



IRSEM

INSTITUT DE RECHERCHE STRATÉGIQUE
DE L'ÉCOLE MILITAIRE

30 mars 2026

LA PART DU LION TRUMP ET LES ENJEUX INDIVISIBLES

Elie Baranets

Chercheur Sécurité internationale à l'IRSEM

RÉSUMÉ

Pourquoi la politique étrangère de Trump produit-elle, avec une même méthode, des succès réels, des simulacres, des impasses et parfois l'escalade vers la force ? Cette note soutient que l'objectif de Trump n'est pas d'obtenir le meilleur accord possible mais de projeter l'image d'un président qui gagne. Lorsqu'un compromis substantiel peut aussi être présenté comme un gain personnel, la méthode produit des résultats effectifs. C'est ce qu'on observe avec les accords d'Abraham ou l'augmentation des dépenses de défense au sein de l'OTAN. Cependant la même logique peut aussi bloquer la négociation. Lorsque Trump fixe un seuil de victoire que seule une solution maximaliste peut franchir, plus aucun compromis disponible ne lui paraît suffisant. Il fabrique ainsi l'indivisibilité contre laquelle il vient ensuite buter. Si le gain espéré ne vient pas, il relance la mise sur le dossier suivant et le seuil monte d'un cran. L'argument est mis à l'épreuve sur une série de cas : les accords d'Abraham, l'OTAN, la Corée du Nord, le Groenland, le canal de Panama, le Nigeria, la crise entre la RDC et le Rwanda, et surtout l'Iran.

SOMMAIRE

Introduction	2
Gains visibles et enjeux indivisibles : un cadre d'analyse	4
Du deal à la force : la méthode Trump à l'épreuve des faits	11
Conclusion	20

INTRODUCTION

Reprocher aux décideurs de ne pas avoir de stratégie est devenu la tarte à la crème du commentaire géopolitique. Cela permet de se doter d'une posture de surplomb analytique, de paraître tout à la fois plus profond et plus sage que celui dont on analyse les choix, et le tout généralement à peu de frais, la critique étant facile, puisque difficilement réfutable et souvent formulée à l'encontre de dirigeants impopulaires. On l'a dit de Bush après le 11 Septembre¹ et de Netanyahu après le 7 octobre². On le dit aujourd'hui de Trump³.

La critique est parfois fondée. Encore faut-il qu'elle soit suffisamment spécifiée pour être analytiquement utile. Elle recouvre ainsi des diagnostics très différents qu'il faut démêler avant de pouvoir en tirer quoi que ce soit. Dire d'un dirigeant qu'il manque de stratégie, c'est dire tantôt qu'il n'articule pas fins et moyens de manière cohérente (et souvent qu'il manque d'un plan de sortie), tantôt qu'il poursuit des objectifs jugés sans rapport avec la situation, c'est-à-dire qu'il n'optimise rien du tout. De tels reproches ne recouvrent pas nécessairement les mêmes logiques. Chez Bush, le vide stratégique a découlé, à en croire Hew Strachan, du succès du récit de guerre globale contre le terrorisme, suffisamment puissant pour façonner la conduite des opérations armées, au point que l'administration a fini par le prendre à la lettre et croire qu'elle se battait contre une notion, ce qui relève de l'aberration stratégique⁴. C'est un mécanisme entièrement différent de celui qu'on reproche à Netanyahu : mener, selon les versions, une guerre de punition après le 7 octobre⁵, où la volonté de châtier l'emporte sur l'objectif politique que la force est censée servir, ou une guerre subordonnée à sa survie politique personnelle, vidée de toute stratégie véritable⁶. S'agissant de Trump, et au regard de l'Iran au moment où ces lignes sont écrites, le recours à la force est contesté car adossé à aucun objectif clair, ni même stabilisé ou vaguement formulé : des buts de guerre changeant d'une déclaration à l'autre, se contredisant, s'annulant, au point qu'il devient difficile de déterminer si l'administration cherche un accord, un changement de régime, une capitulation, ou simplement l'apparence d'une victoire. Plus généralement, le cas iranien rejoint le procès fait à l'ensemble de la politique extérieure, jugée à ce point erratique qu'on peut raisonnablement se demander si le président lui-même sait ce qu'il poursuit⁷.

Cette note propose une lecture différente. Elle ne repose pas sur l'idée que Trump serait dépourvu de stratégie ou de rationalité : il a un objectif et se donne des moyens pour l'at-

1. Jake Tapper, « Bush Meeting Yields No New Strategy for Iraq – Yet », ABC News, 12 juin 2006.

2. Daniel Byman, « Stuck in Gaza: Six Months after October 7, Israel Still Lacks a Viable Strategy », *Foreign Affairs*, avril 2024.

3. Stephen Walt, « Trump Has No Idea How to Do Diplomacy », *Foreign Policy*, 19 août 2025.

4. Hew Strachan, *The Direction of War: Contemporary Strategy in Historical Perspective*, Cambridge University Press, 2013.

5. Ben Burgis, « One Year After 10/7, Israel's Eye-for-an-Eye Logic Must End », *Jacobin*, 7 octobre 2024.

6. Louis Imbert, « Benjamin Netanyahu's Survival Strategy », *Le Monde*, 7 octobre 2024 ; Jonathan Saul et James Mackenzie, « With no Exit Strategy for Israel in Gaza, Critics Fear an Open-Ended Stay », Reuters, 20 octobre 2024 ; « Netanyahu Government Relies Solely on Force, with no Clear Strategy or Diplomatic Vision », France 24, 27 janvier 2025.

7. Michelle L. Price, « Some of Trump's Iran War Objectives Remain Unfulfilled as He Looks to Wind Down the Conflict », AP News, 25 mars 2026 ; Andreas Rinke, Ludwig Burger et John Irish, « 'Not Our War': Europe Says no to Trump », Reuters, 18 mars 2026.

teindre. Simplement, la stratégie en question n'est pas substantielle mais communicationnelle, ce qui explique que des pans entiers de l'action extérieure paraissent, et sont effectivement, dépourvus de logique sous-jacente cohérente, sans que cela signifie que le tout soit sans direction.

La politique étrangère de Trump est connue pour son caractère transactionnel : les relations internationales sont pour lui un espace de marchandages bilatéraux. À ce jeu, il affiche un bilan contrasté. Ces résultats, les succès comme les échecs, portent la même signature. Ce qui change d'un dossier à l'autre, n'est pas l'approche de Trump mais la nature de ce qu'il cherche à obtenir. Le partage du fardeau au sein de l'OTAN porte sur des chiffres qu'on relève, un tarif douanier se hausse ou s'abaisse, ou une reconnaissance diplomatique s'échange contre des avions de combat. Chaque partie peut céder quelque chose sans céder l'essentiel, rendant l'accord envisageable. La souveraineté du Danemark sur le Groenland ne fonctionne pas ainsi. L'enrichissement iranien non plus, dès lors que l'exigence posée est son arrêt total. Ce sont des enjeux indivisibles : l'objet en litige ne se partage pas.

