

## GUERRE ET COMMERCE INTERNATIONAL

par **Vincent Vicard** (TEAM-Pôle Economie internationale, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne), titulaire d'une bourse de thèse CNRS/Ministère de la défense.

Le caractère pacifique de la période récente, et notamment depuis la fin de la guerre froide, fait l'objet de larges controverses. Sur longue période, plusieurs faits stylisés peuvent néanmoins être identifiés. En prenant une définition restrictive des guerres, c'est-à-dire les combats soutenus entre plusieurs groupes ayant entraîné au moins 1000 morts militaires, on dénombre 401 guerres entre 1816 et 1997<sup>1</sup>. 79 d'entre elles sont des guerres entre Etats souverains, 108 entre un Etat et une entité non souveraine (guerres coloniales...) et 214 guerres civiles. On peut remarquer que presque la moitié des guerres peuvent être considérées comme internationales. En moyenne sur une décennie, on dénombre 4 guerres entre Etats, et 6 guerres entre un Etat et une entité non souveraine, sur une moyenne de 22 guerres. Avec la multiplication du nombre de pays souverains durant la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, les guerres entre un Etat et une entité non souveraine ont disparu, au profit d'une augmentation du nombre de guerres civiles. D'autre part, les années 1990 n'ont connu qu'une seule guerre entre Etats. Cela ne correspond cependant pas à une tendance de long terme, puisque les décennies 1960 à 1980 ont connu un nombre de guerres entre Etats égal ou supérieur à la moyenne sur longue

période. Par ailleurs, les guerres entre Etats ont été particulièrement meurtrières: sur les 53 millions de militaires morts au combat entre 1816 et 1997, la majorité de ces pertes, 32 millions, est due aux guerres entre Etats.

Cette question des conflits armés a en grande partie été ignorée par les économistes depuis plusieurs décennies. Au niveau international, les questions d'échanges et de sécurité sont pourtant clairement liées. L'analyse conjointe de ces deux domaines majeurs de politique étrangère pour les Etats apparaît donc pertinente. Les travaux récents témoignent d'un regain d'intérêt des économistes internationaux pour les questions liées aux conflits militaires, et d'une convergence des questionnements et des outils utilisés avec les politologues travaillant sur les relations internationales. Nous en résumons ici plusieurs apports importants.

Trois approches ont pour l'instant été privilégiées dans la littérature économique. La première s'attache à quantifier les effets des guerres sur les échanges internationaux, et notamment comment les conflits armés peuvent représenter une barrière aux échanges. La seconde approche, commune aux travaux initiés dans les années 1990 en Relations Internationales, étudie la relation causale inverse, c'est-à-dire dans quelle mesure les échanges internationaux peuvent affecter la probabilité d'occurrence des guerres entre deux pays. Enfin, un dernier champ de recherche s'intéresse à l'existence même de la

<sup>1</sup> Meredith Reid Sarkess, Frank Whelon Wayman et J. David Singer, «Inter-State, Intra-State, and Extra-State Wars: A Comprehensive Look at Their Distribution over Time, 1816-1997», *International Studies Quarterly*, vol.47, pp.49-70, 2003.

menace d'utilisation de la force armée et à ses conséquences pour les comportements économiques. Acquérir une ressource peut, en effet, se faire soit par la production et l'échange, soit par la contrainte et l'utilisation de la puissance militaire. Le fait que cette seconde alternative existe sur la scène internationale a des répercussions importantes sur les échanges entre Etats.

## IMPACT DES CONFLITS ARMÉS SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Les guerres ont des coûts importants en termes humains, de destruction d'infrastructures ou de ressources utilisées pour faire la guerre. Ces coûts directs ont été largement étudiés, tant de manière agrégée que par des études de cas. Les guerres présentent cependant aussi des coûts indirects significatifs, notamment par l'intermédiaire du commerce international. L'interruption des échanges bilatéraux, qui résulte de la guerre, peut ainsi représenter une part substantielle des coûts totaux de la guerre.

