

Concurrence économique internationale ou guerre économique, quelle métamorphose de la scène économique internationale ?

¹Soufiane Ziani, Phd, ²Abdelwafi Elaidouni, Pr.

¹Laboratory of Management and Economic Competitiveness (LARCEPEM) à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales-Souissi- Université Mohammed V de Rabat, Maroc.

²Laboratory of Management and Economic Competitiveness (LARCEPEM) à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales-Souissi- Université Mohammed V de Rabat, Maroc.

Abstract: This work aims to study the evolution of the international economic competition and its transformation into an economic warfare. This concept of economic warfare, which certainly lacks clarity, asserts itself as international competition intensifies, it is often used to define complex and ambiguous situations which economic and politic strategies interfere, a careful reading of this concept will be given in order to know its exact meaning. In the end, it seems necessary to us to take a new look at the international economy in the age of the geo-economy and the reality of its transformation into a political and military weapon.

Keywords : international economic competition, economic warfare, geo-economics, power balance.

Résumé : Ce travail a pour objet d'étudier l'évolution de la concurrence économique internationale et sa transformation en une guerre économique. Ce concept de guerre économique, qui certes manque de clarté, s'affirme au fur et à mesure que la concurrence internationale s'exacerbe, il est souvent utilisé pour définir des situations ou des stratégies politico-économiques complexe et ambiguë, une lecture attentive lui sera donnée afin d'évaluer sa portée exacte. En fin il sera possible de voir d'un nouvel œil l'économie internationale à l'âge de la géo-économie et la réalité de sa transformation en une arme politique et militaire.

Mots clés: concurrence économique internationale, guerre économique, géo-économie, rapport de force, puissance.

Date of Submission: 25-11-2020

Date of Acceptance: 09-12-2020

I. Introduction

Il y a trente ans, la fin de l'URSS et par conséquent la fin de la bipolarité du monde, consacrait le triomphe du capitalisme et faisait entrer de plain-pied l'ensemble de la planète dans l'ère de la mondialisation. Popularisée par Theodore Levitt dans un article resté célèbre, la « mondialisation des marchés » devenait enfin une réalité au fur et à mesure que les pays du bloc communiste acceptaient l'entrée dans l'économie de marché. De ce fait, la mondialisation enclenchée s'est déployée pleinement à partir des années 1990. Les deux dernières décennies ont de ce point de vue été marquées par une exacerbation de la concurrence et une transformation profonde de la manière avec laquelle les entreprises internationales se font concurrence.

Aujourd'hui l'ouverture économique et commerciale à l'international débouche sur des affrontements économiques qui impliquent tous les acteurs de la scène economico-politique internationale. Ce paradoxal mélange d'hyper concurrence, mène assez souvent à des situations de conflictualité économique (cachées ou affichées) où Entreprises et Etats s'affrontent sans merci. Cette concurrence est considérée comme une guerre économique par plusieurs économistes.

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 XXème 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.

A ce propos, quelques interrogations se posent :

1. Pourquoi et comment nous en sommes arrivés à cette situation d'affrontement économique qui s'apparente à une guerre économique ? est-ce bien une résultante d'une métamorphose de la concurrence économique internationale ?
2. Quelle définition peut-on donner à la guerre économique ? et quel rôle peut jouer la puissance économique des pays dans l'échiquier mondial des rapports de force ?

Dans un premier temps nous allons aborder le cadre historique de l'évolution de la concurrence, puis après nous allons traiter la réalité de sa transformation en une guerre économique. En fin il sera possible de voir d'un nouvel œil l'économie internationale et sa transformation en un instrument de puissance politique et militaire.

II. Évolution de la concurrence économique internationale

En 1945, les Etats unies sont à l'apogée de leur puissance. Plus grand producteur mondial, ils apparaissent aussi comme le pays des plus grandes firmes internationales. Ils se posent sans contestation possible comme le leader du « monde libre » et la première puissance de la planète.

