

DAVIS Jr., James W. *Threats and Promises. The Pursuit of International Influence*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2000, 222 p.

Jean-Sébastien Rioux

Volume 33, numéro 1, 2002

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/704395ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/704395ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Rioux, J.-S. (2002). Compte rendu de [DAVIS Jr., James W. *Threats and Promises. The Pursuit of International Influence*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2000, 222 p.] *Études internationales*, 33(1), 184–187.  
<https://doi.org/10.7202/704395ar>

discours de légitimation d'une intervention liée à la volonté finalement de faire cesser les exactions au Kosovo. Il reste un outil de travail permettant d'apprécier l'école de réflexion et d'analyse du tout juridique. Mais la question reste posée de savoir comment faire le droit si les politiques, les faits, l'urgence, les intérêts ou les légitimités imposent ces fameux « accommodements ».

André DUMOULIN

Département de sciences politiques  
Université de Liège, Belgique

### ÉTUDES STRATÉGIQUES ET MILITAIRES

#### Threats and Promises. The Pursuit of International Influence.

DAVIS Jr., James W. Baltimore, Johns  
Hopkins University Press, 2000, 222 p.

L'objectif principal de ce livre est de reformuler un débat central dans les champs de l'analyse de la politique étrangère et d'études stratégiques en matière de diplomatie coercitive : si un État veut influencer un autre, la meilleure stratégie à utiliser est-elle la « carotte » ou le « bâton » ? Des menaces militaires ou des promesses de coopération et de récompenses ? Malgré trois générations de chercheurs en relations internationales, cette question n'a pas de réponses faciles. James W. Davis suggère que l'une des raisons principales est que deux générations de chercheurs ont été formés durant l'ère de la guerre froide et que ce contexte stratégique a, malheureusement, causé plus de tort que de bien pour le développement de théories d'influence en relations internationales. En

effet, après les années 1930 et les échecs de la Société des nations, Prague et Munich, les approches coopératives (idéalistes) avaient perdu de leur légitimité et on s'est concentré sur l'analyse relevant plutôt du *realpolitik*. Le corpus théorique le mieux développé en relations internationales, selon l'auteur, est donc celui de la dissuasion – même si l'approche a bien peu d'appui empirique à son actif. Cet ouvrage est donc une critique des théories de dissuasion fondées sur les modèles rationnels, et l'auteur soutient qu'il faut saisir l'occasion que représente la fin de la guerre froide pour étudier d'autres formes d'échanges stratégiques. Ce constat bien provocateur sert à présenter la problématique explorée dans ce livre fort intéressant.

Les concepts, définitions et l'explication du cadre théorique sont présentés dans les deuxième et troisième chapitres. L'auteur précise que la définition de ce qui constitue une promesse de récompense ou de punition durant une tentative de dissuasion dépend du contexte des attentes (*expectations*) que les acteurs ont face à l'autre, ou à la situation stratégique. Une menace de retenir une récompense promise n'est une menace que dans le contexte des attentes créées auparavant. De même, une promesse n'est de mise que dans certaines circonstances ; on s'imagine difficilement, par exemple, un président américain promettre une récompense à Saddam Hussein en échange de son retrait du Koweït en août 1990 (pp. 12-13).

Les opérationnalisations des concepts et le cadre théorique sont tirés des travaux de Kahneman et Tversky

et les partisans de la « théorie de la prospective » (*prospect theory*) en relations internationales, dont Robert Jervis et Jack Levy, ainsi que de l'école « psychologique » de Janice Stein et Richard Ned Lebow. Selon l'approche de la *prospect theory* la stratégie de négociations des acteurs et leur motivations découlent de la perception qu'ils ont de leur position relative aux gains et aux pertes (*domain of losses vs domain of gains*). Les acteurs attachent plus d'importance à leurs acquis et sont plus portés à défendre le *statu quo* ; ce phénomène a été nommé « l'aversion aux pertes » (*loss aversion*) et va à l'encontre des modèles du choix rationnel prônés par la majorité des chercheurs américains. L'analyse de Davis est bien argumentée (voir pp. 34-43) et fidèle à cette école de pensée. L'auteur développe une théorie d'influence qui mélange à la fois les promesses et les menaces selon le contexte stratégique tel que perçu par l'agresseur.