Plusieurs travaux confirment empiriquement que le déclenchement d'une guerre a un impact important sur le commerce bilatéral, effet qui perdure plusieurs années. Martin et al (2005)<sup>2</sup> montrent que l'existence d'un conflit armé réduit le commerce bilatéral contemporain de plus de 35%. Cet effet persiste après la fin du conflit, puisque le commerce bilatéral ne revient à son niveau normal qu'après 17 ans. Par ailleurs, ils montrent qu'il existe un effet d'anticipation : le commerce bilatéral commence à diminuer 3 ans avant le déclenchement des hostilités, ce qui suggère que la dégradation des relations diplomatiques précédant l'affrontement constitue déjà un frein au commerce. Par ailleurs, l'effet sur le commerce total d'un pays en guerre est limité: les exportations vers les autres pays restent inchangées alors que les importations en provenance des autres pays baissent de 5% en moyenne. Glick et Taylor (2005)<sup>3</sup> trouvent des résultats semblables sur une période plus longue. Ils identifient cependant un impact plus important de la guerre sur le commerce, en partie parce que leur base de données incorpore les deux guerres mondiales et qu'ils utilisent une définition plus restrictive des guerres. En moyenne, ils trouvent qu'une guerre diminue le commerce bilatéral de 80% à 90%, et le commerce d'un pays en guerre avec les pays neutres de 5% à 12%. Ces effets perdurent presque 10 ans.

A partir de ces résultats, il est alors possible de quantifier, pour chacune des deux guerres mondiales, les pertes en terme de commerce. La première guerre mondiale a réduit le commerce

mondial de 12% à 15% selon les années de conflit, à cause de l'interruption du commerce entre belligérants, et de 5-6% à cause de la réduction du commerce avec les pays neutres. L'impact de la seconde guerre mondiale est plus important : la baisse des échanges entre belligérants a réduit le commerce mondial de 15% à 20% sur la période et la réduction du commerce avec les pays neutres de 8-9% au début de la guerre, et moins ensuite.

Bien que l'ampleur exacte diffère selon les études, il est clair que le déclenchement d'une guerre réduit de manière significative le commerce entre belligérants, et, dans une moindre mesure, les échanges avec le reste du monde. Mais encore faut-il pouvoir en mesurer l'équivalent en terme de bien-être, et pouvoir le comparer aux autres coûts directs des guerres. C'est ce que Glick et Taylor (2005) s'attachent à faire, à partir d'études de cas sur les première et seconde guerres mondiales. Ils évaluent la perte de PIB due à la diminution du commerce lors de la première guerre mondiale à un niveau équivalent aux coûts directs en capital humain liés aux victimes des combats<sup>4</sup>. Pour la seconde guerre mondiale, les pertes de capital humain sont plus élevées, à cause notamment des pertes civiles, alors que les pertes de PIB liées à la baisse des échanges sont deux fois moins importantes que dans le cas de la première guerre mondiale. Ceci s'explique en partie par le fort recul des échanges internationaux durant l'entre deux guerres : en 1939, le degré d'ouverture, et donc l'exposition, au commerce était largement inférieur à celui de 1914. Ainsi, les coûts indirects sont évalués à 1/3 des coûts directs en capital humain pour la seconde guerre mondiale.

Par rapport au coût global de la guerre, c'est-à-dire en incluant les autres coûts directs de la guerre (dépenses gouvernementales excessives, destructions...), les coûts indirects d'interruption du commerce représentent toujours 22% des pertes totales de la première guerre mondiale. Les estimations du coût total de la seconde guerre mondiale sont moins fiables, mais il est clair, comme souligné précédemment, que le coût d'interruption du commerce tient une place largement moins importante que dans le cas de la première guerre mondiale.

## GUERRE, ÉCHANGES ET POLITIQUES COMMERCIALES

A partir du moment où la guerre est coûteuse, tout accord négocié *ex ante* permettant la résolution pacifique du conflit

<sup>2</sup> Philippe Martin, Thierry Mayer et Mathias Thoenig, «Make Trade not war?», CEPR Discussion Paper n°5218, 2005.

<sup>3</sup> Reuven Glick et Alan M. Taylor, «Collateral damage: trade disruption and the economic impact of war», NBER Working Paper n°11565, 2005.

