



Københavns Universitet

Les stratégies incitatives mises en place par des tierces parties et la gestion des conflits en Afrique

Emmanuel, Nikolas G.

Published in:
Air & Space Power Journal en Francais

Publication date:
2016

Citation for published version (APA):
Emmanuel, N. G. (2016). Les stratégies incitatives mises en place par des tierces parties et la gestion des conflits en Afrique.

Les stratégies incitatives mises en place par des tierces parties et la gestion des conflits en Afrique

NIKOLAS G. EMMANUEL*

Il reste beaucoup à apprendre sur le rôle des acteurs externes dans la prévention des conflits violents et dans leur gestion lorsqu'ils surviennent. En conséquence, le présent article met l'accent sur l'éventail possible d'outils de gestion des conflits par des tierces parties, principalement par le biais d'une approche fondée sur des incitatifs. Les incitations mises en place par des tierces parties visent à gérer le conflit en permettant la négociation entre les parties impliquées. Une telle approche tâche d'aller au-delà du champ réaliste des experts des relations internationales, qui se concentrent principalement sur le pouvoir au sens strict, en considérant les options d'intervention douce pour modifier le comportement des parties en conflit¹. Il est évident que dans la plupart des cas, l'intervention militaire d'une part ou la volonté de l'éviter d'autre part ne peut pas être justifiée. Entre ces deux extrêmes, une vaste gamme d'alternatives existe. Ces options sont désignées ici sous le terme de stratégies incitatives, qui présentent un avantage bien supérieur à ce qu'il est souvent admis.

Les tierces parties extérieures (généralement les états et les organisations internationales, mais aussi les particuliers et les organismes non gouvernementaux) ont recours à diverses mesures d'incitation pour gérer les conflits. Le présent article porte un regard sur leur application d'une manière générale, notamment dans les cas africains. Il examine de quelle manière les acteurs externes utilisent des stratégies incitatives pour induire des changements de comportement en mettant sur pied des négociations et en désamorçant les graves conflits internes. L'auteur du présent article soutient que les incitatifs sont essentiels dans la gestion des conflits. Il avance que les stratégies incitatives non-coercitives disposent de potentiels élevés par rapport à des actions plus agressives, car les approches

*L'auteur est professeur adjoint au *Centre for Resolution of International Conflicts* (centre de résolution des conflits internationaux), département de science politique de l'Université de Copenhague, auquel il est également affilié. Le Professeur Emmanuel est titulaire d'une licence en sciences politiques de l'Université de Californie-San Diego, d'un M. Phil (équivalent du DEA) en sciences politiques et études africaines du Centre d'Études d'Afrique Noire de l'Institut d'études politiques de Bordeaux (France), et d'un doctorat en sciences politiques de l'Université de Californie-Davis. Ses recherches portent sur les relations internationales et les politiques comparatives, et mettent l'accent sur le recours aux stratégies d'intervention douce afin de faciliter les changements de comportement chez différents acteurs étatiques et non-étatiques en Afrique et sur d'autres continents.

plus douces offrent souvent des récompenses sans le ressentiment et la résistance susceptibles d'accompagner les mesures coercitives visant à changer les comportements et gérer les conflits. Pour analyser cette problématique plus en profondeur, le présent article pose les questions suivantes : qu'est-ce qu'une approche incitative de la gestion des conflits ? Quels types de stratégies incitatives de tierces parties sont disponibles ? Pouvons-nous tirer des généralisations concernant leur utilisation ? En abordant ces questions, l'étude cherche à atteindre trois objectifs : 1) combler une lacune dans la littérature polémologique à ce sujet en examinant le fondement théorique du recours aux incitatifs dans la gestion des conflits, 2) développer une typologie des stratégies incitatives utilisées fréquemment par les acteurs tiers, et 3) approfondir la discussion sur les avantages des approches non-coercitives par rapport à leurs homologues coercitives.

Les stratégies incitatives

Une approche incitative consiste en un ensemble de stratégies ou de politiques qu'un acteur tiers peut utiliser pour encourager les parties en conflit à adopter une solution pacifique en facilitant le processus de négociation et de compromis. Il faut noter que l'encouragement de ce changement de comportement loin des conflits violents et vers des négociations politiques ne peut se faire uniquement avec le pouvoir au sens strict. Il doit intégrer des alternatives de pouvoir discret². Autrement dit, les récompenses associées à de telles stratégies incitatives d'intervention douce / non-coercitive (par rapport à celles qui sont davantage coercitives comme les pressions diplomatiques, les sanctions ou l'intervention militaire) sont généralement considérées de manière plus favorable que les punitions par les acteurs cibles. En d'autres termes, « les gestes de conciliation mènent souvent à des réponses coopératives, tandis que les menaces déclenchent fréquemment des spirales d'hostilité et de méfiance³ ». Les incitatifs, en particulier ceux qui ne sont pas coercitifs, entraînent moins de ressentiment local et international que les mesures coercitives, plus agressives. Le pouvoir s'avère bien plus complexe que la simple force militaire. L'usage qui en est fait ou le contexte dans lequel elle est utilisée revêtent une très grande importance. En conséquence, les stratégies incitatives ont un potentiel sous-estimé d'aboutir à la paix par rapport à la coercition et à la force⁴.

S'il est évident que pour parvenir à une issue pacifique, les parties en conflit elles-mêmes doivent apprendre à résoudre leurs différends, toutefois les tierces parties externes peuvent les pousser (ou les tirer) en direction de la paix. Les acteurs externes peuvent y parvenir en faisant usage de certains incitatifs dont ils disposent. En dépit de leur évident potentiel, les incitatifs ont peu retenu l'attention des experts et de la communauté des décideurs. Au contraire, la majeure partie de la réflexion semble se concentrer sur l'intervention militaire, considérée comme la meilleure approche pour faire face aux conflits civils.

En outre, il faut souligner que certaines tendances de l'après-guerre froide poussent à l'exploration systématique des options de gestion des conflits par les tierces parties. Au cours du quart de siècle écoulé, deux tendances majeures se sont dégagées en termes de

guerres intra-étatiques. Tout d'abord, les guerres civiles sont beaucoup plus nombreuses que les guerres entre états, et ces conflits internes ont tendance à durer plus longtemps⁵. Ensuite, bien qu'étant souvent utilisés pour mettre fin aux conflits, les accords de paix négociés semblent être plus fragiles à l'ère de l'après-guerre froide qu'ils ne l'étaient pendant cette période⁶. Ces faits relatifs à la guerre civile dans un passé récent accroissent encore l'importance de l'évaluation du rôle des tierces parties et de leurs efforts dans le sens de la résolution de tels conflits. Les stratégies incitatives constituent un signe d'espoir, ou tout au moins ont le mérite d'offrir des options. Mais qu'entend-on au juste par « incitatifs », « stratégies incitatives », ou encore « approche incitative » de la gestion des conflits ?