On peut, à partir de là, proposer l'explication suivante. Ce que Trump cherche à optimiser, c'est l'image d'un président qui gagne, mesurée à l'aune de ce qu'il annonce lui-même comme victoire. La production de gains visibles et personnellement attribuables, que ce soit par la signature de deals ou par des coups de force, est le moyen privilégié de cette optimisation, non le moyen au service d'une grande stratégie (soit un cadre général articulant fins politiques et moyens de puissance sur le long terme) qui lui donnerait sa direction. Trump a donc bien un objectif surplombant, et en ce sens une stratégie pour l'atteindre. Toutefois cet objectif ne prescrit aucune orientation substantielle sur tel ou tel dossier, seulement l'impératif de pouvoir afficher un résultat. Face à un enjeu divisible (pour lequel un compromis est possible), cette approche produit des résultats relativement fluides et substantiellement identifiables. Néanmoins la recherche de gains visibles attire Trump vers des sujets difficiles et même à rigidifier ceux qui ne le sont pas, à les rendre indivisibles (c'est-à-dire à exclure toute solution intermédiaire). La méthode, en d'autres termes, fabrique les obstacles contre lesquels elle vient ensuite buter. Le plus souvent, succès et échecs sont les deux produits d'une même optimisation, dont les résultats divergent en fonction de la nature divisible ou indivisible de l'enjeu.

Il serait excessif de voir ici une explication générale de la politique étrangère de Trump. Celle-ci est aussi traversée par des facteurs – rapports de force internes, influence de l'entourage, intérêts économiques – que nous ne cherchons pas à reconstruire de manière systématique. Il est par ailleurs probable, et abondamment documenté, que l'administration poursuive sur d'autres terrains, notamment commerciaux et énergétiques, des objectifs plus substantiels et plus cohérents que ceux que nous décrivons dans ces pages. Les tarifs douaniers répondent à une logique de captation, l'entourage du président porte des intérêts immobiliers et financiers qui recoupent la diplomatie au Moyen-Orient⁸. Notre propos n'a besoin ni de présumer ni d'exclure l'existence d'une telle logique. Il porte sur autre chose : le mécanisme qui tend à s'imposer une fois qu'un dossier est saisi comme terrain

8. Alexander Cooley et Daniel Nexon, « The Age of Kleptocracy: Geopolitical Power, Private Gain », *Foreign Affairs*, février 2026.

de confrontation, et qui structure la manière dont les enjeux sont définis, la place laissée au compromis et le type d'issue qui devient politiquement pensable. On peut parfaitement admettre que des intérêts matériels orientent le choix des terrains sans que cela invalide l'analyse de ce qui se passe une fois que la partie est engagée.

La démonstration procède en deux temps. Le premier pose le cadre d'analyse et montre comment la métrique de Trump réactive l'indivisibilité là où la théorie prédisait son contournement. Le second met ce cadre à l'épreuve des faits en examinant une variété de cas allant des accords d'Abraham et de l'OTAN, où marchandage et signalement convergent et produisent des résultats réels, aux issues dysfonctionnelles que sont le simulacre (Corée du Nord, RDC-Rwanda), l'impasse (Nigeria, Groenland, Panama) et l'escalade vers la force (Iran), où la recherche du gain visible se heurte à des enjeux que Trump a lui-même contribué à rendre indivisibles.

GAINS VISIBLES ET ENJEUX INDIVISIBLES : UN CADRE D'ANALYSE

La diplomatie de Trump ne relève pas d'un simple pragmatisme transactionnel. Trois étapes analytiques permettent de le montrer. La première précise la hiérarchie que Trump établit entre les deux dimensions de toute négociation internationale, à savoir le marchandage, qui vise un résultat substantiel, et le signalement, qui vise un résultat visible. La deuxième tient à la notion d'indivisibilité des enjeux, dont la littérature rationaliste a longtemps minimisé la portée mais que des travaux récents ont réinvestie en repensant les conditions d'apparition. La troisième articule les deux : elle montre comment le critère de succès propre à Trump réactive l'indivisibilité là où la théorie prédisait son contournement, et comment elle peut en fabriquer là où l'enjeu ne l'imposait pas.

Au-delà de la diplomatie transactionnelle

La qualification de « diplomatie transactionnelle » est désormais un lieu commun de l'analyse de Trump. Elle désigne, en général, une approche de la politique étrangère qui privilégie les accords circonscrits et ponctuels aux engagements multilatéraux, et qui évalue chaque relation à l'aune de ce qu'elle rapporte concrètement à celui qui s'y livre, en l'occurrence les États-Unis. La présente section propose une caractérisation plus précise de cette logique et en développe les implications.

Pour cela, il n'est pas besoin de mettre d'autres mots dans la bouche de Trump que ceux qu'il a lui-même écrits. Dans *Think Big and Kick Ass* (2007), il révèle : « Une de mes plus grandes passions, c'est de conclure des deals. J'adore le gros coup, le deal énorme. J'adore écraser l'autre et tout rafler. Pourquoi ? Parce qu'il n'y a rien de mieux au monde. Pour moi, c'est encore mieux que le sexe, et pourtant j'adore le sexe. Mais quand ça tombe,

quand les deals tournent en votre faveur, c'est la sensation ultime⁹ ! » Par-delà la trivialité du propos, le passage laisse voir l'idée que Trump se fait, et veut que les autres se fassent, de lui-même. Conclure des deals n'est pas ici un moyen au service d'un objectif matériel qui le dépasserait. L'objectif surplombant que l'on a identifié dans l'introduction, à savoir paraître comme un président qui gagne, n'est pas un positionnement tactique. C'est un marqueur identitaire que Trump revendique et met en scène depuis des décennies, et qui constitue une fin en soi.

Cette disposition éclaire la hiérarchie que Trump établit entre les deux dimensions présentes dans toute négociation internationale. La première est celle du marchandage (*bargaining game*) : deux ou plusieurs parties recherchent un point dans l'espace des enjeux que chacune préfère à ses options de sortie. Un marchandage réussi suppose l'identification d'une zone d'accord possible, la gestion des asymétries d'information et la résolution des problèmes d'engagement (*commitment problems*). Cette dimension évalue un résultat en termes de substance : les termes de l'accord sont-ils acceptables ? Le problème sous-jacent est-il résolu ou atténué ?

