

LA MONDIALISATION EST-ELLE UN FACTEUR DE PAIX ?

Ouvrage disponible notamment auprès des Presses de l'ENS sur www.pressens.fr ou au comptoir de vente
29, rue d'Ulm 75005 Paris, tél. : 01.44.32.29.70 - fax : 01.44.32.36.82, ulm-editions@ens.fr. 3 €.

Dans la même collection

La Lancinante Réforme de l'assurance maladie,
par Pierre-Yves Geoffard, 2006, 48 pages.

La Flexicurité danoise. Quels enseignements pour la France ?,
par Robert Boyer, 2006, 54 pages.

collection du

CEPREMAP

CENTRE POUR LA RECHERCHE ECONOMIQUE ET SES APPLICATIONS

LA MONDIALISATION EST-ELLE UN FACTEUR DE PAIX ?

PHILIPPE MARTIN
THIERRY MAYER
MATHIAS THOENIG

ÉDITIONS  RUE D'ULM

© Éditions Rue d'Ulm/Presses de l'École normale supérieure, 2006
45, rue d'Ulm – 75230 Paris cedex 05
www.pressens.fr
ISBN 2-7288-0360-9

Le CEPREMAP est, depuis le 1^{er} janvier 2005, le CEntre Pour la Recherche EconoMique et ses APplications. Il est placé sous la tutelle du ministère de la Recherche. La mission prévue dans ses statuts est d'assurer *une interface entre le monde académique et les décideurs publics et privés*.

Ses priorités sont définies en collaboration avec ses partenaires institutionnels : la Banque de France, le CNRS, le Centre d'analyse stratégique, la direction générale du Trésor et de la Politique économique, l'École normale supérieure, l'INSEE, l'Agence française du développement, le Conseil d'analyse économique, le ministère chargé du Travail (DARES), le ministère chargé de l'Équipement (DRAST), le ministère chargé de la Santé (DREES) et la direction de la recherche du ministère de la Recherche.

Les activités du CEPREMAP sont réparties en *cinq programmes scientifiques* : Politique macroéconomique en économie ouverte ; Travail et emploi ; Économie publique et redistribution ; Marchés, firmes et politique de la concurrence ; Commerce international et développement.

Chaque programme est animé par un comité de pilotage constitué de trois ou quatre chercheurs reconnus. Participent à ces programmes une centaine de chercheurs, associés au Campus Jourdan de l'École normale supérieure ou cooptés par les animateurs des programmes de recherche.

La coordination de l'ensemble des programmes est assurée par *Philippe Askenazy*.

Les priorités des programmes sont définies pour deux ans.

L'affichage sur Internet des documents de travail réalisés par les chercheurs dans le cadre de leur collaboration au sein du CEPREMAP tout comme cette série d'opuscules visent à rendre accessible à tous une question de politique économique.

Daniel COHEN
Directeur du CEPREMAP

EN BREF

Le commerce pacifie-t-il les relations internationales ? Montesquieu et la plupart des philosophes des Lumières étaient convaincus que le « doux commerce » a pour « effet naturel de porter à la paix ». Cette croyance dans les effets pacificateurs du commerce a eu un rôle essentiel aux débuts du processus de l'intégration européenne, sur un continent ravagé par deux guerres mondiales. Les espoirs nés à la fin de la Guerre froide avaient les mêmes fondements conceptuels : la mondialisation et l'extension de l'économie de marché, couplées à la démocratisation, étaient censées permettre à la recherche du gain individuel de remplacer la violence guerrière. Ces espoirs ont été déçus, les statistiques ne montrant pas de baisse des conflits militaires depuis le début des années 1990, en particulier entre États voisins. Si l'expérience réussie de l'Europe semble conforter l'hypothèse du commerce pacificateur, pourquoi alors l'augmentation du commerce mondial à des niveaux sans précédent dans les années 1990 n'a-t-elle pas abouti à une diminution du nombre des guerres ?

La thèse ici développée, et qui est étayée par une analyse historique et statistique, est la suivante : le commerce international a un effet contradictoire sur la prévalence des conflits armés selon que l'on analyse l'impact de l'ouverture bilatérale ou de l'ouverture multilatérale.

La logique de ces effets contradictoires est fondée sur l'idée que le commerce entre deux pays augmente le coût d'opportunité d'une guerre bilatérale. Un conflit militaire, en détruisant des infrastructures de transport, en réduisant la confiance entre agents nationaux et étrangers, rend durablement le commerce entre les deux pays plus difficile et plus coûteux. Un conflit militaire entre deux pays implique donc de renoncer en grande partie aux gains générés par ce commerce. Le commerce bilatéral observé est ainsi une mesure partielle du coût d'opportunité d'un conflit militaire

bilatéral. Plus celui-ci est élevé et plus les pays tenteront d'éviter une escalade militaire. En revanche, si ces deux pays sont très ouverts au commerce multilatéral avec de nombreux pays tiers, leur dépendance économique bilatérale est réduite ; le coût d'opportunité d'un conflit militaire bilatéral diminue et l'incitation à faire des concessions pour éviter l'escalade militaire est amoindrie. Ainsi, une plus grande ouverture commerciale peut agir comme une assurance en cas de conflit bilatéral.

La mondialisation représente à la fois une augmentation des liens commerciaux bilatéraux et multilatéraux qui ont des effets contradictoires sur la paix. Elle a donc un effet ambigu sur la paix. En affaiblissant les dépendances économiques locales entre les pays proches, c'est-à-dire entre les pays les plus susceptibles de connaître des disputes (contestation territoriale, minorités ethniques, etc.) qui peuvent se transformer en conflits militaires, elle peut en partie changer la nature des conflits militaires. De ce point de vue, la mondialisation aurait pour conséquence de rendre les conflits militaires plus localisés.

Notre étude s'attache à quantifier l'effet des différentes formes que prend l'intégration commerciale (bilatérale, multilatérale, régionale) sur l'incidence des conflits militaires. En prenant en compte de nombreux autres facteurs politiques et économiques des conflits militaires, il est montré que les flux commerciaux ont un impact non négligeable sur la violence entre les États. Ces mécanismes sont illustrés au moyen d'exemples de couples de pays (Grèce-Turquie, Inde-Pakistan).

Philippe Martin est professeur à l'université de Paris-I (Centre d'économie de la Sorbonne), chercheur associé à Paris-Jourdan Sciences économiques et au Center for Economic Policy Research (CEPR, Londres) et codirecteur du programme de macroéconomie du CEPREMAP.

Thierry Mayer est professeur à l'université Paris-sud, chercheur associé à Paris-Jourdan Sciences économiques, au Centre d'études prospectives et d'Informations internationales (CEPII) et au Center for Economic Policy Research (CEPR, Londres).

Mathias Thoenig est professeur ordinaire à l'université de Genève, professeur chargé de cours à l'École polytechnique, chercheur associé à Paris-Jourdan Sciences économiques et au Center for Economic Policy Research (CEPR, Londres).

« L'effet naturel du commerce est de porter à la paix. Deux nations qui négocient ensemble se rendent réciproquement dépendantes : si l'une a intérêt d'acheter, l'autre a intérêt de vendre ; et toutes les unions sont fondées sur des besoins mutuels. »

Montesquieu, *De l'esprit des lois*, 1758.

Introduction

En l'espace de quelques décennies, les relations internationales entre États souverains ont été sujettes à deux bouleversements majeurs : la fin de la décolonisation et la fin de la Guerre froide. Pour autant, la « fin de l'histoire », en particulier sous sa forme la plus violente, les conflits militaires, n'a pas eu lieu. Certes, les formes de violence ont évolué, avec le relatif déclin des guerres civiles au cours de la dernière décennie, la montée du terrorisme et du nombre des conflits régionaux. Mais la violence militaire n'a pas été éradiquée. Et cela contrairement aux espoirs de certains, pour qui la mondialisation, l'extension de l'économie de marché couplée à la démocratisation devaient permettre à la recherche du gain individuel de venir à bout de la violence guerrière ou politique. Cette thèse du « doux commerce » dont « l'effet naturel est de porter à la paix » fut exposée, entre autres, par Montesquieu et les philosophes des Lumières, et est aujourd'hui développée par le courant libéral de la science politique contemporaine¹. Elle demeure très influente politiquement, avec la construction européenne en

1. Voir J. O Neal et B. Russett, « Assessing the liberal peace with alternative specifications : trade still reduces conflict », *Journal of Peace Research*, 36(4), 1999, Special issue on trade and conflict, p. 423-442.

parangon, dont l'objectif initial, bien plus que la recherche directe de gains économiques, fut d'éviter à l'Europe un autre conflit dévastateur. De ce point de vue, il est difficile de nier que le projet européen est une réussite. Avant cela, le traité commercial de 1860 entre la France et l'Angleterre avait été signé en partie pour diminuer les tensions entre ces deux pays qui possédaient alors deux empires coloniaux rivaux. Hors d'Europe, l'un des buts affichés du MERCOSUR, signé en 1991, fut de pacifier les relations entre l'Argentine et le Brésil, deux démocraties fragiles et récentes, avec des conflits potentiels portant sur le contrôle des ressources naturelles. Aujourd'hui, lorsque l'adhésion de la Turquie, de l'Ukraine ou des pays de l'ancienne Yougoslavie à l'Union européenne est débattue, l'argument du commerce pacificateur n'est jamais très loin.

Que savons-nous sur l'existence de cet effet pacificateur ? Un regard rapide sur la période 1870-2001 (fig. 1¹) suggère que la relation entre ouverture au commerce international et guerre n'est pas évidente. La relation semble positive sur la période 1870-1940 et négative entre 1945 et 1970. La fin du XIX^e siècle fut, jusqu'à la Première Guerre mondiale, une aire d'ouverture croissante au commerce, ce que les historiens économiques ont appelé la première

1. La figure 1 montre l'occurrence annuelle de ce que les spécialistes de sciences politiques appellent les disputes interétatiques militarisées (DIM) entre deux États, divisée par le nombre de couples de pays dans le monde. Cette mesure de conflictualité prend donc en compte le fait que le nombre de pays a changé au cours du temps. Les DIM ont des niveaux d'hostilité allant de 1 à 5. La figure 1 retient les conflits de niveau 3 (démonstration de force), 4 (utilisation de la force) et 5 (la guerre proprement dite, avec au moins 1 000 morts liées à des activités militaires). L'ouverture commerciale est mesurée par le ratio du commerce mondial (exportations + importations) divisé par le PIB mondial.

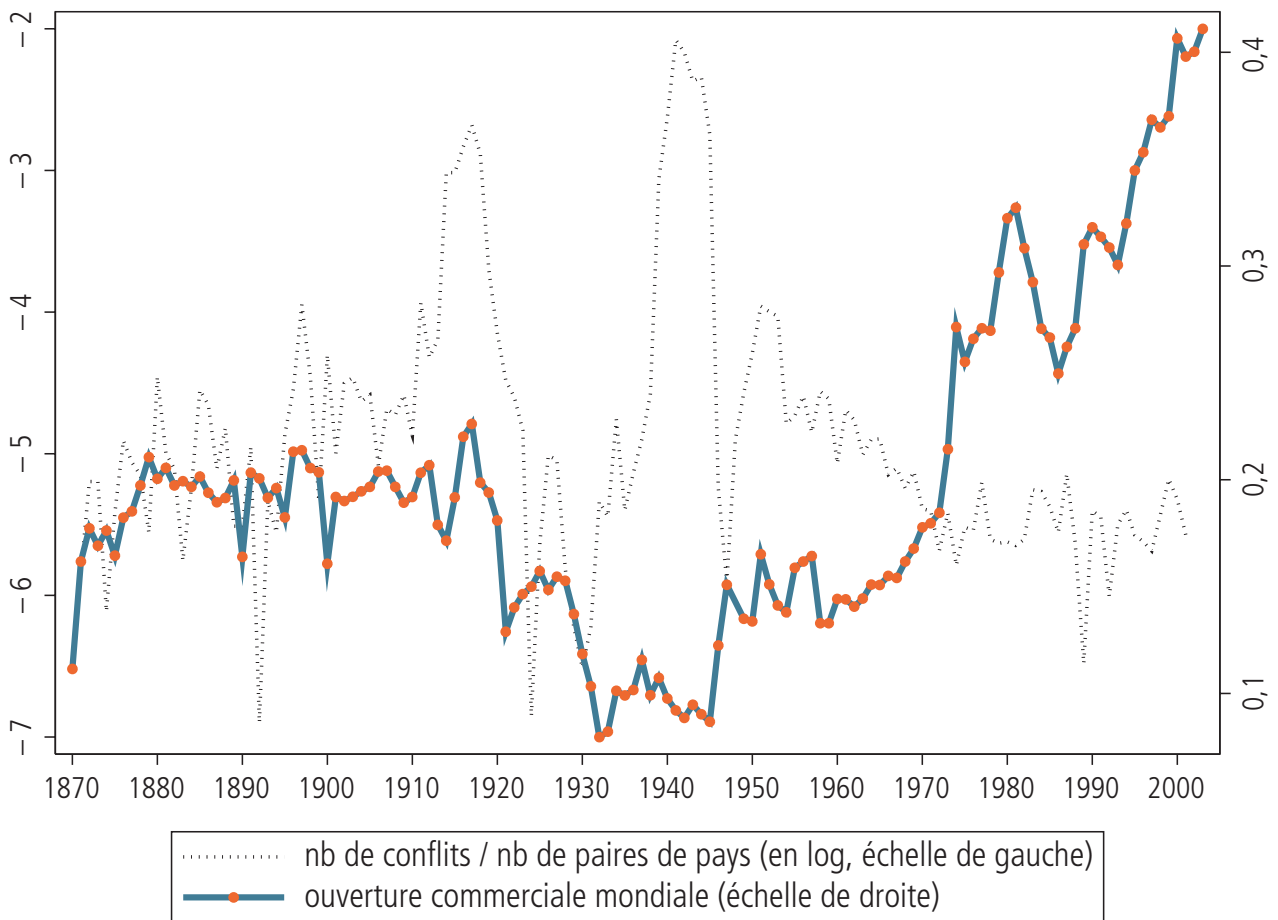


Figure 1 – Prévalence des conflits et commerce international.

