



## LA DISSUASION PAR L'INFORMATION

*Par Didier Lucas et Alain Tiffreau*

### Avertissement

Ce texte constitue le douzième chapitre de l'ouvrage de Didier Lucas et Alain Tiffreau *Guerre Economique et Information : Les stratégies de subversion*, publié au édition Ellipse en mai 2001. Les auteurs ont rédigé ce livre en 1999-2000. Les données mentionnées ne prennent donc pas en compte les ruptures paradigmatiques de la géopolitique américaine engendrées par les attentats du 11 septembre. Elles offrent néanmoins au lecteur l'opportunité d'appréhender la constance américaine depuis une décennie en matière d'essai de contrôle, normalisation et façonnage du monde. Par ailleurs, il ne s'agit pas de déterminer si la politique étrangère américaine traduit une attitude de volonté hégémonique. D'autres pays, dont la France manifestent leur puissance et tendent à l'accroître dans certaines sphères. La particularité américaine réside dans le fait, que ce pays est cependant le seul en mesure d'asseoir une réelle supériorité dans l'ensemble des domaines fondamentaux.

MOTS CLES :  
Intelligence économique, guerre de l'information.

## **1 – GUERRE ET CONTRE GUERRE DE L'INFORMATION**

Les travaux des époux Toffler ont grandement contribué à une meilleure compréhension de cette fin de siècle rythmée par de profondes mutations des sociétés occidentales. Tandis que *Le choc du futur* (1970) et la *Troisième vague* (1980) s'attachaient à expliciter les modalités et les orientations du changement, *Les nouveaux pouvoirs* (1990) développaient une analyse inédite sur la notion éponyme, condition nécessaire à l'exercice de la puissance à l'aube du XXI<sup>è</sup> siècle. Dans le sillage d'économistes américains ultra-libéraux, ils perçurent très tôt l'intense compétition mondiale qui s'engageait pour la suprématie économique. Dans la continuité *Guerre et contre guerre* (1993) dresse une nouvelle lecture des antagonismes géoéconomiques entre les nations de la « troisième vague » confrontées à une situation originale de ni paix ni guerre, mais où les conflits économiques atteignent une intensité jamais égalée. En fournissant les clés d'une stratégie du savoir, ces théories démontrent les nouvelles contraintes auxquelles sont désormais confrontés les Etats.

### **1.1 – Le pouvoir par le savoir**

Récusant bien avant l'irruption d'Internet dans les foyers les préceptes de la « vieille économie », A. Toffler esquisse les premiers contours d'une société de l'information. Il annonce la disparition, non de la bureaucratie ni de l'Etat, mais de l'environnement qui contribua à leur épanouissement. A une structure hiérarchisée, fondée sur la masse et l'homogénéité succèdera un nouveau système flexible et hétérogène. Ce changement radical qui affecte tous les domaines de l'existence est envisageable avec la démocratisation des technologies de communications. L'heure du partage du savoir est proche. Or la quête de pouvoir impose de maîtriser ce savoir. Dans une compétition où sont exclues les civilisations de la « première vague » dont l'économie repose encore sur la production agricole, et celles de la « deuxième vague » toujours à l'ère industrielle, les acteurs les plus en pointe (ceux de la « troisième vague ») se lancent à la conquête des technologies de l'information et de communication. Le savoir, information élaborée destinée à la production de connaissance est devenu un facteur d'avantage concurrentiel, véritable matière première de la nouvelle économie. Cette quête initiée au début des années 1990, marqua l'émergence du concept moderne de guerre de l'information.

Cette acception prit son essor au moment de la guerre du Golfe, opération militaire où furent déployées les toutes dernières technologies informatiques à l'encontre du régime Irakien. L'analyse d'Alvin Toffler appréhende parfaitement la force de l'information comme arme de manifestation de la puissance. Selon lui, L'optimisation des nouvelles pratiques de renseignements - tant politiques que militaires – offertes par les NTIC doit permettre aux Etats les plus avancés d'accéder au statut de nation incontournable sur le nouvel échiquier géopolitique qui se dessine.