L'auteur propose deux hypothèses générales pour tenter de déterminer sous quelles conditions la dissuasion ou le compromis s'avèrent les meilleurs outils d'influence. Chacune se réfère aux deux acteurs stratégiques : « l'agresseur », ou l'acteur qui tente d'influencer l'autre ; et l'acteur qui subit l'acte et qui doit répliquer. L'agresseur est motivé soit par un sentiment de vulnérabilité ou par un sentiment d'opportunisme. L'autre acteur réplique en utilisant comme tactique de négociation soit une stratégie de menace (une tentative de dissuasion), ou une stratégie plus coopérative (une promesse de récompense). Les récompenses peuvent prendre plusieurs formes : concessions, com-

pensations ; échanges privés ou promesses de biens « partagés » (qui sont en fait des biens publics). La variable dépendante est donc le succès ou l'échec d'une tentative de diplomatie coercitive ; les variables indépendantes sont la technique utilisée (menaces ou promesses) et la motivation de l'agresseur (opportunisme ou vulnérabilité).

La première hypothèse stipule que « les décideurs qui contestent le *statu quo* par crainte de pertes ou par sentiment de vulnérabilité stratégique sont plus influençables par les promesses de récompenses que par des menaces » (p. 5, traduction libre). Si un acteur conteste le *statu quo*, car il se sent défavorisé, c'est qu'il calcule que les « coûts » d'endurer le *statu quo* sont supérieurs aux coûts d'une agression militaire, et on peut donc diminuer l'incitatif de ce dernier à lancer une attaque, si on lui donne quelque chose. La seconde hypothèse stipule que dans l'autre contexte stratégique, un acteur est motivé par les gains potentiels d'une révision du *statu quo* relatifs aux risques de guerre. Dans ce cas, « lorsque l'agression est motivée par les opportunités de gains à coûts raisonnables, ce sont les menaces de dissuasion qu'il faut utiliser comme moyen d'influence » (*ibid.*). On s'aperçoit que l'auteur estime que la tactique de négociation à utiliser en temps de crise dépend du contexte stratégique tel que perçu par l'acteur qui tente de réviser le *statu quo*.

Pour étayer ses hypothèses, Davis se sert de neuf crises impliquant la Prusse – après 1871, l'Allemagne – de 1848 à 1914, de la crise de Schleswig – Holstein à celle de juillet 1914, en passant par celles précédant

les guerres contre l'Autriche et la France ; les crises coloniales en Afrique ; d'Helgoland ; et les deux crises d'Agadir. Les amateurs d'histoire et d'études de cas sont donc bien servis. L'auteur a choisi ces cas pour plusieurs raisons : la présence des mêmes acteurs et grandes puissances européennes qui rend constant le contexte géostratégique ; le nombre élevé de crises impliquant ces mêmes acteurs et la documentation abondante sur chacune, ce qui permet d'établir les liens de causalité ; et l'intérêt *sui generis* de cette période historique allemande – selon l'auteur, un germanophile, les hypothèses générées aideront à clarifier le débat qui sévit en Allemagne quant à la raison pour ses politiques belliqueuses durant cette période.

Ces études de cas sont bien argumentées et appuyées par des textes historiques. L'auteur suit une méthodologie qui semble rigoureuse et demeure fidèle à son cadre analytique. Dans au moins deux des cas, l'auteur conclut que les grandes puissances n'ont pas utilisé les bonnes stratégies envers l'Allemagne. J'aurais aimé, cependant, pouvoir consulter un tableau qui résumerait les hypothèses ; ce à quoi on devrait s'attendre de l'étude ; les résultats de l'étude et comment chaque hypothèse pourrait (ou aurait pu) être réfutée dans les faits (ou les conditions de réfutation de sa théorie). En l'absence d'un tel outil, les lecteurs doivent prendre de bonnes notes et tirer leurs propres conclusions. Ceci représente, selon moi, la plus grande faiblesse du livre : un manque d'outil de référence et de récapitulatif, et d'un standard empirique transparent pour réfuter les propos de l'auteur.

