

## Stratégies technico-commerciales asiatiques Asian Trade Strategies. How to Win without Losers

Thanh H. Vuong

Volume 22, numéro 3, 1991

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/702879ar>  
DOI : <https://doi.org/10.7202/702879ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)  
1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Vuong, T. H. (1991). Stratégies technico-commerciales asiatiques. *Études internationales*, 22(3), 551–575. <https://doi.org/10.7202/702879ar>

Résumé de l'article

John Foster Dulles, then Secretary of State under the presidency of Eisenhower, once said there are two ways to conquer: by the clash of arms or through the economic control. The motto of the former WWII British SBS Commandos (Special Boat Service) used to be "United we conquer" and the one from the SAS (Special Air Service) used to be "Who dare win", both of these commando troops or irregulars were in tactical competition framed by strategic cooperation where the light forces overcame heavier and outnumbering forces. Unity and daringness seem to be their secret weapon, but neither so secret nor so exclusive, comparatively to the recipe of tactical competition framed by strategic co-operation and coordination. "Superior numbers on the battlefield are an undoubted advantage, but skill, better organization, and training, and above all a firmer determination in all ranks to conquer at any cost, are the chief factors of success. Half-hearted measures never attain success in war and lack of determination is the most fruitful source of defeat" wrote Anthony Wilden<sup>1</sup>. The Chinese "Chi" (close to the latin "anima": heart, mind, courage) may be translated to "determination" and not by "energy" as it uses to be with the western obsession and compulsion of matter, energy and big power at the expense of high determination or "Tai Chi". The Chinese "Li" - though its primal senses are "Law", "Rationality" and "Reason", "Rite" and "Harmony" - may be viewed as "Skill". Here, Asia is the Far East and mainly Japan, the "mother tiger" and her "baby tigers", namely Korea (South), Hong Kong, Singapore and Taiwan. The ride of the dragon is oriented elsewhere and devastated Viet Nam (the smaller dragon) - by its independence wars and communist insulation and isolation - is not yet in the game. Strategy is both an organizational level of action and a type of action based on disguise, deception, uncertainty, flexibility and adaptation.

# Stratégies technico-commerciales asiatiques

Thanh H. VUONG

*ABSTRACT — Asian Trade Strategies. How to Win without Losers*

*John Foster Dulles, then Secretary of State under the presidency of Eisenhower, once said there are two ways to conquer: by the clash of arms or through the economic control. The motto of the former WWII British SBS Commandos (Special Boat Service) used to be "United we conquer" and the one from the SAS (Special Air Service) used to be "Who dare win", both of these commando troops or irregulars were in tactical competition framed by strategic cooperation where the light forces overcame heavier and outnumbering forces. Unity and daringness seem to be their secret weapon, but neither so secret nor so exclusive, comparatively to the recipe of tactical competition framed by strategic co-operation and co-ordination. "Superior numbers on the battlefield are an undoubted advantage, but skill, better organization, and training, and above all a firmer determination in all ranks to conquer at any cost, are the chief factors of success. Half-hearted measures never attain success in war and lack of determination is the most fruitful source of defeat" wrote Anthony Wilden<sup>1</sup>. The Chinese "Chii" (close to the latin "anima": heart, mind, courage) may be translated to "determination" and not by "energy" as it uses to be with the western obsession and compulsion of matter, energy and big power at the expense of high determination or "Tai Chi". The Chinese "Lii" — though its primal senses are "Law", "Rationality" and "Reason", "Rite" and "Harmony" — may be viewed as "Skill".*

*Here, Asia is the Far East and mainly Japan, the "mother tiger" and her "baby tigers", namely Korea (South), Hong Kong, Singapore and Taiwan. The ride of the dragon is oriented elsewhere and devastated Viet Nam (the smaller dragon) — by its independence wars and communist insulation and isolation — is not yet in the game. Strategy is both an organizational level of action and a type of action based on disguise, deception, uncertainty, flexibility and adaptation.*

1. Anthony Wilden, «*The Rules are no Game. The Strategy of Communication*», London and New York, Routledge & Kegan Paul, 1987, p. 55. Ce livre, ainsi que sa contre-partie accompagnatrice («companion book») a déjà fait l'objet d'un compte rendu dans cette revue, vol. xx, n° 1, mars 1989, pp. 204-207.

Un jour, un homme d'armes sans attaches passa par un village. Fatigué et affamé, il entra dans la taverne du village pour se reposer, se restaurer, trouver bonne compagnie, commerce agréable ou quelque fortune. Nenni, point!

Une sombre brute épaisse, l'homme des tavernes, lui chercha querelle sous forme d'un duel au sabre pour le lendemain au lever du soleil sur la place du village.

Décontenancé, notre voyageur se renseigna et on lui répondit qu'il a affaire au meilleur sabreur de tous les temps et de toutes les régions avoisinantes. Affolé, il demanda conseil. Le maître d'armes lui expliqua le délai trop court pour lui faire acquérir l'expertise nécessaire et l'envoya voir un moine du monastère proche. Le moine lui conseilla, au duel, de se mettre en garde à sa façon habituelle, de rester parfaitement immobile, les yeux bien fermés, et de marmonner sa prière favorite. Éberlué et n'ayant rien compris de ce mystère opaque, notre voyageur protesta et le moine lui conseilla de suivre strictement et rigoureusement ses indications comme condition de survie, pour sortir de ce mauvais pas, et de prospérité pour le futur.

À l'heure du duel, notre homme dégaina, se mit en garde, ferma les yeux, marmonna sa prière et se tint parfaitement immobile.

Stupéfait, le meilleur sabreur de tous les temps et de toutes les régions avoisinantes se mit à penser, ce qui lui arrivait rarement, semble-t-il. Ou bien cet homme est complètement fou, ou bien c'est un suicidaire, ou bien il est très très fort!

S'il est fou, cela n'ajoute rien à ma gloire de le tuer. S'il est suicidaire, ce serait fou de ma part de l'aider. S'il est très très fort, je risquerais de me faire tuer.

Dans le doute et là-dessus, notre sombre brute épaisse, l'homme des tavernes, s'enfuit à toutes jambes et on ne l'a jamais plus revu dans les régions avoisinantes.

Notre voyageur s'installa dans le village, y prospéra et eut une longue et belle lignée.

Ce fabliau est connu de presque tous les pratiquants du «Kendo», l'escrime au sabre à la manière japonaise; il exprime, sur un autre registre, la philosophie de Sun Tzu<sup>2</sup> sur l'art de la guerre qui se résume à cette appréciation emblématique et programmatique:

*«Generally in war the best policy is to take a state intact; to ruin it is inferior to this.*

*Do not put a premium on killing.*

2. Sun Tzu, «The Art of War», Oxford University Press, Oxford, Londres & N.-Y., 1982, p. 77. Traduction anglaise de Samuel B. Griffith.

*To capture the enemy's army is better than to destroy it; to take intact a battalion, a company or a five-man squad is better than to destroy them.*

*For to win one hundred victories in one hundred battles is not the acme of skill. To subdue the enemy without fighting is the acme of skill.*

*Thus, what is of supreme importance in war is to attack the enemy's strategy.»*

La dernière appréciation est en forme d'injonction qui constitue un enveloppement stratégique consistant à attaquer au niveau supérieur des règles de conduite plutôt que les forces vives qu'elles organisent. Avec l'occupation américaine de l'archipel japonais et la guerre de Corée, le Japon se trouva en première ligne pour les fournitures militaires dont les industries japonaises profitèrent. Elles profitèrent aussi de l'enseignement américain pour la production de masse et le contrôle de qualité. Alors, l'enveloppement stratégique consista à battre le maître sur son propre terrain en attaquant les règles de vente et de production. Ce fabliau d'entrée raconte la stratégie asiatique où, selon les vers de Corneille, le combat cessa faute de combattants, sans perdants ni gagnants, pour le bénéfice de tous («to subdue the enemy without fighting») et l'enveloppement stratégique («to attack the enemy's strategy») en attaquant les raisons de se battre de l'adversaire à travers l'art du re-cadrage de la situation de telle manière que celle-ci apparaisse totalement différente dans cette nouvelle perspective ainsi installée. Cette manœuvre de re-cadrage est ainsi exposée par Sun Tzu :

*Nothing is more difficult than the art of manœuvre. What is difficult about manœuvre is to make the devious route the most direct and to turn misfortune to advantage.*

Cet enveloppement stratégique, à travers le recadrage, est aussi et surtout le passage de la force des armes au contrôle économique où la défaite allemande et japonaise de 1945 fut principalement liée bien plus à la puissance industrielle américaine qu'à sa puissance militaire et où 45 ans plus tard l'Allemagne et le Japon sont devenus les créanciers et les garants incontournables de la prospérité américaine, elle-même, garante de la prospérité mondiale par son dollar, comme unité monétaire du commerce international. En 1945, les États-Unis et le Canada furent les arsenaux des Alliés et détinrent les trois quarts de la richesse mondiale sur une planète Terre aux trois quarts dévastée. Pour continuer à avoir l'aide de ses anciennes colonies d'Amérique en flux monétaire et en crédit, l'Angleterre de Churchill a inventé l'idée et le mot de «guerre froide» et de «rideau de fer», tournant l'ancien allié russe en adversaire et les anciens adversaires allemands et japonais en vitrine de la «démocratie» libérale et capitaliste. Ce qui leur a

permis d'engager la lutte pour le contrôle économique des anciens vainqueurs, à l'abri des dépenses militaires ruineuses dans la nouvelle course aux armements, et d'être aux premiers rangs des fournisseurs dans cette course.