Les incitatifs consistent en un éventail « de dispositions structurelles, de récompenses ou de sanctions (par exemple, dissuasions) distributives ou symboliques visant à encourager un état ou un mouvement cible dans une situation de conflit à modifier ses priorités et à accepter un compromis sur les principaux sujets de désaccord⁷ ». Qu'ils soient coercitifs ou non, associés au pouvoir discret ou au pouvoir au sens strict, les incitatifs cherchent à « augmenter le coût d'opportunité de la poursuite de la ligne de conduite antérieure en changeant le calcul des coûts et des avantages⁸ ». Autrement dit, selon Aaron Griffiths et Catherine Barnes, les incitatifs sont des mesures qui « peuvent être appliquées pour encourager ou persuader l'une ou l'autre ou la totalité des parties en conflit de coopérer en introduisant des récompenses en cas de conformité⁹ ». Par conséquent, les incitatifs sont des récompenses ou l'offre de récompenses. Cependant, ils ne seraient pas proposés si l'« émissaire » n'attendait rien du « récipiendaire », par exemple un certain type de comportement¹⁰. S'inscrivant dans le prolongement de cette logique, David Cortright, qui analyse de quelle manière les états utilisent les incitatifs avec d'autres états, définit un incitatif comme étant « l'octroi d'un avantage politique ou économique en échange d'une modification de politique par la nation bénéficiaire¹¹ ». Ici, un incitatif représente l'octroi d'un avantage dans l'attente précise de recevoir quelque chose en retour. La conditionnalité de l'aide est un type d'incitatif¹². L'objectif général des incitatifs étudiés dans le présent article s'intéresse à la gestion des conflits en facilitant les relations de négociation. Ces stratégies peuvent être utilisées pendant tout le cycle d'un conflit. De la situation de conflits potentiels à la consolidation de la paix après leur achèvement, l'objectif reste le même : encourager les relations pacifiques en rendant les négociations politiques possibles. Selon une telle approche, les tierces parties externes offrent un avantage (ou infligent une punition) afin d'amener les parties en conflit qui sont « suffisamment mécontentes de leurs coûts actuels ou des perspectives » de la guerre à rejoindre un processus de négociation¹³. Le but du recours aux incitatifs est d'accroître les coûts de la poursuite d'un conflit de plus en plus violent¹⁴. Les tierces parties y parviennent en élargissant les bénéfices de la conformité aux nouvelles règles d'une relation plus pacifique. Cependant, il faut garder à l'esprit que les incitatifs peuvent concerner des actions positives telles que les récompenses (légitimation, aide, etc.) ou des dissuasions et des incitations négatives (punitions, menaces ou coercition).

A mi-chemin entre les options de l'inaction et de l'action militaire se trouve le choix de la médiation, qui regroupe l'intervention d'une tierce partie (ou de plusieurs d'entre elles) en vue d'aider les acteurs impliqués dans le conflit à négocier. Dans un tel contexte, les incitatifs sont des ressources importantes à la disposition des médiateurs dans les efforts qu'ils déploient pour modifier le comportement des parties en conflit dans la direction souhaitée. Ils disposent de moyens de pression sur les parties. L'influence d'un médiateur provient de son aptitude à parvenir à un résultat minimal acceptable pour les deux parties ou qui les menace d'un résultat pire¹⁵. En recourant aux incitatifs, les médiateurs externes attirent l'attention des adversaires sur les avantages d'une issue négociée tout en les alertant des coûts accrus d'un échec des négociations et de la possibilité d'un retour à la guerre¹⁶.

Différents niveaux d'implication et d'utilisation des stratégies incitatives émergent, en fonction de la nature du conflit et du degré d'intérêt perçu par les tierces parties. Il ne fait aucun doute que dans un grand nombre de conflits africains comme au Mozambique, au Burundi et en République démocratique du Congo, les tierces parties ont utilisé différents moyens non-coercitifs pour laisser ouvertes les voies de communication et fournir des informations sur les intentions des parties rivales. À l'échelle supérieure, comme pendant les guerres Érythrée-Éthiopie de 1998 à 2000 et Soudan-Liberia en 2003, les médiateurs menés par les États-Unis ont été davantage proactifs, persuadant et critiquant, donnant des conseils, encourageant les parties à reconsidérer leurs options et formulant des propositions. Enfin, en Somalie et brièvement au Liberia en 2003, les États-Unis ont combiné la diplomatie avec l'intervention militaire (humanitaire) en vue de promouvoir le dialogue menant à la résolution des conflits.

Les incitatifs impliquent un compromis entre l'interférence et la promotion de la paix et sa protection¹⁷. Ces types d'instruments politiques sont utilisés pour influencer le comportement d'autres personnes. Ils y parviennent en réduisant l'incertitude inhérente au processus menant à une résolution pacifique du conflit, rendant crédibles les négociations qui s'ensuivent et atténuant l'incertitude concernant les relations futures entre les groupes¹⁸. Chose plus importante, les tierces parties externes peuvent recourir aux incitatifs pour privilégier certaines issues par rapport à d'autres. Comme l'indique Donald Rothchild, « les médiateurs déterminés n'ont pas besoin d'attendre passivement le moment propice¹⁹ ». Les incitatifs des acteurs externes peuvent avancer la « maturité » de la résolution des conflits²⁰. Par exemple, dans le cas du conflit inter-soudanais, le secrétaire d'État américain Colin Powell a, à plusieurs reprises, souligné l'applicabilité du concept d'« impasse dommageable pour tous » dans ses interactions avec les parties belligérantes, ayant mené à la signature de l'Accord de paix global au mois de janvier 2005²¹. L'application d'incitatifs et l'usage résolu de la pression diplomatique permettent aux médiateurs de faire avancer le processus de maturation dans certains cas. Dans d'autres, ils peuvent toutefois imposer un rythme trop rapide et transformer la maturité en pourrissement. Les accords s'effondrent et les conflits ravivent les violences, un résultat bien trop fréquent.

Une typologie des stratégies incitatives

Les acteurs tiers externes peuvent permettre de gérer les conflits de nombreuses manières. Ils peuvent recourir à un large éventail d'options diplomatiques, économiques et de sécurité pour désamorcer le conflit lorsque la spirale commence. Cette section met en évidence les principales catégories d'une approche incitative et aborde leurs contributions à la gestion et à la résolution des conflits. Ces différentes stratégies incitatives peuvent être organisées selon un continuum, de la moins coercitive à la plus coercitive. Cependant, les limites entre les différents moyens d'intervention des tierces parties ne sont pas toujours distinctes. Certains instruments politiques touchent différents modes d'influence dans la typologie.