La découverte de la charrue ou de la poudre modifièrent les cartes du monde, au même titre, l'irruption des systèmes informatiques dans la gestion des affaires annonce une révolution majeure dans l'histoire des civilisations. A propos du triomphe du « logiciel sur l'acier », Toffler insiste sur la nécessaire préparation des décideurs et sur la formation des spécialistes chargés de la mise en œuvre de ces nouvelles technologies. Son analyse se heurte cependant à des limites importantes dans la mesure où elle décrit la guerre de l'information sous deux aspects seulement alors que ce concept se décline sous un troisième axe qui est l'objet de cet ouvrage. Ainsi Toffler envisage toutes les manœuvres et parades liées aux opérations d'interdiction d'émission d'information, aux pratiques d'atteinte à la sûreté des systèmes d'informations, en revanche il omet l'approche subversive qui consiste en la déstabilisation par l'information. Il n'est pas encore

question de trilogie, seuls les acceptions, *pour* et *contre* l'information sont largement étudiées tandis que le troisième volet *par* l'information est juste défloré. Là aussi, il convient de nuancer cette approche qui s'intéresse uniquement à la désinformation orchestrée par les grands médias.

## 1.2 – Analyse critique de la doctrine Toffler

La nationalité et donc la culture des époux Toffler n'est pas étrangère à l'incapacité dont ils firent preuve au moment de modéliser les enjeux de l'arme de l'information. Les américains à défaut d'un passé glorieux, s'imposent comme la civilisation du présent et bien évidemment se projettent vers l'avenir avec des ambitions réelles de grandeur. Une politique fondée sur la subversion ne saurait se concevoir dans un pays où la domination s'exerce encore au travers des théories de Clausewitz. L'approche américaine de l'*information warfare* repose donc essentiellement sur la capacité de recueil et d'analyse d'images d'origine spatiale, sur les aptitudes à intercepter les communications adverses tout en protégeant les siennes d'intrusions indésirables. Cette vision fondée sur la technologie est certes une réalité, mais elle s'applique à la manifestation de la souveraineté du fort dans le concert des relations internationales. Or les mutations en cours dans les sociétés les plus avancées tendent à réduire l'instrument politique au détriment de l'affirmation économique. La globalisation des échanges confère donc aux firmes un rôle nouveau dans ce champ d'affrontements auxquels ne peuvent se soustraire les Etats.

C'est pourquoi, la guerre par l'information en tant que méthode, art et système doit être appréhendée au plus haut niveau, car elle demeure un recours efficace et aisé à mettre en œuvre particulièrement dans un rapport du faible au fort. De telles stratégies s'avèrent aujourd'hui nécessaires pour briser l'emprise économique, sociale et culturelle des Etats-Unis. Parce qu'ils sont actuellement dans la position du fort, les américains conduisent des politiques basées non sur le partage absolu de la connaissance, mais sur une maîtrise des principales architectures critiques, c'est ce facteur qui leur confère un avantage indéniable. Cet avantage offre ainsi la possibilité de contrôler quasiment le marché de l'Internet. Même si le discours officiel du gouvernement américain réfute un quelconque interventionnisme dans le jeu concurrentiel, cette domination sans partage n'est pas sans conséquences à moyen terme. La détention des savoirs clés, liés aux nouvelles technologies, constitue un défi majeur pour toutes les nations car elle préfigure la puissance indiscutable des prochaines décennies. Toffler l'avait remarqué dès le milieu des années 1980. Néanmoins, il n'avait pas anticipé la dislocation du régime soviétique. Ainsi son analyse repose-t-elle essentiellement sur les nouveaux enjeux engendrés par la société de l'information et elle omet les rapports de forces géoéconomiques liés à la conquête de ces enjeux.

