

ECOLE DE GUERRE



PROMOTION *VERDUN*
2015 -2016

La dissuasion se limite-t-elle à la dissuasion nucléaire ?

Capitaine de Frégate Benjamin Brige

Sous la direction du
Colonel(T) Hervé Pierre
Cabinet du chef d'état-major de l'armée de Terre

Résumé

La stratégie classique de dissuasion vise à agir sur la volonté d'un agresseur potentiel en lui démontrant que l'entreprise qu'il envisage pourrait atteindre un coût qui dépasserait la valeur de l'enjeu. Même si l'arme nucléaire a décuplé l'efficacité de cette stratégie, celle-ci ne doit pas être réduite à cette arme. En effet, en stratégie nucléaire, l'inhibition de la volonté adverse est obtenue à travers la certitude d'un risque sans commune mesure avec les gains escomptés.

Néanmoins, la fin de la Guerre Froide a remis en évidence le besoin de poursuivre le développement du concept général de dissuasion, pas seulement limitée à l'arme nucléaire : relative stabilité entre les états nucléaires, émergence de conflits régionaux et d'acteurs non-étatiques utilisant des méthodes non conventionnelles...

Depuis, en France, l'étude d'une stratégie autre que nucléaire n'a pas été réellement poursuivie. Cette réflexion est beaucoup plus avancée dans d'autres pays disposant d'une doctrine nucléaire, en particulier aux Etats-Unis.

Cette étude a pour objectif de rassembler les différentes théories de dissuasion autre que nucléaire, afin de faire émerger un concept global, qui permet de mettre fin au contre-sens de la non-guerre en réconciliant dissuasion et action.

Abstract

Classical strategy of deterrence is aimed at influencing with the willingness of a potential aggressor by demonstrating his intended action would result in a catastrophic response but deterrence is not a simple strategy. Arguably, nuclear weapons have increased the effectiveness of deterrence as a strategy where the balance of power before nuclear weapons was less stable. For nuclear deterrence, inhibition of adversary's willingness is achieved by the certainty of retaliation with powerful weapons introduces a greater risk compared with the expected benefit.

Nevertheless, beyond nuclear deterrence, the overall concept of deterrence needs to be developed in the post-Cold War environment. Stability amongst the nuclear actors is mirrored by the growth of conventional conflicts and non-state actors reinforcing the need for the development of non-nuclear deterrence theories.

In France, the study of a deterrence strategy different to a nuclear one has not really proceeded since the conclusion of the Cold War. The recognition of a need to develop a more holistic deterrence strategy has progressed much more in other nuclear countries, specifically in the USA.

Therefore, this memoir is aimed at gathering the different theories of deterrence, beyond those of nuclear deterrence, in order to propose an overall deterrence theory, which could finally settle deterrence and action for France.

Table des matières

1. Pourquoi « conventionnaliser » la dissuasion ?	6
1.1. L'évolution de la dissuasion nucléaire et l'émergence d'un besoin de « conventionnalisation »	6
1.2. La difficulté de mesurer l'efficacité de la dissuasion : calcul de risque, efficacité et crédibilité.....	9
1.3. Pour qui et contre qui serait tournée la dissuasion conventionnelle ?	11
2. Dissuasion conventionnelle : état de l'art	12
2.1. Théorie originelle	12
2.2. Les développements théoriques et techniques étrangers.....	14
2.3. En France, le concept d'intimidation stratégique.....	15
3. Dissuasion globale : concept et limites	16
3.1. L'émergence du concept de dissuasion globale	16
3.2. L'adossement de l'offensif au défensif	17
Conclusion	20
Bibliographie	22

La dissuasion est un mécanisme qui existe depuis des centaines d'années, comme le chantage ou le bluff. C'est aussi et surtout une stratégie prévoyant un emploi de la force en vue d'atteindre une finalité politique. La finalité est de décourager certaines initiatives hostiles de l'adversaire. En tant que telle, la dissuasion n'est pas, en soi, exclusivement nucléaire. Même si l'arme nucléaire a décuplé l'efficacité des stratégies de dissuasion, en inversant concomitamment le rapport stabilité / instabilité entre adversaires, celles-ci existaient bien avant celles-là. Elles étaient simplement moins efficaces.

Sun Tzu commence déjà à développer ce concept dans « *L'art de la guerre* » : la stratégie y est décrite comme l'art de vaincre sans combat. Mais dans le domaine militaire, la stratégie de dissuasion ne prend véritablement corps qu'avec l'apparition de l'arme nucléaire, la représentation que se fait l'agresseur des risques encourus pouvant être objet d'estimations relativement précises.

La dissuasion change alors de nature : la stratégie classique vise à agir sur la volonté d'un agresseur potentiel en lui démontrant que l'entreprise qu'il envisage pourrait échouer ou pourrait atteindre un coût qui dépasserait la valeur de l'enjeu. En stratégie nucléaire, l'inhibition de la volonté adverse est obtenue à travers la certitude d'un risque sans commune mesure avec les gains escomptés.

Néanmoins, la fin de la Guerre Froide a remis en exergue le besoin de poursuivre le développement du concept général de dissuasion, pas seulement limité à l'arme nucléaire. En effet, la fin de l'affrontement entre les deux Grands a engendré une relative stabilité entre les états nucléaires. De plus, l'émergence de conflits régionaux et d'acteurs non-étatiques utilisant des méthodes non conventionnelles, que la seule dissuasion nucléaire tournée vers la prévention de conflits inter-étatiques ne peut prévenir, est un argument supplémentaire.

« Dissuasion nucléaire » serait-il alors un pléonasme et « dissuasion conventionnelle » un oxymore ?

La stratégie de dissuasion fondée sur l'arme nucléaire a bien encore toute sa place aujourd'hui. Mais un adossement conventionnel apparaît être un complément nécessaire.

Durant la Guerre Froide, la réflexion sur une stratégie de dissuasion autre que nucléaire avait pourtant été déjà menée par de grands stratèges tels les généraux Beaufre ou Poirier dans les années soixante, en parallèle des réflexions sur l'évolution de la doctrine nucléaire. Le général Beaufre avait en particulier défini les « armes atomiques tactiques » comme la seule dissuasion conventionnelle qui puisse compléter la dissuasion stratégique nucléaire. Mais depuis cette période, en France, l'étude de cette stratégie n'a pas été poursuivie. Ce n'est qu'en 2012 qu'une réflexion doctrinale sur la dissuasion conventionnelle, renommée « concept d'intimidation stratégique », a été conduite.

Cette réflexion est à ce jour beaucoup plus avancée dans d'autres pays disposant d'une doctrine nucléaire, en particulier aux Etats-Unis qui réfléchissent ouvertement au domaine conventionnel depuis le début des années 1990.

Le concept de dissuasion conventionnelle ne semble donc pas avoir réellement sa place en France, et il a d'ailleurs été remplacé d'un point de vue sémantique par « l'intimidation stratégique ». Cette étude a pour objectif de rassembler les différentes théories de la dissuasion autres que nucléaire, en décrivant leur évolution historique afin de faire émerger un concept de dissuasion globale, tout en caractérisant ses limites.

