

Retour sur le concept de dissuasion

La manœuvre visant à détourner un individu ou un gouvernement de la réalisation d'un projet qu'il a conçu fait partie de l'histoire de l'humanité. Elle s'effectue par la persuasion ou par la coercition, par le conseil ou par la menace. Elle conduit le sujet concerné à se représenter le rapport entre les avantages et les inconvénients de sa conduite. Dans le domaine militaire, la pratique dissuasive s'exprime tout au long de l'histoire. Cependant l'irruption de l'arme nucléaire, porteuse de capacités de destruction instantanée et démesurée, a introduit une rupture décisive. On doit donc considérer deux périodes : avant et après l'existence des armes nucléaires, sachant que tous les États peuvent adopter une posture dissuasive mais seul un petit nombre d'entre eux dispose de cet atout.

La dissuasion ante-nucléaire comporte deux catégories : la dissuasion de la guerre et la dissuasion dans la guerre.

La première consiste à convaincre l'adversaire que le coût d'acquisition de l'enjeu convoité sera supérieur aux pertes en cas d'échec de son entreprise. Le défenseur peut rationnellement espérer qu'il renoncera à son projet d'agression. La guerre n'aura donc pas lieu.

La seconde consiste à convaincre l'ennemi qu'une opération offensive risquerait d'être trop coûteuse en montrant ou en faisant croire à des capacités de défense si redoutables qu'il est rationnellement préférable de renoncer à cette éventualité. C'est affaire de lieu et de mode d'action. Les fortifications notamment les murs (celui d'Hadrien ou de l'Atlantique) bardés de garnisons et de projectiles peuvent produire un effet dissuasif.

Inversement, la concentration des forces sur un théâtre semblera assez formidable pour dissuader l'ennemi de défendre le secteur et pour l'amener à se retirer sur des positions qu'il jugera plus favorables. Tel était le cas de la VIII^e armée menacée d'encerclement et d'anéantissement dans Stalingrad. Paulus préconisait la seule solution rationnelle : une retraite qui eût permis d'éviter un désastre. Mais Hitler ne fut pas dissuadé par l'ampleur des forces russes engagées et enjoignit à Paulus de se maintenir.

La dissuasion conventionnelle est d'autant plus incertaine et instable que « la probabilité d'occurrence de la riposte ne garantit jamais une perte exorbitante dépassant la valeur de l'enjeu. Il est donc toujours possible de "jouer",

de s'essayer à la guerre, en considérant que la défaite n'apportera qu'un préjudice limité dont aisément il sera possible de récupérer »⁽¹⁾. C'est cette liberté que réduit brutalement l'arme nucléaire dès lors que chacun des adversaires en est détenteur.

La dissuasion nucléaire a été énoncée en France dès 1960 par le général Gallois : « La dissuasion résulte de deux données technico-militaires :

- l'impossibilité de trouver une parade suffisante aux effets d'un armement thermonucléaire qui, même s'il n'atteignait ses objectifs qu'en très petite quantité, y matérialiserait des dommages insupportables ;
- la démesure du risque qu'il faudrait prendre à recourir à un échange de coups nucléaires. »⁽²⁾

Par la suite, le général Lucien Poirier a énoncé la loi de l'espérance politico-stratégique qui régit toute dissuasion. D'après cette loi, pour qu'un État en agresse un autre, il faut qu'il espère pouvoir obtenir un gain supérieur aux risques que sa tentative d'agression lui ferait courir⁽³⁾. C'est sur cette base probabiliste que le Centre de prospective et d'évaluation du ministère des armées a construit en 1966 le modèle particulier à la France, puissance moyenne, dit du faible devant le fort.

D'une part, l'exceptionnalité de l'arme nucléaire modifie la relation risque/enjeu. Car celui-ci doit être d'une extrême importance pour se mesurer à la perspective d'une frappe nucléaire dévastatrice. D'autre part, elle déplace le calcul de l'agresseur qui doit désormais mesurer la crédibilité à la fois sur les plans physique (les moyens) de la menace, et psychologique, c'est-à-dire la résolution du dissuadeur à actualiser la menace en passant du virtuel au réel.

La dissuasion nucléaire comporte deux modes : par déni de capacité (*denial*) et par menace de représailles (*punishment*). La dissuasion par déni de capacité consiste à persuader l'agresseur qu'il n'arrivera pas à ses fins ; la dissuasion par menace de représailles est celle que permet la survie d'une capacité de frappe en second garantissant la crédibilité des représailles dans le cas d'une attaque en premier qui se voudrait désarmante.

1. François Géré, *La pensée stratégique française contemporaine*, Paris, Economica, 2017, p. 105.
2. Pierre-Marie Gallois, « Attitude des opinions publiques ... » Cours de Paris 1, cité dans François Géré, *La pensée...* *Op. cit.*, Paris, Economica, 2017, p. 79-80.
3. Lucien Poirier, *Des stratégies nucléaires*, Paris, Hachette, 1977, p. 167.

François Géré
président de l'Institut français d'analyse stratégique (IFAS)