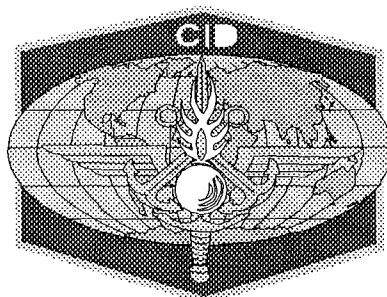


1998-1999

Collège interarmées de défense  
Cours de stratégie



**LES STRATEGIES INDIRECTES**  
**REALITE OU ILLUSION?**

Mémoire rédigé par le Capitaine de Lajudie  
du groupe B2

## INTRODUCTION

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale nous sommes accoutumés à l'idée que les nations peuvent vider leurs querelles autrement qu'en employant les grands moyens. L'effet de la dissuasion nucléaire a conduit les grandes puissances à limiter leur affrontement à des manoeuvres politico-diplomatiques appuyées par des interventions militaires limitées. Cette méthode, parce qu'elle « tournait » l'obstacle de la dissuasion, fut dite « indirecte », par opposition à une méthode directe qui aurait consisté en un affrontement majeur entre les blocs.

Durant cette même période, les guerres de libération nationale menées par certains peuples colonisés et les guerres révolutionnaires, menées par des mouvements communistes pour s'emparer du pouvoir, fournirent un autre exemple d'action « indirecte ». En effet, ces mouvements étaient trop faibles pour affronter leurs adversaires selon des principes classiques et durent mettre au point une stratégie nouvelle, permettant d'user l'adversaire, de le neutraliser puis de le battre ou de l'amener à abandonner la lutte, sans risquer un affrontement classique dans des conditions par trop défavorables. Ces « petites guerres » ou « conflits périphériques » firent la réputation des stratégies indirectes qui paraissaient entièrement nouvelle à des esprits tout entier formés par les grands conflits antérieurs.

Le concept n'était pas nouveau mais tout de même récent. Il remontait aux théories du capitaine britannique B.H. Liddell Hart lequel avait imaginé, le premier, dans les années vingt, les solutions qu'apportait la motorisation aux problèmes stratégiques et tactiques qui avait cloué les armées dans la boue des tranchées durant les quatre années du premier conflit mondial. La stratégie indirecte de Liddell Hart s'appliquait donc à des conflits majeurs et inspira les grands chefs de guerre de la seconde guerre mondiale et des conflits suivants. Mais, comme la stratégie « révolutionnaire », elle paraissait complètement novatrice à ceux qui avaient vécu l'enlisement tragique de la Grande Guerre.

Qu'y-a-t-il de commun entre ces deux catégories? Qu'est-ce réellement qu'une stratégie indirecte? S'agit-il réellement d'un concept nouveau? Existe-t-il réellement une « stratégie indirecte » se distinguant des autres? Est-elle une stratégie supérieure comme le pense Liddell Hart ou un « mode mineur » comme l'écrit le général Beaufre?

Il nous a paru intéressant de relire quelques uns des auteurs, anciens et modernes, réputés être à l'origine de ces concepts, pour tenter de cerner les contours de la stratégie dite « indirecte ». Nous en tirons l'idée que la stratégie indirecte n'a pas d'existence propre, ou plutôt que toute stratégie est essentiellement indirecte, paradoxale, parce qu'elle est une dialectique des volontés, insaisissable et retorse comme l'esprit humain.

## I - QU'EST-CE QU'UNE STRATEGIE INDIRECTE?

### 11. Les modernes : Liddell Hart et Beaufre :

Le principal théoricien du concept de stratégie indirecte, Sir Basil H. Liddell Hart, estime, notamment dans son « Histoire mondiale de la stratégie », que jamais une décision militaire n'a pu être obtenue par une action militaire directe et que seules les actions indirectes permettent des succès décisifs. Cette conclusion d'une étude historique très orientée s'appuie sur une définition très générale et un peu floue du concept.

*« [...] des résultats décisifs avaient été rarement atteints dans les guerres, sinon lorsqu'un des deux partis avait approché l'autre selon une voie indirecte, c'est à dire calculée de telle façon que cette approche indirecte l'assurât de le mener sur un adversaire surpris et non préparé à lui faire face.<sup>1</sup> »*

Le concept d'approche indirecte, tel que Liddell Hart l'a imaginé dès 1925, est cependant plus complexe encore que ne le laisse entendre cette définition. En effet Liddell Hart inclut dans l'idée d'action indirecte toutes les actions visant à éviter l'affrontement avec les forces principales de l'adversaire et à frapper les bases de sa puissance. On est amené à conclure que toute manœuvre quelque peu élaborée est une action indirecte. Liddell Hart a d'ailleurs en partie aperçu et corrigé les conséquences de cet excès, excès lié probablement au fait qu'il réfléchit initialement à partir de son expérience de la première guerre mondiale, en recherchant à tout prix les solutions propres à éviter l'enlisement stratégique coûteux caractéristique de cette guerre.

Le général André Beaufre a précisé le concept dans les années soixante. Il a notamment distingué la **stratégie indirecte** qui, écrit-il, « *inspire toutes les formes de conflit qui ne recherchent pas directement la décision par l'affrontement des forces militaires mais par les procédés les moins directs, soit dans l'ordre politique ou économique (guerre révolutionnaire), soit même dans l'ordre militaire en procédant par actions successives coupées de négociations (stratégie hitlérienne de 1936 à 1939).<sup>2</sup>* » de l'**approche indirecte** dans une stratégie militaire directe, approche consistant à « *dérouter l'adversaire par une action offensive excentrique avant de chercher à le battre<sup>3</sup>* ». La doctrine militaire française a retenu cette distinction fondamentale entre la stratégie générale indirecte « *consistant à imposer la décision par des moyens autres que la victoire militaire<sup>4</sup>* » et l'approche indirecte en stratégie militaire, conforme à la conception de Liddell Hart.