Le corpus documentaire utilisé se compose des œuvres emblématiques des grands penseurs stratégiques de la seconde moitié du vingtième siècle (généraux Beaufre et Poirier), ainsi que de celles des penseurs actuels (témoignage et écrits de François Géré, de Corentin Brustlein, membre de l'IFRI) confrontées aux textes officiels tels que les différents livres blancs sur la Défense depuis 1972 et les discours des présidents de la République depuis 2006.

Le 14 novembre 2015, au lendemain des attentats commis à Paris, l'ennemi de la France est clairement désigné : Daesh¹. Affronter cet adversaire de nature non conventionnelle directement au cœur de l'Irak et de la Syrie est alors devenu nécessaire. Néanmoins, une question émerge en parallèle : sommes-nous, ou serions-nous à court terme, réellement armés pour simplement les dissuader d'attaquer le sanctuaire national ?

La dissuasion est définie comme la garantie ultime de la sécurité, de la protection et de l'indépendance de la Nation². La dissuasion nucléaire participe activement à la gestion de crises inter-étatiques, comme l'a démontré le comportement de la Russie ces dernières années. Elle s'avère néanmoins inefficace à la prévention ou au règlement d'autres conflits contemporains. Certaines menaces actuelles et les modes d'action associés ne paraissent pas entrer dans son périmètre d'action.

La stratégie de dissuasion française est à ce jour strictement nucléaire. Or l'unique poids de cette arme n'est pas suffisant au regard de ces menaces. Il semble donc nécessaire de développer une autre stratégie, centré sur des moyens classiques, qui la compléterait efficacement. Alors pourrait émerger une stratégie de dissuasion globale.

¹ Déclaration de François Hollande, président de la République, prononcée le 16 novembre 2015 devant le Parlement réuni en Congrès à Versailles.

² Inconnu, *Livre Blanc Défense et Sécurité nationale 2013*, Paris, Ministère de la Défense (édition numérique), 2013, p. 75.

Dans un premier temps, il s'agit de définir les raisons qui amènent à chercher à « *conventionnaliser* » la dissuasion. Puis dans un deuxième temps, l'état de l'art en terme de dissuasion conventionnelle est décrit. Enfin, une troisième partie est dédiée à l'émergence du concept de dissuasion globale, en faisant apparaître ses avantages et ses limites.

*** **

En liminaire, il ne s'agit pas de mettre en avant une nouvelle dissuasion conventionnelle comme alternative crédible à la dissuasion nucléaire. La fonction stratégique de dissuasion, nommée ainsi en France, n'est définie que via la composante nucléaire : « La dissuasion nucléaire a pour objet de nous protéger contre toute agression d'origine étatique contre nos intérêts vitaux, d'où qu'elle vienne et quelle qu'en soit la forme. »³. Ne sont pas remis en cause sa nécessité ni son succès depuis sa mise en œuvre il y a un peu plus de quarante ans par le général de Gaulle : « L'ombre portée par les arsenaux nucléaires contribue certes toujours à la régulation stratégique entre acteurs étatiques ou pseudo-étatiques, dès lors que leur puissance est territorialisée. »⁴.

1. Pourquoi « *conventionnaliser* » la dissuasion ?

1.1. L'évolution de la dissuasion nucléaire et l'émergence d'un besoin de « *conventionnalisation* ».

Il semble en premier lieu nécessaire d'insister sur une forme de permanence de la dissuasion comme principe stratégique. Celle-ci n'est pas apparue avec l'arme nucléaire. Le but de la dissuasion est de préserver la paix en empêchant la guerre. Elle doit permettre, par la persuasion ou la menace, de convaincre un autre état de renoncer à une action. Celle-ci émerge officiellement dans le discours militaire dès le dix-huitième siècle. A cette époque, renoncer à la guerre paraissait envisageable grâce à une « dissuasion réciproque » née d'un effet de seuil dans la course aux effectifs et aux armements. Mais cette course ne prenait en compte que l'aspect quantitatif, et les progrès qualitatifs (précision, portée, puissance de feu...) ont rapidement rendu utopique ce renoncement. De plus, d'autres facteurs multiples interagissent afin de généraliser une théorie durable de dissuasion. Ainsi émerge la difficulté, voire l'incapacité, qu'a un agresseur potentiel d'évaluer l'idée du coût de son agression. Agissant sur la volonté de l'adversaire, sur son imaginaire, le principe de dissuasion ne peut donc être facilement théorisé.

³ Ibid. p. 69.

⁴ Dufourcq Jean, *Dissuasion, retour au concept*, Paris, lettre bimensuelle d'analyse stratégique La Vigie (N° 7), 7 janvier 2015.

Cependant, l'invention de l'arme nucléaire à la fin de la seconde guerre mondiale a introduit un profond bouleversement stratégique. La dissuasion devient alors véritablement un concept de stratégie durable car la représentation que se fait l'agresseur des risques encourus peut faire l'objet d'estimation.

Différentes stratégies de mise en œuvre de cette dissuasion émergent avec cette nouvelle puissance destructrice. Elles reposent dans un premier temps sur une supériorité stratégique marquée d'un camp sur l'autre. C'est la stratégie des représailles massives – *Massive Retaliation* – au début des années 1950, avec la supériorité quantitative et qualitative des Etats-Unis sur l'URSS.

Dans un second temps, le comblement du fossé en vecteurs nucléaires entre ces deux états au début des années 1960 a engendré la doctrine de l'équilibre de la terreur, la Destruction Mutuelle Assurée. Ainsi, l'utilisation à grande échelle de l'arme nucléaire par l'un des deux belligérants aurait provoqué à coup sûr la destruction de chaque camp. De cette théorie stratégique vont naître les notions de première et seconde frappes, permettant de disposer d'une force suffisamment protégée ou invulnérable pour garantir une capacité de représailles en toutes circonstances, et non plus simplement d'égalité quantitative et qualitative. Cette forme extrême de la dissuasion débouche sur une sorte d'équilibre qui ne peut être rompu qu'en s'exposant à être purement et simplement détruit. Dans un dernier temps, les Etats-Unis ont développé une doctrine de riposte graduée – *Flexible Response* – signifiant que la riposte doit être proportionnée à l'attaque. Ceci devait éviter la destruction mutuelle assurée.

Enfin, pour les pays secondaires possédant un arsenal plus réduit, dont la France, c'est une approche minimaliste des moyens stratégiques requis pour dissuader qui a été développée. Le général Beaufre l'a théorisé par l'idée qu'il suffit - pour que la dissuasion joue - de pouvoir infliger des dommages supérieurs à ceux qu'un adversaire retirerait de son attaque.