<sup>4</sup> Le «coût» des pertes humaines est calculé à partir des pertes actualisées de salaires.

apporte plus de bien-être aux deux partis, puisqu'il permet de résoudre le conflit sans recourir à la force armée et évite les destructions qui lui sont associées. L'étude des causes des guerres entre Etats revient alors à déterminer les mécanismes qui empêchent ou favorisent la négociation de tels accords.

Trois explications «rationnelles» de la guerre peuvent ainsi être identifiées<sup>5</sup> :

- l'existence d'informations privées sur les capacités militaires et les intentions des opposants, et une incitation à en fausser la présentation, peut conduire les dirigeants à ne pas bien apprécier les résultats attendus d'une guerre ;
- des problèmes d'engagement crédible peuvent empêcher la résolution pacifique d'un désaccord, car les dirigeants ne croient pas que la solution négociée aujourd'hui sera appliquée dans le futur ;
- les Etats peuvent ne pas pouvoir trouver d'accord pacifique négocié à cause de l'indivisibilité de l'objet du litige.

Les facteurs susceptibles d'intervenir et d'influencer le processus de déclenchement d'un conflit et d'escalade en guerre sont nombreux, tant au niveau politique que stratégique. L'analyse économique des guerres n'a pas vocation à épuiser ces questions mais à aider à identifier certains déterminants économiques des guerres, afin de mieux appréhender le comportement des Etats, acteurs du conflit. Les travaux sur le sujet se concentrent, d'une part, sur l'effet pacificateur des échanges commerciaux et, d'autre part, sur l'effet des organisations internationales à vocation commerciale.

Les premiers s'inscrivent dans la lignée des nombreux travaux empiriques initiés dans les années 1990 en Relations Internationales sur le paradigme de la «paix libérale», soit l'idée que le commerce entre deux pays favorise la paix. Cet argument, qui remonte à Kant ou Montesquieu, est généralement basé sur une analyse en terme de coût d'opportunité: plus deux pays commercent entre eux, et plus le coût d'opportunité de la guerre, c'est-à-dire la valeur des gains du commerce auxquels il faudra renoncer, sera important. Les dirigeants politiques, percevant un coût d'opportunité de la guerre fort, privilégieront donc la négociation afin de réduire le risque d'une guerre. L'interdépendance commerciale réduit ainsi la probabilité de guerre entre deux pays. Les résultats de ces nombreuses études sont cependant partagés<sup>6</sup>.

De plus, d'un point de vue théorique, le raisonnement en terme de coût d'opportunité pose problème. En effet, si un pays a un coût d'opportunité de la guerre plus important, cela confère un avantage à son opposant dans un conflit, qui devrait pouvoir en tirer parti. Il faut donc bien différencier la dépendance commerciale d'un pays par rapport à un autre, de l'interdépendance d'un couple de pays. Seule cette seconde relation serait à même de réellement réduire l'usage de la force armée dans les conflits internationaux. Basés sur un modèle de négociation en information asymétrique, les travaux de Martin et al (2005) montrent ainsi un effet ambigu du commerce sur les guerres : le commerce bilatéral diminue la probabilité de guerre entre deux pays alors que l'ouverture commerciale multilatérale l'accroît. L'existence de partenaires commerciaux de substitution, pouvant remplacer celui avec lequel un conflit existe, diminue en effet la dépendance envers celui-ci, et donc le coût d'opportunité d'une guerre. Cet effet est particulièrement important pour les pays proches. Pour deux pays séparés par moins de 1000 km, le processus de mondialisation entre 1970 et 2000 a entraîné une hausse de la probabilité moyenne de conflit militaire de 2,74% à 3,31%, soit une hausse de près de 20%. Ce résultat provient de l'effet combiné de la hausse des échanges bilatéraux et de celle du commerce multilatéral, l'effet du second dépassant l'effet pacificateur du premier.

