

De la géopolitique à la géoéconomie.

La géoéconomie, nouvelle grammaire des rivalités internationales

Pascal LOROT

Fondateur et co-directeur de Géoéconomie. Président de l'Institut Choiseul.

Paru dans la première livraison de Géoéconomie (alors appelée Revue française de Géoéconomie) au printemps 1997, ce texte est fondateur. Il est le premier publié en France qui discute le concept de géoéconomie et pose le cadre de cette nouvelle approche des relations et conflictualités internationales.

Avec la fin de la Guerre froide, les capacités militaires des États développés ne constituent plus, de loin, le principal facteur de leur puissance sur la scène internationale. La période des conflits directs et frontaux, recourant à la puissance de feu et aux capacités militaires entre puissances industrielles est aujourd'hui révolue. Cette évolution est d'autant plus affirmée que les difficultés démographiques et la sensibilité publique des pays occidentaux ne sont plus guère favorables à l'idée de conflit ^{1, 2}. La puissance s'exerce dorénavant de manière plus douce, sans recours à la coercition ; elle se rapproche de ce que Joseph S. Nye a qualifié de soft power ³.

1. Notamment ceux coûteux en vies humaines. Voir le débat sur la guerre à « zéro mort » aux États-Unis.

2. À tel point, si l'on en croit certains analystes des relations internationales, que la plupart des pays riches auraient même perdu toute volonté de puissance, leurs populations n'aspirant plus qu'au confort matériel et au maintien d'un niveau de vie économique supérieur à celui du reste du monde. C'est là notamment la thèse défendue par Pascal Boniface dans son dernier ouvrage. Voir *La volonté d'impuissance. La fin des ambitions internationales et stratégiques ?*, Seuil, 1996.

3. Joseph S. Nye, Jr., *Le leadership américain*, PUN, 1992.

L'ouverture des frontières, la libéralisation des échanges et les progrès de la technologie ont favorisé l'apparition de firmes multinationales dotées de stratégies mondiales. Aux côtés de leurs entreprises nationales, les États se sont engagés dans des politiques de conquête de marchés extérieurs et de prise de contrôle de secteurs d'activité considérés comme stratégiques. Au service des ambitions nationales, les diplomates doivent aujourd'hui avoir la double casquette, diplomatique et économique, ce qui n'est pas sans leur poser de problèmes ⁴. De fait, la santé économique d'une nation est l'aune à laquelle on juge désormais sa puissance. Dans ce monde en train de devenir global, les intérêts économiques des nations prennent l'ascendant sur leurs intérêts politiques. Ce glissement signe l'ouverture d'une ère nouvelle, celle de la géoéconomie.

Puissance publique et géoéconomie

10 S'il est vrai que la conflictualité « frontale » ou classique ne prévaut plus entre pays développés, les logiques d'affrontement régissant leurs rapports n'en ont pas pour autant disparu. Seuls leur nature et leurs instruments ont changé. Désormais, en effet, lorsqu'antagonisme il y a entre pays industrialisés, il trouve son expression pour l'essentiel sous des formes économiques.

C'est là notamment la thèse que défend Edward Luttwak qui, au tout début des années 1990, annonçait l'avènement d'un nouvel ordre international où l'arme économique remplacerait l'arme militaire comme instrument au service des États dans leur volonté de puissance et d'affirmation sur la scène internationale ⁵. « Les menaces militaires et les alliances ont perdu leur importance avec la pacification des échanges internationaux, précise-t-il dans son ouvrage clé *The Endangered American Dream* ; dès lors, les priorités économiques ne sont plus occultées et passent au premier plan. À l'avenir, ajoute-t-il, c'est peut-être la crainte des conséquences économiques qui réglera les contentieux commerciaux, et sûrement plus les interventions politiques motivées par de puissantes raisons stratégiques. Et s'il faudra encore une menace extérieure pour assurer l'unité

4. Reginald Dale, "Diplomats: Don't Forget the Economy", *International Herald Tribune*, 26 novembre 1996.

5. Edward Luttwak, "From Geopolitics to Geo-economics. Logics of Conflict, Grammar of Commerce", *The National Interest*, Été 1990 ; *The Endangered American Dream*, Simon & Schuster, 1993, traduction française, *Le rêve américain en danger*, Odile Jacob, 1995. Dans cet ouvrage qui fit grand bruit aux États-Unis, il dénonce un Japon qui ne respecterait pas les règles du libre-échange mondial et ne jouerait pas sur le terrain de la compétition économique le jeu du marché. L'affrontement nippo-américain, selon lui, est essentiellement d'ordre stratégique et politique en ce que les pratiques commerciales déloyales japonaises portent atteinte à la sécurité des États-Unis.

et la cohésion interne des nationaux et des pays, cette menace sera désormais économique ou, plus exactement, géoéconomique »⁶.