ère de la mondialisation. Elle fut aussi marquée par un nombre accru de conflits interétatiques, motivés principalement par la rivalité entre puissances coloniales, qui culmina avec la Première Guerre mondiale. De ce point de vue, on peut soutenir que la colonisation a à la fois augmenté le commerce mondial en ouvrant de nouveaux marchés et augmenté le nombre de conflits, en particulier entre puissances coloniales : c'est ce qui pourrait expliquer la corrélation positive entre commerce mondial et conflits. La période de l'entre-deux-guerres fut marquée par une baisse du nombre de conflits et par l'effondrement du commerce mondial. Cependant, on peut défendre l'idée que ces deux phénomènes préfiguraient en fait la Seconde Guerre mondiale.

Après celle-ci, le commerce mondial augmente rapidement et le nombre de conflits diminue (au moins jusque vers 1970), même si pendant cette période de Guerre froide la probabilité d'un conflit majeur entre les deux grands blocs était clairement élevée. Après 1990, le nombre de conflits est stationnaire ou en légère augmentation alors que l'ouverture au commerce croît très fortement. Le conflit irakien en cours n'est pas intégré dans ce graphique (mais le conflit en Afghanistan l'est) ; il aboutirait clairement à une forte remontée du nombre de conflits interétatiques. Même si ce graphique peut se prêter à de multiples interprétations, il permet incontestablement de conclure que l'existence d'une relation simple, mécanique et systématique entre commerce et conflits n'existe pas. La mondialisation, celle de la fin du XIX^e siècle ou celle d'aujourd'hui, n'a ni diminué ni même réduit les conflits violents entre pays.

Un autre fait saillant est lié au changement de la nature des conflits militaires après la Seconde Guerre mondiale : ceux-ci sont devenus de plus en plus localisés. La figure 2 montre la distance moyenne entre deux pays en conflit au cours du temps. Elle a été à peu près divisée par deux sur la période. Cette montée des conflits régionaux s'est aussi traduite depuis les années 1960 par une très forte multiplication des guerres civiles, tendance de fond désormais bien documentée par les politologues mais dont nous ne traiterons pas dans cet article¹.

1. Un rapport récent du Human Security Center (<http://www.humansecurityreport.info>), centre de recherche de l'université de Colombie britannique financé par cinq gouvernements occidentaux, établit que les guerres civiles ont connu une envolée spectaculaire de 1945 à 1990, pour retomber récemment à des niveaux comparables à ceux des années 1970. La chute du nombre de ces conflits civils depuis la fin de la Guerre froide serait le facteur principal de la baisse de la conflictualité au niveau mondial depuis 1990.

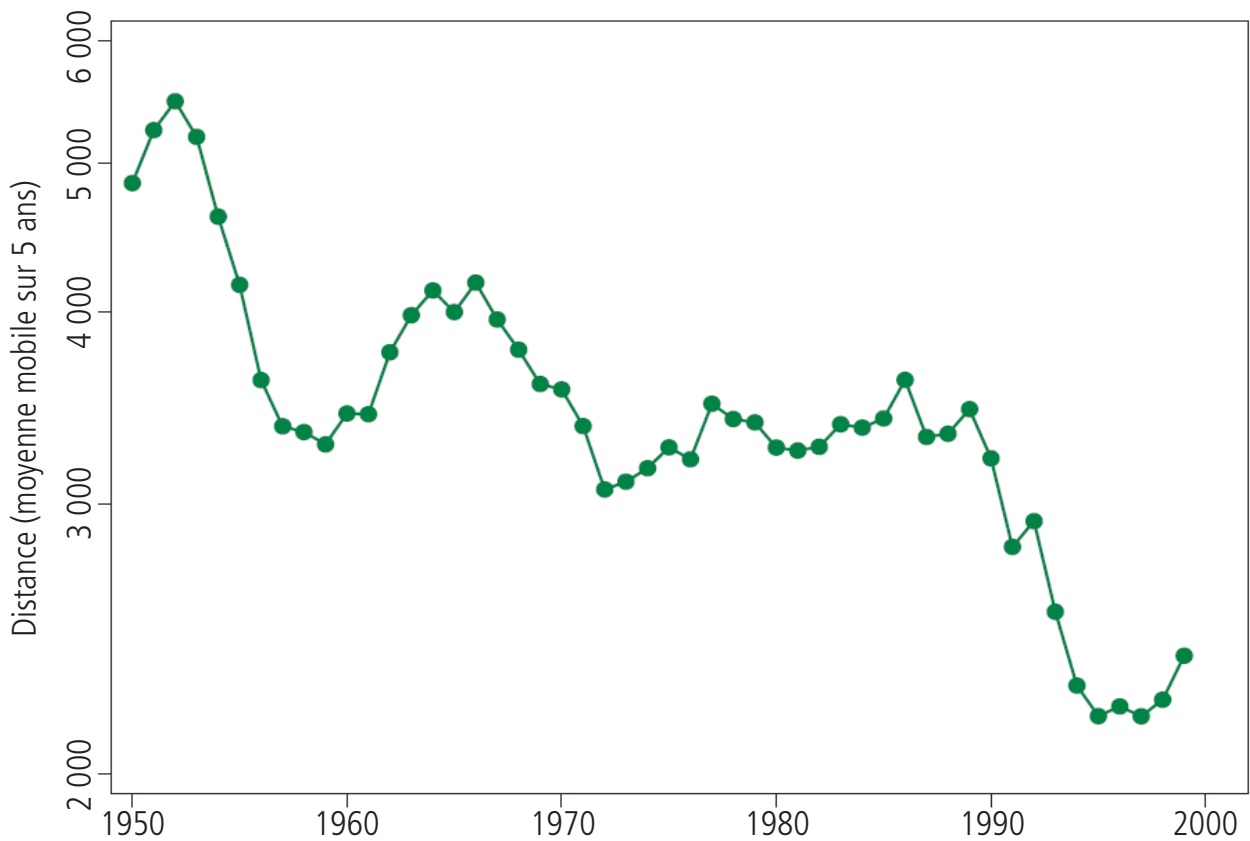


Figure 2 – Les conflits deviennent plus locaux.

La thèse que nous développons ici, et qui sera étayée par une analyse statistique¹ est la suivante : 1) le commerce international a un effet contradictoire sur la prévalence des conflits armés selon que l'on analyse l'impact de l'ouverture bilatérale et de l'ouverture multilatérale ; 2) le processus de mondialisation des échanges commerciaux peut expliquer la transformation observée de la nature des conflits, telle qu'illustrée par la figure 2.

1. Cette analyse est fondée sur la recherche que nous avons exposée plus longuement ailleurs dans P. Martin, T. Mayer et M. Thoenig, « Make trade not war », CEPR discussion paper 5218, dernière version révisée téléchargeable sur <http://team.univ-paris1.fr/teamperso/martinp/war-april2006.pdf>

L'intuition du « doux commerce » de Montesquieu n'est en effet qu'en partie fondée. Certes, le commerce entre deux pays fait baisser la probabilité d'un conflit violent entre ces deux pays. Mais il serait faux d'en déduire que la mondialisation amène à la paix mondiale. C'est en fait l'inverse qui se produit. Ce résultat surprenant s'explique aisément dès lors que le caractère multilatéral de l'ouverture commerciale est pris en compte dans l'analyse. Pour un pays, augmenter ses échanges avec un partenaire commercial donné diminue certes la probabilité de conflits armés avec lui, mais augmente la probabilité de conflit avec tous les autres.

La logique de ces effets contradictoires peut s'expliquer en revenant à l'argument du « doux commerce ». Implicitement, cet argument est fondé sur l'idée que le commerce entre deux pays augmente le coût d'opportunité d'une guerre bilatérale. Ce concept, standard chez les économistes, correspond ici simplement au fait qu'en situation de conflit militaire, les pays réduisent, voire suppriment, leur commerce bilatéral et doivent donc renoncer aux gains générés par celui-ci. Ainsi, Le commerce bilatéral observé est une mesure de la dépendance bilatérale de ces pays et du coût d'opportunité d'un conflit bilatéral. À l'opposé, si ces deux pays sont très ouverts au commerce multilatéral avec de nombreux pays tiers, leur dépendance économique bilatérale va être réduite ; le coût d'opportunité d'une guerre bilatérale diminue et celle-ci devient dès lors – toute chose égale par ailleurs – plus probable. De ce point de vue, une plus grande ouverture commerciale agit comme une assurance en cas de conflit bilatéral. On le voit, l'argument que le commerce est un facteur pacificateur n'est valide que dans une relation bilatérale et ne peut être généralisé dans un monde comprenant plus de deux pays.

Ainsi, la vague de mondialisation actuelle, puisqu'elle favorise l'ouverture commerciale entre un grand nombre de pays, contribue à réduire les dépendances économiques bilatérales ou locales et peut conduire à une augmentation de la prévalence des conflits armés. Cet effet est exacerbé pour des pays qui sont initialement des partenaires commerciaux importants, ce qui est le cas des pays voisins dont le commerce est naturellement élevé du fait de leur proximité mais dont la propension à la conflictualité est, elle aussi, élevée pour des raisons géopolitiques évidentes (contestation territoriale, rivalités ethniques, etc.). La mondialisation, puisqu'elle diminue surtout le coût d'opportunité de ces guerres locales, peut ainsi expliquer l'émergence des conflits régionaux ; mais simultanément, elle a contribué à réduire la probabilité d'une guerre « globale », c'est-à-dire d'une guerre entre deux coalitions de pays telle que les deux guerres mondiales du siècle précédent ou la Guerre froide.

Cet effet de la mondialisation sur les conflits locaux peut être en partie lié aux mécanismes mis en avant par A. Alesina et E. Spolaore¹. Ils montrent théoriquement et empiriquement que la mondialisation peut expliquer l'augmentation du nombre de pays et la diminution de leur taille moyenne. En effet, dans un monde très intégré commercialement, la région d'un pays devient moins dépendante du commerce avec les autres régions de ce même pays. De ce point de vue, le coût d'opportunité de se séparer et d'être indépendant (au risque de perdre certains liens commerciaux avec les autres régions) diminue avec la mondialisation. Chez Alesina et Spolaore, ce mécanisme

1. « On the number and size of nations », *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1997, p. 1027-1056 ; et *The Size of Nations*, New York, MIT Press, 2003.

aboutit à une augmentation des pays et une diminution de leur taille. Chez nous, il aboutit à une augmentation des conflits militaires. On voit aussi que les deux mécanismes additionnés prédiraient une augmentation des guerres civiles du fait de la mondialisation. Nous nous concentrons ici sur les guerres interétatiques.