Les années 1960 voient un mouvement de firmes internationales se développer fortement, les grandes firmes et banques connaissent un taux de croissance rapide. Certes, cette croissance économique laisse apparaître certaines failles et limites, notamment parce que la capacité de production pâtit de la difficulté de s'écouler facilement sur le marché, déclenchant ainsi la genèse d'une féroce concurrence entre les entreprises et une quête de nouveaux marchés. L'ère du marketing débuta alors aux Etats-Unis. Cette « ère du marketing » succéderait à une « ère de la vente » (1930-1950), elle-même précédée d'une « ère de la production » (1870-1930). L'ère de la production se caractériserait par un environnement faiblement concurrentiel, une attention exclusive portée par les managers aux aspects technologiques et industriels, et par une absence d'efforts soutenus sur le plan commercial, les produits se vendant d'eux-mêmes en raison d'un excès de demande soluble par rapport à une offre réduite. Par la suite, l'ère de la vente serait essentiellement caractérisée par la nécessité de mettre en place des méthodes commerciales agressives – liée au contexte économique défavorable issu de la crise de 1929 – méthodes soutenues par un effort en matière de recherche commerciale et de publicité. Dans cette histoire officielle, l'ère du marketing marqua une première étape dans la manière avec laquelle les entreprises pouvaient se faire la concurrence, viendra ensuite, à travers le temps, le développement des méthodes sophistiquées pour se différencier sur le marché et faire face à une concurrence économique grandissante.

La concurrence internationale peut être définie de manière générale comme le processus par lequel les entreprises multinationales rivalisent entre elles sur le marché mondial pour satisfaire au mieux les attentes des clients. Cette dynamique peut prendre différentes formes : les entreprises peuvent s'affronter sur le terrain des prix ; elles peuvent tenter de se différencier les unes des autres par l'innovation ou la différenciation des produits (qualité, variété), mais aussi par leur capacité de s'adapter aux normes spécifiques de chaque pays. Or que la concurrence internationale de nos jours, incite les entreprises et les Etats à réactiver des actions économiques parfois létales contre leurs « ennemis économiques » ou à développer de nouvelles stratégies pour se protéger contre les violences concurrentielles.

L'émergence de nouveaux pays capitalistes a donné une nouvelle forme à la réalité concurrentielle. La croissance économique ne se fait plus au nord, le chamboulement du centre de gravité de l'économie mondiale a entraîné à la fois la fin de la rente et l'exacerbation de la compétition qui bouscule tous les acquis et les équilibres traditionnels, le monde des affaires est devenu progressivement l'espace de l'expression de la force et de la puissance des Etats.

Définir la concurrence internationale et ses moyens actuels, complexe et ambiguës n'est pas un exercice facile. Loin de la concurrence pure et parfaite ou même la concurrence imparfaite, l'hyper concurrence de nos jours se joue sur une nouvelle dimension d'affrontement économique où tous les moyens sont bons pour gagner des parts de marché.

Aujourd'hui, la compétition internationale apparaît à une guerre, elle ne permet qu'aux meilleurs, et à ceux qui sont prêts, d'exister. Les entreprises ainsi ont adapté au fur et à mesure leurs structures pour être le plus compétitif que possible jusqu'à l'âge où la guerre économique est devenue une réalité qui définit la scène économique internationale.

III. De la concurrence économique internationale à la guerre économique

Le mythe de la mondialisation heureuse a vécu. La chute du mur de Berlin fit espérer un temps qu'un nouvel ordre international, pacifique et fait de prospérité, pouvait rapidement succéder à la bipolarisation de la scène internationale. Mais il faut se rendre à l'évidence : de nouvelles formes de conflictualité succédèrent aux confrontations politico-militaires et idéologiques caractéristiques de l'époque de la lutte contre le totalitarisme brun puis rouge. L'économie serait désormais l'un de ces champs majeurs d'affrontement. Non seulement les entreprises allaient se lancer dans une compétition jamais égalée pour la conquête de nouvelles parts de marché, mais les Etats eux-mêmes allaient s'investir dans la quête de puissance industrielle, commerciale et financière, notamment via des « champions » nationaux. De véritables stratégies géoéconomiques se sont imposées ainsi au sein des politiques de puissance des plus grandes nations.