Pour le Japon, l'enveloppement stratégique est le passage des technologies électromécaniques aux technologies informatiques et le déplacement de l'importance relative de la matière-énergie à l'information, des ressources naturelles aux ressources humaines et de la production à la conception.

L'enveloppement stratégique est la mise en place de nouvelles règles du jeu qui organisent un tout autre jeu, comme l'histoire du film «*la Kermesse héroïque*» où la bourgade flamande – au lieu de se préparer à se battre et, par là, faisant appel aux règles du jeu de la vaillance et de l'expertise militaire des troupes espagnoles; vaillance et expertise militaire qui font défaut aux commerçants et bourgeois de la petite bourgade florissante et qui sont en excès auprès des troupes espagnoles – fait appel à la galanterie espagnole proverbiale et à la noblesse castillane bien connue pour l'aider, la secourir et la protéger en simulant la désertion complète de tous les hommes de la place. «*Shape them and let them believe they are shaping you*» pourrait être un pastiche de Sun Tzu pour décrire l'enveloppement stratégique qui s'applique à cette histoire de la bourgade flamande.

En d'autres termes, l'enveloppement stratégique est l'installation de nouvelles formes de relation qui transforment l'infortune en avantage, comme l'Extrême-Orient surpeuplé qui a transformé cette surpopulation en richesse des ressources humaines en axant sa production sur l'expertise (Lii) et la détermination (Chii) de sa main-d'œuvre plutôt que sur la machinerie et en axant ses produits sur une forte teneur en valeur ajoutée de travail plutôt que sur la matière première; c'est-à-dire que l'investissement dans le capital humain a la primauté sur l'investissement dans l'immobilisation où la conception orientée vers la vente est plus importante que la production.

La primauté de l'investissement dans le capital humain signifie la primauté de l'éducation déjà présente dans le fondement confucéen, une éducation générale et polyvalente à titre de formation de base complétée par des formations techniques spécialisées ultérieures.

La primauté de l'investissement dans le capital humain signifie aussi la primauté de la socialité où c'est à la façon dont les uns se lient aux autres qu'ils se lient aux mots, aux idées et aux choses. C'est à la façon dont les uns et les autres se lient qu'ils produisent la pensée et qu'ils pensent la production. En Extrême-Orient, la personne est bien plus définie par sa valeur de position dans une parenté réelle ou mythique que par celle dans le système culturel ou le système économi-

que. En Extrême-Orient, les pronoms personnels ne sont jamais «neutres», mais toujours indicatifs du lien social, lien de parenté imaginaire, mythique ou réelle.

En contraste à la croyance généralisée, surtout en Occident, la socialité – au lieu d'être une sorte de terrain vague mis au service de la culture ou de l'économie – est le carrefour incontournable entre elles. Au lieu d'être une mésostructure intermédiaire et médiatrice des infrastructures matérielles aux superstructures culturelles, la socialité est leur contexte, leur donne sens, les oriente et délimite leurs activités possibles. Gregory Bateson<sup>3</sup> – en interprétant la Seconde Guerre mondiale dans l'énorme duperie qui a mis fin à la première – attribuait cela à notre état de mammifère, pour qui la relation sociale – qui se rapporte aux truismes comme l'amour, la confiance, etc. – importe plus que les relata économiques ou culturels qu'elle porte. Paul Mus<sup>4</sup> interprète le départ de la première guerre d'Indochine dans l'écart de deux logiques: le découpage cartésien en petits morceaux et le globalisme confucéen, la première est descriptive et explicative et la deuxième est suggestive et évocative et dans l'opposition du sociétal et du sociable qui forment la socialité.

Malgré les apparences, les collectivités humaines sont organisées, comme proposait Mus, pour asservir les systèmes économiques et culturels, plutôt que l'inverse. Les processus secondaires superficiels peuvent masquer les processus primaires et donner l'illusion que l'économie et la culture déterminent les agencements sociaux.

Ne le font-ils qu'à partir des schémas organisateurs qui tiennent à la façon dont les uns se lient aux autres pour se lier aux idées, aux représentations et aux choses. Nous le vérifierons avec la «Règle d'extinction».

## **I – Primauté de la socialité et enveloppement stratégique**

La socialité est faite de deux processus complémentaires et antagonistes – en alternation et en altercation (à la manière de la figure entrelacée du ying et du yang) – de la sociétation et de la sociabilisation. La sociétation est la formation du groupe social de haut en bas et la sociabilisation est sa constitution par ramification de proche en proche sur le terrain.

En exemple illustratif, prenons l'urbanisme français et l'urbanisme japonais, respectivement pour la sociétation et la sociabilisation, de la reconstruction de l'après-guerre qui a bien duré de 1945 à 1955. En France, en particulier, et en Occident, en général, on planifie dans des

3. Gregory BATESON, *Vers une écologie de l'esprit*, tome 2, Paris, Seuil, 1980, p. 228.

4. Paul Mus, *Viet Nam, sociologie d'une guerre*, Paris, Seuil, 1952.

bureaux gouvernementaux, on bétonne et lorsque c'est terminé on met les gens dans ces immeubles. Au Japon, en particulier, et en Extrême-Orient en général, les gens prennent place et possession d'un quartier et construisent leur habitation dans un joyeux chahut. Il en résulte une morosité, du vandalisme et un fort taux de criminalité pour les premiers, un chahut prospère et joyeux avec un très faible taux de criminalité et une quasi-absence de vandalisme pour les deuxièmes. Ce qui nous ramène à la formation géométrique et cristalline de haut en bas d'un côté et à la ramification de proche en proche sur le terrain de l'autre côté.

Un autre exemple illustratif est dans la prise de décision en Occident et en Extrême-Orient où la décision est vite prise en Occident et son exécution est longue et souvent incomplète; tandis qu'au Japon, en particulier, et en Extrême-Orient, en général, la prise de décision est très lente et laborieuse et son exécution est très rapide et très complète. En effet, les problèmes ressentis sont souvent présentés par la «base» ainsi que le choix de ceux qui sont considérés comme les plus importants et les plus urgents et des solutions jugées les plus adéquates avec leurs coûts de différentes natures, leurs enjeux et leurs délais de réalisation. Le «sommet» en prend connaissance et les retourne à la «base» avec le sceau mandarinal de l'accord pour l'exécution de ce que la «base» a initié, ou du moins intimement et intensément contribué à l'élaboration, en toute connaissance des causes, des effets et des enjeux. À la base de l'urbanisme et de la prise de décision, il y a le sociable qui s'exprime dans le jeu, parfois épuisant, de la consultation et de la concertation. La consultation consiste à donner ou recevoir des avis, quitte à ne pas en tenir compte après de multiples débats. La concertation consiste à faire différemment avec des moyens divers et à travers différents itinéraires pour atteindre les mêmes buts. Un concerto est la lutte d'un instrument contre ceux de l'orchestre dans l'harmonie. L'harmonie industrielle de l'Extrême-Orient est à la fois dans la conjonction gouvernement-patronat-syndicat et dans celle où la vente oriente la conception et la production.

L'harmonie concerne l'ensemble alors que les éléments peuvent être et sont discordants et leur rivalité compétitive se trouve dans le cadre ou le contexte de la collaboration coopérative, à la manière de l'entrelacement du Ying et du Yang antagonistes et complémentaires.