Les économistes se sont peu intéressés à la question des relations entre commerce et conflits armés. Ce n'est pas le cas des spécialistes de sciences politiques parmi lesquels l'impact du commerce sur la guerre a motivé un débat houleux. Le débat peut se résumer de la manière suivante. D'un côté les libéraux qui, dans la droite ligne de Montesquieu mais aussi des économistes du XIX^e siècle, considèrent que le commerce crée des gains économiques pouvant être menacés par la guerre. Il a donc un rôle dissuasif sur l'entrée en guerre des pays. Un argument qui est lié à cette école de pensée est que le libéralisme économique (et donc en particulier l'ouverture commerciale) aide à la démocratisation. L'impact de la démocratie sur la probabilité de conflit fait l'objet d'un débat vigoureux en sciences politiques¹ mais il n'en reste pas moins que, depuis 1945, deux démocraties ne sont jamais entrées en guerre. Le seul contre-exemple est celui de la guerre hispano-américaine de 1898. Dans le cas de la Grèce et de la Turquie ou de l'Inde et du Pakistan qui ont connu de nombreux conflits et guerres, aucune guerre² n'a eu lieu pendant les années où les deux pays de la paire étaient des régimes démocratiques.

1. Voir Z. Moav, « The controversy over the democratic peace », *International Security*, 22(1), 1997, p. 162-198, par exemple.

2. Voir *supra*, note 1, p. **, et la section ci-dessous décrivant les données pour la définition entre guerre proprement dite et les autres types de conflits.

D'un autre côté, le courant de pensée alternatif considère, dans la tradition marxiste, que le commerce est fondamentalement une relation asymétrique, inéquitable et qui ne crée pas de gains pour les deux partenaires. Les conflits d'origine commerciale sont dès lors susceptibles de dégénérer en conflits armés. Nos résultats empiriques nous poussent à nous sentir plus proches du premier groupe car nous confirmons que, sur la période 1949-2001, le commerce bilatéral a bien eu un rôle pacificateur sur les relations bilatérales. En revanche, nous pensons que les libéraux sont allés trop vite en besogne lorsqu'ils ont conclu que la mondialisation était sans ambiguïté pacificatrice. Notre travail empirique montre que l'ouverture commerciale multilatérale des pays a un impact opposé à celui de l'ouverture bilatérale. La mondialisation étant la combinaison d'une ouverture bilatérale et multilatérale, elle a un rôle ambivalent sur la paix.

L'idée que l'on puisse appliquer des raisonnements économiques de coûts et bénéfices au problème de la guerre et de la paix peut paraître à la fois choquante et réductrice. C'est pourtant bien ce type de raisonnement qui est à l'œuvre, au moins implicitement, chez Montesquieu et un certain nombre de philosophes des Lumières, à l'exception notable de Rousseau. En outre, notre hypothèse de départ n'est pas que le commerce est le facteur principal qui détermine si deux pays réussiront à résoudre un conflit de manière pacifique ou non. Il s'agit d'un facteur parmi beaucoup d'autres mais notre analyse empirique tend à montrer que c'est un facteur non négligeable.

Nous commençons notre étude par une estimation empirique de la destruction du commerce due aux conflits armés. Nous montrons ensuite que l'ouverture au commerce a un effet ambigu sur la probabilité de conflit entre deux pays et nous tentons de quantifier cet effet.

L'impact des conflits sur le commerce

LES DONNÉES

Les données que nous utilisons proviennent essentiellement du projet « Correlates of war » (les variables de la guerre) qui rend disponible (sur le site <http://cow2.la.psu.edu>) un très grand nombre de bases de données sur les conflits militaires. La variable que nous voulons expliquer est l'occurrence d'une dispute interétatique militarisée (DIM) entre deux pays. Chaque dispute militaire est initialement codée avec un niveau d'hostilité allant de 1 à 5 (1 : pas d'action militaire ; 2 : menace d'utilisation de la force ; 3 : démonstration de force ; 4 : utilisation de la force ; 5 : guerre).

Les guerres internationales sont un phénomène relativement rare. Le critère, usuel et raisonnable (bien qu'arbitraire), pour déterminer la frontière entre un incident militaire et une guerre en tant que telle, est un seuil de plus de 1 000 morts militaires. Selon ce critère, il y a eu seulement environ 150 guerres dans le monde depuis 1815, dont une centaine entre États souverains. Les conflits de niveau 3 (démonstration de force) incluent la décision de mobilisation, un mouvement de troupes ou de navires, la violation ou la fortification d'une frontière. Il s'agit d'actes approuvés par le gouvernement et délibérés. Les conflits de niveau 4 (utilisation de la force) incluent le blocus, l'occupation de territoire ou une attaque¹.

Le tableau 1 donne trois exemples de conflits de niveau 3, 4 et 5. En termes d'observations utilisables, le nombre de couples de pays en

1. Nous excluons dans nos estimations les incidents qui impliquent l'arraisonnement d'un navire. En cela nous suivons la littérature de sciences politiques qui considère que ceux-ci sont souvent liés à des conflits de pêche. Ils sont assez rares et leur exclusion ne change pas nos résultats.

guerre est plus important, car dans une guerre multipartite, chacun des participants d'un bord est en conflit avec chacun des pays de l'autre bord. Même ainsi, le nombre de guerres bilatérales est relativement faible, trop faible pour obtenir une estimation robuste de leurs déterminants. On a donc généralement recours à une définition plus large des conflits, comprenant la démonstration ou l'utilisation de la force armée : les DIM codées 3 à 5 dans la définition ci-dessus. Ces événements sont explicites, ouverts, impliquent l'accord de gouvernements conscients de l'ampleur et des conséquences du conflit. C'est cette définition des conflits armés que nous utilisons ici (en restreignant la définition des DIM aux événements codés 4 et 5, nos résultats sont très similaires). Le tableau 2 montre la répartition des 1 031 conflits bilatéraux que nous utilisons dans nos estimations. Deux tiers des conflits sont de niveau 4 où la force est utilisée.

Tableau 1 – Exemples de conflits.

Pays impliqués	Niveau d'hostilité	Narratif court
Guatemala / Belize	3	1993 : des frontaliers affirment que des soldats du Belize ont fait une incursion au Guatemala et détruit des récoltes. En réponse, le Guatemala envoie 60 soldats à la frontière.
USA / Iraq	4	En réponse à la tentative d'assassinat par l'Iraq de l'ancien président Bush, en 1993, les USA lancent un missile contre le bâtiment des services irakiens.
Éthiopie / Érythrée	5	En mai 1998, des incidents de frontière dégénèrent en conflit armé qui causa plusieurs milliers de victimes.

Tableau 2 – Distribution de l'intensité des conflits : 1950-2000.

Paires de pays en paix	202,649	
Niveau des hostilités lors de conflits	Fréquence	Pourcentage
3 : démonstration de force	237	22,99
4 : utilisation de la force	686	66,54
5 : guerre (> 1 000 morts militaires)	108	10,47
Total	1 031	100

Note : Le nombre et la distribution des conflits provient de notre spécification préférée des déterminants des conflits (voir MMT - 2005) qui réduit la taille globale de l'échantillon sans changer fondamentalement la répartition de la gravité des conflits.

Nos données concernant le commerce bilatéral proviennent de deux sources différentes. La première est la base construite par Katherine Barbieri¹, qui utilise principalement les données du FMI depuis 1948 et celles de la Ligue des nations ainsi que des sources nationales avant cette date. Ses données couvrent la période 1870-1992. Nous les complétons à partir des données DOTS (Directory Of Trade Statistics) du FMI pour la période postérieure à la Seconde Guerre mondiale (la même source que K. Barbieri pour cette période²). Les données de PIB sont issues de deux sources principales, celles de K. Barbieri³ qui rassemble une base de PIB pour les années 1948-1992, et les World Development Indicators de la Banque mondiale, pour la

1. Voir http://sitemason.vanderbilt.edu/site/k5vj7G/new_page_builder_4

2. *The Liberal Illusion. Does Trade Promote Peace ?*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 2002.

3. *Ibid.*

période 1960-2001. Les variables concernant les facteurs facilitant ou handicapant le commerce comme la distance, la contiguïté, la langue commune, l'histoire coloniale, viennent de la base de distances du CEPII¹.

En termes de facteurs explicatifs des conflits figure l'indice de démocratie des deux pays. Il provient de la base Polity IV², dans laquelle nous utilisons l'indice composite qui note les institutions démocratiques de chaque pays sur une échelle de -10 à +10. Nous utilisons également la corrélation des positions de chaque pays lors des votes de résolution aux Nations unies, comme un indicateur de leur « affinité politique ». Cette corrélation est basée sur un type de scrutin qui identifie clairement la position de chacun des participants sur la question posée, avant le vote proprement dit. La source est construite par Gartzke *et al.* et couvre les années 1946 à 1996³.

LES RÉSULTATS

Les conflits désorganisent le commerce international. Même lorsqu'un conflit militaire est de relativement faible intensité, par exemple de niveau 3, il désorganisera le commerce en introduisant une forte dose d'incertitude dans les relations commerciales. Clairement, les conflits de plus forte intensité (4 et 5) ont potentiellement des effets plus importants sur le commerce : un conflit militaire peut engendrer la fermeture de la frontière, un blocus commercial, la fermeture ou la

1. Voir www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm

2. Voir www.cidcm.umd.edu/inscr/polity

3. E. Gartzke, D.-J. Jo et R. Tucker, « The Similarity of UN Policy Positions, 1946-1996 », version 1.17", www.vanderbilt.edu/~rtucker/data/affinity/un/similar.

destruction des infrastructures de transport (routes, ports et aéroports). Dans tous ces cas, le conflit peut affecter à la fois le commerce bilatéral entre les deux belligérants et le commerce multilatéral entre l'un des deux belligérants et le reste du monde. Quantifier ces effets est intéressant à double titre. C'est d'abord une manière d'évaluer l'un des coûts économiques d'un conflit militaire. En outre, c'est parce qu'il existe un coût anticipé d'un conflit que le commerce peut avoir un rôle de dissuasion dans l'escalade militaire. Si le commerce n'est pas affecté par les conflits, il ne représente pas un coût d'opportunité du processus d'escalade vers la guerre, et un des mécanismes par lequel le commerce peut affecter la probabilité de conflit disparaît.

Pour quantifier ces effets, nous utilisons ce que les économistes du commerce international appellent les équations de gravité. Une importante littérature empirique a montré qu'un petit nombre de déterminants expliquaient bien les flux de commerce bilatéraux. Les déterminants centraux sont les capacités exportatrices et importatrices des deux pays (leur taille et leur éloignement au reste du monde essentiellement) ainsi qu'un certain nombre de facteurs bilatéraux facilitant le commerce comme la proximité géographique, la langue commune, le lien historique colonial, les accords régionaux...¹ Nous voulons donc mesurer à quel point un conflit militaire rend les échanges bilatéraux plus difficiles. L'approche usuelle revient à quantifier la différence entre le commerce observé et le commerce « normal », c'est-à-dire le commerce tel que prédit par ces équations de gravité.

1. Voir J.-L. Mucchielli et T. Mayer, *Économie internationale*, Paris, Dalloz, 2005, chap. 9 pour une présentation détaillée du modèle de gravité.

La figure 3 illustre l'effet estimé d'un conflit militaire (d'intensité 3, 4 ou 5) sur le commerce bilatéral. Les intervalles de confiance de 5 % sont indiqués par les bandes grises autour des points estimés. L'axe des ordonnées correspond au ratio entre commerce observé et commerce normal. Le niveau 1 est le niveau de commerce qui serait prédit pour deux pays représentatifs qui ne connaissent pas de conflit. L'axe des abscisses indique le nombre d'années écoulées depuis un conflit. Nous voulons comprendre l'effet du conflit avant, pendant et après le conflit. Le graphique montre que l'effet pur du conflit sur le commerce pour l'année même est une chute d'environ 25 % par rapport au niveau prédit¹. L'effet est durable puisqu'il faut environ vingt ans pour qu'il ne soit plus statistiquement significatif. Il est intéressant de noter qu'il existe un effet négatif si le conflit est anticipé ou si les relations entre les deux pays se dégradent avant même le conflit. L'effet est cependant assez limité à la fois quantitativement et dans le temps. Dans T. Martin *et al.*², l'impact d'un conflit sur le commerce multilatéral des pays impliqués, c'est-à-dire sur le commerce avec les pays autres que les deux pays en conflit, est quantifié avec la même méthodologie. Dans ce cas, l'effet estimé est très faible et peu durable.

1. Le commerce chute en fait plus fortement car le revenu des deux pays est négativement affecté par le conflit, ce qui en retour fait chuter le commerce. Mais ce graphique tente d'isoler l'effet du conflit sur le commerce *via* le seul mécanisme de l'augmentation des coûts à commercer.

