

Entretien avec le général Sir Rupert Smith*

*Le général Sir Rupert Smith a servi dans l'armée britannique en Afrique de l'Est et du Sud ainsi qu'en Arabie, dans les Caraïbes, en Europe et en Malaisie, avant de commander, en qualité de général de division (Major General), la 1ère Division blindée britannique pendant la guerre du Golfe. En 1992, en tant qu'adjoint du chef d'état-major général pour les opérations de défense et de sécurité au ministère britannique de la Défense, il a été étroitement associé à la détermination de la stratégie concernant la Bosnie-Herzégovine. En 1995, il a été commandant militaire de la Force de protection de l'ONU (FORPRONU) à Sarajevo ; de 1996 à 1998, il a commandé les Forces terrestres britanniques en Irlande du Nord. De 1998 à 2001, commandant-en-chef adjoint des forces alliées en Europe (SACEUR), il a assumé des fonctions dans le cadre de l'opération « Force alliée » de l'OTAN pendant le conflit du Kosovo ainsi que dans le cadre du développement de l'identité européenne en matière de sécurité et de défense. Il a quitté le service actif en 2002 et est, depuis 2006, l'un des conseillers internationaux du CICR. Il nous livre une partie de son expérience dans son traité sur la guerre moderne, publié sous le titre *The Utility of Force : The Art of War in the Modern World* (Penguin, Londres, 2005)**.*

Le paradigme de la guerre a-t-il changé ?

Oui, le visage de la guerre a changé au cours des dernières décennies. Dans le passé, la « guerre industrielle » avait pour objet de remporter l'épreuve de force : l'enjeu consistait à briser la volonté de l'adversaire pour pouvoir ensuite dicter le résultat, parvenir à l'issue politique souhaitée.

Il en va autrement dans le nouveau paradigme, la « guerre au sein de la population ». Il s'agit désormais de tenter de modifier les intentions - ou de capturer la volonté - non seulement de l'adversaire, mais aussi des populations au milieu desquelles se conduisent les opérations. Le but, c'est de l'emporter dans le choc des volontés pour gagner ainsi l'épreuve de force. Quelle est la différence essentielle ? C'est qu'aujourd'hui, la force militaire n'est plus utilisée pour trancher un différend politique, mais plutôt pour établir les conditions dans lesquelles le dessein stratégique pourra être réalisé. Nous vivons dans un monde de confrontations et de conflits permanents, et les militaires doivent mettre en œuvre des moyens différents pour concourir à l'obtention du résultat recherché.

Vous voulez donc dire que la traditionnelle dichotomie entre la guerre et la paix n'est plus pertinente ?

En effet, il est révolu le temps où la paix était comprise comme l'absence de guerre, et où les événements s'enchaînaient selon un processus linéaire : paix/crise/guerre/règlement/paix. Le

* Le général Rupert Smith a été interviewé à Londres le 7 janvier 2007 par Toni Pfanner (rédacteur en chef de la *Revue internationale de la Croix-Rouge*).

La version anglaise de ce texte a été publiée sous le titre « Interview with General Sir Rupert Smith », dans le volume 88, numéro 864, décembre 2006, pp. 719-727 de *International Review of the Red Cross*.

** Également publié en français - *L'utilité de la force : L'art de la guerre aujourd'hui*, Economica, Paris, 2007.

monde d'aujourd'hui est marqué par une confrontation continue. Les adversaires qui s'opposent cherchent à s'influencer mutuellement, y compris par le biais d'actes militaires. Pour être suivis d'effet, ces actes doivent être en cohérence et en accord avec les autres mesures ayant un impact sur les intentions, le but étant de prendre l'avantage dans la confrontation.

Nous quittons, dites-vous, l'époque des « guerres industrielles » pour entrer dans celle des « guerres au sein de la population ». Peut-on, pour autant, écarter l'éventualité de voir éclater des guerres semblables à celles du passé ?

