



CENTRE D'ÉTUDES
ET DE RECHERCHE
DE L'ÉCOLE MILITAIRE

La dissuasion non nucléaire

*Par Camille Sicourmat
Chercheur associée au CEREM
Juin 2007*

Centre d'Études et de Recherche de l'École Militaire

CEREM - Ecole Militaire – 21, place Joffre – 00445 Armées
Tél. : 01 44 42 45 34 - Fax : 01 44 42 43 84
Internet : publications@cerems.defense.gouv.fr

La dissuasion non-nucléaire

La dissuasion, entendue comme la menace d'un usage de l'arme nucléaire en France, est une des 4 fonctions stratégiques précisées dans le concept d'emploi des forces du *Livre Blanc de la Défense* de 1994. Trouvant ses limites aujourd'hui face à la menace hyperterroriste, le nucléaire ne semble plus être aussi bien adapté au contexte géopolitique qu'à l'époque de la guerre froide. Le concept même de dissuasion semble quant à lui rester parfaitement actuel. Aaron Karp distingue aujourd'hui trois formes de relations dissuasives : celle qui lie les cinq puissances nucléaires (plus latente que par le passé du fait de la consolidation des relations politiques depuis 1991) ; celle qui implique les États nucléaires émergents (qui serait moins stable que la précédente) et celle qui concerne les situations impliquant des acteurs terroristes.¹

Si l'emploi de l'arme nucléaire est parfois inadapté, il ne faut néanmoins pas perdre de vue qu'il constitue un pouvoir dissuasif auquel les puissances nucléaires ne sont pas prêtes à renoncer. Ainsi, la dissuasion est « une », à la fois nucléaire et non-nucléaire, offensive et défensive. Cette idée se retrouve dans la *National Defense Strategy* américaine de 2005 qui stipule que l'Etat assurera son pouvoir dissuasif en « maintenant des forces militaires *capables* et rapidement déployables et, si nécessaire, en démontrant la volonté de résoudre les conflits de manière décisive en des termes favorables »². Se figurer une dissuasion conventionnelle indépendante d'une dissuasion nucléaire n'est donc pas pertinent.

L'armement non-stratégique n'aurait-il alors que pour seule utilité d'être un ultime avertissement avant le coup de semonce nucléaire ? « La dissuasion conventionnelle repose sur l'idée que certaines technologies classiques sophistiquées conférerait à ceux qui les détiennent une supériorité radicale, permettant de minorer à l'extrême voire d'éliminer la part du nucléaire dans les défenses » explique le *Livre blanc de la Défense* de 1994. Ses auteurs sont catégoriques :

« Il est illusoire et dangereux de prétendre que certaines technologies classiques perfectionnées pourraient avoir pour effet, comme les armes nucléaires, d'empêcher la guerre. Toutes les leçons de l'Histoire plaident en sens opposé. [...] Loin de se substituer à la dissuasion nucléaire, une dissuasion dite conventionnelle ne ferait que s'y ajouter. Cela ne signifie par pour autant qu'un nouveau rôle pour les moyens non nucléaires ne soit, comme on l'a dit, à préciser. »

A l'instar de Robert de Chergé, nous pouvons nous interroger : cette ouverture peut-elle être perçue comme une « possibilité d'aboutir à un concept aidant au désamorçage d'une crise aiguë [...] par une démarche amorcée en non nucléaire et menée sur les mêmes bases conceptuelles que la dissuasion nucléaire ? »³.

Les évolutions outre-Atlantique tendent vers la disparition de la fonction tactique massive des armes nucléaires. La *Discriminate deterrence*⁴, se met en place depuis 1988 tandis qu'une « conventionnalisation » des frappes préstratégiques devient possible.⁵ La « Nouvelle triade » mise en place par la *National Posture Review* de 2001 s'inscrit désormais sous le signe de la « dissuasion sur mesure », où le volet nucléaire n'est qu'un sous-ensemble et qui se veut adaptable à toutes les catégories de menaces⁶. Aujourd'hui, cette notion de *Tailored deterrence* est en vogue au Pentagone. Cet attrait du conventionnel ressort à la lecture de la *National security strategy* de 2006 :

« [...] Nous renforçons la dissuasion en développant une Nouvelle Triade composée de capacités de frappe offensive (à la fois nucléaires, et conventionnelles améliorées) ; des défenses actives et passives, y compris antimissiles ; et une infrastructure réactive, toutes capacités liées entre elles par

¹ « Deterrence and the new global security strategy », présentation de l'ouvrage, Observatoire de la dissuasion, Synthèse n°6, septembre 2006

² The national defense strategy of the USA, Departement of Defense mars 2005

³ Robert de Chergé, « Dissuasion « duale » et *Livre blanc* », in *Défense nationale*, mars 1995

⁴ Rapport Iklé-Wohlstetter (*Discriminate Deterrence*, 1988)

⁵ André Dumoulin, « Le nouveau concept stratégique de l'OTAN et le champ de la dissuasion nucléaire », 2005

⁶ « Etats-Unis - La QDR et la dissuasion », Observatoire de la dissuasion, synthèse n°3, 1^{er} mars 2006

des systèmes améliorés de commandement et de contrôle, de planification, et de renseignement [...] »⁷.

A la veille d'une possible redéfinition de la doctrine de Défense française, il est intéressant de visiter ce que comporte la partie basse du spectre de la dissuasion, à savoir le large éventail de moyens dissuasifs qu'offre l'armement conventionnel pour empêcher un adversaire de prendre la décision d'employer ses armes. Nous parcourons ainsi les principaux leviers d'une telle contrainte, de la dissuasion par peur des représailles à la dissuasion par découragement et à la dissuasion par interdiction.

* *
*

⁷ « la NSS et la dissuasion », Observatoire de la dissuasion, synthèse n°5, 2 mai 2006

1. La dissuasion par découragement

Le sheriff portant son colt à la ceinture est une image courante de la dissuasion. Elle figure clairement les deux leviers classiques de la dissuasion : la protection du territoire (les patrouilles du sheriff) et la possession de moyens de légitime défense (le colt). Se prémunir d'une attaque potentielle et exhiber un arsenal conséquent relèvent d'une même logique.

1.1. Annihiler l'effet de surprise d'une attaque adverse et en réduire les effets

Rendre nul l'effet d'une attaque en l'anticipant, en la contrant ou en s'en protégeant amène l'adversaire à réviser à la baisse le calcul coût-bénéfice de son action et peut-être à y renoncer.

1.1.1. Anticiper la menace adverse : l'importance du renseignement

Napoléon Bonaparte disait : « Se faire battre est pardonnable, se faire surprendre est inexcusable ». Négliger son système de renseignement semble être indigne d'une puissance internationale et la rend par la même moins crédible. La performance d'un système de renseignement satellitaire ou l'excellence du renseignement humain donnent par ailleurs, plus de poids à une menace dissuasive. « Une armée sans agents secrets est un homme sans yeux ni oreilles »⁸, voire « sans poings » pourrait-on dire. La performance du renseignement réduit considérablement le bénéfice de la surprise d'une attaque. De plus, le renseignement permet de connaître le terrain de l'adversaire. La dissuasion passe alors par la peur de voir ses sites-clés détruits en représailles. Il rend également possible la « mise en forme » - *shaping* - de l'ennemi. Le renseignement renforce la capacité d'initiative des Etats en élargissant leur champ d'action de la simple réaction à l'anticipation. Enfin, le renseignement permet d'identifier l'interlocuteur auquel s'adresser pour rendre la démarche dissuasive plus efficace. Remonter les filières terroristes permet par exemple de repérer les Etats impliqués et de désamorcer une crise par le dialogue. La dissuasion conventionnelle s'adapte d'ailleurs particulièrement à la configuration d'une confrontation d'Etat à Etat.

