

Article

« L'analyse comparative des conflits interétatiques dyadiques (CADIC) »

Albert Legault, Janice Stein, John Sigler et Blema Steinberg

Études internationales, vol. 4, n° 4, 1973, p. 480-501.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/700361ar>

DOI: 10.7202/700361ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

L'ANALYSE COMPARATIVE DES CONFLITS INTERÉTATIQUES DYADIQUES (CADIC)¹

Albert LEGAULT, Janice STEIN, John SIGLER et Blema STEINBERG *

Le but de cet article est de présenter au lecteur de la Revue ainsi qu'au spécialiste des relations internationales un projet de recherche interuniversitaire entrepris sous les auspices du CENTRE QUÉBÉCOIS DE RELATIONS INTERNATIONALES. Les principaux chercheurs responsables de ce projet sont rattachés aux universités McGill, Carleton, Laval et à l'UQAM. Deux chercheurs français du CERI ont également accepté de s'associer à cette recherche, à savoir MM. Jean-Louis Duclos et Rémy Leveau. C'est donc avec plaisir que nous soulignons cette participation internationale.

INTRODUCTION

Le phénomène de la violence, des guerres et des comportements conflictuels a toujours constitué dans le domaine dit des « sciences sociales » un objet d'étude privilégié. Depuis 1945 surtout, nombreux sont les auteurs qui se sont penchés sur le phénomène de la guerre et de la violence. Notre propos est à la fois plus vaste et plus limité. Plus vaste, en ce sens que tout conflit ne débouche pas nécessairement sur la guerre, ce qui augmente d'autant les dimensions du champ de notre étude, et plus limité, en ce sens que nous excluons de notre étude les phénomènes de la violence intérieure, pour ne retenir que ceux qui relèvent des comportements conflictuels entre États.

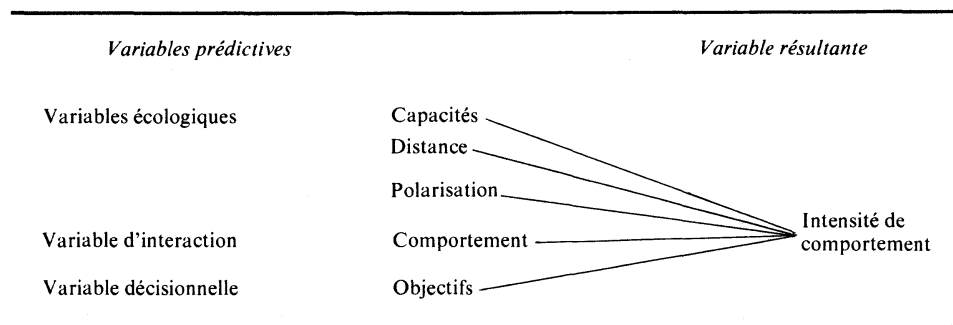
L'objet de notre étude, comme le titre l'indique, est d'analyser sur une base comparative les conflits interétatiques dyadiques. Par « conflit », nous entendons l'antagonisme qui naît de la poursuite simultanée d'objectifs incompatibles dans un même espace. L'épithète « interétatique » indique bien, d'autre part, les limites de notre étude: il s'agit des relations conflictuelles entre États, ce qui exclut au départ, l'analyse des relations conflictuelles entre groupes sociaux. La « dyade », enfin, permet de mieux délimiter à l'intérieur du système international le cadre d'analyse que nous

1. D'après le titre anglais « Comparative Analysis of Dyadic Interstate Conflict ».

* *Albert Legault, professeur de science politique à l'Université Laval; Janice Stein, professeur de science politique à l'Université McGill; John Sigler, professeur de science politique à l'Université Carleton; Blema Steinberg, professeur de science politique à l'Université McGill; avec la collaboration de Ferry de Kerckhove, Nora Lever, Gérard Hervouet et Daniel Holly.*

entendons privilégier. Nous nous rallions ici au point de vue de Richard E. Barringer qui affirme que « tout conflit peut être défini en des termes permettant, à n'importe quel moment du cycle de son existence, l'identification de deux antagonistes principaux, tout autre participant, direct ou indirect, occasionnel ou neutre peut être considéré comme tierce partie dans le conflit ² ».

L'analyse comparative suppose par ailleurs l'existence d'un cadre de références ou d'éléments homologues que l'on puisse mettre en relation. Notre variable résultante, ou dépendante comme le veut la terminologie nord-américaine, est définie par les comportements. Ceux-ci, comme nous le verrons, s'échelonnent dans un continuum qui va du comportement très coopératif au comportement très conflictuel. Trois types de variables prédictives seront mis en relation avec la variable résultante. Ce sont les variables écologiques, la variable des comportements ³, et la variable constituée par les objectifs que recherchent les États dans leurs conduites diplomatiques, et que nous appelons à défaut d'un meilleur terme « variable décisionnelle ». Nous pourrions traduire schématiquement ce que nous venons de dire de la façon suivante :



À notre avis, cette étude ne s'écarte pas fondamentalement d'autres travaux similaires. Ce projet toutefois fait le pont, du moins l'espère-t-on, entre l'école dite « décisionnelle » et l'approche écologique. Certains auteurs, par exemple, ont tenté de mettre en lumière dans des travaux récents les liens qui peuvent être établis entre les attributs d'un État et son comportement ⁴, sans toutefois tenir compte de l'approche décisionnelle. Il y a cependant de bonnes raisons de croire qu'une grande majorité des comportements étatiques relèvent de décisions délibérées, et que celles-ci sont sous-tendues par une série d'objectifs. Ceux-ci ne sont pas sans rapport, croyons-nous, avec l'évolution d'un conflit dans le sens de l'« escalade » ou de la « désescalade ». On en vient ainsi à postuler une relation étroite entre le degré d'incompatibilité des objectifs poursuivis et le degré de violence qu'atteint un conflit.

Les variations d'intensité des comportements interétatiques seront analysées, nous l'avons dit, en fonction des variables prédictives que nous avons retenues. La cueillette des données en ce qui concerne certaines variables représente toutefois un gigantesque travail. En ce domaine, et notamment en ce qui concerne la variable

2. Richard E. BARRINGER, *War, Patterns of Conflict*, MIT, Press, Cambridge, Mass., 1972, p. 26.

3. Nous vous référons ici au phénomène d'interaction entre acteurs où la conduite de l'un peut être considérée comme la conséquence du comportement initial de l'autre.

4. WILKENFELD, Jonathan, *Conflict Behavior and Linkage Politics*, David McKay, New York, 1973.

résultante, les auteurs de ce projet ont décidé qu'il valait mieux puiser dans des travaux déjà bien établis plutôt que de partir à zéro. C'est la raison pour laquelle nous utiliserons la « banque des données événementielles » du professeur E. Azar⁵. Cette collection recense quelque 250 000 événements impliquant 50 États depuis 1945.

Il devrait être possible de rassembler assez rapidement les données en ce qui concerne les variables écologiques. La cueillette des données sur les objectifs poursuivis par les États en période de conflit représente toutefois une tâche peu commune. À la différence de la variable résultante, il n'existe pas, en ce domaine, d'études antérieures exhaustives sur lesquelles nous puissions nous appuyer. Ces considérations nous ont donc amenés à poser deux niveaux d'analyse distincts : le niveau macro et le niveau micro. Au niveau micro, nous retiendrons une vingtaine d'études de cas⁶, sinon davantage selon que les disponibilités le permettront. Au niveau macro, parmi un ensemble possible de 2 450 dyades que nous fournit la collection *COPDAB*, nous sélectionnerons tous les conflits dyadiques interétatiques qui répondent à notre définition opérationnelle du conflit⁷. Ce qui distingue, en fait, le niveau macro du niveau micro est que dans le premier cas, seuls les deux premiers types de variables seront retenus (les variables écologiques et la variable des comportements), tandis qu'au niveau micro viendra s'ajouter la « variable décisionnelle ». Nous estimons que l'étude d'une vingtaine de cas représente un choix de cas suffisants pour pouvoir dériver des hypothèses sur une base généralisée.

Notons enfin qu'une série de manuels de codage ont été soigneusement préparés afin d'uniformiser les méthodes de travail et la façon de colliger les données. Cette procédure est la meilleure garantie pour assurer que les données recueillies sont comparables entre elles, et d'un cas à l'autre.