En d'autres termes, l'harmonie est le passage du jeu à sommation nulle en gagnant-perdant où le gain de l'un égale la perte de l'autre au jeu à sommation non nulle où le gain de l'un peut bénéficier et bénéficier à l'autre. L'obsession et la compulsion occidentales de et pour la matière et l'énergie et leurs lois de la conservation favorisent le jeu à sommation nulle qui mène directement à la compétition tous azimuts dans laquelle peuvent se trouver des coopérations compétitives sous formes de collusions et de coalitions, en contraste aux compétitions

coopératives des membres d'une équipe et qui mène indirectement à l'erreur où l'harmonie est équivalente à l'homogénéité et l'hégémonie stérile à tous les niveaux : du physique au social.

Après l'imitation servile de l'Occident et la défaite militaire consécutive et conséquente de 1945, le Japon a passé des stratégies occidentales de conquête coloniale aux stratégies de co-évolution pour atteindre la co-prospérité et a découvert et mis en œuvre l'harmonie industrielle à l'intérieur et dans le commerce international. L'imitation servile de l'Occident fit de l'idée de l'«Asie de coprosperité» une conquête coloniale japonaise. Cette harmonie industrielle, pour les industries asiatiques, signifie une coopération à travers des devoirs réciproques et sur un fond de sociabilité entre le patronat, le syndicat et le gouvernement et entre les grandes industries et les petits ateliers familiaux authentiques ou des ateliers d'entreprise organisés de cette manière dans le cadre de la primauté de la socialité.

La co-évolution désigne un système stochastique de changement évolutif dans lequel deux ou plusieurs systèmes sont en interaction de telle sorte que les changements chez l'un préparent le terrain pour favoriser ceux de l'autre. La réussite économique japonaise ouvre la porte à celle des partenaires coréens qui, à son tour, conduit à celle de Taiwan, Hong-Kong et Singapour pour le bénéfice mutuel dans une sorte de course de relais.

L'enveloppement stratégique est aussi le déplacement du jeu à sommation nulle en jeu à sommation non nulle, du contexte de la compétition au contexte de la coopération, c'est-à-dire des stratégies de conquête coloniales aux stratégies de co-évolution. Derrière les exemples illustratifs de l'urbanisme et de la prise de décision et derrière les stratégies de conquête coloniales et de co-évolution se profilent deux logiques suivant le principe de Schrödinger «*Order from order*» et le principe de von Foerster «*Order from noise*».

#### A — «Order from order» ou «principe d'organisation par extension»

Ce principe s'exprime par l'hétéro-nomie et l'hétéro-organisation qui ne sont que les deux facettes d'une même médaille : des règles de conduite ou des modes d'organisation – les normes – qui viennent de l'extérieur en contraste à l'autonomie et à l'auto-organisation qui désignent l'élaboration et la mise en œuvre de ses propres règles de conduite et modes d'organisation par soi-même et pour soi-même. La logique de ce principe soutient et sous-tend les stratégies coloniales du «Progrès» et néo-coloniales du «Développement» où les colonies furent organisées par la métropole et à sa manière, comme les périphéries par le centre et le Sud par le Nord. La sociétation, en tant que formation



d'une société de haut en bas, tient de cette logique du principe d'organisation par extension.

B — «Order from noise» ou «principe d'organisation par disponibilité à l'événement»

Edgar Morin lui a consacré la première partie intitulée «l'ordre, le désordre et l'organisation» du tome 1 de *«La Méthode»* (La Nature de la Nature, 1977, pp. 31-151), montrant que l'organisation est issue de «*la copulation du désordre et de l'ordre*» (p. 103). Ce principe est validé dans les sciences physiques où après des agitations qui font beaucoup de bruits et augmentent la probabilité des interactions aléatoires qui produisent des structures de plus en plus complexes. Il est le fondement de la théorie du «Big Bang» en astrophysique pour la formation de l'univers et affine la théorie de l'évolution des espèces. Henri Atlan<sup>5</sup> a validé, précisé et formalisé cette logique.

Pour percer cet épais nuage de connotations et de sens sociaux de l'ordre et du désordre en contraste aux significations intellectuelles, Henri Atlan a validé et précisé les conditions de réalisation de cette logique de l'auto-organisation et a proposé les noms de «complexité par le bruit» et de «bruit organisationnel», c'est-à-dire la correction et l'intégration de l'erreur et de la nouveauté comme compétence et connaissance nouvelles. La sociabilisation, en tant que formation de la communauté par ramification de proche en proche, procède de cette logique de l'auto-organisation que l'on retrouve dans la concertation précédemment décrite. Les conditions prérequisées à l'auto-organisation, formulées par Atlan, sont une forte redondance initiale, c'est-à-dire une plus forte variété de compétences, de connaissances et de possibilités différentes pour surmonter et maîtriser une forte variété de situations différentes et de problèmes différents.

En surface, les stratégies asiatiques sont caractérisées par une forte proportion de consultation, de concertation et de participation. La concertation n'est pas possible sans la consultation préalable et la participation est bien plus que la concertation; elle suppose une communauté de collègues, c'est-à-dire, dans son sens profond ou authentique, des personnes qui partagent le même héritage (legs) et les mêmes lois (lex). Les activités quotidiennes ou plus exceptionnelles sont principalement destinées à bâtir et à maintenir cette communalité de l'héritage et des lois qui débouche en profondeur sur la primauté de la socialité, le jeu à sommation non nulle et la logique de l'auto-organisation. Ces caractéristiques se rapportent aux stratégies asiatiques aussi bien dans les relations à l'intérieur des complexes industriels et entre

5. HENRI ATLAN, *Entre le cristal et la fumée*, Paris, Seuil, 1979.

les complexes industriels qu'au commerce international avec les clients, les partenaires et les rivaux.

Nous allons vérifier la validité de la primauté de la socialité sur la culture et l'économie avec la «Règle d'extinction» et la hiérarchie des niveaux de contrainte formulées par Anthony Wilden.<sup>6</sup> Cette Règle d'extinction sert à bâtir la hiérarchie des niveaux de contrainte, de dépendance, de type logique ou de complexité et à vérifier son orientation.

«Règle d'extinction : Pour vérifier l'orientation d'une hiérarchie de dépendance, il suffit d'abolir mentalement, un à un, chaque niveau (ou ordre) et d'observer quel(s) niveau(x) ou ordre(s) disparaîtra(ont) nécessairement si celui-là disparaît.

Puisque nous savons que la survie à long terme de la société dépend de la nature, il s'ensuit que l'extinction des activités vitales de cette dernière (par la pollution, par exemple) entraînera nécessairement l'extinction de la société. Par contre, si la société humaine disparaît, la nature saura très bien s'en accommoder et continuer. La nature se situe donc aux échelons supérieurs de cette hiérarchie, position qu'elle doit à la nécessité et non à la théorie.

En tant qu'ordre d'idées et de représentations engendré par les activités des êtres sociaux, la culture ne peut se maintenir et se reproduire que grâce aux trois autres ordres. Chaque niveau ou ordre de complexité dans une hiérarchie de dépendance constitue le contexte et l'environnement – le fondement (Grund), disait-on auparavant – du ou des niveaux ou ordres qui lui sont subordonnés.»

Les formes d'organisation sociale sont le fondement, le contexte et l'environnement des diversités de la culture et de l'économie, dans sa signification première, profonde ou authentique qui est à la fois l'administration d'une maisonnée ou d'un domaine et un art de vivre en harmonie avec ses proches et avec son environnement.

La société se situe au niveau supérieur par rapport à la culture et l'économie qui lui sont subordonnées, position qu'elle doit à la nécessité – car sans société humaine, il n'y aurait pas de culture et d'économie, comme il n'y aurait pas de société humaine en absence de nature, de vie organique et de monde minéral inorganique – et non à la théorie. La primauté de la socialité sur la culture et l'économie n'est pas une position doctrinale. C'est une valeur de survie à long terme.

Comme l'a proposé Sun Tzu («Thus, what is of supreme importance in war is to attack the enemy's strategy»), l'enveloppement stratégique consiste à attaquer au niveau supérieur du contexte ou fondement des

6. Anthony WILDEN, *Système et structure. Essais sur la communication et l'échange*, Montréal, Boréal Express, 1983, pp. 520-524.

activités économiques, c'est-à-dire celui de la société en rétablissant la primauté de la socialité aussi bien à l'intérieur des entreprises productives et entre les entreprises que dans le concert des nations du commerce international avec l'accent sur le sociable chaotique et polymorphe au détriment du sociétal géométrique et cristallin parcouru et miné par des réseaux de sociabilité rampante.

