

Grammaire de l'intimidation stratégique



Chars T14 sur la place rouge, 2016. © Ministère russe de la Défense, licence creative commons

VI^e siècle, Karkemish, dans le sud de l'actuelle Turquie. Sur la route qui le mène jusqu'au camp de Bélisaire, l'émissaire sassanide jauge l'avant-garde des forces du Byzantin. Dans la plaine, des feux et des bivouacs à perte de vue : des dizaines de milliers de soldats, qui ne sont assurément qu'une petite partie d'une immense armée. Sous sa tente, le général byzantin possède le calme assuré de celui qui se sait le plus fort. L'entrevue sera courte.

De retour auprès de son souverain, l'envoyé ne peut que lui recommander de renoncer à ses projets d'invasion. L'armée à laquelle il fait face est sans doute la plus formidable que l'on ait vue de mémoire d'homme. La rage au ventre, le Perse fait demi-tour.

En réalité, l'armée byzantine ne comptait que quelques milliers de soldats. De faux bivouacs, des forces simulées, des gesticulations trompeuses ont contraint une armée peut-être dix fois plus nombreuse à se retirer.

La réflexion qui permet à la ruse de Bélisaire de réussir est que l'ennemi peut reculer devant le coût qui lui sera imposé pour réaliser ses desseins. Il s'agit simplement de dissuasion. Selon Lucien Poirier, la dissuasion est un « mode préventif de la stratégie d'interdiction, se donnant pour but de détourner un adversaire d'une initiative en lui faisant prendre conscience que l'entreprise qu'il projette est irrationnelle¹ ».

En France, la dissuasion nucléaire demeure la clef de voûte de la stratégie de défense. Les forces conventionnelles la complètent, mais elles peuvent aussi produire un effet de dissuasion autonome. On parle alors d'intimidation stratégique. Toutefois, des forces conventionnelles ne sont pas *par nature* dissuasives. Dès lors, comment obtenir cet effet de dissuasion par l'intimidation ?

¹ POIRIER, LUCIEN, « Dissuasion (stratégie de) », dans CHALIAND, GERARD, BLIN, ARNAUD, *Dictionnaire de stratégie militaire*, Paris, Perrin, 1998, p.180.

Dissuasion nucléaire et intimidation stratégique

En France, les forces nucléaires et conventionnelles s'épaulent en permanence. Ces dernières participent à la fonction stratégique « dissuasion ».

Comme l'indique le *Concept d'emploi des forces terrestres*², les forces nucléaires permettent d'écarter tout chantage atomique, garantissant ainsi la liberté d'action des unités conventionnelles. En retour, « les forces conventionnelles permettent d'éviter l'impasse du "tout ou rien" qu'induirait une configuration dans laquelle la France ne disposerait que de moyens nucléaires pour défendre ses intérêts stratégiques³ ». Forces nucléaires et conventionnelles fonctionnent donc en système.

Mais les forces conventionnelles peuvent aussi produire, de façon autonome, un effet dissuasif. Cependant, contrairement aux armes nucléaires, leur aptitude à la dissuasion peut être « contestée »⁴. En effet, aucun agresseur rationnel ne peut envisager de « risquer le coup » face à un arsenal atomique. En revanche, en présence de moyens conventionnels, même très puissants, il peut toujours espérer obtenir la faveur des armes. L'intimidation stratégique doit donc instiller chez l'adversaire la *certitude* que son coup sera paré, à l'inverse de la dissuasion nucléaire, qui se sert de l'ambiguïté pour que chaque pas en avant soit un pari sur la vie.

Les unités conventionnelles doivent se tenir prêtes à passer très rapidement d'une posture d'intimidation à une posture d'emploi de la violence. C'est la raison pour laquelle il est convenu de distinguer la *dissuasion* (incontestable, réservé aux armes atomiques et à leur système) de l'*intimidation* (contestable, utilisé pour qualifier l'action des forces conventionnelles sur l'esprit du décideur adverse).

Toutefois, tout comme la dissuasion nucléaire, l'intimidation stratégique se fonde sur un calcul coût/bénéfice. L'adversaire doit conclure que les pertes causées par la réalisation de son projet excèderaient par trop les gains qu'il compte en retirer⁵. Mais contrairement à la dissuasion nucléaire, dont le potentiel de destruction permet d'empêcher presque tous les types d'agression grâce au même moyen, l'intimidation conventionnelle ne peut pas espérer créer des coûts exorbitants dans toutes les directions. Elle doit déterminer qui intimider et que décourager, puis adapter son mode d'action.

