

BLANCHARD, Jean-Marc F., Edward D. MANSFIELD et Norrin M. RIPSAN (dir.). *Power and the Purse. Economic Statecraft, Interdependence and National Security*. London, Portland, Oregon, Frank Cass Publishers, Cass Series on Security Studies, 2000, 343 p.

Onnig Beylerian

Les relations Civilo-Militaires : transfert de normes et coopération démocratique

Volume 32, Number 2, 2001

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/704293ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/704293ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Beylerian, O. (2001). Review of [BLANCHARD, Jean-Marc F., Edward D. MANSFIELD et Norrin M. RIPSAN (dir.). *Power and the Purse. Economic Statecraft, Interdependence and National Security*. London, Portland, Oregon, Frank Cass Publishers, Cass Series on Security Studies, 2000, 343 p.] *Études internationales*, 32 (2), 366–369. <https://doi.org/10.7202/704293ar>

À la fin de l'ouvrage, le non-spécialiste devrait posséder les clés de lecture nécessaires pour comprendre les tenants et les aboutissants de la mondialisation et faire le tri entre les craintes justifiées et les peurs non fondées qu'elle suscite. La présentation des principales théories de l'échange international reste accessible sans concession majeure sur le plan de la rigueur. L'articulation des théories avec les préoccupations qui animent le débat public, constitue un élément stimulant pour le lecteur. Conçu dans un esprit pédagogique, cet ouvrage tente de remédier aux sentiments d'incompréhension et de frustration réciproques qui caractérisent les rapports entre l'économiste et l'opinion publique. Il intéressera sans doute à la fois le citoyen néophyte, qui cherche légitimement des réponses à ses craintes mais qui reste déçu face au style « exagérément technique » des spécialistes, et l'économiste frustré par la persistance des idées reçues, pourtant démenties sur les plans conceptuel et factuel et qui cherche à élargir son auditoire au-delà des cercles académiques.

Deniz AKAGÜL

*Faculté des sciences économiques et sociales
Université de Lille 1, France*

Power and the Purse. Economic Statecraft, Interdependence and National Security.

BLANCHARD, Jean-Marc F., Edward D. MANSFIELD et Norrin M. RIPSAN (dir.).
London, Portland, Oregon, Frank Cass Publishers, Cass Series on Security Studies, 2000, 343 p.

Comme on le sait, l'économie politique de la sécurité nationale n'a pas été traditionnellement une disci-

pline pratiquée et encore moins enseignée dans les universités et les instituts de recherche, sauf bien entendu à des moments où les données politiques mondiales sont bouleversées, à l'instar de la période actuelle. Cet ouvrage atteste en quelque sorte de l'intérêt croissant dans cette discipline. Fruits d'une conférence tenue en 1998 au Mershon Center de l'Université d'Ohio, les chapitres de cet ouvrage représentent la renaissance de l'intérêt des études sur les aspects politico-économiques de la sécurité nationale et sont écrits pour la plupart par une nouvelle génération de chercheurs nord-américains.

Cette anthologie comporte trois catégories d'études de cas. La première porte sur la mesure dans laquelle les sanctions économiques assistent l'État à atteindre ses objectifs internationaux. La deuxième concerne l'emploi des incitatifs économiques alors que la troisième identifie et évalue des variables intermédiaires entre l'interdépendance économique et la survenance des conflits.

Les gouvernements recourent souvent aux instruments économiques pour parvenir à leurs buts. À cet égard, deux instruments ont été développés : les sanctions et les incitatifs économiques. Les premières sont infligées par un État sanctionneur qui vise à apporter des changements significatifs et effectivement néfastes dans l'économie nationale de l'État sanctionné. À l'inverse du premier, les incitatifs s'avèrent être des formes de récompense car le but est de conduire l'État bénéficiaire à altérer ses intérêts ou à se conformer aux préférences de l'État octroyeur de récompenses. La première question qui a été retenue

sur les sanctions économiques est de savoir si elles parviennent à changer le comportement de l'État sanctionné. Mais comme David Baldwin l'a souvent soutenu dans ses études sur l'art de l'État à manipuler des instruments économiques, il faut contextualiser le recours aux sanctions en examinant les objectifs multiples que l'État s'assigne dans ses sanctions et en comparant leurs coûts avec d'autres démarches punitives équivalentes. La deuxième question est plus particulière : il s'agit d'évaluer les facteurs explicatifs dans la réussite ou l'échec des sanctions économiques ; par exemple, les coûts d'imposition des sanctions, l'organisation de l'application des sanctions, les contre-mesures entreprises par l'État sanctionné et la disponibilité de produits alternatifs.