1.1.2. Parer la menace adverse : les dispositions de protection

La dissuasion par atténuation des effets d'une agression implique certaines mesures de protection du territoire. Celles-ci visent à faire comprendre à l'adversaire que son action présentera un faible intérêt, le coût de l'opération étant très lourd pour des dommages fortement atténués par ces dispositions. Le tir d'un missile sur notre territoire par exemple, agression coûteuse pour l'adversaire, voit ses chances d'impact largement diminuées par des dispositifs anti-missiles tels que les boucliers. Les défenses anti-missiles sont ainsi présentées dans les doctrines française et britannique comme « complémentaires » aux autres moyens de défense et susceptibles de « renforcer » la dissuasion. La version de 2006 de la *National security strategy* américaine stipule : « Pour dissuader des acteurs étatiques et non-étatiques, nous avons besoin à la fois de forces offensives et de forces défensives, permettant de leur interdire de réaliser les objectifs de leurs attaques et, si nécessaire, de riposter avec une force écrasante. » Les abris anti-atomiques se situent dans cette même logique. Par ailleurs, une démarche de protection telle le C3D2 (*Cover, Concealment, Camouflage, Denial and Deception*) qui permet de cacher des activités, des installations ou des capacités ainsi que le déni d'accès (au moyen de mines, de sous-marins diesels, etc.) peut être mentionné ici.

Ces dispositifs ne sont pas sans rappeler l'édification de murs tels le Limes romain, la muraille de Chine ou la ligne Maginot qui incarnent depuis longtemps l'image de la dissuasion physique et passive. Décourageant l'adversaire d'entreprendre leur franchissement, ces murs sont en eux même porteurs d'une mise en garde forte : ils incarnent une limite qui, si elle est dépassée, exposera l'agresseur à des représailles. Celui-ci ne peut ignorer l'attachement qui est porté à ce qui est protégé par ce mur. La matérialisation évidente de cette limite lui interdit par ailleurs de feindre ignorer les

⁸ AMIOT Joseph-Marie, « Les treize articles - L'art de la guerre de Sun Tzu - », 1772

conséquences auxquelles il s'expose. Toutefois, la logique du mur présente cette ambiguïté d'être à la fois dissuasive et provocante pour l'adversaire : les plus belliqueux y verront un défi militaire à relever.

Outre ces infrastructures de protection, les procédures de *containment* des conflits avant qu'ils ne deviennent meurtriers relèvent de la même logique de découragement. La typologie des *Smaller Scale Contingency Operations* exposée dans le document introductif à la *Quadrennial Defense Review* américaine de 1997, prévoit pour ce faire l'évacuation de civils et la mise en place d'une assistance humanitaire avant qu'un conflit ne devienne meurtrier.⁹

1.2. Décourager l'adversaire par sa supériorité militaire

La notion de *dissuasion* - « découragement » -, inscrite dans la *Nuclear Posture Review* américaine de 2001 traduit l'aspiration des Etats-Unis à décourager tout adversaire potentiel de défier la supériorité militaire du pays.¹⁰ Si « l'accumulation met fin à l'impression de hasard » selon le mot de Freud, elle permet également d'éclairer les rapports de force en présence. Il s'agit en somme d'arriver à la situation où « l'ennemi, conscient de l'inégalité des forces en présence ou de son insuffisante supériorité, est conduit à renoncer parce que la probabilité de conquérir l'enjeu lui paraît trop faible » (Général Lucien Poirier)¹¹. La dissuasion sous cet angle consiste à « avoir une force pour éviter de s'en servir ».

1.2.1. Faire connaître ses capacités

Plutôt que de fournir un avantage à l'adversaire, relayer de l'information peut démontrer la détermination d'un Etat, intimider un rival et dissuader l'adversaire de s'engager dans un conflit militaire. Le défilé du 14 juillet français contribue à rendre visible l'arsenal militaire national et ses capacités humaines. Le salon international de l'aéronautique et de l'espace du Bourget en France y participe également en proposant au public des démonstrations d'appareils en vol et des visites au sol d'appareils de l'armée de l'air. Les revues navales poursuivent ce même objectif. Par ailleurs, la mobilisation massive d'hommes dans le cadre d'opérations de temps de paix (catastrophe naturelle par exemple) témoigne du professionnalisme et de l'ampleur des moyens humains disponibles dans les armées.

La publication du budget militaire peut également participer à la dissuasion lorsque les chiffres sont en hausse. L'augmentation constante du budget militaire chinois depuis 1989 (10% par an), tout comme la multiplication par 4 entre 2000 et 2006 du nombre de missiles pointés sur Taïwan depuis la RPC, attise les craintes d'une confrontation du côté taïwanais de l'aveu du Président Chen Shui-bian.¹²

1.2.2. Etre capable de frapper en tous lieux et à tous moments

▪ Les missiles

Les missiles semblent particulièrement adaptés pour appuyer un message dissuasif. Leur précision permettant d'infliger des dommages importants sur des objectifs précis en préservant au maximum les populations civiles (s'exonérant ainsi d'un lourd débat quant à leur usage) ; leur capacité à frapper sans confrontation physique ou encore leur furtivité pour certains d'entre eux, en font un type d'armement particulièrement dissuasif. Nous pouvons évoquer ici le missile de croisière français SCALP-Emploi général (et son pendant le missile anti-piste Apache) dont la portée dissuasive vient de sa capacité à cibler directement l'origine de sa menace. Bien qu'il soit confié à la Force aérienne de combat française, la décision de son utilisation ne relève que des plus hautes autorités. Il est donc un armement « réservé », à la frontière de l'armement nucléaire et de l'armement conventionnel¹³.

⁹ RONAI Maurice, « 1993-1997: De la stratégie de prévention au "shaping" », CIRPES, 23 mars 1997

¹⁰ « Etats-Unis, Etudes sur le contenu de la notion de dissuasion », Observatoire de la dissuasion, Synthèse n°1, 2 novembre 2005

¹¹ POIRIER Lucien, *Stratégie théorique*, Paris, collection Bibliothèque stratégique, 1996 cité dans MOHAMED Abdel Azim, « La politique d'ambiguïté comme facteur d'échec de la dissuasion au Moyen-Orient – Etude du cas israélien 1955-2005 », mémoire de doctorat, IEP Lyon, 2005

¹² SHUI-BIAN Chen, propos recueillis par MEVEL Jean-Jacques, « La Chine n'a pas renoncé à la force contre Taïwan », *Le Figaro.net*, 18 avril 2006

¹³ « La dissuasion face aux nouvelles menaces », *Air et cosmos*, n°1984

Les missiles sont d'autant plus dissuasifs quand la démonstration de leur efficacité est précédée d'une annonce : un tir d'essai français dans l'Océan Atlantique prévu à une heure précise et pour lequel un périmètre de sécurité a été mis en place est sans doute plus dissuasif s'il réussit qu'un essai nucléaire nord-coréen pour lequel aucun observateur n'est convié. La maîtrise technique de l'arme est un facteur-clé de la dissuasion, peut-être au même titre que sa puissance. Par ailleurs, le coût prohibitif des missiles les plus avancés témoigne des moyens humains et financiers dont dispose une armée et conforte ainsi la crédibilité d'un Etat en tant que puissance dissuasive.

