

# CRISE DU GOLFE ET RESTRUCTURATION DES RELATIONS D'AFFAIRES

Gilbert BEAUGE

1. Une évaluation globale des effets de la crise du Golfe sur la restructuration des relations d'affaires avec le Koweït est à l'heure actuelle une entreprise difficile ne serait-ce que parce que toutes les données n'ont pas encore été publiées et que celles qui l'ont été n'autorisent pas une comparaison immédiate avec les périodes antérieures. Les montants chiffrés dont nous disposons concernant l'évaluation des dommages de guerre (hors coût d'opportunité) oscillent eux-mêmes entre 25 et 35 milliards de dollars et sont en constante réappréciation. Par ailleurs, l'inflexion des flux d'échanges commerciaux ne fournit qu'un indice indirect de l'ampleur des restructurations en cours, lesquelles concernent aussi bien la restructuration de l'appareil de production, que l'émergence de nouvelles solidarités et de nouveaux antagonismes dont les effets tarderont à se manifester. En tout état de cause, nous ne pouvons ici nous fier qu'à la tendance générale du volume des affaires, secteurs d'activité par secteurs d'activité, et telle qu'elle ressort des informations publiées au jour le jour dans la presse spécialisée : appels d'offre, adjudications, passations de marchés etc...

2. Une première observation consiste à reconnaître et à tirer les conséquences du fait que la guerre Irak/Koweït a constitué elle-même un formidable marché, inégalement partagé et distribué entre ses différents protagonistes et dont les enjeux, pour les uns comme pour les autres n'étaient pas identiques. Nous ne nous intéresserons ici qu'aux vainqueurs politiques de ce conflit, communément désignés comme étant « le camp des alliés », pour souligner aussitôt le fait que ce camp était loin d'être homogène et que, comme toute coalition, il a lui-même ses vainqueurs et ses vaincus. En un sens, si les « alliés » apparaissent comme les vainqueurs du conflit, certains, à l'intérieur même de cette alliance, apparaissent comme plus vainqueurs que d'autres. Plus précisément, ce qu'il nous importe ici de souligner c'est que, d'une certaine manière, la guerre du Golfe a constitué une formidable machine de guerre dirigée contre l'Europe par l'Amérique du Nord et ses alliés locaux. Parallèlement, dans la conjoncture autrement plus décisive de l'effondrement de l'Union Soviétique, elle préfigure un vaste mouvement de reconstitution d'alliances dont le pétrole constitue l'enjeu. L'exposé comprendra deux parties : le diagnostic de la situation tel qu'il ressort aujourd'hui d'une analyse des causes qui ont conduit au déclenchement au conflit ; les pronostics que nous pouvons formuler au vu des tendances en cours. Nous tenterons d'y soutenir l'hypothèse selon laquelle la conjoncture pétrolière internationale et les perspectives de restructurations durables que cette conjoncture permettait d'entrevoir, ont constitué le facteur principal de la décision d'intervention « alliée ». Ceci ne signifie pas, bien

évidemment, que d'autres facteurs ne soient pas intervenus : un élargissement des notions de gains et/ou de perte, notamment politiques, permettrait sans doute de nuancer le propos. Nous ne pensons pas qu'il permettrait de l'infléchir, ou de l'infirmier, de façon radicale.

### Les premiers diagnostics

3. Un peu comme si l'issue définitive du conflit avait atténué l'incertitude de ses préparatifs, rien ou pratiquement rien n'a été dit sur les six mois qui se sont écoulés entre l'invasion du Koweït par l'Irak (août 90) et l'entrée en guerre des « alliés » (janvier 91). On a insisté sur les mois qui ont précédé (notamment sur les négociations arabes du mois de juin), mais dans un climat d'analyse qui, ayant pour préoccupation principale de nuancer le diagnostic faisant de l'Irak l'incarnation absolue du « mal », mettait l'accent sur les exigences irakiennes de redistribution des richesses matérielles et soulignait les disparités croissantes de revenus entre les différentes « composantes » de la « Patrie arabe ». En un sens, il s'agissait d'expliquer l'inexplicable et de tenter en partie de comprendre l'attitude irakienne, en renouant avec un vieux débat de la gauche arabe, traditionnellement hostile aux pétro-monarchies du Golfe. Or, dans une situation opposant un « agressé » à un « agresseur », on ne peut tenter de comprendre le second sans prendre le risque de paraître disqualifier le premier : première impasse. La contrepartie de cette attitude, soit qu'elle prit fait et cause pour le Koweït, soit qu'elle tentât de « comprendre » les motivations irakiennes, a été de rejeter durablement et hors du champ d'une interrogation immédiate, la question des intérêts des puissances internationales : en un sens les mesures d'embargo adoptées assez rapidement sur décision de l'ONU, bien que radicalement inefficaces, ont permis que se dessinent, au moins au niveau de l'opinion internationale, les conditions d'un « substitut de consensus » qui, condamnant l'Irak de manière radicale et définitive sur le plan du droit international rejetait dans l'ombre la question des intérêts en jeu. Sur la scène « régionale » arabe, ceci permet en partie d'expliquer un revirement d'attitude aussi radical que celui adopté par l'Iran qui, de pays en guerre avec l'Irak est apparu – au moins durant le temps de l'embargo – comme un pays allié, dans la mesure où il favorisait un acheminement des marchandises en transit sur son territoire. En faisant la preuve de l'inefficacité de l'embargo, ne s'agissait-il pas d'une stratégie visant – de manière objective – à un élargissement du conflit et à l'entrée en guerre des puissances internationales ? Inversement, sur la scène internationale, les premières mesures d'embargo ont permis d'aménager et de rendre possibles les conditions d'une négociation multipartite mais dans une situation où, progressivement, le leadership interventionniste nord-américain ne laissait qu'une marge de manœuvre extrêmement étroite à ses « alliés » notamment européens. Ultérieurement, la constitution du « front allié » ainsi que le déroulement du conflit mettent en évidence l'ensemble des ces contradictions à telle enseigne que les remaniements d'alliances « régionales » sous leadership nord américain (réduction partielle de l'Irak/isolément palestinien/marginalisation jordanienne et recentration sur le Golfe avec fractionnement de ses composantes) apparaîtront comme la stricte contrepartie du fractionnement euro-

péen : alignement inconditionnel de la Grande-Bretagne sur la stratégie nord américaine, marginalisation allemande et fractionnement français (dont la démission de Chevènement constitue le symptôme le plus marquant). Deuxième impasse. Enfin, les rapprochements qui se dessinent aujourd'hui entre la technologie pétrolière nord américaine et les réserves des pays de l'ex-Union-Soviétique ne sont-ils pas les prémices à une recomposition d'ensemble des caractéristiques de l'économie pétrolière internationale visant, sur les quinze ou vingt années à venir, à marginaliser le rôle de l'ensemble des pays producteurs de la zone arabe ? Irak, mais également Arabie Saoudite et Koweït. Si pour l'instant les enjeux de ces remaniements se dessinent avec beaucoup plus de netteté en ce qui concerne le gaz naturel que le pétrole, ne faut-il pas admettre que, à terme, l'ampleur des réserves non prouvées des pays de la CEI jouera un rôle déterminant dans les approvisionnement mondiaux ? Or, quels étaient les intérêts nord-américains dans ce conflit et en quoi ont-ils joué comme facteurs décisifs de l'intervention armée ?

