas s'enfermer dans un cadre contraignant. Dans une approche systémique, le droit ne s'applique pas de la même manière dans toutes les contrées et peut largement être instrumentalisé d'un pays à l'autre. La stratégie juridique d'intelligence économique sera donc fluctuante en considération de la nature des règles applicables à chaque sphère géographique. C'est d'ailleurs ce que l'on nomme dorénavant le *lawfare* – désormais (et enfin) admis comme menace majeure dans la doctrine de sécurité nationale – où le droit est précisément identifié comme une arme de guerre économique par des puissances hostiles. Ce faisant, le Secrétariat général à la défense et à la sécurité nationale (SGDSN) a parfaitement identifié *"l'usage stratégique de la norme (ou lawfare) comme l'un des instruments mobilisés par nos compétiteurs pour prendre l'ascendant en matière économique"* (Revue Nationale Stratégique, SGDSN, 2022).

La délégation parlementaire au renseignement (DPR), dans son rapport de 2023 sur les ingérences étrangères, recense notamment la réglementation ITAR, à savoir les règles qui régissent l'exportation – mais surtout la réexportation – d'armements vendus par les Etats-Unis ainsi que les technologies duales, à savoir les biens à double usage, civil et militaire. Ce faisant, les Etats-Unis d'Amérique se sont arrogés un droit de suite, permettant d'opposer un veto à la revente de matériel à des pays estimés hostiles aux intérêts américains. En "gendarme du monde" autoproclamés depuis 1991, ils dictent ainsi des choix diplomatiques de pays tiers et peuvent également bloquer des ventes de pays amis. Ce fut le cas pour la vente de missiles destinés à équiper les avions Rafale destinés à l'Égypte, la procédure ITAR en 2018 ayant frappé MBDA qui devait livrer les armements qui intégraient une puce électronique fournie à l'origine par un sous-traitant américain.

C'est pourquoi, l'influence juridique doit être consacrée et érigée comme axe cardinal de la diplomatie économique, afin que les lois et règlements imprègnent davantage les rapports commerciaux à l'avantage des acteurs européens. C'est l'esprit de la stratégie d'influence par le droit 2023-2028 engagée dernièrement par le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères (*Influence par le droit. Stratégie de la France 2023-2028*, MEAE, mars 2023).

Selon la *Revue Nationale Stratégique* de 2022, nous pouvons conclure que *"l'autonomie stratégique est la condition sine qua non de la protection de nos intérêts fondamentaux. (...) L'autonomie stratégique repose également sur d'autres facteurs : cohésion nationale, indépendance économique et industrielle, sécurisation de nos approvisionnements, influence internationale notamment au moyen d'une diplomatie forte. (...) L'influence, dans toutes ses dimensions – diplomatique, militaire, économique, culturelle, sportive, linguistique, informationnelle – est un domaine de contestation, qui nous impose une réponse coordonnée. Elle constitue une nouvelle fonction stratégique à part entière"*.

Et bien évidemment, le droit doit prendre toute sa part dans cette reconquête des esprits. ■

EXTRAITS

Charles de Gaulle et la guerre économique : le choix de l'indépendance nationale – I

Le 9 novembre 2020, Olivier de Maison Rouge publiait dans les colonnes de la revue de géopolitique *Conflits*, bien connue de nos lecteurs, une analyse entrant parfaitement en résonance avec l'esprit de ce numéro de *Communication & Influence*, intitulé Charles de Gaulle et la guerre économique : le choix de l'indépendance nationale. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si Olivier de Maison Rouge a choisi de faire figurer en exergue de son travail cette citation de Charles de Gaulle : "Sans indépendance économique, il n'y a plus d'indépendance tout court." Avec l'aimable autorisation de la revue *Conflits*, nous publions en p.3 et 4 les extraits les plus forts de cette étude. L'article peut être téléchargé dans son intégralité sur <https://www.revueconflits.com/olivier-de-maison-rouge-politique-economique-de-gaulle/>