La seconde dimension est celle du signalement (*signaling game*) : la production d'un événement qui ressemble à un accord vu de l'extérieur, par les audiences domestiques, les médias, les alliés politiques, etc. Cette dimension évalue le même résultat selon un tout autre critère : l'événement est-il visible ? La résolution est-elle attribuable ? L'accord peut-il être présenté comme historique ? La monnaie d'échange ici n'est pas la substance mais la visibilité.

Il s'agit de deux jeux distincts mais imbriqués. Ce qui singularise Trump, c'est la hiérarchie qu'il établit entre elles. Lorsque les deux dimensions entrent en conflit, le signalement l'emporte systématiquement : la substance d'un accord est subordonnée à sa visibilité. De Nixon se rendant en Chine à Obama négociant le JCPOA, en passant par Bush I ou II intervenant en Irak, les dirigeants placent le signal au service d'un objectif plus vaste : le geste spectaculaire crée un espace politique pour un mouvement qui fait sens dans un cadre stratégique d'ensemble. Pour Trump, un tel cadre n'existe pas. L'accord ne s'inscrit pas dans une grande stratégie qui lui donnerait son sens ; il sert un objectif surplombant d'une tout autre nature : produire l'image d'un président qui gagne. Ce qui distingue le transactionnalisme de Trump d'un simple pragmatisme diplomatique, c'est que le geste spectaculaire ne sert pas un objectif stratégique supérieur, mais constitue en soi le résultat recherché.

Cette approche comporte au moins trois conséquences observables. Déjà, cette logique contient un mécanisme d'auto-renforcement : un résultat jugé insuffisamment visible sur un dossier donné accroît la pression à produire un gain compensatoire ailleurs, ce qui tend à élever le seuil de ce qui comptera comme succès sur le dossier suivant.

Ensuite, un dirigeant qui dispose d'une grande stratégie, fût-elle contestable, inscrit ses usages de la force dans un cadre de légitimation. Il mobilise, de manière plus ou moins

9. Donald J. Trump et Bill Zanker, *Think Big and Kick Ass in Business and Life*, New York, HarperCollins, 2007, p. 48. Merci à Olivier Zajec d'avoir attiré notre attention sur ce passage.

détournée, le droit international, les alliances, les institutions, les valeurs, comme autant d'instruments servant à légitimer son cadre d'action et à emporter l'adhésion. Trump ne fait rien de tout cela. Il n'y a pas eu, sur l'Iran, de grand discours à la nation, de tentative de construire un cadre narratif donnant sens à l'engagement, d'argumentaire mobilisable pour justifier le recours à la force. Pourtant la matière ne manquait pas. La brutalité exceptionnelle du régime iranien envers sa propre population et ses liens organiques avec des organisations terroristes offraient un terreau de légitimation sur lequel un récit structuré aurait pu emporter une large adhésion. En l'absence d'un tel récit, le public en est réduit à conclure que les États-Unis n'ont finalement pas grand-chose à faire en Iran, ce qui fixe un seuil de tolérance bas à l'engagement militaire et constitue, en retour, une contrainte politique réelle. La dimension de légitimation est tout simplement absente, parce qu'elle n'a guère de sens dans un cadre où l'accord est la fin et non le moyen. Il n'y a rien au-delà de l'accord qui nécessite une justification¹⁰.

Enfin, la recherche de gains personnellement attribuables comprime l'horizon temporel. Un résultat qui doit porter le nom d'un président ne peut pas être l'aboutissement d'un processus dont personne ne se souviendra qu'il l'a initié. Cette contrainte pèse sur les moyens autant que sur les fins : elle favorise les instruments capables de produire un effet immédiat aux dépens de ceux dont l'efficacité suppose la durée.

On veillera à ne pas confondre cette approche avec la *madman theory*, parfois attribuée à Trump. Connue sous le nom que lui a donné Richard Nixon, et dont les fondements théoriques ont été analysés par Thomas Schelling sous le concept de « rationalité de l'irrationalité », cette stratégie repose sur la construction délibérée d'une image d'irrationalité destinée à rendre les menaces crédibles¹¹. Pour fonctionner, cette posture exige un équilibre délicat entre deux crédibilités : il faut être perçu comme assez imprévisible pour que l'adversaire redoute réellement l'escalade, mais assez prévisible pour qu'il puisse croire qu'une concession mettra fin à la coercition¹². Plus encore, l'effet de la folie perçue dépend moins de la « folie » en soi que du type de folie en cause. Ce qui peut aider dans le marchandage coercitif, ce n'est pas une irrationalité générale, mais la perception de préférences extrêmes circonscrites à un enjeu particulier, dans le sens où elle renforce la crédibilité de la menace sans faire craindre une agressivité sans borne ; à l'inverse, les formes dispositionnelles de folie, parce qu'elles aggravent les problèmes d'engagement, tendent à être contre-productives¹³. Cette note adopte un angle différent. Dans la *madman theory*, l'irrationalité apparente est un moyen de peser sur la contrepartie. Ici, le mécanisme central n'est pas l'exploitation de la peur de l'adversaire, mais la recherche d'un résultat suffisamment visible pour être mis en scène comme victoire personnelle. Les deux cadres peuvent produire une même impression d'imprévisibilité de la part du décideur, mais ils n'en attribuent ni la même cause ni la même signification.

10. L'arrestation de Maduro à Caracas tout comme l'opération Epic Fury illustrent cette absence de quête de légitimation.

11. Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1960, p. 16-18 et *Arms and Influence*, New Haven, Yale University Press, 1966, p. 36-43.

12. Andrew Kydd et Roseanne McManus, « Threats and Assurances in Crisis Bargaining », *Journal of Conflict Resolution*, 61 (2), 2017, p. 325-348.

13. Roseanne McManus, « Revisiting the Madman Theory: Evaluating the Impact of Different Forms of Perceived Madness in Coercive Bargaining », *Security Studies*, 28 (5), 2019, p. 976-1009. Une approche que McManus a depuis directement appliquée à Trump : « The Limits of the Madman Theory », *Foreign Affairs*, 24 janvier 2025.

Faut-il pour autant en déduire que Trump est irrationnel ? Cette note adopte une autre position : elle prête à Trump une rationalité calibrée sur une autre fonction objectif, c'est-à-dire sur un autre type de gain à maximiser que celui qu'identifient la plupart de ses critiques. Ceux qui le qualifient d'irrationnel appliquent généralement une métrique de positionnement stratégique à long horizon. Mesurée à cette aune, une grande partie de sa conduite paraît illisible. Cependant, mesurée à l'aune de la production d'événements visibles, cette conduite est intérieurement cohérente et parfois efficace. Toute rationnelle qu'elle puisse être, cette approche crée une vulnérabilité structurelle spécifique, aux conséquences potentiellement démesurées lorsque Trump rencontre un certain type de litige international. C'est ici qu'apparaît l'utilité de mobiliser le concept d'indivisibilité.

