



Libérer les entreprises
de leurs vulnérabilités géopolitiques

GUIDE DE SURVIE GÉOPOLITIQUE À L'USAGE DES DIRIGEANTS

Société Astra G

Novembre 2025

01

Avant-propos

02

Pourquoi un guide de survie géopolitique ?

03

Les 8 surfaces possibles d'impact

04

Les signaux faibles à surveiller

05

3 scénarios de crise de PME exportatrices

06

Les 10 questions à se poser

07

Les 5 réflexes de l'entreprise résiliente

08

Les 3 erreurs les plus fréquentes

09

Conclusion : piloter dans le brouillard

10

Notre société

SOMMAIRE

01

AVANT-PROPOS



Dirigeants, chefs d'entreprise, exportateurs : ce guide s'adresse à vous !

Depuis quelques années, le monde des affaires est devenu un champ de forces mouvantes. Des guerres bouleversent les marchés, des tensions commerciales bloquent les approvisionnements, des sanctions économiques tombent du jour au lendemain, des crises géo/politiques transforment les règles du jeu.

Beaucoup d'entreprises découvrent leurs vulnérabilités trop tard, au moment où la chaîne logistique se grippe, où un client stratégique disparaît, ou quand un contrat à l'étranger devient soudainement inapplicable.

Ce guide de survie géopolitique a été conçu pour vous aider à anticiper plutôt qu'à subir, à comprendre les risques concrets qui pèsent sur votre activité, et à renforcer la résilience de votre entreprise face aux chocs du monde.

Jean-Charles Antoine-Noirel
CEO Astra G



Pourquoi la géopolitique concerne directement les dirigeants

Le dirigeant d'aujourd'hui ne peut plus ignorer la géopolitique. Le monde s'est complexifié, les crises se multiplient, les chocs s'accroissent.

En quelques jours seulement, une décision prise à Washington, Pékin, Moscou ou Bruxelles peut bouleverser les équilibres financiers et stratégiques d'une entreprise française, qu'elle soit un grand groupe industriel, une PME exportatrice, un cluster de start-ups ou un groupe d'artisans.

Tensions commerciales, instabilité politique, sanctions internationales, guerres, cyberattaques, ruptures de chaînes logistiques ou changements réglementaires sont désormais le quotidien d'un chef d'entreprise.





Longtemps perçue comme un domaine réservé aux diplomates, aux militaires ou aux universitaires, la géopolitique est désormais devenue une dimension essentielle du pilotage stratégique.

Elle n'est pas une abstraction éloignée du monde de l'économie, mais un outil concret pour anticiper les chocs et transformer l'incertitude en avantage compétitif.

Ce guide se veut un outil pragmatique, rédigé en langage dirigeant et orienté vers l'action. Son objectif n'est pas de donner un cours magistral, mais d'offrir aux décideurs un cadre clair pour comprendre les dynamiques internationales et évaluer leurs impacts directs sur leurs projets, leurs marchés et leurs équipes.

02

**POURQUOI UN GUIDE DE
SURVIE GÉOPOLITIQUE ?**

Parce que la géopolitique n'est plus seulement une affaire d'États, mais aussi une affaire d'entreprises.

Une PME exportatrice ou importatrice dépend aujourd'hui d'un environnement international aussi instable qu'interconnecté.

Quelques faits suffisent à le rappeler :

- **Plus de 70 %** des entreprises industrielles françaises ont subi un impact direct ou indirect de la guerre en Ukraine.
- En 2024, **1 entreprise sur 3** a dû réviser ses contrats internationaux à cause de sanctions, d'embargos ou de restrictions réglementaires.
- Les tensions autour de la mer Rouge et du détroit de Taïwan menacent **plus de 20 %** du commerce mondial et **55% de la production des semi-conducteurs**.

Dans ce contexte, l'enjeu n'est pas seulement de produire ou d'exporter.

Il est de comprendre le monde dans lequel on exporte et les routes d'approvisionnement par lesquelles on importe, **afin d'éviter que son entreprise ne disparaisse.**

03

LES 8 SURFACES D'IMPACT GÉOPOLITIQUE

SURFACE N°1 : LE SIÈGE SOCIAL

Localisation stratégique, exposition réglementaire, dépendance à des acteurs publics ou politiques.



SURFACE N°2 : LA CHAÎNE DE PRODUCTION

Dépendance à une zone ou à un fournisseur clé, exposition à des tensions locales, sociales ou énergétiques.