I - LE COMPORTEMENT COMME VARIABLE DÉPENDANTE

Nous cherchons à décrire, prédire et expliquer l'intensité des comportements dans un conflit interétatique. Nous avons sélectionné comme indicateurs de l'intensité du comportement les critères suivants : la sévérité, la durée, la distribution, la portée, la dynamique, la densité et le déséquilibre. La *sévérité* se réfère au nombre d'actes conflictuels, et la *durée* au nombre de jours de la situation conflictuelle. La proportion

5. Les auteurs tiennent à remercier ici le professeur Azar de l'Université de Caroline du Nord sans la coopération duquel ce projet ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui. La collection *COPDAB* (*Conflict and Peace Data Events Bank*) est l'une des plus riches que les auteurs aient pu recenser, d'autant qu'elle englobe une grande partie des données *WEIS* (*World Events Interactions Survey*) recueillies par Charles McClelland et celles de C. F. Herman et Stephen Salmore dans leur projet *CREON* (*Comparative Research on the Events of Nations*).

6. Les études en cours comprennent actuellement Berlin (1958-1962) ; la guerre des Six Jours en 1967 ; la guerre d'usure entre Israël et les pays arabes de 1968 à 1970 ; le conflit indo-pakistanaï en 1965 ; la Baie des Cochons en 1961 ; la crise des missiles à Cuba en 1962 ; et le conflit américano-britannique au sujet de la fusée *Skybolt* en 1962. Certains de ces conflits impliquent l'étude de plus d'une dyade, par exemple, Berlin (É.-U.-URSS ; RFA-RDA).

7. Il faut, pour le niveau macro, que deux conditions soient réunies pour qu'il y ait conflit ; il faut, premièrement, qu'il y ait eu activation des processus d'interactions conflictuels sous forme de mobilisation des ressources, d'interférence, ou de châtement et, deuxièmement, que ce processus d'activation soit accompagné d'une certaine densité d'interactions. Cette deuxième condition ne sera remplie qu'à la condition qu'il existe dix interactions dans la période comprise entre les six semaines qui précèdent ou qui suivent l'« événement » qui a marqué la période d'activation des processus d'interactions conflictuelles.

d'événements répartis dans les catégories d'actions conflictuelles, coopératives et neutres constitue la *distribution*. La *dynamique* se réfère à l'évolution des réseaux de comportement à l'intérieur d'une phase. La *densité* qualifie la moyenne quotidienne d'actions coopératives et conflictuelles. Par *déséquilibre* nous signifions enfin la proportion d'actions conflictuelles par rapport aux actions coopératives et neutres.

Ces critères de l'intensité du comportement ne trouvent leur sens que par rapport à la définition des phases du conflit et à une typologie des comportements.

A - Les phases du conflit

Pour la plupart des théoriciens, les phases d'un conflit se définissent par l'intensité et la fréquence de l'action qui en découle. Le choix de fréquence, qui est le critère le plus souvent retenu, soulève cependant de nombreuses difficultés analytiques. Une étude récente a remis en question à la fois la validité et la fiabilité des réseaux d'actions comme indicateurs de phases. R. Tanter écrit que :

dans les phases antérieures et postérieures à une crise, l'activité est relativement faible. Même à l'intérieur de la phase critique quand l'activité est plus soutenue, comment l'analyste peut-il prendre en considération de nouvelles séries d'interactions constituant chacune autant de points de démarcations possibles ? Aussi l'analyse quantitative doit-elle être complétée par une analyse qualitative⁸.

D'autres théoriciens ont eu recours à l'action et à la perception comme indicateurs de phases, en mettant aussi l'accent sur l'importance des facteurs subjectifs dans l'explication de l'escalade. Ils soulignent, toutefois, eux aussi, la difficulté du repérage des seuils de démarcation, en particulier quand ces seuils ne sont pas définis par des comportements. C'est ainsi que Bloomfield et Leiss font remarquer que les seuils de transition sont toujours déterminés par des événements visibles. Pour les deux auteurs, la conception peut cependant être plus importante que la naissance, et il se produira des situations à l'intérieur des phases qui, à un moment ou à un autre, seront susceptibles de se transformer ou non en violence, et que l'on parviendra difficilement à repérer puisqu'elles n'auront pas donné naissance à un événement visible⁹.

En dépit de ces difficultés réelles, nous avons adopté du moins provisoirement, sept phases possibles dans le déroulement d'un conflit. Ces phases sont définies par l'intensité du comportement par rapport aux types d'actes posés.

La phase *d'incitation*, la première dans un conflit peut être amorcée par des incitations verbales ou par des mobilisations de ressources. L'incitation verbale comprend tous les actes inhabituels qu'un gouvernement peut prendre pour conditionner sa propre population ou son environnement extérieur. Toutes les déclarations gouvernementales émises envers sa propre population comme toutes les demandes d'aide et d'assistance envers des puissances extérieures, sont des incitations verbales dans la mesure où elles tendent à solliciter sur le plan intérieur et extérieur des ressources additionnelles pour faire face à la situation conflictuelle. Par mobilisation de ressources, nous signifions l'engagement de ressources internes de toute espèce, le

8. Raymond TANTER, « International Systems and Foreign Policy Approaches : Implications for Conflict Modelling and Management », dans R. TANTER et R. H. ULLMAN (éd.), *Theory on Policy in International Relations, World Politics*, supplément, été 1972, p. 33.

9. Lincoln C. BLOOMFIELD et Amelia C. LEISS, *Controlling Small Wars : A Strategy for the 1970s*, Alfred A. Knopf, New York, 1969, p. 15.

début de changements brusques dans l'environnement. Un acteur étatique peut imposer un contrôle des salaires et des prix dans le domaine économique ou mettre ses forces armées en alerte. Un gouvernement peut aussi élargir son assise par la constitution d'une coalition nationale ou encore subventionner ses propres institutions culturelles de façon à faire face à la pression étrangère.

Quand un conflit dépasse la phase d'incitation, il peut atteindre celle de l'*affrontement* ou des *hostilités*. Le seuil le moins intense de la phase d'affrontement est celui de l'apparition chez l'un ou l'autre des protagonistes d'actes d'ingérence, ou d'actions répressives et intermittentes diurnes¹⁰. Les actes d'ingérence, par exemple un blocus, peuvent se produire dans le domaine militaire ou dans le domaine économique, comme le gel des avoirs étrangers, ou encore dans le domaine politico-diplomatique, cela se traduira, par exemple, par des contingentements de voyageurs ou par le refus d'accorder des visas; enfin dans le domaine socio-culturel un bon exemple pourra être le brouillage d'émissions radiophoniques vers l'étranger.

Le seuil le plus bas de la phase d'*hostilités* est défini par un ensemble d'actes continus de châtement. De tels actes sont illustrés, par exemple, dans le domaine militaire par une invasion, par l'arrestation de citoyens étrangers dans le domaine socio-culturel et par la rupture de relations diplomatiques dans le domaine politico-diplomatique. Tant que ces actes d'*hostilités* se poursuivent, le conflit demeure dans cette phase même si des actes appartenant manifestement aux phases d'affrontement et d'incitation apparaissent.

Quand un conflit s'atténue, il peut revenir en phase d'incitation ou se poursuivre et atteindre les phases de désengagement, de compromis, de règlement et de collaboration.

Le seuil inférieur de la phase de *désengagement* se caractérise par l'arrêt ou la réduction des activités de la part d'un des protagonistes sur un enjeu principal et un accord au moins limité sur les types d'activités désormais non tolérables dans le conflit. Cela pourra également se traduire par la démobilisation ou le transfert de ressources engagées dans le conflit.

L'acceptation d'un accord partiel, formel ou informel, pour éviter à l'avenir toute action belliqueuse, caractérise la phase de *compromis*. Le compromis peut se produire dans n'importe quel domaine, une réduction des tarifs douaniers contre une dévaluation monétaire par exemple.

La phase de *règlement* est plus précise encore, elle est atteinte quand on est parvenu à un accord sur les incompatibilités fondamentales, lorsqu'une démobilisation s'est produite et enfin lorsqu'une réaffectation de ressources a été effectuée.

En dernier lieu, une action conjointe et positive dans n'importe quel domaine caractérisera la phase de la *collaboration*.

Notons enfin que les auteurs de ce projet sont loin d'être satisfaits des progrès de leurs recherches en ce domaine. Des travaux en cours permettront peut-être d'aboutir à des résultats plus concrets, grâce à l'utilisation d'indicateurs multiples pour mieux démarquer le découpage séquentiel du conflit en phases.

10. L'école des « données événementielles » établit une distinction fondamentale entre des actions de longue durée (par exemple, un blocus) et celles dont l'exécution est réalisée en moins de 24 heures. Le terme utilisé en anglais pour qualifier ces dernières est *discrete*. Il nous paraît donc légitime de rendre cet épithète en français par le terme « diurne ».