Dans un des chapitres traitant de ce sujet important, D. Rowe soutient que les chercheurs se trompent lorsqu'ils caractérisent les sanctions économiques comme des échecs, à partir des déclarations publiques de l'État sanctionneur. Souvent les vraies raisons de la prise des sanctions ne se trouvent pas dans les déclarations officielles de l'État mais dans les objectifs secondaires. Ainsi, la Grande-Bretagne n'aurait pas pris de sanctions contre la Rhodésie en 1965-80 pour provoquer la capitulation du régime minoritaire de Smith. En vérité, la cible était les États africains qui exerçaient de fortes pressions sur Londres pour en finir avec le régime rhodésien. Si l'on tient compte de cet objectif, les sanctions furent un succès et non un échec, comme plusieurs l'avaient prétendu. J.-M. Blanchard et N. Ripsman de leur côté, examinent les conditions dans lesquelles les

sanctions atteignent leurs buts. Ainsi, ils indiquent que les sanctions ne produisent des résultats tangibles que lorsque l'État sanctionné n'arrive pas à défrayer les coûts politiques internationaux et nationaux découlant de son refus de se soumettre aux sanctions, ni par ailleurs à s'isoler des pressions de groupes sociaux accablés par les effets des sanctions économiques.

Contrairement aux études sur les sanctions, celles sur les incitatifs économiques sont rares. Ces derniers incluent les concessions commerciales, les transferts technologiques, et d'autres « carottes économiques » ; le but étant de susciter chez l'État bénéficiaire un comportement compatible aux intérêts de l'État octroyeur. Si la plupart des études constatent que les incitatifs économiques peuvent offrir des bénéfices presque immédiats sur la base d'un *quid pro quo* et occasionnent à long terme des changements dans la conduite de l'État bénéficiaire, elles indiquent très peu *quand* exactement les États préfèrent employer des incitatifs économiques au lieu d'autres instruments économiques. Elles négligent également de spécifier le type d'incitatif qui paraît receler des propriétés efficaces ainsi que les conditions politiques, économiques et stratégiques qui faciliteraient l'emploi des incitatifs économiques.

Trois chapitres tentent de combler cette lacune. Ainsi, P. Papayoanou et S. Kastner avancent que l'efficacité des incitatifs dépend des aléas de la politique intérieure dans l'État bénéficiaire. Les États démocratiques peuvent tirer de grands bénéfices d'une politique d'engagement économique à l'endroit d'un

État non démocratique quand il existe chez ce dernier des coalitions qui cherchent à faire accéder leur pays aux marchés extérieurs. Ils affirment que l'application d'incitatifs économiques peut cependant manquer son but et même se retourner contre les intentions originales si les groupes d'intérêt économique dans l'État bénéficiaire s'intéressent plus au développement du marché intérieur. De leur côté, R. Abdelal et J. Kirshner considèrent le degré auquel les liens économiques internationaux peuvent modifier les rapports de pouvoir entre les différents secteurs de la société du pays ciblé. Ils illustrent la manière dont des puissances économiques parviennent à développer dans les États bénéficiaires des dépendances et des intérêts économiques durables. Alors que les deux derniers groupes d'auteurs examinent les effets à long terme des incitatifs économiques, D. Drezner focalise ses efforts sur les effets à court terme des stimulants économiques. Il constate que les incitatifs sont rarement utilisés à court terme en raison des coûts de transaction qui paraissent prohibitifs. En effet, il s'agit de provoquer un changement d'attitude chez l'État ciblé dans un délai presque immédiat, les États étant plus enclins à recourir aux stratégies coercitives qu'à élaborer un ensemble de carottes économiques dont les résultats ne sont pas garantis au départ.