SURFACE N°3 : LA SUPPLY CHAIN

Routes
maritimes,
corridors
logistiques,
ports,
transporteurs,
assurance.



SURFACE N°4 : LES PERSONNELS



Risques sur la
sécurité des
expatriés, des
sous-traitants,
ou tensions
sociales dans
un contexte de
crise.

SURFACE N°5 : LES CLIENTS

Fragilité des débouchés dans certaines régions, variations réglementaires, réputation associée à un pays.



SURFACE N°6 : FLUX FINANCIERS & COMPLIANCE



Sanctions, contrôles, circuits bancaires, transferts SWIFT, contrôle des changes.

SURFACE N°7 : IMAGE & RÉPUTATION

Risques
d'association
avec un
acteur
controversé,
campagne
médiatique
ou boycott.



SURFACE N°8 : RÉSEAUX SSI & CYBER



Espionnage
industriel,
cyber-attaques,
vol de données,
perturbation
des systèmes
critiques.

04

**LES SIGNAUX FAIBLES
À SURVEILLER**



Une crise ne prévient jamais. Mais elle laisse toujours des indices.

Les signaux faibles sont ces petits événements isolés qui, mis bout à bout et analysés ensemble, annoncent un choc plus large.

Quelques exemples :

- Un changement soudain dans les taxes douanières d'un pays partenaire.
- Une grève dans un port étranger où transite votre marchandise.
- Un fournisseur asiatique qui allonge ses délais sans explication.
- Un article de presse sur un projet minier ou énergétique menaçant une région-clé.

Apprendre à repérer ces signaux, c'est immédiatement **réduire de 50 %** le risque de surprise.

Et c'est précisément ce que permet une veille géopolitique structurée et personnalisée.



05

3 SCENARIOS DE PME EXPORTATRICES

SCENARIO 1 - L'EMBARGO OUBLIÉ

Une PME agroalimentaire du sud de la France exportait vers la Russie depuis dix ans. Du jour au lendemain, l'essence augmente, un nouveau paquet de sanctions européennes interdit ses expéditions. Les produits déjà partis sont bloqués, les paiements suspendus.

Résultat : **800 000 € de pertes** et un partenaire historique perdu.

Leçon : Il aurait fallu anticiper **4 mois** à l'avance la crise et c'est possible.

Que faire : surveiller désormais en continu les cadres réglementaires des marchés visés





SCENARIO 2 - LA DÉPENDANCE CACHÉE

Un fabricant d'équipements industriels, basé en Occitanie, dépend d'un composant électronique produit uniquement à Taïwan.

Lors d'une tension régionale, la livraison maritime prend 4 mois de retard.

Résultat : production arrêtée, clients mécontents, coûts explosifs.

Leçon : il aurait fallu repositionner son entreprise dans un mécanisme géopolitiquement acceptable de diversification (USA)

Que faire : cartographier désormais ses dépendances critiques pendant la crise et tenter de diversifier tout en se protégeant

SCENARIO 3 - LA CRISE D'IMAGE

Une PME textile travaillait avec un sous-traitant basé dans une zone accusée de violations des droits humains.

Après un reportage télévisé, la marque subit un boycott.

Résultat : perte de **40 %** de CA en 3 mois

Leçon : il aurait fallu surveiller le poids géopolitique pesant sur ses fournisseurs et leurs propres positionnements géopolitiques

Que faire : opter pour un nouveau montage géopolitique en lien avec des éléments de langage adaptés



06

**KIT DE SURVIE
GÉOPOLITIQUE**

✓ LES 10 QUESTIONS À SE POSER

OUI/NON

- | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1. Ai-je cartographié mes dépendances critiques (fournisseurs, routes, énergies) ? | ☐ | ☐ |
| 2. Mes principaux partenaires étrangers sont-ils exposés à des sanctions ? | ☐ | ☐ |
| 3. Ai-je un plan B logistique en cas de fermeture d'un port ou d'un canal ? | ☐ | ☐ |
| 4. Mon image de marque peut-elle être associée à un acteur à risque ? | ☐ | ☐ |
| 5. Mon personnel expatrié est-il couvert et formé à la gestion de crise ? | ☐ | ☐ |
| 6. Ma banque et mes flux financiers sont-ils sécurisés en cas de sanctions ? | ☐ | ☐ |
| 7. Mes contrats incluent-ils des clauses de force majeure adaptées ? | ☐ | ☐ |
| 8. Ai-je une veille géopolitique régulière, formalisée et lisible ? | ☐ | ☐ |
| 9. Mes données stratégiques sont-elles protégées des intrusions étrangères ? | ☐ | ☐ |
| 10. Ai-je un interlocuteur capable de m'alerter avant la crise ? | ☐ | ☐ |

SI VOUS AVEZ RÉPONDU "NON" À PLUS DE TROIS QUESTIONS, VOTRE ENTREPRISE EST TRÈS EXPOSÉE.