À la géopolitique classique pour laquelle les rivalités des États sont avant tout relatives à des territoires, succéderait désormais une géoéconomie révélée par l'effondrement – faute de moyens économiques suffisants – des ambitions territoriales et idéologiques de l'ancien empire soviétique et de leur corollaire, la Guerre froide.

Les objectifs de cette géoéconomie naissante ne relèvent plus, pour Edward Luttwak, de la conquête de territoires ou de l'influence diplomatique; il s'agit « de maximiser l'emploi hautement qualifié dans les industries de pointe et les services à haute valeur ajoutée »⁷. L'objectif central est de « conquérir ou de préserver une position enviée au sein de l'économie mondiale. Qui va développer la nouvelle génération d'avions de ligne, d'ordinateurs, de produits issus des biotechnologies, de matériaux de pointe, de services financiers et tous les autres produits à haute valeur ajoutée dans les secteurs industriels, petits et grands? Les développeurs, les ingénieurs, les managers et les financiers seront-ils américains, européens ou asiatiques? Aux vainqueurs les positions gratifiantes et les rôles dirigeants, aux perdants les chaînes de montage, à condition que leurs marchés nationaux soient assez importants et que les importations de produits déjà assemblés soient rendues impossibles par des barrières douanières »⁸.

11

Aujourd'hui comme hier, les États définissent puis mettent en œuvre des politiques de conquête qui trouvent désormais une traduction neuve, d'essence économique et non plus militaire mais pour lesquelles un parallélisme reste cependant possible. Le recours aux expressions militaires pour décrire les attitudes géoéconomiques est en effet caractéristique du discours d'Edward Luttwak⁹ : « les capitaux investis ou drainés par l'État sont l'équivalent de la

6. Edward Luttwak, *Le rêve américain en danger*, Odile Jacob, 1995, p. 40.

7. *Ibid*, pp. 41-42.

8. *Ibid*, p. 403.

9. Edward Luttwak formalise son approche en des termes « militaires » offensifs: « En géoéconomie, comme à la guerre, les armes offensives dominent. Parmi elles, la recherche-développement (R & D), dopée par le soutien des États et l'argent des contribuables, est d'une importance capitale. De même qu'à la guerre l'artillerie conquiert, par la force de son feu, le terrain qu'occupera ensuite l'infanterie, de même la R & D peut conquérir le terrain industriel de demain en permettant d'assurer une supériorité technologique décisive (...). L'artillerie de la recherche-développement encouragée par l'État est cruciale, mais il faut aussi prêter assistance à l'infanterie, c'est-à-dire au secteur productif (...). La dernière arme offensive, c'est la « finance prédatrice ». Si l'artillerie de la recherche-développement n'arrive pas à conquérir les marchés par le simple biais de la supériorité technologique, si les subventions de fonctionnement octroyées d'une façon ou d'une autre s'avèrent insuffisantes, on peut parvenir à exporter, même avec de très puissants concurrents, en offrant des prêts au-dessous des taux du marché », *op. cit.*, pp. 399 à 402.

puissance de feu ; les subventions au développement des produits correspondent aux progrès de l'armement ; la pénétration des marchés avec l'aide de l'État remplace les bases et les garnisons militaires déployées à l'étranger, ainsi que "l'influence diplomatique". Ces diverses activités – investir, chercher, développer et trouver un marché – sont également le lot quotidien des entreprises privées qui les exercent pour des motifs purement commerciaux. Mais quand l'État intervient, lorsqu'il encourage, assiste ou dirige ces mêmes activités, ce n'est plus de l'économie "pur sucre", mais de la géoéconomie »¹⁰.

Limites et redimensionnement de la géoéconomie

L'approche développée par Edward Luttwak marque incontestablement une avancée utile à la compréhension de la nouvelle architecture internationale et du jeu de ses acteurs constitutifs. Surtout, l'apparition de la géoéconomie en tant que concept nous paraît essentielle en ce qu'elle témoigne de l'entrée en force des questions économiques – notamment sous leur angle commercial mais pas uniquement –, dans l'agenda de la géopolitique mondiale.

