



Cultures & Conflits

36 | hiver 1999 - printemps 2000

Rationalités et Relations Internationales. (vol. 1)

Kennedy, Kroutchev et les missiles de Cuba (Partie 4)

Jean-Yves Haine



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/conflits/600>

DOI : 10.4000/conflits.600

ISSN : 1777-5345

Éditeur :

CCLS - Centre d'études sur les conflits liberté et sécurité, L'Harmattan

Édition imprimée

Date de publication : 1 mars 2000

ISBN : 2-7384-9520-6

ISSN : 1157-996X

Référence électronique

Jean-Yves Haine, « Kennedy, Kroutchev et les missiles de Cuba (Partie 4) », *Cultures & Conflits* [En ligne], 36 | hiver 1999 - printemps 2000, mis en ligne le 20 mars 2006, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/conflits/600> ; DOI : 10.4000/conflits.600

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Creative Commons License

Kennedy, Kroutchev et les missiles de Cuba (Partie 4)

Jean-Yves Haine

- 1 Au cœur de l'intention, l'individu
- 2 « Whatever value the perception of patterns or uniformities may have in stimulating or verifying specific hypotheses about the past and the future, among the questions which are bound to arise in any consideration of how and why human beings act and live as they do are questions of human motive and responsibility ». ¹
- 3 Dans la déclinaison proposée par Gr. Allison et Ph. Zelikow, le niveau le plus complexe de la rationalité s'arrête à l'Etat personnifié. Mais les auteurs ne tirent pas pour autant les conclusions logiques de cette énumération. Il n'est en effet pas, ou peu, fait mention de la rationalité, telle qu'elle est mise en œuvre au niveau des individus et non plus reconstruite après coup par l'analyste. Les relations internationales ont cette longue et solide tradition de considérer l'introduction du facteur humain comme un handicap ou un obstacle au progrès scientifique. ² Dès qu'est mentionnée la psychologie d'un décideur, son caractère, sa personnalité, cet élément attire immédiatement les qualificatifs les plus péjoratifs : relativiste, aléatoire, irrationnel. Depuis Hume en effet, les objectifs et les intérêts poursuivis par un agent sont rigoureusement séparés de ses attentes et de ses perceptions. Si les premiers s'expriment en faveur d'une solution choisie, les seconds se définissent à propos d'une situation donnée. Ces attentes, qui sont le produit des connaissances et des informations dont dispose l'agent, n'ont certes pas de motivations par elles-mêmes, elles décrivent une réalité. ³ Traditionnellement, le choix rationnel tend à considérer que les intérêts sont essentiellement matériels et à sous-estimer l'impact des attentes d'un agent sur la définition même des objectifs qu'il poursuit. Dans sa version élaborée, le choix rationnel pose généralement des hypothèses sur la définition des intérêts poursuivis mais aussi sur la nature et les effets des attentes chez les décideurs. Pour ce qui est des premiers, nous avons vu que les désaccords portent sur le type d'intérêts recherchés par l'Etat : puissance, sécurité, menace, gloire, réputation... chacun de ses objectifs alimente la majorité des controverses en relations internationales. ⁴ Vis-à-

vis des secondes, le choix rationnel a longtemps négligé l'étude des perceptions, des idées, et des convictions. Depuis quelques années, des travaux sur la psychologie et les processus cognitifs sont venus combler en partie cette lacune. Il est important de noter que par elles-mêmes ces analyses ne remettent pas en cause la dichotomie fondamentale entre les intérêts d'un côté et les attentes de l'autre.⁵ Au contraire, elles s'efforcent d'aller à la source des intentions et des préférences en décomposant l'identité et la personnalité des acteurs. Mais les conditions de la rationalité sont moins strictes. Dans cette vaste littérature, plusieurs points importants pour comprendre de la crise de Cuba doivent être analysés.

- 4 La première étape de cette démarche cognitive est de placer le caractère et la personnalité du décideur au centre de l'analyse.⁶ Chez Gr. Allison et Ph. Zelikow, l'individu est situé soit dans un réseau organisationnel soit dans un jeu politique. Mais l'individu doit d'abord être défini historiquement et psychologiquement. Dans leur majorité, les théoriciens du choix rationnel estiment d'ailleurs que seuls les individus, et non les groupes, peuvent exprimer des préférences.⁷ Il s'agit donc de préciser les sources, les origines et la nature des préférences d'un individu telles qu'elles sont mises en œuvre subjectivement et non plus posées objectivement. Le décideur envisage une situation nouvelle par rapport à ses convictions existantes, ses valeurs fondamentales, ses idées préconçues. Son éducation, son environnement et ses expériences passées ont développé chez lui un tempérament propre, une philosophie particulière et une conception spécifique du monde qui l'entoure. Les approches cognitives ont ainsi montré comment des événements fondamentaux, des expériences formatrices ou des épreuves intimement vécues participent à la formation d'une personnalité, de convictions préconçues, de valeurs fondamentales, de certitudes décisives. Ces traits permettent de cerner la mentalité d'un décideur, de dresser sa carte mentale, de relever son ouverture d'esprit ou au contraire d'identifier ses dogmes, sa manière de réfléchir et de décider.⁸ Certes, ces études ne sont pas facilement généralisables, mais elles permettent de mieux cerner les mécanismes qui sont implicitement en jeu lors de la prise de décision. On a ainsi souligné l'insécurité et le manque de confiance de Kennedy tandis que la témérité et l'insouciance de Kroutchev ont été dénoncées. La littérature sur la personnalité et la décision est très large, mais il aurait été utile dans la nouvelle édition d'en dégager les grands thèmes. Une telle démarche permet d'identifier et de situer le décideur. Entre Mitterrand et Chirac, entre Kissinger et Clinton, les différences sont déterminantes. Les uns et les autres représentent certes l'Etat, ils n'en restent pas moins des individus à part entière. Leurs préférences personnelles peuvent être radicalement divergentes d'un intérêt national posé objectivement. Dans le cas français, le phénomène particulier de la cohabitation montre parfois clairement les désaccords affichés au sommet de l'Etat. Avant d'y déceler des raisons politiques ou des contraintes institutionnelles, il est nécessaire d'y analyser les préférences individuelles.
- 5 Le second domaine qui fait l'objet d'un assouplissement par rapport au modèle rigoureux de la rationalité est l'exigence d'une information parfaite. Dans un tel schéma, outre la définition des objectifs poursuivis, l'analyse prend en compte les informations et leurs assimilations par le décideur. Elle tente de recréer la représentation subjective de la situation telle que l'agent la perçoit, et non la description objective de cette situation par un observateur neutre. Cette reconstitution implique de prendre en compte les capacités de l'agent à assimiler l'information, la décrypter, la traduire, la classer, et l'analyser. Or ces capacités sont très réduites. La base de ce modèle de rationalité limitée est donc

