

Guerre économique et guerre cognitive

Giuseppe GAGLIANO

Jusqu'à il n'y a pas très longtemps, le monde occidental a vécu dans la conviction que le libéralisme était une fin en soi, mais, dans le nouveau contexte de la mondialisation, s'en remettre à nouveau à l'économie politique prend tout son sens à partir du moment où l'on ne peut plus nier les rapports de force existant au sein de l'économie et où l'idée selon laquelle le commerce mondial est structuré sur la base de l'offre et de la demande semble désormais abandonnée.

Le monde est en train de changer, la réalité est différente, les événements et les manières d'appréhender la politique ont changé : si auparavant l'affirmation de Clausewitz selon laquelle la guerre



Giuseppe GAGLIANO

Le Professeur Giuseppe Gagliano est président du Centro Studi Strategici Carlo De Cristoforis (Côme, Italie).



est la politique menée avec d'autres armes était valable, aujourd'hui, on peut affirmer que la politique (et l'économie) est la guerre faite en utilisant les informations.

La menace n'est plus seulement celle à laquelle nous étions habitués et qui pouvait se situer, d'un point de vue géographique, dans l'attaque d'une grande puissance contre une autre puissance. Aujourd'hui, la menace est asymétrique, différente, elle change constamment, voyage sur le Net, elle est immédiate et, surtout, elle s'adresse au système tout entier. Son but n'est pas de frapper des cibles militaires ou politiques, mais des intérêts commerciaux, industriels, scientifiques, technologiques et financiers. Cela conduit l'« intelligence » à se structurer autour de nouvelles missions : protéger non seulement le système dans son ensemble, mais également les maillons faibles de la filière productive.

Tout cela exige un changement de mentalité, de façons de faire et une mise à jour constante, spécialement en ce qui concerne la culture d'entreprise. Cela exige, surtout, une étroite interaction entre l'« intelligence » et le secteur

privé, avec toutes les difficultés que cela comporte.

Les crises que nous sommes en train de traverser, avec la physionomie industrielle et commerciale de notre époque, nous portent à considérer avec beaucoup d'attention l'idée de « guerre économique ».

C'est principalement après la fin de la guerre froide que les rapports de force entre les puissances se sont articulés autour de problématiques économiques : la plupart des gouvernements aujourd'hui ne cherchent plus à conquérir des terres ou à établir leur propre domination sur de nouvelles populations, mais tentent de bâtir un potentiel technologique, industriel et commercial en mesure d'apporter de l'argent et de l'occupation sur leur propre territoire.

La mondialisation a transformé la concurrence « douce » et « limitée » en une vraie « guerre économique ».

Le défi économique réduit les espaces dont la guerre militaire dispose, mais le but ultime, celui d'accumuler du pouvoir et du bien-être, reste le même. Les

stratégies internes d'« intelligence » économique, adoptées récemment par de nombreux gouvernements, réservent justement aux opérateurs privés un rôle central dans le maintien de la sécurité, en les dotant d'infrastructures informatiques et de ce qui représente le bien primaire de l'ère numérique : les données. De la sauvegarde des activités économiques privées à la protection des intérêts économiques nationaux, il n'y a qu'un pas.

Par « intelligence » économique on entend justement l'ensemble des activités de collecte et de transformation des informations, de surveillance de la concurrence, de protection des informations stratégiques, de capitalisation des connaissances afin de contrôler et d'influencer l'environnement économique mondial. C'est donc un instrument de détention du pouvoir à la disposition d'un État. Mais qui sont les acteurs de la guerre économique ?

- les États avant tout, qui restent les régulateurs les plus influents de l'échiquier économique, malgré leur relatif déclin dans la vie des nations et les différentes contraintes qui pèsent sur eux, à commencer par les organisations internationales comme l'Union européenne. Ce qui a vraiment changé c'est qu'aujourd'hui les États doivent tenir compte de nombreux *stakeholders* (ONG, instances internationales, entreprises, médias). Cependant, ils conservent un rôle d'arbitre que les autres acteurs ne font que mettre en lumière, en sollicitant régulièrement leur intervention ;
- les entreprises, lesquelles, face au nouveau scénario géoéconomique hypercompétitif, ont adopté comme instrument de compétitivité et de sécurité économique le contrôle de l'information stratégique ;
- la société civile : l'élargissement des débats sur les questions sociales concernant l'activité des entreprises elles-mêmes (alimentation et bien-être, progrès technique et risques sur la santé publique, industrie et environnement, transport et sécurité des voyageurs, technologie de l'information et libertés individuelles), la massification et la démocratisation de l'utilisation d'Internet, l'implication croissante de la justice dans le monitoring de l'action des entreprises comportent une augmentation des attaques informatiques contre les entreprises de la part des acteurs de la société civile. L'élargissement des débats sur les risques associés à l'environnement, sur le développement durable, sur l'investissement socialement responsable, sur la responsabilité sociale des entreprises amplifie la légitimité des questions sociales ;
- l'infosphère : elle n'est pas constituée d'une catégorie de personnes physiques ou juridiques, mais plutôt d'une