2. P. Martin, T. Mayer et M. Thoenig, « Make trade not war ».

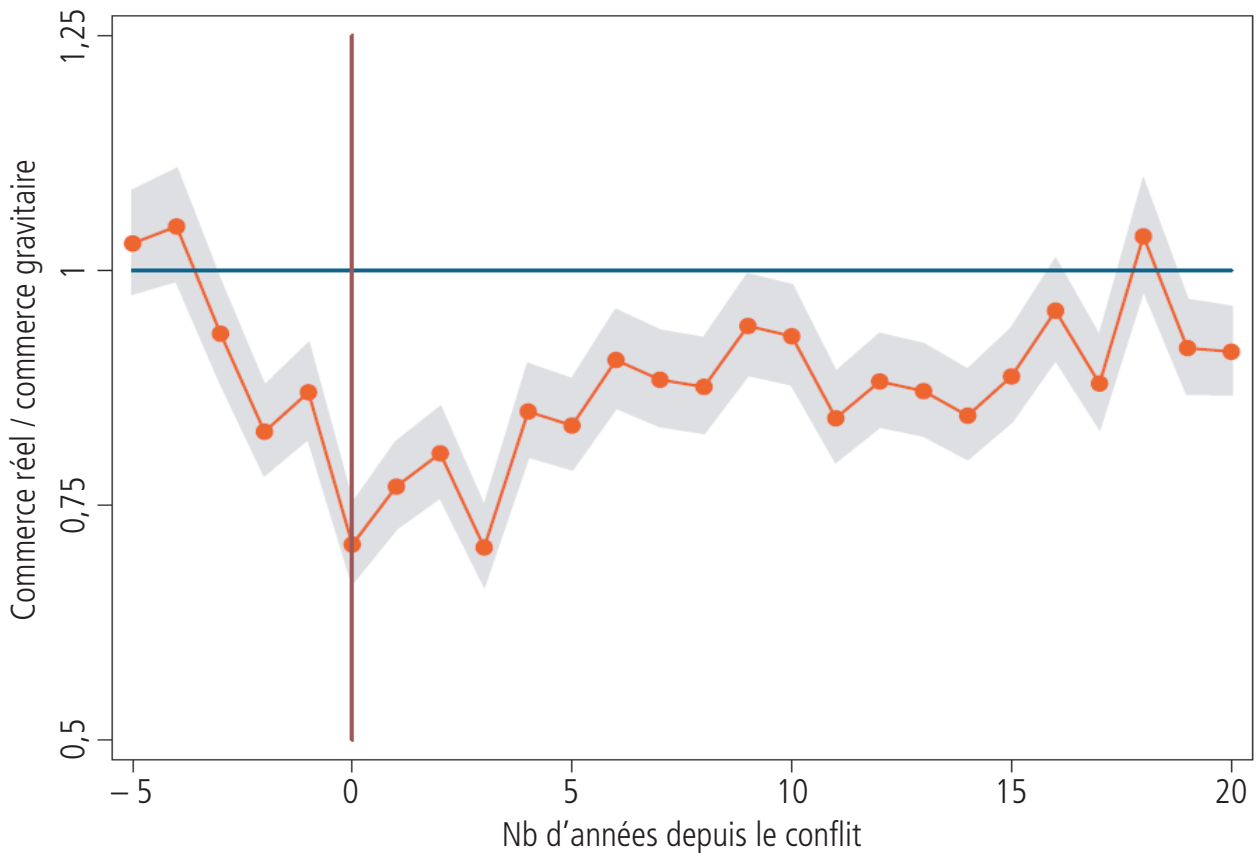


Figure 3 – L'impact d'un conflit sur le commerce bilatéral.

Pour illustrer les effets des conflits sur le commerce bilatéral dans un cas spécifique, nous avons choisi l'Inde et le Pakistan. La figure 4 retrace l'évolution des exportations du Pakistan à destination de deux pays représentatifs au cours de la période 1948-2003. Chacune des deux lignes représente le ratio entre le commerce réel et le commerce gravitaire au cours du temps. Les lignes représentent donc l'excès ou le déficit de commerce par rapport à une « norme » bien établie, selon que les lignes se situent au-dessus ou en dessous de la valeur 1 sur l'axe des ordonnées. Lorsque la courbe se situe en dessous de la valeur unitaire, on parle de potentiel de commerce, donnant la distance à parcourir afin de rejoindre le commerce normalement attendu entre les deux pays. La ligne bleue représente les exportations

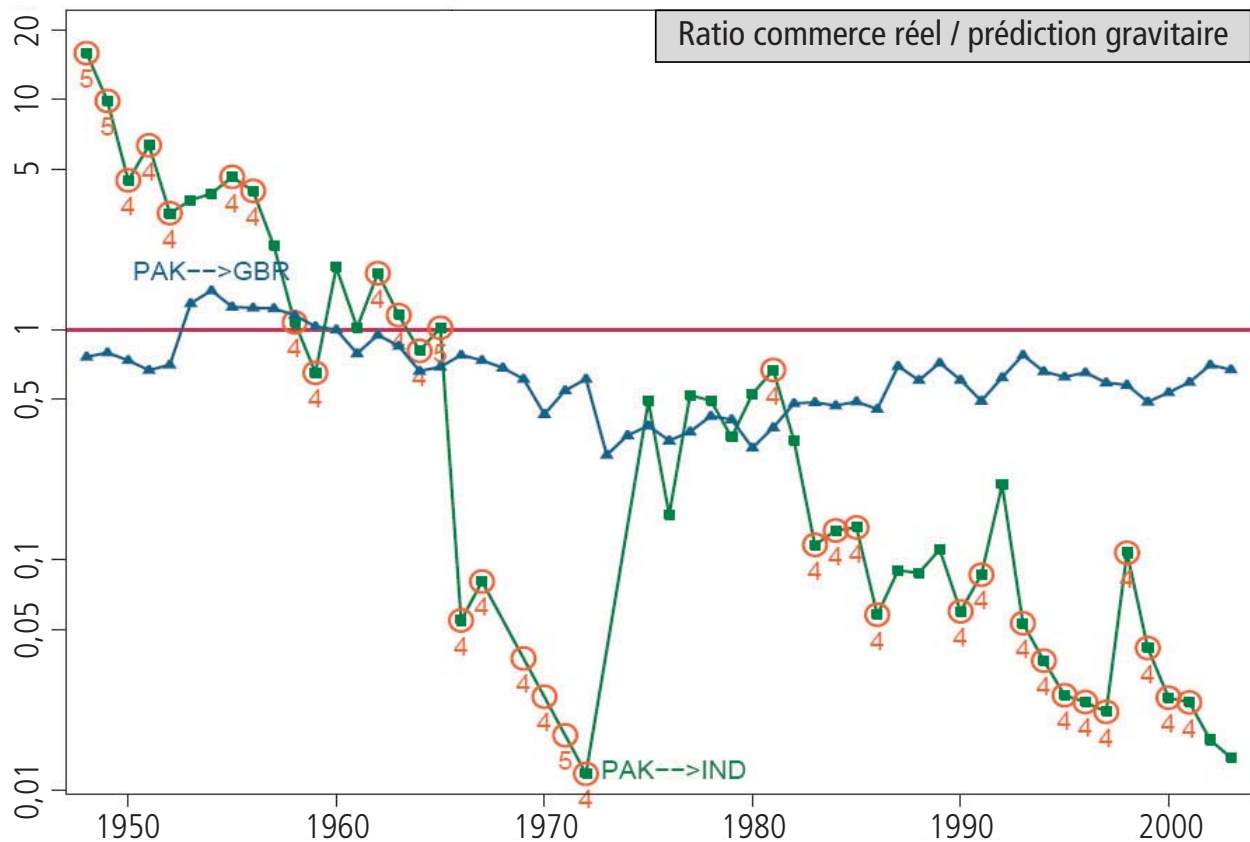


Figure 4 – L'impact des conflits sur le commerce : le cas de l'Inde et du Pakistan.

du Pakistan à destination de la Grande-Bretagne, ancienne puissance coloniale, les deux pays n'ayant connu aucun conflit durant la période. La tendance pour ce couple de pays est claire, la décolonisation ayant conduit à un « commerce manquant » assez important pendant la première partie de la période, pour ensuite retourner lentement vers des valeurs plus normales dans les années récentes, qui se caractérisent tout de même par un large potentiel de commerce : en 2003, les exportateurs pakistanais ne réalisent qu'un peu plus des deux tiers des exportations attendues vers la Grande-Bretagne, laissant la place à un potentiel d'augmentation important. Sur la courbe verte figurent les importations indiennes en provenance du même Pakistan, ponctuée

par une succession d'incidents militaires de type 4 ou 5, représentées par des cercles orange, l'année de leur occurrence. On voit alors très nettement l'impact radical des conflits armés sur le commerce bilatéral. Tout au début de la période, les deux pays sont très intégrés, commerçant seize fois plus que la prédiction gravitaire. Vingt ans plus tard, dont quinze années de conflits armés importants, les échanges entre les deux nations ne sont plus qu'à 10 % de leur valeur attendue ! En 1972, après quatre années supplémentaires de conflit, le commerce aurait dû être multiplié par 100 pour retrouver son niveau normal. Le reste du siècle est caractérisé par de rares périodes d'accalmie militaire pendant lesquelles le commerce reprend une timide vigueur, pour reprendre sa chute lors des nouveaux conflits. En 2003, les échanges sont à 1,4 % de leur valeur normale.

Le même principe peut être appliqué à d'autres couples emblématiques de pays en conflit fréquent, plus proche géographiquement. La figure 5 montre que la Grèce et la Turquie ont connu seize incidents de type 4 et une guerre avec plus de mille morts (type 5) durant la période. Alors que le commerce était presque exactement normal en 1953, il se dégrade progressivement avec un premier incident de type 2, en 1958, et s'écroule franchement en 1974, passant de 34 % à 1,5 % de la norme en 1975. La succession quasi ininterrompue de conflits depuis le début des années 1980 a maintenu le commerce à un niveau très faible compte tenu de la proximité et de la taille respectable de ces deux économies (en 2003, le niveau atteint moins de 7 % de la prédiction gravitaire). Au contraire, les importations françaises en provenance de la Turquie présentent un profil relativement stable, avec un niveau d'intégration assez élevé, qui rejoint la norme à la fin de la période.

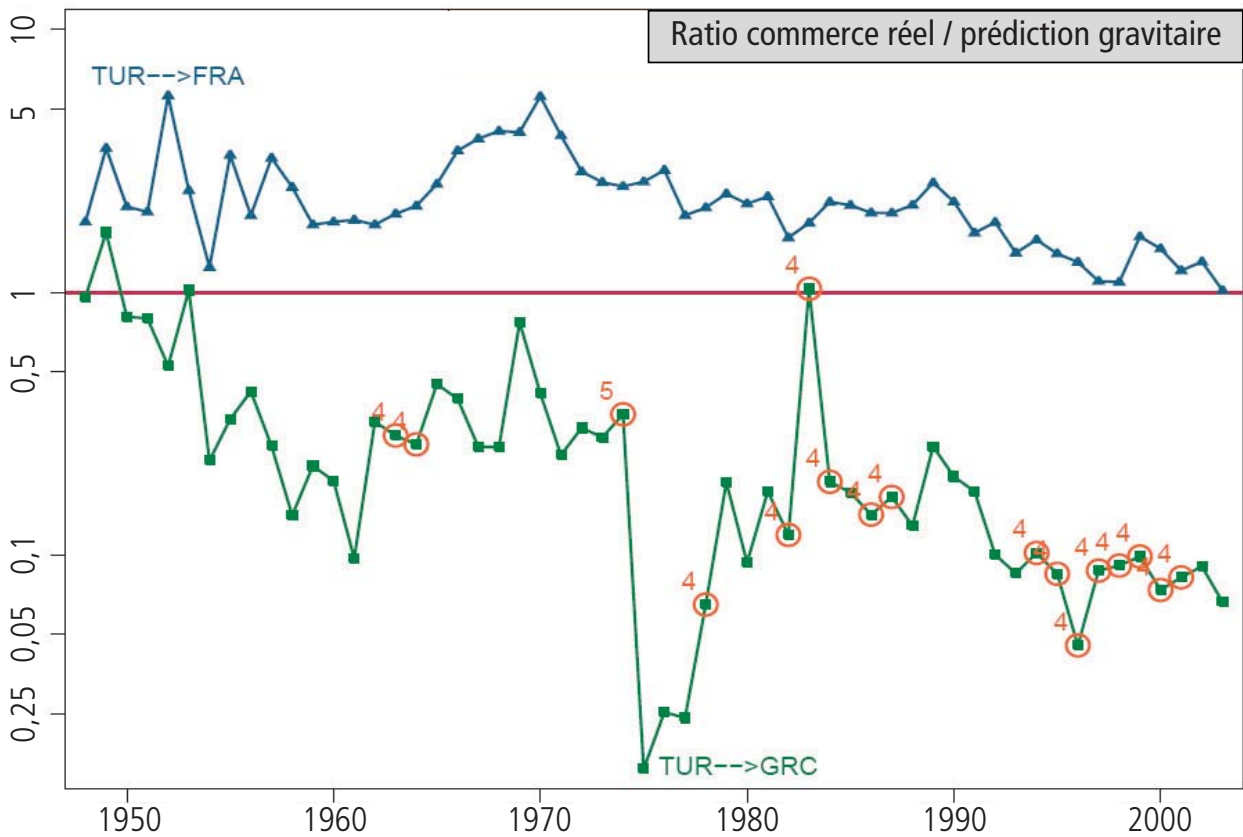


Figure 5 – L'impact des conflits sur le commerce : le cas de la Grèce et de la Turquie.

