

Texte 13 : La dissuasion ou la manipulation du risque

Comment convaincre un agresseur potentiel de renoncer à ses projets ? Si ce concept a été porté à son apogée avec le nucléaire, il redevient d'actualité avec la crise actuelle en Ukraine. Le Monde, Par [Marc Semo](#), Publié le 23 février 2022 à 17h12 - Mis à jour le 23 février 2022 à 18h23

Histoire d'une notion. En rétorsion à la reconnaissance par Vladimir Poutine des deux républiques autoproclamées par les rebelles prorusses de l'est de l'Ukraine et pour le dissuader d'aller plus loin, Joe Biden menace le président russe de sanctions économiques « *comme il n'en a jamais vu* ». L'Américain refuse néanmoins toute intervention militaire. Aurait-il dû lancer une mise en garde du type « nous n'excluons rien », laissant dans le flou ce que pourraient être la nature et l'ampleur de la riposte occidentale ?

« *La crédibilité est un élément central de la dissuasion, et une menace n'est pas crédible si les moyens sont insuffisants ou si la riposte évoquée est disproportionnée*, analyse Olivier Schmitt, directeur des études et de la recherche à l'Institut des hautes études de défense nationale (IHEDN). *L'Ukraine n'étant pas membre de l'OTAN, aucun pays de l'alliance n'est prêt à risquer un conflit ouvert avec la Russie.* » La dissuasion est un exercice délicat imposant un équilibre entre la certitude des représailles que l'on est prêt à infliger et une forme d'incertitude à même de compliquer l'équation pour l'agresseur.

La crise ukrainienne a fait resurgir cette notion qui connut son apogée pendant la guerre froide. « *La dissuasion est fondamentalement un processus psychologique pour convaincre un acteur de renoncer à ce qu'il s'apprête à faire parce que la prise de risque est trop importante par rapport au bénéfice escompté. Mais avec le nucléaire elle est devenue une stratégie avec des plans et des concepts complexes* », note Bruno Tertrais, directeur adjoint de la Fondation pour la recherche stratégique, ajoutant que « *l'idée du nucléaire comme arme de dissuasion ne s'est imposée que très progressivement* ».

Equilibre de la terreur

Ainsi les Etats-Unis ont-ils pensé un temps utiliser l'arme atomique lors de la guerre de Corée alors même qu'ils n'en avaient plus le monopole depuis l'explosion de la première bombe A soviétique en août 1949. Tirant les leçons de ce conflit, le secrétaire d'Etat américain John Foster Dulles évoque, dans un discours du 12 janvier 1954, le nécessaire emploi de « *la puissance de la dissuasion* ».

A partir du milieu des années 1950, les bombes thermonucléaires, infiniment plus redoutables que les bombes A, et le développement de la balistique font prendre conscience à Washington, comme à Moscou, du risque d'un anéantissement mutuel – *mutual assured destruction* –, dont l'acronyme MAD signifie « fou ».

L'équilibre de la terreur devint dès lors consubstantiel à la guerre froide – « *paix impossible, guerre improbable* », selon la célèbre formule de Raymond Aron. Les armes nucléaires stratégiques étaient pensées comme des armes d'« empêchement », dans l'objectif de ne pas avoir à les utiliser, mais elles devaient néanmoins pouvoir l'être afin de sanctuariser le territoire et les intérêts vitaux du pays. La doctrine française poussa à l'extrême cette dimension en assimilant la dissuasion au seul champ nucléaire.

Guerre froide

Pendant les quarante ans de guerre froide se sont forgés les éléments d'une véritable grammaire de la dissuasion. La « dissuasion par déni » vise à persuader l'agresseur potentiel de très grandes difficultés, voire de l'impossibilité, d'atteindre ses objectifs. La « dissuasion par représailles » a pour but de créer des dommages inacceptables par rapport au but recherché par l'agresseur. Un concept-clé est celui de « dissuasion élargie », c'est-à-dire l'engagement pour une puissance à défendre non seulement ses intérêts vitaux mais aussi ceux de ses alliés.

Les Etats-Unis étaient-ils prêts pendant la guerre froide à risquer la destruction de New York pour sauver Berlin ? La présence de GI dans ce poste avancé – ou en Corée du Sud – comme « *tripwire* » (fil déclencheur) montrait le sérieux de l'engagement américain. C'est aussi le sens aujourd'hui de l'envoi de quelques centaines de militaires américains dans des pays de l'OTAN limitrophes de l'Ukraine.

L'affirmation de puissances révisionnistes telles la Russie ou la Chine, décidées à remettre en question le statu quo de l'après-chute du Mur, redonne toute son actualité à la dissuasion. Elle doit s'adapter à une nouvelle donne beaucoup plus confuse de guerre hybride qui n'exclut pas un possible conflit conventionnel de haute intensité avec un Etat.

Dans un discours à l'Ecole de guerre, le 7 février 2020, Emmanuel Macron soulignait que forces conventionnelles et dissuasion nucléaire « *s'épaulent* ». Si la dissuasion se limite moins que jamais au nucléaire, elle lui demeure liée. Vladimir Poutine ne se prive pas de rappeler que la Russie est un « *Etat nucléaire* ».

« *La dissuasion, c'est toujours la combinaison d'une capacité opérationnelle, d'une volonté politique et d'une communication* », rappelle Bruno Tertrais. Il reconnaît aussi qu'« *elle se heurte fréquemment à l'asymétrie des enjeux face à un adversaire estimant que ceux-ci sont beaucoup plus importants pour lui qu'ils ne le sont pour nous et qui peut ne pas être dissuadé par la menace de rétorsions massives* ».

Dans la crise ukrainienne, l'administration américaine a innové avec une dissuasion par l'alarme, distillant depuis deux mois des informations sur les préparatifs guerriers du Kremlin. « *Si l'invasion n'a pas lieu, les Américains pourront arguer d'avoir contraint les Russes à renoncer par ce qu'ils ont révélé* » explique Olivier Schmitt, ajoutant : « *Si elle a lieu, ils pourront dire on vous l'avait bien dit.* »

Marc Semo