Par ethnocentrisme, l'Amérique dominante a commencé par initier une politique d'*infowar* qui excluait la valeur dissuasive de l'information. Ce erreur a néanmoins été comblée, puisque cette approche originale est étudiée depuis quelques années au sein de *think tank* ou d'organismes de recherche universitaire. Le développement de tels programmes répond moins à une initiative stratégique d'anticipation et de connaissance des tactiques de l'adversaire, qu'à la nécessité de contrer des hostilités internationales naissantes. En effet, l'émergence de mouvements contestataires issus de la société civile à l'encontre de *l'American way of life*, de l'imposition de normes anglo-saxonnes dans le commerce international, etc., contraignent aujourd'hui les Etats-Unis à déployer des stratégies de dissuasion et d'influence particulièrement élaborées.

## **2 - LES PRATIQUES APPLIQUEES DE LA PUISSANCE AMERICAINE**

### **2.1 - Les enjeux d'un nouvel équilibre géoéconomique**

La chute des régimes communistes et la fin de la guerre froide, synonymes de vives tensions politiques et de risques d'affrontements militaires majeurs, ont généré de profonds bouleversements des repères traditionnels. Si aujourd'hui nous pouvons exclure la résurgence d'un nouveau conflit généralisé, en revanche, l'âpreté et l'intensité de la compétition mondiale conduisent les organisations à se livrer une véritable «guerre économique»<sup>1</sup>. À la géopolitique classique, pour laquelle les rivalités des Etats sont avant tout relatives à des territoires, Pascal Lorot pose désormais la réalité d'une géoéconomie<sup>2</sup>, née d'un monde globalisé où les intérêts politiques des nations se soumettent à leurs intérêts économiques. Une conflictualité «frontale» entre pays développés ne prévaut plus. En revanche, il serait illusoire de croire que les rapports de force ont pour autant disparu. Seuls leurs natures et leurs instruments ont changé. Désormais, lorsqu'il y a antagonisme entre pays industrialisés, il trouve son expression pour l'essentiel sous des formes économiques. Edward Luttwak dans *Le rêve américain en danger*<sup>3</sup> défendait, dès le début des années 1990, la thèse d'un nouvel ordre international où l'arme économique se substituerait à l'arme militaire comme instrument au service des Etats dans leur volonté de puissance et d'affirmation sur la scène internationale. Aujourd'hui l'objectif central est de «conquérir ou de préserver une position enviée au sein de l'économie mondiale».

La diplomatie américaine durant la guerre froide a été dominée par le maintien de la paix et par une politique dissuasive à l'égard du bloc communiste. Une nouvelle étape de la diplomatie a vu le jour sous la présidence de William Jefferson Clinton, et dont l'objectif prioritaire était d'utiliser la puissance des Etats-Unis en vue de favoriser au mieux les intérêts américains à travers la libéralisation de l'économie et du commerce international. Elu pour dynamiser l'économie nationale, Bill Clinton adopta dès le début de son mandat une stratégie offensive déployant l'ensemble de l'administration fédérale au service des entreprises américaines sur les marchés d'exportation.

Pour mener à bien ce projet, il convenait préalablement d'élaborer les règles de la compétition mondiale. La fin du cycle de négociation de l'Uruguay Round était ainsi un moment favorable à la disparition des entraves douanières d'un ensemble de sphères non encore incluses dans le champ d'application du GATT — l'agriculture, les services et la propriété industrielle. L'entrée en vigueur de l'Organisation Mondiale du Commerce, le 1<sup>er</sup> janvier 1995, a ouvert les marchés mondiaux aux entreprises américaines, animées d'une forte agressivité commerciale. Le second objectif atteint par le président Clinton fut de taire les controverses éthiques liées à la nécessaire adaptation des agences de renseignements. Aujourd'hui, la pratique du renseignement commercial et industriel, et de l'intelligence économique, sont en parfaite adéquation avec la vision contemporaine de la sécurité nationale imposée par la Maison Blanche. La défense des intérêts économiques des Etats-Unis a donc été érigée au rang des priorités stratégiques. L'intelligence économique et la parfaite maîtrise de l'outil juridique au plan international ne sauraient avoir de légitimité sans l'existence d'un troisième système baptisé *War Room* et dont la finalité consiste à rechercher les marchés par le suivi des cents plus grands contrats

---

<sup>1</sup> Le concept de guerre économique a été créé dès 1971 par Bernard Esambert, puis popularisé par Christian Harbulot au début des années 1990. Nous renvoyons le lecteur à deux ouvrages qui lui sont dédiés. Bernard Esambert, *La guerre économique mondiale*, Paris, Olivier Orban, 1991 et Christian Harbulot, *La machine de guerre économique*, Paris, Economica, 1992.