Le tir de missiles semble être un moyen facile de passer un message dissuasif clair. Ainsi la Syrie a-t-elle procédé le 27 mai 2005 et pour la première fois depuis 2001, à des essais de missiles balistiques *Scud*. Cette initiative fait écho aux perfectionnements des défenses aériennes israéliennes. L'observatoire de la dissuasion évoque la volonté des syriens de rappeler à Tel-Aviv et à Washington qu'ils conservent les moyens de frapper les territoires voisins.¹⁴ Plus récemment, le 29 mai 2007 et en pleine polémique face à la mise en place d'un bouclier anti-missile américain en Europe de l'est, la Russie a effectué un tir de RS-24, un nouveau missile intercontinental capable d'utiliser une trajectoire modifiée et équipé de systèmes de leurres récents. Cet essai est lourd de signification : aucun système anti-missile existant aujourd'hui ou en projet d'ici 30 ans ne peut arrêter un missile de ce genre explique Jacques Sapir, spécialiste de la Russie¹⁵.

▪ Les prépositionnements

Les forces pré-positionnées en garnison ou encore les forces d'interposition exercent un pouvoir dissuasif sur le territoire d'un autre Etat. On retrouve ici l'image du gendarme qui dissuade en incarnant la représaille immédiate (pour se défendre) ou ultérieure (punition par une autorité supérieure après témoignage de cet observateur-tiers qu'est le gendarme).

Les opérations extérieures et la collaboration militaire avec d'autres Etats sont l'occasion pour une armée et pour ses partenaires de faire preuve de son savoir-faire militaire et de renforcer par la même occasion son profil dissuasif. Les accords de défense ou encore les autorisations d'utilisation d'espaces aériens permettent par ailleurs d'élargir le champ de mobilité de chacun à celui de l'autre.

Enfin, le fait de positionner des hommes à un endroit témoigne de la valeur que l'on attribue à ce qu'il y a à y protéger et sous-entend donc une volonté politique ferme. Les déploiements de troupes américaines sur des territoires miniers où l'autorité de l'Etat est défailante ou encore les positionnements de forces nationales sur leur propre territoire exercent un pouvoir dissuasif contre la prédation éventuelle servie par tout adversaire.

* *
*

¹⁴ « Syrie : Démonstration de force (?) Balistique », Observatoire de la dissuasion, Synthèse n°1, 2 novembre 2005

¹⁵ SAPIR Jacques *in* « Le tir d'essai d'un missile russe vu par quatre spécialistes militaires », *Le Monde.fr*, 31 mai 2007

2. La crédibilité politique de la dissuasion non-nucléaire

La dissuasion, nous explique le *Livre blanc de la Défense* française, nécessite une double crédibilité, technique et politique. Si une armée a su faire preuve de l'excellence de ses capitaux humain et technique auprès de tout compétiteur potentiel, la détermination des décideurs politiques reste toutefois indispensable à démontrer pour assurer l'efficacité de la dissuasion. Pour ce faire, le geste militaire doit pouvoir joindre la parole politique, l'attitude dissuasive s'accompagner d'un discours dissuasif. De même, la volonté des décideurs doit garantir la pérennité de la force militaire.

2.1. Le message dissuasif

Rendre transparents les conséquences auxquelles un compétiteur s'expose en nous menaçant participe à la dissuasion. Une alternative claire s'offre alors à lui : mettre sa menace à exécution et subir les représailles ou s'abstenir et maintenir le statu quo. Clarifier ainsi les enjeux nécessite une communication efficace.

2.1.1. Le discours dissuasif en temps de paix

Communiquer sur sa détermination en cas d'attaque de son territoire ou de ses intérêts à l'étranger contribue à l'image de puissance que reflète un Etat. La doctrine Carter, par exemple, stipulait en 1980 qu'une tentative de qui que ce soit de prendre le contrôle de la région du Golfe Persique serait considérée comme une agression contre les intérêts vitaux des Etats-Unis d'Amérique, et qu'une telle agression serait repoussée par tous les moyens nécessaires, y compris la force militaire. En décidant d'attaquer le Koweït, Saddam Hussein a clairement sous-estimé la détermination des Etats-Unis explique un conseiller à la sécurité nationale américain¹⁶.

Une telle mise en garde peut parfois être émise d'une manière détournée, ce qui évite au « dissuasif » d'être taxé d'agressivité gratuite. Certains analystes soutiennent par exemple que la Russie aurait procédé à une « fuite » calculée d'un plan d'attaque nucléaire de la République tchèque en 1995.

La stature d'un Etat sur la scène internationale contribuera à crédibiliser un tel discours. Zaki Laïdi explique qu'en somme, un *hard power* est avant tout un acteur qui se pense comme ayant la responsabilité ultime d'assurer la sécurité et la survie de son territoire.¹⁷ Le *Soft power*, défini par Joseph Nye comme la capacité d'un corps politique à convaincre les autres du bien-fondé de sa position sans recourir à la menace fait alors écho au *hard power*. Ce pouvoir d'influence, ce mécanisme d'attractivité ou de persuasion participe au pouvoir dissuasif d'un Etat dans la mesure où il encourage des Etats tiers à préférer être avec l'Etat influent plutôt que de se placer contre lui. Bien entendu les intérêts sécuritaires et économiques participent à un tel choix mais le pouvoir de séduction d'un Etat joue également.

2.1.2. Le discours dissuasif en temps de crise

La crédibilité du concept de dissuasion doit être entretenue par une expression publique forte, qui s'adresse à tout adversaire potentiel, note Bruno Tertrais au sujet de l'arme nucléaire.¹⁸ Le *Livre blanc de la Défense* française de 1994 précise :

« Tel qu'il vient d'être rappelé, le concept de dissuasion est inchangé. Il suppose, quelles que soient les évolutions géostratégiques, le maintien d'une double crédibilité, politique et technique. Tout

¹⁶ SLOSS Leon, « Deterrence, Defenses, Nuclear Weapons and Arms Control », *Comparative strategy*, 20:435-443, 2001

¹⁷ LAIDI Zaki, « Peut-on prendre la puissance européenne au sérieux ? », *Cahiers européens* n°5/2005, av ril 2005

¹⁸ TERTRAIS Bruno, « La dissuasion revisitée », note de la FRS, 23 janvier 2006,

adversaire doit acquérir la conviction que l'autorité politique française est en mesure de le menacer de façon crédible de recourir à une frappe insupportable pour lui au regard de l'enjeu. »¹⁹.