dynamique, c'est-à-dire d'un ensemble d'interventions, de messages diffusés à travers les médias et le web. Il s'agit d'un instrument particulièrement insidieux parce qu'il agit comme une caisse de résonance dans laquelle se mélangent et se recombinent continuellement des idées, des émotions et des pulsions émises par un nombre indéfini de personnes, sans un vrai sujet dominant et qui, toutefois, exerce une influence déterminante, positive ou néfaste, sur les individus et sur les organisations. Lancée dans l'infosphère, une déclaration peut avoir le pouvoir de déclencher des polémiques féroces, des réactions politiques dures, des crises médiatiques, des atteintes à la réputation aux dépens des entreprises. Elle peut donc se transformer en une arme de déstabilisation particulièrement efficace. Il ne faut pas oublier que l'image et la réputation d'une marque représentent un capital stratégique qui impacte les activités commerciales et financières des entreprises.

Mais sous quelles formes s'exprime la guerre économique ?

On la confond souvent avec l'espionnage industriel qui est, en revanche, un phénomène difficile à cerner même s'il est utilisé comme instrument de guerre économique, à la fois parce que les sociétés qui en sont victimes ne le communiquent pas, et parce qu'il est difficile à circonscrire juridiquement et, par conséquent, à dénoncer.

Une des formes de guerre économique les plus pratiquées est celle des acquisitions d'entreprises, qui peuvent conduire à de véritables formes d'encerclement des industries sur un territoire donné, à travers des opérations qui répondent à des motivations à la fois d'ordre financier, économique et technologique.

Une dernière forme de guerre économique, elle aussi particulièrement courante et insidieuse, est le *lobbying*, c'est-à-dire une stratégie d'influence qui vise directement les décideurs publics à travers une action vouée à influencer l'élaboration des normes. Nos États nationaux sont particulièrement marqués par le problème de la prolifération de normes et, pour une action de *lobbying*, participer et influencer le processus d'élaboration, interprétation ou application des mesures législatives et, en général, influencer directement ou indirectement toute intervention ou décision des pouvoirs publics,

Lancée dans l'infosphère, une déclaration peut avoir le pouvoir de déclencher des polémiques féroces, des réactions politiques dures, des crises médiatiques, des atteintes à la réputation aux dépens des entreprises. Elle peut donc se transformer en une arme de déstabilisation particulièrement efficace.

s'avère absolument stratégique. L'influence est le cœur du commerce international et, par conséquent, se rapprocher des centres décisionnaires est devenu un passage obligé de la compétition internationale.

En général, toutes ces pratiques répondent à une stratégie d'influence : les communications d'influence sont aussi les plus difficiles à identifier et à combattre étant donné qu'elles sont parfaitement légales : il s'agit là d'une « guerre de l'information ». Une guerre fondée sur des principes simples, mais néfastes quand ils sont combinés, tels que :

- l'argument moral, donc la possibilité de provoquer une crise en s'appuyant sur une argumentation éthique ;
- l'offense au politiquement correct, à travers la rupture des schémas culturels et psychologiques du moment ;
- le choix des cibles, dans les sens où plus le capital de légitimité des acteurs est faible et plus l'attaque informatique provoquera une surenchère médiatique ;
- la notoriété des acteurs ;
- le critère d'opportunité ou le retentissement de l'environnement.