12 En revanche, elle n'est pas exempte de critiques et d'imprécisions méthodologiques, comme par exemple s'en est fait l'écho Elie Cohen¹¹. Mais, plus fondamentalement, nous semble-t-il, l'approche d'Edward Luttwak nous paraît être trop étroite, à plusieurs titres, voire quelque peu datée pour rendre effectivement compte de la réalité économique et stratégique de cette fin de siècle.

En premier lieu, il convient de discuter le champ d'application de la géoéconomie. Certes, cette dernière se pratique le plus souvent entre pays ayant évacué toute velléité de guerre entre eux. Elle concerne essentiellement les nations industrialisées, au premier rang desquelles les pays de la Triade (Amérique, Europe occidentale, Japon) qui se sont déchargés des vêtements de la rhétorique guerrière pour circonscrire leurs rivalités au champ économique. Mais est-il légitime pour autant de restreindre la portée de ce nouveau mode d'interprétation des rivalités de puissance aux seules nations occidentales ? Plusieurs États d'Amérique latine et surtout d'Asie n'ont-ils pas su affirmer une présence forte sur la scène internationale en mettant en œuvre des stratégies que l'on peut qualifier de géoéconomiques ? Les « dragons asiatiques » en sont un des

10. *Ibid*, p. 34.

11. Dans *La tentation hexagonale. La souveraineté à l'épreuve de la mondialisation*, Fayard, 1996, Elie Cohen critique certaines thèses d'Edward Luttwak en s'interrogeant notamment sur les similitudes entre mercantilisme et géoéconomie ainsi que sur les justifications de son appel à la « course aux armements géoéconomiques ». Voir pp. 133 à 135.

exemples les plus représentatifs. Bien sûr, ils se distinguent encore des nations industrialisées d'Europe, d'Amérique et du Japon en ce qu'ils évoluent dans un champ géopolitique non maîtrisé, ce qui constitue un facteur fort de vulnérabilité. Est-ce pour autant qu'ils n'ont pas la capacité de participer effectivement aux nouvelles logiques géoéconomiques mondiales émergentes ? Comment expliquer par exemple l'attractivité et les succès économiques internationaux de la cité-État de Singapour, voire même de la Corée du Sud – alors même que l'argument des bas salaires n'est plus aujourd'hui opérant –, si ce n'est, au moins partiellement, par la réussite d'une stratégie de conquête de parts de marché pilotée dans ces cas précis par la puissance publique.

La place et le rôle de l'État dans la formulation des politiques géoéconomiques méritent eux aussi d'être questionnés. Certes, la place de l'État est centrale dans toute stratégie géoéconomique, puisque c'est lui qui détermine les dispositifs et postures géoéconomiques, identifiant les menaces, les stratégies défensives ou offensives et les moyens à y affecter. Est-elle pour autant exclusive comme le présente implicitement Edward Luttwak ? Non, car nombre d'entreprises – essentiellement les plus grandes d'entre elles, celles qui ont une visibilité suffisante aux yeux de l'État et/ou occupent un secteur considéré comme stratégique – suscitent ou peuvent susciter, directement ou non, lesdites stratégies. L'État peut agir en toute conscience, ce qui est le plus souvent le cas mais il peut aussi, dans certains cas, en quelque sorte être dupe des manœuvres initiées par une entreprise donnée pour l'inciter à mettre en œuvre une logique (d'affrontement) géoéconomique qui, in fine, bénéficiera à ladite entreprise.

13

En un sens, cette dernière peut aller jusqu'à « instrumentaliser » l'action de l'État dans sa stratégie d'action économique internationale. Le plus souvent, toutefois, État et entreprise agissent de concert – le premier aidant et appuyant les ambitions de la seconde –, en toute conscience des impératifs stratégiques de l'un et de l'autre.

Au total, le concept de géoéconomie est aujourd'hui bien plus global qu'envisagé initialement par le fondateur du néologisme ; il embrasse une dimension véritablement planétaire, qui ne saurait en aucun cas se limiter aux seuls pays occidentaux.

Quelle géoéconomie ?