Si la détermination d'un Etat se mesure à l'aune de la puissance des moyens utilisés, alors cette crédibilité politique est peut-être plus essentielle encore lorsque seuls des moyens diplomatiques et conventionnels sont brandis. Cette observation est toutefois à relativiser, une démarche dissuasive basée sur des moyens conventionnels peut parfois être considérée comme plus crédible qu'une menace brandie dans le cadre de la dissuasion nucléaire. L'ennemi est en effet moins susceptible d'y voir un coup de « bluff ». Pourtant, les puissances nucléaires laissent parfois planer le doute sur un éventuel usage de la bombe atomique, dans une situation donnée. Ainsi, James Baker menaçait-il l'Irak en 1991 de « ripostes appropriées » si Saddam Hussein utilisait des missiles chargés d'armes chimiques au dessus des territoires d'Israël et de l'Arabie Saoudite.

2.2. La volonté de garantir durablement sa dissuasion

La capacité d'un acteur armé à concevoir ce que sera la dissuasion de demain lui confère un avantage asymétrique sur ses concurrents. L'ampleur des moyens accordés à la recherche militaire témoigne par ailleurs de l'importance qu'un Etat accorde aux moyens de sa défense et peut ainsi être révélateur de la puissance d'une armée. Les Etats sont toutefois soumis à des règles juridiques et éthiques que peuvent choisir d'ignorer des acteurs terroristes. En détenant une supériorité radicale sur une technologie militaire illégale, un groupe terroriste pourrait exercer une certaine dissuasion sur un Etat. Il convient d'évoquer brièvement les principaux champs d'application de la dissuasion de demain.

2.2.1. Contourner la supériorité de l'adversaire par une réponse technique asymétrique

« Celui qui, prudent, se prépare à affronter l'ennemi qui n'est pas encore ; celui-là même sera victorieux. Tirer prétexte de sa rusticité et ne pas prévoir est le plus grand des crimes ; être prêt en-dehors de toute contingence est la plus grande des vertus »²⁰ écrivait déjà Sun Tzu entre le 6^e et le 5^e siècle avant Jésus Christ. Les Etats-Unis, depuis les années 90 et la *Révolution dans les affaires militaires*, se placent d'ores et déjà comme compétiteur principal dans cette démarche en affichant leur détermination à maintenir une avance sur tout le spectre des technologies. La supériorité conventionnelle américaine est telle que les ennemis des Etats-Unis utiliseront certainement des armes conventionnelles ou de destruction massive à son encontre conclut le premier *wargame* de l'après Irak 2²¹.

La maîtrise technologique trouve ses limites face à l'usage de la terreur. Des armes telles qu'une bombe radiologique, une arme biologique ou encore chimique sont particulièrement sujettes à créer de la panique au-delà de leur seule puissance létale.

Bien que les armes biologiques aient été interdites en vertu de la Convention sur les armes biologiques et à toxines (CABT) de 1975, certains États poursuivent leurs travaux de recherche et de mise au point, de ces « armes nucléaires du pauvre ». Il s'agit de l'Iran, de l'Irak, d'Israël, de la Libye, de la Syrie, de la Chine, de la Corée du Nord et de Taïwan.²² De même, la Convention sur les armes chimiques interdit leur usage, leur possession et engage les signataires à détruire celles qu'ils détiennent depuis 1997²³ mais neuf pays en 2006 n'y avaient pas encore adhésés. Parmi eux figurent la Syrie, l'Irak ou encore la Corée du Nord.

De même, l'usage de missiles de croisière et balistiques est-il un moyen de contourner la supériorité américaine. Poutine déclarait récemment au *Figaro*, au sujet du projet de bouclier antimissile américain : « Si une partie du potentiel nucléaire des Etats-Unis est en Europe nous devons trouver

¹⁹ LONG Marceau, BALLADUR Edouard, LEOTARD François, *Livre blanc sur la Défense 1994*, Paris, La Documentation française, 1994

²⁰ AMIOT Joseph-Marie, « Les treize articles - L'art de la guerre de Sun Tzu - », 1772

²¹ « Les Américains se préparent pour la prochaine guerre », *Futura-sciences.com*, 17 mai 2003

²² « La prolifération des armes bactériologiques, *Perpectives* » - publication du Service canadien du renseignement de sécurité, rapport no 2000/05, 9 juin 2000 cité dans « Arme biologique », *Agora.qc.ca*

²³ « Convention sur l'interdiction de la mise au point, de la fabrication, du stockage et de l'emploi des armes chimiques et sur leur destruction », 13 janvier 1993

une réponse. Bien sûr, nous devons avoir des cibles en Europe. Quels moyens utiliserons-nous ? Des missiles balistiques, des missiles de croisière ou de nouveaux systèmes d'armements, c'est une question technique. [...] Les Etats-Unis vont dépenser des milliards et des milliards de dollars, nous allons bâtir une réponse asymétrique, beaucoup moins chère mais efficace »²⁴.

2.2.2. Maîtriser la dissuasion de demain

- La dissuasion spatiale

Les prochaines décennies devraient voir le perfectionnement des technologies satellitaires : un GPS militarisé de nouvelle génération composé de 24 satellites en orbite basse sera capable d'aider des bombes intelligentes à atteindre leurs objectifs. Par ailleurs, les capacités de communication des satellites seront sensiblement accrues. La coordination entre les forces militaires qui sera ainsi rendue possible devrait permettre d'ici 2012 de détruire toute cible militaire dans un délai de 10 à 20 minutes après sa détection. L'idée d'un système combinant satellites d'observation et avions munis de lasers est en gestation afin de pouvoir contrer quelques missiles balistiques tirés simultanément. Des satellites tueurs de satellites seront certainement déployés dans l'espace un jour prochain.²⁵

La Chine en détruisant le 11 janvier 2007 un de ses propres satellites à 800 km du sol à l'aide d'un missile balistique a démontré insidieusement que dorénavant les satellites espions américains et japonais ne sont plus à l'abri d'une destruction. Cette démonstration de force était prévisible : en août 2006, la Chine considérait l'espace comme un des champs possibles pour protéger les intérêts du pays.²⁶ De même, en 1999, la Chine avait-elle annoncé sa mise en orbite de petits satellites de navigation, de télécommunications et de renseignement électronique montrant par la même combien leur maîtrise des techniques de miniaturisation des composants électroniques complexes était de plus en plus poussée.²⁷ Plus récemment, Washington a adopté en 2006 une nouvelle stratégie spatiale qui prône le droit à interdire si nécessaire, l'espace à tout pays « hostile aux intérêts américains » et qui rejette tout traité interdisant les armes dans l'espace.²⁸

- La « cyberguerre »

La menace en ce domaine résiderait dans une attaque informatique ou électronique massive « de nuisance sur le réseau ». Une telle opération nécessiterait toutefois six à dix ans de préparation. Outre les Etats-Unis qui depuis 2005 mobilisent une unité d'élite militaire composée de hackers au sein du *Joint Functional Component Command for Network Warfare*, nombre d'Etats s'intéressent à la question. Parmi eux la République populaire de Chine a développé « ses capacités en cyber-guerre » depuis le début des années 90, l'Inde s'est dotée d'un institut militaire spécialement dédié à la guerre de l'information, la Corée du Nord aurait formé à l'Université quelques 500 « pirates informatiques », tandis que le Pakistan et la Russie entretiennent d'impressionnants viviers de jeunes hackers. En avril 2007, l'Estonie fut victime d'attaques méthodiques de pirates informatiques dirigées contre les sites Internet du gouvernement, des partis politiques, des médias et du monde des affaires. Pour les autorités, les attaques étaient pilotées par les autorités russes. En pleine « guerre des mémoires », ces dernières auraient pu par ce biais signifier leur désaccord au sujet du déplacement du monument aux morts soviétiques du centre-ville de Tallinn.