<sup>2</sup> Pascal Lorot, «de la géopolitique à la géoéconomie», *Revue Française de Géoéconomie*, n°1, mars 1997.

<sup>3</sup> Edward Luttwak, *Le rêve américain en danger*, Paris, Odile Jacob, 1995

internationaux. La *War Room*, aussi appelée *Advocay Center*<sup>4</sup>, a été créée selon les modèles historiques britanniques de la seconde guerre mondiale ou du haut état-major allemand. Elle relève du Département du Commerce, et s'assure de l'appui des instances politico-administratives nationales compétentes pour faciliter les opérations en amont des projets en négociation. L'histoire récente démontre le bien-fondé et l'efficacité de ce réseau interministériel. Parmi les grands contrats emportés par des entreprises américaines, nous retiendrons les suivants : la couverture radar de l'Amazonie par Raytheon (1,5 milliards de dollars), le renouvellement du parc avions de la Saudi Airlines par Boeing-Mc Donnell (6 milliards de dollars), le marché des hélicoptères Apache aux Pays-Bas et en Grande-Bretagne (4 milliards de dollars). Ainsi lorsque l'on évoque les nouvelles formes de l'action extérieure américaine, Jean-François Daguzan établit le concept de «recherche de maintien et de supériorité économique»<sup>5</sup> intégré au sein de la stratégie globale des États-Unis pour le XXI<sup>ème</sup> siècle.

La diplomatie économique américaine réadaptée à la nouvelle formulation des équilibres géostratégiques, consiste donc en la préparation du terrain (avec l'élaboration de normes et règles juridiques favorables), la maîtrise de la connaissance (par l'utilisation systématique de l'intelligence stratégique<sup>6</sup>), et la surveillance des grands projets, notamment par le biais d'une coordination interministérielle accrue des acteurs fédéraux. Ainsi, en ce qui concerne le premier aspect (*levelling the ground*), il importe de considérer la profonde réorganisation de l'outil industriel américain, la conception minutieuse des textes préparatifs à l'Organisation Mondiale du Commerce, sans omettre l'ensemble des stratégies déployées auprès d'autres organisations internationales parmi lesquelles, l'ONU et l'OTAN mais aussi la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International. Quant au second aspect, la redéfinition des missions traditionnelles des agences de renseignement (CIA, NSA)<sup>7</sup> ont impliqué de d'importantes mutations organisationnelles afin de satisfaire aux nouveaux impératifs nationaux. Le troisième point qui consiste en un suivi méthodiques des contrats internationaux fut optimisé par la création d'un système prééminent l'advocay policy chargée de la coordination des actions finales — convaincre et vendre.

## 2.2 - La doctrine de sécurité économique

La doctrine officielle des Etats-Unis en matière de sécurité économique s'articule autour de trois axes : le soutien aux intérêts économiques à l'étranger, la lutte contre l'espionnage économique étranger et la prévention des pratiques illicites des entreprises étrangères.

Dès son accession à la présidence, Bill Clinton entama, en liaison avec l'Administration fédérale, une profonde réflexion autour de la notion d'intelligence économique. Une nouvelle conception des rapports internationaux s'imposa, les rivalités de l'après guerre-froide ne seraient plus de nature politico-militaire mais économique. Ce débat mené par les pouvoirs publics (Administration et Congrès) et par des organismes indépendants (universités, think tanks...) conduirent à la création du *National Economic Council*<sup>8</sup> et au renforcement des capacités d'analyse économique du Département d'Etat au travers notamment de la *war room* déjà décrite. Ce débat a

---

<sup>4</sup> Claude Revel, Isabelle Pedron Liou, «L'advocay Center», *Observatoire du Marché International de la Construction* (OBSIC), septembre 1997, 29 pages.