B - Une typologie des comportements

En ce qui concerne l'étude empirique des réseaux de comportement dyadiques à l'intérieur des phases d'un conflit, nous nous inspirons largement, nous l'avons dit, des travaux du professeur Azar. Si tous les membres de l'école des données événementielles s'accordent à assembler ces données en ensembles distincts et en catégories particulières permettant une classification des actions par leur contenu, fort peu s'entendent sur la possibilité de classer ces actions en fonction de leur intensité respective. McClelland, par exemple, fait valoir que toute action est multidimensionnelle et complexe et ne peut être introduite dans un continuum qui va de la coopération au conflit¹¹. Les catégories d'actions ne peuvent être évaluées les unes par rapport aux autres; ce qui est important pour la recherche en relations internationales c'est la proportion de catégories d'actions. La distribution des catégories d'actions représente un indicateur plus intéressant des réseaux de comportement en relations internationales que les indices d'intensité qui supposent l'unidimensionalité dans un phénomène multidimensionnel.

Rummel suggère que la coopération et le conflit sont deux ensembles de comportement différents et ne peuvent être évalués unidimensionnellement :

Cette autonomie des comportements conflictuels par rapport aux comportements coopératifs a été réaffirmée dans un grand nombre d'études. Il apparaît comme de plus en plus évident que le conflit et la coopération ne sont pas aux antipodes ou aux extrémités opposées d'un continuum, mais qu'ils sont statistiquement deux dimensions indépendantes des relations internationales¹².

L'accent mis sur l'intensité de l'un ou l'autre type d'action a été la caractéristique de la seconde approche des interactions d'événements; les travaux de Moses¹³, Richman¹⁴, Corson¹⁵, et Azar¹⁶ l'illustrent assez bien. En règle générale, les échelles d'intensité élaborées comprennent une seule ou les deux dimensions. Des études empiriques récentes, celles de Kegley¹⁷ et Munton¹⁸ parviennent à la conclusion de l'unidimensionalité du conflit et de la coopération.

Jugeant la controverse actuelle, un théoricien concluait en ces termes :

Le problème de la dimensionalité des événements n'est pas encore résolu. Les conclusions de McClelland et Hoggard laissent encore sans réponse la question de savoir si conflit et

11. Charles A. MCCLELLAND, « Some Effects on Theory from the International Event Analysis Movement », *Sage Professional Papers in International Studies*, I, 1970, pp. 15-43.

12. Rudolph J. RUMMELL, « U. S. Foreign Relations: Conflict Cooperation and Attribute Distances », Paper presented to the American Political Science Association, Los Angeles, DON Project Research Report n° 41, p. 49.

13. Lincoln MOSES *et al.*, « Scaling Data on Inter-Nation Action », *Science*, 155 (3778), 1967, pp. 1054-59.

14. Alvin RICHMAN, « Issues in the Conceptualization and Measurement of Events Data », Paper presented to the Annual Meeting of the International Studies Associations, New York, 1973.

15. Voir Walter CORSON, « Conflict and Cooperation in East-West Crisis: Measurement and Prediction », Paper presented at the Michigan State University International Events Data Conference, East Lansing, avril 1970.

16. Edward AZAR, « An Analysis of International Events », *Peace Research Reviews*, vol. IV, n° 1, novembre 1970.

17. Charles W. KEGLEY, « An Empirically-Derived Typology of Foreign Policy Output Behavior », *Sage Professional Papers in International Studies*, II, 1973.

18. Don MUNTON, « Waiting for Kepler: Event Data and Relational Model Explanations of Canadian Foreign Policy Behavior », presented to the Annual Meeting of the International Studies Association, New York, 1973.

coopération en tant que comportement dirigé sont en corrélation négative... ou sont deux dimensions indépendantes. Afin de pouvoir vérifier ces deux structures, le comportement dirigé dans une dyade précise doit être l'unité d'analyse... l'hypothèse unidimensionnelle ne prétend pas que les États se contentent d'un comportement se situant à l'une ou l'autre extrême de l'échelle ; elle propose plutôt que dans ses relations avec un autre État, l'une ou l'autre manière d'agir sera caractéristique¹⁹.

Pour un autre auteur, il convient avant d'évaluer l'intensité d'un événement, de le replacer dans le contexte dans lequel il s'inscrit et de lui accorder un poids spécifique variant avec le contexte²⁰.

Nous reconnaissons que toute action ne trouve sa signification qu'à l'intérieur de la relation dyadique et de la phase dans laquelle elle se situe. Par exemple, une menace formulée dans la phase de compromis a clairement une portée plus grande qu'une menace formulée dans la phase d'hostilités. Il est ainsi difficile, nous le concevons, d'élaborer une échelle d'intensité qui soit valable quelles que puissent être les situations et les relations. Nous préférons entreprendre notre étude par un ensemble de catégories génériques rassemblant divers types d'actions. Nous acceptons la classification conflit-coopération comme la plus utile et la plus adéquate pour analyser les réseaux de comportement dans un conflit, ceci étant d'autant plus intéressant que nous cherchons à connaître les courants ascendants et descendants de l'intensité du comportement au travers des phases. Nous utilisons aussi une catégorie d'action neutre, c'est-à-dire une action ni conflictuelle ni coopérative, mais qui se caractérise par des actes et des paroles dont la seule fonction est le maintien du contact entre deux acteurs. Nous distinguons enfin les actes concrets des actes formulés oralement. Ces classifications tiennent compte des résultats obtenus par les analyses empiriques de l'école « des données événementielles ».

C - Définition des types d'action

Nous avons dédoublé chacune des catégories génériques du conflit et de la coopération selon leurs caractéristiques physiques et verbales et chacune des sous-catégories a été divisée elle-même en plusieurs groupes spécifiques où l'intensité décroissante dicte l'ordre. Un conflit est ainsi divisé en trois types de conflit verbal : la menace, le conditionnement négatif et l'incitation, et trois types d'action conflictuelle, le châtement, l'interférence et la mobilisation. La coopération verbale pour sa part comprend trois catégories : la promesse, le conditionnement positif et l'apaisement. Dans les actions de coopération on distingue la co-participation, la récompense, la suspension et la démobilisation. Le tableau ci-après résume ce que nous venons de dire.

Une action conflictuelle est définie comme une action dirigée vers une cible et qui sera perçue par cette dernière comme hostile ; ce type d'action pourra aussi entraîner ou faire naître une sanction négative²¹.

Le comportement verbal hostile se manifestera soit par des menaces, soit par du conditionnement négatif, soit enfin par de l'incitation. Une menace est une action

19. Richard A. BRODY, « International Events: Problems of Measurement and Analysis », *Sage Professional Papers in International Studies*, I, 1972, pp. 45-48.

20. RICHMAN, « Issues in the Conceptualization... », *loc. cit.*

21. CORSON, *op. cit.*

	Conflit	Action neutre	Coopération
Niveau verbal	Menace Conditionnement négatif Incitation	Verbale	Promesse Conditionnement positif Apaisement
Niveau physique	Châtiment Interférence Mobilisation	Physique	Co-participation Récompense Suspension Démobilisation

verbale qui implique une action négative contre la cible si certaines conditions ne sont pas respectées, ces conditions sont exprimées même si les modalités de réalisation de la menace ne le sont pas. Le conditionnement négatif est moins intense que la menace, son impact sur la cible est négatif, mais il ne contient pas l'éventualité d'une action. L'incitation orale comprend toute déclaration verbale inhabituelle qu'un acteur peut formuler pour conditionner sa propre population ou l'environnement extérieur pour accroître le potentiel des ressources qu'il désire engager dans le conflit.

Le comportement conflictuel physique distingue, lui, le châtiment, l'interférence et la mobilisation. Le châtiment qualifie des mesures physiques exécutées dans l'environnement de la cible; l'interférence entraîne des actions négatives qui se produisent à l'extérieur de l'environnement physique de la cible; la mobilisation enfin qualifie l'engagement de ressources internes dans le conflit, ou encore la naissance de changements soudains dans l'environnement.

Une action neutre a pour fonction de maintenir une communication dans une interaction. Ce type d'acte peut prendre des formes physiques ou verbales telles que visites et consultations, ou certains commentaires neutres n'impliquant ni la coopération ni le conflit.