4. On a beaucoup souligné, jusqu'à ce jour, le rôle des facteurs géo-politiques dans l'analyse du conflit Irak-Koweït pour finalement, et quelles qu'aient été les sophistications ultérieures de l'analyse, maintenir une zone d'incompréhension radicale sur les motivations irakiennes. Au mieux, on y a vu une spirale de surenchères politiques caractéristiques des conflits de pouvoir moyen-orientaux (maintenir/perdre la face), au pire on y a vu le geste inconsidéré d'un dictateur subitement frappé de « folie », d'un dangereux maniaque, incontrôlable ou momentanément incontrôlé. Sans doute convient-il, ici comme ailleurs, de faire la part des idiosyncrasies, d'identifier chacune des composantes personnelles et de replacer la dynamique d'ensemble du conflit dans l'épaisseur des relations interpersonnelles qui, dans cette région du monde et davantage qu'ailleurs, ont façonné le cours de l'histoire et des revendications de légitimité. Dans un ensemble de situations où, de part et d'autre, la légitimité s'incarne dans la figure d'un leader charismatique, de sa famille ou de son clan et où les sentiments d'appartenance « nationale » ne sont au mieux que l'expression d'un rejet de l'étranger doublé de redistributions matérielles considérables (Koweït), ou d'une revendication pan-arabe étatique doublée de conflits intercommunautaires violents (Irak), l'histoire des rapports entre Etats, ou entre « nations » se confondent en grande partie avec la manière dont ces relations se font, se défont et se refont. Or, rien ne nous ôtera de l'idée que si le Koweït n'était pas l'extraordinaire détenteur de réserves pétrolières que l'on sait, le conflit eut pris la tournure que nous lui connaissons. En un sens, et si ce n'était pas le cas, l'invasion irakienne n'aurait pas eu lieu ou serait passée inaperçue, comme bien d'autres. Nous sommes là au cœur des choses. Personne ne le nie sérieusement, mais aucune analyse n'en a été véritablement proposée. Désormais le paradoxe est tel qu'à vouloir nuancer cet aspect, on le perd de vue. La difficulté concernant le pétrole est qu'il s'agit d'une marchandise rentière ou, si l'on veut, d'une marchandise dont le prix n'étant indexé sur aucune valeur, la manière dont ce prix est fixé met à chaque instant en jeu la totalité des rapports sociaux dont il est l'expression. D'où la difficulté en un domaine où, ni les schémas de l'analyse économique classique, ni ceux de la science politique pris séparément n'ont véritablement prise. Pour aller à l'essentiel, disons que les intérêts des pays

producteurs et ceux des pays consommateurs ne sont pas les mêmes; que les pays arabes du Golfe et l'Irak, apparaissent d'abord comme des pays producteurs, les pays européens comme des pays consommateurs et les USA à la fois comme un pays producteur et un pays consommateur. Les notions de « pays producteur » ou de « pays consommateur » à leur tour, ne sont homogènes, ni sur un pôle (production/consommation), ni sur l'autre (pays). Lorsqu'on produit du pétrole, deux stratégies sont envisageables : produire des quantités importantes à des prix réduits ou produire des quantités réduites à des prix plus élevés. Dans un cas, et si on dispose de réserves importantes et de capacités d'absorption internes relativement faibles (c'est le cas de tous les producteurs du Golfe), on aura intérêt à produire beaucoup à des prix relativement bas. Dans l'autre, avec des réserves réduites et des capacités d'absorption comparative-ment plus élevées (c'est le cas de l'Irak, mais aussi de l'Algérie etc...), on aura intérêt à produire moins, mais à des prix plus soutenus. Cette ligne de partage oppose donc l'ensemble des pays producteurs qui n'ont pas les mêmes intérêts, mais dont les intérêts, momentanément et dans certaines circonstances, peuvent être convergents. Inversement, lorsqu'on consomme du pétrole deux impératifs s'imposent : réduire sa dépendance énergétique en diversifiant ses approvisionnements et en améliorant le ratio production/consommation (produire davantage et consommer moins), mais surtout – et toutes choses étant égales d'ailleurs, (raffinerie, transport etc...) – s'approvisionner non pas au plus bas coût, mais au coût optimal compte tenu des caractéristiques de son économie et des économies concurrentes. Selon les politiques adoptées au cours des vingt dernières années, les pays consommateurs sont inégalement vulnérables vis-à-vis de cette contrainte. Enfin, les USA qui sont à la fois un pays potentiellement gros producteur et un pays dont la consommation n'a cessé de croître ont, par un système de quotas à l'importation et de double prix (interne/externe) ménagé un équilibre de production et de consommation interne visant à préserver une dépendance énergétique inférieure à 50 %, tout en occupant une position d'intermédiaire, c'est-à-dire d'arbitrage. De plus le dollar intervient comme monnaie de facturation de toutes les transactions pétrolières si bien qu'une hausse sur le dollar peut très bien compenser une baisse sur les prix ou sur les quantités, et réciproquement.

