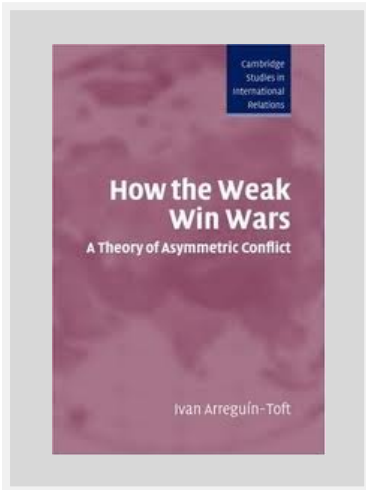


« How the Weak Win Wars. A theory of asymmetric conflict »



« How the Weak Win Wars. A theory of asymmetric conflict »

Ouvrage d'Ivan ARREGUIN-TOFT,

Cambridge: Cambridge University Press, 2005; 274 p.

L'ouvrage d'Ivan Arreguin-Toft débute par un double constat. Tout d'abord, l'auteur remarque que si la logique voudrait que l'acteur le plus fort l'emporte sur l'acteur le plus faible lors d'une guerre, la réalité démontre que, parfois, le plus faible peut prévaloir. Il s'agit là, sans aucun doute, d'un fait « déroutant » (p. 2) pour les Réalistes, qui font de la force matérielle et militaire l'un des éléments clés de leurs théories.

Deuxièmement, par une étude statistique, Arreguin-Toft montre que les acteurs défavorisés militairement ont tendance à gagner de plus en plus de guerre. Alors qu'entre 1800 et 1849, les acteurs forts ont remporté environ 88% des conflits les opposant à un adversaire plus faible, la tendance s'est inversée lors de la deuxième moitié du vingtième siècle : entre 1950 et 1999, les acteurs faibles ont remporté 51% de leurs confrontations avec des acteurs forts. Le tableau ci-dessous (p. 4) met en évidence cette évolution :

Percentage of conflict victories by type of actor over time

	Strong actor	Weak actor	N =
1800-1849	88.2	11.8	34
1850-1899	79.5	20.5	78
1900-1949	65.1	34.9	43
1950-1999	48.8	51.2	43

Dès lors, Arreguin-Toft se donne un double objectif : expliquer pourquoi, dans certains cas, le faible l'emporte sur le fort ; et comprendre l'augmentation du nombre de ces cas constatée historiquement.



L'auteur présente une double réponse. Pour expliquer la défaite du fort face au faible, il s'intéresse à l'interaction des stratégies employées par les acteurs. Il définit deux idéaltypes de stratégies : les stratégies directes et indirectes. Sa thèse se présente alors ainsi : quand les deux acteurs (le faible et le fort) ont recours au même type de stratégie (direct-direct ou indirect-indirect), le fort sera avantagé ; inversement, quand les deux acteurs choisissent des stratégies opposées (direct-indirect ou indirect-direct), le faible est avantagé.

Pour expliquer l'augmentation du nombre de victoires d'acteurs faibles sur des acteurs forts, l'auteur reprend le concept développé par Kenneth Waltz¹ de « socialisation » entre les acteurs. L'idée est que les acteurs étudient l'histoire et vont reprendre à leur compte les modèles qui ont fonctionné pour d'autres acteurs dans un cas similaire.

Les deux éléments de réponse proposés par Arreguín-Toft souffrent de limites que nous nous proposons d'exposer après une étude plus détaillée du raisonnement de l'auteur.

L'interaction stratégique.

Arreguín-Toft, après avoir postulé l'existence de stratégies de type direct et indirect, précise qu'il est également possible de classer les stratégies selon qu'elles sont offensives ou défensives. Il aboutit donc à la mise en évidence de quatre grands types de stratégies :

	Offensive	Défensive
Directe	Attaque conventionnelle	Défense conventionnelle
Indirecte	Barbarisme (« barbarism »)	Guérilla

L'attaque conventionnelle est définie comme l'usage des forces armées pour capturer ou détruire les forces armées de son adversaire, afin de s'emparer de son territoire, de ses villes, de ses centres industriels et de communication, etc. Pour l'auteur, « l'objectif est de gagner la guerre par une bataille décisive ou par une série de batailles en détruisant la capacité physique de son adversaire à résister » (p. 30-31).

La défense conventionnelle est définie comme l'usage des forces armées pour faire échouer la tentative ennemie de s'emparer du territoire et des ressources stratégiques. Là encore, il s'agit de s'attaquer à la capacité physique de l'adversaire à faire la guerre.

Ce qu'Arreguín-Toft appelle « barbarism » correspond aux stratégies qui visent délibérément et systématiquement les non-combattants. L'auteur évoque, entre autres, le viol, le meurtre, la torture (souvent utilisés dans les campagnes de contre-insurrection) mais également les bombardements stratégiques contre des cibles non militaires. L'acteur qui a recourt à ces stratégies entend s'attaquer non seulement à la capacité physique, mais également à la volonté de combattre, de son adversaire.