<sup>5</sup> Jean-François Daguzan, «Les États-Unis à la recherche de la supériorité économique», *Revue Française de Géoeconomie*, n°2, été 1997.

<sup>6</sup> Robert Steele, «L'intelligence stratégique aux États-Unis : mythe ou réalité ? », *Revue Française de Géoeconomie*, n°2, été 1997.

<sup>7</sup> Central Intelligence Agency, National Security Agency.

<sup>8</sup> Le National Economic Council a été créé dans l'optique d'être le pendant économique du National Security Council.

perdu de son acuité à partir de 1995 avec la forte implication du Président dans les affaires internationales. Il s'est achevé avec l'émergence d'un certain consensus « déontologique » qui rejette notamment l'espionnage économique offensif au profit des entreprises privées américaines. Le bon renseignement économique est celui qui éclaire la décision publique, éventuellement dans le cadre de négociations commerciales. L'espionnage économique offensif dont certains pays sont régulièrement accusés de pratiquer (en particulier la France<sup>9</sup>), doit être combattu systématiquement, de même les pratiques illicites (corruption...) de concurrents étrangers pouvant nuire aux intérêts d'entreprises américaines. En résumé, l'accent est mis principalement sur les aspects défensifs, relevant des activités de contre-espionnage.

### 2.3 - Les manœuvres d'affirmation de la puissance

L'opinion publique européenne et notamment française s'est récemment émue de l'existence du réseau d'interception des communications « Echelon »<sup>10</sup>. S'il n'en demeure pas moins exact que cette structure figure comme un élément déterminant de l'économie de combat américaine, il convient cependant de relativiser son efficacité eut égard à l'immense quantité de données produites quotidiennement dans le monde, et par extension de sa capacité à traiter l'information dans un délai acceptable. En réalité, l'attention des décideurs politiques ne doit plus se cristalliser sur les actions de la National Security Agency, mais plutôt s'intéresser à d'éminents aspects subversifs des pratiques américaines. Il s'agit précisément de stratégies élaborées d'influence à des fins de domination économique mais aussi du concept nouveau de « soft power »<sup>11</sup> destiné à l'exportation du mode de vie et de culture américaine.

#### 2.3.1 - Les actions d'influence<sup>12</sup> multiforme ciblées

Pour les nations émergentes dont les marchés sont particulièrement prometteurs, cela consiste à organiser la déstabilisation de la concurrence par des campagnes d'opinion mondiales véhiculées sur Internet et généralement lancées par des ONG ou des instituts internationaux de coopération. Cela se traduit également par l'information et l'influence en amont de projets de construction ou de reconstruction. Certes, les américains n'ont pas le monopole de ces pratiques, mais ils manifestent une présence supérieure à la norme moyenne. Les concepts de « nation building » et de « foreign international defense » mis au point par l'United States Special Operations Command ont été expérimentés lors de récentes interventions<sup>13</sup> (Cambodge, Somalie, Haïti, Bosnie) avec comme finalité de concourir à l'essor économique par le recours à des actions psychologiques élaborées.

---

<sup>9</sup> Ambassade de France aux Etats-Unis, Service de l'Expansion économique, « *L'intelligence économique et la défense économique aux Etats-Unis* », Washington, 7 mars 1997

<sup>10</sup> Le magazine l'Expansion titrait en juillet 1995 : « comment la CIA déstabilise les entreprises françaises ».

<sup>11</sup> le *pouvoir doux* s'oppose au *hard power* synonyme de progrès technologiques et industriels.

<sup>12</sup> Selon Christian Harbulot, une opération d'influence « se situe au croisement du renseignement fermé et de l'intelligence économique. Elle consiste à déployer à moyen et long terme des réseaux d'appui locaux afin de mieux se faire accepter que les autres concurrents (entreprises ou Etats) et en le montrant le moins possible. Les membres de ce réseau sont prioritairement des autochtones qui, au titre de relais utile ou d'agents de pénétration, oeuvrent pour les intérêts d'acteurs économiques extérieurs. Une opération d'influence peut être ouverte ou secrète. », document non publié.