Le général Beaufre va plus loin en donnant une définition générale de la stratégie indirecte fondée sur une formule de style mathématique :

*« Ainsi la stratégie indirecte n'est que l'application de la formule générale de la stratégie à des valeurs extrêmes de certaines variables, la force (réduite au minimum) et le temps (considérablement accru). En effet, la formule générale de la*

<sup>1</sup> B.H. Liddell Hart, Histoire mondiale de la stratégie, traduit par L. Poirier, Paris, Plon, 1962, p.6.

<sup>2</sup> A. Beaufre, Introduction à la stratégie, Paris, Armand Colin, 1963, p.37.

<sup>3</sup> ibid. p.60.

<sup>4</sup> TTA 106-1, p. I-14.

stratégie, simplifiée comme une formule d'Einstein, peut se représenter par le symbole :

$$S=KF\psi t$$

dans lequel *K* est un facteur spécifique du cas particulier, *F* représente les forces matérielles, *ψ* les forces morales et *t* le temps. En stratégie directe, le facteur *F* est prépondérant, le facteur *ψ* beaucoup moins important, le facteur *t* relativement plus court. En stratégie indirecte l'importance relative des variables est inversée, *ψ* devenant l'élément prépondérant.

En effet, l'élément psychologique - toujours présent en toute stratégie - y joue un rôle déterminant. Il s'agit de remplacer la force matérielle qui manque par la force d'une idéologie bien construite, et par la puissance de combinaisons résultant d'un calcul raisonné et précis. Au total, c'est la matière grise qui remplace la force - et c'est très bien ainsi.<sup>5</sup> »

La classification du général Beaufre a le mérite d'être claire et efficace mais, comme toutes les classifications de ce type elle est impuissante à embrasser l'extrême complexité de la réalité stratégique. Les Anciens, qui nous semblent souvent confus parce qu'ils sont moins systématiques ou plus poétiques, ont depuis longtemps imaginé ces concepts de façon plus complète. On a ainsi pris l'habitude de considérer les auteurs chinois classiques comme les pères de l'action indirecte et on prête souvent au Maréchal de Saxe la paternité des premières ébauches théoriques de cette stratégie en Occident.

## **12 - Les classiques : Maurice de Saxe :**

Ce sont ses « rêveries », ouvrage théorique écrit, selon l'auteur, en treize nuits de maladie, qui ont fait passer Maurice, comte de Saxe et Maréchal de France (1696-1750), pour un des pères de la stratégie indirecte. A dire vrai, son ouvrage ne traite de ce type d'action que de façon allusive.

**« Je ne suis cependant point pour les batailles, surtout au commencement d'une guerre, et je suis persuadé qu'un habile général peut la faire toute sa vie, sans s'y voir obligé.**

*Rien ne réduit tant l'ennemi à l'absurde que cette méthode; rien n'avance plus les affaires. Il faut donner de fréquents combats et fondre, pour ainsi dire, l'ennemi : après quoi il est obligé de se cacher.<sup>6</sup> »*

*« Qu'importe que l'ennemi fasse des sièges? Il s'affaiblira à mesure qu'il en fera, et si vous vous mettez à ses trousses à l'automne avec une armée bien ménagée et en bon état, vous le ruinerez.[...] Je voudrais jusqu'alors me tenir couvert, inquiéter l'ennemi par des détachements et, sur les fins d'un bon siège, me mettre à ses trousses : je crois que j'en aurais bon marché, et qu'il songerait bientôt à se retirer, ce qui peut-être ne lui serait pas très aisé devant des troupes bien ménagées et bien complètes : il pourrait bien y laisser ses bagages, son canon et une partie de sa cavalerie, avec tout son charroi, ce qui ne lui faciliterait pas le moyen d'être, l'année suivante, de si bonne heure en campagne.[...] C'est l'affaire d'un mois : et puis l'on*

<sup>5</sup> A. Beaufre, op. cit., p.117.

<sup>6</sup> M. de Saxe, Mes rêveries, Paris , 1757, réédition Paris et Limoges, Lavauzelle, 1895, (extraits), p.119.

*s'en retourne dans ses quartiers sans être trop délabré et l'ennemi est abîmé ; car huit jours de plus seulement le ruinent quelquefois.<sup>7</sup> »*

Sa méfiance à l'égard des batailles s'inscrit à l'évidence dans une *stratégie indirecte* et s'apparente à une retraite stratégique employée systématiquement, quel que soit le rapport des forces. A ce niveau s'inscrit également l'idée d'une manoeuvre indirecte contre un objectif non militaire, ébauchée dans ses considérations sur le rôle des détachements et des partis lorsqu'il s'agit de prendre ses quartiers d'hiver dans le pays ennemi<sup>8</sup>.

Mais Maurice manifeste également un intérêt prononcé pour la petite guerre, la ruse et la déception, les actions visant à user l'ennemi, à le déconcerter et à le retarder. Il ébauche également l'idée de dispersion-concentration qui sera systématisée par Bourcet et Guibert et formera la base du système de Napoléon.