Pays producteurs et pays consommateurs n'ont donc pas les mêmes intérêts (on le savait déjà). Mais, à leur tour, les intérêts des pays producteurs d'un côté, et ceux des pays consommateurs de l'autre, ne sont pas identiques. Ajoutons à cela que la notion de « pays », en elle-même, ne permet pas de mettre en évidence une homogénéité telle, qu'elle puisse suffire à l'analyse des différentes fractions d'intérêt qui, à l'intérieur d'un même espace national, s'y affrontent. Plusieurs éléments doivent ici être pris en compte : la structure de la consommation (domestique ou industrielle), la structure de la production (interne/externe) et la relative substituabilité des sources énergétiques, notamment vis à vis du nucléaire et du charbon. Cas par cas, la stratégie d'un pays consommateur sera différente selon qu'une hausse des prix pétroliers sera davantage répercutée à la consommation domestique (chauffage, transports individuels...) ou à la consommation industrielle et, dans ce dernier cas, selon la manière dont elle modifiera les termes de la concurrence, interne entre

industriels gros consommateurs d'énergie et industriels faibles consommateurs, ou externe entre l'économie nationale prise dans son ensemble, et ses concurrents internationaux. Or, au cours des dernières années, l'impact énergétique sur la structure comparée (entre pays) des prix à l'exportation a constitué un des facteurs décisif de la concurrence internationale. Au total, chaque protagoniste, collectif ou individuel, aura des intérêts divergents sur la fixation d'un prix d'équilibre mondial. Or, que se passe-t-il dans les douze derniers mois qui précèdent l'invasion du Koweït par l'Irak ?

### **La conjoncture pétrolière**

5. Les hausses de 1973 avaient permis un réajustement globalement favorable à l'ensemble des pays producteurs de pétrole mais dont l'impact, sur les pays occidentaux, s'était manifesté de façon différente : 1) Réduction de la dépendance énergétique nord-américaine mais au prix d'une relance de la production intérieure et d'un freinage des exportations dans une conjoncture de dépréciation du dollar. 2) Augmentation de la dépendance européenne et japonaise et diversification de leurs approvisionnements mais au prix d'une pénalisation de leurs produits à l'exportation vis à vis de la concurrence nord américaine. Parallèlement, le recyclage des excédents financiers des uns (Le Golfe) bénéficiait davantage à l'économie nord américaine dans son ensemble qu'aux autres pays industrialisés, alors qu'il ne faisait qu'approfondir les différences, dans la zone arabe, entre pays riches et peu peuplés d'un côté, pays pauvres et à forte population de l'autre. Cela s'est traduit notamment, par un renforcement de la présence économique nord américaine dans le Golfe, alors que les hausses affectant les importations de produits manufacturés par les pays arabes pénalisaient tout le monde, mais davantage les pays à forte capacités d'absorption interne (l'Irak, l'Algérie...) que les pays à faible capacité (ceux du C.C.G. pour l'essentiel). Au total et au début des années 90, le pouvoir d'achat d'un baril de pétrole exporté (en dollar constant) était retombé – et se maintient encore aujourd'hui – à un niveau inférieur à celui des hausses de 1973, mais dans une conjoncture de dépréciation du dollar vis à vis des autres principales monnaies de paiement : essentiellement le yen, le mark et le franc. En un sens, l'impression domine alors que, du seul point de vue de la concurrence économique entre grandes puissances industrielles, la chute des parts de marché de l'ensemble non-américain vis à vis de ses concurrents mondiaux, a été plus que compensée par une réappréciation de la parité des monnaie de change vis à vis du dollar.

Sur le plan régional arabe, cette évolution s'est traduite par une augmentation des disparités de revenus entre pays producteurs sans que les accords internes passés entre les pays de l'OPAEP, notamment les accords portant sur les quotas de production, ne permettent d'envisager un rééquilibrage de ces disparités. Sans doute faut-il voir dans le refus de l'Arabie Saoudite ou du Koweït de transformer leurs monnaies, en monnaies de paiement international non seulement l'expression d'un compromis interne (ici islamique) et d'une volonté tactique d'alignement sur le dollar, mais également l'expression d'une interpénétration croissante entre les économies du Golfe et l'économie nord

américaine. Dans les faits, et à partir de stratégies radicalement distinctes sur lesquelles il nous faudra revenir, la SAMA d'un côté, et le KIO de l'autre, apparaissent comme les instruments d'un renforcement de la zone dollar. Tout au long des années 80, le Koweït et les Emirats excéderont régulièrement les quotas qui leur sont impartis (Ce n'est pas le cas de l'Arabie Saoudite) et c'est précisément ce point qui faisait l'objet de la négociation inter-arabe du mois de juin 1990.

Dans un contexte général de libéralisation économique et d'adoption par la plupart des pays arabes d'une politique de réajustement structurel inspirée, sinon dictée, par le FMI, cette évolution n'a fait qu'accentuer les clivages internes à la région arabe et isoler l'Irak de façon d'autant plus radicale et, semble-t-il, irréversible que l'effondrement des économies du bloc de l'Est ne permettait plus la recherche d'un rééquilibrage « politique ». Sans doute faut-il voir là quelques unes des causes profondes de la tentative d'annexion du Koweït par l'Irak : davantage donc la conclusion d'une ère révolue et l'expression d'une stratégie du « tout ou rien » pour en pérenniser les termes, que l'annonce d'une ère nouvelle. Or, et si d'un côté en effet, la richesse personnelle des Al Sabah est supérieure, au début de 1990, à la dette extérieure de l'Irak, de l'autre, le partenariat économique de l'Irak est davantage orienté vers l'Europe (la France et l'Allemagne principalement) que vers les USA. C'est également mais pour des raisons différentes (historiques) le cas de l'Algérie, alors que ce pays se trouve placé – pour des raisons structurelles – dans la même situation que l'Irak. Dans une perspective de construction européenne difficile, et rendue plus difficile encore par l'offensive nord-américaine, tout se passe alors comme si le partenariat européen en direction du monde arabe était davantage orienté vers les producteurs à fortes capacités d'absorption interne alors que le partenariat nord-américain était orienté vers les pays à faibles capacités d'absorption. Formulés en d'autres termes et concernant les pays arabes, cette opposition se retrouve entre pays riches et endettés et pays riches mais excédentaires. Subsidiairement, mais cet aspect va rapidement passer au premier plan, elle oppose les pays riches et excédentaires mais dont l'excédent obéit de façon dominante à une logique financière orientée vers les Etats Unis (Arabie Saoudite) et les pays riches à excédents dont l'excédent obéit de façon dominante à une logique industrielle orientée vers l'Europe. Enfin, l'endettement des pays pauvres (Syrie, Jordanie, Egypte, Yémen) va apparaître dès lors comme la marge de manœuvre des remaniements d'alliances possibles. Enfin, se profilent, en cascade, toute une série de lignes d'affrontement ou de recomposition possibles, mais que l'on peut réduire à une logique strictement financière dont l'enjeu est l'extension de la zone dollar sous leadership nord-américain, et une logique industrielle ayant le soutien des puissances européennes de l'autre. C'est qu'en effet, l'avenir de la périphérie arabe ne constitue pas le même enjeu pour l'Europe et pour sa construction, que pour l'économie nord-américaine. Dans un cas (l'Europe), de façon différente pays par pays et pour des raisons qui tiennent en grande partie à l'analyse des risques démographiques à moyen terme, l'investissement local, le partenariat avec le monde arabe et le développement économique constituent une priorité. Dans l'autre, le maintien de l'hégémonie du dollar, laquelle passe par une régulation de l'économie pétrolière internatio-