Une action de coopération peut se définir comme toute action dirigée sur une cible et qui pourra être souhaitée par cette dernière ou encore perçue de façon positive. Une action verbale de coopération se compose soit de promesses, de conditionnement positif ou d'apaisement. La promesse implique des bénéfices concrets pour la cible. Le conditionnement positif a un impact bénéfique sur la cible sans toutefois impliquer une action éventuelle. Des accords sur des procédures, des manifestations d'approbation ou de félicitation constituent de bons exemples de conditionnement positif. L'apaisement comprend toute déclaration gouvernementale laissant entendre que la situation conflictuelle s'atténue. Ces déclarations sont soit formulées à l'endroit de la population, soit à l'endroit de l'environnement international. Parmi les actes de coopération, on trouve la co-participation, la récompense, la suspension et la démobilisation. La co-participation implique la réalisation d'objectifs en commun. La récompense a un impact positif sur l'environnement de la cible et n'est pas conditionnelle. La suspension implique la fin de tout acte dont l'impact a été négatif pour la cible. La démobilisation se réfère à toute action gouvernementale inhabituelle impliquant une réaffectation des ressources précédemment engagées dans le conflit.

Les moyens d'identification illustrant chacune de ces catégories ne se veulent pas exhaustifs, ils n'ont pour nous qu'une valeur instrumentale pour la codification des événements. Notre intérêt se fonde beaucoup plus sur les particularités spécifiques des différents types de comportement que sur les moyens d'identification de ceux-ci et,

nous espérons parvenir à des classifications plus larges permettant d'isoler plus utilement l'intensité du comportement.

D - L'intensité de l'action conflictuelle et de l'action de coopération

Nous avons énoncé précédemment les catégories possibles d'événements et pour chacune d'elles nous avons distingué des niveaux d'intensité. Ce que nous désirons en fait obtenir c'est la mise en relation de ces niveaux d'intensité dans le comportement avec les mouvements d'escalade ou de réduction dans un conflit. Tout en étant conscient qu'un seul événement ne peut être évalué en dehors du réseau d'activité dans lequel il s'inscrit et ne voulant pas fonder notre analyse exclusivement sur la fréquence, nous avons élaboré une échelle d'intensité permettant une évaluation d'intensité des comportements du « plus » vers le « moins ». Cette échelle, combinée à la fréquence et au type de ressources impliquées dans l'action, pourra nous fournir une répartition proportionnelle et équilibrée d'actes conflictuels et d'actes de coopération dans chacune des phases des cas étudiés.

Le type de ressources impliquées dans une conduite peut aussi affecter le niveau d'intensité de cette dernière, c'est pourquoi nous suggérons, toute chose étant égale, que toute action impliquant des ressources militaires est susceptible d'être plus intense que celle n'impliquant que des ressources économiques. Dans la même ligne de pensée, on conçoit que les ressources économiques soient suivies par des ressources politico-diplomatiques, suivies finalement elles-mêmes par des ressources socio-culturelles.

Les mesures d'intensité du comportement à l'intérieur d'une phase ou tout au long du conflit seront le résultat du type spécifique de chaque action et du contexte dans lequel elle est exécutée. Les indicateurs d'intensité que nous avons définis plus haut, soit la sévérité, la durée, la répartition, la dynamique, la densité et le déséquilibre, nous permettront un décompte des actes conflictuels et coopératifs en fonction de leur intensité. À titre d'exemple, la distribution nous permettra de connaître la proportion de menace dans un conflit parmi un ensemble d'autres actions ; l'opération peut être exécutée par phases et pour la durée entière du conflit ²².

E - Les réseaux d'actions et les phases du conflit : l'énoncé théorique

Il convient de remarquer que la littérature dans le domaine des conflits ne s'est pas préoccupée ou fort peu des réseaux de comportements à l'intérieur des différentes phases d'un conflit. La critique de Kurt Finsterbusch ²³ à ce sujet nous paraît extrêmement pertinente. Finsterbusch remarque en effet que dans aucun projet

22. Pour le calcul du déséquilibre, nous utiliserons le coefficient élaboré par Irving L. JANIS et Raymond PADNER, « The Coefficient of Imbalance » dans Harold D. LASSWELL *et al.*, *Language of Politics: Studies in Quantitative Semantics*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1965, pp. 153-72, coefficient calculé ainsi :

$$C \text{ pos} = \frac{a^2 - ab}{(a + b + c)^2} \text{ ou } a > b$$

$$C \text{ neg} = \frac{ab - b^2}{(a + b + c)^2} \text{ ou } a < b$$

a = actes de coopération
b = actes conflictuels
c = actes neutres.

23. Kurt FINSTERBUSCH, « The Limits of Events Interaction Data : Practical, Statistical and Theoretical », Paper presented to the Annual Meeting of the International Studies Association, New York, 1973, p. 10.

utilisant les « données événementielles » on ne semble accorder une importance aux différentes phases caractérisant une relation dyadique et aux divers groupes d'action de coopération ou de conflit à l'intérieur de ces phases.

Nous avons tenu compte de cette critique et c'est la raison pour laquelle nous insistons sur l'agrégation de conduites dans un temps donné, afin de pouvoir repérer des comportements spécifiques propres à la nature d'une phase. C'est ainsi, par exemple, que l'on s'attend à trouver dans une phase d'affrontement des actes nombreux de conditionnement négatif, accompagnés d'actes d'interférences. C'est ainsi encore, on peut le supposer, que la phase de désengagement se caractérisera par quelques actes de conditionnement positif mais surtout par une fréquence importante d'actions d'apaisement, de démobilisation et de gestes de coopération et de suspension. Un des buts de cette recherche est de tester empiriquement ces hypothèses ; s'il est démontré avec suffisamment de rigueur que certains types de conduite caractérisent nettement certaines séquences du conflit, nous aurons là un instrument utile pour la prédiction de l'escalade ou de la réduction.

II - LES VARIABLES INDÉPENDANTES COMME VARIABLES PRÉDICTIVES

A - Les objectifs

Nous avons noté en introduction l'importance que nous accordons à la notion d'objectif et le caractère original que son introduction dans l'analyse coopérative des conflits pourrait présenter. Nous partons du principe que les objectifs des dirigeants d'un acteur international reflètent leurs normes, valeurs et intérêts. Nous définissons en outre les objectifs comme l'expression par laquelle les dirigeants d'un État s'attendent à ce que la configuration interne et externe de l'environnement se conforme à leur désir et volonté. Tout objectif implique par ailleurs, une action qu'elle soit potentielle ou réelle, pour parvenir à la réalisation de la situation souhaitée²⁴.

1 - LES FONCTIONS DES OBJECTIFS ET LEURS OBJETS

On peut établir une classification des objectifs à partir de quatre fonctions qui les caractérisent. Tout objectif se réfère selon nous à une fonction de *protection*, de *rétablissement*, d'*acquisition* et de *dénégation*. Un État peut chercher en effet à protéger, à préserver, à maintenir ce qu'il possède depuis longtemps ou depuis peu et ce à quoi il attache de l'importance. Un acteur international peut également chercher à acquérir ou obtenir un objet ou une situation qui échappe à son contrôle. La réalisation de cet objectif représentera pour lui un gain. Le rétablissement est la fonction qui caractérise la mieux tous les objectifs formulés dans les conflits d'irréductibilité. En règle générale l'unité étatique convoitera une situation ou un objet qu'elle possédait jadis²⁵. Un État enfin pourra entreprendre de priver une cible de ressources qu'elle possède déjà ou souhaite posséder, d'où la fonction de dénégalation.

Les fonctions des objectifs sous-tendent nécessairement des types d'objets et d'enjeux spécifiques. Nous distinguons cinq types d'enjeux.

24. E. Azar reprend dans les mêmes termes la définition d'objectifs que nous formulons : voir E. AZAR dans *Peace Research Reviews*, *op. cit.*

25. Wolfram F. HANRIEDER, « Actor Objectives and International Systems », *Journal of Politics*, 27, 1965, pp. 109-32.

C'est ainsi que des objectifs peuvent se référer à la dimension *territoriale*. L'intégrité du territoire, le contrôle de couloirs aériens, de voies maritimes seront de bons exemples de ce type d'enjeu.

D'autres objectifs peuvent poser le problème du *contrôle politique*, ce contrôle pouvant concerner celui de la population, de la légitimation d'une institution, ou encore, à titre d'exemple, celui du maintien en place de certaines personnalités.

Les *ressources physiques* constituent un enjeu dont les formes principales portent sur les ressources naturelles, les transports, les communications, l'infrastructure en général.

Les objectifs d'un État peuvent se rapporter à la dimension du système international. Les objectifs formulés, dont l'objet sera *systémique*, seront de nature moins concrète et moins palpable que les autres. Ils se référeront aux rôles des unités dans le système, à la qualité de leurs interactions, aux problèmes du changement ou du maintien des organisations internationales ainsi qu'aux questions de statut et de prestige. Le problème de la stratification des États a fait l'objet d'un nombre important de recherche en relations internationales; les différents auteurs ont fait valoir que l'affirmation du statut ou sa remise en cause pouvaient donner naissance à des situations conflictuelles, en particulier avec des puissances d'un rang plus élevé dans le système international. Les travaux de Maurice East²⁶ et Michael Wallace²⁷ ont confirmé cette hypothèse.