Une deuxième série de travaux analyse l'impact des institutions internationales, et particulièrement des accords commerciaux régionaux, sur la conflictualité entre pays membres. En dehors de la réduction des barrières au commerce, les accords commerciaux régionaux créent des lieux de rencontres et de négociations régulières et/ou des institutions supranationales à même d'éviter la politisation de certains conflits, comme les mécanismes de résolution des différends. Ces différentes institutions sont susceptibles d'inciter à la résolution pacifique des conflits, en favorisant l'échange d'informations ou en renforçant la confiance entre dirigeants politiques et donc la crédibilité des engagements pris par chacun des partis. Bearce et Omori (2005)<sup>7</sup> s'intéressent ainsi à trois dimensions des accords régionaux qui pourraient réduire les probabilités de guerre: l'augmentation du coût d'opportunité de la guerre, la diffusion d'informations sur les capacités militaires des pays membres, et la création de contacts réguliers entre dirigeants politiques, ce qui permet de développer la confiance nécessaire pour dépasser les problèmes d'engagement crédible. Leurs résultats empiriques montrent que la troisième explication est la seule significative, puisque seuls les accords régionaux ayant des organes permettant des réunions/contacts réguliers

<sup>5</sup> Fearon, J. D. «Rationalist explanations for war», *International Organization*, vol.49 (3), pp. 379-414, 1995. Deux autres approches de la guerre ont été développées: l'irrationalité des dirigeants politiques et le fait que les dirigeants politiques perçoivent les bénéfices de la guerre mais n'en subissent pas les coûts.

<sup>6</sup> Voir Barbieri, Katherine, *The liberal illusion: does trade promote peace?* Ann Arbor: University of Michigan Press, 2002 pour une revue de la littérature sur le sujet.

<sup>7</sup> David Bearce et Sawa Omori, «How do Commercial Institutions Promote Peace?», *Journal of Peace Research*, vol.42 (6), pp.659-678, 2005.

<sup>8</sup> Haftel, Y. Z. «Designing for peace: Regional integration arrangements, institutional variation, and militarized inter-state disputes», *International Organization*, vol.61 (1), pp.217-237, 2007.

entre dirigeants politiques de haut niveau, réduisent significativement la probabilité de conflits armés. L'article de Haftel (2007)<sup>8</sup> confirme ce résultat et le complète en soulignant aussi l'importance de l'éventail de domaines de coopération économique prévus par l'accord régional et celle des institutions internationales qui leur sont associées. Ces travaux soulignent l'importance de la structure institutionnelle des accords commerciaux, en tout cas en ce qui concerne leurs externalités en terme de sécurité internationale. Les accords les plus intégrés, au sens institutionnel plus que commercial, sont donc ceux susceptibles de réduire significativement l'escalade des conflits en guerre.

## MENACE DE CONFLIT ET COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE

Une spécificité importante du système international est qu'aucune institution supranationale ou pays tiers ne détient le monopole de la violence légitime et n'est capable de faire respecter les droits de propriété entre Etats. En dernier recours, les conflits entre Etats sont donc réglés par l'utilisation de la force armée. C'est ce que la théorie des Relations Internationales désigne comme un état d'anarchie, en opposition à la situation prévalant au sein des Etats, où le gouvernement détient le monopole de la violence légitime. Les flux économiques internationaux, et les politiques qui leur sont associées, prennent donc place dans un contexte spécifique, susceptible d'affecter les comportements économiques.

La littérature d'économie des conflits s'attache justement à analyser l'impact de l'existence, en dehors des activités de production, d'activités d'appropriation et donc de l'usage de la force armée, sur les fondamentaux économiques. Même si les relations entre Etats ne sont pas l'objet d'analyse principal de cette littérature, certaines conclusions permettent de développer un cadre analytique intéressant<sup>9</sup>. Puisque le système international est caractérisé par l'absence d'autorité supérieure régulant les relations entre Etats, il est impossible de déterminer des contrats applicables éliminant les dépenses militaires et la possibilité de recours à la force armée. Cet état d'anarchie ne conduit pas forcément à un seul et même résultat, et peut conduire à des situations différentes selon les normes de comportement des Etats (protocole de négociation...), notamment en terme d'incitation aux dépenses militaires. Ces modèles soulignent l'importance des normes, institutions et organisations gouvernant les relations entre Etats, et permettant de remplacer

à différents degrés la force armée par des relations politiques et diplomatiques.