Dans les rapports entre le degré d'interdépendance économique et de conflits armés, trois études jettent des éclairages différents mais complémentaires. D. Copeland explique que les décideurs militaires doivent considérer à la fois les coûts de rupture des

relations commerciales avec un antagoniste possible et les bénéfices futurs que leur État pourrait tirer du commerce avec celui-là avant de commencer à préparer le déclenchement des hostilités. En effet, il est invraisemblable que l'État attaque un partenaire commercial s'il anticipe obtenir de lui des gains substantiels à l'horizon d'un avenir rapproché. Inversement, il est possible que deux États antagonistes, qui entretiennent très peu de relations commerciales, réduisent sensiblement les tensions politiques si tous deux concluent qu'ils peuvent bénéficier de relations commerciales réciproques. Pour P. Liberman, les États à posture défensive, mais dont la santé de l'économie nationale dépend de leur capacité de commercer, peuvent aussi entretenir des desseins expansifs qui incluent la conquête des États avoisinants. Pour leur part, E. Mansfield, J. Pevehouse et D. Bearce examinent les effets des arrangements commerciaux préférentiels sur les conflits armés. À l'instar de Copeland, les auteurs affirment, sur la base d'études de corrélations statistiques, que l'anticipation de bénéfices commerciaux peut d'autant plus estomper les tensions politiques que si les deux parties sont liées par des arrangements institutionnels économiques.

Bien que toutes les contributions paraissent se placer dans une mouvance réaliste des plus classiques, comme d'ailleurs M. Mastanduno dans son chapitre de conclusion le rappelle, les auteurs n'ont pas hésité à élaborer des modèles hybrides fondés sur des présupposés réalistes et libéraux afin de mieux expliquer les phénomènes

rattachés aux aspects économiques de la sécurité nationale.

Onnig BEYLERIAN

*Département de science politique
Université du Québec à Montréal*

**Trade, Environment, and the WTO :
The Post-Seattle Agenda.**

SAMPSON, Gary P. *Washington,
Overseas Development Council, 2000,
153 p.*

L'échec des négociations de la conférence de Seattle et les manifestations sans précédent dont elle a été l'objet ont contribué à remettre en cause la crédibilité voire la légitimité de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Largement médiatisées, ces manifestations ont cristallisé un ensemble de préoccupations et de critiques à l'endroit des effets pervers de la mondialisation et du rôle « d'arbitrage » qu'entend jouer l'OMC dans la définition des règles régissant la libéralisation des échanges internationaux. Professeur à la London School of Economics et à l'INSEAD après avoir été engagé pendant de nombreuses années au sein de plusieurs institutions internationales, notamment au GATT puis à l'OMC, Gary Sampson propose, dans cet ouvrage, d'analyser les principaux enjeux environnementaux que soulèvent les négociations sur la réduction des obstacles aux échanges. Ces enjeux étant l'objet de fréquentes polémiques, l'auteur entend répondre aux principales critiques adressées à l'encontre de l'OMC et qui dénoncent, pour la plupart, la subordination des questions environnementales aux exigences du libre-échange.

Les trois premiers chapitres du livre décrivent le fonctionnement de l'OMC et les principaux enjeux que soulève la prise en compte des questions environnementales dans les négociations sur la libéralisation des échanges. Selon Gary Sampson, les critiques dénonçant le manque de préoccupations environnementales de l'OMC résultent principalement d'une méconnaissance par le public et par les ONG des règles de base qui régissent le fonctionnement de cette institution. Disposant de moyens limités (budget annuel de moins de 90 millions de dollars), l'OMC est avant tout un forum de discussions et de négociations sur la libéralisation des échanges auquel participent de façon volontaire et consensuelle environ 135 États membres. Loin d'être une organisation supranationale disposant d'un pouvoir discrétionnaire omnipotent, l'OMC est donc un instrument au service des États et qui reflète, dans ses décisions, les délibérations de ces derniers. Le manque de transparence, dénoncé tant par le public et les ONG que par certains hommes politiques (par exemple, lors de la réunion de Cologne, les dirigeants du G8 ont souligné l'importance d'une plus grande transparence de l'institution) est une préoccupation légitime. Cependant, cette situation s'expliquerait, selon l'auteur, par le caractère intergouvernemental des négociations, par la nécessité de protéger certains intérêts nationaux et enfin par la difficulté à élargir les parties prenantes d'un processus de négociation déjà passablement alourdi par la diversité des acteurs et des intérêts en jeu. Après cette mise en perspective institutionnelle, les chapitres suivants vont s'attacher à contester de façon systé-