07

**LES 5 RÉFLEXES DE
L'ENTREPRISE RÉSILIENTE**

Anticipation

Diversification

Smart
Contract

A white line-art icon of a smart contract, featuring a central square with two interlocking gears and circuit lines extending from the corners.

COACHING

LEARNING



Reaction

ANTICIPER

Ce réflexe consiste à lire le monde avant que ses turbulences ne frappent votre entreprise.

DIVERSIFIER

Ne jamais dépendre d'un seul pays, client ou fournisseur.

SÉCURISER

Evaluer ses contrats, ses flux, ses accès numériques en les solidifiant géopolitiquement.

SE FORMER

Sensibiliser ses équipes au risque géopolitique et former un référent en interne.

RÉAGIR VITE

Savoir qui appeler, quoi dire et comment réagir dès le premier signal.

08

**LES 3 ERREURS LES
PLUS FRÉQUENTES**

ERREUR N°1 :

**PENSER QUE LA GÉOPOLITIQUE
NE NOUS CONCERNE PAS**



Même une PME 100 % française dépend de marchés, de données ou d'acteurs internationaux.

Les crises géopolitiques ne concernent plus seulement les Etats.

Elles vous touchent directement.

ERREUR N°2 :

CONFONDRE INFORMATION ET INTELLIGENCE



Lire la presse ne suffit plus.
Il faut comprendre les conséquences sur
votre activité et sur votre entreprise pour
éviter les surcoûts financiers.



ERREUR N°3 :

N'AGIR QU'APRÈS LA CRISE



C'est souvent trop tard, et toujours plus cher.

Quand la crise géopolitique a éclaté, il n'est plus possible de l'éviter.

Les conséquences sont réelles et l'entreprise peut disparaître.

09

**CONCLUSION :
PILOTER DANS LE BROUILLARD**

Le monde est devenu incertain. Mais l'incertitude n'est pas une fatalité.

Ceux qui l'acceptent, l'analysent et s'y préparent seront les seuls à continuer de croître.



“On ne peut pas piloter une entreprise dans le brouillard du monde sans instrument.”

Jean-Charles ANTOINE-NOIREL
CEO Astra G

CE QUE PERMET L'INTELLIGENCE GÉOPOLITIQUE

- ➔ Jusqu'à **6 mois d'avance** sur les **concurrents** pour détecter les ruptures d'approvisionnement, une exposition trop forte à des turbulences dans le monde ou un changement politique
- ➔ Une évolution de **+ 30 % d'efficience économique** gagné sur 1 an (face aux incidents logistiques, aux mauvais positionnements marchés ou aux sanctions économiques)
- ➔ Entre **+ 4 % et + 6 %** de croissance annuelle du **chiffre d'affaires**

10

NOTRE SOCIÉTÉ

Notre société **Astra G** accompagne les entreprises et les fonds d'investissement dans l'évaluation et la gestion de leurs vulnérabilités géopolitiques **en mobilisant toute la puissance de nos IA génératives sous couvert des analystes humaines.**

Nos solutions sont multiples :

- Diagnostics géopolitiques (Flash, Sectoriel, Complet)
- Stress tests géopolitiques
- Abonnements de veille et d'assistance immédiate
- Accompagnement à l'heure
- Formations et simulations pour comités de direction

Notre méthode est exclusive par l'analyse de vos 8 surfaces d'impact, le scoring de résilience (IRG/100) et des recommandations opérationnelles.





💡 **Protégez votre entreprise avant la prochaine crise.**

Astra G vous offre ce ***Guide de survie géopolitique à l'usage des dirigeants***, afin de participer à la mise en place d'une véritable culture de l'intelligence géopolitique au sein des entreprises.

Recevez en 48 heures une première évaluation de vos vulnérabilités géopolitiques.

✉ **Demandez votre diagnostic Flash dès maintenant**

→ www.astrag.fr/offres





LIBÉRER LES ENTREPRISES DE LEURS VULNÉRABILITÉS GÉOPOLITIQUES

12 Chemin du Temple

13200 ARLES

Tél : +33 4 90 99 08 09

contact@astra-g.fr