Etrangère à une science économique dont la croyance en un marché autorégulé – et dont est absente toute évocation du politique – est sans borne, l'idée de conflit économique et commercial prend par ailleurs tout son sens dès lors que l'on raisonne en terme de développement économique. Ce dernier est en effet facteur de

remise en question de la hiérarchie des nations dans le commerce mondial de marchandises, engendre une stratégie de contestation de la suprématie économique d'un pays et de conquête de la puissance.

Le commerce n'est pas un jeu entre amis ou entre bienfaiteurs de l'humanité. Il exprime une rivalité dont l'issue comporte toujours un vainqueur (celui qui gagne le marché) et un vaincu (celui que ne l'a pas obtenu).

L'évolution réelle du capitalisme offre une toute autre perspective. Dans la mesure où les industriels, les marchands, bref, les producteurs des biens et de services, s'appuient pour fonctionner sur des outils de politique publique définis par l'Etat, ce système marchand concurrentiel est en réalité structuré autour du conflit pour l'acquisition ou la préservation des parts de marché.

L'économie internationale est alors un espace de rivalités entre des nations luttant pour atteindre l'objectif du *leadership* de l'une d'entre elles sur le reste du monde ou au contraire pour s'en prémunir. Dit autrement, l'échange marchand n'est pas neutre et, comme l'a autrefois indiqué l'économiste français *Perroux*, selon une conception qui garde toute sa pertinence aujourd'hui :

« Chaque Etat national ne met pas au service d'une clientèle anonyme les produits neutres de ses industries : toutes les marchandises battent pavillon ; il n'est point de marchandise neutre ; il n'est pas d'industrie ni de commerce politiquement neutre »

Les facteurs conflictuels du temps de paix sont en croissance constante depuis plusieurs décennies. La réduction des ressources énergétiques comme le pétrole, la course aux matières premières et les politiques commerciales agressives des nouveaux entrants sur le marché mondial accentuent les tensions de nature géoéconomique et fragilisent les pays les plus faibles et les plus dépendants.

L'interpénétration des enjeux géopolitiques et géoéconomiques créent de facto une source de confrontation qui sans être militaire génère des affrontements de nature informationnelle. Ces attaques indirectes contre des intérêts économiques visent à affaiblir la position de l'adversaire dans la conquête des parts de marché, en particulier dans les économies émergentes, et aussi à nuire à son image et à sa réputation internationale.

De cette concurrence économique internationale, exacerbée par la « mondialisation » que le concept de la guerre économique tire toute sa légitimité. Bien qu'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'Etat sur la scène internationale.

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^{ème} 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.

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. La problématique de la définition du concept de la guerre économique se pose depuis de nombreuses années et voit s'affronter deux camps bien distincts, d'un côté les défenseurs de l'économie comme nouveau champ de conflictualité et de l'autre les partisans d'une stricte séparation entre ces deux domaines. Les opposants à l'idée même de la guerre économique arguent que l'économie ne peut être confondue avec la guerre. La défiance vis-à-vis de ce concept est souvent portée par les tenants de la « mondialisation heureuse », principalement anglo-saxons, qui tentent inlassablement de montrer combien l'unification des marchés et des moyens de production serait au contraire synonyme de paix. Certes il est complexe de définir précisément les contours de l'affrontement économique ; néanmoins considérer que ce dernier n'existe pas serait faire l'impasse sur une trentaine d'années de pratiques ainsi que sur la stratégie de certains Etats, entièrement tournés vers la conquête économique.

La guerre économique aujourd'hui est considérée comme l'une des articulations d'une nouvelle grille de lecture des rapports de force contemporains, elle se situe à la croisée de la féroce compétition que se livrent les entreprises et des moyens dont dispose une administration nationale pour soutenir ses champions économiques.