En guise de préambule, Olivier de Maison Rouge rappelle, parlant du général de Gaulle : "Ce n'est pas lui faire injure que d'affirmer qu'il n'est pas un économiste de stricte obédience et que sa vision excluait souvent le champ commercial et financier. Il avait même une condescendance certaine pour les chefs d'entreprises. Pour autant, les rapports de puissance ne lui ont pas échappé et de fait, la sphère économique faisait partie intégrante de son grand dessein de redressement national. De même qu'il s'était toujours fait "une certaine idée de la France", il a toujours cru au Génie français. C'est sur cette indéfectible croyance qu'il a trouvé les efforts nécessaires à l'affirmation de l'indépendance stratégique. En effet, cette volonté affichée s'inscrit largement dans l'esprit du relèvement de la fierté nationale – qui fut son entreprise dès son retour au pouvoir en 1958 – et s'incarne dans le choix de l'indépendance stratégique qui gouverna son esprit toute sa vie durant. Aussi, ce choix de l'autonomie industrielle s'inscrit-elle dans ce choix de tirer la France vers le haut, parmi les grandes nations, dans un contexte de Guerre froide ; c'est aussi le choix manifeste de la 3^e voie, tout à la fois économique et géopolitique."

La politique du redressement national

"Cette politique d'indépendance nationale s'est traduite économiquement par des choix clairement colbertistes, que le général de Gaulle n'hésitait à qualifier de "dirigiste"², à savoir la définition de priorités industrielles visant à l'autonomie stratégique³ : énergie atomique, grands axes de circulations autoroutiers et ferroviaires, soutien aux chantiers navals, extraction pétrolière au Sahara, lancement du projet Concorde, les prémices d'Airbus, le choix spatial, soutien à la production agricole et préservation des marchés extérieurs, partenariats privilégiés avec l'Afrique pour l'exploitation de minerais et débouchés commerciaux, etc. Autant de secteurs où l'État intervenait à travers le Plan, et qui façonna durablement les conditions de la place française dans l'économie mondiale qu'elle a toujours en héritage. C'était l'application de la souveraineté économique tant louée depuis peu.

Tout ceci ne fut pas neutre, même en coût pour les finances publiques ; s'appuyant sur son ministre des Finances Valéry Giscard d'Estaing, la France dut se concentrer sur cet effort national, non sans peine, mais néanmoins les budgets étaient encore votés à l'équilibre. Cette démarche d'investissement fort par la sphère publique s'inscrivait dans un temps long, contribuant *in fine* à la prospérité nationale, dont les dividendes furent ensuite acquis aux nombreux gouvernements qui lui succédèrent. Cette action combinée dessine un véritable État stratège, servi par des grands commis, parfois bousculés malgré eux par le chef de l'État qui ne ménagea par les énergies pour restaurer l'économie française et l'engager sur la voie de l'indépendance. "Il faut contenir, régulariser, diriger l'effort national. Que la productivité s'accroisse. Que la puissance de la collectivité s'accroisse de manière aussi régulière, aussi peu saccadée que possible. Cela s'applique à la distribution de l'accroissement du revenu national."⁴

L'indépendance économique, "condition sine qua non de l'indépendance nationale"

Animé par une volonté sans faille, il avait intégré qu'aucun État ne peut être politiquement puissant sans reposer sur une grande puissance économique. "Comment voulez-vous – dit-il – que notre indépendance politique soit assurée, si nous n'assurons pas notre indépendance économique ? Il nous faut raffermir la stabilité économique"⁵ (...) "Nous ne pouvons avoir une politique indépendante et une défense indépendante, si nous n'avons pas une économie indépendante et des finances saines. C'est la condition sine qua non de l'indépendance nationale"⁶. À cet égard, le titre premier de la Constitution du 4 octobre 1958 s'intitule "De la souveraineté" et fait du Président de la République française le garant de l'indépendance nationale (article 5)."