Le bouleversement du système compétitif des économies occidentales n'est pas un phénomène passager. Un nombre croissant de puissances (Chine, Inde, Brésil, Turquie, Iran, Russie) conditionne les mutations rapides de la concurrence internationale. La conquête des marchés étrangers prévaut, le plus souvent, sur une meilleure structuration des marchés nationaux. Cela démontre de quelle façon une stratégie de pouvoir influence de manière décisive le contexte de la compétition économique. Les nouveaux participants à la compétition internationale ont une vision différente de la dialectique entre pouvoir et marché, et le marché est vu comme le principal instrument pour accroître le pouvoir. C'est une vision qui a repris les principes de base de l'économie politique, selon laquelle le marché est le seul moyen pour atteindre le pouvoir et non l'inverse, et qui a démontré, à de nombreuses reprises (l'on pense à l'utilisation de l'énergie comme arme de négociation et de chantage de la part de Poutine et de la Russie, en 2009), les carences des schémas d'interprétation des économistes libéraux dont l'analyse se concentrait sur les effets de la déréglementation, sur les fusions ou les spéculations financières autour du calcul des prix du gaz, mais non sur l'utilisation possible du commerce du gaz comme arme de pouvoir.

Le processus de mondialisation est irréversible et assez indépendant de l'action des gouvernements. Mais la

mondialisation est une chose, l'idéologie du marché libre mondial qui, si d'un côté produit l'un des taux de croissance les plus élevés par rapport à tous les autres systèmes, de l'autre ne s'intéresse pas aux modalités de sa distribution, en est une autre. D'ailleurs, l'argument selon lequel une très grande croissance capitaliste est capable de distribuer les ressources de manière optimale n'a jamais été très convaincant. Même Adam Smith croyait qu'il existait quelque chose que le marché ne pouvait ou ne devait pas faire.

Au cours de l'histoire, l'évolution équilibrée de l'industrie mondiale a été produite non pas par le libéralisme, mais par son contraire. Les États-Unis et l'Allemagne, au XIX^e siècle, devinrent des pays industrialisés parce qu'ils protégèrent leurs industries jusqu'à ce qu'elles soient en mesure de rivaliser avec l'économie dominante, qui était britannique. Aujourd'hui les théories économiques néo-classiques subissent le discrédit parce que le système s'est brisé en raison du peu de contrôle des procédures d'investissements et du flux financier international.

Nous assistons aujourd'hui plus que jamais au contraste entre les forces du capitalisme, qui tendent à supprimer tous les obstacles, et les forces politiques qui opèrent au travers des États nationaux et qui sont contraintes de régler ces procédures. Les lois du développement capitaliste sont simples : maximiser l'expansion, le profit, l'augmentation du capital. Mais les priorités des gouvernements sont, par leur nature, différentes et, donc, conflictuelles. De plus, la dynamique de l'économie mondiale est telle qu'elle ne garantit pas la stabilité de ses protagonistes.

Le système étatique et celui de l'économie, qui coexistent aujourd'hui et doivent s'adapter, sont constamment sous tension, mais si les États n'étaient pas relativement stables, l'instabilité d'un monde organisé selon les lignes de l'économie transnationale augmenterait. Le problème n'est pas de savoir si les gouvernements peuvent contrôler les « corporations » internationales à l'intérieur de leurs frontières ; le vrai problème est le contrôle global : lorsque les entreprises et les gouvernements entrent en conflit, ces derniers doivent négocier comme s'ils avaient à faire à des États.

Mais la mondialisation, tout comme les religions et les cultures, ne représente qu'une réponse simplifiée aux conflits d'aujourd'hui et aux défis sur la sécurité. La mondialisation a sûrement réduit, depuis la fin du XX^e siècle, l'importance de la force militaire, alors que la sécurité, en particulier, intérieure, est devenue un bien public mondial. Dans l'ère de l'information, de l'interdépendance et de la primauté des « biens qui pensent sur ceux qui pèsent », la force militaire est moins

rentable et coûte davantage. La compétition économique, technologique et surtout de la communication est plus importante et conditionnante que la force militaire.

La mondialisation de l'information elle-même a contribué à modifier le caractère de la guerre, en rendant décisif le rôle de l'opinion publique. À court terme, la géo-information est devenue plus importante que la géo-économie : les effets sont immédiats et pas toujours contrôlables. C'est là aussi un phénomène de l'après-guerre froide.