Je ne dis pas que l'on ne reverra jamais plus de grandes batailles. La guerre du Yom-Kippur fut un exemple de guerre conduite au sein de la population, le président égyptien Anouar el-Sadat ayant tenté d'altérer la base de la confrontation au sujet du Sinaï. Ce fut un conflit de grande envergure, qui fit beaucoup de morts et de blessés. N'oublions pas, cependant, qu'il existe des armes capables de tuer un grand nombre de personnes : les armes de destruction massive (ADM). En fait, les destructions massives et la « guerre industrielle » se terminaient, assez souvent, lorsque l'une des parties pouvait détruire plus vite que l'autre ne pouvait construire. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, ceux qui ont eu recours aux ADM cherchaient non pas à imposer leur propre volonté par la force, mais à modifier la volonté de l'adversaire. Nous parlons de l'effet de dissuasion - le but consiste à changer les esprits.

Les nouvelles guerres se déroulent au sein de la population, et non plus entre des « blocs » de populations, comme ce fut le cas pendant la Seconde Guerre mondiale. Je ne suis pas en train de vous dire que cette guerre n'a pas été meurtrière : elle a, au contraire, fait plusieurs millions de morts. La différence, c'est que le clivage était clairement marqué. Il était facile de savoir à quel côté chacun appartenait, et de voir qui portait ou ne portait pas l'uniforme. Ce n'est plus le cas dans les nouvelles guerres. La population est l'un des éléments du terrain qui constitue le « champ de bataille ».

Des guerres traditionnelles n'ont-elles pas lieu encore aujourd'hui dans de nombreuses régions du monde ?

Bien sûr, les forces armées (étatiques et non étatiques) abondent aux quatre coins de la planète, de même que les affrontements militaires et les conflits armés. De nos jours, cependant, ce que l'on nomme « la guerre » vise spécialement les non-combattants. Il est révolu le temps où la guerre était un combat livré sur le champ de bataille par des hommes et des machines, comme est révolu le temps où la guerre était un événement de grande ampleur, influençant de manière décisive l'issue d'un différend surgi dans les relations internationales. Prenez l'exemple des États-Unis. Alors qu'ils possèdent l'armée la plus nombreuse et la mieux équipée au monde, les États-Unis ne sont plus capables de dicter l'issue souhaitée, comme ils avaient pu le faire lors des deux guerres mondiales. Dans les conflits contemporains, des forces militaires pourtant dotées d'un fort potentiel qui devrait leur permettre d'exercer le pouvoir en sont empêchées par des forces adverses paraissant, à l'aune des mêmes critères, mal équipées et désorganisées.

La victoire militaire n'est donc pas l'issue souhaitée ?

Les guerres ne sont plus livrées aux mêmes fins que dans le passé. Les objectifs concrets, « matériels », simples et destructeurs des guerres industrielles sont remplacés par des objectifs plus « immatériels » et plus malléables. Le but est désormais de modifier les intentions, d'exercer un effet dissuasif, ou de mettre en place un environnement sûr et sécurisé. Dans la guerre industrielle, les adversaires cherchent à résoudre directement, par la force militaire, la confrontation politique qui l'a provoquée. Dans la guerre au sein de la population, la force militaire ne résout pas la confrontation de cette manière. L'utilisation de la force contribue

seulement – de manière positive ou négative – aux efforts déployés par l'un ou l'autre camp pour prévaloir dans le choc des volontés et, ainsi, déterminer l'issue de la confrontation.

Vous marquez une distinction entre confrontation et conflit.