Olivier de Maison Rouge décrit ensuite le dispositif juridique défensif de sécurité économique alors mis en place. Mais, précise-t-il, "loin de ressembler à un protectionnisme frileux confinant à l'autarcie, [Charles de Gaulle] fit le choix d'une souveraineté économique créant les conditions véritables d'une économie forte, prospère et offensive. Ce fut l'éclosion des fleurons industriels destinés à conquérir des places de marché à l'international et rivaliser avec les groupes étrangers. Il n'était cependant pas naïf sur la compétition déloyale internationale et les tentations d'hégémonie américaine, contre laquelle il a à proprement lutté." [suite p.4]

1/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

2/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

3/ Charles de Gaulle, *Mémoires d'espoir* (Plon, 1971, tome 2).

4/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

5/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

6/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1994, tome 1).

EXTRAITS

Charles de Gaulle et la guerre économique : le choix de l'indépendance nationale – II

[suite de la p.3] Olivier de Maison Rouge met alors l'accent sur le fait que cette volonté de puissance économique est indissociable de la volonté affichée d'une authentique autonomie stratégique. Explications.

"Son attitude hautaine, parfois provocatrice, a fait de la France un chef de file putatif des non-alignés (reconnaissance de la Chine, discours de Phnom Penh, fin de l'Algérie française et décolonisation, etc.)⁷. Selon les dires du président de la V^e République: "*Je veux faire entrer dans l'esprit des Français que, pour la France, c'est l'ère de l'indépendance. C'en est fini avec l'ère de l'impérialisme*"⁸. C'est précisément par ce bras de fer engagé contre l'Oncle Sam, en opposition farouche et orgueilleuse à l'impérialisme américain, qu'il s'inscrit dans les rapports de force directs et indirects, l'une des grilles de lecture de la guerre économique. Le Général de Gaulle fut incontestablement un acteur de cet affrontement macroéconomique. Dès 1945, il épousa la cause de l'indépendance nationale jusqu'à en irriter ses alliés, et s'opposa fermement à l'AMGOT, qui comprenait un projet de monnaie d'occupation initiée par les Américains⁹. Ce faisant, il prêcha pour la souveraineté monétaire. Revenu au pouvoir en 1958, il instaura le nouveau Franc fort ou "Franc Pinay" en 1960, avec les conseils de Jacques Rueff qui avait l'oreille du général en matière monétaire. Charles de Gaulle contestait l'hégémonie du Dollar-Or qu'il dénonça régulièrement comme "*le privilège exorbitant de l'Amérique*"¹⁰ et il fut le premier des Européens à exiger la conversion du billet vert en or qu'il rapatria sur le sol français. En 1965, il échangea plus de 150 millions de dollars en or, augmentant les réserves de 71,4% à 91,9%. Considérant qu'il s'agit d'une forme de crédit approprié par une puissance, il affirme: "*L'impérialisme américain, aucun domaine ne lui échappe. Il prend toutes les formes, mais la plus insidieuse est celle du dollar. (...) Les États-Unis ne sont pas fichus d'avoir un budget en équilibre. Ils se permettent d'avoir des dettes énormes. Comme le dollar est partout la monnaie de référence, ils peuvent supporter par les autres les effets de leur mauvaise gestion. Ils exportent leur inflation dans le monde entier.*"¹¹

Amis, alliés, mais pas alignés

"De même, en 1946, il combatta son Commissaire au Plan, Jean Monnet, véritable émissaire des Américains, dans le cadre de la négociation du prêt-bail qui préfigurerait le plan Marshall sous la tutelle de l'European Cooperation Administration (ECA). Celui qui était encore le Président du conseil par intérim ne voulait pas que la France devienne un débiteur entre les mains des États-Unis. C'est pourquoi, avec la même vigueur, il stigmatisa les accords Blum-Byrnes (1947) qui favorisent la diffusion de productions cinématographiques hollywoodiennes, moyennant un soutien financier¹². S'agissant du commerce international, le Général de Gaulle a fait échec aux accords du GATT (ancêtre de l'OMC), sachant que le libre-échange prôné par ces instances allait mettre en péril la production française au bénéfice des importations étrangères, cherchant à préserver ses marchés privilégiés. "*La concurrence internationale, à laquelle nous soumettent la fin des douanes à l'intérieur du Marché commun et la libéralisation des échanges mondiaux, met nos entreprises devant des problèmes que jadis leur épargnait le protectionnisme*"¹³ écrit-il postérieurement.