La socialité, on le rappelle, est constituée de deux processus complémentaires et antagonistes, en alternation, en altercation – entrelacés à la manière de la figure du «Ying et du «Yang» – et en oscillation cybernétique d'une «Gestalt» figure-fond de la société (constitution géométrique de haut en bas) et de la sociabilisation (ramification «chaotique», «floue» et «confuse» de proche en proche) qui s'expriment, respectivement, à travers, dans, avec et par ces deux formes de communication : l'irradiation et la propagation épidémique.<sup>7</sup>

### C — L'irradiation

Métaphore électro-mécanique, désigne une diffusion à partir d'un centre qui rayonne simultanément et en toute direction des messages du type «à qui de droit» sans adresse ou destinataire en particulier et nominales, sans connaissance (ou peu de connaissance) sur leur réception, leur compréhension et leurs effets et sans connaissance et reconnaissance mutuelles. Les notes de service, les circulaires, les rapports d'activité et autres dossiers sont des exemples illustratifs de la forme d'irradiation de la communication, les médias de masse sont un autre exemple. L'irradiation transforme la communauté en société et déplace le «vivre ensemble» (zusammen-sein) au «vivre avec» («mit-sein») où des gens cohabitent sans coexister. L'irradiation est de l'ordre sociétal d'une structuration géométrique de haut en bas, du centre à la périphérie, de la métropole aux colonies ou du Nord au Sud.

L'irradiation est sous-tendue par la logique du «principe d'organisation par extension» ou «Order from order» où «ordre» désigne à la fois un impératif, une forme d'organisation et un schéma organisateur.

«Les moyens de communication comme la radio et la télévision sont dits de masse précisément parce qu'ils ne tissent qu'un lien social minimal, une sorte de degré zéro de la communication.

Les médias ne sont pas des équipements collectifs comme on dit parfois, mais des équipements de collectifs, des transformateurs de socialités en sérialités.

7. Marc GUILLAUME, «Digressions sur les masses et les médias», dans *Masses et post-modernité*, Paris, Méridiens Klincksieck, 1986, pp. 135-142.

Cette analyse, devenue classique depuis longtemps, est fondée sur l'idée que les mass media n'induisent pas de relations de réciprocité directe entre les éléments de la masse, qui sont donc voués à la passivité et à l'isolement...

Qu'en est-il du savoir irradié (au sens large, c'est-à-dire toute exposition à de l'information)? C'est d'abord un savoir qui devient de plus en plus externe à ceux qui le reçoivent : plus d'efforts d'assimilation, plus de lents processus d'acquisition ; les informations circulent à flots continus, on se branche pour les capter distraitement ; pour les besoins professionnels, les mémoires externes, les machines 'à penser avec', servent d'interfaces. Le savoir se dissocie de la formation (Bildung) de l'esprit. Ce savoir externe se caractérise surtout d'être dépourvu du savoir commun qui caractérise le modèle épidémique.»

Bateson, ses collègues et ses disciples ont montré qu'au premier degré est le savoir des objets, événements et êtres ; au deuxième degré est le savoir sur ou au sujet de ces objets, c'est-à-dire les significations et valeurs qui leur sont conférées ou méta-savoir ; au troisième degré est celui des règles de signification et des croyances qui gouvernent les savoirs du deuxième degré.

D'autre part, tout message comporte deux aspects : le «reportage» ou information indicative qui se rapporte au contenu et la «relation» qu'entretiennent les actants et qui se rapporte au contexte qui donne sens à l'information indicative. La pragmatique de la communication déplace l'analyse du contenu à l'analyse du contexte.

L'irradiation privilégie le contenu et est aveugle au contexte, tandis que la propagation épidémique construit le contexte qui donne sens (dans son triple sens d'orientation, de pertinence et de signification) au contenu.

#### D — La propagation épidémique

Métaphore bio-médicale, désigne une transmission de proche en proche par, dans, avec et à travers des contacts directs entre des sujets se connaissant et se reconnaissant mutuellement, comme le troc en contraste à la relation mercantile médiatisée par un marché. La rumeur est un exemple illustratif de cette propagation épidémique. La propagation épidémique transforme une société – aussi bien celle où les membres sont des citoyens que celle où les membres sont des sociétaires – en communauté et déplace le «vivre avec» («mit-sein») vers le «vivre ensemble» («zusammen-sein»). La propagation épidémique est de l'ordre du sociable d'une ramification de proche en proche. La propagation épidémique est sous-tendue par la logique du «principe d'organisation par disponibilité à l'événement» ou «Order from noise».

Les exemples illustratifs de l'urbanisme et de la prise de décision témoignent de ces deux formes de communication et de ces deux logiques qui se rapportent à la primauté de la socialité. Sur le plan militaire, des «Kamikaze» aux armées populaires de Chine et du Viet Nam, on observe ces deux formes de communication et ces deux logiques, bien au-delà du simple «briefing» des armées anglo-saxonnes – et surtout des troupes irrégulières que furent les commandos de la SAS (Special Air Service) et de la SBS (Special Boat Service) – qui représente un «two-step flow» où ce qui est déjà décidé et organisé est expliqué aux exécutants.

Le «briefing» constitue un grand progrès dans la formation d'une communauté responsable, déterminée et conquérante par rapport au simple «ordre du jour».

Sur le plan commercial, de la simple importation et distribution aux grandes alliances des «holding», l'établissement des liens sociaux profonds, intenses et intimistes d'une nouvelle «parenté» est un préalable à tout rapport mercantile. En se fondant sur la primauté de la socialité, on attaque au niveau de la commande des systèmes culturel et économique et on réalise ainsi l'enveloppement stratégique, plutôt que de combattre les forces vives de l'adversaire et jouer son jeu avec ses propres règles et sur son propre terrain.

Le «comprador» est aussi asiatique que les «sociétés secrètes» le sont, bien au-delà du simple agent commercial ou du courtier pour les affaires commerciales et du médiateur pour les affaires politiques. C'est beaucoup plus proche de la «marieuse» et la perception occidentale de la «geisha» japonaise, comme courtisane, est une erreur énorme (hors des normes asiatiques).

La socialité première – ou une certaine façon de s'entendre et de se disputer – construit le «Lii», c'est-à-dire, la raison, la rationalité et les règles de l'action et le «Chii», c'est-à-dire la volonté et la détermination d'agir. En effet, les exercices de «Tai Chi» fabriquent bien plus une grande (Tai) âme qu'une belle musculature à laquelle les pratiques culturistes suffisent! L'erreur souvent commise est de traduire «Chii» par l'«énergie» thermodynamique. Les ressources naturelles matérielles et énergétiques en abondance ne suffisent pas à rendre conquérant le Canada. Au contraire, elles l'incitent à perpétuer l'économie coloniale de réserve de matières premières et de marché captif des métropoles nouvelles qui ont remplacé l'Angleterre. L'erreur de traduire «Chii» par «énergie» lui est fatale, comme à l'industrie et au commerce des pays occidentaux qui furent à la source de la révolution industrielle qui les a propulsés vers la prospérité et conduits à la ruine écologique et économique où une réponse appropriée à une situation particulière peut devenir et devient un comportement contre-adaptatif à un contexte et un environnement généreux. Il en est de même du Nord de

l'Angleterre qui fut le berceau de cette révolution industrielle sur laquelle régnèrent la machine à vapeur, le charbon et l'acier, reléguant la main-d'œuvre et les ressources humaines au rang des accessoires au service d'une économie, déesse machinale, dirigée par le «doigt de Dieu» ou une autre fiction qui est le «marché».

Sur le plan technique, la très grande majorité des perfectionnements, des améliorations et des inventions portant sur les produits et les procédés de production est initiée à partir d'une multitude d'ateliers familiaux formant la base des grandes entreprises ou des ateliers d'entreprise agencés comme tels. Ce qui dote chaque entreprise asiatique d'un immense et tentaculaire réseau de recherche, de développement et de diffusion d'innovations. La différence entre ces deux types d'atelier est de l'ordre de celle entre le «Ronin» et le «Samourai», c'est-à-dire l'exercice libéral par contrat ou le salariat. Pour l'un comme pour l'autre, il s'agit bien plus qu'un simple emploi pour l'exécution des tâches ou des fonctions, mais l'intégration de nouveaux membres dans une grande famille à travers une pluralité de tâches et de fonctions différentes à l'intérieur du groupe. La notion de «sécurité d'emploi» ou d'«emploi à vie» traduit mal cet enchevêtrement d'entrelacements de relations d'obligations mutuelles. La valeur d'échange contrainte, orientée, délimitée et médiatisée par la valeur d'usage rend mieux compte de cette organisation industrielle, aussi bien sur le plan technique des innovations que sur le plan commercial de la communication et de l'échange entre les entreprises et entre les États.