En effet, je me risque à utiliser les termes de confrontation et de conflit car ils sont de plus en plus souvent employés, dans un contexte journalistique, comme s'ils étaient synonymes. Ce n'est pas le cas. Des confrontations se présentent chaque jour : dans la vie quotidienne, elles constituent la base de toute activité politique. Il y a confrontation quand deux groupes de personnes, ou davantage, ont à l'esprit des résultats différents. Une confrontation peut avoir lieu, à propos d'une question donnée, entre deux parties. L'une ou l'autre partie peut être convaincue par un argument ; elle peut aussi avoir d'autres raisons d'adopter la position de l'autre partie, voire adhérer au résultat que cette dernière désire. Néanmoins, si l'une ou l'autre d'entre elles refuse de se rallier et de suivre un ensemble de règles ou de se conformer au droit, il est possible que les parties choisissent le conflit comme façon de procéder. Dans la guerre industrielle, le but du conflit était de remporter l'épreuve de force afin que le vainqueur puisse ensuite imposer sa propre volonté. Dans la guerre au sein de la population, l'objet du conflit est d'établir certaines conditions, de modifier les intentions, afin que l'adversaire adhère à l'issue souhaitée de la confrontation.

Et tout conflit implique la violence ...

Un conflit est toujours violent, et l'intention est toujours meurtrière ou destructrice. Il importe cependant de bien comprendre quel est l'objectif de l'acte militaire : c'est d'aider à atteindre l'objectif de la confrontation, à savoir obtenir que l'adversaire change d'avis. Menacer d'employer la force dans un but de démonstration, de dissuasion, est l'une des façons de faire passer le message qui devrait amener l'adversaire à changer d'avis.

Prenons, par exemple, la situation prévalant à la frontière entre le Liban et Israël en juillet-août 2006. Il y a eu une confrontation entre le Hezbollah et Israël, une confrontation politique, culturelle et religieuse. Jusqu'au moment précis de l'éclatement des hostilités ouvertes, le niveau d'intensité du conflit était très faible - les affrontements étaient sporadiques et avaient principalement lieu sur la frontière. Après l'enlèvement des soldats israéliens, le conflit a commencé, et il a pris (ou il a sérieusement menacé de prendre) une dimension régionale. Pourtant, en fin de compte, le conflit armé n'a pas joué un rôle décisif. Il a rétabli les conditions de la confrontation.

L'emploi de la force reste-t-il un moyen d'influencer cette confrontation ?

Au commencement du conflit, les Israéliens ont déclaré que leurs opérations militaires avaient deux buts : la destruction du Hezbollah et l'échec des attaques de roquettes. Il s'agissait donc d'objectifs « matériels » (comme dans la guerre industrielle). Les Israéliens les ont en fait abandonnés au bout de deux ou trois jours, car ils ont réalisé, d'une part, que ces buts étaient inatteignables et, d'autre part, que ce n'était pas vraiment le résultat auquel ils voulaient parvenir avec leur forces armées. Ils essayaient de rétablir, dans la confrontation, une position à leur propre avantage. Leur rhétorique a commencé à changer au cours des trois à quatre semaines suivantes. Ils évoquaient des buts tels que le rétablissement de l'effet de dissuasion des Forces de défense israéliennes, l'établissement d'une position de négociation pour accélérer le retour des soldats dans leurs foyers, la responsabilisation du Gouvernement libanais, chargé de faire régner l'ordre sur ses propres frontières, etc. Tous ces objectifs étaient en fait destinés à amener l'adversaire à changer d'intentions ou d'avis : ils relevaient davantage de la confrontation que du conflit.

Dans la conduite des hostilités, que vous optiez pour la confrontation ou pour le conflit, vous devez comprendre où se trouve le point d'imbrication entre la confrontation et le

conflit. Plus vous pouvez assurer que la logique entre eux suit son cours normal et se raccorde, plus vos actes militaires vous aideront avec succès à atteindre votre objectif dans la confrontation. La manière de conduire les hostilités dépend en fait de cet objectif.

Vous étiez commandant de division pendant la guerre du Golfe : vous avez donc traversé les différentes étapes des confrontations et des conflits, y compris une « guerre industrielle » au début des hostilités.