Tel que l'indiquent le tableau et la figure ci-dessous, les mesures les moins coercitives (c'est-à-dire non-coercitives) susceptibles d'être appliquées pour diriger les relations des parties en conflit vers une négociation pacifique se trouvent à l'une des extrémités du spectre²². Elles englobent l'achat, l'assurance, la légitimation et le soutien économique. À l'autre extrémité du continuum de force se trouvent les mesures les plus coercitives comme la pression diplomatique, une large palette de sanctions et différents types d'intervention militaire. Bien que les méthodes coercitives soient présentes dans ces options, elles doivent être considérées comme des incitatifs tentant d'induire la coopération. En d'autres termes, les acteurs externes qui recourent à ces politiques tentent d'encourager les factions belligérantes à modifier leurs calculs (coûts et bénéfices) et à cesser d'alimenter des relations déjà tendues. L'objectif global est de rendre l'adoption d'un comportement plus pacifique favorable aux participants d'un conflit.

Tableau. Synthèse des stratégies incitatives non-coercitives et coercitives

Stratégies incitatives non-coercitives

Achat	Récompenses fiscales à court terme / paiements accessoires pour modifier les comportements
Assurance	Promesses ou garanties de protections politico-institutionnelles pour les groupes privés de leurs droits de représentation
Légitimation	Proposition de participation régulière à la communauté internationale
Soutien économique	Aide au développement afin de répondre aux doléances du groupe

Stratégies incitatives coercitives

Pression diplomatique	Stratégie partiellement coercitive ; expression d'une inquiétude face à un comportement
Sanctions	Stratégie punitive conçue pour modifier un comportement ; dimension symbolique
Intervention militaire	Stratégie utilisée par une tierce partie notamment pour renforcer l'initiative politique ; peut modifier de façon décisive l'équilibre des forces

Source : Donald Rothchild et Edmond J. Keller, *Africa-US Relations: Strategic Encounters*, Boulder, CO : Lynne Rienner, 2006.

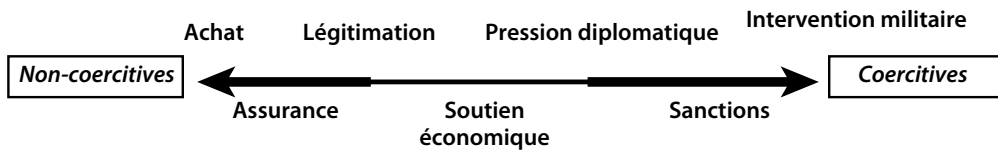


Illustration. Les principales stratégies incitatives. (basé sur ROTHCHILD, Donald et EMMANUEL, Nikolas, « Soft Intervention in Africa: US Efforts to Generate Support for Peace », in *Strengthening Peace in Post-Civil War States: Transforming Spoilers into Stakeholders*, éd. HODDIE, Matthew et HATZELL, Caroline A., Chicago : University of Chicago Press, 2010, pp. 123–143.

A ce stade, il est important de mentionner que les options incitatives sont souvent combinées. Par exemple, dans le cas des négociations de Machakos pendant la guerre civile au Soudan, la pression diplomatique a été associée à des menaces d'accentuation du régime de sanctions sur Khartoum afin d'accroître les coûts de la cible si elle ne modifiait pas ses préférences et continuait le conflit. Pour autant, le choix de la stratégie incitative à appliquer dans un certain cas dépend de la capacité de la tierce partie, de sa volonté de s'engager et de l'évaluation de ce qui s'avèrera efficace dans le désamorçage du conflit et la promotion de la paix. Les études futures doivent examiner ce point avec plus de précision.

Les stratégies incitatives non-coercitives

Comme l'indiquent Donald Rothchild et Nikolas Emmanuel, les incitatifs non-coercitifs ont davantage de chance d'aboutir à une paix durable. Par ailleurs, si des méthodes coercitives sont appliquées, elles doivent être suivies d'une aide internationale et d'un encouragement des réformes politiques importantes telles que la protection des minorités en vue de prévenir toute reprise des violences²³. Notons que, généralement, le choix des incitatifs repose sur la perception qu'a un diplomate des intérêts de son pays et de la capacité de son approche stratégique pour parvenir à la résolution du conflit à un coût raisonnable²⁴.

Il est difficile de formuler des généralisations quant à l'utilisation des approches de politique étrangère, dans ce cas, le recours aux incitatifs. Chaque conflit présente sa propre dynamique et ses spécificités. Ceci dit, il est tout à fait envisageable de réaliser une compilation globale des informations capitales tirées des expériences passées concernant les stratégies incitatives dans la gestion des conflits. Il est intéressant de considérer ces données pour mieux fonder les choix d'incitatifs susceptibles d'être pertinents dans chaque contexte futur. Afin de les étudier et d'éventuellement les généraliser, la suite de notre article examine une à une et en détail, les sept stratégies incitatives avant de tirer quelques conclusions.

L'achat. Il existe un certain nombre de moyens parfois assez efficaces pour faciliter la coopération à un coût relativement bas. La stratégie incitative de l'achat, non-coercitive, est l'une de ces options. L'achat fait référence à des récompenses fiscales ou des paiements accessoires tangibles à court terme, susceptibles de modifier les structures de bénéfices et les comportements afin de mettre fin aux conflits. L'achat se distingue de l'aide économique, qui est beaucoup plus vaste en termes de montants et de portée. En proposant une telle option, la tierce partie accroît le « gâteau » afin d'offrir la possibilité de réconciliation. Elle modifie les structures de bénéfices pour transformer un différend à somme constante en

un jeu à somme positive, augmentant ainsi la possibilité de compromis²⁵. Plus concrètement, l'achat peut être utilisé pour prendre des dispositions spéciales avec des individus ou des groupes afin d'encourager la sortie (du conflit). On espère ainsi éliminer le potentiel de perturbations susceptibles d'ébranler le mouvement vers l'abandon des conflits violents²⁶.

De tels paiements accessoires ou ententes particulières pour encourager une sortie ont été vus dans l'effort international, couronné de succès, visant à persuader l'ancien leader éthiopien Mengistu Hailé Mariam de quitter Addis-Abeba et de se rendre au Zimbabwe en mai 1991. De plus, cette façon de procéder peut procurer un financement à court terme aux mouvements rebelles afin de faciliter leur transformation en partis politiques légitimes, dans l'espoir de les voir devenir des acteurs du système politique. A la fin de la guerre civile du Mozambique, le groupe rebelle Renamo a reçu 19 millions de dollars de la part de bailleurs de fonds clés afin d'aider l'organisation insurrectionnelle à se muer en parti politique. De toute évidence, la communauté internationale peut énormément contribuer à l'atteinte des objectifs de gestion des conflits²⁷.