Son grand projet d'indépendance, qu'il fut véritablement en mesure de porter après avoir tourné la page algérienne en 1962, ne pouvait que contrarier les Américains tout à leur combat contre le camp soviétique. Le choix de l'autonomie s'interprétait comme un refus de se ranger aux côtés des Alliés occidentaux. En cela, il préfigura le principe que reprendra ensuite le "néo-gaullien" Hubert Védrine: "amis, alliés, mais pas alignés". Au titre de l'œuvre posthume du général, parmi les gaullistes qui lui survécurent ensuite, relevons le rôle de Bernard Esambert, polytechnicien, ancien conseiller de George Pompidou (1967-1968), qui théorisa en grande partie les questions de guerre économique¹⁴, mais encore, *Primus inter pares*, le programme de Michel Debré, ancien Premier ministre (1958-1962), candidat à l'élection présidentielle en 1981, qui reprit activement le thème de la guerre économique. Enfin, on ne peut passer sous silence le travail de la commission Martre¹⁵ sur l'intelligence économique (1994), acte fondateur d'une profonde réflexion sur la place de la France dans la compétition économique internationale.

À vrai dire, le général de Gaulle a façonné une économie forte, assise sur des bases protectionnistes, voyant poindre l'hégémonie américaine et son expansionnisme économique asymétrique qui allait plonger les pays dans la guerre économique qui fera rage après la chute de l'empire soviétique. Cet affrontement géoéconomique est toujours en cours, mais la France, qui a épousé la doctrine de l'adversaire au détriment des principes gaulliens, est désormais distancée et affaiblie".

7/ Georges-Henri Soutou, *La guerre froide de la France 1941-1990* (Tallandier, 2018).

8/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était De Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

9/ Eric Branca, *L'ami américain. Washington contre De Gaulle 1940-1969* (Perrin, 2017). Voir le n° de Communication & Influence avec Eric Branca: http://www.comes-communication.com/files/newsletter/Communication&Influence_septembre_2017_Eric_Branca.pdf

10/ Conférence de presse du 4 février 1965.

11/ Cité par Alain Peyrefitte, *C'était de Gaulle* (Editions de Fallois/Fayard, 1997, tome 2).

12/ Éric Branca, *L'ami américain. Washington contre De Gaulle 1940-1969* (Perrin, 2017).

13/ Charles de Gaulle, *Mémoires d'espoir* (Plon, 1971, tome 2).

14/ Bernard Esambert, *La guerre économique mondiale* (Orban, 1991).

15/ Henri Martre, polytechnicien, ancien membre du Commissariat au plan et président d'Aérospatiale.

EXTRAITS

Existe-t-il un droit de la guerre économique ?

Analysant les sanctions économiques prises par la France contre la Russie à l'occasion du conflit ukrainien, Olivier de Maison Rouge s'est posé la question de savoir s'il existait un droit de la guerre économique. Dans la seconde partie d'un article publié sur le site de l'Ecole de pensée sur la guerre économique (EPGE, dont il est l'un des cinq cofondateurs), il tente de cerner brièvement ce qu'est la guerre par l'économie. Extrait. [L'article peut être téléchargé dans son intégralité sur : <https://www.epge.fr/existe-t-il-un-droit-de-la-guerre-economique/>]