nale, constitue un objectif prioritaire. Or, une annexion durable du Koweït par l'Irak se serait traduite par une hausse de prix sans doute comparable à celles de 1973, mais dont il est probable que l'économie nord-américaine dans son ensemble aurait eu plus à souffrir que chacune des économies européennes prises séparément. Toutes les études de conjoncture disponibles auprès du département d'Etat antérieurement au mois d'août de 1990 font état de préoccupations croissantes concernant l'évolution des prix pétroliers à la hausse, la baisse de compétitivité par rapport à la concurrence internationale et la dégradation des parités du dollar. Pour la première fois depuis 50 ans, les USA envisagent de franchir le seuil fatidique de 50 % de dépendance et la plupart des indicateurs économiques témoignent d'une dégradation alarmante de l'économie. En un sens, les USA ne peuvent se maintenir au rang de premier pays le plus endetté au monde qu'en soutenant le dollar, y compris de façon artificielle. En termes stricts de stratégie pétrolière, économique et financière et indépendamment de toute considération philanthropique, humanitaire ou de droit, sans doute faut-il voir là une des causes de la tournure ultérieure du conflit. Du point de vue de l'Irak, nous l'avons dit, il s'agit d'une stratégie du « tout ou rien ». Du point de vue des USA, il s'agit en quelque sorte d'une éventualité qui tombe « à point nommé » et dont il convient d'exploiter au mieux les rebondissements. C'est la première fois, dans l'histoire, que les USA font entièrement financer par leurs « alliés » l'effort de guerre qu'ils vont « consentir » et, sans doute faut-il considérer aujourd'hui que seules les « faiblesses » de l'alliance et l'éventualité de remplacer le régime baathiste par un régime islamique ont freiné une avancée plus définitive vers Bagdad. Par « faiblesses » nous entendons ici, bien évidemment, les contradictions à l'intérieur même du camp allié (Europe/USA).

Enfin, du point de vue des pays européens ce conflit épouse, dès l'origine et de façon caractéristique, la structure d'un « double bind » ou « dilemme du prisonnier » : soit ils interviennent en faisant alliance, contre leurs intérêts, avec les pays du Golfe et les USA, de manière à préserver ce qui peut encore être préservé, notamment en termes d'influence et de parts de marché. Soit ils n'interviennent pas et ils prennent alors le risque de tout perdre. L'issue armée du conflit ne laissant place qu'à une incertitude tout à fait relative, son déroulement va témoigner du fait que ce « dilemme » va profondément diviser les pays européens, non seulement entre eux, mais également à l'intérieur d'eux-mêmes. Depuis l'alignement inconditionnel de la Grande Bretagne – traditionnellement hostile à la construction européenne – jusqu'à l'abstention de l'Allemagne, en passant par l'engagement « mitigé » de la France, tout atteste du fait que « le bouclier du désert » apparaît dès lors comme un formidable instrument de fractionnement de l'unité européenne. La contrepartie de ce fractionnement est un fractionnement tout aussi remarquable de ce qui subsistait d'illusion concernant les enjeux de l'unité arabe. Les deux aspects sont liés et cumulent leurs effets dans le sens d'un approfondissement et d'un renforcement de l'influence nord-américaine sur la zone du Golfe laquelle, de façon apparemment paradoxale, jette les bases d'un désengagement progressif. Si, comme nous le pensons, la guerre du Golfe n'aura été que le dernier épisode d'un ordre international – notamment pétrolier – désormais révolu et si la conjonction des

intérêts pétroliers nord américains avec ceux des pays de l'ex-Union Soviétique se confirmait, alors elle aurait été le premier jalon permettant de créer les conditions de convergences durables en tirant l'essentiel des conséquences tactiques d'un effondrement des pays de l'Est. En un sens, la guerre du Golfe apparaît comme une des premières conséquences de l'effondrement des économies de l'Est dont elle permet tout à la fois de révéler les enjeux et de tirer parti. Dès janvier 1990, au seul vu des effets politiques immédiats du conflit et pour nous en tenir uniquement à la France, la prise de contrôle du Liban par la Syrie en « contrepartie » de son alignement sur les « forces alliées » et la montée en régime du mécontentement populaire (islamique) dans les pays du Maghreb ouvrent, dans l'espace européen, de nouvelles lignes de fractionnement durable dont les effets sont loin aujourd'hui de s'être atténués. Ils n'auront fait qu'accentuer la compétition intra-européenne pour le contrôle de la zone en poussant les contradictions internes au Maghreb jusqu'en un « point d'expression limite ». Ainsi, et dans le cas de l'Algérie, la France se trouve désormais en position de soutenir, contre toute évidence et au nom de la démocratie, un coup d'Etat dirigé contre un mouvement populaire en passe d'accéder au pouvoir par les urnes. En grande partie « cristallisé » par la guerre du Golfe et mobilisé par une indignation « anti-impérialiste », ce mouvement a représenté et constitue toujours une sérieuse menace sur l'influence de la France au Maghreb. Inversement, si les fractures entre pays arabes sont moins spectaculaires (notamment entre les pays du C.C.G.) parce que plus tardives et, en un sens, plus « opportunistes », rien ou peu de choses ne subsiste désormais des solidarités arabes. Mais c'est sans doute, à la périphérie du conflit que ces effets ont été les plus décisifs. Les enjeux ici concernaient les remises de dettes et si l'Égypte apparaît comme le grand vainqueur du conflit alors que la Jordanie semble y avoir concédé beaucoup, ceci est dû en grande partie, sinon principalement, à l'attitude respective de ces deux pays durant le conflit.