Le renforcement de la conflictualité économique amène à une appréciation différente des modes relationnels avec les partenaires et les concurrents. Cela suppose par conséquent que les différents acteurs qu'elle implique envisagent sous un angle différent le libre jeu de l'offre et de la demande à la base du catéchisme libéral.

L'hypercompétition a entraîné une accélération de l'affrontement entre entreprises. Il est ainsi plus rentable pour une entreprise d'aller directement s'attaquer à son ou ses concurrents pour obtenir un bénéfice

économique que de se lancer dans « une concurrence pure et parfaite » qui n'a de toute façon jamais existé que dans les modèles théoriques. Aujourd'hui, Dans divers secteurs industriels, et dans le cadre de nombreux grands contrats internationaux, produire les meilleurs produits au prix le plus bas ne suffit pas à emporter un marché. Les intérêts des Etats et leurs stratégies de puissance, ou les manipulations informationnelles d'un concurrent particulièrement offensif, peuvent réduire à néant des années d'efforts commerciaux et d'innovation. Ces agissements ont ainsi chamboulé le paradigme habituel de la logique concurrentielle du capitalisme libéral. La guerre économique du temps de paix est donc le fruit des stratégies d'influence orchestrées soit par des pays en recherche de puissance, soit par des entreprises prédatrices, ou déloyales, soit par des organisations issues de la société civile qui interfèrent de plus en plus sur le jeu des acteurs traditionnels. La force n'est plus à prédominance physique, elle devient cognitive.

Enfin, Il est évident de considérer que la guerre économique est totalement solidaire du fonctionnement actuel du capitalisme. Elle en constitue même la conséquence absolument logique et nécessaire. Dans un monde où la seule finalité patiemment poursuivie par les acteurs déterminants de l'organisation de la vie sociale est celle du profit, de la maximisation immédiate de l'intérêt d'un individu ou d'une organisation, le capitalisme est amené à marchandiser l'ensemble des relations humaines en consacrant dans le même mouvement la « lutte de tout le monde contre tous ».

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.

IV. L'économie un instrument de pouvoir

Depuis la fin de la guerre froide, les formes d'accroissement de puissance des Etats se sont profondément modifiées. Certes la puissance reste toujours la capacité de plier l'autre à sa volonté, par la promesse d'un bienfait ou la menace de représailles, néanmoins force est de constater que les stratégies et les formes mêmes de la puissance se sont radicalement modifiées en trente ans.

Aujourd'hui, La conquête des marchés et des technologies a pris la place des anciennes conquêtes territoriales et coloniales. Les armes s'appellent innovation, productivité, taux d'épargne, consensus social et degré d'éducation. Les défenses se nomment droits de douane, protections monétaires et entraves au commerce international.

La stratégie directe (ou militaire) est rendue ainsi difficile du fait de la puissance des forces nucléaires. Les Etats sont donc conduits à avoir une stratégie de "manœuvre indirecte" qui se définit comme l'exploitation de la marge étroite de liberté échappant à la dissuasion nucléaire par d'autres moyens. Les stratégies obliques de dissuasion, les mesures économiques de rétorsion, les embargos, les boycotts sont autant d'armes puissantes, dont les effets économiques et politiques dépendent des mesures d'autodéfense, des solidarités internationales et du potentiel de substitution. Si l'économie fournit les moyens militaires de lutte contre l'ennemi, l'arme économique, destinée à affaiblir l'ennemi potentiel, est souvent inscrite dans les conflits guerriers.

La fin de l'option militaire unilatérale a obligé les Etats à être plus inventifs et plus subtils dans la mise en œuvre de leur volonté de puissance. Les Etats ont été conduits à réactiver des actions économiques agressives contre leurs ennemis ou à développer de nouvelles stratégies pour se protéger contre les « violences éternelles ». Lorsque Donald Trump considère que le commerce avec la Chine est déséquilibré au détriment de l'économie américaine, il informe l'opinion publique et la prépare aux actions qu'il compte entreprendre. Il s'agit d'un conflit économique clairement identifié, sans recours complémentaire à des actions militaires.

