

OBAMA DOIT-IL NEGOCIER AVEC L'IRAN ?

L'élection de Barack Obama constitue, à n'en douter, un événement historique. En évitant de tomber dans le piège du défenseur de la cause des noirs, il a réussi à rassembler les américains de tout bord : un candidat noir et pas le candidat des noirs. Sur un plan symbolique, une des plaies majeures de l'Amérique – la barrière raciale - est tombée cinquante ans après la mort de Martin Luther King. Les Américains ont voté pour lui et non pour sa couleur de peau. C'est là une marque de tolérance, d'ouverture et de réconciliation d'une société fondamentalement multiculturelle. C'est la meilleure chose qui pouvait leur arriver pour réinventer une nouvelle image aux yeux du monde ternie par les années d'unilatéralisme de George Bush.

Parmi les différences majeures en matière de politique internationale avec Mc Cain, la question sur le dialogue éventuel avec l'Iran d'Ahmadinejad. Il fut sur ce plan taxé de naïveté et accusé « de mauvais jugement » par ses détracteurs. Négocier avec l'Iran, ou plus généralement, avec ses ennemis ? Quelle hérésie.

Or, qu'ont fait avant lui d'autres Présidents tels John Kennedy, Eisenhower ou Nixon ? Bien qu'accusés de faiblesse, ceci ne les a pas empêché de parler avec des adversaires plus menaçant encore pour la sécurité des Etats-Unis que l'Iran : la Russie de Nikita Khrushchev ou la Chine d'après Mao Tsé Toung. Comme l'a déclaré l'Israélien Yitzhak Rabin face aux opposants au dialogue avec Yasser Arafat le leader Palestinien : « C'est avec les ennemis les plus farouches que vous faites la paix, pas avec des amis ».

La vraie erreur, n'est-elle pas donc de déclarer qu'il est hors de question de dialoguer avec de tels interlocuteurs ou leaders. Est-ce dans les intérêts à long terme d'un pays tel les Etats-Unis de se fermer vis-à-vis d'un pays aussi important au Moyen-Orient ?

En matière de relations internationales, quand on est en désaccord avec un autre gouvernement, le meilleur des conseils que nous donnons c'est de ne jamais rompre les relations diplomatiques. Sinon, comment véhiculer à son adversaire ses propres arguments pour tenter de le persuader d'aller dans le sens souhaité ?

Quelles raisons pourraient aujourd'hui pousser l'Amérique à approcher le monde différemment ? La crise financière et économique actuelle ne montre-t-elle pas combien l'interdépendance est grande non seulement des deux côtés de l'Atlantique mais de toute la planète. Les problèmes de réchauffement climatique ou de terrorisme peuvent-ils être traités par les américains tout seuls ?

L'élection d'Obama constituera une vraie rupture avec l'administration Bush si l'occasion historique pour sortir du manichéisme dans lequel s'est enfermée l'Amérique depuis huit ans est saisie. Abandonner ces simplifications qui divise la planète entre un axe du bien opposé à un axe du mal et cette classification qui décrète qu'est contre moi celui qui pense différemment que moi. Cesser de mettre ses alliés devant le fait accompli en abandonnant l'unilatéralisme au profit de plus de concertation. L'hostilité mondiale provenait du fait que les Etats-Unis étaient perçus comme cherchant à forcer plutôt qu'à convaincre.

En effet, face aux défis planétaires, il est plus important que jamais de s'entourer et d'avoir le plus d'amis possible plutôt que persister dans l'arrogance et l'isolationnisme. Les énergies de tous devraient être investies pour imaginer de manière créative toutes les options possibles pour ramener les adversaires à la raison et ne pas se contenter de brandir la force de la

coercition et la guerre pour les faire fléchir. La diplomatie avec son moyen ultime la négociation constructive et ferme constitue la voie à suivre. C'est une erreur de considérer que la négociation est un signe de faiblesse. Bien au contraire, il s'agit d'une vraie force : le pouvoir du dialogue et de la persuasion. Car plus d'écoute, de dialogue, de compréhension réciproque ne doivent pas être confondu avec adhésion, engagement ou accommodement sur ses intérêts.

A condition bien entendu d'avoir son plan B car qui veut la paix prépare la guerre. Il est utopique de nier les divergences, les intérêts contradictoires et les rapports de force. Il est indispensable de rappeler à son adversaire sans les brandir sous forme de menace l'existence d'autres options comme l'usage de la force, des sanctions économiques ou du blocus si la négociation échoue. C'est cette capacité de persuader l'autre et de le ramener à la raison qui doit être privilégié car elle est plus efficace et moins coûteuse y compris pour gagner l'opinion publique internationale.

Il est vrai que l'Iran finance le Hezbollah au Liban, le Hamas à Gaza et d'autres groupes considérés comme terroristes encore. Il est vrai aussi que ses intentions nucléaires sont pour le moins ambiguës et que s'il se dotait de l'arme nucléaire il bouleverserait le rapport de force au Moyen-Orient. Ce sont les raisons que donnent les opposants au dialogue avec l'Iran. Or justement, c'est pour ces raisons qu'il faut s'évertuer à négocier et à dialoguer car si la réussite est au bout, on aura évité une troisième guerre coûteuse, ruineuse et destructrice. Mais si les efforts diplomatiques échouent, si l'adversaire cherche à mener ses interlocuteurs en bateau, les Etats-Unis pourront alors faire valoir qu'ils ont tout essayé sans succès. Ils auront dès lors plus de chance de persuader l'Europe, la Chine et la Russie de s'associer à des sanctions contre l'Iran. Alors que ne pas dialoguer ne laisse qu'une seule option : la solution militaire.

Comme le dit Sun Tzu dans « *L'Art de la Guerre* » : « le meilleur des généraux n'est pas celui qui se presse à livrer bataille. Le meilleur des généraux est celui qui, une fois encerclé son ennemi, lui envoie un messenger pour lui signifier qu'il a une porte de sortie honorable. Il peut alors prendre la ville sans effusion d'une goutte de sang de son armée ».

Il faut que la diplomatie redevienne l'arme principale des relations internationales. Dans un monde complexe et multipolaire il s'agit de la solution la plus pertinente, la moins coûteuse et la plus efficace pour défendre les intérêts des Etats et de promouvoir la paix. Et tout semble indiquer que Barack Obama, tout en prônant l'ouverture, n'a aucune intention d'oublier les intérêts fondamentaux des Etats-Unis. Peut être, une ère nouvelle vient de s'ouvrir.

Michel Ghazal
Président du Centre Européen de la Négociation
77 avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
01 53 53 05 05
06 70 80 30 34