<sup>13</sup> Claude Revel, Isabelle Pedron Liou, *La diplomatie exportatrice des Etats-Unis*, Observatoire du Marché International de la Construction, 1997.

L'initiative de la Banque Mondiale pour le Bassin du Congo intitulé « Projet régional de Gestion de l'Information Environnementale » et destinée à préserver l'écosystème dans cette partie du continent, est révélatrice de ces pratiques. Lorsqu'elle fut présentée aux administrations françaises ainsi qu'au secteur privé, elle prévoyait la mise en réseau d'informations cartographiques et géologiques, voire de camps de vie, pour les experts délégués sur place. Au sein de ce comité de pilotage figuraient entre autres, des ONG actives dans le secteur de l'environnement. La coordination des organismes impliqués signifiait évidemment la fourniture d'informations par ceux qui disposaient historiquement de connaissances et d'expériences avancées dans cette zone ; c'est à dire les Français. Cette démarche ne peut être directement attribuée à l'Administration américaine, mais les stratégies d'influence qu'elle développe ouvertement conduisent les institutions internationales à accepter les règles du jeu ; il est manifestement évident que leurs démarches doivent d'abord servir les intérêts commerciaux américains. Ce projet, associé au thème de l'environnement, présente l'avantage de solliciter ouvertement les organisations ayant une bonne connaissance du continent africain.

Le recours au moyen de pression constitue également une arme redoutable dont usent les Etats-Unis. Eut égard à leur importance dans le budget des organisations internationales, une menace de départ voire seulement de désapprobation caractérisée peut infléchir leur comportement, et les ramener vers des attitudes plus compréhensives. Ce phénomène est parfaitement connu pour l'ONU et ses institutions spécialisées, il semble également s'appliquer pour l'OCDE, voire la Chambre de Commerce Internationale. A propos des dépenses américaines pour le fonctionnement de l'ONU, un rapport de la « United Nations Association of the USA » basée à New-York, révélait que les entreprises américaines figuraient comme les premiers fournisseurs de l'organisation internationale (20% des contrats totaux accordés par les 30 agences de l'ONU en 1994, soit 737 M\$ sur près de 4 MM\$ au total). Au total, les firmes américaines recueillent 41 cents pour chaque dollar investi par leur gouvernement dans cette organisation.

Le renforcement de la présence américaine au sein des organismes internationaux se traduit par l'importance des crédits accordés par lesdits organismes aux pays en voie de développement (38MM\$ en 1995 en excluant les crédits directs) et la diminution des contrats remportés par les entreprises américaines en part relative au profit d'entreprises asiatiques (notamment chinoises) et sud américaines (notamment brésiliennes) ; les Etats-Unis, qui remportent environ 10% de ce montant, ont décidé de durcir leur action en faveur des entreprises américaines pour que la part des contrats qui leur est attribuée soit encore supérieure.

Quant aux normes, le postulat de départ révélant que son utilisation est une source de distorsion de la concurrence entre Etats, les Etats-Unis s'efforcent d'obtenir un règlement au niveau international. Dans le cadre de l'Uruguay Round, tous les membres de l'OMC sont contraints d'adhérer à l'accord sur les barrières techniques au Commerce (TBT, Technical Barriers to Trade). En dehors de l'action des organismes internationaux, les Etats-Unis disposent par ailleurs dans les pays où a été établi un « Business Development Committee » d'un relais d'opinion précieux. En plus des Commissions traitant des aspects sectoriels, il existe en effet, au sein des Comités, des commissions traitant d'autres problèmes tels que les droits de propriétés intellectuelle, l'imposition de normes. Parmi les priorités dans ce domaine, les Etats-Unis sont décidés à insister sur les programmes d'assistance comme base pour une internationalisation et une harmonisation des normes à long terme. Dans le rapport sur la National Export Strategy d'octobre 1996, la possibilité de placer des experts en matière de normes américaines auprès des Ambassades importantes en Asie, Europe de l'Est, Russie, Amérique Latine et de les soutenir avec l'assistance technique des secteurs publics et privés américain est évoquée.