l'incertitude. Cette contrainte conduit à repenser la manière dont les décideurs prennent leurs décisions. La rationalité demeure mais elle est circonscrite à la situation, subordonnée aux limites humaines d'appréhension et de perception de la réalité et soumise aux contraintes de la complexité. Une telle approche est donc particulièrement adaptée aux affaires internationales, avec leurs imprévus, leurs rebondissements, et leurs aléas. Car l'essence de la politique internationale est bien l'incertitude.⁹ Partant de ce constat, l'analyse étudie les mécanismes par lesquels le décideur tente de réduire cette incertitude en adoptant une démarche séquentielle, non plus analytique, où la satisfaction remplace la maximisation. Cette démarche est parfois qualifiée de cybernétique : « The cybernetic paradigm is based on the assumption of uncertainty control. According to this assumption, the decision maker simply avoids outcome calculations ». Steinbruner John D., *The Cybernetic Theory of Decision*, Princeton University Press, 1974, p. 66. Les ouvrages de référence restent Simon Herbert, *Models of Man*, Wiley, 1957 et *Models of Bounded Rationality*, MIT Press, 1982.]] Dans un environnement complexe, les travaux de psychologie cognitive ont montré qu'une série de procédés simples sont ainsi mis en œuvre pour simplifier la réalité. On peut sommairement classer ces procédés en deux catégories. D'une part, il y a des mécanismes psychologiques réguliers et naturels qui visent à réduire l'incertitude, à transformer l'ignorance en connaissance, la complexité en simplicité, l'inconnu en familier. Ils permettent aux responsables de faire des choix basés sur des prémisses simples, stables, et logiques. D'autre part, il existe des processus irrationnels de distorsion délibérée de la réalité où les décideurs évitent le stress, l'hésitation et les différentes dissonances cognitives en ignorant consciemment la contradiction, en négligeant volontairement des indices opposés à leurs convictions, en prenant simplement leurs désirs pour la réalité, ou en s'aveuglant eux-mêmes sur les conséquences de leurs actes.¹⁰ Etant donnée la richesse de ces recherches, et pour rester cohérent avec le modèle rationnel, seul le premier type de comportement sera évoqué ici. [De nombreux indices montrent que la décision de Kroutchev découle largement d'une démarche irrationnelle. Son intransigeance, son excès de confiance, et son entêtement dénoncent un aveuglement délibéré de la réalité. Comme le note Fedor Burlatsky : « There are some irrational reasons psychological or emotional reasons. Among them, wishful thinking is a form of bolstering. People try to avoid anxiety by insulating themselves from information that indicates their choices may lead to serious loss. Bolstering lulls people into believing that they have made good decisions when they have avoided a careful appraisal of their options. People who bolster become overconfident and insensitive to the information that is critical to the evaluation of their policy. Nikita Khrushchev's decision to send missiles to Cuba displays strong evidence of bolstering ». Voir Lebow Richard Ned et Janice Gross Stein, op. cit., pp. 88 et suiv.]]

6 Passé simple, présent incertain

7 Le premier phénomène qui permet de réduire l'incertitude est de se familiariser avec une situation inédite non pas en analysant ses différentes facettes mais en la raccrochant et en la comparant à des phénomènes similaires qui, eux, ont déjà été analysés et assimilés. On ne s'adapte pas à l'incertitude mais on adapte l'incertitude à ce qui est connu. Lors de la prise de décision, des études ont montré que les décideurs s'efforcent de lier une nouvelle situation, ou un dilemme inédit, à des expériences passées à partir desquelles des informations, des stratégies, et des choix sont ainsi déduits et transposés. Dans tout nouveau problème, on a tendance à rechercher un antécédent familier et à y appliquer