*« Lorsque l'on veut attaquer un retranchement, il faut toujours tâcher de s'étendre le plus que l'on peut, pour donner de la jalousie partout à l'ennemi, afin qu'il ne dégarnisse aucun endroit, ce qui l'empêche de porter des troupes dans ceux que l'on veut attaquer, quand même il le verrait ; et ce sont autant de troupes inutiles. Alors, tous les bataillons qui sont pour faire montre doivent être à quatre de hauteur, et marcher en ligne ; tout le reste de la manoeuvre doit se faire derrière ceux-là : et c'est ce qui s'appelle masquer l'attaque. Cette partie de l'art militaire dépend de l'imagination ; un général peut broder là-dessus tant qu'il lui plaît : tout est bon[...]et il peut profiter de tous les ravins, de tous les vallons, de toutes les haies, et de mille autres choses : tout lui réussira.<sup>9</sup> »*

*« ...C'est dans ce cas qu'il faut éviter de donner connaissance à son ennemi du véritable objet qu'on a en se déterminant à quelque diversion, et en réduisant l'armée en petits paquets ; ... lorsque le général qui s'en sert a des ressources et des moyens toujours préparés pour se réunir quand c'est nécessaire ; d'ailleurs ce n'est que dans des marches et contremarches que l'on peut espérer faire prendre le change à son ennemi et le décider à se dégarnir sur certaines positions pour se renforcer sur d'autres...<sup>10</sup> »*

Nous avons là la plupart des éléments de ce que Liddell Hart et Beaufre appellent *l'approche indirecte*.

Maurice de Saxe accorde surtout une place prépondérante au facteur moral et psychologique, facteur prépondérant de l'action indirecte selon la formule de Beaufre.

*« [...]La valeur des troupes est journalière, [...] rien n'est si variable et [...] la vraie habileté d'un général consiste à savoir s'en garantir [...] Telles troupes seront infailliblement battues dans des retranchements, qui, en attaquant, auraient été victorieuses ; peu de gens en donnent la bonne raison : elle est dans le coeur des humains, et on doit l'y chercher.<sup>11</sup> »*

---

<sup>7</sup> *ibid.*, p. 82-83.

<sup>8</sup> *ibid.*, p. 83 à 86.

<sup>9</sup> *ibid.*, p. 105.

<sup>10</sup> P. de Bourcet, *Principes de la guerre des montagnes*, Paris, ministère de la guerre, 1775, réédition Imprimerie Nationale, 1888, p. 18.

<sup>11</sup> M. de Saxe, *op. cit.*, p. 14.

La pensée du Maréchal de Saxe embrasse donc l'ensemble de l'action indirecte telle qu'elle sera théorisée au XXème. siècle, même si elle est encore loin de former une théorie stratégique élaborée.

### **13 - Les classiques chinois:**

Plusieurs siècles plus tôt, les auteurs classiques chinois avaient déjà élaboré une théorie stratégique remarquable faisant une grande part à l'action indirecte sous toutes ses formes.

Sun Zi (Vème. siècle av. J.C.), le plus grand et de loin le plus célèbre d'entre eux, se distingue d'entrée par une vision globale de l'état, de l'intérêt du peuple et de son souverain et par l'importance qu'il accorde à l'articulation « stratégique » entre politique et militaire, entre le souverain et le général. Cette vision très politique pourrait faire croire que Sun Zi conçoit essentiellement l'art de la guerre sous la forme de la stratégie indirecte comme visant à obtenir la décision sans combat ou sans victoire militaire, conformément à la définition du général Beaufre :

*« Remporter cent victoires en cent combats n'est pas ce qu'il y a de mieux, soumettre l'ennemi sans combattre est ce qu'il y a de mieux. <sup>12</sup> »*

*« C'est pourquoi le bon stratège soumet l'ennemi sans combattre, s'empare des villes ennemies sans les attaquer, détruit le pays ennemi sans mener d'opérations prolongées. <sup>13</sup> »*

En réalité, si Sun Zi estime, comme le notent les commentateurs, que le coût de la guerre doit conduire le souverain et le général à éviter l'emploi de la force, il n'en demeure pas moins que l'essentiel de son oeuvre vise à fournir les principes de l'art du général en tant que chef de l'armée, visant à obtenir la victoire par les armes.. Sun Zi et son neveu et successeur Sun Bin peuvent ainsi à bon droit être considérés comme des maîtres de l'approche indirecte inscrite dans une stratégie directe limitée au domaine militaire.

Cette approche indirecte se résume, pour l'essentiel, à deux principes :  
-attaquer les points faibles de l'ennemi et éviter ses points forts :

*« Celui qui fait en sorte que la pression exercée par l'armée soit comme celle d'une meule sur un oeuf, utilise le vide et le plein. <sup>14</sup> »*

*« Il faut surgir là où l'ennemi ne peut se rendre, aller là où il ne s'y attend pas. Celui qui fait des étapes de mille li sans fatigue avance là où il ne rencontrera personne; celui qui lance une offensive en étant sûr de vaincre la lance contre des positions non défendues par l'ennemi; celui qui se met en position défensive en étant sûr de pouvoir résister se poste là où l'ennemi n'attaquera pas. C'est pourquoi, face à un bon agresseur, l'ennemi ne sait quelles positions défendre ; face à un bon défenseur, il ne sait quelles positions attaquer. <sup>15</sup> »*

<sup>12</sup> Sun Zi, L'art de la guerre, III-14, traduction de V. Niquet-Cabestan, Paris, Economica, 1990, p.105.

<sup>13</sup> Ibid., III-16, p.106.

<sup>14</sup> Ibid., V-26, p.111.

<sup>15</sup> Ibid., IV-35, 36, p.114, 115.

« Celui qui avance sans pouvoir être arrêté se précipite dans les vides de l'ennemi ; ...<sup>16</sup> »

« L'armée doit être semblable à l'eau : comme l'eau évite les hauteurs et se précipite dans les creux, l'armée évite les pleins et attaque les vides ; ...<sup>17</sup> »

« Il faut se retourner et attaquer les vides de l'ennemi.<sup>18</sup> »

« Ainsi vous attaquerez les points où il n'est pas préparé et les espaces où il ne règne pas.