Le retour de l'indivisibilité

La spécificité de l'approche de Trump tient à ce qu'elle redonne une pertinence pratique à une distinction que la littérature avait largement marginalisée, ou dont elle avait circonscrit autrement la portée : celle entre enjeux divisibles et enjeux indivisibles.

Dans son article fondateur de 1995, James Fearon évalue plusieurs arguments rationalistes courants sur les causes de la guerre, pour finalement considérer qu'ils se résument à trois mécanismes majeurs : l'information privée combinée à des incitations à la dissimulation, les problèmes d'engagement, et, en troisième lieu, l'indivisibilité des enjeux. L'indivisibilité désigne ici le cas où l'enjeu en litige ne se prête pas à un compromis ou à un partage graduel acceptable pour les deux parties. Cette dernière piste lui paraît logiquement tenable : si les parties ne peuvent pas diviser le gâteau, aucun compromis n'est possible. Il l'écarte néanmoins comme empiriquement peu plausible. Dans la plupart des cas, une partie peut recevoir une compensation sur un autre terrain, le différend peut être reformulé, ou un accord progressif peut permettre de repousser la question la plus difficile, autant de stratégies de contournement permettant de rendre divisible un enjeu qui paraissait ne pas l'être initialement. Lorsqu'un enjeu demeure effectivement indivisible, c'est que l'obstacle tient davantage à d'autres mécanismes (domestiques, politiques ou normatifs) qu'à la nature intrinsèque de l'enjeu.

Robert Powell prolonge le raisonnement en proposant que les indivisibilités apparentes ne sont, en dernière analyse, que des problèmes d'engagement dans le temps déguisés, l'indivisibilité cessant ainsi d'apparaître comme une explication autonome¹⁴. Si deux parties ne parviennent pas à diviser un enjeu, ce n'est pas que le gâteau ne peut pas être découpé, mais que chaque partie craint que l'autre ne profite de l'accord intermédiaire pour revenir ultérieurement prendre le reste. L'approche rationaliste des causes de la guerre tend à se réorganiser autour de deux grands pôles : l'information et l'engagement. Ainsi développé, l'argument unifie deux des trois mécanismes de Fearon sous un même chapeau analytique, rétrécissant l'espace laissé à l'indivisibilité.

14. Robert Powell, « War as a Commitment Problem », *International Organization*, 60 (1), 2006, p. 169-203.

Une vague de travaux a mis ce consensus en perspective visant à identifier les situations auxquelles il résiste aux stratégies de contournement tout en repensant les conditions d'apparition du phénomène.

Ron Hassner considère par exemple que certains enjeux au premier rang desquels les lieux saints disputés comme le Mont du Temple ou Ayodhya, possèdent des propriétés qui les rendent résistants au partage¹⁵. Mettant en avant les espaces sacrés, il montre que ces derniers remplissent trois conditions qui, lorsqu'elles sont réunies, rendent les stratégies de contournement de Fearon pratiquement inopérantes : intégrité, délimitation spatiale et non-fongibilité.

Quant au territoire, sans être considéré comme indivisible en soi, il peut le devenir lorsque les acteurs politiques l'inscrivent dans des cadres rhétoriques qui en rendent le partage symboliquement impossible en enfermant les acteurs dans des positions incompatibles. C'est la thèse défendue par Stacie Goddard montrant que l'indivisibilité est le produit de dynamiques discursives de légitimation¹⁶. Ces dernières rallient certaines coalitions, en éloignent d'autres, et finissent parfois par enfermer chacun dans des prétentions qu'il ne peut plus assouplir sans se délégitimer. Cette proposition réintroduit au passage l'agentivité des acteurs : si l'indivisibilité est construite, elle peut en principe être déconstruite, voire, comme on le verra avec Trump, fabriquée. Monica Toft, quant à elle, considèrerait déjà avant Powell que le territoire devient indivisible lorsque constitutif de l'identité d'un groupe ethnique¹⁷. La perte du territoire équivaut alors à une dissolution identitaire, ce qui explique l'intensité de la résistance au compromis.

Ces travaux ont progressivement déplacé l'analyse de l'indivisibilité. Chez Fearon puis Powell, le phénomène est marginal et des stratégies de contournement suffisent presque toujours à le neutraliser. Hassner et Toft le réhabilitent en montrant que certaines configurations – les propriétés de l'espace sacré chez le premier, le lien constitutif entre territoire et identité ethnique chez la seconde – résistent structurellement à ces stratégies. Goddard franchit une étape supplémentaire en plaçant l'indivisibilité du côté de l'agentivité puisque ce sont les stratégies de légitimation des acteurs qui la construisent, au fil d'un processus dont les effets structurels sur les coalitions échappent à ceux qui l'ont initié. Les Conservateurs britanniques qui jouent la carte orangiste en 1886 cherchent à délégitimer le Home Rule plus qu'à rendre l'Ulster indivisible. Le verrouillage est un résidu non intentionnel, qui met près de trois décennies à se cristalliser. Ici, l'indivisibilité passe par une médiation entre le dirigeant et l'impasse : les propriétés de l'objet, la relation identitaire au territoire ou la restructuration des coalitions doivent intervenir pour que les stratégies de contournement cessent de fonctionner. Il reste pourtant un chemin que cette littérature n'emprunte pas : celui où la métrique du dirigeant suffit, à elle seule, à rendre ces stratégies politiquement inutilisables, alors même qu'elles restent substantiellement accessibles et qu'aucune des médiations précédentes n'est à l'œuvre.

15. Ron Hassner, *War on Sacred Grounds*, Ithaca, Cornell University Press, 2009.

16. Stacie E. Goddard, *Indivisible Territory and the Politics of Legitimacy: Jerusalem and Northern Ireland*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

17. Monica Toft, *The Geography of Ethnic Violence: Identity, Interests, and the Indivisibility of Territory*, Princeton, Princeton University Press, 2003.

Trump ou la rencontre des gains visibles avec l'enjeu indivisible

La distinction entre enjeux divisibles et enjeux indivisibles n'éclaire la diplomatie de Trump qu'à la condition de montrer pourquoi des stratégies de contournement disponibles en principe cessent, dans certains cas, d'être politiquement utilisables. Les stratégies de contournement existent bel et bien. Le JCPOA de 2015 en est un exemple : face à un enjeu que l'Iran traitait comme indivisible, son droit souverain à l'enrichissement, un accord-cadre a été trouvé sans que la question de principe soit tranchée. C'est précisément le type de stratégie de contournement dont Fearon postulait la disponibilité quasi universelle et qui motivait son scepticisme à l'égard de l'indivisibilité. Ici, donc, l'enrichissement ne cesse pas, mais il est encadré. Les négociations de février 2026 suggèrent même qu'un compromis plus ambitieux restait possible, l'Iran étant prêt à concéder substantiellement plus que ce que le JCPOA avait obtenu. Ce n'est donc pas l'existence en principe de stratégies de contournement qui est en cause, mais la possibilité politique de les utiliser.