Au regard de l'évolution rapide de ces doctrines, l'impact psychologique apparaît comme primordial. Thèse développée par le général Beaufre, le maintien d'un certain degré d'incertitude est un gage de réussite de la dissuasion. Ainsi, à partir du milieu des années 1970, le système dissuasif mondial connaît une relative stabilité.

La dissuasion nucléaire implique un échange contraint entre les protagonistes. « Il s'agit souvent d'un rapport du fort au faible, qui préexiste à l'engagement. Il est en matière de nucléaire le résultat d'une supériorité technologique. Mais ce rapport de forces n'est pas toujours si élevé qu'il crée

une situation de dissymétrie : le faible cherche alors à recourir à des méthodes lui permettant de contourner ce rapport en sa défaveur, telles des luttes asymétriques »⁵.

Plusieurs théories ont été développées pour éviter ce contournement de la dissuasion par d'autres moyens :

- le rétablissement de l'incertitude : la menace d'ascension aux extrêmes consiste à établir et maintenir un risque de déclenchement des représailles si un conflit local intervenait. Pour ce faire, le général Beaufre⁶ met en avant la nécessité de développer et d'utiliser si nécessaire des armes atomiques tactiques, facteurs de sécurité supplémentaire, et seule alternative efficace à la dissuasion nucléaire de niveau stratégique ;

- la nécessité d'un système dissuasif complémentaire au fur et à mesure que la dissuasion nucléaire devient stable. La menace de représailles, avec ses dépenses importantes, est de moins en moins crédible. Le domaine conventionnel retrouve une part prépondérante dans la stratégie ;

- comme défini officiellement en France dans le Livre Blanc de 1972, « la fonction d'interdiction du contournement de la dissuasion nucléaire est bien entendu maintenue, mais devient seconde par rapport à la capacité de participer à la résolution de crises régionales. C'est dire que les moyens conventionnels sont dorénavant définis d'abord par leur aptitude à contribuer à la prévention, à la limitation ou au règlement par la force, si nécessaire, de ces crises ou de conflits régionaux ne présentant pas le risque d'escalade aux extrêmes. Si ce dernier cas de figure se présente, ces mêmes moyens retrouvent leur fonction traditionnelle dans la manœuvre de dissuasion, en matérialisant la volonté de défense de nos intérêts vitaux et en nous permettant de tester la détermination et les moyens de l'agresseur éventuel. Dans le cadre ainsi tracé, les moyens conventionnels sont appelés à jouer un rôle dans notre stratégie sous trois formes, la prévention, l'action et la protection »⁷. Il émerge bien le début d'une réflexion doctrinale sur l'emploi de moyens complémentaires à l'arme nucléaire pour dissuader des adversaires, dont la nature est en train de changer.

La fin de la Guerre Froide est un tournant important dans le renouveau de la doctrine de dissuasion. Avec la disparition de la confrontation entre les deux Grands et l'établissement d'un nouvel ordre mondial, de nouvelles problématiques apparaissent. Ainsi, la saillance des problèmes de crédibilité s'accroît. La crédibilité politique prend le pas sur la crédibilité technique : le refus d'une logique de vengeance, les questionnements éthiques sur l'emploi de l'arme nucléaire sont mis sur le devant de la scène.

⁵ Kempf Olivier, site internet EGEA, *Dissuasion du fort au faible*, page créée le 2 janvier 2012, www.egeablog.net/index.php?post/2012/01/02/Dissuasion-du-fort-au-faible-%25282%2529

⁶ Beaufre André (général), *Introduction à la stratégie*, Paris, éditions Fayard (Pluriel), 2012, 192 p., p 113.

⁷ Inconnu, *Livre Blanc sur la Défense nationale 1972*, Paris, 1972, p 59.

La posture nucléaire constitue encore à ce jour le socle de la sécurité nationale, et permet à la France de tenir son rang international : membre du Conseil de Sécurité de l'ONU, liberté d'action et autonomie vis-à-vis des alliés. Le poids de l'arme nucléaire a permis à la France de dire « non » en 2003 à la coalition menée par les Etats-Unis en Irak, d'intervenir en Libye en 2011, et permet en partie d'être menant dans les conflits africains, sans opposition des autres grandes nations.

Mais la France, comme les Etats-Unis d'ailleurs, connaît le dilemme de faire jouer la menace dissuasive dans les conflits régionaux, en interdisant aux adversaires de recourir à certaines options, tout en ne brandissant pas la menace nucléaire – qui n'aurait pas l'effet escompté. Le besoin de « *conventionnalisation* » de la dissuasion est donc devenu nécessaire.

La dissuasion doit être efficace et crédible, deux aspects difficiles à mesurer surtout dans le domaine non nucléaire, lequel peut faire l'objet de nombreuses supputations chez le défenseur comme chez l'attaquant.

1.2. La difficulté de mesurer l'efficacité de la dissuasion : calcul de risque, efficacité et crédibilité.

L'efficacité de la dissuasion nucléaire peut en partie se mesurer grâce au calcul de risque et au facteur d'incertitude. Ainsi, à ce jour, la dissuasion nucléaire semble être devenue trop stable – c'est le cas des pays ayant les mêmes capacités de représailles invulnérables – ce qui tend à supprimer l'effet dissuasif et rouvrir la possibilité de conflits classiques en contournant cette dissuasion. Mais il y a toujours la crainte de l'escalade et de l'ascension aux extrêmes. Un degré de doute suffisant est maintenu chez l'adversaire, permettant à la dissuasion de fonctionner. C'est le cas entre les forces nucléaires, avec une possibilité infime de risque de guerre par erreur.

Contre l'arme nucléaire, le potentiel agresseur sait qu'il fait face à un moyen dont les conséquences sont assurément désastreuses. Le volume des pertes encourues est du domaine de l'intolérable.

La question la plus ardue concerne l'efficacité de la dissuasion non nucléaire. Il est effectivement difficile de mesurer les effets de la dissuasion en général car le dissuadé ne dit jamais qu'il a renoncé. Cela est encore plus prégnant dans le domaine conventionnel. Cette efficacité peut donc se mesurer en terme de réalisation. Un jugement sur l'efficacité de la dissuasion ne peut être émis que du côté du dissuadeur.

Un point crucial de la dissuasion non nucléaire est l'impression toute relative d'être certain d'avoir construit des systèmes apparemment dissuasifs, d'afficher une résolution considérable à employer toutes les forces disponibles, et pourtant l'adversaire pourra tenter l'offensive, estimant qu'il a suffisamment de chances de gagner. L'offensive alliée le 6 juin 1944 malgré la ligne de défense a priori dissuasive des Allemands en est un exemple. Il s'agit typiquement de calcul probabiliste. Il y

a tendance à surestimer la puissance offensive, et à sous-estimer la capacité défensive de l'adversaire. Dans la dissuasion conventionnelle, il y a toujours l'évaluation probable du gain par rapport à la perte probable (mais incertaine, car quelque-soit la perte, le rétablissement est toujours possible – il n'y a rien d'irréparable en reconstituant ses armées et en retentant l'offensive dans de meilleures conditions). C'est la différence fondamentale avec la dissuasion nucléaire.