L'achat est communément utilisé, et malgré son coût relativement bas, il peut grandement faciliter l'avancée des buts de prévention des conflits. En eux-mêmes, ces types d'incitatifs ne sont pas susceptibles de surmonter le problème d'engagement dans les situations de conflit intense, mais même dans ce cas, leur apport dans la gestion des conflits ne doit pas être pris à la légère.

L'assurance. Les acteurs externes peuvent jouer un rôle important en encourageant les parties en conflit à adopter et à respecter des institutions politiques inclusives visant à la protection des minorités, ainsi qu'à honorer les ententes négociées. Ainsi, les incitatifs à l'assurance peuvent permettre de gérer les conflits en tentant d'atténuer les craintes de certains groupes privés de leurs droits de représentation. Ces mesures sont souvent proposées pendant l'étape de la mise en œuvre de la paix en vue de rendre possibles davantage d'interactions pacifiques à l'avenir. Les tierces parties externes peuvent essayer de transformer un différend intra-étatique en promettant des protections aux minorités et en protégeant leur participation aux institutions politiques une fois l'accord de paix mis en œuvre. En d'autres termes, les tierces parties de la communauté internationale peuvent avoir une capacité considérable à rassurer les groupes minoritaires par le biais de promesses de soutien lors d'élections régulières, d'autonomie politique, d'inclusion des plus faibles par une représentation proportionnelle dans la fonction publique et le gouvernement central d'un état de droit. Elles peuvent aussi garantir l'impartialité judiciaire, la mise en œuvre de règles sur la répartition proportionnelle des revenus, ainsi que la protection des droits des minorités linguistiques, religieuses et ethniques²⁸. Les garanties juridiques et constitutionnelles peuvent offrir une assurance générale aux peuples minoritaires vulnérables, ce qui encourage leur participation au processus de paix.

La question de l'assurance de la représentation des intérêts minoritaires dans les nouvelles institutions gouvernementales post conflit a fait l'objet d'une attention particulière dans le cadre des processus de paix Nord-Sud au Soudan et au Darfour. L'Accord de paix global signé au Soudan en 2005 symbolise ce genre d'effort. Les acteurs externes ont

fourni bon nombre de protections dans ce règlement négocié. Notamment les mécanismes de partage des pouvoirs temporaire à Khartoum, l'usage de l'anglais et de la langue locale dans le sud et le référendum sur l'Indépendance en 2011, lequel a mené à l'autonomie du Sud Soudan.

Si encourageantes soient-elles, de telles promesses de garanties pour la sécurité et le bien-être des minorités montrent une efficacité limitée, et le parti majoritaire ne peut s'engager de façon crédible à ce que les futurs leaders s'abstiennent d'exploiter les petits partis dans le futur²⁹. De surcroît, les acteurs externes peuvent être sujets à des contraintes considérables susceptibles de saper de tels incitatifs. Sous la pression exercée par leurs propres électeurs nationaux afin de réduire les implications à l'étranger (en particulier celles qu'ils n'estiment pas correspondre à leurs « intérêts nationaux » perçus), les tierces parties trouvent souvent difficile d'honorer pleinement les « garanties » qu'elles donnent pour respecter l'accord.

La légitimation. L'inclusion de tel ou tel acteur dans la communauté internationale est probablement l'une des incitations les plus efficaces en vue de faciliter des relations pacifiques. L'acceptation (ou dans certains cas, la non-acceptation) par d'autres états est une forme d'intervention douce qui influe sur la crédibilité du processus de négociation sous-jacent³⁰. Les tierces parties peuvent recourir à de tels incitatifs de légitimité pour stimuler la coopération d'un état ou d'un mouvement cible afin de prévenir les conflits violents ou de les désamorcer quand ils ont éclaté. En portant un jugement sur la légitimité des autres acteurs, les états et les organisations internationales peuvent affecter la réputation des élites et leur aptitude à instaurer des relations bénéfiques avec d'autres membres de la communauté internationale, avec tous les avantages que cela présuppose. Cette option est une forme de ce que Joseph Nye appelle le « pouvoir discret » (*soft power*)³¹. La légitimation incite à l'inclusion d'acteurs dans la communauté internationale. En outre, empêcher les états ou d'autres acteurs de devenir membres ou participants à une organisation internationale implique des éléments de délégitimation qui peuvent s'avérer coûteux. Ils sont donc disposés à prendre de sérieuses mesures pour l'éviter.

Les incitatifs de légitimité constituent aussi une ressource pour stabiliser l'engagement dans la voie de la démocratisation après les conflits. En réaction à une série de coups d'état militaires au Niger, aux Comores, en Côte d'Ivoire et en Guinée-Bissau, l'Organisation de l'Unité africaine a décidé lors de son sommet d'Alger en 1999 que les gouvernements fomentant des coups contre des régimes constitutionnels établis après 1997 seraient suspendus des futurs sommets. Par la suite, l'organisation a interdit aux gouvernements militaires de Côte d'Ivoire et des Comores de participer au sommet de Lomé en 2000³². De la même manière, la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest a demandé à ce que le Togo revienne à l'ordre constitutionnel à la suite de la tentative de passation du pouvoir entre l'ancien président, Gnassingbé Eyadéma, et son fils en février 2005.

Compte tenu de ces possibilités d'action internationale, il semble évident que les incitatifs de légitimité constituent un moyen non-coercitif au potentiel considérable dans différents contextes, parmi lesquels la prévention et le désamorçage des conflits. Complé-

mentairement, empêcher un état de devenir membre ou participant à part entière d'une organisation internationale implique des éléments de délégitimation qui peuvent s'avérer coûteux en termes d'accès à des bailleurs de fonds et des investisseurs potentiels ou pour s'attacher leur soutien. En conséquence, les états sont disposés à prendre de sérieuses mesures pour éviter la dégradation de leur image dans la communauté internationale. La volonté des organisations internationales d'offrir une perspective d'inclusion est de toute évidence un outil puissant à leur disposition.