une solution déjà toute faite.¹¹ Cette transposition s'effectue grâce à des scénarios et des schèmes qui nous permettent d'interpréter la réalité à la lumière d'antécédents ou d'analogies. Ces schèmes et ces scripts proviennent du fait que notre capacité de mémoire vive, pour reprendre un terme informatique, est très limitée. Ils permettent de raccourcir la durée de l'analyse et d'organiser une situation complexe en une donnée simple. Ces schèmes et ces scénarios mettent en exergue une structure cognitive qui rassemble un savoir abstrait à propos d'expériences passées ou similaires.¹² Cette connaissance théorique est alors appliquée à la situation nouvelle. Une fois l'information, ou la situation, insérées dans un script, le décideur déroule un scénario de choix et de stratégies. Un tel processus permet de dépasser l'ambiguïté d'une information, de trancher parmi ses interprétations multiples et contradictoires, de lui donner à la fois sa signification mais aussi sa solution. Ces scripts peuvent aller du plus particulier au plus général, concerner des situations ou des personnes. Un schème spécifique comme celui de Munich peut être lié à un scénario plus général comme celui de l'apaisement.¹³ Parmi notre banque de données quasi illimitée, quels sont les procédés qui permettent d'invoquer tel ou tel schème comme source de solution pour un problème inédit ? On peut énoncer ici deux logiques différentes, le raisonnement par analogie tout d'abord, et la décision jurisprudentielle ensuite. En politique étrangère, le recours aux analogies semble le plus fréquent. Les décideurs possèdent un vaste répertoire d'analogies qui leur permettent d'abrégier le temps de la réflexion, de choisir une option satisfaisante et d'exclure d'autres alternatives possibles. Ainsi durant les délibérations de l'ExComm, l'un des arguments utilisés par G. Ball et repris par R. Kennedy pour rejeter les frappes aériennes sur Cuba était de comparer cette action militaire à celle de Pearl Harbor. Une fois codée de cette façon, l'attaque américaine était impensable parce que les Etats-Unis ne pouvaient pas se comporter comme les Japonais en 1941.¹⁴ La référence à une analogie est donc une classification cruciale, de son identification découle la décision. Cet exercice n'est pas sans embûches. En dressant des parallélismes, les décideurs sont plus enclins à reconnaître les similitudes grossières, mais avantageuses, qu'à distinguer les différences subtiles mais cruciales. Hafez-El-Assad, Saddam Hussein ou Slobodan Milosevic ont chacun été comparés à Hitler. Ronald Reagan, George Bush ou Bill Clinton ont ainsi été facilement impressionnés par les ressemblances superficielles et les raccourcis commodes et la spécificité propre de chaque situation tend à être négligée. Le raisonnement analogique dont l'essence est de réduire la complexité n'est pas en soi irrationnel mais son application maladroite entraîne une simplification de la réalité qui s'avère parfois trop outrancière. Dès lors, non seulement l'analogie risque d'être erronée, mais le plus souvent le décideur persévéra dans son erreur.¹⁵ Les références historiques restent cependant légion dans la prise de décision, non seulement dans l'identification du problème à résoudre et la solution adoptée mais aussi dans le rôle que souhaite endosser un décideur et dans la légitimation a posteriori d'une stratégie déjà choisie.¹⁶ Les responsables politiques agissent le plus souvent en historien amateur, en s'appuyant sur leur mémoire à la fois historique et autobiographique, selon la distinction désormais classique de M. Halbwachs.¹⁷ L'analogie présente un raccourci commode et offre un confort psychologique rassurant.

- 8 Le second mécanisme, la décision jurisprudentielle, met en œuvre une logique différente. Celle-ci part du principe que le décideur essaie de ne pas répéter ses erreurs précédentes mais tente au contraire de répéter ses succès. Le phénomène d'apprentissage se base ainsi sur une prise en compte des précédents qui indiquent une marche à suivre lorsqu'un nouveau cas se présente. Contrairement à une simple adaptation, l'apprentissage inclut la

compréhension et l'assimilation des sources et des causes des échecs antérieurs.¹⁸ Dans une telle perspective, la dernière expérience similaire devient particulièrement importante. Dès lors qu'on lui attribue une valeur négative ou positive, et qu'elle est assimilée à un succès ou à un échec, le précédent déterminera dans une large mesure à la fois la définition et la résolution du problème en cours.¹⁹ Là encore, la simplification de la réalité présente passe par la prise en compte de recettes passées. Les antécédents peuvent par ailleurs concerner des engagements antérieurement pris dans un domaine qui relève de la situation en cause, ou en parallèle, un comportement adopté par un autre agent pour une question similaire. Dans le premier cas, une logique de réputation et de crédibilité vient guider la décision, dans l'autre, le décideur agit par réaction, imitation ou émulation vis-à-vis d'un concurrent ou d'un allié. Ces deux phénomènes influencent les décisions prises à Washington et à Moscou et nous aident à comprendre pourquoi la découverte des missiles à Cuba provoqua la plus grave crise de la guerre froide. Ce mode de réflexion comporte lui aussi des inconvénients. Bien souvent, l'originalité du problème est négligée ou il arrive que la situation inédite n'ait tout simplement pas d'équivalence. Dans les deux cas, les méthodes qui ont fait les succès antérieurs tendent à préparer les erreurs futures.