"La guerre économique ne doit pas se confondre avec la guerre à l'économie, telle que la destruction ou le sabotage, par des moyens armés, d'usines d'armement, de voies de communication, de sites aéroportuaires, des approvisionnements, des moyens de télécommunication, des infrastructures cyber, etc., lesquelles actions relèvent davantage de la guerre totale¹. La guerre à l'économie, c'est neutraliser les capacités de production et de transport de l'ennemi. La guerre économique n'est pas non plus la guerre à l'économie que les altermondialistes mènent dans leur velléité d'anéantissement du capitalisme sous toutes ses formes. Si la guerre économique n'empêche pas la remise en cause d'un modèle économique, elle ne se rattache pas aux contempteurs du capitalisme, sauf à en dénoncer les dérives. Enfin, elle n'est pas l'économie de guerre à savoir l'effort industriel des entreprises d'armement pour alimenter l'appareil militaire en armement. En réalité, la guerre économique prospère précisément en temps de paix et constitue l'affrontement géoéconomique des grandes puissances, à défaut d'employer des moyens armés.

D'où le recours essentiel aux stratégies indirectes et/ou asymétriques dont le droit, la fiscalité, les technologies, les normes environnementales, etc. Elle est un affrontement de volonté dans le champ économique, créant un rapport du fort au faible, et sans déclaration de guerre préalable. Le bannissement de banques russes de la plate-forme de compensation électronique SWIFT en est l'illustration. Ce sont aussi les gels des avoirs financiers ou encore les embargos décrétés sur des armements et biens à double usage. L'universitaire Frédéric Munier précise : *"La guerre économique peut tout d'abord être définie, au sens strict, comme une modalité de la guerre. Elle s'inscrit alors dans un contexte de conflit entre nations sous la forme d'actions de violence économiques : l'embargo, le boycott, des mesures de contingentement en sont des exemples parmi d'autres. Les armes économiques sont mises au service d'un projet politique, le plus souvent l'affaiblissement d'une cible. (...) Cette guerre économique s'apparente à une guerre par l'économie."*²

Guerre économique ou conflit légal ?

"Dès lors, peut-on considérer que la guerre économique, qui constitue réellement un affrontement caractérisé, est un conflit de nature conventionnelle susceptible de s'inscrire dans un conflit armé ? Rappelons que les traités et accords internationaux ne désignent pas les armes et procédés propres à la guerre ; le droit en exclut ou encadre certaines : nucléaire, chimique, bactériologique. L'emploi de l'arme cyber – offensive ou défensive – est devenu un élément incontournable pour les armées modernes. Par voie de conséquence, le droit de la guerre n'obéit pas à une classification stricte des armements.

En revanche, pour revenir à la charte de l'ONU, il est expressément prévu une graduation dans l'échelle des sanctions susceptibles d'être infligées à un pays fauteur de guerre. A cet égard, l'article 41 prévoit que le Conseil de sécurité peut décider diverses mesures n'impliquant pas l'emploi de la force armée. *"Celles-ci peuvent comprendre l'interruption complète ou partielle des relations économiques et des communications ferroviaires, maritimes, aériennes, postales, télégraphiques, radioélectriques et des autres moyens de communication, ainsi que la rupture des relations diplomatiques."* Ce n'est qu'après avoir épuisé ces actions qui se seraient révélées infructueuses, que le recours à la force armée peut être utilisé afin de restaurer la paix. Cela signifie que les mesures de "guerre économique" s'appliquent en amont de l'emploi des armes, durant un temps qui n'est pas encore la guerre à proprement parler. A ce titre, Jean-Vincent Holeindre déclare : *"Alors que le droit de la guerre n'interdit pas de tuer, mais encadre l'usage de la force, à mon sens, l'économie est plus proche de la paix que de la guerre."*³ Pour autant, il ne faut pas oublier que bien souvent les mesures de guerre économique, à l'instar de celles exprimées par Bruno Lemaire, s'appliquent également en temps de guerre pour affaiblir et contraindre l'adversaire. Dès lors, la guerre économique s'applique tout autant en période de conflit, et s'intègre à la guerre totale comme l'a précisément supposé Dimitri Medvedev.