«La valeur d'échange et la valeur d'usage sont des valeurs-en-processus, elles ne sont pas statiques. Dans un ensemble donné de circonstances historiques, la force de travail crée des valeurs d'usage à partir d'énergie et de matériaux bruts. Les qualités utiles du produit servent de base à sa valeur d'échange. Dès qu'est instaurée une division du travail dans le processus de production, naît *ipso facto* un système d'échange. Dans les sociétés... faisant preuve d'adaptation à long terme, la production et l'échange des valeurs d'usage prédominent sur la production et l'échange des valeurs d'échange. En conséquence, la coopération vient contraindre la compétition et les deux types de valeurs contribuent à la survie à long terme.»<sup>8</sup>

## II - Politique, stratégie et tactique

La politique, de l'État à l'entreprise, désigne le choix d'un système de valeurs sur lequel se fondent les processus de finalisation (détermination des fins, buts et objectifs), de structuration et d'animation des systèmes téléonomiques, c'est-à-dire des agencements pour atteindre

8. Anthony WILDEN, *op. cit.*, 1983, p. 549.

des buts. La stratégie est de l'ordre de la question «Que faire?» et la tactique est de celle «Comment faire?»

Dans son expression pratique, la politique est très proche de la «grande stratégie» en tant qu'attribution des buts généraux pour réaliser des fins encore plus générales, larges et vagues de l'ordre des déclarations philosophiques. La hiérarchie des niveaux de contrainte – dont l'orientation est vérifiable par la «Règle d'extinction» – met la politique au niveau supérieur à la stratégie qui lui est subordonnée et à la tactique qui est elle-même subordonnée à la stratégie.

La stratégie seule est imaginaire, comme une carte sans territoire. La tactique sans stratégie est, au mieux, impossible, comme une navigation sans carte ni boussole et, au pire, une errance qui peut mener et mène aux désastres. Ce qui est politique, stratégique ou tactique dépend du cadre général dans lequel il se situe. Ainsi, dans le cadre général de l'expansionnisme japonais du début du xx<sup>ème</sup> siècle, la force des armes, en contraste à la lutte économique, est un choix de l'ordre de la stratégie politique ou «grande stratégie», déplaçant le choix des théâtres d'opération et des batailles au rang de la «grande tactique». Un découpage qualitatif plus fin permet de mieux situer les interfaces et d'éviter les confusions entre les niveaux des opérations. Dans ce cadre général de l'expansionnisme extérieur japonais du début du xx<sup>ème</sup> siècle, la valeur privilégiée est la compétition et la maximisation à court terme des atouts récemment acquis dans la modernisation accélérée et à outrance et dans la participation au dépeçage de la Chine (guerre sino-japonaise, 1894-95, qui lui a donné l'île de Formose). Il s'ensuit une série de coups de force militaires avec la guerre russo-japonaise (1905), la prépondérance sur la Mandchourie et l'annexion de la Corée (1910). Dans ce cadre, la stratégie est seulement militaire, aveugle aux enjeux à longue échéance et aux enjeux autres que des conquêtes territoriales, et est réduite aux tactiques de combat fondées sur la surprise et l'exécution très rapide. La constitution japonaise de 1889 fut une copie de celle de Bismarck, comme la doctrine militaire japonaise fut une copie de celle de Clausewitz à base de «guerre totale» et de «reddition inconditionnelle». Le modèle étant en même temps l'obstacle, la participation du Japon à la Première Guerre mondiale du côté des Alliés lui a procuré les possessions allemandes d'Extrême-Orient et celles du Pacifique. Les gains économiques furent relativement faibles par rapport aux gains territoriaux et surtout aux gains de prestige d'ordre symbolique. La paupérisation relative de la population conduit à une émigration vers les Amériques et les toutes nouvelles conquêtes coloniales.

La voie vers la capitulation inconditionnelle du Japon en 1945 fut ainsi tracée par une politique expansionniste de conquête coloniale où il revint à la stratégie de choisir le théâtre des opérations et d'y organiser les batailles et à la tactique de choisir et d'organiser des

combats à l'intérieur de ces batailles. Après la Première Guerre mondiale, l'impérialisme japonais naissant, en retard sur l'impérialisme européen, se trouva en face d'un autre impérialisme naissant et tout aussi en retard sur l'impérialisme européen pour le contrôle du Pacifique: les États-Unis d'Amérique qui, avec la guerre hispano-américaine, ont recueilli dans leur corbeille les colonies espagnoles des Antilles et du Pacifique, dont les Philippines et les Hawaïis, ainsi qu'une chaîne de bases insulaires à travers l'océan et qui sortirent en grand vainqueur de la Première Guerre mondiale avec une Europe dévastée et les impérialismes européens quasi moribonds avant l'estocade de 1941-42.

Cette fois-ci, le modèle américain est aussi et en même temps un obstacle, alors que précédemment, le modèle anglais du commerce et de l'industrie ne constituait pas un obstacle à la concurrence japonaise fraîchement émoulue dans un empire britannique solidement bâti et anciennement ancré, même si les cotonnades japonaises étaient de meilleure qualité et moins chères grâce à une innovation dans les techniques de production. La légende d'une main-d'œuvre docile et à bon marché a eu la vie longue. Elle fut aussi fatale pour les industries occidentales, européennes et américaines, qui se sont réveillées avec une concurrence féroce d'une optique et d'une électronique plus raffinées, de meilleure qualité et à des prix plus modestes avant que les automobiles américaines et européennes retournent sous une forme nouvelle et améliorée, mieux construites, plus fiables et à un coût moindre. L'Europe du Sud et de l'Est, le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Amérique latine possèdent aussi une main-d'œuvre docile et à bon marché et leurs productions sont bien plus discrètes par rapport à celles de la Corée du Sud, de Hong-Kong, de Singapour et de Taiwan aussi bien sur les étalages des marchés du tiers-monde que ceux du prime-monde. Il faut bien chercher une explication moins simpliste et moins fatale que celle de la docilité et du faible coût de la main-d'œuvre.

La Chine, métropole civilisatrice de l'Extrême-Orient, a secrété et diffusé une sensibilité et une logique différentes de celles de l'Occident qui commence à partir de l'Inde. La première machine à mesurer le temps fut chinoise. Elle est basée sur l'écoulement régulier et continu (ou analogique) d'un filet ou flux d'eau découpé (ou digitalisé) par un dispositif basculant à godet. En contraste, l'Occident procède, au départ, par le battement du pendule. La logique chinoise est celle des flux et des correspondances que la théorie des systèmes vient de découvrir. La sensibilité chinoise est celle de l'harmonie contrastée ou du contraste harmonisé, à la manière de la figure du Ying et du Yang, de l'antagonisme complémentaire sans cesser d'être une complémentarité antagoniste. La Chine, au départ, est une famille rurale où une bouche qui mange est aussi et en même temps deux bras qui travaillent avec le



souci d'engranger la récolte, de préserver la semence, de préparer le terrain et d'entretenir l'hydraulique agricole. Cette famille rurale se ramifie de proche en proche sur le terrain jusqu'aux confins de l'empire et de celui-ci à l'empire du ciel et de la terre. Cette famille rurale fut généralisée et formalisée par Confucius en une doctrine.

Le papier et l'imprimerie furent des moyens de diffusion des recettes médicinales et des innovations techniques où des «pèlerins» purent acquérir copie sur place à partir des gravures lithographiques sous forme de stèle en une propagation épidémique, en parallèle avec les plaquettes de bois gravées pour la diffusion du type de l'irradiation. La boussole, le gouvernail d'étambot et l'impression des cartes marines, inventions chinoises, ont permis la navigation hauturière. Au lieu de grandes conquêtes coloniales lointaines, la Chine a essaimé une constellation de petits comptoirs commerciaux pour le bénéfice de tous où, jusqu'à ce jour encore, l'épicier chinois est le commis incontournable entre les Dayaks «chasseurs de tête» de Bornéo et les compagnies pétrolières.

