

Conflits et négociations : le nouveau paysage des relations internationales

Christian SCHMIDT

16 novembre 2016

Le contexte économique actuel des négociations est la coexistence de deux phénomènes inédits, une mutation technologique de grande ampleur et un ralentissement durable de la croissance. Ces phénomènes pèsent sur la nature des conflits et des accords internationaux.

Évolutions économiques de long terme : coïncidence ou causalité

L'économiste russe Kondratiev avait mis en évidence, dans des écrits datant des années 1920, l'existence de cycles longs, avec alternance de périodes de croissance et de périodes de stagnation. Ces cycles peuvent être rapprochés des cycles d'innovation, avec alternance de phases de grandes découvertes et de phases de mise en œuvre des découvertes précédentes, sans véritables avancées dans les découvertes. La croissance est, d'après Kondratiev, plus intense en phase d'application des innovations qu'en phase de découvertes de celles-ci. Il y aurait donc un décalage.

Les recherches du laboratoire de cliométrie de Strasbourg se situent dans le prolongement de ces travaux. L'équipe a montré que la croissance de 1965 à 1985 est moins régulière que celle de 1950 à 1965. En revanche celle de 1986 à 2007 apparaît plus stable que celle de 2008 à 2015. Or entre 1986 et 2007 les découvertes sont nombreuses (comme en témoignent le nombre de brevets) et, si la thèse de Kondratiev était vérifiée, la phase qui suit devrait connaître un regain de croissance, ce qui n'a pas lieu.

Il est donc possible que l'on se trouve à un point de rupture et que l'impact de l'innovation sur la croissance ne soit plus conforme à ce que Kondratiev avait découvert précédemment. La faible croissance actuelle coïncide avec une phase de moindres découvertes, mais on ne sait pas s'il y a causalité ou non.

Effets du contexte économique sur les relations internationales

Les conflits sont soit internes (guerres civiles) soit internationaux. Mais le SIPRI souligne que certains conflits internes suscitent des participations externes. On peut les qualifier de conflits mixtes. Le nombre de ceux-ci ne fait que croître entre 2005 et 2015. Ainsi en est-il du conflit ukrainien dans lequel la Russie intervient pour finalement annexer la Crimée et armer les russophones. Sans intervenir militairement en Ukraine, l'UE et les États-Unis sont partie prenante de ce conflit en adoptant des sanctions économiques à l'encontre de la Russie. De la même façon le conflit interne du Mali conduit l'ONU et la France à intervenir militairement.

Ces deux conflits sont liés aux évolutions technologiques (notamment en termes de communications) et à la faible croissance mondiale qui affecte particulièrement des pays déjà fragiles comme l'Ukraine ou le Mali.

En Syrie et en Irak, la crise économique est également présente, puisqu'au départ les mouvements dits des « printemps arabes » sont liés à la pauvreté d'une partie de ces populations. Par ailleurs les réussites de l'EI en termes de guerre et de diffusion de ses idées sont en partie dues aux moyens modernes de diffusion de l'information. Dans cette région du monde il est donc clair que la crise et la technologie sont bien au cœur de ces guerres.

Les négociations internationales de type multilatéral (rassemblant un grand nombre de pays) connaissent un grand nombre d'échecs dans la période contemporaine. C'est notamment le cas du Cycle de Doha dans le cadre de l'OMC (cycle qui n'a toujours pas permis de trouver un accord), de l'accord entre l'UE et le Canada (qui risque de ne pas être ratifié par tous les Parlements) et du TAFTA, le projet d'accord entre l'UE et les États-Unis, qui va probablement être abandonné. Ces négociations sont trop lourdes et trop longues, alors que l'innovation est de plus en plus rapide et que les réflexes protectionnistes renaissent. Les négociations sont susceptibles de réussir si le jeu a une nature de jeu coopératif. Or avec un très grand nombre de joueurs (plus de 150 à l'OMC) on ne se trouve plus dans les conditions du jeu coopératif. L'OMC est donc une institution inadaptée à la situation contemporaine.

Ce sont les négociations qui rassemblent un petit nombre de joueurs, voire deux joueurs, qui ont le plus de chance d'aboutir. L'accord signé avec l'Iran par quelques pays sur l'utilisation de l'énergie nucléaire est une bonne illustration des conditions de réussite d'une négociation.

Le bilatéralisme semble donc la bonne solution. Sa réussite est liée à trois conditions : il doit y avoir un intérêt économique pour les deux parties, le mode de négociation doit être adapté à l'enjeu et la structure du jeu doit être non coopérative, de façon à permettre que la négociation débouche sur l'entente.

Prospective

La futur est marqué par de grandes incertitudes.

Les incertitudes politiques sont dues à la multiplication des régimes autoritaires, dont les dirigeants sont de plus en plus imprévisibles.

Les incertitudes économiques renvoient à la sortie de crise qui se fait attendre. On sait (cf la première partie) que les innovations actuelles ne semblent pas suffisantes pour faire redémarrer la croissance. Si, par ailleurs, les taux d'intérêt remontent (ce qui correspond au mouvement amorcé aux États-Unis à la fin de 2016) l'endettement public et privé va s'aggraver et ceci risque d'étouffer dans l'œuf une reprise de l'activité dans beaucoup de pays.

Des incertitudes sur la technologie existent aussi, le détournement de données pouvant perturber gravement la compétitivité de certaines entreprises.

Ces diverses évolutions obligent les instituts d'évaluation du risque-pays à revoir leurs normes d'appréciation de ce risque, sachant, par ailleurs, que le risque-pays (caractéristique du pays pris dans sa totalité) doit être distingué du risque souverain (propre aux titres émis par l'État du pays pour couvrir une partie de ses dépenses publiques).