Le soutien économique. Depuis maintenant plus d'une décennie, des études de plus en plus nombreuses ont fourni la preuve empirique que l'apparition de la guerre civile dans certains pays est étroitement liée à l'inégalité des revenus et à la faiblesse du salaire moyen³³. En accord avec cette constatation, les données de James Fearon et David Laitin précisent que les pays où le revenu par habitant est le plus faible tendent à être associés à une plus forte propension à la guerre civile dans la période qui s'ouvre après 1945³⁴. Il n'est donc pas étonnant que la perspective du soutien des bailleurs de fonds paraisse accroître la taille du gâteau disponible, facilitant le développement économique pour tous, améliorant la coopération mutuelle et réduisant par-là la probabilité de futurs conflits. Il semble évident que si une société et ses élites anticipent les gains de la coopération et de la négociation, elles sont idéalement préparées pour surmonter les éventuelles crises et pour installer le cadre d'un avenir plus prospère. Utiliser l'aide comme un incitatif peut par conséquent se révéler prometteur pour la paix³⁵.

L'aide au développement peut être particulièrement utile dans la première phase des conflits, avant que la violence ne se déchaîne. Les financements des bailleurs de fonds peuvent aider à surmonter les obstacles sociétaux et les griefs collectifs risquant de déboucher sur un conflit ravageur en anticipant sur la reconstruction de l'économie et la redistribution des bienfaits de la croissance économique. En outre, l'assistance économique peut être cruciale pendant la phase post conflit, car elle atténue les tensions et évite la reprise de la violence³⁶. Selon des études récentes, tirées d'une série de cas africains dans lesquels les bailleurs de fonds internationaux avaient fourni une assistance durable au développement entérinée par un accord de paix, on a observé que la majorité des territoires concernés n'a pas repris les combats au cours des cinq ans qui ont suivi³⁷. En revanche, quand l'assistance n'était pas durable ou avait été diminuée, la probabilité d'un retour à une guerre civile s'était sensiblement accrue. Compte tenu de cette réalité empirique, il n'est pas étonnant que les promesses d'aide économique puissent être perçues comme une possibilité d'opportunités pour toutes les communautés dans un conflit donné. Notons que de tels plans de soutien économique ne sont pas personnalisés comme l'option d'achat. L'aide économique des bailleurs de fonds est offerte pour assister la communauté nationale en général, dans l'espoir d'une réconciliation suivie d'un développement. La promesse d'aide (qui inclut l'assistance économique bilatérale, de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International, les dépenses d'infrastructure, l'effacement ou la restructuration de la dette, etc.) constitue un futur dividende de la paix proposé aux parties pour les inciter à surmonter leurs différends et à s'entendre sur des approches communes de résolution des problèmes. Les adversaires sont incités à conclure un traité

de paix et ainsi à profiter des avantages nés de la fin de l'incertitude d'une guerre très longue tout en créant de nouvelles possibilités de développement économique³⁸.

La conférence de Lancaster House sur l'indépendance du Zimbabwe en 1979 est l'exemple presque parfait de l'impact que peut avoir l'assistance économique de bailleurs de fonds sur un processus de paix. Les bailleurs clés, principalement la Grande-Bretagne et les États-Unis, ont coordonné leurs efforts et pris d'importants engagements financiers afin d'inciter les parties à parvenir à un accord. Les incitatifs sous forme d'aide au développement se sont avérés essentiels dans ces négociations pour cultiver le processus de maturation et favoriser un règlement négocié.

Les stratégies incitatives coercitives

Parallèlement aux incitatifs non-coercitifs dont il a été question ci-dessus, il est important de souligner que trois incitatifs partiellement ou entièrement coercitifs sont à la disposition des tierces parties aux fins de gestion des conflits. Malgré leur aspect coercitif, ils doivent être considérés comme des incitations à la coopération car les acteurs externes recourent à des mesures coercitives pour modifier les calculs sur les coûts et les bénéfices des parties locales et pour les encourager à modifier leurs politiques en conséquence³⁹. L'intégration des mesures principalement coercitives dans le corpus de stratégies incitatives diffère de l'approche plus étroite adoptée par certains experts, mais elle semble être justifiée en termes d'objectifs des acteurs et des manières employées pour les atteindre. Ces approches englobent la pression diplomatique, les sanctions et l'intervention militaire.

La pression diplomatique. Les diplomates agissent fréquemment de manière préventive en sensibilisant les protagonistes aux éventuels coûts futurs d'un conflit qui s'intensifierait. Ils tentent de modifier les perceptions des parties belligérantes en les orientant vers des positions plus accommodantes. Une bonne communication sur l'éventuel impact négatif de la poursuite d'une attitude belligérante est essentielle pour le succès de cette stratégie. Cependant, les diplomates ont besoin d'exercer une pression sur les parties et les intérêts concernés pour pouvoir encourager une situation plus pacifique. Les avertissements ne sont souvent pas suffisants pour faciliter la négociation et mettre fin à un conflit violent. Pour créer ce levier, les efforts diplomatiques sont souvent combinés à d'autres incitatifs. Quelques unes des alternatives d'action les plus efficaces consistent à proposer une aide économique ou mettre en garde contre un retrait imminent de l'aide, menacer d'imposer des sanctions ou proposer de les retirer, ou encore décider de l'inclusion ou de l'exclusion d'un état cible d'une organisation internationale. Dans les négociations visant à mettre fin au conflit entre le Nord et le Sud Soudan, le levier des États-Unis mettait principalement l'accent sur les incitatifs diplomatiques, combinés à une menace d'intensifier le régime de sanctions si Khartoum refusait de s'y conformer. Ou, à l'opposé, d'agiter la promesse de les réduire s'il s'y pliait. D'une manière générale, les médiateurs recourent fréquemment à ce levier pour faire mûrir la situation, en convainquant les par-

ties belligérantes qu'elles sont effectivement arrivées dans une impasse défavorable pour les deux parties et qu'elles ont tout intérêt à trouver une solution négociée.

En 2003, au cours des négociations de Machakos concernant le conflit long et violent entre le Nord et le Sud du Soudan, le secrétaire d'État américain Powell a mentionné l'épuisement mutuel de toutes les parties en guerre⁴⁰. Il a expliqué que deux décennies de guerre pouvaient prendre fin et qu'une tierce partie comme les États-Unis, entre autres acteurs de la communauté internationale, pouvaient les aider à s'engager sur la voie de la paix. À ce moment-là, les médiateurs ont senti qu'ils étaient dans une impasse terriblement préjudiciable au Soudan. Après des décennies de combats, le Nord était devenu las des violences mais n'était pas capable d'obtenir et encore moins de conserver l'avantage dans le conflit. Khartoum pouvait contrôler les champs pétrolifères vitaux du Sud pendant la saison sèche, mais il éprouvait de grandes difficultés à s'y maintenir pendant les pluies de la saison humide. Les forces du Sud semblaient moins usées par le conflit, mais elles ne savaient pas non plus comment échapper aux allers et retours des combats, fortement dépendants des conditions météorologiques et des saisons. Les médiateurs ont utilisé cet état de fait pour avancer l'idée d'une impasse mutuellement défavorable afin de faire progresser les négociations. Une fois que les médiateurs ont réalisé qu'un moment de maturité était présent au Soudan, les diplomates américains ont agi pour pousser le processus de médiation en recourant à ce levier sur le régime d'Omar al-Bashir à Khartoum. Ce faisant, l'administration Bush a retiré le Soudan de sa liste de pays jugés non coopératifs dans la lutte contre le terrorisme et a fait entrevoir la possibilité de lever les larges sanctions économiques américaines. On a jugé que ces points seraient utiles pour créer une pression sur les leaders soudanais afin qu'ils s'engagent dans la voie d'un accord de paix négocié avec le Sud⁴¹.