Nous pouvons remonter à 1990, lorsque le Koweït a été occupé par l'Irak et qu'une coalition a été constituée, sous la conduite des Etats-Unis, en vue d'une confrontation au niveau du théâtre d'opérations. Le déclenchement de l'opération « Bouclier du désert » devait modifier les intentions des Irakiens et les dissuader d'entreprendre de nouvelles campagnes en direction du sud.

Il y eut ensuite l'opération « Sabre du désert », une autre confrontation : il s'agissait, par le biais de cette menace et de près de deux mois de diplomatie intensive, de convaincre Saddam Hussein de se retirer volontairement du Koweït. Ce fut l'échec et la confrontation se changea en conflit. Les objectifs de la campagne - anéantir la Garde républicaine et libérer le Koweït - étaient des objectifs « matériels » et, en ce sens, ce conflit ressemblait à une guerre industrielle.

Il n'existait cependant aucun moyen de le transformer en succès stratégique pour gagner la confrontation. Plus tard, la situation de confrontation a subsisté, avec l'instauration des sanctions et des zones de non-survol. Saddam Hussein déclenchait ponctuellement des combats, quand un radar de poursuite accrochait un chasseur bombardier. En 2002, nous avons commencé à préparer une autre confrontation et à déployer des forces pour l'opération « Liberté en Irak ». Une fois de plus, la confrontation a dégénéré en conflit lorsque Saddam Hussein a refusé de se plier à nos exigences. L'opération a rapidement atteint ses objectifs militaires ; une fois de plus, cependant, nous avons échoué à transformer le succès de la campagne militaire en succès stratégique au niveau de la confrontation. Nous nous sommes enlisés dans toute une série d'évènements tactiques, et nous sommes incapables de les relier à la réalisation de notre but au niveau de la confrontation, à savoir : gagner la volonté de la population irakienne. Voilà un exemple de dissociation totale entre activité militaire et activité politique.

Dans le scénario de la « guerre au sein de la population », les adversaires cherchent à influencer les gens.

L'objectif, c'est de gagner la volonté de la population. Sur le plan tactique, l'adversaire opère souvent selon les principes de la guérilla : le terroriste dépend de la population pour se cacher, pour recevoir un soutien (moral et physique) ainsi que pour être informé. Le jeu consiste à provoquer une sur-réaction. Il est ainsi ensuite possible de peindre l'adversaire sous les couleurs du tyran et de l'opresseur. La crédibilité de la cause que l'on défend s'en trouve renforcée, et cela permet de mobiliser la sympathie et le soutien de la population. Outre la provocation, la propagande de l'action permet d'asseoir son importance, d'être pris au sérieux, d'être traité sur un pied d'égalité. Si ces conflits se déroulent au sein des sociétés, c'est aussi à cause du rôle des médias : les combats se déroulent en fait sur chaque écran de télévision, partout dans le monde, comme dans les rues et les champs d'une zone de conflit. Dernier élément, enfin, l'adversaire s'efforce d'éroder la volonté de la population en faisant en sorte que le conflit s'éternise.

Le facteur temps est donc important.

Toute « guerre au sein de la population » tend à être interminable. Dans les « guerres industrielles », nous nous battons dans le but de vaincre le plus rapidement possible. Notre société tout entière était vouée au combat, comme notre industrie tout entière était vouée à l'effort de guerre. La situation est bien différente aujourd'hui. L'action s'inscrit dans la durée. Les groupes non étatiques ont tout particulièrement intérêt à ne pas combattre selon un calendrier. Ils préfèrent attendre, et relancer leur action au moment qui leur convient. Si ces guerres ont tendance à s'éterniser, c'est aussi parce que les objectifs militaires ne sont pas stratégiquement déterminants. Le résultat, c'est qu'il vous faut tenir votre position en recourant à des moyens militaires. Peu importe que vous vous trouviez en zone démilitarisée, sur une ligne « bleue » tenant lieu de frontière ou ailleurs. Vous devez rester sur place jusqu'au moment où vous trouverez (peut-être) la solution politique. La communauté internationale n'est-elle pas toujours présente en Corée, à Chypre, au Liban ? L'histoire d'Israël n'est-elle pas celle d'un conflit permanent ?