Ainsi, avant même d'apparaître comme un facteur de restructuration des relations d'affaires, la guerre apparaît comme une « affaire » permettant de restructurer les relations entre pays, de redessiner le jeu des alliances et des solidarités et de faire en sorte que se dégage les contours d'un nouveau consensus. Pour les pays arabes, la question n'est plus désormais de se situer ou de se positionner entre un « front de refus » dont l'une des caractéristiques était de refuser un approfondissement des relations marchandes en préconisant une socialisation accrue des moyens de la production et de l'échange et, de l'autre, un front libéral. La question, pour la plupart d'entre eux, devient désormais de savoir comment tirer au mieux parti d'un approfondissement croissant des régulations marchandes sous leadership nord-américain. L'antagonisme entre les USA et les pays européens ne constitue au mieux, dans cette conjoncture, qu'une donnée secondaire au sein d'une tendance qui, momentanément au moins, paraît inéluctable. Toute la difficulté actuellement provient du fait que cette « donnée secondaire » définit assez exactement l'étendue de leur marge de manœuvre dans une conjoncture globale – aussi bien de la part des USA que de l'Europe – de désengagement vis-à-vis du monde arabe. Point n'est besoin, en un sens, d'établir le bilan chiffré et exact de « l'effort de guerre » consenti par chacun des protagonistes, les coûts de l'intervention militaire ni la manière dont

en a été répartie la charge : ce sont massivement les pays de la zone arabe qui l'ont supporté, il préfigure les restructurations en cours et il ressort, de façon beaucoup plus nette, plus concrète, sur d'autres plans : celui de l'extinction des puits en feu comme préliminaire à toute reprise de l'activité, celui de la passation des marchés de reconstruction et celui, surtout, des perspectives de relances économiques dans chacun des pays, mais principalement l'Arabie Saoudite et le Koweït. Ce sont ces trois points que nous allons aborder avant de conclure.

### **L'extinction des puits en feu**

6. L'extinction des puits en feu constitue l'objectif prioritaire de l'immédiat après-guerre et la condition obligée d'une reprise générale de l'activité. A première vue, on pourrait considérer qu'il ne s'agit, somme toute, que d'un épisode mineur des restructurations en cours. Or, à y regarder de plus près, la dynamique qui se met alors en place est extrêmement caractéristique de l'inflexion d'ensemble qui affecte la reprise des relations d'affaires.

Dès la fin du mois de février 1991, la société nord-américaine O'Brien & Simpson signe un contrat avec la Kuwait Oil Company pour la coordination d'ensemble des opérations de lutte contre les incendies. Elle est à la tête d'un consortium de quatre compagnies américaines comprenant Red Adair, Boots & Coots, Cudd Wild Welle Control et Safety Boss. Le contrat prévoit qu'elle pilote l'ensemble des interventions y compris les plus délicates comme les pompes à haute pression, mais également les forages de puits d'eau, les transports et les terrassements. Les opérations doivent commencer fin mars et O'Brien évalue alors à environ vingt quatre mois la durée des opérations. A cette date, huit cent (800) des neuf cent cinquante (950) puits en exploitation ont été endommagés et environ six millions de barils/jour disparaissent en fumée. Dès le début avril, on enregistre une première réaction européenne : la Communauté décide alors d'allouer 16 millions d'Ecu à la lutte contre les incendies et la pollution et, sur ce total, 10 millions sont destinés à promouvoir la création d'un consortium européen qui participerait aux opérations. Trois compagnies se mettent aussitôt sur les rangs : Elf Aquitaine, Agip et Fina. A cette date, Ripa Di Meana, le commissaire européen chargé du suivi des démarches fait état de négociations entre lui-même, les compagnies nord-américaines et les autorités du Koweït qui révèlent de façon extrêmement nette la tournure que prend alors la compétition entre l'Europe et les Etats Unis : d'un côté, Rashid El Amiri, le ministre koweïtien du pétrole se déclare « inquiet » de la « lenteur relative » des sociétés américaines et admet que l'appel à d'autres compagnies permettrait de réduire des deux tiers le calendrier proposé. De l'autre, Larry Flak, président du consortium nord-américain déclare : « Nous nous mettrons en grève s'ils font appel à d'autres sociétés (...). Nous ne travaillerons qu'avec des personnes dont nous connaissons l'expérience et qui peuvent travailler selon nos normes de sécurité ». Les visites d'expertise et de consultation se multiplient (notamment chinoises et iraniennes) et le compromis recherché dès cette période aboutit à des signatures de contrats bilatéraux selon une stratégie de diversification du partenariat qui va évincer l'initiative européenne de façon durable.

Au début du mois de mai, le Kuwait British Group, un consortium britannique réunissant Taylor Woodrow, George Wimpey et Amer signe pour 85 millions de dollars un contrat pour l'extinction de 80 puits dans le nord du pays (Sabriyah et Bahra) alors que la National Iranian Oil Company (NIOC) remporte un contrat de 60 puits sur les gisements de Giant Burgan. Désormais, l'initiative européenne semble avoir fait, si l'on peut dire, « long feu » alors que, parallèlement, les autorités du Koweït multiplient les signatures de lettres d'intention notamment avec l'Union Soviétique, la Roumanie et la France. L'intervention nord-américaine continue à se renforcer avec Cudd Pressure Control et Abel Engineering pour la fourniture d'équipements divers et de services, mais c'est la stratégie de diversification qui l'emporte avec l'appel fait à Albert Disaster Control (Singapour), Red Flame (Canada), China Petroleum Engineering Construction Co (Chine), Rompetrol (Roumanie) et Technoimpex (Hongrie) dont 10 % du capital sont détenus par le Kuwait Investment Office. Début juillet, cette stratégie permet de faire passer de 9 à 20 le nombre d'équipes opérant sur le territoire du Koweït. Il faut attendre le mois d'août pour qu'une compagnie française intervienne et ce sera la seule : il s'agit de Horwell, une filiale de l'Institut Français des Pétrole, de Forasol et de Géoservices pour un contrat de 75 puits portant sur le champ de Rawdatayn. Le marché s'élève à 25 millions de dollars dont 5 pour les fournitures et 20 pour les prestations de services calculées sur une période de six mois, renouvelable, soit des conditions de marché deux fois et demi inférieures à celles qui prévalaient fin mars dans des opérations comparables. Au total, au début du mois de septembre, trois cent (300) puits sur les sept cent cinquante (750) qui ont été sabotés sont désormais sous contrôle et, à partir de là, le rythme des opérations s'accélère : début octobre, selon la Kuwait Oil Company, six cent (600) puits sont maîtrisés, les cent cinquante toujours en feu sont principalement localisés dans le nord du pays et l'Agence Internationale pour l'Energie admet alors que l'ensemble des opérations pourraient être conclues pour la fin du mois de décembre. Le dernier des puits incendié est éteint le 5 novembre, soit sept mois après le début des opérations, réduisant à plus de 2/3 les délais envisagés par le consortium nord américain. Pour solde de tout compte, vingt sept équipes de différentes nationalités sont intervenues dans cette opération évaluée à un montant global d'environ 1,8 milliards de dollars. Les opérations de déminage vont suivre un cours assez comparable en faisant appel aux USA et à la Grande Bretagne mais également à l'Égypte, au Bangladesh, au Pakistan et à la France. Que peut-on en retenir ?