Les objectifs peuvent enfin concerner les *ressources humaines* ou des personnes et collectivités. Ceci peut inclure des associations ou groupes de personnes tel que le personnel des forces armées, des prisonniers de guerre, des hommes d'affaires, des syndicats ou des minorités ethniques, des groupes linguistiques ou religieux, etc. Nous pensons que tous les objectifs d'un acteur dans une situation de conflit peuvent se classer naturellement dans une ou plusieurs de ces cinq catégories d'objets décrites.

2 - LES TYPES D'OBJECTIFS

Nous avons défini un conflit comme la poursuite simultanée d'objectifs incompatibles. Il convient toutefois d'isoler ces objectifs incompatibles de la masse des autres objectifs formulés par les protagonistes d'un conflit. L'incompatibilité se situe à l'intérieur d'un phénomène d'interaction; les objectifs d'un acteur deviennent incompatibles avec ceux d'un autre seulement lorsque les deux ensembles d'objectifs se trouvent directement opposés. L'analyse des réseaux d'objectifs dyadiques et des fonctions de chacun d'eux dans l'éventail des objectifs des deux opposants permet de dégager l'incompatibilité²⁸.

L'incompatibilité des objectifs entre deux protagonistes se manifeste lorsque ces objectifs portent sur un objet commun, ou sur plusieurs objets dans un espace donné, et quand le gain de l'un représente une perte pour l'autre. La matrice des gains et des pertes peut être symétrique ou asymétrique.

26. Maurice A. EAST, « Status Discrepancy and Violence in the International System: An Empirical Analysis », dans J. N. ROSENAU (éd.), *The Analysis of International Politics*, op. cit., pp. 299-319, et du même auteur: « Rank-Dependant Interaction and Mobility: Two Aspects of International Stratification », *Peace Research Society Papers* 14, 1969, pp. 113-28.

27. Michael D. WALLACE, « Status, Formal Organization and Arms Levels as Factors Leading to the Onset of War, 1920-1964 », dans B. RUSSETT (éd.), *Peace, War and Numbers*, Beverly Hills, Sage, 1972, pp. 49-70.

28. Un manuel précis a été élaboré par les auteurs de ce projet pour codifier les objectifs incompatibles.

Il y a présence d'objectifs compatibles, d'autre part, lorsque les deux membres de la dyade concentrent leur intérêt sur un objet identique, ou sur plusieurs objets dans un espace déterminé, et où tous deux doivent coopérer pour parvenir à leurs fins. La matrice des gains peut être symétrique ou asymétrique.

Tous les autres objectifs doivent être considérés comme non liés et divergents au sens physique du terme, dans la mesure où les enjeux impliqués sont différents pour chacun des acteurs et ne se traduiront ni par un gain ni par une perte pour l'un ou pour l'autre²⁹.

L'incompatibilité et la compatibilité des objectifs ne se manifesteront pas seulement par la nature de l'enjeu convoité mais aussi et surtout par la fonction assignée à chaque objectif. Six couples de fonctions traduisent assez bien l'incompatibilité des objectifs, ce sont :

- a) acquisition-protection
- b) protection-dénégation
- c) acquisition-acquisition
- d) acquisition-dénégation
- e) dénégalion-dénégalion
- f) protection-protection

De ces six combinaisons possibles, seules les couples acquisition-acquisition, protection-protection, et dénégalion-dénégalion pourront traduire une compatibilité dans les objectifs.

3 - LE CALCUL DE L'INTENSITÉ DES OBJECTIFS COMPATIBLES ET DES OBJECTIFS INCOMPATIBLES

Nous pensons qu'une évaluation même relative de l'intensité des réseaux d'objectifs incompatibles pourra constituer un important indicateur dans la prédiction de l'aggravation d'un conflit ou de son atténuation.

Cette intensité peut s'évaluer additivement en considérant la combinaison des trois critères suivants : le type d'objet ou d'enjeu en cause, la nature de la fonction que sous-tend l'objectif et le degré de volonté manifesté par un gouvernement pour atteindre cet objectif.

S'il est possible, en premier lieu, d'élaborer une classification des types d'enjeux en fonction du plus haut degré d'incompatibilité engendré, nous pensons que les enjeux territoriaux doivent obtenir le rang le plus élevé. La littérature en relations internationales tend à démontrer qu'un enjeu territorial est le plus susceptible d'entraîner une escalade dans un conflit³⁰.

Parmi les autres objets sur lesquels peuvent se cristalliser les objectifs de deux acteurs, les enjeux appartenant au contrôle politique pourront se classer au second rang après les enjeux territoriaux. Nous distinguerions ensuite les objets impliquant des ressources physiques, puis ceux impliquant des considérations à caractère universel ou systémique, et enfin ceux se rapportant aux ressources humaines. L'emploi du conditionnel nous paraît ici de rigueur dans la mesure où nous sommes en

29. À la différence des objectifs compatibles et incompatibles dont l'intensité peut être évaluée, il n'est pas possible de mesurer, à l'intérieur du contexte dyadique, l'intensité des objectifs non liés puisque par définition ceux-ci se concentrent sur des objets non identiques.

30. Konrad LORENZ, *On Aggression*, London, Methuen, 1966.

voie d'établir par des tests statistiques une échelle d'intensité permettant une évaluation de ces divers types d'enjeux.

L'introduction du deuxième critère d'intensité, soit la nature de la fonction des objectifs, appelle la même prudence. Nous pensons qu'une classification peut être établie pour déterminer l'importance des couples de fonctions antagonistes ou incompatibles les uns par rapport aux autres. Il nous paraît *a priori* logique de penser, à titre d'exemple, que le couple acquisition-protection est beaucoup plus susceptible de mener à l'escalade que le couple acquisition-acquisition. Là encore, répétons-le, une échelle d'intensité est plausible, en d'autres termes il est possible d'accorder un poids spécifique à chaque couple de fonctions; ceci a été déjà réalisé par les auteurs du projet qui se réservent encore le temps d'éprouver avec plus de précision cette échelle.

Le troisième critère de l'intensité qui est la recherche de degré de volonté manifesté par les dirigeants pour parvenir à la réalisation des objectifs nous paraît, paradoxalement puisque nous introduisons une dimension subjective, plus facile à mesurer. Nous calculerons en effet, cette volonté attachée à la réalisation d'objectifs, par la fréquence de formulation de cet objectif à l'intérieur d'une période de temps donnée.

Il est donc possible, pensons-nous, de parvenir, en tenant compte des trois critères énoncés, à une mesure de l'intensité des objectifs incompatibles. Dans le calcul proprement dit de l'échelle d'intensité, il est accordé à chaque objet, à chaque fonction et à chaque indice de manifestation de la volonté, des poids particuliers. Les techniques proposées font donc appel ici à la constitution d'un index additif pur et simple.

Nous soulignons que le même raisonnement et les mêmes techniques permettront un calcul de l'intensité des objectifs compatibles.

4 - LE PROFIL INCOMPATIBILITÉ-COMPATIBILITÉ ET LE CONTEXTE DANS LEQUEL IL S'INSCRIT

La démarche précédente permet le calcul d'un niveau d'intensité aussi bien pour les objectifs incompatibles que pour les objectifs compatibles. L'étape suivante doit permettre logiquement de pondérer ces deux niveaux d'intensité et d'en dégager une moyenne afin de parvenir à savoir si dans le profil des objectifs, l'incompatibilité prime la compatibilité ou réciproquement. Le calcul de cette moyenne nous est fourni par le rapport suivant qui varie de 1.00 à -1.00 :

$a-b$, où a = la mesure de l'intensité des objectifs compatibles

$a+b$, où b = la mesure de l'intensité des objectifs incompatibles.

L'intensité des objectifs incompatibles sera la plus élevée quand le décompte sera le plus proche de -1.00.

Le profil incompatibilité-compatibilité qui se dégage ainsi ne trouve son sens que s'il est replacé dans le contexte de la situation conflictuelle. Le contexte est lié à la notion de distance historique sur laquelle nous reviendrons plus loin. Nous le définissons ici comme la nature de l'arrière-plan historique qui a caractérisé durant les vingt dernières années les relations entre deux unités étatiques avant le début du conflit. Le contexte sera positif si ces relations sont demeurées pacifiques ou indifférentes; il sera négatif si des différends sérieux sont venus assombrir ces relations.