La volonté de se battre semble s'éroder rapidement dans les sociétés démocratiques.

L'une des caractéristiques des guerres de ce type, c'est que nous battons de manière à ne pas perdre l'épreuve de force. Personne ne veut rapatrier davantage de sacs mortuaires que cela n'est absolument nécessaires. Vous ne voulez pas que l'on vous voit en train de gaspiller des vies dans ce théâtre. Cela vient principalement de ce que, dans ces opérations modernes, l'issue n'est pas censée être définitive. L'opération doit donc pouvoir se prolonger, être de durée indéterminée. Qui pourrait vouloir réduire sa capacité à poursuivre les opérations sur le long terme ?

La communication joue un rôle majeur en influençant la volonté de se battre.

Nous continuons à voir la guerre sous le prisme du modèle industriel, une guerre opposant des États. Cela tient à la manière dont les médias décrivent habituellement la guerre, en se plaçant dans la perspective de forces armées conventionnelles envoyées par des États-nations. En outre, les médias disposent de peu de temps ou d'espace pour transmettre l'information : une, deux, trois minutes sur les chaînes de télévision ou de radio, quelques colonnes dans la presse quotidienne... Pour séduire leur public, et pour que le public les comprenne, les médias doivent donc travailler avec des images « cognitives » et utiliser un certain jargon. Or, ces images et ce jargon présentent exclusivement des individus et des situations où des armées conventionnelles sont engagées dans des guerres industrielles. Ce phénomène a, par lui-même, engendré une nouvelle boucle. Une grande part du public, et même certaines parties des médias, se rendent compte d'une dissonance entre, d'une part, ce qui est vécu et montré et, d'autre part, les explications qui en sont données. Ce sont clairement d'autres formes de guerre qui sont vécues et montrées, tandis que les explications données cherchent désespérément à utiliser le modèle de la guerre interétatique pour commenter la guerre au sein de la population.

Prenons l'exemple des bulletins d'information à la télévision. Que nous montrent, jour après jour, les reportages qui nous arrivent d'Irak ? Nous voyons des soldats lourdement armés, patrouillant à bord de chars dans des rues pleines de femmes et d'enfants. Que voyons-nous d'autre ? Des civils en haillons (hommes et enfants), attaquant des soldats lourdement armés, montés dans des chars. Les images que nous avons sous les yeux ne correspondent pas à notre perception du monde. Notre confusion est plus grande encore quand nous entendons le commentaire du journaliste ou du présentateur s'efforçant d'expliquer les actions militaires menées par les soldats. C'est comme si l'on tentait de restructurer une réalité nouvelle pour la mettre en concordance avec un vieux paradigme. Le succès est rarement au rendez-vous. Quel

est l'effet des médias ? Généralement parlant, tout se passe plus ou moins sous les yeux du public, et les opérations se déroulent désormais littéralement dans un théâtre de la guerre. Il importe de comprendre le commandement dans ce sens : l'action militaire est une pièce dramatique qui se joue devant un public, un public sur qui (et c'est là une partie de votre objectif) vous tentez d'avoir une influence.

Dans l'actuelle guerre en Irak, l'idée initiale propagée était qu'il importait de « gagner le cœur et l'esprit des Irakiens ». Il semble que l'on entende bien moins souvent ce slogan.

Il y a déjà longtemps que les origines de l'idée reprise dans ce slogan ont été dissociées de l'évènement initial. Nous devons donc nous assurer que nous en comprenons bien le sens. Dans une large mesure, l'objectif stratégique consiste bien à gagner le cœur et l'esprit des gens. En d'autres mots, cette activité n'a pas pour seul but de soutenir la bataille tactique. Elle constitue, au contraire, le but de l'action engagée. Il n'est pas très utile que vous veniez repeindre les salles de classe ou distribuer du dentifrice aux enfants après que vos bombes aient détruit leur école.