L'impact du commerce sur les conflits

LES MÉCANISMES THÉORIQUES

On l'a vu la question de l'effet du commerce sur la guerre est une question ancienne. Albert Hirshman¹ explique ainsi que les conduites orientées par le profit personnel sont devenues acceptables à l'époque des Lumières lorsque la fonction pacificatrice qu'on leur a prêtée a

1. « Rival views of market society », *Journal of Economic Literature*, 20, 1982, p. 1463-1484.

elle-même été mise en avant. L'intérêt du gain et le commerce qui en est une conséquence pourraient venir à bout de la violence guerrière et calmer les passions.

L'école de pensée libérale en sciences politiques¹ est l'héritière directe de la vision des philosophes des Lumières. Elle considère en effet que les interactions répétées entre les agents économiques permettent de pacifier les relations internationales. Alors que cette vision est fondée sur l'idée que le commerce est bénéfique pour tous les pays qui s'y engagent, la position des marxistes ou néomarxistes en sciences politiques part du postulat que le commerce est une relation inégale bénéficiant aux États puissants et aux classes dirigeantes. Dans ce cas, le commerce inégal entre deux pays et la dépendance qu'il crée peuvent conduire à une augmentation des conflits. Comme la très grande majorité des économistes, nous considérons que le commerce est en général bénéfique pour tous les partenaires, et nous sommes donc plus proches de la première approche. Cependant nous ne partageons pas la conclusion des politologues libéraux qui en déduisent que le commerce est forcément pacificateur car nous insistons sur la différence des effets entre les relations commerciales bilatérales (entre les deux pays en question) et les relations commerciales multilatérales (entre chacun des pays et le reste du monde).

Il est temps à présent de reformuler l'idée du « doux commerce » à la lumière de la théorie économique moderne. On va le voir, notre analyse est modeste. Nous ne chercherons pas à expliquer les sources, variables, nombreuses et complexes, des tensions géopolitiques entre

1. Voir par exemple S. Polachek, « Conflict and trade », *Journal of Conflict Resolution*, 24(1), 1980, p. 57-78.

pays. Seul nous intéresse le processus de négociation diplomatique entre pays, dont l'issue est la paix ou la guerre. De ce point de vue, nous mettons en avant deux mécanismes théoriques :

- le commerce, en augmentant les interactions entre les agents économiques, augmente les flux d'informations et diminue les asymétries d'informations entre pays ce qui a pour résultat de faciliter les négociations entre pays ;
- la nature du commerce, bilatérale ou multilatérale, modifie le coût d'opportunité de la guerre car la guerre détruit les gains du commerce ; là aussi, le processus de négociation s'en trouve affecté.

Le point de départ de notre analyse est le constat que de nombreux désaccords affectent les relations entre les pays : définition des frontières, partage de ressources naturelles, minorités ethniques, conflits idéologiques ou religieux... En appréhender la complexité irait bien au-delà de l'objet de cette analyse. Aussi, nous prendrons ces désaccords comme donnés, comme des faits échappant à notre investigation. La question qui nous intéresse ici est de comprendre pourquoi certains de ces désaccords sont réglés de manière pacifique alors que d'autres vont dégénérer en conflits militarisés. Notre analyse porte donc sur la mécanique des négociations diplomatiques entre les pays où les négociations peuvent porter sur les montants des transferts – directs ou indirects – de souveraineté, de ressources naturelles, etc.

Dans ce contexte, un paradoxe bien connu en sciences politiques est que la guerre ne devrait jamais survenir. Certes, l'un des deux pays peut gagner beaucoup du fait de la guerre, mais les destructions humaines et matérielles sont si importantes que les pertes du vaincu sont toujours plus grandes que les gains du vainqueur ; ce fait est largement corroboré par les événements historiques et les études

statistiques¹. En d'autres termes, la somme totale du bien-être des deux pays en situation de paix est toujours supérieure à ce qu'elle est en situation de guerre si bien qu'il est toujours de l'intérêt des deux belligérants de trouver une solution négociée à leurs différends pour éviter la guerre. Dans ce cas, pourquoi y a-t-il des guerres ?

Un résultat de théorie des jeux bien connu est qu'en présence d'information incomplète – un pays a plus d'information sur sa propre situation, par exemple sur ses forces militaires, que sur celle de l'autre pays – les négociations peuvent échouer². L'intuition, simple, est que l'information incomplète met en péril la possibilité d'émergence d'une solution consensuelle et négociée : chaque pays, profitant de son avantage informationnel, aura intérêt à « bluffer » pendant la négociation ; il aura notamment tendance à se signaler comme très belliqueux et très agressif afin d'obtenir des concessions plus importantes de son adversaire pendant la négociation. Puisque les deux pays agissent de la sorte, le processus de négociation est fragilisé et l'escalade vers la guerre devient possible. Clairement, la probabilité de guerre est d'autant plus forte que l'information est incomplète.

Un premier effet de l'ouverture commerciale sur la probabilité de conflit militaire entre deux pays passe donc par l'impact des flux commerciaux sur les échanges d'information entre pays. Les échanges de biens et services, parce qu'ils nécessitent des interactions entre les

1. Voir par exemple G. Hess, « The economic welfare cost of conflict : an empirical assessment », working paper, Claremont, McKenna College, 2004 ; et R. Glick et A. Taylor, « Collateral damage : the economic damage of war, 1870-1997 », mimeo UCD, 2005.

2. Voir P. Martin, T. Mayer et M. Thoenig, « Make trade not war », pour le développement théorique complet.

agents, réduisent les problèmes informationnels et facilitent donc le processus de négociation. De ce point de vue le type de biens échangés a certainement un impact sur le lien entre commerce et conflits. Ainsi, il a été montré que le commerce de biens manufacturés génère beaucoup plus d'interactions entre les agents et d'échanges d'information que le commerce de matières premières, par exemple. L'explication donnée notamment par J. E. Rauch¹ est que les matières premières s'échangent sur des marchés anonymes qui ne requièrent que peu ou pas de contacts entre acheteurs et vendeurs. En revanche, l'information sur la qualité et l'adéquation à la demande des biens manufacturés requiert des échanges répétés. De ce point de vue, le commerce international de biens manufacturés entre deux pays a certainement un effet beaucoup plus pacificateur que le commerce de matières premières.

Au-delà de ces questions d'incomplétude de l'information, l'escalade vers la guerre dépend aussi des coûts humains et économiques qui en découlent. Plus précisément, l'échec des négociations entre pays est d'autant plus probable que le coût d'opportunité de la guerre est faible. Or ce coût peut être affecté par le volume de commerce. On l'a vu, la guerre rend le commerce plus difficile du fait des destructions des infrastructures, des moyens de transport, de l'incertitude et du danger qu'elle induit, des blocus éventuels et des embargos décrétés sur les produits de l'adversaire. Ainsi un conflit militaire interrompt, partiellement ou totalement, à la fois le commerce entre les deux belligérants (le commerce bilatéral) et potentiellement aussi le

1. « Networks versus markets in international trade », *Journal of International Economics*, 48(1), 1999, p. 7-35.

commerce avec le reste du monde, ce que nous appelons le commerce multilatéral. Sur le plan empirique cependant¹, alors que la destruction de commerce bilatéral est importante et durable, cela n'est pas le cas pour le commerce multilatéral. Les conséquences de ces deux types de commerce sur le coût d'opportunité de la guerre sont également très différentes.

Commerce bilatéral

Supposons que deux pays échangent des biens et qu'un conflit éclate entre eux, ce qui rend plus coûteux ce commerce. Il est assez clair dans ce cas que le coût d'opportunité de ce conflit sera d'autant plus élevé que la part du commerce bilatéral dans le panier de consommation de chacun des deux pays l'est. Le commerce bilatéral (en proportion de leur revenu total) agit donc positivement sur le coût d'opportunité de la guerre, ce qui se traduit par une baisse de la probabilité d'une guerre. On retrouve ici le raisonnement de Montesquieu et des politologues libéraux sur l'aspect pacificateur du commerce.

Commerce multilatéral

Le mécanisme est un peu plus complexe mais l'idée est que l'ouverture au commerce international réduit le coût d'opportunité de toute guerre bilatérale. Ce résultat surprenant vient directement du constat que ce coût d'opportunité dépend in fine de la composition de la structure productive et du panier de consommation de chacun des pays. Or notre analyse statistique montre clairement qu'un conflit réduit beaucoup plus fortement le commerce (bilatéral) entre les

1. Voir *supra*, p. **.

deux belligérants que le commerce (multilatéral) avec le reste du monde. Au final, on voit que le commerce multilatéral diminue la dépendance vis-à-vis du pays belligérant et réduit donc le coût d'opportunité d'une guerre avec ce pays. De ce point de vue, l'ouverture au commerce multilatéral, en diversifiant les sources d'achat, agit comme une assurance en cas de guerre avec un pays. Comme toute assurance, il peut donc avoir pour effet de diminuer l'incitation à éviter le sinistre, c'est-à-dire ici à faire des concessions pendant les négociations pour éviter un conflit militaire.

Ce raisonnement implique que le processus de mondialisation, essentiellement mû par l'ouverture multilatérale des pays, affaiblit les dépendances économiques bilatérales et réduit donc les incitations à éviter l'escalade militaire lors de conflits bilatéraux. Ce mouvement de réduction est exacerbé pour des pays voisins car ce sont eux qui ont initialement les niveaux de dépendance les plus élevés et qui ont une probabilité naturellement forte de disputes pouvant dégénérer en conflits armés. On doit donc s'attendre à ce que la mondialisation entraîne une hausse du nombre de conflits locaux et régionaux, conformément aux faits empiriques¹. Toutefois, la mondialisation diminue simultanément la probabilité des guerres généralisées. De telles guerres opposent des coalitions de pays et donc, de manière très heuristique, s'apparentent à une guerre bilatérale entre deux grands blocs commerciaux. Dès lors, l'argument du commerce bilatéral pacificateur peut s'appliquer et la mondialisation augmente bien le coût d'opportunité d'une guerre entre ces deux groupes de pays, c'est-à-dire une guerre mondiale ou « globale ».

1. Voir l'introduction, p. **.

Pour conclure, on peut dire que la mondialisation change non seulement la prévalence des conflits mais aussi leur nature, du global vers le local. Ce résultat donne une légitimité particulière au processus d'intégration commerciale régionale, plus respectueux des équilibres géopolitiques locaux. La multiplication des accords régionaux devrait donc accompagner la montée du multilatéralisme commercial afin d'en contrebalancer les effets pervers et les facteurs de déstabilisation régionale. Cet enjeu devient crucial dès l'instant où l'on reconnaît que les sources de tensions et de conflits militaires sont principalement liées à des désaccords sur les frontières, les minorités ethniques ou le partage des ressources naturelles, et donc que les conflits régionaux sont les plus probables. La prise en compte des interactions géopolitiques entre voisins permet de dépasser la vue traditionnelle des économistes selon laquelle les accords régionaux entre pays pauvres n'offrent que peu de perspectives de création de commerce et pourraient ralentir le processus d'intégration multilatéral. Ce type de coopération régionale pourrait au contraire constituer un complément nécessaire au processus de libéralisation de type GATT/OMC, garantissant que l'augmentation de l'ouverture multilatérale n'a pas d'impact négatif trop important en termes de stabilité politique.