B - La mise en relation des objectifs comme variable prédictive avec la variable dépendante

Le titre du présent paragraphe précise bien une opération que nous croyons nouvelle et qui caractérise notre projet. Nous avons précisé ci-dessus les difficultés de définir les phases d'une façon purement « comportementale ». Nous avons ajouté, de plus, que nous nous attendons, d'un point de vue théorique, à trouver à l'intérieur de ces phases des agrégations de comportements spécifiques, selon le degré d'intensité de l'incompatibilité des objectifs. Nous poussons ici plus loin notre pensée pour affirmer que cette proposition est en fait relative, et qu'il faut également tenir compte du contexte positif ou négatif à l'intérieur duquel s'inscrit le conflit pour mieux prédire à la fois les comportements et les phases du conflit. Il est bon de rappeler que les critères de détermination des phases restent encore à affiner et il est possible que nous incluons d'autres indicateurs; le lecteur voudra donc bien ne considérer que l'aspect heuristique du tableau suivant :

<i>Incompatible</i>			
	Haut	Moyen	Bas
Contexte négatif	Hostilités	Affrontement	Incitation ou apaisement
Contexte positif	Affrontement	Incitation verbale et physique	Incitation et apaisement verbal

<i>Compatible</i>			
	Bas	Moyen	Haut
Contexte négatif	Désengagement	Compromis	Règlement (par la force ou par un accord)
Contexte positif	Compromis	Règlement (par un accord)	Collaboration

Le tableau indique en fonction de la nature du contexte et de l'intensité des objectifs incompatibles ou compatibles à quelle phase l'on peut s'attendre dans l'évolution d'un conflit. Il convient également de percevoir cette approche sous un aspect dynamique puisqu'il devient possible ainsi de prévoir, en fonction de la variation de l'intensité des objectifs, vers quelle phase l'on s'achemine et par là-même de connaître les conduites susceptibles d'être adoptées par les protagonistes de la dyade étudiée.

Ce que, toujours sur le plan de la dynamique des conflits, ce tableau ne révèle pas, c'est l'impact de la gamme des objectifs. Nous examinerons donc à chaque fois la question de savoir si la dispersion ou la concentration des objectifs facilite le passage d'une phase à une autre. La dispersion caractérisera un ensemble d'objectifs impliquant deux ou un nombre supérieur de groupes d'enjeux, alors que la concentration caractérisera deux ou moins de deux groupes d'enjeux. Il est plausible

de penser que la dispersion engendrera une évolution du conflit vers des phases opposées, soit celle de l'hostilité et de la collaboration et qu'en revanche la concentration entraînera le conflit vers des phases intermédiaires. L'on peut également envisager que dans un contexte positif les objectifs incompatibles seront concentrés alors que dans un contexte négatif ceux-ci seront plus dispersés.

Si l'on aborde enfin le problème des crises en relations internationales et que l'on retient la définition de Charles Hermann selon laquelle une crise se caractérise par une soudaine menace des objectifs vitaux des dirigeants d'une unité étatique et ne leur laisse qu'un court laps de temps pour y faire face³¹, il est logique de penser que celles-ci pourront survenir dans n'importe quelle phase de la situation conflictuelle. Dépendant du contexte des objectifs concernés et de la phase dans laquelle elle se produit, une crise pourra vraisemblablement entraîner, par exemple, une escalade si elle survient dans une phase d'incitation s'inscrivant dans un contexte négatif. Il n'est pas sûr qu'une aggravation d'un conflit soit la conséquence de cette même crise se situant dans un contexte positif.

Notons aussi que nous ne prétendons aucunement que le scénario d'un conflit puisse se dérouler selon l'ordre des phases sélectionnées ici. L'aggravation ou la réduction du conflit peut survenir quelle que soit la phase; nombreux sont les conflits qui, par exemple, n'atteignent pas la phase de l'affrontement, celle du compromis ou celle du règlement. Nombreux sont également les conflits dont l'évolution indique un passage de la phase d'incitation à la phase des hostilités puis un retour à la situation *ante*.

La richesse de l'approche que nous venons de décrire et les applications précises actuelles devraient nous permettre de démontrer empiriquement la pertinence des hypothèses suivantes:

Hypothèse 1. Plus grande est l'intensité et la dispersion d'objectifs incompatibles, plus grand sera le danger d'une escalade.

Hypothèse 2. Plus basse est l'intensité et plus grande est la concentration d'objectifs incompatibles, plus grande sera la chance d'une atténuation du conflit.

Hypothèse 3. Plus les objectifs non liés sont concentrés et plus important est leur déséquilibre numérique pour chacun des protagonistes, plus grand sera le danger d'une escalade.

Hypothèse 4. Plus les objectifs non liés sont dispersés, et plus proche leur importance numérique pour chacun des protagonistes, plus grande sera la chance d'une atténuation du conflit.

Hypothèse 5. Plus les objectifs incompatibles seront concentrés sur des enjeux territoriaux et des enjeux impliquant le contrôle politique, plus grand est le danger d'une escalade.

Hypothèse 6. Plus les objectifs incompatibles seront concentrés sur des enjeux systémiques et des enjeux impliquant le contrôle de ressources humaines, plus grande sera la chance d'une atténuation du conflit.

31. Charles F. HERMANN, « International Crisis as a Situational Variable » dans J. N. ROSENAU (éd.), *International Politics and Foreign Policy*, op. cit., pp. 409-421.

Hypothèse 7. Plus grand sera le nombre d'objectifs incompatibles se rapportant aux couples de fonction : protection-acquisition, protection-dénégation, acquisition-acquisition, protection-rétablissement, plus grand sera le danger d'escalade.

Hypothèse 8. Plus grand sera le nombre d'objectifs incompatibles se rapportant aux couples de fonction acquisition-dénégation, plus grande sera la chance d'une atténuation du conflit.

C - Les variables écologiques comme variables de prédiction

La littérature en relations internationales consacrée à l'étude des attributs d'un État est fort abondante ; tout aussi nombreux sont les travaux récents qui ont tenté de démontrer l'influence de ces variables écologiques sur le comportement d'un acteur international. Cette démarche est classique, elle est, croyons-nous, indispensable mais ne constitue qu'un volet du projet de recherche. Ces variables écologiques peuvent être très nombreuses, il convenait d'en distinguer trois groupes principaux susceptibles d'en omettre que fort peu. Trois groupes de variables sont ici considérés, les capacités, la distance et la polarisation.

1 - LE CARACTÈRE PRÉDICTIF DES VARIABLES ÉCOLOGIQUES

Les études effectuées dans ce domaine paraissent révéler de profondes divergences quant à la nature de l'influence que peuvent exercer les capacités sur les conduites réciproques des acteurs dans un conflit dyadique. Même au niveau systémique, il ne semble point y avoir d'accord sur les effets qu'engendre dans les conduites conflictuelles la notion de la répartition systématique des capacités. David J. Singer considéré comme l'un des auteurs ayant une connaissance la plus exacte du sujet avoue lui-même que :

certains prédisent que les guerres seront moins nombreuses si une situation équilibrée prévaut dans le système international. D'autres pensent que les guerres seront moins nombreuses si la hiérarchie dans le système international est affirmée et si la puissance est concentrée dans les mains de quelques États³².

Il est bien connu que des auteurs comme Morgenthau³³ soutiennent la première hypothèse alors que, par exemple, Shuman³⁴ et Organski³⁵ soutiennent la seconde. Des études empiriques récentes montrent à l'évidence qu'en fait les deux hypothèses sont valables et complémentaires et que tout dépend de la façon dont on aborde l'étude du conflit³⁶. R. Barringer, après une analyse portant sur dix-huit conflits dyadiques parvient à la conclusion selon laquelle c'est bien l'équilibre plutôt que le déséquilibre de la puissance militaire qui favorise la naissance d'un conflit. Nous

32. David J. SINGER, Stuart BREMER et John STUCKEY, « Capability Distribution, Uncertainty and Major Power War, 1920-1965 », dans B. RUSSETT (éd.), *Peace, War and Numbers*, Beverly Hills, Sage Publications, 1972, p. 19.

33. Hans MORGENTHAU, *Politics Among Nations, The Struggle for Power and Peace*, Alfred A. Knopf, New York, 1948.

34. Frederick L. SCHUMAN, *International Politics*, New York, McGraw-Hill, 1941.

35. A. F. K. ORGANSKI, *World Politics*, New York, Alfred Knopf, 1961.

36. Voir Michael HAAS, « International Subsystems : Atability and Polarity », *American Political Science Review*, vol. 69, n° 1, 1970, pp. 98-123 ; Jack E. VINCENT et Edward W. SCHWERIN, « Ratios of Force and Escalation in a Game Situation », *Journal of Conflict Resolution*, 15, n° 4, 1971, pp. 489-511.

savons que les principes de la dissuasion reposent sur une démonstration diamétralement opposée.