Ce cadre d'analyse permet d'appréhender plus largement le rôle de régulation des organisations économiques internationales. Les organisations internationales peuvent ainsi être comprises comme des mécanismes partiels de protection des droits de propriété, et donc de réduction du degré d'anarchie prévalant au niveau international. La possibilité d'utilisation de la force militaire dans les relations internationales va donc influencer sur la formation des accords entre Etats. Appliqué à la question de l'intégration commerciale préférentielle, ce cadre d'analyse permet d'expliquer la forme des accords commerciaux régionaux, par le degré d'intégration politique qu'ils nécessitent<sup>10</sup>. En effet, seuls les accords commerciaux les plus intégrés (unions douanières ou marchés communs) impliquent la création d'une architecture institutionnelle supranationale à même de réduire l'escalade des conflits en guerre. Les pays connaissant le plus de conflits internationaux ont ainsi tendance à créer des accords régionaux intégrés, afin de pouvoir bénéficier des bienfaits du commerce tout en réduisant les risques de perturbation future des échanges. Créer un tel accord permet de réduire la menace d'utilisation de la force armée au niveau régional, et donc d'accepter une plus grande dépendance à l'égard des pays membres. C'est le cas de l'Union européenne ou du MERCOSUR. De leur côté, les pays n'ayant pas besoin de telles institutions supranationales, puisqu'ils connaissent une faible conflictualité, créent des accords peu intégrés, comme des zones de libre échange ou des accords préférentiels.

## CONCLUSION

Plusieurs articles récents soulignent donc l'importance des interactions entre commerce international, intégration régionale et conflits armés. Ces travaux permettent non seulement de mieux appréhender certains aspects des guerres entre Etats, mais aussi d'intégrer pleinement les spécificités du système dans lesquels les échanges internationaux interviennent. Ce dernier aspect nécessite d'être approfondi, afin de mieux comprendre la dimension politique des organisations économiques internationales.

<sup>8</sup> Haftel, Y. Z. «Designing for peace: Regional integration arrangements, institutional variation, and militarized inter-state disputes», *International Organization*, vol.61 (1), pp.217-237, 2007.

<sup>9</sup> Pour une introduction à cette littérature, voir Skaperdas, Stergios, «Anarchy», *Oxford Handbook of Political Economy*, edited by Barry Weingast and Donald Wittman, Oxford University Press, 2006.

<sup>10</sup> Vincent Vicard, «Trade, Conflicts, and Political Integration: the Regional Interplays», CESifo working paper n°1839, 2006.

## LES BOURSES DE THÈSE DU MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

Le ministère de la Défense finance chaque année plus de 135 nouvelles bourses de thèse dont une douzaine en sciences humaines et sociales (sciences économiques, sciences politiques, sociologie...) pour une durée maximum de trois ans. Ces bourses sont gérées par le CNRS dans le cadre d'un protocole signé entre le Ministère de la Défense, le Ministère de l'Education Nationale et le CNRS. Certaines de ces bourses peuvent être cofinancées avec d'autres organismes comme le CNRS. L'objectif de cette action est de favoriser l'ouverture de la défense sur le monde scientifique civil, c'est à dire :

- sensibiliser les futurs cadres de la nation aux problèmes de la défense,
- préparer le socle technologique de sa sécurité,
- faire participer le monde industriel au travers des thèmes abordés,
- faire participer les experts de la Défense au suivi des travaux.

Peuvent faire acte de candidature les étudiants de nationalité française, âgés de moins de 27 ans au 1<sup>er</sup> octobre de l'année considérée et titulaires d'un Master 2 recherche ou d'une équivalence leur permettant de s'inscrire en thèse, et qui désirent acquérir, à l'issue de leur scolarité, une formation complémentaire par la recherche dans un domaine intéressant le ministère de

la défense. Les bénéficiaires de ces bourses sont accueillis dans l'une des formations de recherche du CNRS (ou associées au CNRS), de l'Education Nationale, de l'INSERM, de l'Institut Pasteur, de l'INRIA réparties sur l'ensemble du territoire national. La commission de sélection est présidée par le conseiller scientifique du Délégué général pour l'armement et comprend des représentants du ministère de la Défense et les experts du Ministère de la Recherche et du CNRS. Les dossiers de candidature sont évalués et sélectionnés suivant l'intérêt de la recherche pour la défense, la valeur du candidat, la valeur du laboratoire d'accueil et la qualité de l'encadrement. Chaque thèse fait l'objet d'un suivi par un pilote défense et d'une évaluation annuelle par un groupe de pilotage dont dépend la décision de prolongation.