C'est ici que le type de leadership devient décisif. Les stratégies de contournement évoquées par la littérature produisent des résultats substantiellement efficaces, mais généralement plus discrets que le JCPOA, voire parfois invisibles. Ils sont l'aboutissement de processus laborieux, longs, incertains et collectifs, donc difficilement attribuables à une seule personnalité. De tels efforts supposent un dirigeant qui ne dévalorise pas le résultat politico-stratégique par rapport à sa mise en scène.

Un dirigeant pour qui seul compte le signal visible ne peut pas utiliser ces stratégies de contournement, qui produisent des résultats substantiels, mais trop peu saillants pour être convertis en victoire publique. Dans une telle configuration, les instruments qui permettraient de contourner l'indivisibilité perdent leur valeur politique.

Plus encore, et c'est un point central de cette note, l'indivisibilité n'est pas seulement une propriété de l'enjeu. Elle peut aussi résulter de la métrique du dirigeant. À la suite du passage de son livre (*Think Big and Kick Ass*) cité plus haut, Trump poursuit : « On entend plein de gens dire qu'un bon deal, c'est quand les deux parties sont gagnantes. C'est des conneries. Dans un vrai deal, c'est vous qui gagnez, pas l'autre. Vous écrasez l'adversaire et vous repartez avec quelque chose de mieux pour vous. Dans une négociation, moi, je vise la victoire totale¹⁸. » La première partie du passage, précédemment cité, illustre une disposition identitaire. Ici, elle révèle son implication logique : si la seule issue acceptable est la victoire totale, le compromis est exclu par définition, dans un jeu à somme nulle poussé à l'extrême. Un enjeu objectivement divisible peut devenir fonctionnellement indivisible dès lors que la seule issue reconnue comme succès est une solution maximaliste. Cela survient lorsque la visibilité d'un accord l'emporte sur la substance.

Certaines revendications de Trump (l'acquisition du Groenland, la « reprise » du canal de Panama, voire l'annexion du Canada) ne procèdent pas de crises diplomatiques préexistantes. Elles sont générées par la logique du jeu de signalement. Pour produire un accord d'une puissance visuelle suffisante, quoi de mieux qu'un enjeu d'une magnitude très éle-

18. Donald J. Trump et Bill Zanker, *Think Big and Kick Ass in Business and Life*, op. cit., p. 48.

vée ? À ce jeu, mettre la main sur un espace souverain constitue le trophée ultime. Une telle prise ferait entrer Trump dans un club extrêmement fermé, composé de dirigeants qui ont marqué non seulement leur temps, mais plus encore l'histoire, en laissant une trace à la fois visible et tangible. Parce qu'elle est inhabituelle et matérielle, une telle acquisition est aussi fortement attribuable à celui qui l'obtient. Elle donne à voir, de la manière la plus concrète, certaines qualités qu'un dirigeant entend revendiquer pour lui-même : puissance, audace, succès. Dans cette logique, le bénéfice stratégique de l'acquisition est parfaitement secondaire. N'a d'importance que le prestige attaché à ceux qui peuvent se prévaloir, comme d'autres avant eux, d'un tel accomplissement¹⁹.

Le caractère transgressif de ce type de revendication a sans doute dissuadé plus d'un dirigeant avant lui. Pour Trump, qui fait volontiers de la transgression des codes une preuve d'audace et de force, le coût de la manœuvre est plus diffus et la dimension subversive peut même renforcer la valeur du geste. Or ce tabou ne disparaît pas parce que Trump choisit de le braver. Il continue d'être partagé par la contrepartie et par les différentes audiences. L'indivisibilisation produit donc un double effet. Du côté américain, elle relève le seuil de ce qui comptera comme victoire. Du côté adverse, elle transforme tout ajustement explicite en capitulation potentielle sur un bien devenu symboliquement indivisible, accroît la vigilance défensive et pousse les concessions éventuelles vers des objets plus périphériques, des formulations plus obliques ou des acteurs moins directement exposés.

Pour autant, l'indivisibilisation n'abolit pas durablement toute possibilité d'ajustement. Sous l'effet de contraintes exogènes (résistances bureaucratiques, intérêt économique de l'entourage, réactions de la partie adverse), elle peut être contournée ou partiellement desserrée, et la négociation reprendre sur des objets plus divisibles. Cependant ses effets ne disparaissent jamais complètement. En élevant publiquement le seuil de réussite, elle expose Trump au risque qu'un résultat pourtant réel paraisse insuffisant au regard de la promesse initiale, et renforce l'incitation à rechercher un gain compensatoire plus spectaculaire sur un autre dossier.

Le mécanisme fait écho avec celui que Goddard identifie mais le moteur en est différent. Dans le modèle de Goddard, un dirigeant choisit une stratégie de légitimation qui, pour des raisons tactiques, délégitime l'adversaire, mobilise une coalition ou force une concession. Ce sont les effets structurels non intentionnels de ce cadrage sur les réseaux de coalitions qui, au fil du temps, enferment le dirigeant dans une position dont il ne peut plus sortir sans se délégitimer. Dans le cas de Trump, le processus est plus court et plus direct. Plutôt que de cadrer l'enjeu en termes indivisibles pour mobiliser une audience contre un adversaire étranger, il le fait parce que c'est le cadrage qui produit le signalement dont l'ampleur est la plus conforme à sa propre métrique. L'indivisibilité est fabriquée comme condition de possibilité d'une victoire suffisamment spectaculaire. Face à ce type de revendication, la contrepartie réaffirme généralement que l'objet indivisibilisé n'est pas négociable. Trump bute alors sur des enjeux qu'il a lui-même contribué à rendre fonctionnellement indivisibles.

19. Et dans le cas du Groenland, le fait de réussir là où d'autres ont échoué, puisque l'île a déjà fait l'objet de tentatives d'acquisition américaines, de William Seward au lendemain de l'achat de l'Alaska en 1867 à l'offre secrète de Harry Truman, rejetée par le Danemark en 1946.

DU DEAL À LA FORCE : LA MÉTHODE TRUMP À L'ÉPREUVE DES FAITS

Le cadre théorique posé, il convient d'en examiner la portée empirique. On y verra la même méthode : produire des résultats très différents selon la nature de l'enjeu. Lorsque marchandage et signalement convergent, la méthode de Trump débouche sur des accords réels et politiquement valorisables. Lorsqu'ils divergent, souvent parce que Trump lui-même cadre l'enjeu de manière indivisible, les compromis substantiellement accessibles ne franchissent pas le seuil de visibilité fixé par Trump, et la méthode tend à produire des issues dysfonctionnelles, par gravité croissante : le simulacre, l'impasse et la force.