Si l'on essaie maintenant de la définir plus précisément, nous dirons que la géoéconomie est l'analyse des stratégies d'ordre économique – notamment commercial –, décidées par les États dans le cadre de politiques visant à protéger

leur économie nationale ou certains pans bien identifiés de celle-ci, à aider leurs « entreprises nationales » à acquérir la maîtrise de technologies clés et/ ou à conquérir certains segments du marché mondial relatifs à la production ou la commercialisation d'un produit ou d'une gamme de produits sensibles, en ce que leur possession ou leur contrôle confère à son détenteur – État ou entreprise « nationale » – un élément de puissance et de rayonnement international et concourt au renforcement de son potentiel économique et social. La géoéconomie s'interroge sur les relations entre puissance et espace, mais un espace « virtuel » ou fluidifié au sens où ses limites bougent sans cesse, c'est-à-dire donc un espace affranchi des frontières territoriales et physiques caractéristiques de la géopolitique. Corollaire de cette définition, un dispositif géoéconomique regroupera l'ensemble des instruments à la disposition d'un État, susceptibles d'être mobilisés par lui au service de la satisfaction de tout ou partie des objectifs susmentionnés qu'il s'assignerait. Enfin, dernière précision, les stratégies géoéconomiques sont le fait, le plus souvent des États développés mais peuvent, le cas échéant, être initiées par des pays industrialisés non-membres du « club occidental » pris au sens classique.

14 Certains peuvent être tentés de s'interroger sur les similitudes éventuelles entre géoéconomie et ce que d'aucuns nomment « guerre économique ». En fait, n'en serait-elle qu'un simple succédané ou, dit autrement, une façon plus moderne et actualisée de caractériser cette dernière ?

S'il y a bien un terreau commun qui relie la « guerre économique » à la géoéconomie – la conflictualité entre partenaires associée à la conquête de parts de marché ou d'acquisitions technologiques –, là s'arrête cependant selon nous la comparaison.

Au-delà du changement d'époque marqué par la fin de la période post-Guerre froide, qui incite à des évolutions sémantiques dans la description des postures et attitudes des différents acteurs de la scène internationale, plusieurs distinctions méritent d'être rappelées.

Une première distinction concerne les acteurs. Alors que des entreprises voire certains groupes d'intérêts non gouvernementaux organisés (associations de consommateurs, organisations environnementalistes, lobbies divers, etc.) peuvent pratiquer leurs propres politiques de guerre économique, à l'échelle d'un marché national ou à un niveau planétaire, les pratiques géoéconomiques sont poursuivies par les seuls États, celles-ci étant initiées de leurs propres chefs ou en liaison étroite avec des entreprises considérées par eux comme stratégiques.

Une autre différence réside dans les outils utilisés par ces mêmes acteurs. La géoéconomie évacue à notre sens toute la rationalité guerrière de type clausewitzien sous-tendue par la notion même de guerre économique. Certes, la stratégie géoéconomique peut reprendre certains des instruments de cette dernière (pratiques anticoncurrentielles classiques ¹², utilisation discriminante de contingentement physique, des droits de douane ou d'obstacles non tarifaires ¹³, réservation des marchés publics aux entreprises nationales et de certaines activités à des monopoles, sans parler de l'espionnage industriel classique) mais elle ne s'appuie généralement pas sur ses armes les plus offensives comme le recours à l'embargo unilatéral (c'est-à-dire non agréé par la collectivité internationale) ou au boycottage organisé.

Enfin, il est essentiel de souligner la relative popularité au sein de l'appareil de l'État des stratégies géoéconomiques, en ce qu'elles confèrent ¹³ une nouvelle mission à ses représentants et servants (les fonctionnaires), soucieux pour ne pas dire démotivés, dans certains cas, par les pertes relatives de souveraineté nationale liées à la globalisation et aux imbrications politico-économiques et interétatiques qui en ont découlé. L'identification de secteurs d'activités clés ou vitaux, d'entreprises à défendre ou à promouvoir internationalement, parce que considérés comme les « champions nationaux », constituent une source renouvelée de mobilisation pour les acteurs de l'État au service des intérêts « suprêmes » du pays. Et ce soutien apparaît d'autant plus spontané qu'il recourt à la mise en œuvre de politiques concurrentielles offensives acceptables par la communauté internationale, parce qu'affranchies des pratiques économiques les plus agressives et masquées que l'on retrouve dans ce que l'on appelle « guerre économique ».