Enfin, la guérilla se caractérise par la volonté des insurgés de refuser les confrontations directes mais d'infliger aux forces ennemies des pertes, en vies humaines, en équipement, etc. de plus en plus importantes. L'objectif final étant de détruire la volonté de combattre de l'adversaire, afin d'obtenir une victoire plus politique que militaire.

¹ Waltz, Kenneth. *Foreign Policy and Democratic Politics: the American and British experience*. Boston: Little, Brown & Company, 1979



Quand les deux acteurs au conflit ont recours au même type de stratégie (attaque conventionnelle versus défense conventionnelle ; barbarisme versus guérilla), la puissance du plus fort s'exprime librement et celui-ci remporte généralement une victoire rapide. Inversement, quand les acteurs ont recours à des stratégies de type opposé (attaque conventionnelle versus guérilla ; barbarisme versus défense conventionnelle), la puissance du plus fort se trouve mise en échec ; s'ouvre alors une guerre longue et difficile d'où le faible va probablement sortir gagnant.

Pour justifier ce dernier point, l'auteur s'appuie en partie² sur la thèse d'Andrew Mack³ de la balance des intérêts. Le fort est rarement confronté à une menace existentielle quand il affronte un adversaire plus faible que lui ; inversement, le faible lutte pour sa survie face à un ennemi qui dispose des moyens de l'exterminer. Dès lors, la motivation des deux acteurs diffère et le prix que chacun sera prêt à payer pour remporter la victoire divergera grandement : un acteur dont les intérêts vitaux ne sont pas en jeu, ne consentira pas à payer un prix (humain, financier, matériel, etc.) élevé pour remporter la victoire ; un acteur faible qui joue sa survie sera prêt à de nombreux sacrifices. Cette vulnérabilité politique du fort face au faible aura pour conséquence un probable retrait du fort si la guerre devient trop longue et trop coûteuse. Il apparaît donc que le fort doit remporter une victoire militaire rapide et éviter une guerre prolongée.

Pour valider sa thèse, l'auteur s'appuie sur une étude statistique des conflits depuis 1800 ainsi que sur deux cas d'étude : la guerre du Vietnam et la guerre soviétique en Afghanistan. Les statistiques semblent donner raison à Arreguín-Toft, comme le montre le tableau ci-dessous (p. 45)

Strategic interaction and asymmetric conflict outcomes, 1800-2003 (percentage of victories)

	Strong actor	Weak actor	N =
Same-approach	76.8	23.2	151
Opposite approach	36.4	63.6	22

L'étude de deux cas historiques, en revanche, est moins convaincante.

L'auteur se penche d'abord sur la guerre du Vietnam. Il distingue quatre interactions stratégiques majeures au cours de ce conflit :

1. Rolling Thunder (1965-1968). Les Etats-Unis procèdent à une campagne de bombardements stratégiques contre le Nord-Vietnam. Face à l'emploi par les Américains du « barbarisme », les Nord-vietnamiens répondent par une défense conventionnelle. Le résultat est un échec des Etats-Unis, incapables de mettre un terme au soutien du Nord-Vietnam aux communistes du Sud-Vietnam.
2. « The main-force units war » (1965-1969). Durant cette phase, quelques batailles conventionnelles opposèrent les troupes du Nord-Vietnam aux troupes américaines, alliées à celles du Sud-Vietnam. Le résultat de cette interaction direct-direct fut favorable aux Américains.
3. La première phase de la guérilla : confrontée aux insurgés du Viêt-Cong (VC), l'armée américaine tente de mener des opérations conventionnelles et a recours de façon massive aux bombardements aériens et à l'artillerie. Malgré les nombreuses pertes civiles, Arreguín-Toft considère que les Etats-Unis ont alors eu

² Arreguín-Toft critique Mack, considérant que la balance des intérêts n'est pas une thèse valide en soi, mais qu'elle est pertinente en complément de sa propre thèse sur l'interaction stratégique.

³ Mack, Andrew. "Why big nations lose small wars: the politics of Asymmetric conflict". *World Politics*, 1975, vol. 27, no 2



recours à une stratégie conventionnelle directe. L'interaction stratégique (direct-indirect), favorise le Viêt-Cong ; l'armée américaine subit en effet une série d'échecs.

4. La deuxième phase de la guérilla : adaptant sa stratégie, l'armée américaine se concentre sur des opérations contre-insurrectionnelles meurtrières. Si le programme des hameaux stratégiques est un échec, l'opération Phoenix, de traque et d'assassinat des leaders du VC, permet l'affaiblissement des insurgés. En recourant au barbarisme, les Etats-Unis parviennent à remporter cette dernière interaction stratégique.