Il est intéressant de noter que lorsque l'on parle de ces types de dissuasion, le lien entre outil et intention animant son usage n'est pas toujours évident. En menaçant d'opérer à une frappe chirurgicale sur une infrastructure nucléaire, le dissuadant signifie clairement au dissuadé qu'il s'oppose à ses prétentions en ce domaine. En informant tout compétiteur que ses hackers ou que ses missiles sont en mesure de frapper le système de communication adverse, que cherche à contester le

²⁴ POUTINE Vladimir, propos recueillis par NODE-LANGLOIS Fabrice et ROUSSELIN Pierre, « Poutine : "La Russie devra choisir des cibles en Europe" », *lefigaro.fr*, 4 juin 2007

²⁵ DECOURT Rémy, « L'Amérique s'apprête bien à militariser l'espace », *futura-sciences.com*, 4 octobre 2002

²⁶ D'après une étude signée par un groupe d'experts anonymes de l'université de la Défense nationale et publiée dans le *Quotidien du peuple*. Source citée dans FISHER JR. Richard D. (Directeur du Centre d'études asiatiques de la fondation Heritage, à Washington), « Chine : L'épouvantail de la puissance spatiale », *The Asian Wall Street Journal* cité dans *Courrier international*, n°434, 25 février 1999

²⁷ FISHER JR. Richard D., *op.cit.*

²⁸ COURMONT Barthélémy, «Chine : Guerre des étoiles ou guerre des nerfs?», *iris-France.org*, 2 février 2007

dissuasif ? Les champs de mise en œuvre de la dissuasion de demain accentueront sans doute la nécessité d'une communication sur les intentions de chacun.

2.3. La crédibilité du discours dissuasif

Le discours dissuasif l'est d'autant plus lorsqu'il est appuyé de preuves de la détermination de l'Etat, que celles-ci passent par des démonstrations de force dans une région ou en mettant à l'épreuve l'endurance de l'adversaire.

2.3.1. Les démonstrations de force

Intervenir militairement contre un Etat diffuse un message fort dans la région et peut dissuader les pays voisins de défier à l'avenir la puissance attaquante. Déjà dans l'immédiat après guerre froide, les Etats-Unis et leurs alliés avaient-ils fait preuve de leur détermination à réprimer toute menace à l'ordre international en s'engageant contre l'Irak qui venait d'envahir le Koweït. Dans le nouvel ordre mondial, semble-t-il, répondre à une menace devait permettre d'en dissuader d'autres.²⁹ Ainsi, peut-on se demander si la volonté d'effrayer l'Iran n'aurait pas participé à la motivation américaine d'attaquer l'Afghanistan et l'Irak ou, de même, si Tsahal ne souhaitait pas impressionner le Hamas palestinien en se confrontant au Hezbollah libanais. La Russie en « guerre » contre les rebelles tchéchènes depuis 8 ans, n'engagerait-elle pas autant de moyens sur ce terrain afin de passer un message clair dans le Caucase ?

Ces engagements militaires sont donc des exemples dissuasifs pour tout *challenger*. Toutefois, leur portée dissuasive ne vient pas de ce seul fait. Il est possible d'imaginer que le fait d'engager des forces contre un ennemi désigné, parfois bouc émissaire, ait une vertu cathartique qui contribuerait à apaiser les conflits. Le fait d'agir libérerait le « dissuadeur » d'une partie de son agressivité, le « dissuadé » pourrait de même se sentir « purifié » de ses intentions belliqueuses par le spectacle qu'offre un tel affrontement. L'apaisement des tensions entre deux Etats, rendu possible par le « sacrifice » d'un Etat-tiers, pourrait dissuader d'une escalade de la violence.

Il est toutefois bien plus difficile de constater l'évitement de la violence que son explosion. Si le spectacle de la violence semble avoir indéniablement une vertu cathartique sur l'homme, il reste cependant délicat d'expliquer dans ce cas les phénomènes de contagion régionale dont le Moyen-Orient fournit l'exemple parfait.

2.3.2. Assurer la constance dans l'engagement

Faire durer un affrontement possède en soi une valeur dissuasive. Décider de s'attaquer aux Etats-Unis aujourd'hui par exemple, c'est s'exposer à un engagement long de plusieurs années. Ainsi, la durée d'un engagement peut devenir un élément stratégique et motiver des belligérants à faire durer une confrontation pour mieux dissuader tout autre *challenger*. Sur ce point, toutefois, la pensée de Sun Tzu diverge : « On ne saurait tenir les troupes longtemps en campagne, sans porter un très grand préjudice à l'État et sans donner une atteinte mortelle à sa propre réputation ».³⁰

Il semblerait que l'on ne puisse être dissuasif hors de sa volonté. Le président George W. Bush témoignait récemment de la lassitude qu'éprouve le peuple américain face à l'enlisement de la guerre en Irak. Un tel état d'esprit peut nous amener à nous interroger sur la motivation dont l'Etat ferait preuve s'il se retrouvait face à un nouveau choix militaire de ce type : au vu de l'état d'esprit des troupes et du peuple américain, les autorités pourraient-elles faire accepter la décision d'un engagement militaire contre l'Iran par exemple ?

La constance d'un engagement est dissuasive dans la mesure où elle témoigne à la fois de la motivation, des ressources humaines et financières en amont et de la valeur qu'on accorde à ce qui

²⁹ SLOAN Stanley R. (Senior Specialist in International Security Policy), "The United States and the Use of Force in the Post-Cold War World: Toward Self-Deterrence?", Report for Congress n°94-581 S, Congressional Research Service, 10 juillet 1994

³⁰ AMIOT Joseph-Marie, « Les treize articles - L'art de la guerre de Sun Tzu - », 1772

doit être protégé. La motivation des dirigeants, des militaires mais aussi de la population sont des paramètres qui importent dans la dissuasion.

* *
*

3. Du discours à l'action dissuasive

Le seul discours dissuasif peut parfois s'avérer insuffisant pour éviter une confrontation. La tentation de « joindre le geste à la parole », que ce soit par des sanctions ou des manœuvres militaires, peut alors se faire sentir et c'est certainement en cette évolution que réside la différence entre dissuasion nucléaire et dissuasion basée sur des moyens conventionnels.

3.1. La diplomatie : de l'évitement de l'affrontement à sa préparation

Parfois présentée comme une alternative à l'usage de la force, la diplomatie en serait plutôt un appui dans notre perspective. Envisagée dans un continuum « diplomatie - menace de sanctions- menace de l'usage de la force » ou mobilisée simultanément à d'autres moyens de pression, la diplomatie offre une palette de modes d'intervention mêlant « stratégies de la carotte et stratégies du bâton ».