Que se passe-t-il en cas d'occupation ? Il est arrivé que les forces d'invasion soient accueillies en libérateurs, mais aussi que les forces d'occupation s'aliènent au moins une partie de la population.

Je suppose que, dans les exemples auxquels vous pensez, les troupes sont arrivées par la force. Nous excluons donc qu'elles aient été invitées ou qu'elles se soient trouvées sur place en application d'un mandat multinational ou international. Parfois, les forces armées l'emportent dans un combat, parfois elles occupent un territoire et défont et détruisent les forces ennemies. Il semble en ce cas qu'elles aient atteint leurs objectifs, sur le plan stratégique comme sur le terrain. Peut-être seront-elles bien reçues par la population. Rien n'atteste, cependant, que cet accueil est sincère, ou que tout le monde croit en ces attitudes. Cela ne signifie pas non plus que cette situation durera très longtemps... Un vieux proverbe anglais ne dit-il pas que : « comme le poisson, les invités commencent à ne plus sentir très bon au bout de trois jours » ?

Par exemple, l'occupation du Liban par la Syrie n'a pas rencontré de résistance frontale (il est vrai que cette occupation ne s'est pas faite par la force) ; elle a véritablement amené la paix et amélioré la situation. Il faut que les forces d'occupation aient une raison de rester sur place car, si ce n'est pas le cas, elles doivent imposer leur présence par la force. Cela nous ramène directement à une situation d'affrontement. Par contre, si la volonté de la population occupée reste intacte et si elle refuse de coopérer, l'initiative lui revient, sur le plan stratégique et sur le terrain.

Dans l'idée de confrontation et de conflit, l'adversaire est à la fois une entité militaire et une entité politique. Cela signifie que le fait de combattre et de vaincre la résistance de l'une des entités sans se préoccuper de l'autre ne peut pas conduire à l'issue stratégique souhaitée. Partant de cette constatation, l'analyse et la planification ne devraient commencer qu'une fois les objectifs stratégiques bien compris (pour prendre l'exemple de l'Irak, il s'agirait de la volonté des Irakiens et de leur leader, ainsi que des mesures nécessaires pour l'emporter sur cette volonté, ou tout au moins, pour la maintenir neutre).

Cela signifie que la voie à suivre aurait été de commencer par définir ce que devrait être l'issue réussie de l'occupation avant que l'occupation ne commence réellement, c'est-à-dire avant l'invasion. La responsabilité de la planification aurait dû, en ce cas, être confiée non pas spécifiquement aux militaires, mais plutôt à ceux qui avaient la charge de parvenir à l'issue souhaitée et de diriger les opérations.

Les acteurs non étatiques participent toujours plus aux conflits de ce type.

Confrontations et conflits sont conduits par des groupements multinationaux ou par des groupements non étatiques, sous diverses formes : une alliance multinationale (ONU, mais aussi OTAN et Union européenne), une coalition (telle celle conduite par les États-Unis en Irak), ou même - et cette liste n'est pas exhaustive - des coalitions plutôt moins formelles, les forces armées sur le terrain coopérant étroitement avec les organisations humanitaires non gouvernementales. Il existe également des alliances informelles relativement plus dangereuses, lorsque des groupes de forces extérieures coopèrent avec l'une ou l'autre des factions internes sur le terrain même des opérations. L'Afghanistan en 2001-2002 (Alliance du Nord et coalition dirigée par les États-Unis) et le Kosovo en 1999 (Armée de libération du Kosovo et OTAN) offrent deux exemples de ce genre d'alliances.