- 9 Ces mécanismes cognitifs qui visent à réduire l'incertitude ne sont pas par eux-mêmes générateurs d'irrationalité. Notre cerveau est ainsi fait qu'il a horreur du complexe et réfléchit à partir de schémas simplifiés.²⁰ Gr. Allison et Ph. Zelikow se basent sur de tels phénomènes pour introduire le modèle organisationnel et gouvernemental. Mais ces mécanismes relèvent d'abord de la psychologie et de la rationalité individuelle avant d'appartenir à ces logiques alternatives. Ils doivent trouver leur place dans un modèle rationnel appliqué à l'individu, que ce soit le chef d'Etat, le ministre des Affaires étrangères ou le diplomate. Dans une seconde étape seulement, les logiques bureaucratiques et politiques doivent être prises en compte. C'est pour cette raison que la présentation du modèle gouvernemental s'avère parfois confuse, oscillant en permanence entre la logique de groupes et la rationalité individuelle. Par ailleurs, il est permis d'extrapoler ces procédés sur des groupes sans pour autant recourir à leur institutionnalisation et sans faire référence à des organisations. Ainsi le phénomène de génération définit un groupe basé sur une cohorte d'âge marqué par une histoire et une mémoire particulière.²¹ Comme l'avait analysé R. Jervis, certains événements sont parfois tellement fondamentaux qu'ils contribuent à la genèse et à la pérennité d'une identité collective. La première guerre mondiale a ainsi façonné la France des années trente, le Vietnam l'Amérique des années 1970.²² De même la logique jurisprudentielle peut influencer l'ensemble d'un gouvernement, et orienter ainsi sa politique extérieure dans une direction particulière.²³ Mais cette agrégation au niveau collectif ne signifie pas automatiquement l'abandon de la rationalité limitée.
- 10 Réduire l'incertitude en s'appuyant sur les expériences passées ou appliquer des certitudes à une situation nouvelle relèvent de la même démarche. Mais il est cependant des procédés qui remettent plus profondément en cause les postulats de la rationalité. Confrontés à des choix, on s'est aperçu que les individus pouvaient prendre des décisions contradictoires lorsqu'un même problème leur était présenté en termes différents. Cette anomalie provient du fait que les décideurs portent des jugements à partir d'un point de référence d'où sont évaluées les conséquences d'une décision. Cette analyse prospective met en lumière une tendance naturelle à surestimer les pertes potentielles par rapport aux bénéfices escomptés.²⁴ Cette asymétrie entre les gains et les pertes entraîne un

renversement des préférences et constitue une violation manifeste du principe de cohérence dans la structure de l'utilité. Ceci entraîne plusieurs conséquences importantes sur le processus de décision. Il y a d'abord une tendance naturelle à considérer l'acquisition d'un gain comme définitive et donc à modifier en conséquence son point de référence. On s'accommode très rapidement à une nouvelle situation avantageuse tandis qu'on éprouve beaucoup de difficultés à intégrer un déficit. Gagner est normal, perdre est insupportable.²⁵ La victoire est vite oubliée, la défaite a une longue mémoire. Ce déséquilibre peut ensuite entraîner un comportement excessivement risqué pour rétablir une situation ex-ante. Parallèlement, la dynamique du succès engendre une surévaluation des avantages attendus. De la même manière, un manque à gagner sera plus facilement accepté qu'une perte sèche. La répétition d'échecs successifs est plus difficile à admettre qu'une seule défaite importante même si en termes absolus, ils sont équivalents. La majorité de ces comportements sont naturellement et généralement adoptés par les décideurs, pour autant, ils constituent des choix anormaux par rapport aux postulats du modèle rationnel. Parce que notre mémoire est sélective, parce que la réputation est une variable beaucoup plus importante que ne l'indique une analyse objective de la réalité²⁶, la modification de la structure des préférences demeure un phénomène naturel et relativement fréquent. Dans la crise de Cuba, l'insécurité éprouvée par Kennedy et la frustration ressentie par Kroutchev relèvent de ce type de démarche. L'intransigeance mutuelle explique l'origine de la crise, mais la peur réciproque suscitée par ces sentiments constitue la toile de fond de sa résolution.

- 11 A partir de ces analyses cognitives, la tentation est grande d'effacer la distinction classique entre, d'une part, les intérêts et de l'autre, les attentes. Certains estiment en effet que nos désirs et nos intérêts ne sont que des représentations qui ne font sens qu'en fonction de notre identité et de notre conception du monde. Ils perdent alors leur dimension matérielle, car le monde objectif est totalement intériorisé et subjectivé. Nos ambitions peuvent être dictées par des nécessités matérielles, mais leur légitimité découle de notre représentation de cette matérialité. Les intérêts sont cognitifs et idéels avant d'être objectifs et matériels. Dans une telle optique, le schéma classique de la rationalité est modifié. Les attentes qui faisaient office de variable intermédiaire entre les intérêts et l'action, constituent désormais ces intérêts. La base ontologique du raisonnement est radicalement divergente et elle oppose l'approche néolibérale et la démarche constructiviste. Pour la première, les idées sont une variable causale dans la logique du choix rationnel, la seconde estime que les intérêts présupposent les idées. Cette approche constructiviste des intérêts ne signifie pas pour autant que l'intention perd de sa pertinence et de son importance. Au contraire, précisément parce que la source et la nature des préférences sont indéterminées dans la théorie substantielle du choix rationnel, cette conception idéelle ne déroge pas au postulat de base du choix rationnel tel qu'il est défini par Elster.²⁷ Simplement, l'origine de l'intention est différente, elle est aussi constituée par nos attentes et non plus seulement par nos intérêts. A partir de cette base ontologique idéelle, certains auteurs, notamment A. Wendt, déclinent à nouveau le niveau d'analyse pour aboutir à une conception sociologique du système international. Reste que le détour par la psychologie cognitive est nécessaire pour poser une base ontologique différente de celle de Kenneth Waltz. Cette démarche modifie par ailleurs le type de questionnement dans l'explication d'un événement. Si le niveau retenu est celui de l'Etat, l'intervention américaine au Kosovo sera déchiffrée non plus en terme d'intérêts poursuivis, mais en terme de rôle assumé. La décision d'intervenir est d'abord fonction de l'identité américaine - gendarme du monde,