3.1.1. L'usage de l'arme économique

La non-possession d'un outil militaire conduit un acteur étatique à rechercher des solutions alternatives. La Norvège, nous explique Zaki Laidi, aurait ainsi acquis un avantage comparatif important dans le règlement pacifique des conflits.³¹ L'idée de règlement pacifique des différends, qui remonte aux premières conférences de La Haye,³² nécessite toutefois de disposer de régimes de vérification et de contrôle pour être crédible. En s'efforçant de domestiquer les rapports étatiques mondiaux à travers leur contractualisation, « d'imposer la force de la norme plutôt que la norme de la force » (Zaki Laidi) l'Organisation des Nations Unies peut être qualifiée de « puissance civile » selon le mot de François Duchêne.³³ La contestation fréquente de son autorité nous amène toutefois à considérer que la dissuasion s'avère plus efficace lorsqu'elle présage un bras de fer, qu'il soit militaire ou économique.

Qu'il s'agisse de menace de rétorsion économique ou au contraire d'offre de concession avantageuse, l'usage de la diplomatie économique sert les stratégies de dissuasion ou de persuasion. Déjà, à l'issue de la seconde guerre mondiale et aux prémices de la guerre froide, le Plan Marshall fut un des moyens de convaincre les Etats d'Europe occidentale qu'il n'était pas dans leur intérêt de se rallier au bloc soviétique. Considérés par certains comme une « prime au chantage » ce mode de pression économique que l'on a retrouvé récemment dans la gestion du dossier nucléaire coréen, est parfois décrié. Pour Dick Cheney, « on ne négocie pas avec le diable, on l'abat »³⁴.

Ce levier diplomatique, pour être dissuasif, nécessite qu'on lui donne les moyens de l'être. La menace de rétorsion économique, par exemple, est d'autant plus efficace si elle est mise en avant par un partenaire commercial, une puissance économique ou si elle s'appuie sur des actions concertées et multilatérales basées sur des pressions politiques et financières. Mais plus que tout, la diplomatie doit être considérée comme une alternative à l'usage de la force y compris par celui qui la met en œuvre. Présenter par exemple, la perspective d'un conflit armé en Iran comme une hypothèse très envisageable lorsque des contraintes financières se mettent tout juste en place, revient d'une certaine façon à ne pas croire en l'efficacité de celles-ci. La crédibilité politique sur laquelle s'asseyait la dissuasion devient alors plutôt bancal. Les propos de Robert Gates - Secrétaire à la Défense américaine - à Bahreïn, fin janvier 2007, présente une autre vision de la question. Il était selon lui indispensable de « se doter de moyens de pression avant de négocier » ; « Tant que les Iraniens

³¹ LAIDI Zaki, « Peut-on prendre la puissance européenne au sérieux ? », *op.cit.*

³² BOUSQUIER Emilie, « Une approche de la prévention des conflits. Les questions de sécurité : une préoccupation d'importance mondiale au XXIème siècle », *irenees.net*, 2006

³³ DUCHENE François, « The european community and the uncertainties of Interdependence », in M. KOHNSTAMM M., et HAGER W. (eds.), *A Nation Writ Large? Foreign Policy Problems Before the European Community*, Mac Millan, Basingstoke, 1973 cité dans LAIDI Zaki, « Peut-on prendre la puissance européenne au sérieux ? », *op.cit.*

³⁴ PONS François, « Etats-Unis – Corée du Nord : l'incertaine désescalade », *Lemonde.fr*, 15 mars 2007

n'auront pas l'impression que les Etats-Unis sont un adversaire redoutable, il n'y aura pas grand bénéfice à parler » a-t-il ajouté.³⁵

3.1.2. La mobilisation d'alliance

L'opinion de certains acteurs internationaux peut contribuer à dissuader un Etat d'accomplir ses plans. Staline s'interrogeait sur les capacités militaires dont disposait le Vatican (« Le Vatican, combien de divisions ? ») ; sans doute n'avait-il pas conscience que l'opinion papale pourrait être prise en compte par un milliard de baptisés. De même dans le monde islamique, la solidarité confessionnelle peut-elle être un atout de taille. Le Colonel Gardiner, qui a enseigné la stratégie militaire au *National War College*, soulignait les options qui s'offraient aux Iraniens si les Américains bombardaient leurs installations nucléaires : « les Iraniens [...] peuvent mobiliser le Hezbollah, organiser des émeutes dans tout le monde islamique, y compris au Pakistan ce qui aurait pour effet de faire tomber le gouvernement Musharraf et de mettre les armes atomiques de ce pays entre les mains des terroristes, ils peuvent inciter les milices chiïtes à attaquer les Américains en Irak, ils peuvent faire sauter les pipelines et fermer le Golfe Persique[La plupart des principaux producteurs de pétrole du Moyen-Orient ont de très importantes populations chiïtes]. »³⁶

Rallier à soi, une large majorité est une nécessité qui devient impérieuse lorsqu'il s'agit de dissuader un acteur terroriste nous explique Michael Quinlan. Selon ce dernier, il est possible de dissuader les organisations terroristes en organisant une pression sur leurs dirigeants. Pour cela, la dissuasion doit sortir du champ purement militaire et devenir totale et adaptée à l'adversaire. Le politique, le juridique, l'idéologique, l'économique et la sphère financière sont alors investis. Une telle dissuasion nécessite un large soutien international qui la légitime. L'efficacité de cette dissuasion globalisée et adaptée implique deux conditions selon l'Observatoire de la dissuasion : un engagement de l'ensemble des mécanismes de défense et de sécurité à la disposition de l'État menacé ; un engagement conjoint et solidaire de plusieurs États, aucun pays ne pouvant, quelle que soit sa puissance, agir de manière efficace s'il est isolé.³⁷

3.2. Du discours à l'action dissuasive

L'utilisation de moyens militaires dans une perspective de dissuasion rend les contours de celle-ci plutôt flous : si l'emploi des forces est le moyen de pression propre à la guerre, la dissuasion devrait normalement se borner à la simple menace de leur usage. Avec le passage à l'action, la dissuasion quitte le domaine du virtuel et du strict raisonnement. Se pose alors cette question centrale : la dissuasion sert-elle à éviter la violence ou à la justifier ?

3.2.1. Les opérations militaires

Prémises d'un engagement, les frappes chirurgicales se retrouvent à mi-chemin de la dissuasion et de la confrontation. Le 7 juin 1981, une opération aérienne israélienne – l'Opération Opéra - détruit le réacteur nucléaire irakien Osirak construit par la France à des fins de recherche. Israël redoutait que son voisin moyen-oriental n'acquière à terme la bombe atomique. La destruction des infrastructures a entravé la poursuite du programme et a certainement découragé le pays de poursuivre dans cette voie.