En outre, certains États opèrent contre des groupes non étatiques, tels que le Hamas, le Hezbollah, les taliban ou l'Armée républicaine irlandaise (IRA). En raison de ces acteurs non étatiques et des objectifs malléables, d'un caractère plutôt moins affirmé, il est extrêmement difficile de concevoir des stratégies, de mettre en œuvre une stratégie, de définir ce que signifie « l'emporter », etc. Enfin, nous devons encore trouver de nouvelles manières d'utiliser les installations et l'équipement acquis dans un autre but quelques années plus tôt.

D'ailleurs, le niveau opérationnel - le théâtre d'opération - revêt toujours plus d'importance en raison de ces alliances qui, souvent, se forment sur le terrain même (c'est-à-dire dans la zone géographique renfermant dans sa totalité militaire et politique un objectif dont la réalisation est de nature à modifier positivement la situation stratégique. D'abord collaboratives, ces confrontations se muent en confrontations conflictuelles. Même le CICR est exposé à ce danger : le CICR et les militaires ont des objectifs communs sur un certain nombre de points. Nous sommes en situation de confrontation collaborative ; nos objectifs, nos résultats peuvent coïncider si nous avons suffisamment en commun. Nous travaillons alors en limite même du principe de neutralité du CICR. Les deux parties doivent avoir pleinement conscience des limites à ne pas dépasser, et l'une et l'autre ne peuvent opérer que dans la mesure pouvant être tolérée par cette confrontation collaborative.

Les acteurs non étatiques ont des avantages parce qu'ils peuvent se jouer des faiblesses que les États peuvent avoir ; ils peuvent aussi provoquer un État pour l'amener à exercer une répression drastique (l'État s'aliénant alors des segments de la population sans remporter de batailles militaires). Comment les États doivent-ils réagir ? Dans le cas de l'Irlande du Nord, la réaction se situe-t-elle au niveau tactique ? Faut-il prendre en compte des buts à plus long terme ?

Il faut éviter de jouer le jeu de l'adversaire, même si cela vous désavantage à court terme. On peut remporter chaque combat, et perdre la guerre. Les Américains et les Britanniques n'ont pas perdu un seul combat dans le conflit actuel en Irak. Pourquoi ne peuvent-ils pas rassembler ces différents succès en une seule victoire ? La réponse est simple : les succès militaires qu'ils remportent sont en fait dissociés de tout but politique.

Les objectifs sont toujours des intentions. Vous m'avez interrogé à propos de l'Irlande du Nord : dans ce cas, nous sommes parvenus très tôt à la décision de n'entrer en conflit que si les terroristes en prenaient l'initiative. En effet, nous, les militaires, nous nous trouvons sur place pour appuyer la police ou le pouvoir civil, et non pas pour agir en notre nom propre. Les attaques ont toujours été lancées par nos adversaires (parfois à notre désavantage sur le plan tactique), mais nous n'avons pas déclenché un conflit.

Comment la mutation intervenue dans le paradigme de la guerre influence-t-elle la conduite des hostilités sur le terrain ? Est-il encore possible de faire la distinction entre combattants et civils ?

En la matière, nos interprétations et nos conceptions doivent changer. Premièrement, la population au sein de laquelle vous vous battez fait partie de votre objectif au niveau de la confrontation. Plus vous réussirez à couper la population des véritables combattants, mieux vous obtiendrez qu'elle s'abstienne de soutenir les combattants (vous pourriez même obtenir qu'elle approuve tacitement ce que vous êtes en train de faire).

Deuxièmement, la population est importante pour l'adversaire (pour se cacher, pour recevoir un appui moral et matériel et, enfin, pour se voir conférer une légitimité politique) : en fait, la population constitue également l'objectif de votre adversaire. Vous aurez peut-être parfois le sentiment que la population est très proche et partiellement – sinon totalement – alliée à votre principal adversaire. Par exemple, pour toute une série de raisons religieuses, culturelles et ethniques, la population chiite du Sud-Liban est culturellement bien disposée à l'égard du Hezbollah quand elle est confrontée aux Israéliens. Il serait donc absurde de croire que vous pouvez faire davantage pour obtenir sa neutralité ; par contre, vous devez quand même comprendre qu'elle fait partie de votre objectif.