garant des valeurs libérales, arbitre suprême des différends ou au contraire puissance impérialiste - par opposition aux intérêts poursuivis - affaiblissement de l'arsenal militaire de Milosevic, défense des droits des Kosovars, crédibilité de l'Alliance atlantique ou au contraire gain de territoire - qui ne sont que des reflets de cette identité.²⁸ A la question, pourquoi l'intervention américaine au Kosovo, la réponse sommaire pourrait être : parce que les Américains sont ce qu'ils sont. Même ainsi décrite grossièrement, on perçoit la faiblesse de cette approche.²⁹ Non seulement, il reste bien plus fécond d'appliquer une telle ontologie au décideur lui-même mais surtout la notion d'intérêt ne résiste pas à une classification qui soit entièrement subjective ou totalement objective. Les intérêts matériels ne prennent de sens que s'ils sont perçus subjectivement.³⁰

- 12 Mettre l'accent sur le décideur dans l'analyse du processus de décision et sur les mécanismes cognitifs qui y sont mis en œuvre est une démarche qui ne va pas sans risque. Les reproches les plus communément formulés à son endroit dénoncent son relativisme intrinsèque et son empirisme prononcé qui la rapproche de l'histoire événementielle.³¹ Là aussi, tout est une question de mesure. La position défendue dans cet article est qu'on ne peut faire l'économie de ce type d'approche quelle que soit l'ontologie que l'on défend. Cette démarche présente en effet de sérieux avantages. Elle nous incite tout d'abord à relativiser l'opposition trop facilement dénoncée entre le rationnel d'une part, et l'irrationnel de l'autre. Ensuite, parce qu'en plaçant l'individu au cœur de l'intention, elle donne la priorité à la science politique sur la sociologie. Non pas que cette dernière démarche soit inutile, bien au contraire, son apport est incontestable en relations internationales, mais elle tend trop souvent à privilégier le tissu social au détriment de la responsabilité individuelle. Or cette dernière question est in fine la plus pertinente. Ce n'est certes pas le rôle de l'analyste d'endosser les habits de procureur, il ne s'agit pas de dénoncer des coupables mais d'identifier des causes et d'offrir des interprétations. Enfin, une telle démarche est nécessairement modeste tant il est vrai que l'essence de la décision demeure « impénétrable non seulement à l'observateur, mais aussi au décideur lui-même ». ³² Comme l'illustre clairement la démarche de Gr. Allison et Ph. Zelikow, les interprétations sont multiples, le plus souvent complémentaires, mais parfois contradictoires. Ce qui demeure crucial cependant, c'est l'effort de reconstitution minutieuse qu'implique la compréhension de la décision pour le chercheur qui peut se permettre le luxe d'une recherche approfondie dépassant largement le temps imparti généralement aux questionnements de ce type par le citoyen même éclairé. La formalisation et la généralisation suivent cette enquête, elles ne peuvent la précéder.³³ Dans notre recherche sur la causalité, il nous faut commencer par les acteurs. Le reste de cet article propose une analyse cognitive de la crise de Cuba focalisée sur la rationalité limitée des acteurs. Il tentera d'apporter des réponses à deux questions fondamentales : pourquoi l'introduction de missiles nucléaires provoqua-t-elle une crise aussi grave à Washington, pourquoi cette crise fut-elle résolue de manière pacifique ? La première interrogation appelle une explication dont le fondement est la notion de crédibilité. Parce que les préférences et les perceptions des individus sont d'abord situées dans le temps, avant d'être localisées administrativement ou politiquement, l'analyse ne peut faire l'économie du contexte à partir duquel les décideurs forgent leur décision. A Washington comme à Moscou, la crédibilité est au cœur de la confrontation. La seconde question demande une réponse focalisée sur le concept de responsabilité, qui est à bien des égards au cœur du politique. Dans un domaine où la vie et la mort d'une nation sont potentiellement en jeu, cette dimension est particulièrement dramatique. Kennedy et

Kroutchev seuls partageaient le poids de ces responsabilités et la crainte de l'irréparable a clairement motivé leur décision en faveur d'une résolution pacifique.