Dans ce contexte, l'économie n'est plus l'instrument de la sécurité comme c'était le cas pendant la guerre froide, mais, au contraire, cette dernière s'est mise au service de l'économie afin de créer les meilleures conditions pour l'expansion et la protection de la mondialisation. La nature de la sécurité dépend de la situation de chaque pays et change de région à région en fonction du niveau de mondialisation des différentes zones.

En conséquence, c'est le processus de mondialisation lui-même qui rend nécessaire l'économie politique et relance le débat qui semblait dépassé, selon lequel le marché est le moyen pour atteindre le pouvoir et non l'inverse et devient l'instrument des politiques de pouvoir dans la mondialisation des échanges. L'accroissement du pouvoir à travers l'expansion économique est le moteur des nouveaux États émergents.

Et pourtant, l'actuel contexte économique doit compter avec les nouvelles stratégies offensives qui minent la base industrielle de l'économie de marché en mettant en lumière les politiques déprédatrices de celle que l'on peut définir comme une véritable guerre économique.

C'est dans ce contexte que l'on peut affirmer que toutes les entreprises, indépendamment de leur dimension, subissent les préjudices découlant de l'absence d'une culture de la sécurité économique à laquelle seule l'utilisation de l'« intelligence », vue comme un instrument d'analyse de la concurrence déprédatrice, peut faire face.

Interpréter la notion de sécurité nationale en y incluant également la protection des intérêts nationaux signifie que les services de renseignements et de sécurité peuvent être appelés à agir pour protéger les grandes entreprises, ou en tout cas, les entreprises stratégiquement déterminantes, celles que les Français appellent les « entreprises d'importance nationale » ou « champions nationaux ». Ces entreprises sont souvent, mais pas toujours, déjà organisées du point de vue de l'information ou de la sécurité pour survivre à une compétition de plus en plus féroce.

Cependant, l'« intelligence » économique est un domaine dans lequel les règles entre les services des différents pays sont plus élastiques et il est difficile de parler d'ennemis comme d'amis, mais plutôt de compétiteurs et concurrents. Il s'agit d'un domaine en devenir et, en ce qui concerne le développement de l'« intelligence » économique européenne, nous en sommes encore à la phase embryonnaire.

Le développement de la société de l'information a modifié profondément le cadre des conflits. Selon des analystes américains, tels que John Arquilla et David Rundfeldt, experts de la guerre en réseau (*netwar*) chez Rand Corporation, ce n'est plus celui qui possède la plus grosse bombe qui aura gain de cause dans les conflits du futur, mais celui qui racontera la meilleure histoire.

C'est dans cette optique que les Américains ont parlé, dès 1997, du concept clé de l'« information dominance ». Définie comme le contrôle de tout ce qui est information, cette doctrine aurait vocation à façonner le monde à travers l'harmonisation des pratiques et des normes internationales sur le modèle américain, avec pour but de mettre sous contrôle les organes décisionnaires.

Il suffit de penser, comme l'observent les spécialistes, à l'époque de l'invasion du Koweït, lorsque l'opinion publique américaine s'était mobilisée suite à un processus de désinformation planifié à l'échelle militaire ou, plus précisément, sur le plan de la guerre psychologique. Les processus de manipulation de l'information permettent de marginaliser certains faits et, par conséquent, la domination de l'information est devenue une priorité pour la stratégie américaine.

Il suffit de voir comment la guerre en Irak a mis en évidence l'importance que la manipulation de l'information a acquise dans les relations internationales. Les accusations de G.W Bush contre Saddam Hussein concernant l'existence d'armes de destruction massive sont devenues un cas d'école dans l'histoire de la désinformation.

Cela dit, il ne faut pas tirer de conclusions hâtives quant aux façons de mener une guerre cognitive : l'on commet souvent l'erreur de confondre désinformation ou pire manipulation et véritable distorsion de l'information pour duper l'adversaire ou l'allié, par la production de connaissances conçues pour orienter des règles de conduite.

À ce propos, Harbulot a souligné le rôle profondément innovant sur le plan stratégique de la guerre de l'information et les implications que celle-ci a sur les entreprises.

Depuis toujours, mais plus spécialement depuis le 11 septembre, Les États-Unis ont alimenté la légitimité de leur politique en exagérant la défense de la démocratie et le besoin de sécurité mondiale comme les raisons de combattre les forces antidémocratiques.