Au Liban, pour les Israéliens l'objectif de la confrontation était, en particulier, la population chiite. Vous voudriez, au minimum, que cette population ne soutienne pas des attaques menées contre vous. De fait, la population ne peut pas être elle-même l'objet d'une attaque armée, à moins que vous supposiez pouvoir la bombarder jusqu'à ce qu'elle se soumette, ou réaliser une opération de type stalinien (purification ethnique, notamment). Si telle n'est pas votre intention, vous devez comprendre que les mesures militaires que vous prenez visent à amener la population à modifier ses intentions à votre avantage. Peut-être cela passera-t-il par un recours à la force militaire, mais vos cibles seront toujours les mêmes, et il s'agira toujours d'obtenir un changement d'intentions.

Cela est évidemment difficile.

Oui, car dans le même temps, la population est utilisée par votre véritable adversaire. Il lui demande de servir de bouclier, de l'approvisionner, de lui conférer une légitimité politique, de l'aider à obtenir des informations, etc. La population fait réellement partie de son « alliance ». Dans cette confrontation, vous essayez de gagner la population à votre cause, de la soustraire plus ou moins à l'influence de votre adversaire, de manière isoler celui-ci. Pour prendre un exemple, je dirai que c'est ce que l'Occident a fait au pacte de Varsovie pour gagner la guerre froide (qui était une confrontation, et ne s'est jamais transformée en conflit). C'est la révolte de la population des États satellites du pacte de Varsovie, puis la révolte de la population russe contre son gouvernement - et non pas du tout une aventure militaire - qui ont conduit à la fin de la guerre froide. C'est donc faisable !

Il faut donc s'efforcer de faire la distinction entre combattants et population civile pendant les hostilités ?

L'objectif, c'est de « capturer » les intentions de la population. Or, plus vous traiterez l'ensemble de la population comme votre ennemi, plus l'ensemble de la population sera votre ennemi. C'est pourquoi je parle d'un changement de logique : si l'on s'en tient à la logique purement militaire, la population soutient l'adversaire : elle doit donc être l'un des éléments qui constituent l'ennemi. Or, ce n'est pas le cas : la population constitue l'un des éléments de votre objectif dans la confrontation.

Les stratégies axées sur la provocation et la propagande cherchent à dissocier l'approche politique de l'approche militaire. En conséquence, si vous opérez de manière telle que, du fait des mesures que vous prenez pendant le conflit, vous traitez toutes ces personnes comme des ennemis, ou même comme des combattants, vous dissociez votre approche confrontationnelle de l'acte militaire. Vous agissez au nom de votre ennemi ; vous êtes même en train de coopérer avec lui, puisque c'est là, précisément, ce que votre adversaire cherche à obtenir grâce à sa stratégie.

Au Liban, le Hezbollah et la population chiite, de même que le Hezbollah et le gouvernement libanais, sont engagés dans une confrontation collaborative : en agissant de manière à dissocier les actes militaires des actes visant à gagner la confrontation, vous ne pourriez que renforcer votre adversaire. Lorsque je parle de cette dissociation de l'acte militaire, tout l'enjeu de ces stratégies (alliant l'action, la provocation et l'érosion de la volonté) consiste à vous conduire à agir de telle manière que vous donnerez l'avantage à votre adversaire.

Pendant un conflit, il est donc difficile de trouver l'équilibre entre les objectifs de la confrontation et les objectifs du conflit ?

En effet, cet équilibre est difficile à atteindre parce que chaque ensemble d'objectifs s'inscrit dans une logique différente : la logique de la confrontation n'est pas celle du conflit. Cela dit, il faut y parvenir. Je crois que l'astuce consiste à rechercher le point de jonction de la logique de votre adversaire et à attaquer ce point.