De plus, la problématique de la crédibilité est de plus en plus présente depuis la fin de la Guerre Froide. D'une part, les risques d'auto-dissuasion se sont accrus, liés entre autres à l'évolution normative et à l'adaptation des modes d'action adverses (guérilla, terrorisme, guerres par procuration...). L'adversaire peut anticiper un tel effet d'auto-dissuasion et rendre ainsi caduque l'effet escompté. D'autre part, un autre risque d'auto-dissuasion, latent mais tout aussi important, est la crainte d'être le premier état à briser la tradition de non-emploi de l'arme nucléaire depuis 1945 (« tabou nucléaire »⁸). Ce tabou est aujourd'hui mis au ban de la scène internationale. Le développement et le poids des normes internationales restreignent considérablement la marge de manœuvre en matière d'usage des armes nucléaires, en particulier face à un adversaire qui ne pourrait pas effectuer de représailles de même nature. Ce tabou nucléaire a deux effets majeurs :

- il contribue à définir une catégorie d'armes jugées intolérables, les armes de destructions massives dont les armes nucléaires, et concourt à définir ce qu'est un état civilisé sur la scène internationale ;
- en miroir, il met en avant un effet permissif qui, en condamnant ces armes de destruction massive, contribue à légitimer les armes conventionnelles, dès lors tenues pour tolérables et utilisables.

Enfin, le problème classique de la dissuasion élargie se pose lorsque l'on tente de faire jouer la menace de représailles nucléaires pour défendre autre chose que son propre territoire. C'est le dilemme de la protection des alliés des Etats-Unis par le parapluie nucléaire⁹ : il y a concrètement impossibilité de déclencher une guerre totale au profit des alliés. Ainsi, la dissuasion conventionnelle pourrait combler ce vide de protection, dans la mesure où le risque pour le pays protecteur n'est pas aussi important que par l'emploi de l'arme nucléaire.

« D'où l'importance de la complémentarité de la dissuasion nucléaire (valable uniquement pour le territoire national) et de la défense active (guerre limitée - valable pour ce qui est extérieur au domaine privilégié du territoire national) »¹⁰.

1.3. Pour qui et contre qui serait tournée la dissuasion conventionnelle?

⁸ Tannenwald Nina, *The nuclear taboo : The United States and the non-use of nuclear weapons since 1945*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

⁹ Poirier Lucien (général), *Des stratégies nucléaires*, Bruxelles, éditions complexes, 1988, 393 p., pp.101-102.

¹⁰ Id.

La France, au même titre que d'autres pays jouant un rôle sur la scène internationale, a la volonté de faire peser la menace dissuasive dans les conflits régionaux. Néanmoins, un risque d'auto-dissuasion existe également lorsqu'on se trouve confronté à des initiatives à petite échelle s'inscrivant dans une stratégie indirecte (actions irrégulières, subversion) – *id est* sous le seuil d'emploi de l'arme nucléaire – et cherchant à grignoter le statu quo sans le contester ouvertement, sans agression massive. La dissuasion doit alors être (re)crédibilisée en renforçant le domaine conventionnel.

« Si la dissuasion nucléaire prévient les grandes confrontations conventionnelles, en revanche elle favorise le développement d'une violence « sans règle » et « au-dessous du seuil nucléaire » : terrorisme, guérilla, guerre par procuration... »¹¹.

Il est important d'offrir au décideur politique une gamme d'options plus large, permettant de limiter ou de repousser l'ascension aux extrêmes.

La crédibilité peut également être affaiblie en raison de la disproportion des moyens engagés de part et d'autre, ainsi que par le caractère contestable de l'agression.

Il est aussi nécessaire de protéger le statu quo dans des situations n'impliquant pas forcément des intérêts vitaux, ou tout du moins essentiels d'un pays. La dissuasion conventionnelle peut couvrir la zone grise, indéfinissable, indéfinie, des intérêts majeurs, situés juste sous les intérêts vitaux. Il est effectivement difficile de définir des intérêts majeurs, en dehors de l'intégrité du territoire national et de sa population, que couvre la dissuasion nucléaire. Cette zone grise peut comprendre des intérêts que la France a dans un pays étranger (économiques, sociaux), des situations crisogènes qu'elle entendrait éviter, réduire ou stopper (crises humanitaires, conflits inter-ethniques...). Elle peut surtout prendre en compte des foyers de menaces qui prennent naissance et se développent à l'étranger, comme les groupes terroristes, et qui menacent nos intérêts vitaux en particulier l'intégrité de la population. Ces intérêts peuvent être qualifiés de majeurs. Sans entrer sciemment dans la définition des intérêts vitaux et donc couverts par le « parapluie nucléaire », ils sont de nature à nécessiter une réaction de la France pour les éviter. La dissuasion classique prend alors toute sa place.

Contre qui serait alors tournée cette dissuasion non nucléaire :

¹¹ Malis Christian, *Guerre et Stratégie au XXI^e siècle*, Domont, Fayard, 2014, 340 p., p 111.

- Elle est utile contre les états non nucléaires respectant le Traité de Non Prolifération (TNP) avec lesquels les cinq pays ayant officiellement détenus en premier l'arme nucléaire ont donné des garanties négatives de sécurité.
- Enfin, en cas d'échec de la dissuasion, elle permet d'avoir une plus grande flexibilité pour la rétablir avant même d'utiliser, dans le cas de la doctrine française, l'avertissement nucléaire. Comme détaillé dans le chapitre suivant, cela pourrait passer par des représailles conventionnelles sélectives ou une stratégie d'interdiction qui empêcherait l'atteinte de l'objectif adverse à un coût acceptable.

*** **

2. Etat de l'art en terme de dissuasion conventionnelle

Actuellement, la dissuasion conventionnelle, sans être clairement appelée ainsi, existe. Les frappes préventives ou préemptives, le prépositionnement de forces, l'intervention limitée, l'emploi de forces expéditionnaires, éventuellement la défense anti missile balistique sont autant d'exemples. Des tactiques plus offensives sont revalorisées, comme les actions clandestines chirurgicales de forces spéciales, la déstabilisation par guerres de l'information, les assassinats par drones armés, les attaques financières, les cyberattaques massives ou ciblées...

Mais, avant d'analyser les différents moyens développés pour dissuader sans l'arme nucléaire, il convient de revenir aux fondamentaux de la théorie, en particulier de grands stratèges français de la deuxième moitié du vingtième siècle.

2.1. Théorie historique.

Différentes doctrines de dissuasion autre que nucléaires ont été développées en France depuis les années 1960.