A propos de l'aide liée, les Etats-Unis s'appliquent tout d'abord à la réduire conformément aux règles de l'OCDE. Toujours en collaboration avec cet organisme, ils s'efforcent d'obtenir un accord visant à la création d'un système permanent de publicité des projets bénéficiant d'aide non liée<sup>14</sup>. De façon plus pragmatique, ils cherchent à développer les programmes d'information de l'aide non liée de leurs concurrents et renforcer leurs efforts pour que les entreprises américaines puissent en bénéficier.

### 2.3.2 - Le concept de soft power

Si le *hard power* s'applique aux avancées technologiques et industrielles, le *soft power* est relatif à la promotion de l'*American way of life* au niveau planétaire. Ce concept, exportateur d'un mode de vie dont les enseignes seraient Nike, Mc Do' et Coca Cola a pour ambition de diffuser une idéologie au moyen des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Dans un premier temps, il s'agit de créer un état d'esprit réceptif à la magnificence des valeurs éternelles de l'Amérique. Ceci étant, une telle démarche n'est en rien condamnable dans la mesure où elle crée une émulation et favorise une dynamique concurrentielle dont profitent également les entrepreneurs européens. Cependant, le soft power révèle sa pleine dimension lorsque l'on appréhende son application communément baptisé *perception management*. Ce concept est le fruit d'une étude initiée en 1992 par deux chercheurs, John Arquilla et David Ronfeldt, de la Rand & National Defense Research Institute

La thèse qu'il développent est la suivante : 1. *L'issue des conflits dépendra de plus en plus de l'information et de la communication.* 2. *Tout objet tire son identité de l'information qu'il contient, qu'elle soit traitée ou non.* Ainsi, la libre circulation de l'information sert les intérêts des Etats-Unis. Dans leur dernier ouvrage<sup>15</sup> ils décrivent : « la noopolitik est une conduite en matière de politique étrangère et de stratégie adaptée à l'ère de l'information qui met en valeur la mise en forme et le partage des idées, des valeurs, des normes, des lois et de la morale au moyen du pouvoir doux c'est à dire la capacité d'atteindre ses objectifs dans le domaine international au moyen de l'attraction plutôt que de la coercition. ». C'est pourquoi, ils mettent particulièrement en exergue l'habileté des organisations non gouvernementales (ONG) qui ont parfaitement intégré ce précepte.

Doctrine<sup>16</sup> d'action officielle définie par le Département de la Défense américain, elle a été adaptée aux nouveaux champs conflictuels de la géoéconomie. De nouvelles logiques d'affrontement se précisent dans lesquelles la dissimulation des rapports de force associées à des stratégies d'influence modifient considérablement l'évidente perception que l'on pourrait avoir des enjeux économiques. Pour les Etats-Unis, l'objectif ne consiste plus à dicter aux Européens la politique à suivre, cette attitude ayant débouché sur de fortes oppositions lors de la dernière réunion de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Il importe au contraire d'appliquer *stricto sensu* la doctrine du *Noopolitik*. L'Etat américain a désormais privilégier la séduction au détriment de la contrainte.

---

<sup>14</sup> « sont accessibles sur Internet les projets d'aide non liée à partir du site <http://www.ita.doc.gov> - section Cross-Cutting Programs, untied aid, in Claude Revel, Isabelle Pedron Liou, *Op. Cit.*,

<sup>15</sup> *The Emergence of Noopolitik : Toward an American Information Strategy*, The Rand Corporation, 1999

<sup>16</sup> « *Perception Management* » - Actions consistant à fournir et/ou à camoufler une information sélectionnée et des indices à des audiences étrangère de façon à influencer leurs émotions, leurs motivations et leurs raisonnements objectifs - Pour les organismes de renseignement et les décideurs de tous niveaux, ces actions consistent à influencer les évaluations officielles, pour parvenir en finale à rendre les comportements et les agissements officiels étrangers favorables aux objectifs de l'émetteur - De plusieurs façons, le « *perception management* » combine l'apport d'informations authentiques avec des opérations de sécurité, de dissimulation et d'intoxication, et des opérations psychologiques.