Il faut exercer votre pression là où l'ennemi se sent tranquille, attaquer là où il n'est pas sûr de lui.<sup>19</sup> »

-faire sortir l'ennemi de sa position forte plutôt que l'y attaquer :

« Celui qui sait bien attirer l'ennemi le manœuvre de manière à ce qu'il le suive, lui présente un avantage que l'ennemi est obligé de saisir, l'attire avec un appât et l'attend avec des soldats.<sup>20</sup> »

« Le bon combattant doit attirer l'ennemi et ne pas être attiré par lui.

Pour faire en sorte que l'ennemi vienne à soi de son plein gré, il faut lui faire miroiter un intérêt ; ...<sup>21</sup> »

« Si l'on me demande : « Lorsqu'un ennemi nombreux et en bon ordre s'approche, comment faut-il l'attendre ? » Je réponds : « Il faut d'abord s'emparer de ce qui est le plus important pour lui, alors il vous écoutera.<sup>22</sup> »

« Il faut prendre garde d'éviter les ravins difficiles d'accès et ouvrir une voie pour attirer l'ennemi en terrain facile d'accès.<sup>23</sup> »

« Il faut obliger l'ennemi à quitter les vallées étroites et les défilés afin de le mettre en danger. Il faut attaquer les points que l'ennemi doit défendre, l'obliger à abandonner ses positions de force en jouant de ses inquiétudes.<sup>24</sup> »

« ...Si vous l'attirez au loin, l'ennemi roulera ses armures pour vous rejoindre...<sup>25</sup> »

« Les meilleurs peuvent obliger l'ennemi à rouler ses armures pour partir au loin précipitamment, ils peuvent le pousser à couvrir deux fois plus de chemin, à s'épuiser et à tomber malade sans pouvoir prendre de repos, à supporter la faim et la soif sans pouvoir se sustenter...<sup>26</sup> »

---

<sup>16</sup> Ibid., IV-38, p.115.

<sup>17</sup> Ibid., IV-47, p. 117.

<sup>18</sup> Sun Bin, Traité militaire, traduction de V. Niquet-Cabestan, Paris, Economica, 1996, p.68.

<sup>19</sup> Ibid., p.69.

<sup>20</sup> Sun Zi, V-31, p.113.

<sup>21</sup> Ibid., VI-33,34, p.115.

<sup>22</sup> Ibid., XI-84, p.134.

<sup>23</sup> Sun Bin, p.68.

<sup>24</sup> Ibid., p.70.

<sup>25</sup> Ibid., p.72.

<sup>26</sup> Ibid, p.78.

Ces principes sont ceux qui ont été retenus par les théoriciens modernes et ont été appliqués par les plus grands capitaines. On y reconnaît la méthode de guerre de Napoléon telle qu'elle fut exposée par le général Camon. On peut également les mettre en regard de la pensée du Maréchal de Saxe et d'un des principes de Pierre de Bourcet :

*« Ainsi, dans une circonstance où il se trouverait retranché sur toutes les parties des environs de sa position de façon à y résister aux entreprises qu'on pourrait tenter contre lui, il faudrait chercher à le tourner par des parties plus éloignées, en prenant des positions qui en facilitent le moyen et qui, présentant quelque autre objet, ne puissent pas faire soupçonner que les troupes qui s'y trouvent soient uniquement destinées au but qu'on se propose de remplir.<sup>27</sup> »*

Principe dont s'est inspiré le jeune Bonaparte pour formuler son principe fondamental de la guerre de montagne :

*« Dans les montagnes, on trouve partout un grand nombre de positions extrêmement fortes par elles-mêmes, qu'il faut bien se garder d'attaquer. Le génie de cette guerre consiste à occuper des camps ou sur les flancs ou sur les derrières de ceux de l'ennemi, qui ne lui laissent que l'alternative ou d'évacuer ses positions sans combattre pour en prendre d'autres en arrière ou d'en sortir pour vous attaquer.<sup>28</sup> »*

Sun Zi et Sun Bin accordent eux aussi une part prépondérante au facteur psychologique, à la surprise, à la ruse et à la déception. Cette approche confirme la formule du général Beaufre. Mais les classiques chinois ont la particularité remarquable d'avoir avant tous les autres inventé les concepts même d'actions directe et indirecte sous la forme des forces *zheng* et *qi* :

*« Les instruments tactiques du général - **la force normale, directe, dite Cheng, et la force extraordinaire, indirecte, dite Ch'i**- ont une action combinée dont les effets se répercutent de l'une sur l'autre. Nous pouvons définir le Cheng comme un élément de fixation et le Ch'i comme un élément destiné à prendre l'ennemi de flanc et à l'encercler, ou encore comme élément de diversion et élément d'intervention décisive, respectivement...Les fonctions du Cheng peuvent se muer en fonction Ch'i et vice versa. Nous pouvons donc redéfinir une attaque Ch'i comme étant celle qui s'effectue quand une solution rapide est possible aux moindres frais, dans un secteur où les défenses de l'ennemi présentent des failles et des brèches. Une opération Ch'i est toujours imprévisible, surprenante ou contraire à l'orthodoxie ; une opération Cheng plus conforme à l'ordre des choses. Lorsque Sun Tzu suggérait d'attaquer avec le Cheng et de remporter la victoire avec le Ch'i, il laissait entendre que la diversion est nécessaire pour frapper des coups décisifs là où l'ennemi est le moins préparé et là où il ne les attend pas.<sup>29</sup> »*

Pour Sun Zi, l'action indirecte n'a donc pas d'existence autonome. Les forces *qi* pratiquent une approche indirecte pour obtenir la décision tandis que les forces *zheng* pratiquent une approche directe visant la diversion. Mais ces forces se

<sup>27</sup> P. de Bourcet, op. cit., p.18.