Durant cette période, les États-Unis avaient prise sur les parties aux négociations, jouant ainsi un rôle constructif pour influencer les priorités des rivaux soudanais. *L'International Crisis Group* estime aujourd'hui que « la pression permanente des États-Unis sur les parties était le facteur primordial requis » pendant les négociations de Machakos⁴². Manifestement, pour que les pressions diplomatiques puissent avoir un maximum d'efficacité sur les parties impliquées dans le conflit, les médiateurs utilisent de puissants bras de levier. Dans le cas susmentionné du Soudan, le médiateur a aidé les parties à trouver un accord basé sur ce que I. William Zartman appelle une « opportunité mutuellement séduisante⁴³ ». Quand un conflit violent est intense et quand l'influence d'une tierce partie est requise, un médiateur a besoin de la capacité d'alourdir les coûts d'une certaine ligne de conduite⁴⁴.

Les sanctions. Les sanctions (telles que la conditionnalité des aides, les sanctions individuelles ciblées, les sanctions économiques, etc.) sont sans aucun doute importantes pour gérer les conflits, mais elles exigent une application rigoureuse pour obtenir l'effet escompté. La menace ou l'application d'un large éventail de sanctions sur un état ou un mouvement cible constitue une stratégie incitative coercitive essentielle. Les sanctions sont conçues pour modifier le comportement des belligérants dans une direction souhaitée, ici en vue d'un règlement pacifique du conflit. Ces mesures visent à punir ceux qui

transgressent des normes internationales largement reconnues et à proposer des incitatifs à la coopération en cas de changement de comportement. Par ailleurs, les sanctions recèlent une importante dimension symbolique car elles signalent le mécontentement de la communauté internationale à l'égard du comportement actuel de la cible. Cet autre aspect des sanctions est souvent sous-estimé. En d'autres termes, si l'on examine l'impact des sanctions de façon très large et si l'on inclue les effets psychologiques et symboliques qu'elles ont sur l'environnement de négociation, il est essentiel de souligner leur apport non négligeable aux négociations de paix ; citons par exemple la promulgation de loi d'abolition de l'apartheid par le Congrès américain en 1986. Les incitatifs utilisés avec l'Afrique du Sud défendaient les intérêts de l'émissaire (ici, les États-Unis) sans l'engager dans une intervention militaire. Dans le cas de l'Afrique du Sud, Washington a prouvé qu'un moyen réaliste et relativement peu cher d'exercer une influence pouvait encourager les principaux acteurs du pays cible à modifier leur comportement et à convenir de nouvelles institutions et normes.

Cependant, il est important de souligner que les sanctions sont généralement considérées comme des outils relativement inefficaces. Souvent, les sanctions économiques générales ont du mal à cerner les groupes jugés responsables du comportement belliciste⁴⁵. Jusqu'à aujourd'hui elles n'ont pu réellement prouver qu'elles pouvaient être des instruments coercitifs pertinents sur les régimes autoritaires, sur les états faibles ou encore ceux qui bénéficient d'un certain niveau d'autonomie vis-à-vis de l'émissaire, et plus généralement vis-à-vis de l'influence de la communauté internationale. Les sanctions requièrent une application rigoureuse pour encourager le changement.

Néanmoins, les sanctions peuvent être considérablement renforcées si elles sont appliquées de manière multilatérale avec des demandes de changement dont la portée est limitée et des états cibles clairement liés à l'économie mondiale. Les sanctions constituent une importante stratégie incitative coercitive pour la gestion des conflits, mais elles requièrent une application rigoureuse pour produire les effets souhaités. Les états puissants occupent une position avantageuse « pour exercer une influence afin de convaincre les parties en litige de modifier leur position et de convenir de termes qu'ils répugnent à accepter⁴⁶ ». Leur levier leur permet de persuader les adversaires et de faire pression sur eux pour qu'ils adoptent des positions plus coopératives sur les questions qui les divisent⁴⁷.

L'intervention militaire. Quand les incitatifs non-coercitifs et peu coercitifs ne parviennent pas à prévenir l'apparition de conflits ou leur envenimement, les tierces parties n'ont guère d'autre choix que d'accroître les coûts et la menace, ou recourir à la force militaire. De telles mesures doivent être considérées comme un dernier recours pour faire respecter la paix et protéger les populations vulnérables. Toutefois, la menace ou le déploiement réel de la puissance militaire peut s'avérer indispensable pour désamorcer une situation dangereuse et pour poursuivre des objectifs légitimes. Dans de bonnes conditions, l'intervention militaire par une tierce partie relativement modeste peut jouer un rôle constructif et fournir des pressions et des incitatifs permettant de modifier la trajectoire du conflit, de faciliter les négociations et de protéger la sécurité des peuples vulnérables⁴⁸. Dans la mesure où leurs troupes sont suffisantes en nombre pour atteindre les

objectifs assignés et sont bien entraînées et équipées, les actions militaires de tierces parties ou la menace de telles mesures peuvent s'avérer indispensables pour soutenir une initiative politique⁴⁹. Si les acteurs internationaux clés, ou la communauté internationale dans son ensemble, ne sont pas en mesure, ou ne sont pas disposés, à recourir à la force pour mettre un terme à d'horribles situations comme le génocide rwandais, les conséquences peuvent être désastreuses. Ces interventions militaires ne doivent pas être de grande envergure. La force britannique relativement limitée déployée en Sierra Leone en 2000 a suffi à sauver les casques bleus de l'ONU pris en otage et à remettre le processus de paix sur les rails. De la même manière, l'intervention militaire française en Côte d'Ivoire en 2002 a prouvé que la force militaire, sa menace ou son usage réel (bien qu'étant le dernier recours), pouvaient s'avérer décisifs pour atteindre des objectifs diplomatiques légitimes.