D'une part, et de manière incontestable, tout se passe comme si les USA considéraient le Golfe comme une « chasse gardée ». D'autre part ce privilège leur est vivement contesté par l'ensemble des pays européens. Enfin, la manière dont cette compétition est arbitrée par les autorités du Golfe aboutit à une situation où l'alliance anglo-nord-américaine apparaît comme le grand vainqueur de cette confrontation, à égalité avec l'ensemble disparate que constituent les pays de l'Est et ceux du Tiers Monde, contre l'ensemble européen dont les divisions ne font que s'accroître. En un sens, mais de manière décalée, on retrouve un scénario identique dans la passation des premiers marchés de reconstruction.

## Les marchés de reconstruction

7. La priorité que représentait l'extinction des puits de pétrole en feu avait mis en évidence une logique relativement transparente dont l'affrontement euro-américain constituait la ligne directrice. Avec la passation des premiers contrats de reconstruction les enjeux se déplacent et se compliquent mais les résultats seront sensiblement identiques : la marge de manœuvre koweïtienne paraît moins importante et si l'alliance américano-britannique constitue encore l'axe autour duquel pivote la totalité des enjeux, désormais les pays du Golfe et particulièrement l'Arabie Saoudite, vont apparaître comme des « relais » possibles de cette alliance. La coalition anglo-américaine se taille donc la part du lion (plus de 60 % des marchés) mais on observe -- dans tous les cas où les dossiers techniques l'autorisent (construction, maintenance etc...) -- une recentration sur les pays du Conseil de Coopération du Golfe. Simultanément, et en dehors de la Grande Bretagne dont l'alignement sur la stratégie US ne fait plus désormais aucun doute, les pays européens se lancent dans la bataille en ordre dispersé. Ils parviendront, en tout et pour tout à ne capter que 15 % des deux premières phases de la reconstruction (mars 1991/décembre 1991).

Contre toute attente, la signature des contrats de reconstruction anticipe et prend le pas sur la mise en place du plan d'extinction des feux. Les enjeux y sont sans doute plus importants (350 contrats) et la rapidité d'exécution y apparaît comme une garantie de minimisation des pertes, notamment des coûts d'opportunité liés au blocage du mouvement d'affaire. C'est sans doute aussi ce qui permet d'expliquer que la marge de manœuvre du Koweït en ait été réduite d'autant : engagé beaucoup plus tôt et de façon plus décisive, il faudra attendre beaucoup plus longtemps pour noter une première inflexion allant dans le sens d'une diversification du partenariat (début 1992). Dès la fin du mois de janvier 1991, une cellule ad hoc, la Kuwait Emergency and Recovery Program, s'installe à Washington sous la direction de Ibrahim Al Shaheen, l'un des piliers koweïtien du lobby pro-américain. Sa mission consiste à signer des contrats avec des compagnies américaines en vue de la reconstruction et à garantir l'approvisionnement du pays en biens et services de base. Une douzaine de grands projets -- dont les plus importants concernent la remise en état des raffineries -- font alors l'objet d'une série d'accords qui, par anticipation, définissent les grandes lignes du plan de reconstruction. Ces projets concernent les sociétés Bechtel Corp, Ingram Cactus Co, Fluor Daniel, Cooper Industries, Baker Hughes etc... et le coût global de la reconstruction est alors évalué aux environs de 25 milliards de dollars. Un mois plus tard, à la mi-février, plus de 170 entreprises ont déjà signé des contrats dans le cadre du programme d'urgence, les trois quart d'entre elles sont nord américaines et Bechtel Corp reçoit une lettre d'intention de la Kuwait Petroleum Company le chargeant de superviser la première phase de la reconstruction des installations pétrolières. Ultérieurement, le contrat sera reconduit. Avec un léger temps de retard (fin février) mais davantage compatible avec l'évolution des opérations armées, le Koweït signe un contrat de 45 millions de dollars avec l'Us Corps of engeniers pour la reconstruction du pays après le retrait des troupes irakiennes. Il s'agit à nouveau d'un programme d'urgence puisqu'il porte uniquement sur les 90 jours qui suivront le retrait des troupes

ennemies et l'une de ses clauses comporte notamment la mise en place d'un dispositif d'appel d'offre international. Ses effets ne vont pas tarder à se manifester : au début du mois d'avril, trente six (36) entreprises sont sélectionnées puis retenues parmi plusieurs centaines de soumissionnaires : douze sont américaines, dix britanniques, dix saoudiennes, une koweïtienne, une chypriote, et deux françaises : Bouygues et la Sogea. Il n'est pas nécessaire ici d'entrer dans le détail des formes d'organisation dont chaque pays tente de se doter pour émerger aux différents marchés de la reconstruction qui, dans l'intervalle est réévalué de 25 à 40 milliards de dollars. Pour les USA, les liens organiques tissés de longue date non seulement avec le Koweït mais aussi avec l'Arabie Saoudite ainsi que les effets d'entraînement de l'Us Corps et de Bechtel auront été déterminant. L'obtention par la Grande Bretagne du marché de reconstruction des télécommunications qui pendant une assez longue période fera de Londres le point de passage obligé de toutes les communications internationales à partir ou en direction du Koweït aura sans doute joué un rôle décisif. On comprend le rôle qu'à pu jouer l'Arabie Saoudite dans une conjoncture de reconstruction non seulement matérielle mais également politique des dommages de guerre. Quant à Jean-Marie Rausch, ministre français du commerce extérieur, il admettait début avril, que « rien n'était encore joué » dans la reconstruction du Koweït et que « les entreprises françaises ne devaient pas considérer que le marché du Koweït leur était d'ores et déjà fermé ». A peu de choses près, le cours ultérieur des événements démentira son propos. Au début du mois de juillet, c'est-à-dire au terme du premier programme d'urgence et alors que les sommes allouées à l'Usace se sont accrues de 350 millions de dollars, en sus des 45 millions déjà crédités dans le cadre du premier volet, huit contrats sont à nouveau signés qui confirment et amplifient la tendance antérieure : Brown & Roots (Us) pour la reconstruction des bâtiments publics, Blount of Montgomery (Us) pour la réparation du réseau électrique), American Dredging (Us) pour la remise en état du port d'Al Shuaibah, Al Harbi et Khudair (Arabie Saoudite) pour la réfection du réseau routier et de l'aéroport, Morusson Construction (G.B.) et Kharafi (Koweït) et ceci ne prend pas en compte l'ensemble des contrats passés de gré à gré. Or, ces contrats constituent plus de 75 % du marché de la reconstruction et leur répartition par nationalités épouse dans ses grandes lignes les tendances que nous venons de décrire. Ainsi, au début du mois d'octobre 1991 et alors que, selon les déclarations des autorités koweïtiennes, l'électricité est rétablie sur 95 % du territoire, l'eau potable est disponible dans presque tout le pays, le service du téléphone est rétabli à 92 %, que les stations de télévision et radio émettent à nouveau et que les principaux hôpitaux ont réouvert après le remplacement des équipements médicaux et chirurgicaux, on admet que 40 % du marché de la reconstruction a été concédé à des compagnies nord-américaines, 30 % à des compagnies saoudiennes et 20 % à des compagnies britanniques ; le reste étant distribué « au coup par coup ».