La poudre à canon fut au départ un médicament dermatologique et devint l'ingrédient des feux d'artifice pour le plaisir et des pétards pour chasser les démons. La première salve de roquettes fut tirée en Chine du Nord contre la cavalerie mongole, mais déplacer une lourde pièce d'artillerie pour lancer un boulet avec la même poudre fut en dehors de la logique des Chinois. Ils préférèrent des projectiles explosifs lancés par roquettes ou des têtes de guerre, lancées par roquettes, qui préfigurèrent le napalm.

Avec la primauté de l'agriculture qui fonde la doctrine confucéenne, le sommet de la hiérarchie sociale est occupé par les lettrés, c'est-à-dire ceux qui ont réussi aux examens triennaux de l'empire pour devenir des serviteurs de l'empire ou mandarins chargés de lever les impôts fonciers, d'administrer les grands travaux d'hydraulique agricole et de surveiller l'observance des rites qui maintiennent l'harmonie entre l'ordre du ciel, l'ordre de la terre et l'ordre social. Ensuite vinrent les agriculteurs et les artisans. Le commerce ne fut valorisé qu'à partir de la dynastie des Sung repliée en Chine du Sud. C'est l'époque des grandes caravanes où les marchands arabes rapportèrent des idées de la Chine qui ont influencé la Renaissance et de la visite de Marco Polo au moment où la dynastie des Sung fut effacée par la domination mongole de 90 ans qui fut bien plus conquérante qu'administrative. Vint la dynastie des Ming qui remplaça l'agriculture à la primauté et envoya une flotte au Sud et à l'Ouest jusqu'aux côtes atlantiques d'Afrique sans faire de conquêtes coloniales. Ce fut Henri le Navigateur du Portugal (1394-1460) qui le fit.

Bien avant le Japon, la copie et l'espionnage industriel furent utilisés par la Hollande avec les porcelaines de Delft et par la France

du XVII<sup>ème</sup> siècle pour connaître les techniques de fabrication de la porcelaine au moment où les importations chinoises furent rendues difficiles par la conquête mandchoue qui a dévasté la Chine. Comme le Japon d'aujourd'hui, la Chine d'alors vendit à l'Europe et n'acheta rien de l'Europe en retour parce que l'Europe n'eut rien à offrir qui puisse intéresser la Chine.

L'idéologie du protestant besogneux est aux valeurs industrielles occidentales ce que le confucianisme est aux valeurs agrariennes (ou agraires, à la rigueur) de l'Extrême-Orient chinois ou sinisé. Ce qui nous ramène à la primauté de la socialité et aux formes du sociétal et du sociable.

En termes pratiques, la révolution industrielle eut de profondes conséquences humaines : l'artisan – qui travailla avec ses propres outils, à son propre rythme, selon sa créativité, son ingéniosité et sa productivité, à son propre domicile et fournit sa production selon un contrat – devint une pièce détachée d'une machinerie réglée par le bureau des temps et mouvements. De travailleur indépendant sous contrat, il devint une main-d'œuvre. Plus important encore est la domination des valeurs de compétition sur celles de coopération, du sociétal sur le sociable et de l'élémentarisme sur le globalisme. Mais, ces valeurs agrariennes – érigées en dogmes confucéens, buts de tous les aspects de la vie sociale, intellectuelle et économique et fondements de toutes les institutions – menèrent la Chine à la décomposition devant les poussées de l'Occident industriel. Comme outils, ces mêmes valeurs constituent le principal ingrédient des stratégies asiatiques conquérantes. Nous allons donner trois exemples illustratifs de ce paradoxe par confusion des buts, voies et moyens : les Chines (la Chine continentale et les Chines périphériques que sont Hong-Kong, Singapour et Taiwan), la Corée du Sud et le Japon. Ce rappel du contexte culturel et historique de l'Extrême-Orient chinois ou sinisé donne sens et pertinence aux stratégies asiatiques, dégage leurs caractéristiques non en une énumération descriptive, mais dans leur ancrage profond et déplace la légende du «péril jaune» au rang de fantasme issu d'une projection (dans la signification freudienne d'attribution à l'autre de ses propres désirs les plus intimes, les plus intenses et les plus inavouables).

## A — La Chine continentale et les Chines périphériques

Les valeurs agrariennes transformées en valeurs «communardes» firent le succès de la révolution communiste de Mao Tsé-Toung qui a adopté la voie rurale en opposition à la voie ouvrière et citadine. Érigées en dogmes du «grand bond en avant» (1958) et de la «révolution culturelle» (1966-1976), elles ruinèrent la Chine pour plusieurs décades.

Plus récemment, les modernisations réussies de Teng Siao-Ping – en libéralisant l'économie par l'accès à l'entreprise et à l'initiative privées des petites entreprises industrielles et commerciales – se sont trouvées en décalage avec les réformes administratives et politiques engluées dans les dogmes confucéens du mandarinat et de la soumission à la ligne générale du parti dans la proximité des valeurs agrariennes et des valeurs «communardes». En 1961, sur le plan militaire, la Chine se proposa d'avoir sa propre bombe atomique et le traité de non-prolifération signé par les États-Unis et l'URSS en 1963 lui ferma la porte à toute assistance extérieure. Des bricolages lui permirent de faire exploser, trois ans plus tard, sa propre bombe atomique le 16 octobre 1964. L'empereur de Chine obtint son symbole de superpuissance et Mao Tsé-Toung déclara : «nous avons la bombe spirituelle, nous avons maintenant la bombe matérielle». Mais, les pensées de Mao Tsé-Toung consignées dans le «petit livre rouge» furent érigées en textes sacrés. La morale de cette anecdote est qu'une stratégie conquérante pétrifiée en rite devient la voie la plus sûre vers la ruine. En exemple illustratif, sous le règne de Mao Tsé-Toung, les «gardes rouges» détruisirent tous les signaux publics (plaques des rues, enseignes des boutiques, noms des bâtiments, etc.) – qui faisaient tant soit peu référence au passé «réactionnaire» et «bourgeois», c'est-à-dire en un mot confucéen – au nom de la «révolution culturelle», sans savoir qu'ils obéissent aux dogmes confucéens de l'antique «école des noms» qui ordonne la rectification des dénominations pour la rectitude et l'harmonie entre l'ordre céleste, l'ordre terrestre et l'ordre social.

Sous le règne de Teng Siao-Ping, la fronde qui mena à la répression de la place «Tien An Men» peut être interprétée comme une tentative de redressement de la décadence mercantile des nouveaux riches plongés dans les stupres vers l'ordre confucéen d'une société morale dominée par les lettrés.

La Chine continentale, sûre de sa centralité, depuis la soie et la porcelaine, n'a pas voulu et su exploiter ses percées technologiques et commerciales – dans la tradition confucéenne d'une production matérielle juste suffisante pour couvrir les besoins que la «sagesse» maintient à un niveau modeste – et a laissé le commerce aux caravanes arabes et aux flottes génoises et vénitiennes. En d'autres termes, la tradition confucéenne oriente la Chine des empires célestes vers la production de la valeur d'usage et le mépris et la méprise de la valeur d'échange qui ont placé le commerce au dernier rang de la hiérarchie sociale dont le premier rang a été le mandarinat des lettrés. Dans cette perspective, les récentes manifestations réprimées de la place «Tien An Men» expriment bien plus une réaction vers un «statu quo ante» contre le slogan de l'argent propre et noble des modernisations qu'une révolution dans le sens d'une nouvelle puissance industrielle et commerçante. Après l'ouverture des commerces et des navigations

hauturières des Sung du Sud, l'arrivée des Ming a re-centré la Chine sur elle-même.

La politique de la Chine continentale des empires célestes – fondée sur sa centralité, les dogmes confucéens et le mandarinat – a été celle du refus des contrées périphériques démoniaques et barbares, dans la question obsédante de «comment demeurer l'empire du centre en se trempant à l'étrangeté et aux étrangers?» La fermeture et le commerce inégal ont conduit les puissances occidentales à leur «politique des canonnières» envers les empires célestes.

La stratégie technico-commerciale des empires célestes a été celle de la tortue, symbole de longévité et de permanence, qui se caractérise par le retrait et l'isolement des flux de communication et d'échange derrière sa muraille, le symbole matériel de la carapace. L'ignorance (aussi bien dans la signification française de «ne pas savoir» que dans la signification anglaise de «ne pas vouloir savoir») est aussi une muraille du retrait autarcique et autistique de la Chine continentale des empires célestes, sûrs de leur centralité. La tactique des empires célestes a été celle de limiter les contacts de toute sorte en les rendant difficiles de toute manière.