Il existe cependant des gradations entre les conflits et les guerres économiques, des conflits économiques simples, aux conflits impliquant des considérations de souveraineté et de sécurité nationales, en passant par des guerres économiques violentes qui cherchent à punir, à blesser, à violenter un pays, un peuple dans sa vie quotidienne.

Plusieurs stratégies économiques 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. Les sanctions en vue de provoquer des dommages économiques importants à un pays pour qu'il change de politique (apartheid, violation des droits des minorités, tyrannies ou guerre) constituent des instruments de puissance économique essentiels.

L'annonce de l'utilisation des armes économiques présente l'avantage d'exprimer publiquement un désaccord politique, stratégique, idéologique ou économique avec un pays ou un groupe de pays et de présenter clairement les griefs et les moyens destinés à en éliminer les effets. Généralement, elles se présentent comme

des avertissements, des injonctions coercitives ou des déclarations de punition en cas de non respect de règles internationalement établies ou non. Parmi les procédures les plus utilisées, l'embargo, le boycott, le blocus commercial, le gel des avoirs à l'étranger, le contrôle des investissements étrangers ou l'arrêt de l'aide au développement constituent des armes économiques et financières au potentiel de nuisance important à court terme, considérable à plus long terme. Cette stratégie de conflit économique peut être couplées ou non avec des menaces ou des interventions militaires. L'utilisation des armes économiques est particulièrement délicate, car elles ne sont pas sans risque pour celui qui les utilise.

Le lien entre le potentiel industriel d'un pays et sa capacité à influencer les normes du système international et à élargir la sphère de son influence, notamment par des politiques d'assistance commerciale et technique est une réalité incontestable, F. List a été le premier économiste à insister sur l'importance de la dimension économique de la sécurité nationale. List en appelle également à la conduite par le pays d'une politique commerciale et de puissance, pour dégager un excédent commercial. De son côté A. O. Hirschman a publié en 1945 une analyse pionnière dans ce domaine, intitulée « Foreign trade and national power » selon lui il y a une étroite relation entre le commerce extérieur et la puissance d'une nation. Hirschman développe l'idée selon laquelle les nations mènent une politique de puissance ("power-minded policy"), "quelles que puissent être ses origines économiques, politiques ou psychologiques". 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. 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.

Thomas C. Schelling, dans son ouvrage « International Economics (1958) » 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 économique unifiée.

Plus récemment, David Baldwin s'est intéressé aux techniques économiques variées pouvant être employées comme instrument de politique extérieure, dans son ouvrage « Economic 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."

De l'antiquité à l'ère des révolutions industrielles, la prédominance de la réalité économique est une constance dans la nature des rapports de force entre les individus, les groupes et les États. On comprend dès lors que le primat de l'économie dans les nouvelles relations internationales est affirmé ; la puissance ou la vulnérabilité économique influe directement sur le niveau de sécurité nationale. A cet effet deux grands objectifs à la guerre économique sont dégagés : contraindre l'ennemi et dominer les partenaires.

V. Conclusion :

La fin de la seconde Guerre mondiale a entraîné l'évolution de la guerre à l'économie vers une nouvelle forme de relation entre affrontement et économie : la guerre économique. Cette dernière ne considère plus l'économie comme une cible à atteindre par des moyens militaires, mais comme une forme d'affrontement où l'économie devient un moyen d'accroissement de puissance. La guerre froide, malgré la séparation des systèmes économiques mondiaux en deux blocs, a consacré l'émergence de cette forme d'affrontement comme une alternative ou un complément utile à la guerre « physique ».

Les relations économiques, le commerce sont devenus des espaces normaux de relations conflictuelles entre États. Le monde des affaires est devenu progressivement l'espace de l'expression de la force et de la puissance des États. Cela est d'autant plus vrai que perdre des contrats et des parts de marchés signifie simultanément perdre des emplois, des revenus, de la compétence et naturellement de la croissance. Et donc une certaine forme de paix sociale.