Cette opération de ravisement va s'accomplir selon une stratégie qui repose essentiellement sur la maîtrise des mécanismes psychologiques adaptés aux exigences de la société de l'information. Cette stratégie s'attachera à modifier les principes de représentation mentale des individus. La perception du monde et de son environnement s'en trouvera alors transformée. L'objectif réside dans l'acceptation, non pas de plusieurs variables cohérentes, mais de quelques unes étrangères entre elles qui constituent néanmoins un ensemble représentatif dans des domaines importants comme le commerce international. S'agissant de la lutte anti-corruption, de la santé alimentaire, ou de la promotion de la démocratie, « Un pays qui cherche à dominer un allié sur une question économique ou culturelle doit chercher le meilleur positionnement en amont au sein de la hiérarchie des valeurs, des règlements et des arbitrages de l'économie de marché. Cette manœuvre d'encercllement par le haut nous oblige à décrypter certaines phases de création de la connaissance dans des domaines connexes à cette économie de marché...<sup>17</sup> »

A titre d'exemple, observons les agissements déployés dans le cadre de la lutte contre la corruption. Vers la fin des années 70, les Etats-Unis votèrent une loi relative à la corruption dans les transactions à l'étranger. *The Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA) interdisait formellement aux entreprises américaines de recourir à de ces pratiques délictueuses. « Pendant dix ans, des milliards de dollars résultant de la corruption ont échappé aux entreprises américaines<sup>18</sup> ». Le gouvernement américain pendant ce temps là, continuait d'œuvrer au sein de l'OCDE afin de moraliser les agissements d'autres pays industrialisés. Madame Roberts Lewis admet que les Etats-Unis tentent d'imposer au monde *leur conception de la moralité dans la conduite des affaires publiques* et donc d'encourager les Etats partenaires à se rallier à la déontologie internationale. Le groupe de travail mis en place au sein de l'OCDE inspecte les lois de tous les pays ayant ratifié la convention. Si certaines semblent inadéquates, les nations sont contraintes de les adapter sous le contrôle d'experts américains détachés, afin de vérifier leur mise en conformité.

L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID) a donc été instauré à cet effet et dispose d'une vaste autonomie de gestion qui lui permet d'effectuer des investigations et d'encourager les Organisations Non Gouvernementales à oeuvrer à la répression de la corruption (c'est ainsi que Transparency International a reçu un don de deux millions de dollars de l'USAID). Cette agence co-parraine des ateliers de travail avec l'OCDE dans le cadre de la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales.

Les Etats-Unis ont donc décidé d'impliquer fortement les pays ayant ratifié la convention. Aujourd'hui, cette lutte est devenue l'un des programmes majeurs de l'OCDE. Or, le but réel de cette campagne demeure la maîtrise de l'économie des pays en voie de développement qui bénéficient de subsides importants de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International. La participation financière du gouvernement américain, conditionnée par un retour de la démocratie dans certains Etats, nécessite l'éradication de la corruption car elle sert directement ses intérêts stratégiques.

Ces stratégies d'influence se doublent d'une manipulation de la connaissance parfois très difficile à démontrer car nul ne la détient entièrement. Il importe donc de demeurer prudent tout en conservant à l'esprit que ces manipulations « invisibles » constituent le fer de lance de la politique étrangère américaine. Une approche empirique de la volonté hégémonique américaine

---

<sup>17</sup> Document non publié de Christian Harbulot

<sup>18</sup> Déclarations de Madame Eleanor Roberts Lewis, Chef des conseillers juridiques pour le commerce extérieur du Département du commerce.

serait inopportune sans l'appréhension de ces tactiques, autrement plus raffinées et dangereuses d'autant que les actions de renseignements économiques des agences fédérales.