C'est en ce sens que s'était exprimé le juriste allemand Carl Schmitt à l'aube de la seconde guerre mondiale. *"Le passage à la guerre totale consiste dès lors en ceci que des secteurs extramilitaires de l'activité humaine (l'économie, la propagande, les énergies psychiques et morales des non-combattants) sont engagés dans la lutte contre l'ennemi. Ce dépassement du plan exclusivement militaire entraîne non seulement un élargissement quantitatif, mais encore une promotion qualitative. C'est pourquoi loin d'atténuer l'hostilité, il la renforce."*⁴ Prenons donc garde à ne pas user sans discernement de l'arme économique qui ne ferait qu'accroître un conflit encore très localisé et privilégions la paix et la sécurité."

1/ Voir Jean Tannery (1878-1939) à l'origine de la guerre économique, par Michaël Bourlet, in "Guerres mondiales et conflits contemporains", 2004/2, n° 214.

2/ Munier Frédéric, *La Guerre économique*. Rapport Anteios 2010 (PUF, 2009).

3/ Holeindre Jean-Vincent, *La ruse et la force* (Perrin, 2017).

4/ *La notion de politique*, corollaire II : du rapport entre les concepts de guerre et d'ennemis (1938).

BIOGRAPHIE

Docteur en droit, diplômé de Sciences-politiques, Olivier de Maison Rouge est avocat. Membre associé de Lex-Squared (www.lex-squared.com) il a pour principaux domaines de compétences le numérique, la protection des données, le secret et le droit des affaires, l'intelligence stratégique et la sécurité économique. Il publie d'ailleurs en novembre *Les cyberrisques. La gestion juridique des risques à l'ère immatérielle* (LexisNexis – Numérique et droit). Cet ouvrage fait suite à trois autres touchant directement la thématique abordée ici : *Penser la guerre économique. Bréviaire stratégique* (VA Editions, 2018), *Survivre à la guerre économique* (VA Editions, 2020) et *Gagner la guerre économique* (VA Editions, 2022).

Ayant été amené au cours de sa carrière à défendre des entreprises victimes de pillage technologique dans des dossiers majeurs, il s'est très tôt spécialisé dans la protection du patrimoine intellectuel et informationnel des entreprises et a développé une expertise pionnière dans le domaine de l'intelligence juridique, domaine qui désigne la stratégie et l'ingénierie juridique des informations stratégiques. Il a théorisé la matière au travers de nombreuses conférences (colloques à l'Assemblée nationale, Cour de cassation, universités, etc.) et de contributions (Editions Francis Lefebvre, Lamy, *Revue Internationale d'Intelligence Economique*), mettant en avant la nécessité d'aborder la matière juridique de manière transversale, estimant que le droit n'est pas une fin en soi mais un moyen de compétition économique. Aux côtés de Bernard Carayon, en matière de secret des affaires, il a été



auditionné par de nombreux services de l'Etat (D2IE, SCIE, SISSE...). Il est référent "Secrets/Savoir-faire" auprès de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle (INPI), membre de la commission permanente "secrets d'affaires" de l'Association Internationale pour la Protection de la Propriété Intellectuelle (AIPPI), membre du comité d'éthique du Syndicat Français de l'IE (SYNFIE) et membre du comité scientifique de l'Institut de l'Intelligence Economique. Aux côtés de Christian Harbulot, Nicolas Moinet, Ali Laïdi et Eric Delbecque, il est l'un des cinq fondateurs de l'Ecole de pensée sur la guerre économique - <https://www.epge.fr/>