Le général Beaufre écrit en 1963 :

« Il existe donc un certain degré de liberté d'action pour chacun des adversaires, se situant dans la gamme des actions mineures périphériques ou même limitées dont l'enjeu s'avérerait trop faible pour justifier la mise en œuvre de la menace de représailles. Cela donne naissance à un nouveau domaine de la stratégie de dissuasion, avec pour but de compléter l'effet de dissuasion de la menace nucléaire par d'autres moyens, afin de réduire et si possible supprimer toute marge de liberté d'action pour l'adversaire. Cette dissuasion complémentaire devient de plus en plus importante que la dissuasion nucléaire devient stable. »¹²

¹² Beaufre André (général), *Introduction à la stratégie*, Paris, éditions Fayard (Pluriel), 2012, 192 p., p 114.

Il définit ensuite la dissuasion conventionnelle à travers l'emploi d'armes nucléaires tactiques : « L'arme atomique tactique n'était pas un engin de combat, mais un engin de dissuasion, car son emploi rendait toute espèce de prévision impossible. Elle permet la dissuasion de l'agression classique. »¹³

Il théorise néanmoins d'autres concepts, comme la dissuasion morale. Il est pour lui possible de créer de puissantes inhibitions chez l'adversaire tendant à limiter étroitement le champ d'emploi de la force. Cette théorie est à mettre en lien avec la notion de « tabou nucléaire ». En effet, après la seconde guerre mondiale, une conscience plus nette de la nécessité de respecter une certaine humanité est née, permettant l'emploi plus aisé de moyens indirects, moins coûteux en pertes humaines, mais parfois moins respectueux du droit international.

Le général Poirier définit quant à lui la dissuasion classique¹⁴, la théorise en parallèle de la dissuasion nucléaire et en démontre les avantages et les limites. Il en pose la problématique majeure : comment imaginer les conséquences stratégiques et politiques d'un conflit conventionnel en préparation? Les risques et les chances de succès de la campagne projetée ne peuvent être évalués précisément. Et pour évacuer le risque, un état se jetterait la plupart du temps quand même dans la bataille.

La dissuasion classique est déterminée par la valeur que l'agresseur attribue à sa probabilité de succès dans une éventuelle épreuve de force. « Le défenseur a comme seule possibilité de faire renoncer en démontrant une capacité défensive plus forte, réduisant ainsi l'espérance de gain de l'assaillant ».

Une méthode empirique est de fonder l'organisation des armées sur un système de milices nationales. C'est une formule économique permettant de garantir une force armée organisée numériquement importante, au besoin équipée avec des moyens de fortune¹⁵. La stratégie de dissuasion de la Suisse au dix-huitième siècle, avec la mise en place de puissantes milices civiles en est un exemple. La défense du pays était alors organisée afin que l'agresseur doive engager des moyens considérables pour un gain présenté comme trop faible. Une autre possibilité est de créer une force militaire strictement supérieure à celle de l'adversaire, tant en termes quantitatifs que qualitatifs. C'est le cas de la Royal Navy dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, avec une flotte calibrée pour dépasser d'au moins dix pour cents en tonnage la somme des deuxième et

¹³ Beaufre André (général), *Crises et guerres. 7 ans au « Figaro »*, Paris, éditions Presses de la Cité, 1974, 382 p., p 214.

¹⁴ Poirier, *op. cit.*, p. 171.

¹⁵ Beaufre André (général), *L'enjeu du désordre*, Paris, éditions Grasset, 1969.

troisième flottes réunies. Ainsi, toute tentative de coalition navale contre les îles britanniques devenait particulièrement sensible à l'échec. Et dans le même temps, la supériorité des mers leur était assurée.

C'est aujourd'hui le cas de l'armée américaine. Sa taille, ses capacités technologiques et son aptitude au combat permettent d'estimer la réalité du caractère dissuasif d'une telle force armée.

Enfin, à l'instar de l'utilisation de l'arme nucléaire et comme préconisé par le général Poirier, cette stratégie de dissuasion conventionnelle fonctionne avec deux mécanismes distincts : la dissuasion par représailles (*by punishment*) et par interdiction (*by denial*)¹⁶. La première, associée à la dissuasion nucléaire, consiste à menacer de représailles l'adversaire. La seconde a pour objectif de convaincre l'adversaire que ses objectifs sont voués à l'échec. Cette dernière définition semble plus en phase avec la notion de dissuasion conventionnelle.

2.2. Les développements théoriques et techniques étrangers actuels.

Le pays qui semble le plus en pointe dans le domaine de cette doctrine de dissuasion conventionnelle – *Conventional Deterrence* – sont les Etats-Unis. Ainsi, dans leur dernière NPR (*Nuclear Posture Review*), ils ont modifié leur garantie négative de sécurité¹⁷ par une « riposte conventionnelle dévastatrice ».

Depuis près d'une décennie, les Etats-Unis ont identifié le besoin de se doter de capacités de frappes stratégiques rapides (*Conventional Prompt Global Strike – CPGS*)¹⁸. Il s'agit d'être capable de frapper avec une charge conventionnelle en moins d'une heure une cible située n'importe où sur la surface du globe. Ce développement s'inscrit dans la continuité des efforts de « *conventionnalisation* » de la dissuasion. Les Etats-Unis ont pour objectif de réduire à moyen terme le rôle de l'arme nucléaire dans leur posture de défense. Néanmoins, les programmes américains ne traduisent pas, loin s'en faut, une concrétisation rapide : coupes budgétaires, difficultés technologiques... Malgré ces difficultés, les Etats-Unis pourraient néanmoins disposer d'ici une dizaine d'années de cette capacité. La perspective de son emploi en temps de crise ou de guerre pose cependant de nombreuses questions, tant en terme de crédibilité opérationnelle que d'interaction stratégique.

¹⁶ Gerson Michael, Whiteneck Daniel, *Deterrence and Influence : The Navy's Role in Preventing War*, Center for Naval Analysis, Mars 2009, 82 p., p. 29.

¹⁷ Engagement des états dotés d'armes nucléaires à ne pas recourir ou menacer de recourir aux armes nucléaires à l'encontre des états non dotés d'armes nucléaires et signataires du TNP.

¹⁸ Brustlein Corentin, *Conventionalizing Deterrence? US Prompt Strike Programs and their limits*, IFRI (Proliferation Papers 52), Janvier 2015, 57 p., p.11.

La doctrine militaire générale russe de 2014 mentionne la mise en place d'un système de dissuasion stratégique non nucléaire. Ce concept s'appuie sur une large gamme de capacités de déni d'accès, dont de nombreux systèmes de missiles à longue portée (à l'imitation du programme CPGS américain), le développement de fortes capacités de guerre cybernétique et de l'information et des capacités de frappes contre les satellites. En complément de ces progrès technologiques, une doctrine globale d'intégration de l'ensemble de ces moyens est mise en place, afin de peser un poids plus important sur son environnement. La gestion du conflit en Ukraine en est un exemple récent. Enfin, la Chine met également en place une stratégie de déni d'accès multicouches variée et sophistiquée. Cela consiste en une amélioration significative des capacités aériennes et dans le spectre électromagnétique : défense aérienne, guerre électronique, cybernétique. Cela se traduit également par des capacités de frappes sol-sol conventionnelles contre des installations critiques adverses et des capacités d'interdiction navale d'une portée et d'une précision accrues. Son objectif est clairement de contrer la supériorité américaine dans son « pré carré » (mer de Chine) en restant en permanence en-dessous du seuil.