En effet, on n'intimide pas n'importe quel adversaire avec n'importe quels moyens. Par exemple, la Russie investit énormément dans la technologie de défense sol-air. La raison en est que ces équipements se montrent très dissuasifs pour des armées occidentales qui s'appuient largement sur la puissance aérienne. À l'inverse, savoir que ces systèmes peuvent être rendus inopérants sera bien plus paralysant pour elle que tout autre défi.

Pour identifier qui et quoi intimider, il est nécessaire de déterminer les menaces qui peuvent « contourner la dissuasion⁶ » nucléaire. La stratégie de dissuasion française repose sur un petit nombre de principes. Ce sont la défense des intérêts vitaux, l'usage contre des États

² CENTRE DE DOCTRINE ET D'ENSEIGNEMENT DU COMMANDEMENT, *Concept d'emploi des forces terrestres (CEFT) 2020 – 2035*, Ministère des armées, 2021.

³ CENTRE DE DOCTRINE ET D'ENSEIGNEMENT DU COMMANDEMENT, *op.cit.*, p. 27.

⁴ WIRTZ, JAMES J., « How Does Nuclear Deterrence Differ from Conventional Deterrence », *Strategic Studies Quarterly*, 12, 2018, 4, pp. 58-75.

⁵ HENROTIN, JOSEPH, « La dissuasion », dans TAILLAT, STEPHANE et al., *Guerre et stratégie*, Paris, Presses Universitaires de France, 2015, p. 437.

⁶ CENTRE DE DOCTRINE ET D'ENSEIGNEMENT DU COMMANDEMENT, *op.cit.*, p. 9.

uniquement, et le fait que l'arme atomique ne saurait apporter une supériorité opérationnelle (elle n'est pas une arme de bataille)⁷.

Il est dès lors possible d'isoler au moins trois scénarios dans lesquels cette dissuasion pourrait être contournée « par le bas »⁸. Il s'agirait, d'abord, d'un fait accompli d'occupation militaire (ou de la déstabilisation politique) sur un territoire ultramarin inhabité ou peu protégé. La deuxième hypothèse serait une attaque contre un allié de la France, probablement sous le seuil de l'agression armée. Enfin, le troisième scénario : une attaque menée par un adversaire non étatique, par exemple de type terroriste, contre des intérêts français.

Capacité, volonté, communication

Une fois la cible identifiée, l'intimidation stratégique repose sur le triptyque capacité, volonté, communication.

L'adversaire doit tout d'abord être persuadé que lui font face des *moyens* qui peuvent faire échouer son entreprise. C'est le rôle des parades et des défilés militaires menés dans de nombreux pays, comme la France ou la Russie. Il s'agit de montrer sa force. Toutefois, la frontière entre perception et réalité ne doit pas se révéler trop large, car l'intimidation conventionnelle possède une probabilité d'échec non négligeable.

Ensuite, la capacité d'action d'un État peut s'avérer peu crédible si l'adversaire ne lui prête pas la *volonté* de mettre en œuvre ses moyens. En 1990, Saddam Hussein, avec une intention évidente, déclarait à l'ambassadrice américaine qu'il ne pensait pas les États-Unis suffisamment résolus pour perdre dix-mille hommes au combat⁹. La détermination d'une entité politique de faire face aux pertes envisagées demeure primordiale. Il n'est pas question que de pertes humaines ; certains des équipements servis par les armées occidentales, comme les porte-avions, représentent des investissements importants. Elles pourraient se montrer réticentes à les exposer.

Signifier à un adversaire sa capacité et sa volonté de se défendre passe par une *communication* adaptée. Le maniement des forces conventionnelles se révèle un excellent moyen de communiquer. Elles rendent audible la stratégie déclarative¹⁰. En effet, elles peuvent transmettre des messages à la fois clairs et ciblés, parce qu'elles sont visibles et utilisables à un faible coût politique. Doubler les unités présentes sur un territoire ultramarin ou positionner des chars chez un allié, comme les Occidentaux l'ont fait dans les pays baltes, envoie un signal très lisible. Ce procédé s'avère de plus beaucoup plus simple à assumer que le déploiement de capacités nucléaires.

⁷ MACRON, EMMANUEL, *op. cit.*

⁸ CENTRE DE DOCTRINE ET D'ENSEIGNEMENT DU COMMANDEMENT, *op.cit.*, p. 22.

⁹ GLASPIE, APRIL, « Confrontation in the Gulf; Excerpts from Iraqi Document on Meeting with U.S. Envoy, » *New York Times*, 23 septembre 1990, A-19, [en ligne], disponible sur <https://www.nytimes.com/1990/09/23/world/confrontation-in-the-gulf-excerpts-from-iraqi-document-on-meeting-with-us-envoy.html>, consulté le 28 octobre 2021.

¹⁰ COUTAU-BEGARIE, HERVE, *Traité de stratégie*, Paris, Economica/ISC, 2011.