NOTES

1. Berlin Isaiah, « Historical Inevitability », reproduit dans *The Proper Study of Mankind, an Anthology of Essays*, Farrar, Strauss and Giroux, 1998, p. 122. C'est moi qui souligne.
2. Pour un exemple éloquent, voir Verba Sidney, « Assumptions of Rationality and Non-Rationality in Models of the International System », in Knorr Klaus, *The International System*, Princeton University Press, 1961, pp. 93-117. Pour une analyse moins manichéenne, Hoffmann Stanley, « On the Political Psychology of Peace and War : A Critique and an Agenda », *Political Psychology*, march 1986, vol. 7, n°1, pp. 1-23. Sur les conditions empiriques de ces approches, voir Kaufmann Chaim D., « Out of the Lab and Into the Archives : A Method for Testing Psychological Explanations of Political Decision Making », *International Studies Quarterly*, december 1994, vol. 38, n°4, pp. 557-586.
3. Comme le résume A. Wendt, « Desire is 'for', belief 'about'. The one is motivation, the other cognition. Desire aims to fit the world to the mind, beliefs aim to fit the mind to the world ». Wendt Alexander, *Social Theory of International Politics*, op. cit., p. 119.
4. Ces controverses suscitent un regain d'intérêt pour les analyses réalistes classiques. Comme le note R. Jervis, « The price of parsimonious theorizing is to omit a range of factors that Morgenthau felt were vital, the multiplicity of states' goals, the role of morality and statesmanship itself. Thus many of those who criticize Waltz and Neorealism have come to more deeply appreciate Morgenthau's approach ». Robert Jervis Hans Morgenthau « Realism and the Scientific Study of International Politics », *Social Research*, winter 1994, vol. 61, p. 859. Sur ce réalisme néo-classique, voir par exemple Rose Gideon, « NeoClassical Realism and Theories of Foreign Policy », *World Politics*, october 1998, vol. 51, n°1, pp. 144-172.
5. Pour des analyses rationnelles sur le rôle des idées, voir Keohane Robert O. et Judith Goldstein, *Ideas and Foreign Policy : Beliefs, Institutions and Political Change*, Cornell University Press, 1993 et Moravscik Andrew, *The Choice of Europe, Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Cornell University Press, 1998. Les premières études psychologiques de la décision insistaient davantage sur le caractère irrationnel des processus étudiés. On consultera par exemple George Alexander L. et Juliette L. George, *Woodrow Wilson and Colonel House, A Personality Study*, Dover Publications Inc., 1956 ; Cooper John Milton, *The Warrior and the Priest*, Woodrow Wilson and Theodore Roosevelt, Harvard University Press, 1983 et Larson Deborah, *Origins of Containment : A Psychological Explanation*, Princeton University Press, 1985.
6. H. Simon ne dit pas autre chose : « Within the framework of these conditionalities (uncertainty), the mere assumption of rationality provides little basis for the prediction of behavior. To be of much use, that assumption must be supplemented by considerable empirical knowledge about the decision maker ». Simon Herbert A., « Human Nature in Politics : The Dialogue of Psychology with Political Science », *American Political Science Review*, june 1985, vol. 79, n°2, p. 295.

7. W. Riker considère que « Society, not being human, cannot have preferences in any proper sense of 'have', nor indeed can it order the preferences that it does not have. A family may, after some discussion, decide on a way of spending its income, but the decision is not based on 'its' goals and 'its' beliefs, since there are no such things ». Riker William H., « Political Science and Rational Choice », in Alt James E. et Kenneth A. Shepsle, *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, 1990, p. 171.
8. La littérature dans ces domaines est très vaste. On consultera Hermann Margaret G., *A Psychological Examination of Political Leaders*, The Free Press, 1976, George Alexander, « The operational Code : a Neglected Approach to the Study of Political Leaders and Decision-Making », *International Studies Quarterly*, june 1969, vol. 13, n°2, pp. 190-222 ; Greenstein Fred, *Personality and Politics : Problems of Inference, Evidence and Conceptualization*, Markham Press, 1969 ; Holsti Ole R., « The Belief System and National Images : A case Study », *Journal of Conflict Resolution*, march 1962, vol. 6, n°2, pp. 244-252, et l'étude incontournable de Jervis Robert, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton University Press, 1976.
9. A Vienne, Kennedy confiait de manière prémonitoire à Kroutchev : « It is impossible to predict the next move of any country... Western Europe has suffered a great deal because of its failure to foresee with precision what other countries would do ». Cité dans Beschloss Michael R., *The Crisis Years, Kennedy and Khrushchev 1960-1963*, op. cit., p. 196.
10. Sur ces phénomènes, voir les ouvrages de Kahneman Daniel, Paul Slovic et Amos Tversky (Eds.), *Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, 1982, Jervis Robert, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton University Press, 1976.
11. See Gilovich Thomas, « Seeing the Past in the Present : The Effect of Associations to Familiar Events on Judgments and Decisions », *Journal of Personality and Social Psychology*, may 1981, vol. 40, n°5, pp. 797-808.
12. Un schème peut se définir comme « a cognitive structure that represents knowledge about a concept or type of stimulus, including its attributes and the relations among those attributes. It is an abstraction from experience rather than a definition or a collection of cases. Schemas serve as a prism in interpreting experience. They cut down what would have been an overwhelming number of stimuli by screening out irrelevant and inconsistent information. They suggest norms, standards and guidelines that help the perceiver choose among strategies and tactics ». Larson Deborah Welch, « The Role of Belief System and Schemas in Foreign Policy Decision-Making », *Political Psychology*, march 1994, vol. 15, n°1, p. 18.
13. Dans son discours du 22 octobre, Kennedy fait explicitement référence à l'apaisement pour justifier l'action des Etats-Unis. Sur l'importance de Munich pour le président, voir Zelikow Phillip et Ernest May, *The Kennedy Tapes, Inside the White House During the Cuban Missile Crisis*, op. cit., pp. 1-4.
14. Lors de la réunion du jeudi 18 octobre, G. Ball confie au président : « ... I think that it's easy to underestimate the kind of sense of a funk that you would have in the allied countries... if we act without warning, without giving Khrushchev some way out. Even though it may be illusory, I think we still have to do it, because I think that the impact on the opinion and the reaction would be very much different than a course of action where we strike without warning, that's like Pearl Harbor. It's the kind of conduct that one might expect of the Soviet Union. It is not the conduct that one expects of the United States ». La veille, il avait écrit un mémo pour le Président où il estimait que « we tried

