

## Pas de « défense économique » sans « attaque économique »



Article rédigé par [geopragma.fr](http://geopragma.fr), le 02 août 2019

Source [[geopragma.fr](http://geopragma.fr)] De façon assez discrète, le gouvernement réorganise ses services chargés d'œuvrer de manière non militaire à la défense du pays. Après les différentes structures de renseignement c'est au tour des structures économiques d'être repositionnées. Alors qu'une rivalité entre les services d'intelligence économique de Bercy et de Matignon (auquel le secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale – SGDSN – est rattaché) créait depuis longtemps des tensions néfastes, une clarification des rôles de chacun est intervenue récemment.

Le schéma retenu, si l'on en croit la presse, pour coordonner l'action de tous les intervenants n'est pas vraiment caractérisé par une grande simplicité : c'est le service de sécurité économique (SISSE) du ministère des Finances qui coordonne le dispositif, donc l'action du comité de liaison entre les ministères concernés par les dossiers traités par le Conseil national de défense (le « COLISE ») ainsi que le volet économique de l'action des différents services de renseignement ; mais, pour mener à bien cette mission, le SISSE agit sous la présidence du directeur du SGDSN. Il faut donc faire preuve d'optimisme pour imaginer que l'enchevêtrement des compétences respectives des différentes entités concernées sera toujours harmonieux. Mais cette volonté d'organiser l'action des différentes structures doit être saluée, de même que le choix du vocable utilisé : il y a peu, parler d'« intelligence » (au sens anglo-saxon du terme, celui de « renseignement ») économique était jugé provocateur dans certains milieux, assumer aujourd'hui la nécessité d'une « défense économique » montre que le réalisme fait parfois des progrès.

De cette initiative peut être rapprochée la publication, le 26 juin, du rapport élaboré, à la demande du Premier Ministre, par le député Raphaël Gauvain, dont le titre est à lui seul révélateur d'un nouvel état d'esprit (« *Rétablir la souveraineté de la France et de l'Europe et protéger nos entreprises des lois et mesures à portée extraterritoriale* ») et dont certaines affirmations témoignent d'une volonté de ne pas se voiler la face : « *Les Etats-Unis ont entraîné le monde dans l'ère du protectionnisme judiciaire... Les entreprises françaises ne disposent pas aujourd'hui des outils juridiques efficaces pour se défendre contre les actions judiciaires extraterritoriales engagées à leur encontre... Les actions engagées* (par les Etats-Unis) *semblent motivées économiquement et les cibles choisies à dessein* ». Même si, sur le fond, il n'y a là rien de nouveau, l'affirmer de manière aussi claire et quasi-officielle est loin d'être neutre.

Réjoignons-nous donc de ces évolutions. Reste à savoir quelles en seront les conséquences pratiques. Car poser les problèmes et mieux se coordonner pour les traiter ne sont que des préalables à l'action. A cet égard quatre principales questions se posent.

La première interrogation porte sur ce que l'on veut protéger. La volonté de Bercy est surtout d'éviter que des entreprises françaises qui constituent un enjeu technologique, industriel ou économique passent sous le contrôle d'entreprises étrangères, une attention particulière étant portée aux PME et aux *start-up*, nécessairement plus fragiles et qui ont régulièrement besoin de ressources supplémentaires qu'elles peinent souvent à trouver en France, où les investisseurs n'aiment pas beaucoup le risque et sont découragés à l'aimer. Mais de quelles entreprises parle-t-on ? Celles dont le siège social, ou le principal centre de recherche, est implanté en France ? Celles dont la majorité des actionnaires, ou ceux qui contrôlent ses instances dirigeantes (quand ils existent), sont français ? Celles dont le gouvernement a considéré qu'elles interviennent dans un secteur jugé par lui stratégique, ou qu'elles sont indispensables à l'équilibre du tissu industriel local ? Celles qui ont en France la plus grande part de leur chiffre d'affaires ou de leur effectif, ou

le syndicat le plus remuant, etc. ? Ou bien, plus simplement, une entreprise a-t-elle autant de nationalités que d'implantations, auquel cas le concept est vidé de son sens et l'on n'a guère avancé pour définir les enjeux de la défense économique ?