<sup>28</sup> Cité par H. Camon, La guerre napoléonienne, réédition Paris, Economica, 1997.

<sup>29</sup> S.B.Griffith in Sun Tzu, L'art de la guerre, traduit de l'Anglais par F. Wang, Paris, Flammarion, 1972.

transforment et s'engendrent l'une l'autre à l'infini. On retrouve là la dimension psychologique, inscrite pour les Chinois dans une philosophie binaire combinant les contraires :

*« La confusion procède de l'ordre, la couardise procède du courage, la faiblesse procède de la force.<sup>30</sup> »*

*« ...La concentration et la dispersion s'utilisent l'une contre l'autre. Le plein et le vide s'utilisent l'un contre l'autre. Les raccourcis et les voies directes s'utilisent les uns contres les autres. La vivacité et la lenteur s'utilisent l'une contre l'autre. La multitude et la rareté s'utilisent l'une contre l'autre. Le repos et l'épuisement s'utilisent l'un contre l'autre. Ainsi peut-on disperser un ennemi concentré, vider les pleins de l'ennemi, transformer en voies directes les raccourcis de l'ennemi...<sup>31</sup> »*

*« [...] Se défendre afin d'attaquer, se retirer afin d'avancer, prendre une position de flanc afin d'en créer une de front, et avancer en zigzags afin d'aller droit - voilà les phénomènes inévitables du développement de tout événement ou de toute affaire.<sup>32</sup> »*

Finalement, les auteurs chinois proposent, plus qu'une stratégie indirecte, les modes complexes de la stratégie militaire dans son ensemble, et d'une stratégie conforme aux systèmes modernes. Leur mode d'expression, peu cartésien, leur permet, toutefois, mieux que les stratégestes modernes, d'embrasser tout le champ de la théorie stratégique.

Au delà des distinctions que nous avons faites entre anciens et modernes, Occidentaux et Orientaux, entre stratégie directe et approche indirecte, on peut noter entre tous ces théoriciens une assez grande et surprenante convergence.

Le mode (ou le style) stratégique indirect serait donc celui qui donne la plus grande part aux facteurs psychologiques et moraux, minimisant l'importance du facteur « force ». Les stratégies indirectes seraient donc celles qui cherchent à agir d'abord et surtout sur la psychologie de l'adversaire plutôt qu'à réduire physiquement ses forces.

## **II - LA STRATEGIE INDIRECTE EXISTE-T-ELLE?**

En fait, on peut se demander si la stratégie indirecte existe, si la distinction entre stratégies directe et indirecte elle-même a un sens.

La stratégie indirecte appartient, d'après la conception de Beaufre, au domaine politique et diplomatique : elle échappe donc à la problématique de la conduite des armées. Est-ce encore de la stratégie?

Quand à l'approche indirecte, nous avons déjà vu que le concept pouvait désigner toute manoeuvre un peu élaborée.

Pratiquer une stratégie directe consisterait, si on se situe au niveau le plus élémentaire de l'art de la guerre, celui de la technique de combat du soldat, à tenter de percer par un coup direct le bouclier de l'adversaire en négligeant toute

<sup>30</sup> Sun Zi, V-30, p.112.

<sup>31</sup> Sun Bin, op. cit., p.98.

<sup>32</sup> Mao Tse Toung, La stratégie de la guerre révolutionnaire en Chine, Paris, Editions sociales, 1951, p.49.

possibilité de l'atteindre en évitant cet obstacle, en contournant l'adversaire ou en le feignant. Une telle technique paraît évidemment aberrante, à moins que l'on estime que l'adversaire est moins bien protégé à cet endroit que par sa garde et que l'on puisse porter un coup suffisamment puissant pour percer le bouclier et atteindre un point névralgique en profitant de l'effet de surprise dû justement à l'aspect inattendu d'un tel coup. Mais justement, il s'agit alors d'une approche indirecte, puisqu'on cherche à frapper le point le plus faible ou le moins fort. Ce qui justifie l'idée de Sun Zi selon laquelle la force *qi* se mue en force *zheng* et réciproquement, ainsi que l'écrit le commentateur Ho Yen Hsi, cité par S.B. Griffith :

*« Je fais en sorte que l'ennemi prenne ma force normale pour l'extraordinaire et ma force extraordinaire pour la normale. **En outre, la normale est susceptible de devenir extraordinaire et vice versa.** »*

On pourrait donc estimer que la stratégie directe n'existe pas et donc pas plus la stratégie indirecte. D'ailleurs, lorsque les stratégestes anciens et modernes évoquent l'idée d'une victoire sans combat ou sans bataille, ils présentent cette possibilité comme exceptionnelle et somme toute idéale. Si l'action stratégique se résume aux trois modes fondamentaux du choc, de la manoeuvre et du feu, cette victoire sans combat est, en réalité, une victoire sans feu ni choc, utilisant exclusivement les effets physiques et psychologiques de la manoeuvre.

