

LA BANALITÉ DE LA DISSUASION

Combien de sens différents le terme «dissuasion» peut-il prendre avant de perdre toute signification ?

PAR MICHAEL BRYANS

L'EST CREUSÉ UN FOSSÉ CONSIDÉRABLE entre l'usage courant du terme «dissuasion» (la presse écrite et électronique l'emploie quotidiennement, et les gouvernements font de même pour expliquer leurs politiques) et la véritable signification que l'on est droit d'attacher à ce concept. L'existence de cet écart est plus grave qu'il n'y paraît; en effet, lorsque le sens d'un terme devient ambigu ou vague, les mots deviennent soit inutiles, puisqu'ils ne signifient plus la même chose pour tout le monde, soit dangereux, puisqu'ils peuvent servir à biaiser un débat ou à déformer une intention.

L'emploi du mot «dissuasion» est devenu à ce point banalisé qu'on est en droit de se poser de sérieuses questions sur sa véritable signification. Il suffit de voir le nombre de formes et de sous-formes qu'il peut prendre. On peut dissuader quelqu'un de faire quelque chose, c'est-à-dire l'amener à renoncer à un projet en faisant usage éventuellement de la menace. Il y a ensuite la forme substantive : la force de dissuasion est quelque chose que l'on peut posséder ou emprunter à un voisin, comme on le fait pour un tuyau d'arrosage. Et si l'on veut employer l'adjectif, on parle par exemple de la «capacité dissuasive que doit avoir le Canada».

La dissuasion peut servir dans toutes sortes de situations militaires différentes, réelles ou virtuelles, et ce, quelle que soit l'intensité du conflit ou le type d'arme utilisé : des missiles nucléaires, des vedettes transportant d'enthousiastes soldats, ou même des lance-pierres.

La dissuasion peut même devenir un atout pour la vente : la société Vickers, une entreprise britannique de construction navale, diffuse dans les journaux des annonces publicitaires louant les vertus de ses sous-marins qui vont, prétend-t-elle, permettre au gouvernement canadien de «dissuader toute incursion étrangère dans ses eaux».

La popularité actuelle du terme «dissuasion» est dans une large mesure liée à l'invention de l'arme nucléaire. Au moment de l'apparition des bombes à hydrogène, on a su d'emblée qu'elles ne pourraient jamais vraiment être utilisées pour livrer ou remporter la guerre, mais qu'on pourrait s'en servir pour «dissuader» autrui d'en faire exploser. Les nations ont toujours utilisé la menace pour influencer sur les décisions de leurs adversaires, mais l'apparition des armes nucléaires a fait de la dissuasion un objectif en soi.

Certains experts portent sur notre conception de la dissuasion un regard sévère, et leurs conclusions méritent toute l'attention des gouvernements et du public. De ce groupe de «révisionnistes» de la dissuasion font partie notamment Richard Ned Lebow, de l'Université Cornell, et Janice Gross Stein, de l'Université de Toronto. Le mérite de ces auteurs tient au fait qu'ils sont remontés jusqu'aux origines psychologiques de la dissuasion en se fondant, d'une part, sur les événements historiques et, d'autre part, sur ce que l'on sait aujourd'hui de la façon dont les gens prennent des décisions et perçoivent le monde qui les entoure. Mais ces penseurs ne s'attaquent pas uniquement à un concept commode qu'un emploi trop fréquent a affadi; ils affrontent aussi, consciemment ou non, des mythes profondément ancrés dans la culture populaire.

DANS LES MILIEUX PROFANES, l'évocation du terme «dissuasion» suscite deux sortes de réactions fondamentales, voire primitives. La première se produit lorsque les adultes se mettent à réfléchir à cette forme rarissime de la dissuasion qu'est la «dissuasion nucléaire». On est alors en présence non seulement d'une forme de dissuasion entièrement psychologique, mais aussi métaphysique, car à partir du moment où la menace est mise à exécution,

on fait sauter la planète, et la question de la divergence d'intérêts, si aiguë soit-elle, ne se pose évidemment plus. Voilà qui donne à presque toute discussion sur la dissuasion nucléaire un caractère absurde.

Lorsqu'ils expliquent leurs politiques, les gouvernements misent sur la mentalité «batailleuse» des citoyens, plus particulièrement sur le comportement typique du garçon qui «fait le jars» dans la cour de récréation. Cette réaction est aussi forte que la première, et elle tire ses origines des dures leçons apprises dans l'enfance. Les adultes qui ont été des «victimes» dans leur jeunesse savent pertinemment qu'il leur suffit de se montrer vulnérables pour attirer l'attention de tous les bourreaux du monde. Ils savent que s'ils avaient eu à l'époque les moyens d'infliger des souffrances à leurs oppresseurs, leur enfance aurait été beaucoup plus facile. Ils se rappellent aussi que toute tentative faite pour essayer d'apaiser le tyran était le plus souvent condamnée d'avance. C'était généralement en menaçant d'administrer aux autres un méchant coup au bon endroit que les brutes préservaient leur autorité («capacité dissuasive»).

DANS LE DOMAINE DES RELATIONS internationales, l'exemple de cette caricature de la «cour de récréation» qui est le plus profondément ancré dans la mémoire collective est celui de la Crise des missiles cubains. Dans la fable populaire, les États-Unis surprennent l'URSS en flagrant délit, et un John Kennedy calme mais résolu jette un regard méprisant sur des Russes humiliés aux yeux du monde et terrorisés par l'écrasante supériorité nucléaire des Américains; les Russes rentrent piteusement chez eux, la queue entre les jambes et leurs missiles dans les bras. Et un point pour la DISSUASION, zéro pour la politique d'APAISEMENT!

D'un coup, nous avons eu la preuve que nous pouvions, en fai-

sant preuve d'intransigeance à l'égard des Russes et en veillant à toujours avoir plus de bombes qu'eux, les «dissuader» de faire quoi que ce soit qui nous déplaisait. C'était la belle époque!

Depuis cette «leçon» et d'autres aussi (songeons à la déclaration souvent entendue selon laquelle la dissuasion a préservé la paix pendant quarante ans), la dissuasion est au centre de toute discussion sur les conflits entre États. Notre propre Livre blanc sur la défense mentionne vingt-six fois le terme «dissuasion» sous une forme ou sous une autre. Et le Canada ne possède même pas d'armes nucléaires!

LES QUESTIONS QUE LEBOW ET STEIN se posent au sujet de la dissuasion semblent simples en apparence. Dans quelles circonstances la dissuasion fonctionne-t-elle? Dans quelle mesure suscite-t-elle des réactions indésirables? Peut-on prédire si la dissuasion aura des retombées favorables ou, au contraire, néfastes? Même si les auteurs ont étudié toutes les guerres et crises survenues depuis le début du siècle, on peut clairement comprendre leurs arguments dans la façon dont Lebow interprète le fameux épisode de la Crise des missiles cubains.

D'après Lebow, non seulement la dissuasion n'a rien fait pour favoriser le règlement de la crise ou prouver qu'elle pouvait être utile entre les mains de dirigeants éclairés, mais elle a constitué la principale raison de la crise. Les efforts déployés par chaque partie pour «dissuader» l'autre de se livrer à des activités indésirables ont eu un effet diamétralement opposé à celui que l'on recherchait.

À partir de la Crise des missiles, Lebow tire au sujet de la dissuasion trois leçons qui, toutes trois, vont directement à l'encontre des notions véhiculées dans la fable populaire. Tout d'abord, et c'est sans doute la leçon la plus importante, lorsque