Les Chines périphériques sont bien différentes, produites de l'essaimage des comptoirs commerciaux et de l'émigration souvent mercantile d'une population aventureuse et industrielle à la recherche d'un mieux-être, apportant avec elle les valeurs agrariennes – de primauté de la socialité à travers la sociabilité, de solidarité et de l'investissement à longue échéance – débarrassées des dogmes confucéens, ne gardant avec elle la partie pétrifiée de la culture que comme folklore et produisant de nouvelles cultures sinisées, comme on dit de la culture hellène et des cultures hellénistiques des colonies grecques essayées. Hong-Kong, Singapour et Taiwan sont des exemples illustratifs les plus connus et les plus caricaturaux de ces Chines périphériques ou Chines d'outre-mer (quoique Hong-Kong soit attaché directement au continent chinois par Kowloon et les «New Territories»). Ces Chines périphériques sont aussi les métropoles des «Chinatowns» d'Amérique, d'Asie et d'Europe qui sont autant de comptoirs commerciaux et d'antennes de ces métropoles. Les affaires transitent souvent par ces comptoirs et ces antennes pour atteindre les métropoles plurales et conquérantes des Chines périphériques qui sont aussi et en même temps des antennes de la Chine continentale. Hong-Kong aurait, malgré la concurrence de Shang-Hai, la tradition d'être la porte de Chine (en contraste à la muraille de Chine) et peut-être un statut proche de celui de la principauté de Monaco qui serait à la satisfaction de tout le monde dans un compromis typiquement chinois où Hong-Kong pourrait être chinois sans vraiment l'être. Singapour est trop loin, au bout de la péninsule malaise et Taiwan se targue encore d'être la Chine entière en soi.

Hong-Kong et Singapour possèdent un faisceau de traits communs dans les Chines périphériques. Ce sont des Cités-États en appendice au continent chinois et à la péninsule malaise, sur les voies de passage maritimes que furent ces anciennes places fortes de l'amirauté britannique. La population contemporaine est principalement issue des réfugiés chinois du continent ou de la Malaisie indépendante. L'absence d'un arrière-pays agricole qui leur est propre propulse ces deux Cités-États dans la fuite en avant à travers le commerce extérieur et la petite industrie manufacturière demandant peu de ressources matérielles et énergétiques et beaucoup de ressources humaines.

La politique technico-commerciale de ces deux Cités-États est l'optimisation (en contraste à la maximisation qui est la croissance quantitative en valeur absolue) de leur position au carrefour – points de passage et transits obligés – des flux humains, financiers, informationnels et matériels.

La stratégie technico-commerciale de ces deux Cités-États est la communication et l'échange, c'est-à-dire celle de médiation, de transmission, de transformation et de traduction de l'énergie, de la matière, des signes et des valeurs. En termes pratiques, l'industrie légère de transformation y règne et l'argent y perd ses origines, de même que les marques déposées. En exemple illustratif, des marchandises aux étiquettes prestigieuses (sans être des copies ou contre-façons) sont issues des ateliers de ces deux Cités-États ou de l'imagination créatrice des entreprises locales. Sur l'autre versant, ayant une plus grande connaissance et reconnaissance du et dans le commerce international, ces entreprises locales peuvent être et sont souvent les vitrines, les bureaux d'étude et les étiquettes d'autres entreprises et marques moins connues et moins réputées, médiatisant les plus obscures aux plus rayonnantes et étant à la fois les plus «sous-développées» parmi les plus «sur-développées» sans cesser d'être les plus «sur-développées» parmi les plus «sous-développées» où «sur-développement» et «sous-développement» sont exprimés en termes de prestige et d'image de marque dans le commerce international. On remarque la valeur d'usage qui gouverne, oriente et délimite la valeur d'échange dans ces associations symbiotiques. Celles-ci, d'autre part, expriment la compétition contrainte, orientée, délimitée et médiatisée par la coopération pour la prospérité commune où «commonwealth» est aussi «common-way-of-being», c'est-à-dire que cette prospérité commune est aussi une co-existence et une co-évolution où les changements de l'un préparent le terrain pour les changements de l'autre dans un jeu à sommation non nulle où le gain de l'un peut bénéficier et bénéficie à l'autre. La compétition contrainte, orientée, délimitée et signifiée par la coopération est source de créativité et d'ingéniosité individuelles et du mieux-être de la société. Elle développe, étend et soutient la compétence, la

sagesse et la détermination des individus et des groupes, leur imagination et leur créativité.

La tactique technico-commerciale consiste en une succession de vagues d'assaut dont la première fut de fournir en grande quantité des produits relativement simples, de bonne qualité et à prix modiques à la consommation de base pour se faire connaître et reconnaître auprès de la plus grande partie possible de la population de la planète et des pays industrialisés, directement sur les marchés africains, asiatiques et latino-américains et indirectement à travers les «chinatowns» d'Amérique et d'Europe. La deuxième fut de fournir les composants anonymes des produits «de marque» et la troisième fut de fournir les accessoires obligés des produits de prestige aussi bien pour le marché civil que le marché militaire des armements. L'image de marque acquise, la quatrième vague actuelle consiste à fournir des produits aussi prestigieux, de meilleure qualité et à moindre prix avec de meilleurs services en prime que des produits déjà bien établis, à l'exemple de l'optique, de l'électronique et de l'automobile.

La manœuvre consiste à se faire connaître sur le terrain de proche en proche par le plus grand nombre possible pour bâtir une réputation de crédibilité et de fiabilité et de pénétrer les marchés à titre de partenaires économiques humbles et inoffensifs. Elle révèle cette tendance à remplacer le rival sans l'éliminer.

La politique, la stratégie et la tactique technico-commerciales se fondent sur la co-ordination et l'harmonisation des activités techniques, des activités industrielles et des activités commerciales orientées vers la satisfaction des clients qui se manifeste dans des services qui accompagnent des produits «nouveaux et améliorés», plus performants et plus commodes à l'usage, plus répondants à leurs désirs, plus adaptés à leurs besoins et à moindre coût d'achat et d'opération en regard d'autres produits équivalents.

Taiwan, malgré sa situation insulaire (comme Hong-Kong et Singapour) et sa position de Chine périphérique, se présente de façon bien différente par le statut revendiqué et controversé de «République de Chine» qui lui a valu une aide économique et politique de la part des États-Unis et une bienveillance de la part de leurs alliés. Comme pour la plupart des autres provinces chinoises, le peuplement de Taiwan se fit par envahissement, assimilation et sinisation des populations aborigènes et une émigration plus récente en provenance principalement du Fou-Kien a fondé une économie rurale classique à la chinoise rizicole et maraîchère complétée par des pêcheries. L'industrialisation s'est effectuée avec l'occupation japonaise qui, après 1945, a laissé une infrastructure matérielle et intellectuelle. L'essor économique de Taiwan fut lancé par une réforme agraire réussie et une aide généreuse des États-Unis au refuge des «nationalistes» chinois. Cette réforme agraire

réussie et cette aide économique généreuse ont permis à la paysannerie de s'enrichir et de constituer un marché interne qui a lancé l'industrie légère de transformation pour satisfaire la demande solvable intérieure et ensuite se tourner vers l'exportation des produits de première nécessité et des machines aratoires motorisées légères d'abord et lourdes ensuite. Cette paysannerie enrichie devenant des petites et moyennes entreprises qui constituent ce réseau enchevêtré de sous-contractants en contractants se propageant et se liant de proche en proche à la base des grandes entreprises, selon une sociabilité rampante qui persille et traverse les grandes organisations géométriques qui ne sont que des parties émergées et visibles en surface. Une imagerie simple et rustique de cette structure et de cette stratégie est celle de l'arbre avec ses racines, sa ramure et son tronc, puisant l'eau et les sels minéraux d'un bord et les transformant en matières nutritives de l'autre à la lumière. Cette imagerie est représentative des valeurs agrariennes, débarrassées des dogmes confucéens, qui président aux stratégies technico-commerciales asiatiques à base de sociabilité dans la propagation de proche en proche, la constitution de bas en haut et la valeur d'usage qui enveloppe, contraint, oriente, délimite et médiatise la valeur d'échange. Ces stratégies se rapportent à la fois à la production, à la commercialisation et à la pénétration d'un marché par inondation des basses terres pour isoler et atteindre les sommets qui deviennent des îles, îlots et islets, selon une imagerie tout aussi rurale, rustique et rizicole. Dans la production industrielle, au départ, Taiwan fabriquait un peu de tout pour les industries japonaises et, en se développant, Taiwan devient le maître d'œuvre et le client des petites entreprises de Hong-Kong, de Singapour et d'ailleurs. Cette stratégie de conception, de production et de commercialisation est mise en œuvre par la tactique des quatre vagues d'assaut précédemment décrite. Nous allons voir ce schéma organisateur se déployer dans les relations multipartites avec le Japon et la Corée.