Mao Tse Toung lui-même, pourtant réputé le principal théoricien et praticien de l'action indirecte au XXème. siècle, n'a jamais cru que ce que nous appelons l'action indirecte suffirait à remporter la victoire. Pour lui, elle permet seulement de renverser le rapport de force avant de frapper l'ennemi de façon directe pour obtenir la décision :

*« Tous ces cas de l'antiquité et de la guerre moderne et contemporaine prouvent qu'une armée faible, lorsqu'elle a affaire à une forte armée doit recourir à la défensive stratégique au début d'une guerre ou d'une campagne. Et qu'il lui faut attendre le moment favorable pour passer à la contre-offensive. C'est la seule voie qui conduise à la victoire. [...] L'ennemi avance, nous battons en retraite; l'ennemi se retranche, nous le harassons; l'ennemi est épuisé, nous attaquons; l'ennemi bat en retraite, nous le poursuivons.<sup>33</sup> »*

D'ailleurs l'assimilation que font M. Prestat et V. Niquet-Cabestan<sup>34</sup> entre les forces « extraordinaires » de Sun Zi et les milices populaires et les guérillas de Mao paraît un peu abusive, car Sun Zi attend la décision des opérations des forces extraordinaires alors que la doctrine militaire de Mao avant 1949 n'attend la décision que de l'Armée Rouge avec l'aide des forces irrégulières, celles-ci ayant pour rôle de fournir aux forces régulières des conditions favorables :

*« Dans notre guerre, le peuple armé et la petite guerre de guérillas d'une part, **et l'Armée rouge en tant que force principale** d'autre part, constituent les deux bras d'un même homme.<sup>35</sup> »*

<sup>33</sup> Mao Tse Toung, op. cit., p.62.

<sup>34</sup> Cf. l'introduction de M. Prestat à l'art de la guerre traduit par V. Niquet Cabestan, p.88, et V. Niquet-Cabestan, Les fondements de la stratégie chinoise, Paris, Economica, 1997, p.83.

<sup>35</sup> Mao Tse Toung, op. cit., p.101.

Tous les stratèges et stratégestes que nous avons cités entendent refuser la bataille lorsqu'elle va s'engager selon les conditions dictées par l'adversaire, sur un terrain et dans une situation qui lui sont favorables. Les actions indirectes sont pour eux la plupart du temps, soit des actions préliminaires destinées à affaiblir l'ennemi tout en préservant ses propres forces, ou le moyen d'emporter la décision dans la bataille en le surprenant dans une situation déséquilibrée.

Dans la première catégorie se rangent la petite guerre du XVIIIème. siècle (M. de Saxe, Bourcet, ...), à laquelle se rattachent les combats des partisans sur les arrières de l'ennemi dans les guerres modernes, les guérillas et milices populaires des guerres révolutionnaires, la retraite stratégique (M. de Saxe, Mao) : les effets obtenus sont alors psychologiques mais surtout physiques :

*« Ainsi il convient de préparer d'avance tous les obstacles qu'on pourra opposer à une armée d'offensive, soit par des postes sur la direction des marches, soit en inquiétant ses convois ou en cherchant les moyens de piller ou de brûler ses magasins, soit enfin par des courses sur ses derrières et par tout ce qui pourra lui donner de l'inquiétude et changer ou retarder l'exécution du projet qu'elle aura formé; parce qu'en gagnant du temps on réduira souvent ses opérations à très peu de choses et qu'on pourra quelquefois être secouru et devenir égal ou supérieur avant qu'elle se soit établi aucun point d'appui...<sup>36</sup> »*

Dans la deuxième, on peut ranger l'approche indirecte de Liddell Hart et Beaufre, et la stratégie des classiques chinois ou occidentaux, c'est-à-dire toutes les actions visant à prendre l'adversaire à contre-pied, à le surprendre pour frapper ses forces lorsqu'elles sont affaiblies ou attaquer (directement) les bases de sa puissance sans affronter ses forces principales : *« Quand on tient la queue du tigre il ne peut pas mordre. »*

A l'évidence ces catégories se recouvrent largement et toute action de force « directe » s'appuie sur des actions de style indirect. Il n'existe donc ni stratégie purement indirecte ni stratégie purement directe, le bon stratège utilisant systématiquement toutes les ressources de son art et tous les moyens à sa disposition pour obtenir la victoire au moindre coût, comme le *shuai ran*, le serpent des Monts Chang « qui riposte de tous ses anneaux à la fois ».

### **III - LE PARADOXE DU MENTEUR**

Dire que la stratégie n'est ni directe ni indirecte mais à la fois directe et indirecte nous conduit à revenir à la logique paradoxale telle que nous l'avons déjà évoquée à travers *« l'unité des contradictions<sup>37</sup> »* des auteurs chinois. Robert Luttwak a ainsi analysé la stratégie comme obéissant à une logique essentiellement paradoxale. Monsieur Hervé Couteau-Bégarie, dans son introduction à la stratégie estime, suivant Clausewitz, qu'elle obéit plutôt à une logique probabiliste.

---

<sup>36</sup> P. de Bourcet, op. cit., p.98.

<sup>37</sup> Mao Tse Toung, op. cit., p.99.

En logique, un paradoxe est une « *proposition à la fois vraie et fausse*<sup>38</sup> ». On cite comme archétype le *paradoxe du menteur*. Le menteur dit : « Je mens. » Puisqu'il est menteur, il ment en disant mentir et donc il dit vrai. Mais s'il dit vrai en disant mentir c'est qu'il ment vraiment, et ainsi de suite jusqu'à l'infini. Cette logique s'applique particulièrement bien à la stratégie comme le montre l'exemple suivant, cité par Mr. Couteau-Bégarie, paradoxalement, pour appuyer l'idée d'une logique probabiliste :

*« Turenne assiégeait Cambrai ; le Grand Condé voulait introduire du secours dans la place. Pour l'en empêcher, monsieur de Turenne posta d'abord l'aile droite de sa cavalerie sur une des grandes avenues de la ville ; mais deux heures après, ayant fait réflexion que le vainqueur de Rocroi était trop habile pour suivre, en pareille rencontre, un grand chemin plutôt qu'un petit sentier, il déposa sa cavalerie et la plaça sur une petite avenue. Le prince, de son côté, jugeant bien que le maréchal aurait fait cette réflexion, partit avec trois mille chevaux, suivit le grand chemin, et entra dans Cambrai sans éprouver presque aucune difficulté. Ainsi la connaissance du général qu'il avait en tête servit plus au prince de Condé que n'aurait pu faire toute sa valeur.<sup>39</sup> »*