15

Géopolitique et géoéconomie

À ce stade, il nous semble également important de poser en quoi la géoéconomie se différencie de la géopolitique. En premier lieu, revenons brièvement au concept de géopolitique. Héritière de l'histoire de la fin du siècle passé et de la première moitié du vingtième, la géopolitique a nourri la controverse durant plusieurs décennies avant de connaître une soudaine popularité liée à certains travaux de refondation ¹⁴. Géographe et fondateur de la revue *Hérodote*, Yves Lacoste

12. Ententes, abus de position dominante ou de dépendance économique, pratiques restrictives de concurrence, contrefaçon de marques ou d'idées...

13. Règles techniques ou sanitaires, par exemple.

14. Pour une analyse détaillée de la genèse de la géopolitique et de ses différentes interprétations historiques et politiques, voir Pascal Lorot, *Histoire de la géopolitique*, Economica, 1995.

souligne dans le préambule du remarquable Dictionnaire de Géopolitique dont il a assuré la direction, que dans « les multiples cas où l'on parle de géopolitique aujourd'hui, il s'agit en fait de rivalités de pouvoir sur des territoires et sur les hommes qui s'y trouvent ; dans ces confrontations de forces politiques, ajoute-t-il, chacune d'entre elles use de divers moyens, et notamment d'arguments, pour prouver qu'elle a raison de vouloir conserver ou conquérir tel territoire et qu'inversement les prétentions de sa rivale sont illégitimes ». Plus précisément, écrit-il, « une situation géopolitique à un moment donné d'une évolution historique se définit, par des rivalités de pouvoirs de plus ou moins grande envergure, et par des rapports entre des forces qui se trouvent sur différentes parties du territoire en question »¹⁵. En définitive, la géopolitique étudie les relations de puissance entre l'homme en tant qu'acteur de son destin, l'espace et le territoire nourricier. En d'autres termes, nous dirons que la géopolitique est une méthode particulière qui repère, identifie et analyse les phénomènes conflictuels, les stratégies offensives ou défensives centrées sur la possession d'un territoire, sous le triple regard des influences du milieu géographique, pris au sens physique comme humain, des arguments politiques des protagonistes du conflit, et des tendances lourdes et continuités de l'histoire¹⁶.

16 Comme la géopolitique, la géoéconomie représente, nous l'avons vu plus haut, une méthode d'analyse et d'interprétation des rapports de force sur le plan international. Toutefois, des distinctions fondamentales existent entre ces deux concepts. La première différence découle de ce que la géoéconomie est avant tout le fait des États et de grandes entreprises à la stratégie mondiale, ce qui n'est pas le cas de la géopolitique puisque non seulement les États, les entreprises mais aussi les groupes humains, politiquement constitués ou non, s'appuyant sur des représentations historiques datées, participent à travers leurs actions à ces stratégies de conquête de territoires qui constituent le champ d'observation de la géopolitique. Enfin, autre distinction essentielle, pour ne pas dire fondamentale, le but ultime des politiques géoéconomiques n'est pas le contrôle de territoires, il est d'acquérir la suprématie technologique et commerciale.

Au total, si la géoéconomie apparaît distincte de la géopolitique, ne peut-on pas dire pour autant que l'avènement de la géoéconomie marquerait la fin de la géopolitique ? En d'autres termes, la géoéconomie est-elle appelée à supplanter la géopolitique à l'aube du XXI^e siècle ?

La réponse est nécessairement négative. En aucun cas, la géoéconomie ne signifie la fin des conflits et des revendications territoriales. Il n'est qu'à observer

15. Yves Lacoste (sous la direction de), *Dictionnaire de géopolitique*, Flammarion, 1993.

16. Voir Pascal Lorot et François Thual, *La géopolitique*, Clefs-Montchrestien, 1997.

la guerre dans l'ex-Yougoslavie, les conflits en Afrique centrale, dans la région des grands lacs ou encore au Proche-Orient pour comprendre que la géopolitique en tant que méthode d'interprétation des phénomènes et rivalités de pouvoir relative à des territoires a encore de beaux jours devant elle. En revanche, il est vrai, la validité de la géopolitique marque un recul certain dans les pays développés dès lors qu'il s'agit d'explicitier les actions et conflictualités des États occidentaux entre eux. Certes, l'interprétation géopolitique reste utile à la compréhension d'une multitude de phénomènes essentiellement internes, par exemple les motivations d'une revendication régionale dans tel ou tel pays occidental, mais sa portée est plus limitée lorsqu'on se situe au niveau de l'État dans le cadre de ses relations avec ses partenaires industriels. Là prévaut l'approche interprétative de la géoéconomie.