Une autre approche pour répondre à cette première interrogation consiste à prendre en compte les menaces que recèlent les nouvelles technologies, en particulier les technologies numériques : Thierry Breton, le PDG d'Atos, estime qu'après avoir réussi à maîtriser les trois espaces territorial, maritime et aérien, les hommes doivent aujourd'hui apprendre à dominer l'« espace informationnel », pour éviter de passer sous la domination d'entreprises ou d'Etats qui utiliseraient les données qu'elles recueillent pour remettre en cause la souveraineté de tiers ; il plaide donc — c'est bien sûr son intérêt mais cela ne disqualifie pas pour autant son propos — pour la constitution dans ce domaine de champions mondiaux et pour un soutien accru à l'intelligence artificielle, seule capable d'exploiter des quantités énormes de données. L'image des quatre espaces est belle mais la problématique n'est-elle pas plus large ? Doit-on protéger le potentiel économique d'un pays ou les conditions qui permettent à ce pays d'acquérir ce potentiel, d'en profiter et de le développer ? Auquel cas il est difficile de donner des limites à ce qui relève de la seule « économie » : la « défense économique » n'est jamais qu'un aspect de la défense tout court.

La deuxième interrogation concerne le fait de savoir contre quoi, ou qui, l'on doit se « défendre ». Le problème ici vient de ce que les alliances militaires ne recouvrent pas nécessairement les communautés d'intérêt économique, ce qui vient en contradiction avec la conclusion du point précédent. Même s'il faudrait être bien naïf pour s'imaginer que les alliances militaires sont fondées sur le précepte cher aux mousquetaires de d'Artagnan et que les Etats y oublient leurs intérêts pour ne penser qu'au bien du groupe, les porosités sont plus fortes dans le domaine économique, qui est de plus régi par des horizons temporels différents de ceux des alliances militaires. Les entreprises, plus que les Etats, ignorent les frontières. Si la ligne Maginot s'est révélée être une illusion militaire, les murs sont encore plus facilement contournables dans le domaine économique ; seuls les financiers font semblant de croire aux *chinese walls*.

L'efficacité économique d'un pays repose aujourd'hui sur une conjonction de grosses entreprises qui sont les leaders de leur secteur d'activité et de *start up* agiles : les premières doivent avoir une taille mondiale, ce qui passe nécessairement par des alliances, de formes diverses, avec des entreprises étrangères, alliances qui les obligent à concilier les intérêts de plusieurs nations, voire à acquérir une double ou triple nationalité, comme Renault-Nissan et Air-France-KLM se relaient pour nous le rappeler ; les secondes doivent pouvoir séduire chercheurs, innovateurs et investisseurs là où ils se trouvent et pas seulement dans leur pays d'origine, à supposer que celui-ci ait pu les conserver. Seuls les pays-continentaux peuvent envisager de se développer de manière à peu près autonome mais les nouvelles Routes de la Soie montrent que vient un temps où cela ne suffit plus et où il faut sortir de ses frontières. Dans ces conditions, il n'est pas facile d'agir autrement qu'au cas par cas et de définir *a priori* une stratégie, ce qui serait pourtant nécessaire pour être efficace. Ne poussons pas, toutefois, le raisonnement trop loin : certains pays et certaines entreprises ont une stratégie de conquête quasiment affichée et leurs projets nécessitent d'être examinés sans qu'il soit nécessaire de tergiverser longtemps.

La troisième interrogation concerne les moyens pouvant être utilisés au titre de la défense économique. Certains relèvent de problématiques juridiques, la puissance publique devant autoriser, ou pouvant s'opposer, à la prise de contrôle d'une entreprise française par une entreprise étrangère : le « décret Montebourg » de 2014, qui renforce un texte de 2005, en est un exemple. Le problème est que ces dispositifs, s'ils traitent de manière indifférenciée toutes les entreprises étrangères, peuvent entrer en conflit avec des directives européennes (voir les débats relatifs aux *golden shares*), voire avec les normes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). D'autres moyens d'intervention supposent l'existence de ressources publiques pouvant être investies dans l'entreprise qui demande à être défendue ou qui veut financer un programme de recherche ou de développement stratégique (les aides à la production étant prohibées, sauf exceptions) : la France s'est, avec la Banque Publique d'Investissement (BPI) d'une part, les programmes d'investissement d'avenir (PIA) financés par des emprunts comptabilisés de manière spécifique, d'autre part, dotée d'outils financiers adéquats mais ceux-ci font pâle figure par rapport aux fonds d'investissement des grands pays, ou de pays qui, tels les pays pétroliers – y compris la Norvège –, ont accumulé des réserves financières importantes. La nationalisation peut constituer une arme de défense ultime mais elle ne saurait être plus qu'une situation d'attente donnant le temps de trouver une solution plus durable.

Retrouvez l'intégralité de l'article [en cliquant ici](#)

02/08/2019 06:00