Cessac Lacuée qui rapporte le fait a certes raison de souligner le besoin pour le chef de connaître son adversaire. Cependant Turenne aurait pu penser que Condé devinerait son raisonnement et décider finalement de laisser sa cavalerie postée sur l'avenue principale. Nul ne pourrait dire où arrêter ce raisonnement et, en réalité, les calculs de probabilité sont impuissants à fournir un élément de décision, parce que nous sommes dans le domaine de l'intuition et du facteur  $\psi$  de la formule de Beaufre. La manoeuvre de Condé est directe physiquement, mais en réalité indirecte, parce qu'elle joue sur la connaissance psychologique de l'adversaire pour suivre ce que Liddell Hart appelle « *la ligne de moindre attente* ».

Ainsi peut se comprendre l'affirmation de Maurice de Saxe :

***« Il y a de l'habileté, plus qu'on ne pense, à faire de mauvaises dispositions ; mais il faut savoir les changer en bonnes dans le moment... Rien ne déconcerte tant l'ennemi et ne l'engage dans plus de fautes. s'il ne change pas sa disposition, il est battu ; et s'il la change en présence de l'ennemi, il est battu encore.<sup>40</sup> »***

Clausewitz (et monsieur Couteau Bégarie) ont sans doute raison d'estimer que la stratégie obéit à une logique probabiliste : mais ce n'est vrai que partiellement, pour ce que le maréchal de Saxe appelle la partie « *méthodique* », les domaines qui se prêtent aux calculs (distances, temps, terrain, forces, rapports de forces, consommations, capacités diverses, vitesses...). Le domaine psychologique se prête mal au calcul et l'exception statistique y est la règle. C'est le domaine du paradoxe et de l'illusion, le domaine « *sublime* » du maréchal de Saxe, qui permet de « *faire*

<sup>38</sup> Petit Larousse

<sup>39</sup> Cessac Lacuée, Des connaissances nécessaires à un général d'armée, cité par H. Couteau Bégarie dans son introduction à la stratégie pour les stagiaires du CID, 1997.

<sup>40</sup> M. de Saxe, op. cit., p.96.

de la voie tortueuse la route la plus directe » et de « changer la malchance en avantage.<sup>41</sup> »

*« Or les ressources de ceux qui sont experts dans l'utilisation des forces extraordinaires sont aussi illimitées que les cieux et la terre, aussi inépuisables que le flot des grands fleuves.*

*En effet, elles s'achèvent puis se reforment, cycliquement comme sont les mouvements du soleil et de la lune. Elles expirent, puis renaissent à la vie, se répétant comme font les saisons qui passent.*

*...Au combat, seules existent la force normale et la force extraordinaire, mais leurs combinaisons sont illimitées ; nul esprit humain ne peut les saisir toutes.<sup>42</sup> »*

Il n'est d'ailleurs pas indifférent (mais bien paradoxal) que cette logique paradoxale ait été développée par un Américain. La culture stratégique américaine est en effet imprégnée de l'idée que la réflexion stratégique repose sur le calcul. Cette conviction explique que les Américains aient pris une remarquable avance dans les domaines de la recherche opérationnelle, de la simulation et des moyens informatiques d'aide à la décision<sup>43</sup>. Or la logique de Luttwak s'oppose vigoureusement à cette logique mathématique conduisant nécessairement à une hypertrophie du rôle de l'ordinateur. L'intuition humaine, indirecte, retorse (le mot *retors* rend particulièrement bien compte de cette logique à double action), paradoxale, est par essence, étrangère à la logique informatique.

C'est pourquoi on peut penser que, malgré la fameuse, et toute relative, *transparence du champ de bataille*,

*« la guerre [reste] une science couverte de ténèbres, dans l'obscurité desquelles on ne marche point d'un pas assuré... »*

Maurice de Saxe ajoute :

*« ...Toutes les sciences ont des principes et des règles ; la guerre n'en a point.<sup>44</sup> »*

Ce qui est confirmé par l'usage qu'ont fait les grands capitaines des principes élaborés depuis. Chaque principe contredit l'autre et se contredit lui-même. Ainsi, comme le montre Luttwak, les principes de sûreté et de liberté d'action s'opposent à celui de la concentration des forces, en imposant de consacrer des moyens aux domaines du renseignement, et à ceux de rapidité, de surprise et de foudroyance, en imposant une certaine prudence dans l'action.

Comment et où arrêter le raisonnement paradoxal? Compte-tenu des limites propres aux calculs de probabilité, toute décision stratégique représente un pari extrêmement risqué pris sur la volonté de l'ennemi<sup>45</sup>.

*« L'avantage et le danger sont tous deux inhérents à la manoeuvre.<sup>46</sup> »*

<sup>41</sup> Sun Tzu, L'art de la guerre, traduction de S.B. Griffith, p.142. Le passage correspond au VII-1 de V. Niquet Cabestan : « Ce qui est difficile dans la guerre, c'est de transformer quelque chose de tords en quelque chose de droit, de transformer un désavantage en avantage. »

<sup>42</sup> Ibid., p.129.

<sup>43</sup> Pour s'en convaincre, lire B. Colson, La culture stratégique américaine, l'influence de Jomini, Paris, Economica, 1993.

<sup>44</sup> M. de Saxe, op. cit., p.13.