Nous terminons cette section par une rapide remarque méthodologique destinée au lecteur peu familier avec l'analyse économique. Le cadre théorique dans lequel nous nous plaçons ici est très standard en sciences politiques et en théorie des jeux. L'objectif est d'expliquer l'existence des guerres en dépit de l'énormité des coûts humains et économiques qu'elles engendrent. On l'a vu, ce cadre met l'accent sur les coûts d'opportunité de la guerre en analysant l'issue d'un processus de négociation diplomatique menée par des acteurs rationnels. Cette approche, réductrice, n'épuise clairement pas toutes les configurations

historiques où des guerres sont apparues : nous ne pensons pas que la décision d'entrer en guerre soit toujours le résultat d'un calcul des coûts et bénéfices, en termes économique, politique, territorial ou idéologique. Mais ce cadre a la vertu de fournir des prédictions claires quant au rôle du commerce international, ce qui ne serait pas le cas avec des théories alternatives de la guerre (du type chefs d'États irrationnels ou bénéficiant individuellement de la guerre, lobbying industriel...) : en d'autres termes, il est des cas de figure, nombreux, où le commerce international n'est pas un facteur important pour expliquer les guerres et où certaines guerres ne sont en rien affectées par le commerce international.

QUANTIFIER L'IMPACT DU COMMERCE SUR LA PROBABILITÉ DE CONFLIT

La question de l'impact du commerce sur la guerre a été récemment relancée en sciences politiques par une série d'études empiriques sur le sujet¹. Ces études étudient typiquement l'effet du commerce bilatéral sur la probabilité de conflit entre deux pays. Si la majorité des études trouve une relation négative², certaines trouvent une relation positive³.

1. Voir K. Barbieri et G. Schneider, « Globalization and peace : assessing new directions in the study of trade and conflict », *Journal of Peace Research*, 36 (4), 1999, Special issue on trade and conflict, p. 387-404, pour une revue de la littérature critique.

2. S. Polachek, « Conflict and trade », p. 57-78.

S. Polachek, J. Robst et Y. C. Chang, « Liberalism and interdependence : extending the trade-conflict model », *Journal of Peace Research*, 36(4), 1999, Special issue on trade and conflict, p. 405-422.

3. K. Barbieri, « Economic interdependence : a path to peace or a source of interstate conflict ? » *Journal of Peace Research*, 33 (1), 1996, p. 29-49 ; et *The Liberal Illusion. Does Trade Promote Peace ?*

La variabilité dans ces résultats statistiques s'explique par le fait que ces études, si elles contrôlent de nombreux facteurs politiques, ne prennent pas systématiquement en compte certains facteurs dont les économistes savent qu'ils affectent fortement le commerce international. C'est le cas tout particulièrement des facteurs géographiques comme la distance entre les pays et l'existence d'une frontière commune : la première affecte très négativement le commerce bilatéral ; la seconde l'augmente fortement. La raison sous-jacente est que les coûts liés au commerce international diminuent fortement pour les pays proches (coûts de transport et coûts d'acquisition d'information sur les marchés étrangers). Simultanément, la guerre est un phénomène essentiellement local : la prévalence de conflits est de 5 % pour les pays proches dont la distance est inférieure à 1 000 km ; elle tombe à 0,25 % pour ceux dont la distance est comprise entre 1 000 et 7 500 km ; elle est de 0,16 % pour les pays distants de plus de 7 500 km. La raison sous-jacente est que la proximité attise les rivalités territoriales, les conflits d'origine ethniques ou religieuses, bref les tensions géopolitiques en général.

Lorsque dans l'analyse statistique, ces co-déterminants du commerce et des conflits sont ignorés, il n'est pas étonnant que la corrélation observée entre commerce bilatéral et probabilité de conflit soit positive. Mais il s'agit là d'un artefact statistique et cette corrélation n'a pas valeur de causalité. L'essentiel du commerce mondial est le fait de pays proches, naturellement plus enclins aux disputes du fait même de leur proximité. Toutefois, cette « illusion d'optique » statistique disparaît dès lors que l'on reconnaît dans la relation précédente le rôle causal joué par la proximité entre les pays. Si le Gabon et le Chili n'ont pas eu de conflits militaires, ce n'est pas parce que leur commerce est faible mais simplement parce que leur éloignement a

limité à la fois leur commerce et leurs sources de dispute. On voit donc qu'il est extrêmement important de démêler dans la relation entre commerce et conflits ce qui est de l'ordre causal et ce qui est de l'ordre de la simple corrélation factice.

Nous avons vu sur le plan théorique que l'impact du commerce sur la probabilité de conflit entre deux pays est dual : tandis que le commerce bilatéral réduit la probabilité de conflit entre les deux partenaires commerciaux, l'ouverture au commerce multilatéral l'augmente. La quantification empirique de tels effets se heurte à deux difficultés majeures car une corrélation entre commerce et conflits n'implique pas automatiquement que le commerce international a un effet causal sur la probabilité de conflit entre deux pays. La première difficulté est celle de la causalité inverse : si l'on observe que deux pays commercent peu et sont fréquemment en conflit il n'est pas clair que ce soit la faiblesse du commerce qui cause la conflictualité. On pourrait très raisonnablement penser que c'est la nature conflictuelle des relations politiques entre les deux pays qui rend plus difficile le commerce en réduisant par exemple la confiance entre les individus des deux pays. La seconde difficulté vient du fait qu'un autre facteur peut à la fois déterminer la probabilité de conflit entre les deux pays et leur niveau de commerce. Ainsi, les États-Unis et la Grande-Bretagne n'ont pas connu de conflits militaires sur la période qui nous intéresse et commercent intensément. Il n'est cependant pas clair que ce soit le commerce entre ces deux pays qui explique leurs relations pacifiques. Il se peut que des facteurs de proximité culturelle ou idéologique expliquent à la fois leur faible conflictualité et l'importance de leurs liens commerciaux. Même si elles sont moins évidentes, ces difficultés peuvent *a priori* se poser aussi pour la relation entre commerce multilatéral et probabilité de conflit.

Afin d'identifier une relation qui soit bien causale entre le commerce international et la probabilité de conflit nous utilisons diverses méthodes, standards en statistique, et que nous nous contentons de résumer ici¹. Nous estimons l'impact du commerce passé (en pourcentage du revenu des pays) sur la probabilité future de conflit entre deux pays ; cela permet d'éliminer partiellement la difficulté de causalité inverse. Nous incluons également de nombreuses variables qui peuvent avoir un impact à la fois sur le commerce des pays et sur leur probabilité de conflit. Certaines sont directement issues des « équations de gravité » en commerce international. Il s'agit de variables dont on sait qu'elles ont un impact très fort sur le commerce mais qui peuvent clairement aussi affecter le degré de conflictualité entre les pays : la distance entre les deux pays, l'existence d'une frontière commune, l'utilisation d'une langue commune, l'appartenance à une zone de commerce intégrée, l'appartenance au GATT puis à l'OMC, l'existence d'un lien colonial ou d'un colonisateur commun et la taille des pays. Nous incluons également d'autres facteurs dont l'impact sur la conflictualité des pays est clair mais qui peuvent aussi affecter leur niveau de commerce : le nombre d'années de paix, le niveau de démocratie des gouvernements et la corrélation des votes à l'ONU². La liste des

1. Voir P. Martin, T. Mayer et M. Thoenig, « Make trade not war », pour plus de détails.

2. L'ajout d'autres contrôles tels que la durée de la guerre ou l'existence de sanctions commerciales entre les pays ne modifie pas les résultats principaux (voir l'Annexe, in P. Martin, T. Mayer et M. Thoenig, « Make trade not war »). L'ajout d'effets fixes spécifiques à chaque paire de pays permettant d'éliminer les facteurs difficilement mesurables spécifiques à la relation entre ces deux pays ne change pas non plus les résultats. Non plus que l'ajout d'effets permettant d'éliminer des tendances temporelles communes au commerce et aux conflits.

principaux déterminants de la probabilité de guerre inclus dans nos estimations est donnée dans le tableau 3.

Les résultats principaux de l'estimation économétrique sont donnés dans ce même tableau. Ils confirment le rôle dual du commerce dont nous venons de discuter. L'augmentation du commerce bilatéral entre deux pays diminue de manière statistiquement significative la probabilité de conflit entre ces deux pays. En revanche, une augmentation du commerce multilatéral (hors commerce bilatéral c'est-à-dire avec le reste du monde) augmente de manière statistiquement significative la probabilité de conflit entre ces deux pays. Un autre résultat intéressant est que ces effets sont d'autant plus forts que les pays sont proches. Pour les pays distants de plus de 10 000 km, le commerce n'a pas d'effet significatif sur leur probabilité de conflit. En revanche, l'effet est beaucoup plus important pour les pays proches, en phase avec notre analyse théorique : c'est pour ces pays proches que l'effet de la mondialisation (l'ouverture au commerce multilatéral) affaiblit le plus les dépendances locales. Or ce sont les pays proches qui connaissent le plus de disputes pouvant dégénérer en conflits militaires. De ce point de vue, la mondialisation pourrait en partie expliquer pourquoi les conflits sont devenus de plus en plus locaux depuis 1950, comme le suggère la figure 2.

Un autre résultat statistique important dans le contexte actuel de multiplication des accords régionaux de libre-échange est que ceux-ci ont un impact sur la probabilité de conflit entre les pays signataires. Cet impact est de deux ordres. D'une part, de tels accords ont un effet pacificateur du fait du commerce bilatéral qu'ils induisent. Mais l'effet pacificateur va au-delà de cet effet direct car l'existence d'un tel accord réduit la probabilité de conflit même lorsque l'on tient

Tableau 3 – Principaux résultats empiriques de l'étude.

	Impact sur la probabilité de conflit militaire entre 2 pays
Commerce bilatéral	Négatif
Commerce multilatéral	Positif
Accord d'intégration régionale	Négatif
Distance	Négatif
Nombre d'années de paix	Négatif
Frontière commune	Positif
Langue commune	Non significatif
Lien colonial passé entre les deux pays	Positif
Colonisateur commun	Non significatif
Membres du Gatt ou OMC	Négatif
Surface des pays	Positif
Démocratie	Négatif
Corrélation des votes à l'ONU	Négatif
Membre permanent du Conseil de Sécurité	Positif
Régime communiste	Négatif
Un des pays exporte du pétrole	Positif
Sanctions commerciales bilatérales	Positif
Moyenne du PIB / hab.	Non significatif
Différence de PIB / hab.	Non significatif
Moyenne des dépenses militaires	Positif
Différence des dépenses militaires	Négatif

compte du commerce entre les deux pays. Cela suggère que les institutions permettant le fonctionnement de ces accords ont intrinsèquement un effet inhibiteur sur les conflits militaires. Il est probable que l'existence de telles institutions, bilatérales ou régionales, offre en fait un lieu organisé et structuré, propice à toutes sortes de négociations, non seulement commerciales, mais aussi diplomatiques et militaires.

Bon nombre de résultats du tableau 3 sont peu surprenants – tels les effets de la distance, du nombre d'années de paix, d'une frontière commune, de la corrélation des votes à l'ONU, etc. Toutefois, ces variables doivent être incluses comme variables de contrôle dans l'analyse statistique. D'autres résultats sont plus intéressants : en particulier, la moyenne de l'indice de démocratie des deux pays a un effet négatif sur la probabilité de conflit militaire. Mais l'effet du commerce demeure même lorsque l'on contrôle pour l'indice de démocratie. Cela suggère que l'effet pacificateur du commerce bilatéral ne passe pas uniquement par le fait que le commerce aurait pour effet de favoriser la démocratisation des pays et, par ce biais, de pousser à la pacification. De manière intuitive, la production et l'exportation de pétrole avivent les conflits avec les autres pays. Enfin, le niveau de PIB par habitant n'a pas d'effet significatif sur la probabilité de conflit militaire, une fois que l'on contrôle pour le niveau des dépenses militaires. Celles-ci sont en revanche corrélées positivement avec la probabilité de conflit.

Ces résultats concernant la structure du commerce sont quantitativement importants. Historiquement, entre 1960 et 2000, le commerce bilatéral (mesuré comme la moyenne des importations bilatérales en pourcentage du PIB des deux pays) pour une paire de pays proches (séparés par moins de 1 000 km) a augmenté de 190 %. En utilisant les estimations statistiques précédentes, cette augmentation a contribué

à réduire leur probabilité de conflit d'environ 22 %. L'augmentation de l'ouverture au commerce multilatéral (mesuré comme la moyenne du total des importations hors importations bilatérales en pourcentage du PIB des deux pays) a été, pour cette même paire de pays, d'environ 179 %. Cet effet multilatéral s'est traduit par une augmentation de la probabilité de conflit de 66 %. Si l'on considère que la mondialisation est la conjugaison d'une augmentation du commerce bilatéral et multilatéral, son effet net a donc été d'augmenter la probabilité de conflit au sein de la paire de pays d'environ 44 %.