La convergence : les enjeux divisibles

Lorsque le litige international porte sur des enjeux divisibles – termes commerciaux, cibles de dépenses, concessions économiques, reconnaissance diplomatique –, les dimensions du marchandage et du signalement convergent naturellement. Un accord réel produit un signal réel qui, sans être optimal, peut être jugé satisfaisant. Le signalement s'appuie alors sur un résultat concret, potentiellement amplifié, mais sans pour autant être fantasmé. Trump peut obtenir un résultat qui modifie effectivement les termes du marchandage en sa faveur et qui passe bien à la télévision ou sur le réseau social X, tandis que les contreparties peuvent lui offrir ce résultat sans franchir leurs propres lignes rouges. Les contreparties qui comprennent les règles du jeu peuvent y contribuer activement, non seulement par des concessions substantielles, mais aussi par une scénographie adaptée : cérémonies, labels, gestes de valorisation personnelle. Dans ce type de configuration, la méthode de Trump peut arracher de véritables succès, y compris là où des approches plus conventionnelles n'auraient peut-être pas obtenu autant.

Les accords d'Abraham en fournissent une illustration. Les enjeux en présence étaient des biens divisibles et échangeables : les Émirats arabes unis recevaient des F-35 et une mise à niveau sécuritaire ; le Maroc obtenait la reconnaissance américaine de sa souveraineté sur le Sahara occidental ; le Soudan était retiré de la liste des États soutenant le terrorisme ; Israël gagnait la normalisation diplomatique sans concéder autre chose qu'une suspension, largement symbolique, de ses projets d'annexion. Chaque partie offrait un bien précis en échange d'un autre, faisant converger les deux dimensions. L'empressement et la personnalité de Trump n'ont pas déformé la négociation et l'ont sans doute facilitée. Les contreparties ont sans doute misé sur le fait qu'une victoire affichable pour Trump était la clé pour obtenir, en retour, des concessions américaines sur d'autres dossiers.

La même convergence se retrouve, à des degrés divers, dans le cas de l'OTAN, où le partage du fardeau porte sur des objectifs quantifiables et ajustables ; dans le cas de l'accord Canada – États-Unis – Mexique, qui pouvait être présenté comme un remplacement spectaculaire de l'ALENA tout en n'en constituant, pour l'essentiel, qu'une révision modérée ; et, à partir d'août 2025, dans le cas du corridor de transit TRIPP à travers l'Arménie, destiné à

relier l'Azerbaïdjan au Nakhitchévan, et qui portait le nom du président. Le cessez-le-feu bilatéral entre Washington et les Houthis, négocié par Oman et annoncé le 6 mai 2025 après sept semaines de bombardements, relève de la même logique : la cessation mutuelle des attaques entre les deux parties était négociable, l'accord a été conclu²⁰, le signal produit étant suffisant pour être revendiqué comme une victoire. Ce n'est pas le cas de tous les dossiers.

Le simulacre : Corée du Nord et RDC-Rwanda

Cette section examine les sommets Trump-Kim Jong-un sur la dénucléarisation nord-coréenne et les « Washington Accords » sur le conflit RDC-Rwanda. Ces deux cas procèdent d'une même logique : face à un enjeu indivisible dès le départ, les deux parties se rabattent sur la production d'un spectacle d'accord en lieu et place d'un accord.

Le sommet de Singapour de juin 2018, première rencontre entre un président américain en exercice et un dirigeant nord-coréen, en fournit l'illustration la plus nette. La posture américaine, articulée autour de la dénucléarisation complète, vérifiable et irréversible, indivisible le dossier de telle sorte que le seul résultat conforme au seuil fixé est celui que Pyongyang ne peut consentir. Face à cette impossibilité, Trump mise sur le signalement, un jeu que les deux parties peuvent jouer sans, *a priori*, en payer le prix : Kim parce qu'il ne répond devant aucune audience contraignante, Trump parce que le signal est précisément ce qu'il cherche à produire.

La scénographie est à la mesure de cette logique : rangée alternée de drapeaux, déjeuner filmé²¹, projection d'un film au format bande-annonce hollywoodienne réalisé par le Conseil national de sécurité des États-Unis, où les deux dirigeants apparaissent comme les protagonistes d'un récit de paix²². La déclaration commune tient sur une page et ne contient ni calendrier, ni mécanisme de vérification, ni même de définition de la « dénucléarisation »²³.

Cela n'empêche pas Trump de tweeter, dès le lendemain, qu'il n'existe « plus de menace nucléaire venant de la Corée du Nord », confirmant son approche indivisible du dossier, lui liant les mains au passage. Huit mois plus tard, à Hanoï, un compromis divisible est sur la table puisque Pyongyang propose le démantèlement d'installations du complexe de Yongbyon contre une levée partielle des sanctions ; Pompeo confirme l'existence de l'offre mais juge qu'elle laisse intacts les missiles, les ogives et les systèmes d'armes²⁴. Un tel accord, tout intéressant qu'il soit, tombe sous le seuil fixé par le jeu de signalement américain une fois l'enjeu indivisible. La stratégie de contournement existait : Pyongyang proposait exactement le type de compromis partiel que la littérature, de Fearon à Powell,

20. Les Houthis ont explicitement exclu Israël de l'accord et repris leurs attaques sur le transport commercial non américain deux mois plus tard (Reuters, « Oman Says it Mediated a Ceasefire Between U.S., Yemen's Houthis », 6 mai 2025).

21. Philip Rucker, « 'Getting a Good Picture, Everybody?': Inside the Trump Production in Singapore », *The Washington Post*, 12 juin 2018.

22. Saba Hamedy, « President Trump Showed Kim Jong Un This Video to Pitch Him on Peace », CNN, 12 juin 2018.

23. Kelsey Davenport, « Summit Reflects New Attitudes, Old Challenges », Arms Control Association, juillet-août 2018.

24. Kelsey Davenport, « Trump-Kim Summit Ends With No Deal », Arms Control Association, mars 2019.

considère comme la sortie rationnelle d'une impasse sur un enjeu apparemment indivisible. Le deal tombe à l'eau et la cérémonie de signature prévue est annulée²⁵, dans une discrétion inversement proportionnelle à l'exubérance initiale, tandis que les services de renseignement américains avaient confirmé, entre les deux sommets, que Pyongyang poursuivait la production de matière fissile sur des sites non déclarés²⁶.

Trump a ensuite décroché du dossier. L'accord partiel de Hanoï, probablement le meilleur que Washington pouvait obtenir, ne s'est jamais représenté. Depuis, Pyongyang a constitutionnalisé sa politique de force nucléaire, conclu un traité de défense avec la Russie, et Kim a déclaré en septembre 2025 que la dénucléarisation n'était plus négociable²⁷. Le dossier reste gelé, passant de faux deal à cas d'abandon.