Le mythe de la mondialisation heureuse a vécu, nous savons désormais que l'expression aussi brillante qu'erronée de Francis Fukuyama « la fin de l'histoire » n'est pas pour demain.

Bibliographie

- [1]. Borrus M. and Zysman J. (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
- [2]. Baldwin DA "Economic Statecraft" 1985
- [3]. Coulomb, F, Fontanel, J. (2006), "Mondialisation, guerre économique et souveraineté", "La question politique en économie internationale", La Découverte, Paris. Fontanel J. (2005), "La Globalisation en « analyse » : Géoeconomie et Stratégie des Acteurs", L'Harmattan, Paris
- [4]. Coulomb F., "Pour une nouvelle conceptualisation de la guerre économique."
- [5]. Delbecque E., C Harbulot - 2011 - "La guerre économique: « Que sais-je? »" 120-124
- [6]. Esambert Bernard, "La Guerre économique mondiale", Paris, Olivier Orban, 1991.
- [7]. Fontanel Jacques, "Conflits et guerres économiques L'économie comme instrument de puissance" Montpellier 2019
- [8]. Fukuyama, F. (1989). *The end of history? The national interest*, (16), 3-18.
- [9]. Gerbier B. "La notion de puissance internationalement dominante", *Recherches internationales*, octobre-décembre 2010, n°88, p.79-104
- [10]. Harbulot C. "Manuel d'intelligence économique, cadrage conceptuel de l'intelligence économique" Paris, Edition PUF, août 2015, P.12 -52
- [11]. Hirschman A.O. (1945), "National power and the structure of foreign trade", University of California Press, Berkeley, etc., 1980
- [12]. Jean-François Daguzan; Pascal Lorot. *Guerre et économie*. Ellipses, 2003, "Référence géopolitique", 2-7298-1403-5. hal-02051668
- [13]. Jacques Fontanel et Liliane Bensahel "Guerre et économie, les liaisons dangereuses" *Revue Géoeconomie*, fin 2002.
- [14]. Jacques Fontanel "Conflits et guerres économiques L'économie comme instrument de puissance" 2019
- [15]. Laïdi Ali. "Les États en guerre économique", op. cit., p.25
- [16]. List F. (1841), "Système national d'économie politique", Capelle Editeur, Paris, 1857
- [17]. Lachaux C., "Sommes-nous en guerre économique ?", *Revue de Défense Nationale*, juin 1992.
- [18]. Mazzucchi Nicolas, "Manuel d'intelligence économique, Compétition et adversité" Paris, Edition PUF, août 2015, P.45
- [19]. Mazzucchi Nicolas, "Manuel d'intelligence économique, Les stratégies d'accroissement de puissance des États" Paris, Edition PUF, août 2015, P.59
- [20]. OCDE (2004), *Economie de la sécurité*, OCDE. Paris. Fontanel, J. (2010), *Economie politique de la sécurité internationale*, L'Harmattan, Paris.
- [21]. Peer de jong et Camille Roux "Le défi lancé par les nouveaux pays capitalistes : la Réponse de l'Intelligence Economique, Manuel d'intelligence économique" P.107.
- [22]. Perroux F. - "Revue d'économie politique" 1958 p.34.
- [23]. Perroux F., "stratégie économique et guerre économique", *Revue Africaine de stratégie*, janvier-mars 1979 ;
- [24]. Pouch T., "Les guerres agricoles" le manuel d'intelligence économique, Paris, Edition PUF, août 2015, P.75.
- [25]. Smith, R., & Fontanel, J. (2008). *International security, defence economics and the powers of nations*. In *War, peace and security* (pp. 37- 51). Emerald Group Publishing Limited.
- [26]. Theodore Levitt "The Globalization of Markets" May 1983.
- [27]. Thomas C. "Schelling International Economics" (1958)
- [28]. Volle Pierre. "Marketing: comprendre l'origine historique". Eyrolles. *MBA Marketing*, Editions d'Organisation, pp.23-45, 2011. halshs-00638621.