

La dissuasion aujourd'hui et demain : résumé de l'exposé du divisionnaire Gustav Däniker, lors du symposium du 150e anniversaire de la SZO

Autor(en): **Däniker, Gustav**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue Militaire Suisse**

Band (Jahr): **130 (1985)**

Heft 11

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-344643>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

La dissuasion aujourd'hui et demain

(Résumé de l'exposé du divisionnaire Gustav Däniker, lors du symposium du 150^e anniversaire de la SZO)

La stratégie de représailles appartient sans conteste aux échelons les plus élevés de la stratégie, à savoir au niveau des armes nucléaires; la dissuasion, stratégie de détournement, appartient au domaine dérivé, conventionnel. Il s'agit d'affaiblir les espoirs de victoire de l'adversaire. Son calcul du rapport coût/efficacité doit être négatif.

Des réflexions sur la question de savoir comment l'on produit la dissuasion, nous pouvons déduire une série de connaissances fondamentales:

- N'est pas dissuasif seulement ce que nous tenons pour tel, mais bien ce qui est ainsi reconnu par l'*adversaire potentiel*. Ce n'est pas toujours la même chose.
- Les messages dissuasifs ne parviennent que rarement de façon directe et non dénaturée à leur destinataire; ils ont besoin d'une force de persuasion toute particulière pour atteindre ceux qui agissent à l'étranger et pour les influencer dans le sens que nous souhaitons. Ils exigent avant tout d'être répétés.
- Les messages dissuasifs se trouvent être ainsi en concurrence avec des événements et des développements qui non seulement n'ont aucune vertu dissuasive, mais vont souvent même en sens inverse. On l'explicitera à l'aide d'exemples.

La question de la valeur morale de la dissuasion se pose en termes de rapports entre l'efficacité dissuasive et la volonté de défense. Le souhait d'apporter une contribution à la prévention de la guerre peut n'être que lâcheté. La dissuasion n'a d'effets que lorsqu'elle se concrétise par une défense automatique mettant en œuvre toutes les forces en cas d'attaque: un combat engageant tous les moyens, sans faux-fuyant et décidé, quelles qu'en soient les chances de succès. Ce n'est pas la dissuasion en soi qui a de la valeur, mais bien la préparation crédible au combat qui lui sert de toile de fond. Elle peut être démontée petit à petit si, au lieu d'être un instrument efficace, elle devient partie du folklore.

Comprise comme dialectique alimentée aussi bien par l'esprit que par les faits, la stratégie de dissuasion peut parfaitement ne pas être prise en considération par ceux auxquels elle s'adresse. Le petit Etat a toujours dû compter avec le fait qu'un grand l'attaque pour ainsi dire sans s'occuper des pertes, et tôt ou tard parvienne à ses fins. En dépit de ce raisonnement en soi juste, la Suisse n'a jusqu'ici jamais capitulé d'avance. Ses réflexions sur la menace atomique et sur les perspectives qu'ouvrent les techno-

logies nouvelles la conduisent à conclure que sa stratégie de dissuasion n'est pas négligeable, même dans les vingt années à venir. Mais peut-on la contourner? Ici, la réponse est plus difficile. Car, dans le domaine de la guerre indirecte, on ne peut ni intimider ni dissuader. Des exemples montrent qu'il n'est pas aisé de faire obstacle à l'agresseur.

L'effet dissuasif dans l'avenir sera fondamentalement dépendant de la manière dont nous saurons nous adapter aux courants qui se dessinent:

- Saurons-nous convaincre avec notre stratégie à deux composantes qui connaît des mesures non seulement conservatrices mais également préventives en vue de la paix?
- Aurons-nous la force de maintenir notre instrument de défense dans un état respectable, même si cela exige de gros efforts?
- Serons-nous prêts à renoncer à des demi-mesures et à nous préparer à la guerre de façon telle qu'en ce cas l'objectif de notre indépendance soit atteint?
- Trouverons-nous le moyen de museler les minorités militantes qui mettent notre Etat en danger, sans pour autant violer les principes de la démocratie ni abandonner notre système?
- Serons-nous finalement toujours prêts à combattre, dans le pire des cas, pour notre pays, pour la Confédération?



Le communisme n'est plus un problème intellectuel. Il n'est plus qu'une question de domination et de répression.

KOLAKOWSKI