Ce livre, que je qualifierais de nouvelle approche à l'étude de la dissuasion, me rappelle l'œuvre de Jonathan Mercer, *Reputation and International Politics*, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, l'objet de recherche s'inscrit dans le même cadre théorique où l'on tente d'expliquer le comportement étatique selon le type de motivation perçu par les décideurs. Mercer développait une théorie « d'attribution » des motivations des acteurs, qui déterminait la perception des agissements de « l'autre » selon lesquels les parties à la négociation durant une crise étaient des pays alliés ou non. Ici, Davis développe une théorie qui part d'un cadre théorique semblable ; on doit se mettre dans la peau de l'agresseur pour déduire ses motivations, et répliquer en conséquence. Un autre point de similitude se trouve dans les cas étudiés, qui sont sensiblement les mêmes : Mercer analyse les crises marocaines de 1904 et 1911, et la crise de Bosnie-Herzégovine de 1909. Un historien des grandes puissances du début du 20<sup>e</sup> siècle pourra, un jour, comparer les récits de Mercer et Davis au sujet des crises marocaines ; je ne le ferai pas. Nous avons donc un deuxième livre important écrit par un étudiant de Robert Jervis qui traite de la dissuasion dans une optique plus psychologique.

En conclusion, ce livre soulève plusieurs questions d'actualité, même si les études de cas datent et ne sont, à mon humble avis, pas assez pertinentes pour le contexte international actuel : comment, où et quand devrions-nous tenter de persuader un acteur étatique avec des promesses ou des menaces ? Je crois que les hypothèses pourraient facilement être évaluées

avec des cas plus récents et des critères de falsification plus rigoureux. Les questions soulevées, donc, ainsi que les explications d'ordre théorique des perceptions des acteurs sont importantes et bien menées dans ce cas-ci, malgré certaines faiblesses mentionnées.

Jean-Sébastien RIOUX

*Chaire de recherche du Canada en sécurité internationale*

*IQHEI, Université Laval, Québec*

**Quelles politiques de sécurité pour l'après-guerre froide ? Une approche réaliste de la sécurité à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle.**

ROCHE, Jean-Jacques. Montréal, Chaire Raoul-Dandurand en études stratégiques et diplomatiques, *Les Cahiers Raoul-Dandurand n°5*, avril 2001, 23 p.

L'effondrement du système bipolaire exige de repenser les questions de sécurité. Or, loin de faire table rase du passé, le professeur Jean-Jacques Roche préconise plutôt d'adapter le cadre d'analyse réaliste à la nouvelle donne internationale. Cette note de recherche est donc présentée comme une plaidoirie en faveur des grilles de lecture anciennes de la sécurité. L'auteur n'hésite pas à s'appuyer sur d'éminents spécialistes de ces questions, aussi bien francophones (Raymond Aron, Bertrand Badie, Didier Bigo, Philippe Delmas, Zaki Laidi, Pierre de Senarclens), qu'anglo-saxons (Barry Buzan, Richard Falk, Johann Galtung, Kalevi Holsti, Paul Kennedy, Joseph Nye, Suzan Strange, Kenneth Waltz) pour étayer ses propos. Le raisonnement se nourrit, aussi, des principaux événements de l'histoire des relations internationales :

la guerre de Trente ans, le pacte Briand-Kellog, l'explosion de la première bombe atomique, l'occupation du comptoir portugais de Goa par les troupes indiennes, la guerre du Vietnam, l'invitation de Yasser Arafat à l'ONU, le conflit nord irlandais, la dislocation de l'URSS, la guerre du Golfe, le conflit du Nagorni-Karabakh ou la prise d'otages de Jolo. Synthétique, la réflexion allie la clarté à la précision. La présentation très structurée du texte (trois parties, avec chacune deux sous-parties) lui confère une incontestable vertu pédagogique. L'effort est d'autant plus louable que la question traitée est complexe.

L'auteur s'attache à mettre le lecteur en garde contre « les oripeaux de la post-modernité qui transforment de vieilles lunes en idées neuves ». La méthode retenue par Jean-Jacques Roche consiste à se demander si ce n'est pas le regard que nous portons sur la violence, et non la violence elle-même, qui a changé. Repenser les politiques de sécurité, pour Jean-Jacques Roche, c'est adapter les anciennes références aux nouveaux défis du système international contemporain. L'approche choisie prend donc en considération les nouvelles problématiques qui accompagnent l'évolution de la situation stratégique internationale, tout en réfutant la vacuité de l'approche réaliste.

L'auteur, après avoir rappelé la forte contestation dont fait aujourd'hui l'objet l'approche réaliste, commence par présenter les nouvelles grilles d'analyse de la sécurité. Le premier chapitre est consacré aux discours qui s'articulent autour de l'idée de diffusion des risques et de transformation de la guerre. Reprenant les