## B — Le Japon

La période historique montre que son insularité l'a préservé des invasions du continent chinois tout en favorisant son ouverture vers cette métropole civilisatrice et ses capacités d'apprentissage en important et en adaptant les idées et les techniques venant de Chine à travers l'envoi en Chine des disciples japonais et l'invitation au Japon des maîtres chinois. De cette façon, le Japon s'est sinisé tout en gardant les caractéristiques nipponnes. Il semble que ce phénomène s'est reproduit dans l'histoire contemporaine avec l'ouverture douloureuse, parce que forcée, vers l'Occident industriel. Ce rappel du contexte historique et culturel donne sens aux stratégies militaires et technico-commerciales du Japon contemporain où l'adversaire princi-

pal est désigné par le souvenir de l'intervention militaire américaine pour forcer le Japon des Shoguns à s'ouvrir au commerce occidental et le moment opportun est signifié par l'état de préparation, la situation mondiale, le rapport des forces en présence et la menace d'isolement et d'étranglement dans le tarissement des sources d'approvisionnement et la fermeture des marchés aux exportations japonaises.

La politique technico-commerciale du Japon – depuis l'ouverture forcée au commerce occidental qui correspond à la restauration impériale et à la fin du shogunat du «généralissimo» – est l'importation, l'imitation, l'assimilation et l'amélioration des idées et des techniques occidentales en invitant au Japon les maîtres et en envoyant en Occident des disciples et des observateurs japonais. Cette politique et le passé shogunal récent – que les dirigeants japonais estiment être les deux pôles des caractéristiques essentiellement nipponnes – constituent le fondement des empires commerciaux, financiers et industriels où les «samourais», mis en chômage par l'instauration d'une police nationale et d'une armée nationale de conscrits, se sont reconvertis en chefs d'entreprise et les «ronins» en contractants.

La stratégie technico-commerciale du Japon consécutive à cette politique est l'achat des machines occidentales avec leurs équipements intellectuels afférents, leurs institutions sociales et éducatives qui sont les fondations de ces machines et la location de services des ingénieurs et des techniciens pour les mettre en œuvre, pour les étudier, en faire des copies et les perfectionner afin de les renvoyer aux expéditeurs sous une forme nouvelle et améliorée. Cette stratégie fut peut-être le premier exemple de «transfert technologique» réussi où le disciple a des chances de battre le maître dans son propre jeu en assimilant, maîtrisant et attaquant les règles du jeu.

Peu avant l'arrivée des vaisseaux noirs des États-Unis en 1853 pour forcer l'ouverture du Japon au commerce occidental, le «Daimio» (seigneur féodal) Nariya Akira ouvrit une usine de textile avec les machines «Platt & Brothers» d'Angleterre, conçut et réalisa même le drapeau du soleil levant qui deviendra le drapeau national du Japon. Le «samourai» Fukasawa Yukiichi fonda l'Université Keio de Tokyo en 1858 sur le modèle des universités occidentales, comme centre des débats et des trouvailles; il publia un livre à succès *«Penser occidental»* pour montrer au public japonais les dédales mystérieux de l'Occident dans les moindres détails des habitudes alimentaires, domiciliaires et vestimentaires. Le «samourai» Shibusawa Eiichi devint un grand financier en privatisant les sociétés d'État déficitaires, adapta le code d'honneur des guerriers aux entrepreneurs industriels et commerciaux et fonda avec des partenaires financiers le géant financier Mitsui. Le «samourai» Iwasaki Yataro fonda Mitsubishi et ses chantiers navals de Nagasaki.



Le «samourai» Sakishi Toyota acheta une machine à tisser Platt & Brothers d'Angleterre, la perfectionna et revendit à l'Angleterre presque cinquante ans après, le brevet de la machine qu'il a achetée, étudiée et perfectionnée. L'histoire des transistors et des micro-puces informatiques n'est que la continuation de celle de Toyota qui ne fabriquait pas encore des automobiles.

## C — La Corée

Colonie japonaise jusqu'en 1945 comme Taiwan durant approximativement la même période, la Corée fut divisée à Yalta en deux zones de désarmement des forces japonaises d'occupation de part et d'autre du 38<sup>ème</sup> parallèle : le Nord aux Soviétiques et le Sud aux Américains qui soutinrent Syngman Rhee qui voulut réunifier la Corée sous son égide à travers des escarmouches militaires auxquelles la Corée du Nord, sous influence soviétique, répondit par une attaque massive en règle. Ce fut la guerre de Corée de juin 1950 à juillet 1953. Auparavant, la Corée a été un réseau de commanderies chinoises avant de devenir un royaume tributaire de la Chine et un lieu de transit obligé entre la Chine et le Japon. Avec cette guerre chaude périphérique – où l'Allemagne et le Japon ont pris leur essor économique et politique aux avant-postes des démocraties libérales et capitalistes dans l'encerclement du bloc communiste dont la menace perçue par les Occidentaux se déplaçait de l'Europe centrale à l'Extrême-Orient avec la victoire de Mao Tsé-Toung en 1949 – dans le contexte d'une guerre froide centrale et générale, la Corée du Sud devint le contractant privilégié des commerces, des finances et des industries japonaises avant de passer au statut de partenaire économique dans la tradition asiatique des relations du «grand frère» au «petit frère» avec leur réseau de devoirs et d'obligations réciproques à base de sociabilité de proche en proche sur le terrain. L'essor économique et politique de la Corée du Sud vint, à son tour, avec la «guerre du Viet Nam» comme partenaire économique du Japon dans les fournitures militaires. Le Japon est à la Corée ce que les États-Unis furent au Japon : à la fois un modèle et un obstacle dans le désir mimétique de l'Autre.

La politique technico-commerciale – depuis 1945, c'est-à-dire la fin de presque un demi-siècle de colonisation japonaise – de la Corée est d'imiter et de surpasser le Japon. La stratégie technico-commerciale de la Corée conséquente et consécutive à cette politique est d'œuvrer à titre de contractant en important, en assimilant, en transférant et en adaptant les technologies japonaises pour les maîtriser afin de surpasser le Japon en le remplaçant sans l'éliminer. La tactique technico-commerciale de la Corée consiste à s'engouffrer dans les brèches et à travers les têtes de pont ouvertes et assurées par le Japon pour s'installer et inonder d'abord les «basses terres» des produits modestes de

grande consommation avant d'investir le marché des composantes anonymes et puis des accessoires des grandes marques japonaises d'optique, d'électronique et d'automobile avant d'afficher les étiquettes «made in Corea» qui sont destinées à remplacer celles de «made in Japan» devenues – comme les marchandises «made in USA» et «made in Western Germany» le furent en regard des marchandises «made in Japan» – rapidement représentatives des produits obsolètes, plus coûteux, moins adaptés aux désirs de la clientèle et de qualité inférieure.

Ainsi, la Corée fit passer son statut de contractant des entreprises japonaises à celui de partenaire économique du Japon, comme le Japon a fait passer les États-Unis du statut de partenaire économique à celui de contractant des entreprises japonaises.

Les stratégies technico-commerciales asiatiques se caractérisent par l'importation, l'assimilation, le transfert et l'adaptation dans l'amélioration des technologies (idées avec leurs institutions et techniques subséquentes, conséquentes et consécutives). Ces stratégies sont contraintes, orientées, délimitées et signifiées par la «grande stratégie» de la politique industrielle, technique et commerciale qui consiste à remplacer le rival sans l'éliminer sur les marchés mondiaux dans un jeu à sommation non nulle où le gain de l'un peut bénéficier à l'autre et où «le combat cessa faute de combattants», comme l'écrivait Corneille, mais à la très grande différence avec le «matamore», c'est qu'il n'y a pas de vainqueurs et de vaincus pour recommencer le combat et le continuer dans la tentative de transformer les vaincus d'hier en vainqueurs de demain suivant la prescription de Sun Tzu («To subdue the enemy without fighting»).

Le soi-disant «protectionnisme» asiatique du commerce inégal n'est pas dans les barrières douanières. Il est plutôt d'ordre culturel dans l'ignorance des besoins, des désirs et des façons de pensée et d'action de cette clientèle.