Les déploiements massifs d'hommes à la frontière d'un Etat sont un autre exemple de ces actions qui quittent le champ pur de la dissuasion pour laisser entrevoir un possible engagement militaire qui serait douloureux pour l'adversaire. Déplacer des hommes en nombre n'est en effet pas anodin, les puissances ne le font rarement sans intention d'attaquer par la suite. A partir de quel moment, dans cette optique, le geste dissuasif qui peut-être perçu comme un prémisses à l'action militaire, quitte le domaine de l'agression pour être une intervention ? Le 2 août 1990, après avoir massé pendant des semaines des troupes à leur frontière commune, l'Irak envahit le Koweït. Quatre jours plus tard, l'opération *Desert Shield* est lancée par les Américains pour protéger l'Arabie Saoudite. Cette

³⁵ DE LA GRANGE Arnaud, « A bord de l'USS John Stennis », *figaro.fr*, 11 avril 2007

³⁶ Colonel GARDINER, cité dans LINDORFF David, « Des signes de guerre ? », *The Nation*, 30 septembre 2006

³⁷ « Deterrence and the new global security strategy », présentation de l'ouvrage, Observatoire de la dissuasion, *op.cit.*

réponse, en mobilisant très massivement des hommes – le rassemblement le plus large depuis le conflit d'Asie du sud-est -, peut être vue comme une sorte de répétition avant l'affrontement. Le 17 janvier 1991, *Desert shield* devient d'ailleurs l'opération *Desert storm* qui marque le début de la guerre proprement dite contre l'Irak.

L'envoi du porte-avion *Eisenhower* américain dans le golfe persique comportant selon le *Time magazine* deux mouilleurs de mines est un exemple récent de ce type de démarche dissuasive. Cette démarche a donné lieu plus récemment à la mise en place d'une coalition dirigée par la Royal Navy pour surveiller le littoral iranien. Les deux porte-avions américains, l'*Eisenhower* et le *Stennis*, ont dû se prêter à des simulations d'attaques aériennes. La manœuvre devrait démontrer « l'importance de la capacité des deux groupes de frappe à planifier et à conduire des opérations doubles des corps expéditionnaires dans la région » a déclaré la Marine américaine.³⁸ De même, dans le cadre des tensions liées aux revendications territoriales entourant les Iles Paracel et Spratley, la présence d'une garnison chinoise (base aéronavale) tout comme les manœuvres en Mer Jaune des flottes chinoise et russe peuvent être considérées comme des gestes dissuasifs non strictement légaux, étant donné que pour certains Etats, cette présence militaire est illégale.

3.2.2. De la guerre psychologique en temps de paix à l'intimidation par la violence ciblée

- Du contrôle de l'information à la subversion

La « dissuasion basée sur l'information » consiste à manipuler l'attitude d'un ennemi potentiel en temps de paix ou durant une crise afin de le prémunir de toute attaque. Trois leviers de la dissuasion basée sur l'information sont identifiés : détourner l'opinion publique internationale contre l'agresseur, altérer sa perception des rapports de force militaires sur les théâtres (cf. l'image de perdant donné aux serbes à travers les médias durant la guerre en ex-Yougoslavie) et stimuler l'instabilité dans son pays. Ce type de dissuasion ne requiert pas de stratégie pure, elle peut inclure une combinaison de deux ou trois options selon les circonstances.³⁹ Ainsi, la télévision satellitaire *Alhura* lancée par les Américains au Moyen-Orient peut-elle être un exemple de communication directe dans le camp de l'adversaire. Les frontières entre cette forme de dissuasion et la guerre psychologique ne sont pas nettes.

La théorie de la guerre psychologique ne relève pas à proprement parler de l'ordre de la dissuasion. Il s'agit d'une démarche agressive, mais qui par le fait qu'elle déborde du temps de guerre traditionnel sur le temps de paix, doit retenir notre attention. En effet, les moyens de la guerre psychologique tels la désinformation, la propagande, l'intoxication ou encore les opérations de subversion en temps de paix visent à contraindre le camp adverse sans agression physique. Toutefois, influencer sur le psychisme de l'adversaire nécessite de le faire à son insu et la guerre psychologique est ainsi souvent jugée déloyale.

Le major allemand Hermann Franke, dans son manuel de 1936 *Geistiger Krieg - La guerre de l'esprit* - soulève l'importance de la propagande du temps de paix qui vise à convaincre l'ennemi de la futilité de ses efforts ; à soulever la population contre son gouvernement ; à préserver la neutralité des pays neutres dans un premier temps, puis, en les convainquant de ses propres intentions pacifiques, à les amener à entrer dans la lutte contre l'ennemi ; ou encore à convaincre ses citoyens que l'Etat mène une guerre légitime et que c'est l'ennemi qui a imposé la guerre. Le Major conseille pour arriver à ces fins l'usage de la censure pour lutter contre la contre-propagande de l'ennemi et pour éviter de lui fournir de l'information et l'usage du mensonge pour le tromper.⁴⁰ A la même époque Hitler se souciait des enjeux d'une telle guerre psychologique. Hermann Rauschning, Président du Sénat de Dantzig jusqu'en 1936, rapporte ses propos dans son ouvrage *Hitler m'a dit* : « Obtiendrons-nous la défaite morale de l'adversaire avant la guerre ? Voilà ce qui m'intéresse »⁴¹.

Aujourd'hui, une crise telle que celle qui traverse les relations américano-iraniennes, pourrait-elle être désamorcée par des manœuvres relevant de la guerre psychologique ! Le morcellement du territoire iranien par exacerbation des conflits interethniques au nord du pays aurait d'ailleurs été envisagé par

³⁸ « Arrivée du deuxième porte-avions américain dans le Golfe persique », *Armées.com*, 27 mars 2007

³⁹ NICHIPORUK Brian, « US Militaries opportunities : information-warfare concepts of operation », chap.6, p.14

⁴⁰ DURANDIN Guy, *L'information, la désinformation et la réalité*, Paris, PUF, (coll. Le psychologue), 1993, p.152 à 155

⁴¹ RAUSCHNING Hermann, *Hitler m'a dit*, Paris, Pluriel/Livre de poche, 1979, p.151. Texte allemand : 1938 cité dans DURANDIN Guy, *L'information, la désinformation et la réalité*, op.cit.

les Etats-Unis selon les propos du journaliste Laurent Zecchini en janvier 2007.⁴² La technique n'est pas nouvelle : « Lorsque l'ennemi est uni, divisez-le »⁴³ écrivait Sun Tzu.

- La dissuasion par l'intimidation

Alain Joxe définit la dissuasion comme « une démarche visant à empêcher une puissance adverse de prendre la décision d'employer ses armes, ou plus généralement d'agir ou de réagir en présence d'une situation donnée par l'existence d'un ensemble de dispositions constituant une menace suffisante ». Ainsi, pour lui, « la crainte naîtrait [...] de facteurs psychologiques complexes d'ordre politique, social ou encore moral. Les données matérielles et les facteurs psychologiques [constitueraient] les deux aspects complémentaires de la dissuasion »⁴⁴.