2.3. En France : le concept d'intimidation stratégique.

La diversification des acteurs de violence (économique, religieuse, ethnique, terroriste, criminelle) et de leurs modes d'action doit amener la France à restaurer sa liberté d'action stratégique. Ainsi, une telle capacité d'intimidation s'avère nécessaire. Sans être nommée dissuasion conventionnelle, elle en a les caractéristiques. En effet, il semble que le terme dissuasion soit intrinsèquement lié à la dissuasion nucléaire. Toute autre stratégie doit donc être qualifiée avec un vocabulaire différent, afin de ne créer aucune confusion.

Elle est destinée à faire renoncer un perturbateur qui aurait l'intention de s'en prendre à des intérêts nationaux, tout en restant au-dessous du « seuil nucléaire ».

L'objectif assigné à ce concept stratégique global est d'engager à temps ce perturbateur et de le faire renoncer, en associant l'action, la prévention et la dissuasion¹⁹.

Cette notion « vise, en s'appuyant sur la menace d'emploi ou l'emploi effectif, mais limité de capacités et de modes d'action conventionnels, à amener un adversaire potentiel ou déclaré à renoncer à initier, développer ou poursuivre une action agressive, en affectant sa détermination par la crainte des conséquences qu'il aurait à supporter s'il persistait dans son entreprise.

S'appuyant sur une grande variété de modes et de moyens d'action, l'intimidation offre une possibilité de gradation, au travers du triptyque « montrer la force » / « menacer » / « contraindre »²⁰.

¹⁹ Dufourcq, *op. cit.*

En synthèse, il convient, quelque soient les moyens techniques utilisés, de revenir au concept originel du général Beaufre : cibler la volonté de l'autre pour le faire renoncer à son projet antagoniste par un rapport de force à dimension militaire.

Aucune puissance nucléaire, pas même les États-Unis et leur velléité accrue depuis la fin de la Guerre Froide de « *conventionnalisation* » de la dissuasion, ne cherche à entrer dans une logique de substitution du nucléaire par le conventionnel. Au contraire, des adversaires potentiels intègrent capacités nucléaires et non-nucléaires dans leurs stratégies, exploitent l'effet dissuasif de leurs arsenaux nucléaires pour limiter la liberté d'action et prendre des gages par d'autres moyens. Ils s'appuient massivement sur des capacités conventionnelles de déni d'accès.

*** **

3. Le concept de dissuasion globale et les limites de cette stratégie

Comme le général Beaufre l'a déjà théorisé dans son ouvrage « Introduction à la stratégie » en 1963, commence à se dessiner une dissuasion idéalement absolue : « les forces de frappe en équilibre dissuadent d'un conflit nucléaire intégral, les forces classiques dissuadent d'un conflit limité, et le risque toujours présent d'ascension dissuadant de donner à ce conflit limité un enjeu trop important. L'équilibre d'ensemble est alors atteint par ces trois actions complémentaires dont l'efficacité dépend en grande partie du facteur d'incertitude ».

3.1. L'émergence du concept de dissuasion globale.

Ce concept, pouvant également être défini comme "une stratégie complexe qui vise à détourner toute agression même celles qui, en leur début, n'affecteraient pas notre territoire", englobe en une stratégie unique une dissuasion radicale, *id est* nucléaire, et une dissuasion limitée, *id est* conventionnelle. La différence entre ces deux systèmes, qui est également leur lien, est fondée sur le franchissement ou non d'un seuil d'agressivité critique : dissuasion nucléaire au-delà, dissuasion conventionnelle en-deçà. Plus le seuil est élevé, plus le vide à combler entre les deux concepts est important.

Il s'agit donc aujourd'hui d'effectuer un léger rééquilibrage pour que cette stratégie soit pleinement efficiente: « adaptation des forces nucléaires et modernisation des forces conventionnelles, et de leur mutuel équilibre au service d'une réelle dialectique stratégique action/dissuasion

²⁰ Centre interarmées de concepts, de doctrines et d'expérimentations, *Réflexion doctrinale interarmées RDIA-006 (2012) - Intimidation stratégique*, Paris, CICDE (bibliothèque virtuelle), 2012, 28 p.

correspondant à la dialectique des buts politiques positifs (développer-prospérer) et négatifs (interdire-protéger-conserver) »²¹.

Comme déjà défini au second chapitre, une large gamme de solutions est nécessaire pour rendre viable cette stratégie : armement moderne, déstabilisation par guerres de l'information, tactiques revalorisées (actions clandestines chirurgicales), avertissements décisifs (attaques financières, cyberattaques massives ou ciblées). Car aujourd'hui, ce sont de plus en plus de guerres hybrides qui sont menées, et la dissuasion associée doit le prendre en compte. Un volet non militaire doit être inclus pour obtenir une meilleure efficacité. La stratégie russe en Ukraine est caractéristique de ce type de guerre : des forces régulières rapidement déployées et concentrées à la frontière, le recours à des forces spéciales camouflées au sein de la population, un soutien apporté aux séparatistes dans l'est de l'Ukraine, en parallèle une augmentation des prix du gaz et une campagne de propagande massive. Dissuader la conduite d'une telle guerre hybride exige maintenant d'autres moyens, dont le renforcement de la résilience des réseaux informatiques, la diversification des approvisionnements énergétiques et une stratégie de communication permettant de réfuter rapidement toute information erronée diffusée par l'adversaire. Tout en montrant sa fermeté face à toute possibilité d'ascension aux extrêmes dans un conflit classique, en particulier avec la dissuasion nucléaire en filigrane, il s'agit de dissuader l'ennemi d'agir en démontrant l'inutilité de son approche.

Ce domaine ne peut donc être pensé que dans une approche globale, intégrant entre autres des actions diplomatiques telles que sanctions économiques, pression, menace de saisine des juridictions internationales, et une communication, interne comme externe, crédible.

Ce domaine a également besoin d'une volonté politique forte, appuyant le cadre militaire par des notions d'avertissement ou de mise en garde, et d'une démonstration technique régulière des armes conventionnelles.

3.2. L'adossement de l'offensif au défensif.

Les techniques mises en œuvre dans ce concept de dissuasion conventionnelle sont pour la plupart offensives, allant à l'encontre de la notion actuelle de dissuasion française. Cette stratégie se définit par rapport à d'autres notions voisines comme la coercition ou la persuasion.