La variable écologique de « distance » qui recouvre les différences et similitudes des attributs sociaux, économiques, géographiques et politiques de deux acteurs, est elle-même au centre d'une controverse parmi les auteurs en relations internationales. Aucun consensus n'a été atteint sur les types d'incidence que peuvent avoir ces différences ou similitudes sur la conduite d'un État, aucun indicateur enfin n'a été élaboré pour mesurer ces différences et similitudes. En ce qui concerne ainsi la contiguïté géographique, il est de tradition de considérer celle-ci comme facteur de conflit potentiel. Des études récentes sont encore venues confirmer cette hypothèse³⁷. D'autres analyses empiriques, en revanche, ont montré que la contiguïté géographique favorise entre les peuples l'apparition de relations fonctionnelles menant à des mécanismes d'intégration. Le développement d'échanges de toute nature entre deux peuples, la création et la participation commune à des organisations intergouvernementales pourraient illustrer les effets de la contiguïté³⁸. Quant à la distance économique et politique la théorie de l'intégration fait valoir que plus les liens politiques et économiques sont étroits et complémentaires, moins il y a de chance de voir les rapports entre deux acteurs dégénérer en conflit³⁹. Werner Levi fait observer que des relations pacifiques résultant d'un échange habituel et d'une complémentarité économique auront une influence déterminante sur toutes les formes de conduite que pourront adopter deux acteurs entre eux⁴⁰. D'autres auteurs contredisent ces hypothèses et affirment qu'un niveau technologique équilibré entre deux unités est plus susceptible de mener au conflit⁴¹. L'importance des échanges commerciaux constitue également un des thèmes de la controverse ; pour certains, le commerce favorise dans une certaine mesure les mécanismes d'intégration⁴² alors que pour d'autres il est une des causes des conflits interétatiques⁴³.

Un troisième type de distance, celui de similitude socio-culturelle, semble moins controversé et la plupart des auteurs s'accordent à constater que des groupes identiques culturellement ont beaucoup moins de chance de voir leurs relations dégénérer en conflit⁴⁴.

La polarisation, dernière des variables écologiques que nous considérons, suggère que la structure du système international peut faciliter et prédire les risques de

37. Voir Jean PERRET, *les Mutations de la guerre moderne*, Paris, Payot, 1962 ; Bruce M. RUSSETT, *International Regions and the International System*, Chicago, Rand McNally, 1967 ; James N. ROSENAU et Garry D. HOGGARD, « Foreign Policy Behavior in Dyadic Relationships : Testing a Pre-Theoretical Extension », Paper presented at the Annual Meeting of the International Studies Association, San Juan, 1971.

38. Steven J. BRAMS, « Transaction Flows in the International System », *American Political Science Review*, vol. 60, n° 4, 1966, pp. 880-98 et Bruce M. RUSSETT, 1967, *op. cit.*

39. P. E. JACOB and H. TEUNE, « The Integrative Process : Guidelines for Analysis of the Bases of Political Community », dans P. JACOB and J. TOSCANO (éd.), *The Integration of Political Communities*, Philadelphia, Lippincott, 1964, pp. 1-45.

40. Warner LEVI, « On the Causes of Peace », *Journal of Conflict Resolution* 8, n° 1, 1964, p. 23.

41. Quincy WRIGHT, *A Study of War*, Chicago, University Press of Chicago, 1942, p. 1 256.

42. Karl DEUTSCH *et al.*, *France, Germany and the Western Alliance*, New York, Charles Scribner and Son, 1967, p. 157.

43. Bruce N. RUSSETT, *International Regions and the International System*, Chicago, Rand McNally, 1967, p. 200.

44. P. E. JACOB et H. TEUNE, *op. cit.* ; Dean G. PRUITT et R. C. SNYDER (éd.), *Theory and Research on the Causes of War*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1969.

guerres⁴⁵. Cette corrélation entre la nature du système et les risques du conflit dépend en fait de la période considérée. Une polarisation se définissant par une configuration systémique caractérisée par la présence d'un réseau intense d'alliances démontrera négativement cette corrélation pour le XIX^e siècle alors que cette corrélation sera positive au XX^e siècle⁴⁶.

Une autre définition de la polarisation se réfère à l'intervention de puissances majeures dans un conflit dyadique. Les études sur les conflits ont assez bien démontré que c'est par personnes interposées que les grandes puissances confrontent leurs objectifs incompatibles réduisant ainsi entre elles les risques d'un affrontement direct mais augmentant ceux de l'escalade dans les conflits locaux⁴⁷.

Richard Barringer a confirmé également l'importance de l'introduction d'une grande puissance dans un conflit dyadique⁴⁸. Plus l'intervention serait importante, plus seraient accrus les risques d'escalade et réciproquement.

2 - LES CAPACITÉS

En dépit de la controverse que suscite, nous l'avons vu, cette variable, nous pensons pour notre part qu'à l'intérieur d'un conflit dyadique une asymétrie plutôt qu'une symétrie dans les capacités pourra accroître les risques d'escalade. Les hypothèses suivantes seront mises à l'épreuve :

Hypothèse 9. Plus importante sera l'asymétrie des capacités de chacun des protagonistes dans un conflit dyadique, plus grands seront les dangers d'une escalade.

Hypothèse 10. Plus importante sera la symétrie des capacités de chacun des protagonistes dans un conflit dyadique, plus grande sera la chance d'une atténuation du conflit.

Dans l'élaboration d'un index pour évaluer la puissance respective de chaque État, nous nous sommes appuyés sur les travaux de Singer, Bremer et Stuckey⁴⁹ ainsi que sur l'inventaire des indicateurs de puissance de Knorr⁵⁰.

L'index auquel nous sommes parvenus se compose des variables suivantes calculées par périodes quinquennales depuis 1945 :

- a) Dépenses militaires
- b) Dépenses militaires pour chaque homme des forces armées
- c) Effectif des forces armées
- d) Consommation d'énergie

45. Richard ROSECRANCE, *Action and Reaction in World Politics*, New York, Little Brown, 1964.

46. Melvin SMALL and J. D. SINGER « Alliance Aggregation and the Onset of War, 1915-1945 » dans J. David SINGER (éd.), *Quantitative International Politics*, Free Press, New York, 1968.

47. Oran YOUNG, « Intermediaries and Interventionists: Third Parties in the Middle East Crisis », *International Journal*, XXIII, n° 1, 1967, pp. 52-73 et « Intermediaries: Additional Thoughts on Third Parties », *Journal of Conflict Resolution*, XVI, n° 1, pp. 51-65.

48. BARRINGER, *op. cit.*

49. SINGER, *op. cit.*, 1972; Stuart BREMER, et John STUCKEY, 1972, « Capability Distribution, Uncertainty and Major Power War, 1920-1965 », dans B. RUSSETT (éd.), *Peace, War and Numbers*, *op. cit.*, pp. 19-48.

50. Klaus KNORR, « Notes and the Analysis of National Capabilities », dans James N. ROSENAU *et al.* (éd.), *The Analysis of International Politics*, New York, Free Press, 1972, pp. 175-86, et *Military Power and Potential*, Lexington, Mass., Heath Lexington Books, 1970.

- e) P.N.B. par habitant
- f) Commerce international.

Afin d'uniformiser les mesures obtenues pour chacune de ces variables et pour chaque secteur, la part de chaque État, calculée en pourcentage, est évaluée par rapport au total mondial de chacune des six variables considérées⁵¹. Un chiffre final est obtenu par acteur en combinant le pourcentage de chacune des variables. Nous pensons obtenir un niveau identique de capacités entre deux protagonistes lorsque le rapport de la puissance chiffrée sera inférieur à 1.25, une disparité majeure lorsque le rapport sera compris entre 1.26 et 2.0, et une très importante asymétrie lorsque le rapport sera supérieur à 2.0.

3 - LA DISTANCE

La notion de distance dont, nous l'avons vu, le caractère prédictif est encore controversé, se distingue par quatre mesures différentes, à savoir la contiguïté géographique, la distance économique et politique, la distance culturelle et aussi la distance historique, dont la définition correspond à celle du contexte que nous avons décrit plus haut. En dépit des contradictions dans la littérature, nous croyons que, mise à part la contiguïté géographique, toute similarité dans les autres facteurs devrait faciliter la réduction des conflits dyadiques. Nous pensons démontrer les hypothèses suivantes :

Hypothèse 11. Plus est importante la contiguïté géographique et plus élevées sont les distances culturelles, politiques et économiques, plus grands seront les dangers de l'escalade.