Les dossiers de candidature sont édités chaque année au mois de janvier. Le détail de la procédure d'appel d'offre, de sélection et d'attribution se trouve sur le site internet : [www.recherche.dga.defense.gouv.fr](http://www.recherche.dga.defense.gouv.fr)

Pour retirer un dossier il faut donc, dès janvier, contacter la Mission pour la Recherche et l'Innovation Scientifique (DGA/D4S/MRIS) par le biais de son adresse mail : [bourses.dga@dsp.dga.defense.gouv.fr](mailto:bourses.dga@dsp.dga.defense.gouv.fr)

Les thèses en sciences économiques, environ une par an, sont suivies par l'Observatoire économique de la Défense. Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez prendre contact avec l'OED à l'adresse :

[oed@sga.defense.gouv.fr](mailto:oed@sga.defense.gouv.fr)

### L'observatoire économique de la défense vient de réaliser la 7<sup>ème</sup> édition de l'annuaire statistique de la défense.

Cet instrument de travail s'adresse à tous ceux qui souhaitent disposer d'une information sur la contribution de la Défense à la vie et au développement de notre pays, il s'efforce de retracer au mieux les transformations profondes de notre outil de Défense actuellement engagées.

L'annuaire statistique a pour objet de rassembler les principales données concernant la Défense, qu'elles soient de nature économique, budgétaire, humaine et, pour la première fois cette année, physique. Il vise notamment à replacer l'outil de Défense et, plus particulièrement le budget de la Défense, dans l'environnement économique national et international.

A travers une description des aspects industriels et une présentation des moyens qui associent personnels militaires, personnels civils et réservistes, il rappelle que les crédits consacrés à la Défense ont un impact qui dépasse largement les fonctions régaliennes du ministère.

Pour consulter ou télécharger de document :

- Internet : [www.defense.gouv.fr/sga](http://www.defense.gouv.fr/sga)
- Intranet : [www.sga.defense.gouv.fr](http://www.sga.defense.gouv.fr)

Pour vous procurer des exemplaires de ce document :

- Par téléphone : 01 42 19 59 73 - Par télécopie : 01 42 19 45 43
- Par courriel : [oed@sga.defense.gouv.fr](mailto:oed@sga.defense.gouv.fr) - [simone.jaury@defense.gouv.fr](mailto:simone.jaury@defense.gouv.fr)
- Par correspondance : observatoire économique de la défense (DEF/SGA/DAF/QEFI/OED) 14, rue St Dominique 00450 Armées

L'observatoire économique de la défense diffuse Ecodef par messagerie électronique (format pdf).

Si vous êtes intéressés par cette formule, veuillez adresser votre E-mail à :  
oed@sga.defense.gouv.fr

## DÉCOUVREZ DES PUBLICATIONS DU SÉCRÉTARIAT GÉNÉRAL POUR L'ADMINISTRATION SUR

Internet › [www.defense.gouv.fr/sga](http://www.defense.gouv.fr/sga)  
Intranet › [www.sga.defense.gouv.fr](http://www.sga.defense.gouv.fr)

OU SUR SIMPLE DEMANDE À  
SGA/Com au 01 42 19 77 46



Internet › [www.defense.gouv.fr/sga](http://www.defense.gouv.fr/sga) • Intranet › [www.sga.defense.gouv.fr](http://www.sga.defense.gouv.fr)

Observatoire Économique de la Défense (SGA/DAF/OED)  
14, rue Saint Dominique • 00450 Armées

Pour vous abonner :  
Fax : 01 42 19 45 43 - Email : [oed@sga.defense.gouv.fr](mailto:oed@sga.defense.gouv.fr)  
Rédacteur en chef : Jean-Marie Nivlet

ISSN 1293-4348 • Impression : SMG/Impressions • Tél : 01 42 19 40 91  
Conception et réalisation graphique : Pascal Ilic SGA/com 2007