Il serait fastidieux d'énumérer l'ensemble de ces contrats, de préciser leur montant, d'analyser plus finement la logique des appels d'offre et des négociations. Revenons simplement sur l'exemple saoudien qui paraît exemplaire, au vu notamment de la stratégie que le pays met en œuvre, et que nous aborderons dans le paragraphe suivant. On observe en effet une véritable offensive des

compagnies saoudiennes : il s'agit de Ali Rezza et Juffali, associés à des sociétés américaines, pour les travaux de déblaiement et de remise en état des bâtiments publics, de Al Harbi, déjà cité, pour la réparation du réseau routier et de l'aéroport, de Twaik Establishment et Taif Corporation pour les opérations de maintenance et de nettoyage urbain. Plusieurs autres entreprises signent des contrats d'urgence en produits de première nécessité dont le principal fournisseur est Abdul Hadi Al Qatani & Sons. Enfin, les entreprises du BTP constituent un comité technique chargé d'assurer la liaison avec les organismes de reconstruction dont le rôle sera déterminant. Or, à y regarder de plus près, l'ensemble des entreprises saoudiennes qui vont intervenir au Koweït « sponsorisent » la plupart des entreprises nord-américaines que l'on va également y retrouver et cette conjonction temporaire des intérêts koweïtiens et saoudiens intervient dans une conjoncture plus globale de divergence croissante entre les intérêts des uns et ceux des autres. En un sens, tout se passe alors comme si les saoudiens mettaient à profit la conjoncture d'après-guerre pour relancer leur propre appareil de production et occuper de façon durable les créneaux laissés vacants par la conjoncture de guerre. Si cette hypothèse se confirmait, resterait alors à apprécier le rôle de l'initiative nord-américaine, au vu notamment des perspectives à long terme de l'économie pétrolière internationale.

### **Les perspectives de relance de l'activité à long terme**

8. Au premier janvier 1991, et pour l'Arabie Saoudite, les revenus pétroliers excédentaires (18 à 20 milliards de dollars) semblent équilibrer en gros les dépenses supplémentaires qui y sont associées, pour peu que l'on retranche les dépenses d'investissement à moyen et long terme nécessaires à l'augmentation de la production et qui, de toute manière, étaient programmées antérieurement. L'impact négatif sur l'investissement étranger que l'on avait enregistré dès le début du mois d'août s'atténue et l'on observe une légère reprise avant même que la décision d'intervention alliée ne soit adoptée : ainsi John Brown (G.B.) signe au mois de décembre la gestion, l'engineering et la réalisation du programme de développement de la région centrale (éloignée il est vrai des zones d'affrontement), la dynamique des appels d'offre internationaux ne cesse de se renforcer et, davantage que cela, le roi Fadh présente au mois de janvier les grandes lignes du plan quinquennal (1990-1995) dont les priorités ne semblent pas avoir été affectées par la logique de guerre : diversification industrielle, soutien au secteur privé, développement des infrastructures et des ressources humaines et surtout, mais ce n'est pas une nouveauté, restructuration du secteur pétrolier dans le sens d'une plus grande flexibilité des produits et d'une augmentation de la production de gaz naturel. Il s'agit d'un programme qui s'inscrit dans le droit fil de ceux qui l'on précédé et, en un sens, il est vrai que de ce point de vue au moins, la « guerre du Golfe n'a pas eu lieu ». Quinze mois tard, et au seul vu de la stratégie économique saoudienne, la guerre du Golfe n'a toujours pas eu lieu. Coût du plan : 200 milliards de dollars, qui tiennent compte du déficit public amorcé depuis quelques années mais également des capacités d'endettement qui se sont accrues depuis. De façon plus ponctuelle, si d'un côté le royaume négocie un prêt de 3,5 milliards de dollars

auprès de la Morgan Garantie Trust de l'autre, l'un des membres les plus influents de la famille royale se porte acquéreur pour plus de 15 % du capital social de la Citicorp alors que la French Kuwaiti Bank dépose le bilan et que le KIO s'engage dans une politique de cession de ses actifs européens.

L'affrontement armé ne va constituer, tout au plus, qu'une péripétie. Dès le mois de mars, l'Arabie Saoudite se lance dans un programme sans précédent visant à démultiplier et à diversifier ses productions pétrolières mais selon une logique qui accomplit jusqu'à la caricature les règles du jeu antérieur, plutôt que de tirer les conséquences de la nouvelle « donne » : modernisation des raffineries de la Samarec dans le sens d'une extension de ses capacités de production (5 milliards de \$), Doublement de la production d'éthylène glycol du complexe de Djubail (Chiyoda : 250 millions de \$) extension des capacités du terminal de Yambu, doublement des capacités du complexe de la National Industrial Gases Company (60 millions de \$), extension du programme pétrolier de la Saudi Aramco dans les champs offshore de Marjan et Zuluf (Fluor Daniel), construction de deux raffineries supplémentaires (l'une au Japon, l'autre dans le royaume) d'une capacité de production cumulée de 450 000 b/j, création d'une Joint-Venture saoudo-américaine dans le domaine gazier (le Saoudi OPMI), et programmation d'une augmentation des capacités de production de la SABIC de 13 à 20 millions de tonnes par an. Pour couronner l'ensemble, et dès le début du mois de Juillet 1991, l'Arabie Saoudite adopte un programme d'ensemble de modernisation de ses raffineries pour un montant de 25 milliards de dollars en partenariat avec cinq entreprises nord américaines : Brown & Root est chargé du pilotage du programme de Raz Tanura alors que Foster Wheeler supervise le programme de la SAMAREC. Pour l'Arabie Saoudite, il s'agit des investissements les plus importants réalisés en ce domaine depuis 1970. La logique d'ensemble qui en dicte les caractéristiques semble relativement claire et transparente : il s'agit de maximiser les économies d'échelle afin d'utiliser les surplus pétroliers en vue de diversifier l'appareil de production tout en préparant un désengagement progressif de l'Etat. Cette stratégie, même discutable dans l'hypothèse où l'Arabie Saoudite, le Koweït et les Emirats continueraient à contrôler les deux tiers des réserves pétrolières mondiales deviendra de plus en plus incompréhensible au fur et à mesure que cette situation cessera de prévaloir. Or, et c'est ce que nous avons essayé de montrer, c'est précisément tout l'objet de la stratégie nord américaine de diversification pétrolière en direction des pays de l'ex-Union Soviétique que de rendre cette hypothèse de moins en moins crédible.