Hypothèse 12. Plus importante se trouve la distance géographique et plus proche sont les distances culturelles, politiques et économiques, plus grandes sont les chances de l'atténuation du conflit.

La distance géographique est définie par la proximité régionale ou par la présence de frontières communes ; la distance économique est calculée en fonction de la part réciproque de chacun des acteurs dans leurs relations commerciales pour les vingt années précédant le début du conflit ; la distance politique s'analyse en fonction des appartenances communes à des organisations régionales ou alliances similaires ; la distance culturelle se mesure enfin par l'absence ou la présence de groupes ethniques, linguistiques et religieux identiques.

4 - LA POLARISATION

Nous avons souligné en introduction l'importance du niveau d'analyse que nous entendons privilégier : la dyade. Notre notion de polarisation se situe à mi-chemin entre la dyade et le système international, en ce sens que nous circonscrivons les dimensions du conflit au système dyadique conflictuel. Celui-ci inclut *ipso facto* les puissances tierces intervenantes dans le conflit. Nous excluons donc de la notion de polarisation les États neutres ou encore ceux dont la seule prise de position a été de faire une déclaration à propos du conflit. Nous incluons cependant tous les États qui, au cours des deux années qui ont précédé le déclenchement du conflit, ont fourni à l'une ou l'autre des parties au conflit, une assistance économique ou militaire.

51. Toutes les données et tous les chiffres sont extraits du A.C.D.A. Annual on World Military Expenditures, du SIPRI Yearbook, U. N. Statistical Yearbook et Military Balance (IISS).

La typologie que nous avons élaborée distingue le conflit non polarisé, où aucune puissance n'est intervenante, du conflit monopolarisé et asymétrique, où une seule puissance importante est impliquée auprès d'un seul protagoniste. Si une grande puissance intervient auprès des deux parties au conflit, celui-ci est dit monopolarisé et symétrique. Dans le cas où chaque acteur de la dyade est soutenu par une grande puissance, nous sommes en présence d'un conflit bipolarisé. Cette bipolarisation peut être symétrique ou asymétrique suivant le degré d'intervention de chacune des grandes puissances. Même si plusieurs grandes puissances interviennent auprès de chacune des parties, nous parlerons encore de conflit bipolarisé plutôt que de multipolarisation. Ces distinctions nous donnent dans le découpage suivant des types de polarisation :

- a) monopolarisé
- b) monopolarisé-asymétrique
- c) monopolarisé-symétrique
- d) bipolarisé-asymétrique
- e) bipolarisé-symétrique.

Différents indicateurs seront utilisés pour mesurer le degré de polarisation, à savoir le niveau d'aide économique et militaire, le nombre de forces armées des puissances étrangères stationnées qui qualifie la relation « patron-client », et le niveau d'interdépendance économique à l'intérieur de cette même relation.

La littérature théorique et empirique sur la polarisation dans les conflits interétatiques dyadiques s'accorde à constater la relation existant entre le soutien externe et les risques d'escalade. Ce n'est que dans des conditions bien particulières et dans les phases ultimes d'un conflit que l'intervention des grandes puissances peut favoriser les chances de réduction d'un conflit. Nous tenterons de mettre à l'épreuve les hypothèses suivantes :

Hypothèse 13. Plus l'appui des grandes puissances est de nature asymétrique et plus il est considérable, plus grands sont les risques d'escalade.

Hypothèse 14. Plus l'appui des grandes puissances est de nature asymétrique et plus il est faible, plus grandes sont les possibilités de la réduction de la violence du conflit.

Hypothèse 15. Plus l'appui des grandes puissances est de nature symétrique, dans des conditions où les protagonistes de la dyade possèdent un niveau similaire de capacités, moins sont probables les possibilités d'escalade ou de réduction de la violence.

D - Le comportement comme variable indépendante et prédictive

L'introduction du comportement comme variable explicative dans les modèles d'action-réaction est d'un usage courant. Des études empiriques récentes ont confirmé la pertinence du schéma stimulus-réaction (Sr-sR)⁵². Pour certains auteurs la

52. Voir par exemple Edward AZAR, « Profiling and Predicting Patterns of International Interactions: A Signal Accounting Model », Paper presented at the American Political Science Association Annual Meeting, Los Angeles, 1970; Warren R. PHILLIPS, « The Conflict Environment of Nations: A Study of Conflict Inputs to Nations in 1963 » dans J. WILKENFELD (éd.), *Conflict Behavior and Linkage Politics*, op. cit., pp. 124-184 et « The Dynamics of Behavioral Action Reaction in International Conflict », *Peace Research Society Papers*, XVII, 1970, pp. 31-46.

conduite d'une nation peut être prédite par l'examen de son comportement antécédent. S'inspirant de la théorie des organisations, plusieurs auteurs ont fait valoir que le phénomène de l'inertie bureaucratique pouvait expliquer ce type de comportement. Schématiquement, ces auteurs partent de l'hypothèse selon laquelle le comportement de A envers B est la conséquence de la conduite antérieure de A envers B pour un même objet⁵³.

Il a déjà été souvent démontré que le comportement, considéré comme variable prédictive, tend à créer un engrenage de conduites menant à une impasse ou favorisant nettement l'escalade. Il n'a toutefois pas été établi si ces effets se manifestaient à l'intérieur d'un conflit dyadique ou dans certaines conditions bien précises. D'autres auteurs rejettent ces hypothèses en indiquant qu'en fait les dirigeants d'une nation s'adaptent à l'environnement externe et interne ne se laissant pas par là enfermer dans des processus d'automatisme⁵⁴.

Nous retiendrons ces hypothèses contradictoires afin de tenter d'en démontrer la pertinence lorsque l'on rapprochera les types de comportement des risques d'escalade ou des chances d'atténuation d'un conflit.

Les hypothèses suivantes seront ainsi soumises à l'analyse :

Hypothèse 16. Un ensemble de réactions négatives se manifestant par des gestes et des paroles hostiles tend à favoriser l'escalade dans un conflit.

Hypothèse 17. Plus la proportion d'actes négatifs est élevée par rapport aux paroles hostiles, plus les dangers d'escalade sont grands.

Hypothèse 18. Un ensemble de réactions positives est susceptible de tendre vers la réduction d'un conflit.

Hypothèse 19. Plus la proportion d'actes positifs est élevée par rapport aux paroles amicales, plus les chances de l'atténuation du conflit sont grandes.

Dans les applications empiriques actuelles du modèle, la même méthodologie et les mêmes techniques sont appliquées à l'analyse du comportement comme variable indépendante qu'au comportement comme variable résultante.

CONSIDÉRATIONS FINALES

À ce stade de notre réflexion et de l'élaboration de ce projet une conclusion ne s'impose pas. Il convient toutefois de mentionner que les promoteurs de cette recherche s'attacheront à une démonstration rigoureuse des hypothèses qui ont été formulées. Conscients du bien-fondé mais aussi des faiblesses des techniques statistiques dans le domaine des relations internationales, nous chercherons par l'application de plusieurs de ces techniques à en vérifier à chaque fois la pertinence. L'utilisation des techniques statistiques ne doit être considérée que sous son aspect instrumental.

53. Morton N. HALPERIN, *Bureaucratic Politics and Foreign Policy*, Washington, The Brookings Institution, 1970 et Graham T. ALLISON, *The Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Boston, Little Brown, 1971.

54. James N. ROSENAU, *The Adaptation of National Societies: A Theory of Political System Behavior and Transformation*, New York, McCaleb-Seiler, 1970 et Patrick J. MCGOWAN, « A Formal Theory of Foreign Policy Behavior as Adaptive Behavior », Paper presented to the 66th Annual Meeting of the American Political Science Association, 1970.

Afin de concilier la rigueur scientifique et l'intuition intelligente, des manuels de codification ont été conçus en fonction non seulement des impératifs d'une plus grande uniformisation et systématisation des données recueillies mais aussi de façon à permettre à chaque chercheur d'y introduire sa connaissance personnelle des problèmes étudiés.

La recherche systématique des objectifs interétatiques dans un contexte dyadique devrait être en mesure de réhabiliter au moins partiellement les techniques historiques tant décriées en sciences sociales. En ce sens, la mise en relation des objectifs et des comportements sera à même de vérifier empiriquement certaines hypothèses formulées intuitivement par les historiens.

La diversité, la complémentarité et la synthèse des approches et des méthodes retenues, permettront, pensons-nous, de répondre à la question fondamentale posée par ce projet : dans quelles conditions, pourquoi et quand un conflit est-il susceptible de franchir les étapes de l'escalade ou celle de l'atténuation ?