Auteur de plusieurs dizaines d'articles sur le droit du renseignement économique et le secret des affaires, il est l'auteur de deux ouvrages de référence sur ce sujet : *Le droit de l'intelligence économique : patrimoine informationnel et secrets d'affaires* (Lamy, 2012), *Le droit du renseignement : renseignement d'Etat, renseignement économique* (Lexis Nexis, 2016). Le premier est essentiellement consacré à la dimension juridique de l'information stratégique, dans tous ses ressorts (définition, collecte, protection, influence). Le second est consacré à l'étude comparative du renseignement d'Etat et de la collecte privée des informations stratégiques. Il a enseigné plusieurs années le droit commercial et le droit des contrats au sein d'écoles de commerce et d'universités. Il est professeur associé à l'EGE (Ecole de guerre économique), à l'ILERI (Ecole des relations internationales) où il enseigne l'intelligence juridique, et à l'Ecole Supérieure de Sécurité des Entreprises (ESSE).

L'INFLUENCE, UNE NOUVELLE FAÇON DE PENSER LA COMMUNICATION DANS LA GUERRE ECONOMIQUE

"Qu'est-ce qu'être influent sinon détenir la capacité à peser sur l'évolution des situations ? L'influence n'est pas l'illusion. Elle en est même l'antithèse. Elle est une manifestation de la puissance. Elle plonge ses racines dans une certaine approche du réel, elle se vit à travers une manière d'être-au-monde. Le cœur d'une stratégie d'influence digne de ce nom réside très clairement en une identité finement ciselée, puis nettement assumée. Une succession de "coups médiatiques", la gestion habile d'un carnet d'adresses, la mise en œuvre de vecteurs audacieux ne valent que s'ils sont sous-tendus par une ligne stratégique claire, fruit de la réflexion engagée sur l'identité. Autant dire qu'une stratégie d'influence implique un fort travail de clarification en amont des processus de décision, au niveau de la direction générale ou de la direction de la stratégie. Une telle démarche demande tout à la fois de la lucidité et du courage. Car revendiquer une identité propre exige que l'on accepte d'être différent des autres, de choisir ses valeurs propres, d'articuler ses idées selon un mode correspondant à une logique intime et authentique. Après des décennies de superficialité revient le temps du structuré et du profond. En temps de crise, on veut du solide. Et l'on perçoit aujourd'hui les prémices de ce retournement.

"L'influence mérite d'être pensée à l'image d'un arbre. Voir ses branches se tendre vers le ciel ne doit pas faire oublier le travail effectué par les racines dans les entrailles de la terre. Si elle veut être forte et cohérente, une stratégie d'influence doit se déployer à partir d'une réflexion sur l'identité de la structure concernée, et être étayée par un discours haut de gamme. L'influence ne peut utilement porter ses fruits que si elle est à même de se répercuter à travers des messages structurés, logiques, harmonieux, prouvant la capacité de la direction à voir loin et sur le long terme. Top managers, communicants, stratèges civils et militaires, experts et universitaires doivent croiser leurs savoir-faire. Dans un monde en réseau, l'échange des connaissances, la capacité à s'adapter aux nouvelles configurations et la volonté d'affirmer son identité propre constituent des clés maîtresses du succès".

Ce texte a été écrit lors du lancement de *Communication & Influence* en juillet 2008. Il nous sert désormais de référence pour donner de l'influence une définition allant bien au-delà de ses aspects négatifs, auxquels elle se trouve trop souvent cantonnée. L'entretien que nous a accordé Olivier de Maison Rouge va clairement dans le même sens. Qu'il soit ici remercié de sa contribution aux débats que propose, mois après mois, notre plate-forme de réflexion.

Bruno Racouchot
Directeur de Comes

Communication & Influence

UNE PUBLICATION DU CABINET COMES

Paris ■ Toronto ■ São Paulo

Directrice de la publication : Sophie Vieillard

Illustrations : Rossana

CONTACTS

France (Paris) : +33 (0)1 47 09 36 99

North America (Toronto) : +00 (1) 416 845 21 09

South America (São Paulo) : + 00 (55) 11 8354 3139

www.comes-communication.com



Quand la réflexion accompagne l'action