De prime abord, ce résultat peut sembler pessimiste quant au rôle de la mondialisation. Ce n'est pas forcément le cas. Cela signifie aussi que la mondialisation a permis une baisse de la probabilité d'un conflit mondial ou au moins impliquant un grand nombre de pays. Si le commerce bilatéral permet de diminuer la probabilité d'un conflit bilatéral, le commerce multilatéral permet de diminuer la probabilité d'un conflit « multilatéral » ou mondial : en effet, si l'on considère qu'un conflit mondial est un conflit entre deux coalitions de pays, on revient à l'intuition initiale du commerce pacificateur. L'augmentation du commerce entre ces deux coalitions a le même effet que l'augmentation du commerce bilatéral entre deux pays. Certes, nous ne pouvons pas tester statistiquement cette conséquence positive de la mondialisation puisque les conflits mondiaux sont, heureusement, rares. Mais une implication logique de nos résultats est bien que la mondialisation a permis de réduire la probabilité de tels conflits, clairement les plus meurtriers. Le message est donc double. D'une part, notre travail permet de comprendre, au moins en partie, pourquoi l'optimisme du début des années 1990 sur l'effet pacificateur de la mondialisation était pour le moins exagéré. D'autre part, il explique pourquoi la mondialisation change la nature des conflits entre les pays

en augmentant le nombre de conflits bilatéraux locaux et en diminuant le nombre de conflits « globaux ».

DES SCÉNARIOS POUR RÉDUIRE LA CONFLICTUALITÉ

À partir des estimations des déterminants des conflits armés, il est possible d'établir un certain nombre de scénarios intéressants pour comparer l'impact sur la probabilité de conflit de différentes mesures ou de différents accords commerciaux. La figure 6 montre des simulations pour deux couples de pays, Grèce-Turquie et Iran-Turquie.

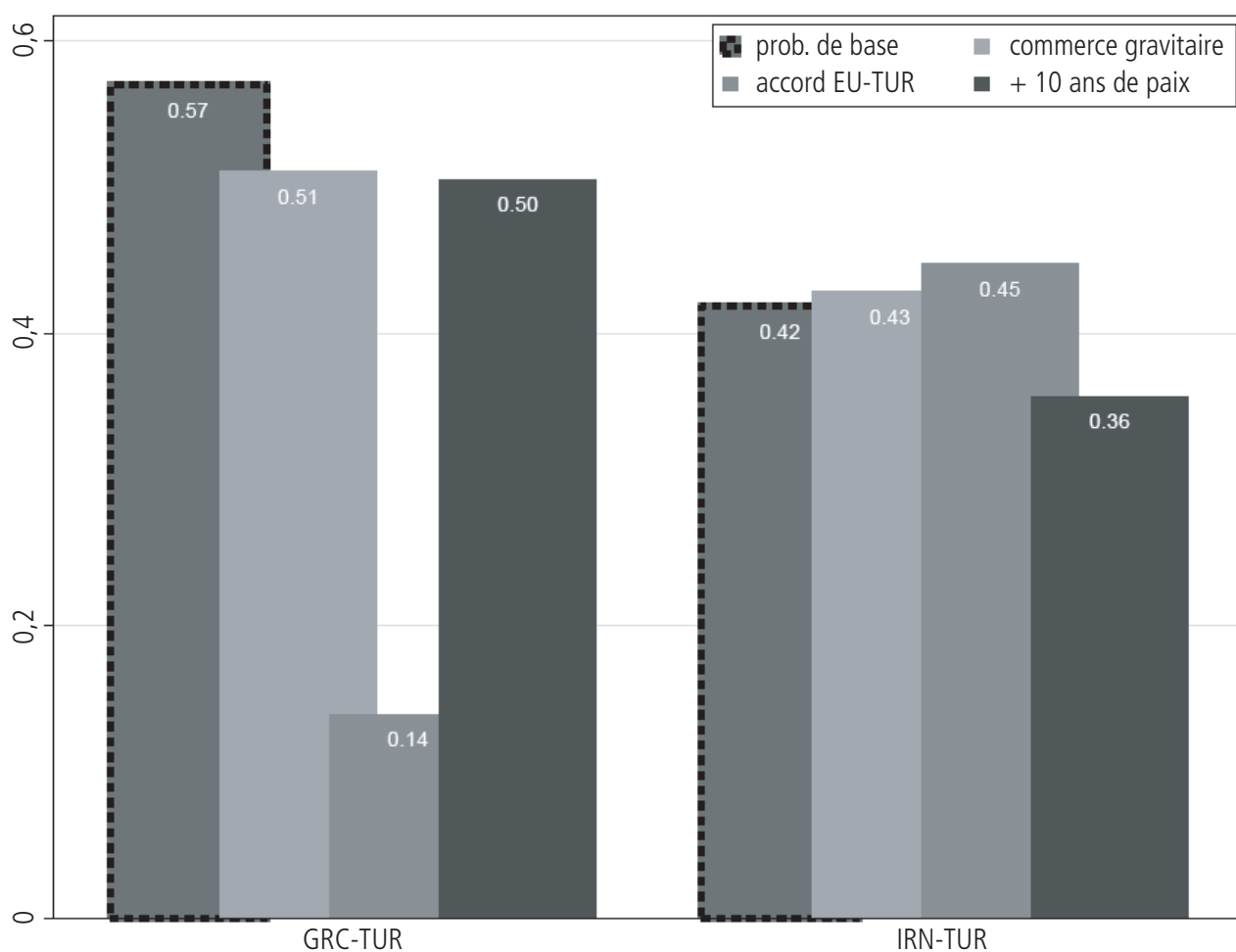


Figure 6 – Conflits militaires et relations commerciales : Grèce-Turquie-Iran.

À l'heure où les débats concernant l'opportunité de l'entrée de la Turquie dans l'Union européenne deviennent vifs, on peut se demander – au-delà des simples questions économiques – si cette entrée aura un impact important sur la conflictualité entre ce pays et ses deux voisins.

Considérons tout d'abord le cas Grèce-Turquie. La barre de gauche représente la probabilité de conflit (de niveau 3, 4 ou 5), tel que prédite par notre modèle statistique, entre la Grèce et la Turquie en 2000 : elle est très élevée, de l'ordre de 57 % (ils étaient en fait dans un conflit de type 4 cette année-là). La deuxième barre recalcule cette probabilité dans le cas où leur commerce bilatéral est ramené à la norme, c'est-à-dire au niveau de commerce qui devrait prévaloir étant donné leur distance, leur poids respectif, le partage d'une frontière, etc. La probabilité de conflit chute à 51 % (une baisse de 10,5 %). Le coût d'opportunité d'un conflit militaire dans ce cas augmenterait de manière assez drastique, car ce couple de pays n'est qu'à 10 % de son commerce normal en 2000 (voir fig. 5). On peut faire une correspondance intéressante avec la quatrième colonne ; celle-ci calcule en effet l'évolution de la probabilité de guerre si l'on pouvait « forcer » ces deux pays à rester en paix pendant dix ans. Dix années de paix équivalent donc à multiplier leur commerce bilatéral par 10 (ceci résultant en une réduction de la probabilité de conflit de six points de pourcentage). Cette hausse du commerce paraît possible uniquement à long terme. Nos estimations de l'impact d'un accord de libre échange entre deux pays sont plus raisonnables et font état d'un doublement du commerce lors de l'entrée (il faut noter que, même si la Turquie est déjà en situation d'union douanière avec l'Union européenne depuis 1996, elle ne dispose pas de toutes les facilités du

marché unique). De plus, si la Turquie devient membre de l'Union européenne, on peut supposer que son commerce augmente avec la Grèce mais également avec les autres membres de l'Union, ce qui aura tendance à compenser l'effet pacificateur du développement commercial entre Grèce et Turquie. Enfin et surtout, les accords régionaux (tout particulièrement l'Union européenne) ne se limitent pas à l'impact sur les échanges, et nos estimations ont montré que l'impact total de réduction de la conflictualité était bien plus important que celui de l'augmentation des transactions seules. La différence est radicale, et l'on constate que l'impact de l'entrée dans l'Union européenne fait baisser la probabilité de conflits entre Grèce et Turquie de plus de 75 % (voir troisième barre) ! Les dispositions institutionnelles liant les membres actuels des grands accords régionaux semblent donc les plus à même de réduire la probabilité de conflit, si tant est que l'on se fonde sur l'histoire de ce type d'accord sur les cinquante dernières années.

Les barres de droite reproduisent ces scénarios pour le couple Iran-Turquie. Une des craintes de l'intégration de la Turquie à l'Union européenne serait que la Turquie ait alors beaucoup moins à perdre à entrer en conflit avec ses voisins restés hors de l'Union européenne. L'Iran et la Turquie ont connu huit conflits entre 1981 et 2001 (six de niveau 4 et deux de niveau 3), et l'on voit que la probabilité de conflit est élevée en 2000, autour de 42 %. L'élargissement de l'Union européenne à la Turquie aurait, dans notre cadre d'analyse, comme conséquence immédiate d'augmenter le risque d'escalade militaire avec l'Iran. L'effet serait cependant assez modeste – la probabilité d'un conflit Iran-Turquie augmentant, du fait de l'entrée dans l'Union européenne, de 42 à 45 %. Cette faible magnitude provient essentiellement du fait

que l'adhésion à l'Union européenne augmente certes drastiquement l'ouverture multilatérale de la Turquie, de l'ordre de 25 %, mais laisse quasiment inchangée celle de l'Iran. Dès lors, le message optimiste de ces simulations est qu'une intégration commerciale et institutionnelle de la Turquie avec les membres de l'Union européenne aurait un impact important en terme de réduction des conflits armés avec la Grèce, tout en limitant, suite à la recomposition de ses échanges commerciaux, la dégradation de ses relations avec ses voisins orientaux. Notons que l'intégration bilatérale entre Iran et Turquie ne changerait quasiment rien à leur conflictualité, comme on le voit dans la deuxième barre, car ces deux pays ont un niveau de commerce bilatéral déjà élevé. Seul le passage de dix années de paix réduirait significativement leur probabilité de conflit à 36 % (cf. dernière barre).

La figure 7 renouvelle l'exercice pour deux couples de pays qui se sont souvent affrontés : l'Inde et le Pakistan depuis 1948 et le Rwanda et la République démocratique du Congo plus récemment. Le rétablissement des échanges normaux entre l'Inde et le Pakistan entraînerait une réduction assez importante de la probabilité de conflit de 12 % (passage de la première à la deuxième barre). Le simple doublement des flux (troisième barre) aurait un impact tout à fait marginal pour cette paire de pays qui a connu trente-sept années de conflits armés entre 1950 et 2001. Il en est de même pour le Rwanda et la République démocratique du Congo, qui ont connu six années continues de guerre, dont quatre faisant plus de 1 000 morts militaires par an entre 1996 et 2001. Un doublement du commerce bilatéral réduirait la probabilité d'escalade de 30 à 28 %, dix années de paix la réduiraient à 25 %.