Parallèlement, une étude de la SAMA datée d'octobre 1991 met en évidence le fait que sur les 2 250 entreprises industrielles qui fonctionnent dans le royaume, plus de la moitié d'entre elles (1 200) – dont les trois-quart fonctionnent réellement ou sont en cours de démarrage effectif – sont des entreprises en régime de Joint-Venture. Les entreprises étrangères fournissent en moyenne 42 % du capital social investi (la loi limite cet apport à 49 %) et le capital étranger investi de cette manière s'élève à plus de 6,5 milliards de dollars. Réparties par nationalités, les Joint Venture en cours d'opération se distribuent de la façon suivante : partenariat nord américain (200), britannique (125), Allemand (90), Japon (50), Suisse (60) et France (20). Si l'on considère que la loi des 49 %,

rarement respectée et soumise à la seule « discrétion » des sponsors (Khafils), ne constitue en aucune manière une garantie de contrôle, que par le biais des Nouvelles Formes d'Investissement (clé en main, franchising, licences, sous-traitance internationale etc...) le contrôle d'une entreprise peut être entièrement assuré avec moins de 10 % du capital et qu'enfin, pour le capital local, les opportunités de profit ou de placements à l'étranger l'emportent – sans aucune commune mesure – sur les opportunités d'investissement interne alors – pourrait-on dire – ce n'est que de « manière apparente » que l'Arabie Saoudite se situe dans la région du Golfe. Géographiquement tout nous porte à le croire, économiquement tout nous en dissuade et, pratiquement l'espace économique saoudien apparaît comme le lieu d'affrontement, sous leadership nord-américain, de contradictions et de divergences d'intérêts qui se nouent hors de l'espace saoudien. La guerre du Golfe n'aura fait que renforcer cet aspect de façon elle-même contradictoire : en renforçant le rôle de l'Arabie Saoudite comme « maillon fort » de l'alliance nord-américaine avec les pays du Conseil de Coopération du Golfe, mais en préparant un affaiblissement du rôle géo-politique et pétrolier de cet ensemble.

Au début du mois de septembre 1991, et contrairement à toutes les prévisions officielles antérieures, la balance commerciale saoudienne est excédentaire d'environ 20 milliards de dollars, le gouvernement et les compagnies du secteur public empruntent pour financer d'importants projets de construction et, selon la lettre d'information du NCB Economist publiée par la National Commercial Bank, les plus importantes occasions de contrats se présenteront dans les secteurs de la production pétrolière, du raffinage, des industries pétrochimiques et de la défense. Le rapport de conjoncture de la Banque Française du Commerce Extérieur du mois de décembre qui a pour caractéristique principale de n'établir que des prévisions et des diagnostics à court terme et « pays par pays », c'est-à-dire indépendamment de toute analyse de la conjoncture internationale et de ses tendances à long terme, conclut également à un bilan et à des perspectives enthousiastes : selon la BFCE, si l'Arabie Saoudite sort de la guerre du Golfe « politiquement fragilisée » (?), en revanche son économie en sort « renforcée » (!). La plupart des branches industrielles ont enregistré, en 1991, « de bonnes performances », la demande intérieure s'est « fortement accrue » et le secteur bancaire semble avoir « préservé sa situation d'ensemble ». Ces circonstances ont également provoqué une forte augmentation des revenus pétroliers : l'Arabie Saoudite portant sa production de brut de 5,1 millions de b/j au premier trimestre à 7,5 millions au second. La remontée des prix et des volumes a permis une majoration de 65 % de ses recettes qui ont atteint 40 milliards de dollars alors que les surcoûts engendrés par les dépenses de guerre, ne semble pas avoir excédé – selon les estimations les plus raisonnables – plus de 37 milliards de dollars. Ainsi, en dépit de son effort de guerre, l'Arabie Saoudite aurait renforcé sa position. C'est ne pas tenir compte du formidable redéploiement de la stratégie pétrolière nord américaine en direction des pays de l'ex-Union Soviétique, principalement les républiques « islamiques » du sud, lesquelles désormais, et à moyen terme, sont susceptibles de jouer, en tant que source d'approvisionnement, un rôle comparable sinon identique, à celui que jouaient jusqu'alors les pays arabes du Golfe.

## Conclusion

9. Sous l'impulsion nord-américaine, il ne fait désormais aucun doute que la guerre du Golfe a très largement contribué à marginaliser l'initiative européenne et à faire en sorte que la plupart des pays européens interviennent séparément et en ordre dispersé, sinon contradictoire, pour préserver leurs avantages comparatifs, économiques ou politiques. Ceci s'est très clairement manifesté lors de l'antagonisme entre la France et la Grande Bretagne à propos de la dynamique d'extinction des puits en feu, ou à propos de la passation des marchés de reconstruction. Mais ce n'est pas tout : analysé désormais comme le « maillon faible » de l'alliance nouée entre l'économie nord américaine et les pays du Conseil de Coopération du Golfe, le Koweït a été, vis à vis des autres pays de la région, très largement pénalisé par cette stratégie. Désormais, les Etats Unis d'Amérique cherchent un appui plus sûr du côté saoudien tout en mettant en place – essentiellement sur le plan pétrolier – une stratégie de repli leur permettant de devenir moins dépendant, à la fois des uns et des autres. Si cette stratégie se confirmait et s'amplifiait, la présence militaire nord américaine dans le Golfe pourrait bien apparaître moins durable que ce que nous avons redoutés.

Janvier 1992