Enfin, les forces conventionnelles disposent de deux modes d'action pour communiquer à l'adversaire leur volonté et leur capacité à rendre son intention irrationnelle. Ce sont l'interdiction et les représailles.

L'interdiction consiste à le convaincre que son projet n'a aucune chance d'aboutir, que la résistance se révélera trop importante ou qu'il ne pourra pas profiter de son succès.

Les représailles cherchent à le persuader que s'il mène son action, quel qu'en soit le résultat, les mesures qui seront prises contre lui feront par trop s'élever le prix à payer et qu'il ne pourra pas conserver ses gains.

Dialogue stratégique et emploi de la force

L'emploi de moyens conventionnels à des fins d'intimidation facilite donc le dialogue stratégique avec l'adversaire. En dernière analyse, il permet aussi, si nécessaire, de poursuivre ce dialogue par la violence. Ainsi, lorsque le 25 février 2021, l'armée américaine bombarde le poste d'une milice pro-iranienne à la frontière entre la Syrie et l'Irak¹¹, son intention n'est pas de causer des pertes à un ennemi. Elle souhaite montrer sa détermination et signifier à l'Iran que les milices qui lui étaient affiliées avaient atteint la ligne rouge en attaquant à plusieurs reprises les intérêts américains.

Une difficulté théorique se fait jour dans ce dialogue par la violence. L'emploi de la force ne marque-t-il pas l'échec de la dissuasion ? C'est le cas si on la borne à la première utilisation des armes¹². Il n'apparaît donc pas tout à fait opportun d'identifier intimidation et dissuasion. En effet, la nature « contestable » de l'intimidation ne garantit pas l'absence de violence physique. Rien n'interdit aux parties en présence de se tester. Mais l'acte de violence possède toujours un objectif. En l'occurrence, celui de faire comprendre une intention n'entre pas dans la même logique que l'imposition par les armes d'un projet politique.

Il est par ailleurs tout à fait possible d'intimider un grand nombre d'acteurs grâce à l'emploi complet de ses forces armées. Ainsi, avec l'opération *Desert Storm* en 1991, les États-Unis ont prouvé à la fois leur capacité et leur volonté de s'ériger en régulateur incontournable des relations internationales. Cela a durablement marqué certains États, qui ont conclu que les actions conventionnelles leur étaient désormais interdites¹³.

Comme il est beaucoup plus difficile de mesurer une volonté qu'une capacité¹⁴, de telles démonstrations peuvent aider l'adversaire à comprendre que son entreprise est vaine. La violence armée doit s'appliquer au bon endroit, au bon moment, avec la puissance de destruction juste suffisante. Il faut l'adapter et la calibrer pour que l'ennemi entende le message.

¹¹ SALLON, HELENE, « Joe Biden trace sa ligne rouge face aux menaces de l'Iran et des milices chiïtes », *Le Monde*, 27 février 2021, [en ligne], disponible sur https://www.lemonde.fr/international/article/2021/02/27/joe-biden-trace-sa-ligne-rouge-face-aux-menaces-de-l-iran-et-des-milices-chiïtes_6071401_3210.html, consulté le 29 octobre 2021.

¹² POIRIER, LUCIEN, « Dissuasion (stratégie de) », dans CHALIAND, GERARD, BLIN, ARNAUD, *op.cit.*, pp.181 — 182.

¹³ La guerre du Golfe est le point de départ de la réflexion de LIANG, QIAO, ET XIANGSUI, WANG, *La guerre hors limites*, Paris, Payot & Rivages, 2006

¹⁴ TERTRAIS, BRUNO, *Les limites de la dissuasion*, Fondation pour la Recherche Stratégique, Paris, 2009, p.26.

L'emploi de la force n'est pas synonyme d'échec de l'intimidation stratégique. Elle fait partie de sa nature.

*

À l'image de l'ensemble du champ de la conflictualité, l'intimidation stratégique se construit donc à l'aide d'une grammaire propre. Le parti qui cherche à intimider un adversaire doit déterminer comment il va communiquer à l'autre qu'il a la capacité et la volonté d'empêcher une entreprise précisément identifiée. Il aura ensuite deux modes d'action possibles, l'interdiction et les représailles. Il est enfin impératif qu'il se tienne prêt à passer de l'intimidation à la coercition : à l'inverse de la dissuasion, l'intimidation stratégique ne peut écarter l'emploi de la force.

Loin de signifier un échec de la diplomatie et du dialogue, la violence physique peut en représenter l'ultime extrémité ; levant les malentendus, elle est l'indispensable mesure de la volonté et permettra, peut-être, d'éviter des maux plus grands.

Nicolas Farce