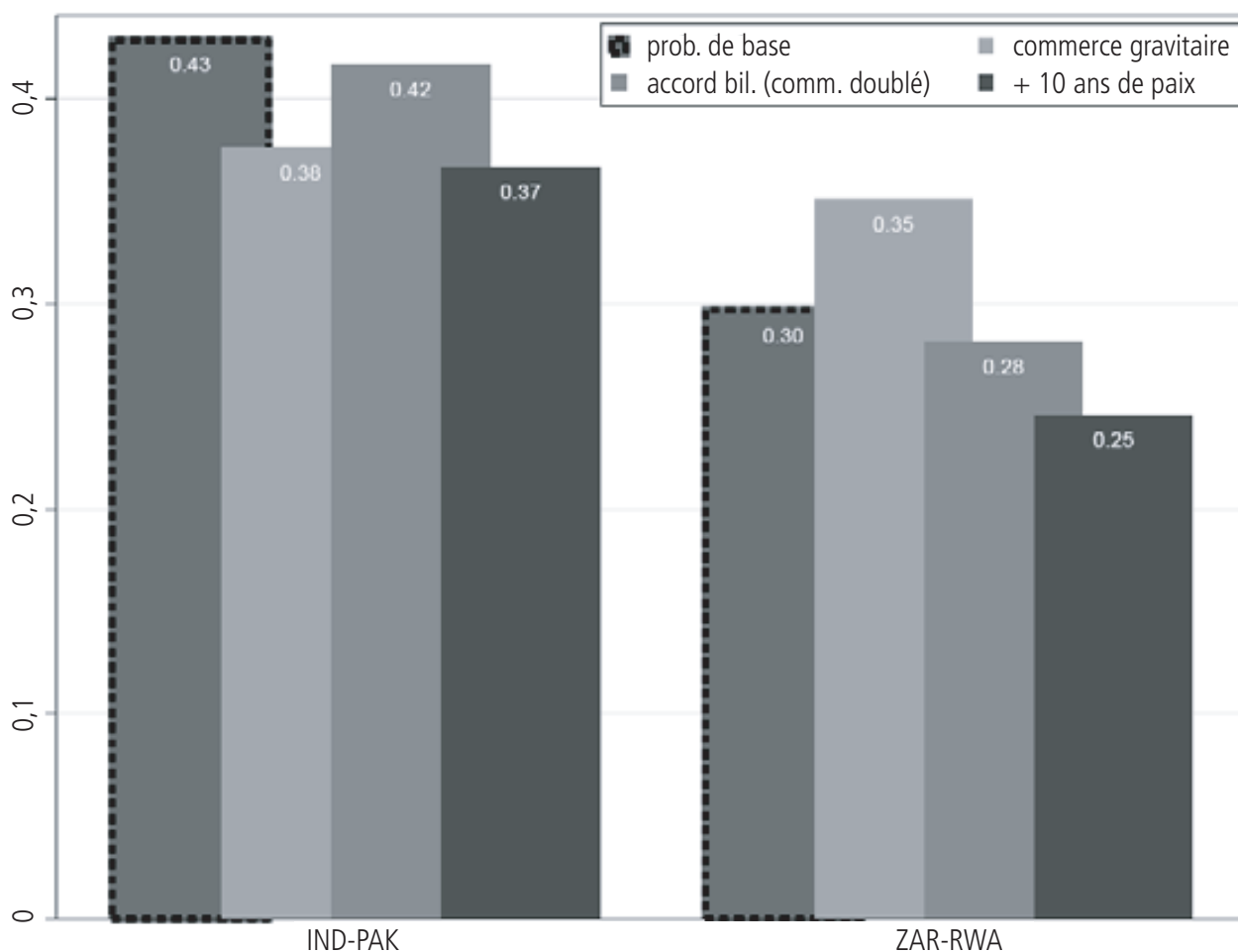


Figure 7 – Conflits militaires et relations commerciales : Inde-Pakistan et Rwanda-Congo.

LES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES ACCORDÉES AUX PAYS PAUVRES AUGMENTENT-ELLES LES CONFLITS LOCAUX ?

Une manière d'analyser plus finement l'impact de l'ouverture au commerce international sur la conflictualité entre les pays est d'exploiter statistiquement la mise en place des programmes d'accès aux marchés préférentiels donnés par les pays riches à certains pays pauvres, le Système de préférences généralisées (SPG). Il s'agit de diminutions de tarifs octroyées de manière non réciproque par les pays industrialisés

(Union européenne, États-Unis, Japon, etc.) à un certain nombre de pays en voie de développement. Ces réductions tarifaires facilitent l'accès aux marchés des pays riches pour les produits des pays pauvres. Empiriquement, ces programmes ont eu un impact positif direct sur le taux d'ouverture multilatérale des pays pauvres, comme l'ont démontré des travaux récents¹.

Nous nous posons la question suivante : si l'Union européenne octroie ce type d'accès privilégié à un pays en voie de développement, le commerce multilatéral du pays bénéficiaire augmentant avec l'Europe, quel en sera l'impact sur la probabilité d'un conflit futur entre le pays bénéficiaire et ses voisins ? L'intérêt de cette démarche est le fait que bénéficiaire de ce programme n'a pas de lien direct de causalité avec la probabilité de conflit avec les pays autres que ceux qui octroient le programme. Cette analyse se rapproche d'une « expérience naturelle » d'augmentation du commerce multilatéral. D'un point de vue de technique statistique, c'est une manière de régler le problème de la causalité évoqué plus haut. L'octroi à un pays pauvre d'un SPG modifie en effet sa structure commerciale : cela augmente son ouverture commerciale (c'est bien le but recherché) mais cela diminue aussi le commerce bilatéral en particulier avec les pays voisins. Il s'agit d'un phénomène classique de diversion de commerce : un accord préférentiel, par exemple avec l'Union européenne, augmente le commerce avec celle-ci et diminue le commerce avec les pays voisins. De notre point de vue, cela signifie que l'octroi d'un SPG

1. J. Romalis, « Would rich country trade preferences help poor countries grow ? Evidence from the generalized system of preferences », Chicago, GSB mimeo, 2003 ; A. Rose, « Do we really know that the WTO increases trade ? » *American Economic Review*, 94 (1), 2004, p. 98-114.

augmente la probabilité de conflit bilatéral avec les pays proches puisque le commerce multilatéral augmente et que le commerce bilatéral diminue.

Nous comparons donc deux groupes de pays ayant des caractéristiques similaires : les pays pauvres ayant bénéficié d'une réduction tarifaire par l'Union européenne et l'ensemble des pays pauvres n'en ayant pas bénéficié. Sur la figure 8, nous reportons la différence dans les fréquences des conflits observés au sein des deux groupes, dix années avant la réduction tarifaire et dix années après. Il en ressort clairement que si les pays bénéficiaires sont moins belliqueux que les pays non bénéficiaires avant la réduction tarifaire, ils le sont davantage après. Ce qui confirme notre analyse précédente : les réductions tarifaires, en augmentant les flux de commerce vis-à-vis de l'Union européenne, contribuent à réduire la dépendance économique entre pays pauvres ; en conséquence la conflictualité entre pays bénéficiaires augmente par rapport à ce qu'elle est entre ceux qui ne le sont pas.

Cet exercice de comparaison entre deux groupes de pays proches prend donc en compte la présence de nombreux facteurs inobservés. Il suggère que, suite à une ouverture importante au commerce multilatéral, les pays connaissent une augmentation statistiquement significative de leur probabilité d'être engagés dans un conflit militaire. Une interprétation trop hâtive ou trop restrictive de ce résultat ne rendrait pas service à ces programmes d'ouverture préférentielle : il ne faut pas oublier que parallèlement à la hausse possible de conflictualité, ces programmes d'aide ont eu un effet positif sur la croissance d'un grand nombre de pays pauvres. Toutefois, ce type de résultats renforce l'idée qu'en parallèle de ces programmes il est important d'aider à l'intégration régionale des pays en voie de développement.

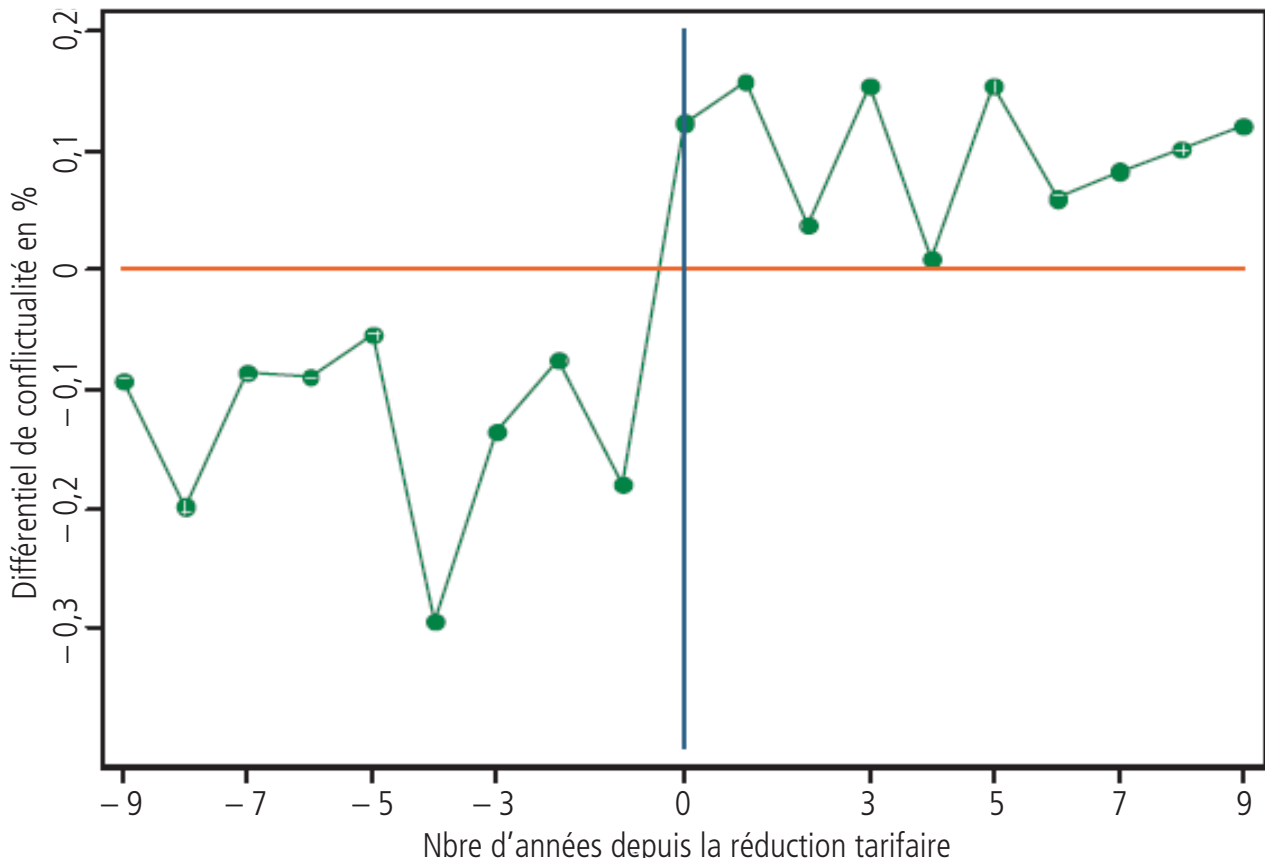


Figure 8 – Ouverture multilatérale et conflits : le cas des pays pauvres.

Conclusion

L'impact de la mondialisation des échanges commerciaux est dual : en diminuant les dépendances locales, elle peut générer un surcroît de conflits bilatéraux entre pays voisins ; en augmentant les dépendances globales, elle peut générer une diminution des conflits globaux. La mondialisation aboutirait ainsi à une relocalisation des conflits violents. Le paradoxe apparent serait donc le suivant : alors même que la mondialisation est souvent présentée comme une mort annoncée de la distance dans les relations internationales, la modification des dépendances bilatérales et multilatérales qu'elle induit aboutirait au résultat exactement inverse.

Notre analyse suggère une voie permettant de neutraliser les effets pervers de l'ouverture commerciale. C'est parce que le commerce multilatéral joue le rôle d'assurance en cas de conflit militaire avec un voisin, que l'ouverture commerciale peut tendre à augmenter la probabilité de conflit violent. Mais ce ne serait plus le cas dès lors que des sanctions commerciales multilatérales seraient prises (par exemple par l'ONU) contre les pays en conflit bilatéral.

Notre analyse souligne aussi certains effets positifs de la multiplication des accords régionaux d'intégration commerciale. L'analyse purement économique de ces accords est en général assez critique, soulignant leur nature discriminatoire, les distorsions qu'ils induisent *via* l'effet de diversion du commerce ainsi que la complexité des règles qui régissent leurs relations. Au contraire, notre analyse souligne deux de leurs aspects positifs. D'une part, de tels accords ont un effet pacificateur du fait du commerce bilatéral qu'ils induisent. Ceci est d'autant plus fort que l'intégration régionale augmente le commerce des pays proches, c'est-à-dire ceux pour lesquels les sources de conflits sont les plus nombreuses. D'autre part, la création des institutions nécessaires au bon fonctionnement de ces accords offre un lieu organisé et structuré, propice à la négociation.

Organigramme du CEPREMAP

Direction

Président : Yves Ullmo

Directeur : Daniel Cohen

Programmes de recherche

Coordinateur : Philippe Askenazy

Directeurs de programme

Programme 1 - La politique macroéconomique en économie ouverte

Michel Juillard

Jean-Pierre Laffargue

Philippe Martin

Programme 2 – Travail et emploi

Bruno Amable

Andrew Clark

Jean-Olivier Hairault

Éric Maurin

Programme 3 – Économie publique et redistribution

Pierre-Yves Geoffard

Thomas Piketty

Claudia Senik

Programme 4 – Marchés, firmes et politique de la concurrence

André Orléan

Anne Perrot

David Spector

Programme 5 – Commerce international et développement

Sylvie Lambert

Akiko Suwa-Eisenmann

Thierry Verdier

Mise en pages
TyPAO sarl
75011 Paris

Imprimerie •••
N° d'impression : ****
Dépôt légal : juin 2006