Japanese as war criminals because of the sneak attack on Pearl Harbor... A surprise strike far from establishing our moral strength... would in fact alienate a great part of the civilized world by behaving in a manner wholly contrary to our traditions ». Le frère du Président reprendra l'analogie lors de la réunion du 22 octobre. Le président accepta cette façon de présenter les choses. Voir Zelikow Phillip et Ernest May, *op. cit.*, pp. 121, 143, 238 et 244.

15. Sur ce point, Khong Yuen Foong, *Analogies at War*, Princeton University Press, 1992, et le classique de May Ernest, « Lessons » of The Past : the Use and Misuse of History in American Foreign Policy, Oxford University Press, 1973.

16. Sur ces différents aspects, Vertzberger Yaacov Y. I., « Foreign Policy Decisionmakers as Practical-Intuitive Historians : Applied History and Its Shortcomings », *International Studies Quarterly*, juin 1986, vol. 30, n°2, pp. 223-247.

17. Ils favorisent les individus au détriment des structures, privilégient le narratif sur le théorique, préfèrent les biographies aux ouvrages scientifiques. Sur ce point, Fry Michael (Ed.), *History, the White House and the Kremlin : Statesmen as Historians*, Pinter Publishers, 1981, p. 17.

18. Sur cette notion d'apprentissage, voir Levy Jack S., « Learning and foreign policy : sweeping a conceptual minefield », *International Organization*, spring 1994, vol. 48, n°2, pp. 297-343 ; Breslauer George W. et Philip Tetlock, *Learning in US and Soviet Foreign Policy*, Westview Press, 1991, pp. 62-99. Il faut noter que chez K. Waltz, l'apprentissage est implicitement basé sur une sélection de type darwinienne : « Realist assumptions of state rationality depended on an implicit selection argument, as described in the case of Waltz : states that were unable to behave in at least a crudely rational manner would be selected out through intense international competition. Although a model of international selection may give some purchase on the differential survival of units, the link between rational action and survival has not been made ». Kahler Miles, « Rationality in International Relations », *International Organization*, autumn 1998, vol. 52, n°4, p. 930.

19. Sur la force du précédent, Read Stephen J., « Once is enough : Causal Reasoning from a Single Instance », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, vol. 45, pp. 323-334 ; Alker Hayward R., James Bennett et Dwain Mefford, « Generalized Precedent Logic for Resolving Insecurity Dilemmas », *International Interactions*, 1980, vol. 7, n°2, pp. 165-206 ; Scrodt Philip. A., « Adaptive Precedent-Based Logic and Rational Choice : A Comparison of Two Approaches to the Modeling of International Behavior », in Luterbacher Urs et Ward Michael D., *Dynamic Models of International Conflict*, 1985, Lynne Rienner, pp. 373-400.

20. On lira utilement le fascinant Pinker Steve, *How the Mind Works*, W.W. Norton & Company, 1997.

21. Le phénomène de génération est complexe à analyser. Voir par exemple Attias-Donfut, Claudine, *Sociologie des générations : l'empreinte du temps*, Presses Universitaires de France, 1988. Sur ces effets contradictoires en politique étrangère, voir Roskin Michael, « From Pearl Harbor to Vietnam : Shifting generational paradigms and foreign policy », *Political Science Quarterly*, 1974, vol. 89, pp. 563-588 ; Cutler Neil E., « Generational Succession as a Source of Foreign Policy Attitudes : A Cohort Analysis of American Opinion, 1946-1966 », *Journal of Peace Research*, 1970, vol. 7, n°1, pp. 33-47 et Holsti Ole R. et Rosenau James, « Does Where You Stand Depends on When You Were Born ? The Impact of Generations on Post-Vietnam Foreign Policy Beliefs », *Public Opinion Quarterly*, spring 1980, vol. 44, n°1, pp. 1-22.