Au-delà de la protection des populations vulnérables, l'action militaire peut être un élément important pour surmonter la question de l'engagement crédible et la problématique de l'information qui sapent souvent les processus de paix⁵⁰. Outre la surveillance des actions des adversaires et la fourniture de renseignements, le recours d'une tierce partie à l'action militaire peut étayer davantage un processus de paix en accroissant les coûts pour quiconque tenterait de briser la nouvelle entente. A l'appui de cette conclusion, Barbara Walter explique que la probabilité de respecter un accord par les parties liées à un processus de paix est supérieure de 20 pour cent si une tierce partie intervient en qualité de protecteur de l'entente⁵¹. Par conséquent, les tierces parties peuvent jouer un rôle crucial pour surmonter les incertitudes associées au processus de consolidation, en fournissant un soutien nécessaire à l'état et en augmentant les coûts pour les éventuels opposants⁵².

De toute évidence, la force militaire peut parfois être utile dans les tentatives de tierces parties pour gérer le conflit. Elle peut protéger les populations à risque de violations massives des droits de l'homme ou même de génocide, comme dans le cas du Rwanda ou du Darfour. Toutefois, la guerre semble évoluer au XXI^e siècle, en Afrique comme partout ailleurs, les milices remplaçant de plus en plus les armées régulières sur le champ de bataille. La technologie moderne disponible et les tactiques de la guérilla se combinent et rendent difficiles l'intervention militaire, l'imposition et le maintien de la paix pour les forces armées traditionnelles⁵³. Les conflits du Soudan et du Mali accréditent cette thèse. Dans de telles situations, la notion même de victoire perd de son sens, car les forces irrégulières refusent tout simplement de capituler et se disséminent dans leurs communautés en attendant qu'une autre opportunité se présente. Par ailleurs, la présence militaire externe peut s'avérer contre-productive et favoriser un effet nationaliste de « ralliement au drapeau » qui sape les efforts des tierces parties. Manifestement, dans bon nombre de conflits actuels l'intervention militaire est une tâche délicate, surtout quand il convient de protéger les populations à risque tout en restant neutre et en aidant les parties concernées à trouver un accord ou à l'appliquer.

Conclusion

Un large éventail de stratégies incitatives est à la disposition des tierces parties afin de tenter de gérer les conflits en Afrique et sur d'autres continents. Néanmoins, les acteurs externes ne considèrent pas toujours toutes les options. Les stratégies incitatives dont nous avons fait état peuvent fournir un moyen de pression aux intervenants et les aider dans leurs efforts pour arbitrer les conflits meurtriers et, espérons-le, les résoudre. Ce levier est souvent de nature diplomatique avant d'être militaire. Il fournit une base mutuellement avantageuse pour l'intervention douce dans les conflits, en particulier quand les deux extrêmes du retrait et de l'intervention militaire sont inappropriés et peuvent même s'avérer contre-productifs. Le problème est que ces incitatifs non-coercitifs pèsent parfois trop peu sur les coûts de la non-conformité. Par conséquent, comme le suggèrent les discussions sur les sanctions économiques et l'action militaire, il est parfois nécessaire d'associer la diplomatie à la menace ou au recours à la force pour concrétiser le processus de négociation. Quoiqu'il en soit, les éléments de preuve ne manquent pas : les élites africaines ainsi que les experts, décideurs politiques et le public des pays source et cible préfèrent généralement les incitatifs non-coercitifs à leurs homologues coercitifs. En effet, la stigmatisation est moins visible et les négociations qui en résultent sont marquées du sceau de la volonté. Dans le prolongement de cet exposé, la recherche future devra approfondir les questions essentielles 1) du moment propice du déploiement des différents incitatifs et 2) de leur mise en interaction pour la conduite des négociations et la résolution positive des conflits.

Notes

1. ROTHCHILD, Donald et EMMANUEL, Nikolas, « Soft Intervention in Africa: US Efforts to Generate Support for Peace », in *Strengthening Peace in Post-Civil War States: Transforming Spoilers into Stakeholders*, éd. HODDIE, Matthew et HARTZELL, Caroline A., Chicago : University of Chicago Press, 2010, pp. 123-143.

2. NYE, Joseph S. Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, New York: Public Affairs, 2004.

3. LAPIDUS, Gail W. et TSALIK, Svetlana, éd., *Preventing Deadly Conflict: Strategies and Institutions*, Washington, DC: Carnegie Commission on Preventing Deadly Conflict, Carnegie Commission of New York, 1998, p. 57.

4. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* ».

5. WALTER, Barbara, « Designing Transitions from Civil War: Demobilization, Democratization, and Commitments to Peace », *International Security* 24, n°1, été 1999, pp. 127-155.

6. LICKLIDER, Roy, « The Consequences of Negotiated Settlements in Civil Wars, 1945-1993 », *American Political Science Review* 89, n°3, septembre 1995, pp. 681-690 ; et WALTER, Barbara, « Does Conflict Beget Conflict? Explaining Recurring Civil War », *Journal of Peace Research* 41, n°3, mai 2004, pp. 371-388.

7. ROTHCHILD, Donald, *Managing Ethnic Conflict*, Washington, DC : Brookings Institution, 1997, p. 19.

8. CORTRIGHT, David, « Incentives Strategies for Preventing Conflict », in *The Price of Peace: Incentives and International Conflict Prevention*, éd. CORTRIGHT, David, Lanham, MD : Rowman and Littlefield, 1997, p. 273.

9. GRIFFITHS, Aaron avec BARNES, Catherine, éd., *Accord: Powers of Persuasion; Incentives, Sanctions and Conditionality in Peacemaking*, n°19, Londres : Conciliation Resources, 2008, p. 11, www.c-r.org/downloads/19_Powers_persuasion.pdf.

10. SUHRKE, Astri et SAMSET, Ingrid, « What's in a Figure? Estimating Recurrence of Civil War », *International Peacekeeping* 14, n°2, avril 2007, pp. 195-203.

11. CORTRIGHT, « *Incentives Strategies for Preventing Conflict* », p. 6.

12. EMMANUEL, Nikolas, « Undermining Cooperation: Donor-Patrons and the Failure of Political Conditionality », *Democratization* 17, n°5, octobre 2010, pp. 856-877 ; et EMMANUEL, « Evaluating a Political Conditionality Approach: The Role of Aid in Malawi's Democratic Transition », *African and Asian Studies* 12, n°4, décembre 2013, pp. 415-434.

13. ZARTMAN, I. William, « Negotiating Internal Conflict: Incentives and Intractability », *International Negotiation* 6, n° 3, octobre 2001, p. 301.

14. COUSENS, Elizabeth M., KUMAR, Chetan et WERMESTER, Karin, *Peacebuilding as Politics: Cultivating Peace in Fragile Societies*, Boulder, CO : Lynne Rienner, 2001.

15. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* ».