<sup>45</sup> D'où la formule du général Leclerc : « La chance est l'expression supérieure du génie. »

*« Tout est opinion à la guerre, opinion sur l'ennemi, opinion sur ses propres soldats.<sup>47</sup> »*

Pour prendre une comparaison avec les jeux, la stratégie serait plus proche du poker que des échecs. En réalité on peut estimer qu'elle procède des deux logiques. Comme au poker, le stratège n'est jamais certain de connaître le dessein de l'adversaire. Mais comme aux échecs, il peut en connaître au moins une partie. La particularité de la stratégie réside en ceci, par rapport aux jeux, que la règle ne s'applique pas de la même façon aux deux joueurs : l'un peut voir mieux que l'autre le jeu de l'adversaire. La stratégie est un jeu de tricheurs.

*« La guerre est fondée sur la tromperie.<sup>48</sup> »*

La logique indirecte et paradoxale de la stratégie débouche ainsi sur la *stratégie de l'information*. Celui qui sait ce que fait l'adversaire prend un avantage considérable sur celui qui doit faire un pari. Il est donc nécessaire de connaître les intentions de l'ennemi, d'empêcher l'ennemi de connaître les siennes propres, au moins de savoir avant l'ennemi afin de disposer d'un temps d'avance : on reconnaît là les fondements de l'approche indirecte selon Liddell Hart. L'idéal étant d'amener l'ennemi à faire ce qu'on veut qu'il fasse. Poussé à son terme, cette stratégie essentiellement psychologique, donc indirecte pour reprendre la formule de Beaufre, nous ramène à la décision sans combat et sans victoire. En effet, celui qui sait avant l'autre et empêche l'autre de savoir dispose d'un avantage décisif qui rend toute bataille et, à la limite, toute manoeuvre, inutile.

*« C'est pourquoi je dis : « Connaissez l'ennemi et connaissez-vous vous-mêmes ; en cent batailles vous ne courrez jamais aucun danger.<sup>49</sup> »*

*« Si l'on trouve les passages occupés, ainsi que les hauteurs, il faut faire mine de les vouloir forcer, pour attirer l'attention de l'ennemi, et chercher quelque part un autre chemin. Cela déconcerte l'ennemi ; il n'a point compté là-dessus ; il ne sait plus quelle disposition faire, parce qu'il craint lui-même, et bien souvent il abandonne tout.<sup>50</sup> »*

A condition toutefois que celui qui gagne la bataille de l'information dispose des moyens d'agir réellement ou puisse faire croire qu'il en dispose, ce qui revient au même dans cette manoeuvre psychologique. La stratégie se résume donc, finalement, au principe de toute action réfléchie : **savoir** (et faire savoir ou empêcher l'autre de savoir), **vouloir** (disposer ses forces pour être en mesure de saisir l'occasion, faire faire à l'autre ce qu'on veut qu'il fasse), **pouvoir**.

Notons, pour terminer, que la stratégie de l'information, au demeurant extrêmement classique, telle que nous la formulons, s'apparente à la dissuasion. En effet, la victoire peut être obtenue sans combat parce que l'adversaire, sachant (ou croyant) la situation sans espoir, est dissuadé de poursuivre. La stratégie, faut-il le répéter,

---

<sup>46</sup> Sun Tzu, traduction de S.B. Griffith, p.143.

<sup>47</sup> Napoléon, cité dans H. Camon, op. cit., p.26.

<sup>48</sup> Sun Tzu; traduction de S.B. Griffith, p.147.

<sup>49</sup> Ibid, p.120.

<sup>50</sup> M. de Saxe, op. cit., p.88.

accorderait donc dans tous les cas une part prépondérante au facteur  $\psi$  de la formule du général Beaufre.<sup>51</sup>

*« A la guerre, les trois quarts des affaires sont morales ; la balance des forces réelles n'est que pour un autre quart.<sup>52</sup> »*

### CONCLUSION

A la guerre, le succès ou la victoire consiste à réaliser le but poursuivi en dépit de la volonté de l'adversaire. Si ce but est accessible par des moyens exclusivement politiques ou diplomatiques, il n'y a aucune raison de courir les risques d'une guerre, ce qui disqualifie l'idée d'une stratégie indirecte visant à « obtenir la décision par des moyens autres que la victoire militaire » : le succès est alors politique. Si le but n'est accessible que par des moyens militaires, deux options restent possibles : une victoire configurée au but poursuivi, obtenue à la suite d'un affrontement militaire général n'impliquant pas nécessairement l'anéantissement de l'adversaire ; une victoire sans bataille générale, obtenue par la neutralisation de l'ennemi par des manoeuvres et victoires partielles. Dans les deux cas, cette victoire doit être obtenue de la façon la plus économique possible pour ses propres forces et, si possible, pour celles de l'adversaire, ce qui explique la permanence des principes de l'action indirecte dans toute stratégie;

La stratégie est, par essence, indirecte parce qu'elle donne la première place au facteur psychologique, parce qu'elle est « une dialectique des volontés », appuyée sur des moyens. Ce qui revient à dire qu'elle est une dialectique du savoir et du vouloir, promettant le succès à l'esprit le plus puissant, le plus imaginatif, le plus retors et le plus volontaire. Ce qui nous ramène à Sun Zi et à l'idée que se font, ordinairement, les Occidentaux de la pensée chinoise : la stratégie n'est-elle pas, finalement, le domaine des « chinoiseries »?

---

<sup>51</sup> Notons au passage que le général Beaufre contredit sa définition en classant la dissuasion dans le domaine de la stratégie directe, alors que, donnant une place prépondérante, voir quasi exclusive, au facteur psychologique, elle constitue la manoeuvre indirecte par excellence.

<sup>52</sup> Napoléon cité dans H. Camon, op. cit., p.26.