22. L'expérience du Vietnam, couplé à l'échec de la Somalie, a ainsi fortement influencé l'administration Clinton. R. Holbrooke parle du « Vietmalia » syndrome qui a selon lui hanté les négociations de Dayton. De même, la politique bosniaque a influencé les choix au Kosovo. Voir Holbrooke Richard, *To End a War*, Random House, 1998, p. 217.
23. Ainsi des études ont démontré l'importance des choix opérés précédemment en matière de coopération et d'alliance. « The beliefs of states about the desirability of neutrality or alliance determine their choice between the two. The central proposition is that states' beliefs about these two options emerge from their past experiences, in other words, they learn about alliances and neutrality from history ». Voir Reiter Dan, *Crucible of Beliefs : Learning, Alliances and World Wars*, Cornell University Press, 1996, p. 12.
24. Sur cette démarche prospective, Levy Jack S., « Prospect Theory, Rational Choice and International Relations », *International Studies Quarterly*, 1997, vol. 41, pp. 87-112 ; « Prospect Theory and International Relations : Theoretical Applications and Analytical Problems », *Political Psychology*, juin 1992, vol. 13 ; n°2, pp. 283-310. On lira aussi dans ce numéro les articles de Jervis Robert, « Political Implications of Loss Aversion », pp. 187-204 et Farnham Barbara, « Roosevelt and the Munich Crisis : Insights from Prospect Theory », pp. 205-235. Sur la violation de la structure des préférences, Cohen Michael D. et Axelrod Robert, « Coping with Complexity : the Adaptive Value of Changing Utility », *American Economic Review*, March 1984, vol. 74, n°1, pp. 30-42 et Tversky Amos, Slovic Paul et Kahneman Daniel, « The Causes of Preference Reversal », *American Economic Review*, March 1990, vol. 80, n°1, pp. 204-217.
25. Il y a ce qu'on appelle un effet de dotation. « The endowment effect is the tendency for people to value what they have more than comparable things that they do not have. The disutility of giving something up is approximately twice as great as the utility of acquiring it ». Kahneman Daniel, Knetsch Jack L. et Thaler Richard, « The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias », *Journal of Economic Perspectives*, winter 1990, vol. 5, n°4, pp. 193-206.
26. Les décideurs ont bien tendance à surévaluer systématiquement les enjeux réputationnels. Pour autant, aussi bien nos alliés que nos adversaires interprètent bien différemment nos actes. Voir Mercer Jonathan, *Reputation and International Politics*, Cornell University Press, 1996, pp. 6-10.
27. Je renvoie le lecteur à la définition donnée en note 18. Comme le note A. Wendt, « The traditional interpretation of intentionalism ruled out the hypothesis that beliefs could motivate, but nothing in the theory's propositional structure, (the thin theory of rational choice) requires such an interpretation. It is perfectly consistent with the idea that beliefs and desires are distinct to hold that certain beliefs are about the external world and other beliefs constitute desires, and the two play different explanatory roles. Desires are no less desires for being constituted by beliefs. ...Precisely because rational choice theory is agnostic about what preferences are and where they come from, rational choice theory can be adapted to either an idealist or a materialist ontology ». Wendt Alexander, *Social Theory of International Politics*, op. cit., p. 125. Cet auteur refuse cependant de considérer que tous nos intérêts sont idéels.
28. Pour ce type d'analyse, voir par exemple, Campbell David, *Writing Security*, University of Minnesota Press, 1992.
29. L'un des reproches les plus récurrents formulés prend la forme d'une boutade exaspérée : « Et alors ? ». Elle dénonce l'insuffisance empirique de ce type de raisonnement. Sur le difficile dialogue entre les deux courants, Biersteker Thomas J. « Critical Reflections on Post-Positivism in International Relations », *International*

Studies Quarterly, september 1989, vol. 33, n°3, pp. 255-272 ; Desh Michael C., « Culture Clash : Assessing the Importance of Ideas in Security Studies », International Security, summer 1998, vol. 23, n°1, pp. 141-170 ; et Adler Emmanuel, « Seizing the middle ground : Constructivism in world politics », European Journal of International Relations, september 1997, vol. 3, n°3, pp. 319-363.

30. Sur ce point, l'ouvrage de Searle John R., *The Social Construction of Reality*, Free Press, 1995.

31. Au moins un des auteurs de la présente édition revendique cette approche : « The purpose is to reconstruct the details from the ground-up : the details, the situation, and how it was perceived and experienced. The selection of details amounts to an interpretation. An interpretation is specific, not generic. A useful, pragmatic approach to explanation requires as W. James put it : 'the attitude of looking away from first things, principles, categories, supposed necessities ; and of looking towards last things, fruits, consequences, facts' ». Zelikow Philip, *Historical Knowledge, Scientific Generalizations and International Politics*, article non publié, p. 41.

32. « The essence of ultimate decision remains impenetrable to the observer, often indeed to the decider himself... There will always be the dark and tangled stretches in the decision-making process, mysterious even to those who may be most intimately involved ». Cette réflexion du président Kennedy se trouvait en exergue de l'édition de 1971. En dépit des progrès réalisés par les chercheurs, elle demeure à la même place dans la nouvelle édition. A l'issue de la conférence de Hawk's Cay en Floride rassemblant anciens conseillers américains et soviétiques, Richard Neustadt observait : « Kennedy said : 'The President bears the burden of the responsibility ; advisers can move on to fresh advice'. I have been tremendously impressed at how you participants have been able to do that and at how the academics present cannot resist thinking of this affair as one of Tom Schelling's games. I'm sure Kennedy didn't ». Cité dans Blight James G. et Welch David, *On the Brink : Americans and Soviets Reexamine the Cuban Missile Crisis*, Hill and Wang, 1989, p. 108.

33. Les responsables politiques, experts et conseillers, dénoncent la formalisation excessive des études sur la décision et avouent ne pas se reconnaître dans les modèles proposés. Sur ce décalage entre la pratique et la théorie, voir George Alexander, *Bridging the Gap : Theory and Practice in Foreign Policy*, United States Institute of Peace Press, 1994 et Leggold Joseph, « Is Anyone Listening ? International Relations Theory and the Problem of Policy Relevance », *Political Science Quarterly*, spring 1998, vol. 113, n°1, pp. 43-62.

INDEX

Index géographique : Caraïbes, Etats-Unis, Russie

Mots-clés : professionnels de la politique, Relations Internationales, Stratégie

Index chronologique : guerre froide