Beaufre définit déjà la positivité de la coercition qui s'oppose au caractère négatif de la dissuasion. « Dissuader consiste donc à s'opposer au projet d'autrui et à le conduire au renoncement (négation

²¹ Géré François, *Quatre généraux et l'apocalypse: Ailleret - Beaufre - Gallois - Poirier*, Institut de Stratégie Comparée, 2005, 31 p., p. 21.

de l'affirmation) de son action alors que contraindre est au contraire l'amener à renoncer à s'opposer (négation de la négation) à l'action. »

La stratégie de dissuasion globale permet ainsi de lier ces deux notions, en les faisant converger vers un but commun qui est de faire renoncer un potentiel adversaire de s'en prendre à nos intérêts.

Cette stratégie permet de mettre fin au contre-sens de la non guerre en réconciliant dissuasion et action.

La doctrine de l'intimidation stratégique française développe une notion d'action volontaire, ponctuelle, ciblée alors que la dissuasion est omni directionnelle, défensive, permanente.

La conception du diptyque action/dissuasion est aujourd'hui à repenser à l'aune des conflits actuels et des menaces de demain. Pour dissuader sur l'ensemble du spectre des menaces, il doit y avoir une dualité entre les buts négatifs définis par le niveau politique d'une part, telles que la conservation et la défense. Et d'autre part avec les intérêts positifs développés au niveau stratégique, puis traduits au niveau opératif par la combinaison de l'offensive et de la défensive, et enfin déclinés au niveau tactique en « protection » et « agression ». Cette dualité est nécessaire et s'insère pleinement dans le concept de dissuasion globale²².

Néanmoins, cette théorie comporte quelques limites, dont certaines sont inhérentes au concept générique de dissuasion.

3.3. Les limites.

Par analogie avec un jeu de cartes dont les règles sont très proches de l'effet recherché par la dissuasion – le poker, en dissuasion conventionnelle il y a toujours un bluff, pour lequel les potentiels belligérants veulent bien s'engager. Ce bluff, s'il est échaudé, ne fait pas perdre la partie mais simplement la mise. Le dissuadé peut ne pas croire au bluff du dissuadeur, demander à « voir les cartes », et éventuellement perdre la mise sans pour autant quitter la table. Le calcul du risque avec la menace du feu nucléaire est beaucoup plus aisé : on fait toujours tapis, et on ne demande jamais à voir les cartes !

La dissuasion classique est donc déterminée par la valeur que l'agresseur attribue à sa probabilité de succès dans une éventuelle épreuve de force. Il tendra d'ailleurs dans la plupart des cas à la majorer, et pourra passer à l'acte pour la vérifier, ou simplement vérifier la réelle résolution défensive

²² *Ibid.*, p. 9.

adverse, sachant que son action est toujours réversible. La défaite ne sera que pour les forces armées, pas pour le territoire national qui restera intègre²³.

L'espérance de gain est toujours une possibilité avec la dissuasion conventionnelle, et cela représente une des principales limites de cette stratégie.

C'est donc en employant le terme de « précarité » que le général Poirier définit la théorie de la dissuasion « classique ». Il y a possibilité permanente pour l'agresseur de faire demi-tour dès que l'aventure devient douteuse. Cette dissuasion n'est efficace que si la supériorité des forces conventionnelles du défenseur est nette. La liberté d'initiative peu coûteuse du candidat agresseur implique une possibilité forte d'échec de la dissuasion classique. De plus, il estime que « dans le domaine temporel, une difficulté de la dissuasion classique est de définir un temps « critique » qui marquerait le seuil à ne pas franchir. Ce temps ne pourrait être que le moment où l'adversaire, après l'épreuve de force, se rend compte de son incapacité à poursuivre et décide de se retirer. Ainsi, la conséquence de l'échec de la dissuasion classique serait peu coûteuse pour l'agresseur. Au contraire de la dissuasion nucléaire, où le franchissement de ce seuil est « sans retour ». »

Le général Poirier conclut que « l'effet dissuasif n'est ni théoriquement ni pratiquement impossible par le moyen des forces classiques. Mais il est par nature instable si l'on entend par stabilité sa persistance à travers des crises répétées... »²⁴.

La part d'irrationalité inhérente aux acteurs de la dissuasion met d'ailleurs en avant cette instabilité. La problématique de la rationalité, incarnée dans la « théorie des choix rationnels », suggère que l'adversaire potentiel est capable d'évaluer rationnellement les coûts et les avantages de ses choix, et qu'il sera même enclin à en maximiser les bénéfices²⁵.

Cette théorie a ses limites, que l'on trouve précisément dans l'instabilité du concept de dissuasion globale.

Premièrement, la rationalité est en fait intrinsèquement limitée : l'adversaire choisira la plupart du temps la première option qui lui semblera aller dans le sens de ses intérêts, et rejettera toute information complémentaire mettant en cause ce choix. Certains décideurs pourront ainsi s'enfermer dans des schémas de pensée rigides, et si la décision d'engagement est prise, aucune information complémentaire portée à leur attention ne pourra les faire changer d'avis. Ce

²³ Poirier, *op. cit.*, p. 171.

²⁴ *Id.*

²⁵ Tertrais Bruno (maître de recherche), *Les limites de la dissuasion*, Paris, Fondation pour la Recherche Stratégique (Recherches et Documents - N° 03/2009), 22 janvier 2009, 35 p., p. 16.

mécanisme se met particulièrement à l'œuvre en temps de crise, qui est pourtant la période où la dissuasion doit pouvoir jouer pleinement son rôle.

Deuxièmement, rationalité n'est pas forcément synonyme de raison. Ainsi, « certains régimes sont fortement enclins à la prise de risques, ce qui les rend difficiles à dissuader »²⁶. Cette tendance forte à la prise de risques met en défaut tout système de dissuasion et peut rapidement mener à une guerre d'envergure. Le blocus de Berlin-Ouest en 1948, la crise des missiles de Cuba en 1962, l'attaque égypto-syrienne contre Israël en 1973 peuvent être cités en exemple...

Troisièmement, la rationalité n'est pas perçue de la même manière suivant les cultures. Il en va ainsi des régimes où la dimension idéologique ou spirituelle est dominante. La question de l'efficacité de la dissuasion peut donc légitimement être posée face à des pays comme la Corée du Nord ou l'Iran.

Enfin, cette dissuasion globale permet de résoudre le dilemme *use them or lose them* face à un adversaire possédant l'arme nucléaire.

A priori, pour la France par exemple, la seule dissuasion conventionnelle ne semble pas adaptée face à un pays détenteur de l'arme nucléaire. En effet, la stabilité du système de dissuasion actuel permet à lui seul d'éviter l'émergence ou l'escalade d'un conflit inter-étatique. Pourtant, un complément conventionnel permet d'instaurer une étape supplémentaire dans le rapport de force et ainsi d'éviter, ou tout du moins de ralentir la montée aux extrêmes.

C'est donc un savant mélange de ces deux stratégies qui permet, à ce jour pour la France, d'éviter des guerres inter-étatiques.