16. ROTHCHILD, Donald et EMMANUEL, Nikolas, « U.S. Intervention in Africa's Ethnic Conflicts: The Scope for Action », in *Africa-US Relations: Strategic Encounters*, éd. ROTHCHILD, Donald and KELLER, Edmond, Boulder, CO : Lynne Rienner, 2006, pp. 65-97.

17. NYE, Joseph, *The Paradox of American Power*, New York : Oxford University Press, 2002, p. 8.

18. ZARTMAN, I. William, « Negotiating Internal Conflict: Incentives and Intractability », *International Negotiation* 6, n° 3, octobre 2001, p. 300 ; et NORTH, Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York : Cambridge University Press, 1990.

19. ROTHCHILD, *Managing Ethnic Conflict*, p. 148.

20. ZARTMAN, I. William, *Ripe for Resolution: Conflict and Intervention in Africa*, New York : Oxford, 1985.

21. PITSWANE, Johnny Thabo, « *The Dynamics of Mediation and Conflict Resolution in Darfur, Sudan: 2004–2011* », thèse de doctorat, Université de Witwatersrand, 2014.

22. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* » ; et ROTHCHILD, *Managing Ethnic Conflict*, pp. 99-108 et pp. 256-273.

23. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* ».

24. ZARTMAN, I. William Zartman, « Systems of World Order and Regional Conflict Reduction », in *Cooperative Security: Reducing Third World Wars*, éd. ZARTMAN, I. William et KREMENYUK, Victor A., New York : Syracuse University Press, 1995, p. 7.

25. TOUVAL, Saadia, *The Peace Brokers: Mediators in the Arab-Israeli Conflict, 1948–1979*, Princeton, NJ : Princeton University Press, 1982, p. 327 ; et RUBIN, Jeffrey, éd., *Dynamics of Third Party Intervention: Kissinger in the Middle East*, New York : Praeger en coopération avec la Society for the Psychological Study of Social Issues, 1981, p. 27.

26. HAASS, Richard et O'SULLIVAN, Meghan, *Honey and Vinegar: Incentives, Sanctions, and Foreign Policy*, Washington, DC : Brookings Institution Press, 2000, p. 163.

27. ROTHCHILD, *Managing Ethnic Conflict*, p. 257.

28. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* », pp. 129-130.

29. FEARON, James, « Commitment Problems and the Spread of Ethnic Conflict », in *The International Spread of Ethnic Conflict*, éd. LAKE, David et ROTHCHILD, Donald, Princeton, NJ : Princeton University Press, 1998, p. 108.

30. ZARTMAN, « *Negotiating Internal Conflict* », p. 300.

31. NYE, Joseph, « Soft Power », *Foreign Policy* 80, automne 1990, p. 168.

32. MUYANGWA, Monde et VOGT, Margaret A., *An Assessment of the OAU Mechanism for Conflict Prevention, Management, and Resolution, 1993–2000*, New York : International Peace Academy, 2000, p. 31.

33. COLLIER, Paul et HOFFLER, Anke, *Greed and Grievance in Civil War*, Policy Research Working Paper Series 2355, Washington, DC : banque mondiale, 2000.

34. FEARON, James D. et LAITIN, David, « Ethnicity, Insurgency, and Civil War », *American Political Science Review* 97, n° 1, février 2003, pp. 75-90.
35. EMMANUEL, Nikolas, « Peace Incentives: Economic Aid and Peace Processes in Africa », *African Conflict and Peacebuilding Review* 5, n° 2, automne 2015, pp. 1-32.
36. DOYLE, Michael W. et SAMBANIS, Nicholas, « International Peacebuilding: A Theoretical and Quantitative Analysis », *American Political Science Review* 94, n° 4, décembre 2000, p. 795.
37. ROTHCHILD, Donald et EMMANUEL, Nikolas, « United States: The Process of Decision-Making on Africa », in *Africa and the North: Between Globalization and Marginalization*, éd. ENGEL, Ulf et OLSEN, Gorm Rye, Londres : Routledge, 2005, p. 24.
38. EMMANUEL, « *Peace Incentives* ».
39. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* ».
40. ROEDER, Philip G. et ROTHCHILD, Donald, *Sustainable Peace: Power and Democracy after Civil Wars*, Ithaca, NY : Cornell University Press, 2005, p. 106.
41. *Africa Research Bulletin* 40, n°12, février 2004, p. 15771.
42. « Five Minutes to Midnight in Sudan's Peace Process », *International Crisis Group*, 8 août 2003, www.africa.upenn.edu/Urgent_Action/apic.081403.html.
43. ZARTMAN, I. William, « Explaining Oslo », *International Negotiation* 2, n° 2, 1997, p. 197.
44. CORTRIGHT, « *Incentives Strategies for Preventing Conflict* », p. 273.
45. CORTRIGHT, David et LOPEZ, George, *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s*, Boulder, CO : Lynne Rienner Publishers, 2000, p. 4.
46. TOUVAL, Saadia, *Mediation in the Yugoslav Wars: The Critical Years, 1990-95*, New York : Palgrave Macmillan, 2002, p. 173.
47. ROTHCHILD et EMMANUEL, « *Soft Intervention in Africa* ».
48. JENTLESON, Bruce et WHYTECK, Christopher A., « Who 'Won' Libya? The Force-Diplomacy Debate and Its Implications for Theory and Policy », *International Security* 30, n° 3, 2005-2006, p. 52.
49. JENTLESON, Bruce, « Use of Force Dilemmas: Policy and Politics », in *Eagle Rules: Foreign Policy and American Primacy in the Twenty-First Century*, éd. LIEBER, Robert J., Upper Saddle River, NJ : Prentice Hall, 2002, p. 274 ; et CRAIG, Gordon A. et GEORGE, Alexander L., *Force and Statecraft: Diplomatic Problems of Our Time*, 3e éd., New York : Oxford University Press, 1995, p. 258.
50. LAKE, David A. et ROTHCHILD, Donald S., éd, *The International Spread of Ethnic Conflict: Fear, Diffusion, and Escalation*, Princeton, NJ : Princeton University Press, 1998.
51. WALTER, Barbara, *Committing to Peace: The Successful Settlement of Civil Wars*, Princeton, NJ : Princeton University Press, 2002, p. 83.
52. HARTZELL, Caroline, HODDIE, Matthew et ROTHCHILD, Donald, « Stabilizing the Peace after Civil War: An Investigation of Some Key Variables », *International Organization* 55, n°1, janvier 2001, p. 203.
53. HOFFMAN, Frank, « Lessons from Lebanon: Hezbollah and Hybrid Wars », *Foreign Policy Research Institute*, 24 août 2006.