Penser le monde et la puissance au XXI^e siècle

Avec la globalisation et l'ouverture des marchés et économies nationales, nous l'avons vu, l'attitude, les ambitions des acteurs mondiaux ont changé. Jusqu'alors à somme positive, le libre-échange poussé dans ses retranchements les plus ultimes par une concurrence planétaire chaque jour davantage exacerbée, est de plus en plus perçu – la perception étant peut-être plus forte que la réalité elle-même – comme étant désormais un jeu à somme nulle, où gagner une part de marché revient, de fait, à éliminer son adversaire ¹⁷.

17

De manière davantage affirmée aujourd'hui, la conquête des marchés et la maîtrise des technologies les plus avancées ont pris le pas sur celles des territoires. C'est le cas, bien sûr pour les entrepreneurs, mais aussi, ce qui est plus nouveau, aux yeux des décideurs politiques, diplomates et autres fonctionnaires.

À cet égard, l'approche géoéconomique illustre assez fidèlement les politiques commerciales récentes des dernières administrations américaines. La « diplomatie économique » offensive poursuivie par le président Clinton, utilisant tous les outils de la persuasion économique disponibles et où l'influence internationale des États-Unis se mesure à l'aune du nombre de marchés remportés, en représente vraisemblablement une bonne illustration. Les Européens inscrivent d'ailleurs de plus en plus leur action dans le sillon tracé par le concurrent américain : le président français se fait désormais le représentant de l'entreprise France, où qu'il se trouve, de Tokyo à Ryad en passant par Pékin ou Moscou, tandis que le chancelier allemand et le Premier ministre italien n'hésitent plus, eux non plus,

17. Les disparitions massives d'entreprises et les regroupements dans certains secteurs clés comme l'aéronautique, la construction automobile ou encore l'électronique illustrent parfaitement cette situation.

à endosser les intérêts économiques et commerciaux de leurs nations respectives lors de leurs déplacements internationaux. Même si Jean Arthuis, le ministre français de l'Économie a récemment appelé ses concitoyens au « patriotisme économique »¹⁸, l'initiative reste encore à ce stade pour l'essentiel purement verbale et on est fort loin des tentatives américaines de donner une portée extraterritoriale à plusieurs de leurs législations nationales destinées à restreindre le commerce avec certains États peu en cour à Washington. Dans l'ensemble, force est d'observer que les Européens accusent un retard important vis-à-vis tant des États-Unis, du Japon que de certains États – notamment asiatiques – plus petits certes, mais très présents dans certains secteurs industriels clés. Qui plus est, s'ils ont pu commencer – bien tardivement et de manière très ponctuelle – à bâtir des schémas organisationnels de véritables stratégies géoéconomiques, l'absence de coordination à l'échelle de l'Union européenne constitue encore un lourd handicap dont ne se privent pas de tirer partie ses adversaires commerciaux.

18 À l'aube du XXI^e siècle, le primat nouveau des stratégies géoéconomiques dans la panoplie des instruments de politique internationale à la disposition des États marque une rupture fondamentale avec le passé. La géoéconomie ne constitue pas la fin de la puissance. Simplement, son actualité témoigne d'une nouvelle évaluation de l'importance relative des différents facteurs constitutifs de cette dernière, caractérisée notamment par la marginalisation du facteur militaro-stratégique en son sein au profit de l'économique, et de la recherche de la puissance économique comme objectif stratégique central des gouvernements occidentaux et développés. Incontestablement, l'avènement de l'approche géoéconomique porte en elle le triomphe, ou plutôt un primat certain des logiques économiques dans le concert international.

Au total, la géoéconomie est aujourd'hui un phénomène planétaire, représentant un nouvel espace de compétition entre nations marchandes développées. Elle apparaît également comme une méthode d'analyse de l'action internationale des principales puissances notamment occidentales. Dans un monde où les puissances se cherchent de nouveaux champs de manœuvre, l'approche géoéconomique offre une grille de lecture insurpassable des relations internationales.

18. Interview *Le Figaro*, 6 janvier 1997.