L'accord de paix RDC-Rwanda procède d'une logique voisine. Un premier texte avait été signé dès juin 2025, alors que les rebelles du M23, appuyés par Kigali, contrôlaient déjà les deux capitales provinciales de l'Est congolais et que les affrontements entre ces derniers et l'armée congolaise n'avaient jamais cessé. Cinq mois plus tard, aucun des engagements sécuritaires réciproques n'avait été mis en œuvre²⁸. Le 4 décembre, les présidents Tshisekedi et Kagame sont finalement conviés à Washington pour re-signer l'accord existant sous l'étiquette des « Washington Accords for Peace and Prosperity », lors d'une cérémonie au Donald J. Trump Institute of Peace, nom apposé la veille en lettres argentées sur la façade d'une institution que l'administration avait démantelée au printemps²⁹. Devant un bandeau « Delivering Peace » et un parterre de chefs d'État africains, Trump déclare réussir « là où tant d'autres avaient échoué », puis annonce la signature parallèle d'accords ouvrant aux entreprises américaines un accès prioritaire aux minerais critiques congolais, ajoutant : « Tout le monde va gagner beaucoup d'argent³⁰ », tandis que des combats étaient rapportés le jour même dans l'Est du Congo. Six jours plus tard, les rebelles soutenus par Kigali lançaient une nouvelle offensive majeure ; trois mois après la cérémonie, Washington sanctionnait l'armée rwandaise elle-même – c'est-à-dire celle d'un co-signataire de l'accord. Ce qui ressemblait à un accord divisible relevait du même mécanisme : la cérémonie importait plus que la mise en œuvre, le résultat le confirme.

L'impasse par l'absolu moral : le Nigeria

Le Nigeria est aux prises, depuis des années, avec un enchevêtrement de menaces sécuritaires entre insurrection djihadiste, milices peules, banditisme armé et conflits fonciers touchant à la fois chrétiens et musulmans. À rebours de cette complexité, Trump recadre,

25. Matthew Schwartz, « Trump and Kim's Second Nuclear Summit Ends With No Deal », NPR, 28 février 2019.

26. Ellen Nakashima et Joby Warrick, « North Korea Working to Conceal Key Aspects of Its Nuclear Program, U.S. Officials Say », *The Washington Post*, 30 juin 2018.

27. Mitch Shin, « Kim Jong Un Says Denuclearization Is Off the Table for North Korea », *The Diplomat*, 22 septembre 2025.

28. NPR, « Little Sign of Peace After Trump Congo Deal », 3 octobre 2025.

29. Jennifer Hansler, « US Institute of Peace Renamed for Trump After His Administration Guttled It Earlier This Year », CNN, 4 décembre 2025.

30. *PBS News*, « Trump Hosts Congo and Rwanda Leaders to Sign Deal on Peace, Critical Minerals for U.S. », 4 décembre 2025.

en octobre-novembre 2025, l'ensemble comme un « génocide contre les chrétiens », soit un impératif moral et religieux par nature indivisible. Le 25 décembre, des tirs de missiles Tomahawk et des frappes de drones Reaper visent l'État de Sokoto, un État à écrasante majorité musulmane et siège du sultanat, autorité spirituelle de l'islam nigérian. Trump annonce les frappes par un message sur Truth Social, y revendiquant des « frappes parfaites, comme seuls les États-Unis savent en faire » et souhaitant un « joyeux Noël à tous, y compris aux terroristes morts et il y en aura beaucoup d'autres si leurs massacres de chrétiens continuent »³¹. Le commandement des États-Unis pour l'Afrique avait initialement attribué l'opération à « une demande des autorités nigérianes » ; le communiqué a été supprimé dans l'heure et remplacé par une formulation précisant qu'elle avait été lancée « sur ordre du président des États-Unis et du secrétaire à la Guerre³² ». La cible principale, le groupe djihadiste Lakurawa, comptait environ 200 combattants selon les estimations. Ses victimes étaient principalement des musulmans³³.

Les conséquences illustrent le coût de l'indivisibilisation. D'abord, le gouvernement nigérian, pris en tenaille entre la menace de sanctions américaines et les sensibilités de sa propre population musulmane, a dû simultanément coopérer avec les frappes et en démentir la justification, le ministre des Affaires étrangères insistant sur le fait que l'opération « n'a rien à voir avec une religion en particulier », tandis que le secrétaire à la Guerre américain affirmait l'exact contraire³⁴. Le cadrage religieux a approfondi les fractures confessionnelles dans un pays déjà traversé par de fortes lignes de division. L'influent clerc Sheikh Ahmad Gumi a, quant à lui, qualifié les frappes d'« acte potentiellement polarisant et préjudiciable à la souveraineté nationale » et exigé l'arrêt de toute coopération militaire avec Washington³⁵. Le cadrage opéré par Trump présente une parenté formelle avec le mécanisme identifié par Hassner : en sacralisant l'enjeu, il lui confère une intégrité symbolique qui résiste au partage et exclut la compensation. Toutefois, là où l'indivisibilité procède chez Hassner de propriétés effectivement inscrites dans l'espace sacré, elle est ici plaquée de l'extérieur sur une crise dont la complexité ne s'y prête pas. En réduisant la crise à une persécution religieuse, l'indivisibilisation a en outre empêché que le problème de violence soit abordé à travers les points d'entrée que sont la gouvernance et le développement³⁶. Quant à l'effet militaire des frappes, il apparaît limité au mieux, contre-productif au pire puisque Lakurawa a intensifié ses attaques sur les civils dans les semaines qui ont suivi³⁷. Des djihadistes perpétrèrent le massacre de Woro et Nuku dans l'État de Kwara, tuant au moins 162 personnes au cours de l'attaque la plus meurtrière au Nigeria depuis des mois.

31. Scott Neuman et Emmanuel Akinwotu, NPR, « President Trump Announces Strike on ISIS Targets in Nigeria », 26 décembre 2025.

32. Geoffrey York, « Nigeria Disputes Trump Claim That U.S. Missile Strike Aimed to Protect Christians », *Globe and Mail*, 26 décembre 2025.

33. Nosmot Gbadamosi, « Trump's Claims About Nigeria Strikes Don't Hold Up », *Foreign Policy*, 14 janvier 2026.

34. Doha Madani et Reuters, « U.S. Says It Struck ISIS in Nigeria After Trump Warns of Attacks on Christians », NBC News, 26 décembre 2025.

35. Council on Foreign Relations, « The Dynamics Behind Trump's Decision to Bomb ISIS in Nigeria », 29 décembre 2025.

36. Fabrice Robinet, « Violence Riling Nigeria Extends beyond Religious Lines, Amid a Deepening Humanitarian Crisis », *UN News*, 29 janvier 2026.