*** **

Conclusion

La réflexion théorique sur la dissuasion conventionnelle, bien que peu répandue pendant plusieurs dizaines d'années, a repris son essor depuis le début du vingt-et-unième siècle, en particulier en raison de la fin de la Guerre Froide. La fin de l'affrontement entre les deux Grands a engendré une relative stabilité entre les états nucléaires, et la recrudescence de conflits régionaux et d'acteurs non-étatiques utilisant des méthodes non conventionnelles, que la seule dissuasion nucléaire, tournée vers la prévention de conflits inter-étatiques, ne peut prévenir, fait apparaître comme nécessaire un adossement conventionnel à la stratégie nucléaire.

²⁶ *Id.*

Si les évolutions techniques permettant cet adossement sont surtout l'apanage des nations étrangères, en particulier les Etats-Unis avec le développement d'une capacité de frappes stratégiques rapides, la pensée stratégique a été anticipée par les plus grands stratèges français en matière de dissuasion comme les généraux Beaufre et Poirier dès les années soixante.

A ce jour, un concept de dissuasion globale émerge, qui, même s'il n'est pas officiellement défini en tant que tel, permet de maintenir un statu quo dans de nombreux conflits. Ce concept crée une interdépendance entre doctrine nucléaire et doctrine conventionnelle, tout en étant efficace à travers une approche globale, et permet de mettre fin au contre-sens de la non guerre en réconciliant dissuasion et action.

Malgré certaines limites, comme la relative facilité qu'aurait un adversaire à contourner la partie conventionnelle prêt à perdre une partie de sa mise dans le combat qui en découlerait, il est important dans le contexte géostratégique actuel d'offrir au décideur politique une gamme d'options plus large, créant une étape supplémentaire dans le rapport de force et permettant ainsi d'éviter, ou tout du moins de ralentir la montée aux extrêmes. Enfin, la crédibilité de la dissuasion nucléaire en est renforcée.

Bibliographie

Ouvrages :

Beaufre André (général), *Introduction à la stratégie*, Paris, éditions Fayard (Pluriel), 2012, 192 p.

Beaufre André (général), *La guerre révolutionnaire, les formes nouvelles de la guerre*, Paris, éditions Fayard, 1972, 305 p.

Beaufre André (général), *L'enjeu du désordre*, Paris, éditions Grasset, 1969, 188 p.

Beaufre André (général), *Crises et guerres. 7 ans au « Figaro »*, Paris, éditions Presses de la Cité, 1974, 382 p.

Poirier Lucien (général), *Des stratégies nucléaires*, Bruxelles, éditions complexes, 1988, 393 p.

Tertrais Bruno (maître de recherche), *L'arme nucléaire*, Paris, Presses Universitaires de France (éditions que sais-je), 2008, 128 p.

Tertrais Bruno (maître de recherche), *La France et la dissuasion nucléaire - Concept, moyens, avenir*, Paris, La documentation française, 2007, 155 p.

Malis Christian, *Guerre et Stratégie au XXI^e siècle*, Domont, Fayard, 2014, 340 p.

Inconnu, *Livre Blanc Défense et Sécurité nationale 2013*, Paris, Ministère de la Défense (édition numérique), 2013, 160 p.

Inconnu, *Livre Blanc Défense et Sécurité nationale 2008*, Paris, Ministère de la Défense (édition numérique), 2008, 160 p.

Inconnu, *Livre Blanc sur la Défense nationale 1994*, Paris, 1994.

Inconnu, *Livre Blanc sur la Défense nationale 1972*, Paris, 1972.

Articles et ouvrages « courts »:

Beaufre André (général), « *La Dissuasion* », conférence prononcée devant l'Institut des Hautes Etudes de la Défense Nationale, IHEDN (N° 905/IHEDN/DE du 28/12/1965), 28 décembre 1965, 12 p.

Brustlein Corentin, *Conventionalizing Deterrence? US Prompt Strike Programs and their limits*, IFRI (Proliferation Papers 52), Janvier 2015, 57 p.

Centre interarmées de concepts, de doctrines et d'expérimentations, *Réflexion doctrinale interarmées RDIA-006 (2012) - Intimidation stratégique*, Paris, CICDE (bibliothèque virtuelle), 2012, 28 p.

Chirac Jacques (Président de la République française), *discours sur la politique de défense de la France, notamment la dissuasion nucléaire* - Brest, 19 janvier 2006.

Compte-rendu d'audition de M. Bruno Tertrais, maître de recherche à la Fondation pour la recherche stratégique, sur l'évolution du contexte stratégique et le rôle de la dissuasion française, par la commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale, CR N°31, 28 janvier 2014.

Compte-rendu d'audition du général (2S) Henri Bentégeat, sur la dissuasion nucléaire, par la commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale, CR N°39, 9 avril 2014.

Compte-rendu d'audition du général Denis Mercier, chef d'état-major de l'armée de l'air, et du général Patrick Charaix, commandant les forces aériennes stratégiques, sur la dissuasion nucléaire, par la commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale, CR N°42, 15 avril 2014.

Compte-rendu d'audition de l'amiral Bernard Rogel, chef d'état-major de la Marine, et de l'amiral Charles-Edouard de Coriolis, commandant des forces sous-marines et de la force océanique stratégique, sur la dissuasion nucléaire, par la commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale, CR N°43, 16 avril 2014.

Géré François, *Quatre généraux et l'apocalypse: Ailleret - Beaufre - Gallois - Poirier*, Institut de Stratégie Comparée, 2005, 31 p.

Gerson Michael, Whiteneck Daniel, *Deterrence and Influence : The Navy's Role in Preventing War*, Center for Naval Analysis, Mars 2009, 82 p.

Hollande François (Président de la République française), *discours sur la dissuasion nucléaire - déplacement auprès des forces aériennes stratégiques - Istres*, 19 février 2015.

Sarkozy Nicolas (Président de la République française), *discours sur le Livre Blanc sur la défense et la sécurité nationale, la dissuasion nucléaire et la non-prolifération des armées nucléaires - Cherbourg*, 21 mars 2008.

Stone John, *Conventional Deterrence and the Challenge of Credibility*, Contemporary Security Policy, Septembre 2013, 18 p.

Tertrais Bruno (maître de recherche), *Les limites de la dissuasion*, Paris, Fondation pour la Recherche Stratégique (Recherches et Documents - N° 03/2009), 22 janvier 2009, 35 p.

Témoins:

Brustlein Corentin, responsable du programme Dissuasion et Prolifération, IFRI. Entretien oral libre qui s'est déroulé le 2 décembre 2015 au siège de l'IFRI à Paris.

De Champchesnel Tiphaine, membre du bureau de stratégie non conventionnelle de la Direction Générale des Relations Internationales et de la Stratégie (DGRIS), EMA. Entretien oral libre qui s'est déroulé le 27 janvier 2016 à l'état-major des armées à Paris.

Géré François, agrégé et docteur habité en histoire, IFAS (Institut Français d'Analyse Stratégique). Entretien oral libre qui s'est déroulé le 10 février 2016 à l'école Militaire à Paris.