L'attentat du 11 septembre 2001 a démontré à ceux qui l'ignoraient encore, que la faiblesse des facteurs matériels peut être largement compensée par l'efficacité des facteurs psychologiques. Selon Raymond Aron, « une action violente est dénommée terroriste lorsque ses effets psychologiques sont hors de proportion avec ses résultats purement physiques », en ce sens l'attentat terroriste peut être vu comme la forme la plus aboutie de la violence psychologique. Attaquer là où l'ennemi se sent protégé et en sécurité ou repérer le système de valeur de l'adversaire et se jouer de celui-ci semblent être des ficelles efficaces pour marquer les esprits et rendre son action plus intimidante et ainsi plus dissuasive. « La dissuasion doit être évaluée du point de vue du camp que l'on essaye de dissuader et non en fonction de la façon dont nous réagirions dans une telle situation » explique Leon Sloss, consultant en sécurité nationale à Washington en 2001.⁴⁵ Les attentats kamikazes en dépréciant la valeur d'une vie humaine, outre le choc qu'ils produisent sur les esprits, entraînent les Etats occidentaux sur un terrain d'affrontement où ils ne peuvent combattre à armes égales. La supériorité asymétrique d'un acteur, quelle soit fondée sur l'armement conventionnel ou sur la terreur (attentats, assassinats), réduit les opportunités de contournement de l'attaque par son destinataire. « Comment de telles personnes, qui recherchent la mort plus que tout, seraient-elles jamais dissuadées ? »⁴⁶ soulignait un lieutenant de Ben Laden au lendemain des attentats du 11 septembre. Le défi lancé par l'agresseur devient alors opérationnel et moral.

Toutefois, l'acteur terroriste n'est pas le seul à prétendre exploiter la vulnérabilité que représente le système de valeurs occidentales dans sa conception idéale. L'incapacité chinoise à remporter la victoire dans l'hypothèse d'un conflit conventionnel l'opposant aux Etats-Unis, amène les autorités à envisager de cibler des infrastructures civiles adverses si un tel conflit advenait. L'ouvrage *Unrestricted War* en 1997 expose cette idée qui sera justifiée deux ans plus tard par l'un des deux colonels chinois auteurs du livre : « La guerre a des règles, mais celles-ci sont établies par l'Ouest.... Si vous avez recours à ces règles, alors les Etats faibles n'ont aucune chance... . Nous sommes un Etat faible, doit-on dès lors combattre selon vos règles? Non ».⁴⁷

Le fait de baser sa dissuasion sur des données matérielles peut, nous l'avons vu, être considéré comme une prémisse à l'action. De même, la dissuasion basée sur des facteurs psychologiques peut-elle dériver et aboutir à des actions de guerre, voire basculer dans l'illégalité. Ainsi, de nombreux actes de dissuasion jouant de la pression psychologique sur l'adversaire tel l'utilisation de boucliers humains ou la prise d'otages ont déjà « un pied » dans l'engagement militaire.

*

Une puissance qui ne disposerait que de l'arme nucléaire pourrait-elle être dissuasive ? L'efficacité de la dissuasion nucléaire a été démontrée à deux reprises : lors de la crise de Suez en 1956 et durant la crise des missiles de Cuba en 1962. L'épisode, en étant suivi par le démantèlement de missiles

⁴² ZECCHINI Laurent, « Y a-t-il une "guerre secrète" entre l'Iran et les Etats-Unis ? », chat, *Le Monde.fr*, 25 janvier 2007

⁴³ AMIOT Joseph-Marie, « Les treize articles - L'art de la guerre de Sun Tzu - », 1772

⁴⁴ JOXE Alain, *Le cycle de la dissuasion : 1945-1990*, Paris, Editions La Découverte, 1990

⁴⁵ SLOSS Leon, « Deterrence, Défenses, Nuclear Weapons and Arms Control », *op.cit.*

⁴⁶ AL QURASHI Abu 'Ubeid cité dans « Un lieutenant de Ben Laden avoue les attaques du 11 septembre et explique la doctrine de combat d'Al Quaïda », MEMRI, Dépêches spéciales n°344, 10 février 2002

⁴⁷ Cité par W. SCHWARTAU, «Asymmetrical Adversaries», *Orbis*, Vol. 44, n° 2, Printemps 2000, pp. 198-199.

américains en Turquie, nous montre toutefois que la menace nucléaire a du être associée dans cette configuration, à des concessions de la part de Washington pour être efficace. La crise du Koweït a, quant à elle, nécessité plusieurs mois pour être résolue et les Chinois n'ont pas renoncé à envahir la Corée malgré la puissance nucléaire américaine. La menace nucléaire ne serait donc pas infaillible. Faut-il alors penser que l'arme nucléaire ne revêt toute son efficacité dissuasive que lorsqu'elle est jouée par la carte du « tout nucléaire et tout de suite » ? Une telle conclusion paraît simpliste.

De même, un Etat ne disposant pas de l'arme nucléaire n'a-t-il aucun pouvoir dissuasif ? A l'opposé des puissances nucléaires sur l'échiquier international, se retrouvent les 24 pays ou principautés qui se passent aujourd'hui de forces armées. Leur vulnérabilité ne semble pas pour autant attiser l'agressivité à leur encontre. Est-ce à dire que ces acteurs dissuadent tout compétiteur ? Non, bien évidemment. Leur seul pouvoir dissuasif ne saurait garantir leur sécurité, la normalisation des relations internationales et les solidarités interétatiques entre autres considérations pallient à ce manque de crédibilité dissuasive.

Ainsi, la dissuasion est-elle étroitement liée aux circonstances de sa mise en œuvre. L'affirmation de la menace terroriste comme menace majeure de notre époque signe la fin de l'arme nucléaire comme outil de dissuasion exclusif et contribue par la même à rendre plus complexe encore la compréhension du phénomène. Cette complexité accrue rend caduque la traditionnelle séparation des concepts stratégiques. Elle rend floues les frontières entre des notions comme la dissuasion et la prévention. Désormais, depuis la dissolution du bloc communiste, l'épisode de la crise bosniaque et l'impérative baisse de certains budgets de défense, la seconde semble avoir pris le relai de la première.⁴⁸ De même, la dissuasion, en dépassant la seule mise en garde entre dans l'engagement militaire. Le jeu, dès lors n'est plus vraiment lisible. Aujourd'hui, le projet sécuritaire d'installation d'un bouclier anti-missile américain en Europe centrale pousse les Russes à « prendre des mesures de réciprocité »⁴⁹, notamment en choisissant des cibles en Europe. Dès lors, il est possible de se demander en quoi la dissuasion d'aujourd'hui, à mi-chemin du conventionnel et du nucléaire, de la prévention et de la dissuasion classique, est encore – si elle l'a déjà été - garante de la sécurité. Face à une pluralité d'adversaires à l'heure actuelle - Etats faillis, Etats parias, acteurs transnationaux (islamistes radicaux, mafias...) –, la compréhension des stratégies propres à chacun est indispensable pour sortir définitivement du schéma de dissuasion -très particulier- hérité de la guerre froide.

* *
*

⁴⁸ RONAI Maurice, « De la dissuasion à la prévention », 29 mars 1999, CIRPES

⁴⁹ POUTINE Vladimir, propos recueillis par NODE-LANGLAIS Fabrice et ROUSSELIN Pierre, « Poutine : "La Russie devra choisir des cibles en Europe" », *lefigaro.fr*, 4 juin 2007