Évidemment, l'intention de Harbulot était d'utiliser la guerre cognitive afin de protéger les intérêts des entreprises économiques françaises par rapport à la concurrence américaine. En effet, si les conflits, depuis la guerre du Golfe jusqu'au Kosovo, ont prouvé l'écrasante supériorité de l'« intelligence » militaire américaine au sein d'un théâtre d'opérations à l'étranger, quelle marge de manœuvre reste-t-il aujourd'hui aux responsables des services d'« intelligence » en Europe occidentale pour défendre les intérêts géo-économiques de leur pays contre les intérêts américains ? La réponse de Harbulot est claire : une marge de plus en plus réduite, pour ne pas dire une situation de paralysie

presque totale, dans certains cas.

Afin que ce décalage soit effacé, il est indispensable de moderniser la réflexion de Sun-Tzu, du Komintern et de Mao mais, surtout, celle de Winston Churchill qui a été le premier chef d'un gouvernement occidental à avoir orchestré une guerre de l'information contre l'Allemagne nazie (le Plan Jaël). En matière de désinformation, il représente en effet le génie britannique qui a dupé l'ennemi quant aux dates et aux lieux du débarquement.

Évidemment, l'absence de dispositions juridiques concernant la manipulation des connaissances entraîne de graves préoccupations quant à la sécurité économique des entreprises européennes qui doivent, par conséquent, se doter de techniques en mesure de gérer stratégiquement les informations économiques.

C'est justement à la lumière des choix politico-militaires américains que la stratégie française a éprouvé le besoin de définir de manière rigoureuse ce qu'est la guerre de l'information. L'expression utilisée dans le contexte stratégique français est celle de « guerre cognitive », définie comme la capacité à utiliser les connaissances dans un but conflictuel.

En particulier, l'École de guerre économique française reconnaît qu'il y a dans la guerre cognitive un combat entre différentes capacités à obtenir, produire, et/ou entraver certaines connaissances, selon des rapports de force marqués par le binôme « fort contre faible » ou, inversement, par celui de « faible contre fort ».

Les nombreux exemples qui nous viennent du monde de l'entreprise témoignent de l'innovation dans ce

domaine qui n'est pas forcément toujours du côté du plus fort. Évidemment, les États-Unis représentent le principal auteur de la pensée cognitive du « fort contre le faible », comme exemple de la défense de leur position de superpuissance, à la fois sur le plan militaire et sur celui de l'information. Dans la façon d'orienter sa propre conduite et celle des autres, il y a une compréhension totale de l'importance de la guerre cognitive vue comme la capacité à percevoir l'image de chaque puissance de la part de l'opinion publique mondiale, argument de poids dans la recherche de la légitimité que toute démocratie doit acquérir dans les cercles nationaux et internationaux. Depuis toujours, mais plus spécialement depuis le 11 septembre, Les États-Unis ont alimenté la légitimité de leur politique en exagérant la défense de la démocratie et le besoin de sécurité mondiale comme les raisons de combattre les forces antidémocratiques.

Dans le contexte actuel de très forte compétition, la déstabilisation joue un rôle fondamental. Prenons – comme précisé par Harbulot – un exemple entré dans la culture de la guerre économique : une multinationale décide de bloquer un concurrent dans la réalisation d'un projet au sein d'une économie émergente.

Une opération de guerre cognitive peut prendre la forme suivante :

- détermination des points faibles du concurrent dans la zone en question (les faiblesses peuvent être de natures différentes : les pots-de-vin aux autorités, la pollution de l'environnement, le non-respect des droits de l'homme). Toutes les informations collectées doivent être vérifiables et ne doivent pas donner lieu à des interprétations fallacieuses ;
- choix du procédé d'attaque à travers l'information : si l'on prend en compte l'aspect cognitif, l'on peut imaginer le scénario suivant. Le conseiller chargé de cette fonction fait verser des fonds à une fondation privée soutenue par l'entreprise. Au sein de cette fondation, un homme de confiance utilisera cet argent en le transférant vers une ONG laquelle a pour objectif la protection de l'environnement. La manœuvre consiste ensuite à sensibiliser cette ONG quant à ce dossier, en lui communiquant, indirectement, des informations vérifiables (donc non manipulées) sur les méfaits de la multinationale concurrente. L'ONG diffusera à travers son site internet des messages négatifs contre le projet du concurrent. La chaîne cognitive est ainsi créée. Par la suite, il s'agit de l'activer en connaissance de cause afin de déstabiliser la cible.