Si les Etats-Unis ont remporté cette dernière interaction stratégique, pourquoi n'ont-ils pas remporté la guerre ? Arreguín-Toft concède que les communistes ont été battus militairement, et ce, dès 1969 (« losing the military contest with the United-States by 1969 », p. 157). Mais il explique ensuite qu'ils sont parvenus à « retarder leur défaite le plus longtemps possible (et à un coût horrible) pour obliger les Etats-Unis à abandonner » (p. 157). Cette concession remet en cause la thèse de l'auteur : l'issue du conflit n'est pas déterminée par l'interaction stratégique, mais bien par la volonté respective des deux acteurs à poursuivre le combat.

Le deuxième cas d'étude de l'ouvrage – l'Afghanistan – est tout aussi problématique. L'auteur reconnaît lui-même que sa théorie trouve ici un contre-exemple (qui, selon lui, ne l'invalide pas pour autant). Les Soviétiques, après l'échec de leurs opérations conventionnelles pour lutter contre la guérilla des moudjahidines, ont adopté des stratégies relevant du barbarisme. Cela leur a permis d'infliger de sérieuses pertes à de nombreux mouvements insurgés. Pour autant, l'Union Soviétique décida de retirer ses troupes, sans avoir gagné la guerre.

La socialisation pour expliquer les défaites de plus en plus nombreuses du fort

Pour expliquer l'augmentation constatée du nombre de cas où un faible l'emporte face à un fort, Arreguín-Toft a recours à la théorie de Kenneth Waltz de la socialisation. Cette théorie postule que les acteurs ont tendance à s'imiter les uns les autres, et notamment à reprendre à leur compte les stratégies qui ont fonctionné pour d'autres acteurs dans un cas similaire.

Concrètement, l'auteur explique que les acteurs les plus faibles ont compris l'utilité de recourir à une stratégie de type opposé à celle de l'acteur fort. Par apprentissage, échange, socialisation, etc., ils ont pu éviter certaines erreurs et copier les formules qui apportent le succès.

Cette idée est en soi plutôt convaincante ; mais elle permet de mettre en évidence plusieurs failles dans la démonstration de l'auteur.

Tout d'abord, l'auteur pose une hypothèse implicite : le fort a l'initiative, le faible agit en réaction à l'action du fort. Le fort adopte une stratégie offensive, le faible une stratégie défensive. Cela est problématique dans le cas de la guérilla. Depuis Mao, il est clair que si la guérilla relève de la défensive stratégique, elle peut être utilisée de façon offensive politiquement. Concrètement, c'est le faible qui prend l'initiative du conflit et qui impose au fort une guerre insurrectionnelle.

Deuxièmement, pourquoi le fort ne pourrait-il pas lui aussi bénéficier de la socialisation, apprendre des erreurs commises par d'autres, et reprendre à son compte les stratégies qui fonctionnent ? Il n'y a aucune raison de penser que seul le faible est avantagé par la socialisation ; à moins de postuler que la guérilla est une stratégie qui ne dispose pas réellement de contre-stratégie efficace. Sur ce point, Arreguín-Toft est



d'ailleurs ambigu. Il néglige complètement la contre-insurrection, entendue dans le sens de bataille pour les cœurs et les esprits : celle-ci ne peut être classée ni dans la catégorie « attaque conventionnelle » ni comme une forme de barbarisme. De même, l'auteur critique Gil Merom⁴ lui reprochant de surestimer l'importance du barbarisme comme stratégie contre-insurrectionnelle...

Enfin, et de façon encore plus problématique, les statistiques même de l'auteur mettent en cause certains pans de sa théorie. Une étude des conflits ayant eu lieu entre 1950 et 2003 démontre que l'acteur le plus faible a eu tendance à gagner de plus en plus de guerre **en recourant à la même approche stratégique** que son adversaire.

Le tableau ci-dessous présente le pourcentage de victoires par type d'acteurs lors des guerres de 1800 à 1849 et de 1950 à 2003, où les deux acteurs ont employé la même approche stratégique (direct-direct ; indirect-indirect) :

	Strong actor	Weak actor
1800-1849	93	7
1950-2003	68	32

Il faut en conclure que les acteurs faibles ont eu tendance à gagner de plus en plus de guerre quelle que soit l'interaction stratégique. Il existe donc un autre facteur qui permet d'expliquer non seulement la victoire du plus faible mais également la tendance historique constatée d'une multiplication des victoires du faible sur le fort. La thèse d'Arreguín-Toft s'en trouve remise en cause.

Adrien SCHU
Doctorant rattaché à l'IRSEM

⁴ Gil Merom, « How democracies lose small wars », Cambridge : Cambridge University Press, 2003