Le point fort de l'attaque cognitive n'est pas de duper ou de désinformer, mais d'alimenter une polémique

pertinente vérifiée par le biais de faits objectifs. Le niveau de conspiration se limite à l'installation et à l'activation de la chaîne d'information. Mais plus la polémique est « fondée », moins la conspiration est facile à démontrer même juste de façon théorique.

Il est évident que la diffusion des nouvelles technologies de l'information a exaspéré la dimension concurrentielle et facilité la guerre cognitive en provoquant, comme le disent les analystes français, une conflictualité inédite même par rapport à la guerre froide.

L'information rentre dans l'art de la guerre en tant qu'arme capable de remporter ou non un conflit, qu'il soit militaire ou économique.

Il s'agit de changements qui imposent une révolution culturelle.

La guerre psychologique est l'une des principales formes de guerre de l'information, la plus sophistiquée parce qu'elle s'en remet, avant tout, à l'intelligence humaine dans sa capacité à comprendre quelles sont les actions dont le succès est possible, par le biais, naturellement, du contrôle des moyens de communication.

Peu pratiquée et connue en France, la guerre psychologique est restée éloignée des préoccupations des militaires qui, le plus souvent, s'y sont trouvés confrontés sous la pression des événements ou des adversaires, comme en Indochine ou en Algérie.

La guerre psychologique utilise toutes les méthodes à sa disposition, de la désinformation à la tromperie, de la propagande à l'interdiction, dans des affrontements de natures différentes (de la lutte contre le terrorisme au

combat conventionnel, jusqu'à la promotion de la paix), et elle est le plus souvent dirigée vers l'opinion publique, afin de la conditionner et de la manipuler.

L'arme psychologique ne conçoit pas l'improvisation, mais s'appuie sur une structure opérationnelle organisée et menée par du personnel et des organismes spécialisés.

Les systèmes de communication civils sont arrivés à un niveau de prestations jusqu'alors réservé aux forces gouvernementales et aux forces armées. Cela a provoqué un effet de masse entraînant la réduction des coûts. Par conséquent, même s'il est prévu de conserver certaines capacités autonomes militaires, la réalisation de systèmes d'information de défense et d'intervention dépendent de plus en plus des systèmes civils, ce qui crée une vulnérabilité qui pourrait être sous-estimée en cas de crise ou de conflit.

La zone d'action du domaine de l'information est devenue très conflictuelle, par conséquent, la guerre de l'information est devenue inévitable et s'exerce selon les fonctions de l'appropriation (intelligence) ; de l'interdiction (limitation de l'accès aux informations) et de la manipulation (intoxication).

L'« intelligence » économique est une réponse nécessaire dans un monde qui n'a plus de frontières de temps et d'espace, où l'information est instantanée et le temps de réaction est nul. Une réorganisation des structures autour de la nouvelle dimension prise par le rapport entre l'information et l'« intelligence » conduit à des changements dans le système décisionnaire autant que dans celui de la gestion des ressources humaines. Une révolution avant tout culturelle qui fait de l'information une arme qu'il faudra intégrer dans la stratégie de défense nationale ■

Bibliographie

DENÉCÉ (E.), 2001, *Le nouveau contexte des échanges et ses règles cachées. Information, stratégie et guerre économique*, Paris, L'Harmattan.

GAGLIANO (G.), 2015, « Aspetti della guerra dell'informazione », *Rivista Capitale Intellettuale*, 2.

GAGLIANO (G.), 2013, *Guerra Economica e Intelligence. Il contributo della riflessione strategica francese*, Roma, Fuoco Edizioni.

GAGLIANO (G.), 2012, *Guerra psicologia. Saggio sulle moderne tecniche militari cognitive e di disinformazione*, Roma, Fuoco Edizioni.

GAGLIANO (G.), 2013, « Intelligence economica : una nuova arma al servizio della competitività dello Stato, delle imprese e dei territori nell'interpretazione di Eric Denécé », *Capitale Intellettuale*, Anno 4, n° 1, Febbraio.

HARBULOT (C.), 1990, *Techniques offensives et guerre économique*, Paris, Études Aditech-CPE.

HARBULOT (C.), 1999, « Technique offensive et guerre économique », *Revue politique et parlementaire*, n° 948.