37. Taiwo Adebayo, « US Airstrikes Were a Constrained Choice for Nigeria », *ISS Today*, 5 février 2026.

Si le signal a été produit, le problème, lui, demeure intact, il est peut-être même aggravé par les lignes de fracture qu'un tel cadrage a contribué à creuser.

L'impasse par l'acquisition : le Groenland

Le Nigeria et le Groenland relèvent d'un même mécanisme de construction politique de l'indivisible, mais sur des terrains différents. Dans le premier cas, Trump absolutise un problème réel et complexe ; dans le second, il convertit en enjeu de souveraineté maximale un dossier qui offrait déjà de larges marges de négociation.

Avant la stratégie de recadrage de Trump, les États-Unis disposaient au Groenland d'un cadre remarquablement favorable. L'accord de défense de 1951, toujours en vigueur et sans date d'expiration, attribue aux États-Unis une juridiction exclusive sur leurs zones de défense, un droit de circulation illimité sur le territoire, et la possibilité de construire et d'exploiter des infrastructures militaires sans contrepartie financière³⁸. Comme le résume le chercheur Mikkel Runge Olesen, les États-Unis « seraient en mesure d'atteindre pratiquement n'importe quel objectif sécuritaire qu'on puisse imaginer dans ce cadre³⁹ ». Le terrain divisible que sont l'élargissement de la présence militaire, les droits miniers, le déploiement du Golden Dome, et l'exclusion de la Russie et de la Chine, était ouvert, et les interlocuteurs danois et groenlandais s'y déclaraient disposés⁴⁰. S'agissant de la Chine en particulier, cette exclusion était largement acquise dans les faits : au cours de la dernière décennie, les tentatives d'investissement chinoises au Groenland ont été systématiquement bloquées par le Danemark et les États-Unis⁴¹.

Trump a enjambé ce terrain et indivisibilisé l'enjeu préférant formuler directement une revendication de souveraineté : l'achat, voire l'annexion du Groenland. Dès janvier 2025, il a déclaré que les États-Unis obtiendraient l'île « d'une manière ou d'une autre ». En janvier 2026, dans la foulée de l'opération militaire au Venezuela, il a déclaré qu'il pourrait « choisir » entre le Groenland et l'OTAN, a refusé d'exclure l'usage de la force et menacé de droits de douane huit pays alliés⁴². Le Premier ministre groenlandais a répondu en assurant que « face au choix entre les États-Unis et le Danemark, le Groenland choisit le Danemark⁴³ ». Une coalition interpartisane de parlementaires groenlandais a publié une déclaration unanime affirmant que les Groenlandais « ne veulent pas devenir américains⁴⁴ ». Le mécanisme reproduit l'un des effets structurels identifiés par Goddard : la revendication maximaliste polarise les coalitions adverses et soude des acteurs qui, avant le recadrage, ne partageaient

38. « Defense of Greenland: Agreement Between the United States and the Kingdom of Denmark », 27 avril 1951 (Avalon Project, Yale Law School).

39. Sasha Rogelberg, « Trump Already Has Open Door to Grow U.S. Military Presence in Greenland Thanks to a Little-Known Cold War-Era Agreement Between the U.S. and Denmark », *Fortune*, 8 janvier 2026.

40. Aaron Blake, « Trump's Greenland Framework Sounds a Lot Like an Already-Existing 1951 Deal », CNN, 22 janvier 2026.

41. Meredith Schwartz et Gracelin Baskaran, « Greenland, Rare Earths, and Arctic Security », CSIS, 8 janvier 2026.

42. CFR, « The Trump Administration's Push for Greenland: What to Know », 22 janvier 2026.

43. Paulin Kola, « We Choose Denmark over US, Greenland's PM Says », BBC, 13 janvier 2026.

44. « Groenland : 'Nous ne voulons pas être américains', réaffirment les partis du territoire autonome danois », *Le Monde*, 10 janvier 2026.

pas nécessairement la même position. Cependant le chemin est inverse. Chez Goddard, la polarisation est un effet non intentionnel, qui émerge lentement de la restructuration des réseaux. Ici, elle est instantanée et ne relève pas d'un jeu de coalitions interne mais plutôt du choc externe de la revendication elle-même. Ainsi, et dans ce contexte, céder sur les droits miniers ou sur le Golden Dome, c'était risquer de donner le signal d'un renoncement à la souveraineté.

Le 21 janvier 2026, à Davos, Trump fait finalement machine arrière : renonciation à l'usage de la force, retrait des menaces tarifaires, annonce d'un « *framework of a future deal* » avec le secrétaire général de l'OTAN⁴⁵. C'est, de fait, une redivisibilisation. Le contenu de ce *framework* – accès militaire élargi, Golden Dome, exclusion des rivaux – correspondait pour l'essentiel à ce que l'accord de 1951 garantissait déjà et à ce que les Danois étaient auparavant prêts à offrir. CNN a relevé que les termes évoqués ressemblaient à l'accord existant ; aucun document n'a été produit⁴⁶. Érosion de la confiance transatlantique, ralliement du Groenland au Danemark au moment même où les deux s'éloignaient, gel du processus d'indépendance : le détour par l'indivisible a ramené le dossier à son point de départ, mais lesté des coûts de l'étape intermédiaire.

L'impasse par la souverainisation : le Panama

Avant le recadrage de Trump, un ensemble d'enjeux concrets gravitait autour du canal de Panama : la présence du conglomérat hongkongais CK Hutchison aux terminaux de Balboa et Cristobal⁴⁷, la participation du Panama à la Belt and Road Initiative chinoise, la coopération migratoire et sécuritaire avec Washington, autant d'objets qui pouvaient se traiter de manière négociée dans le sens des intérêts américains.

En recadrant l'ensemble sous la forme d'une « reprise » du canal⁴⁸, Trump a indivisibilisé le dossier. Le président panaméen Mulino a fermé publiquement la porte sur cet objet en déclarant que « la souveraineté et l'indépendance de notre pays ne sont pas négociables⁴⁹ ». L'indivisibilisation a déclenché une cascade de désordres sur des sujets qui auraient pu se régler par une négociation apaisée.

Il faut reconnaître que la pression de Trump a mis en mouvement des ajustements qui, sans elle, n'auraient peut-être pas eu lieu, ou pas à ce rythme. Le Panama s'est retiré de la Belt and Road Initiative (BRI – Routes de la soie) et CK Hutchison (Hong Kong) a négocié la vente de son portefeuille portuaire mondial à un consortium mené par BlackRock (États-Unis) et MSC (Suisse) pour 22,8 milliards de dollars. Néanmoins ces deux résultats

45. CFR, « The Trump Administration's Push for Greenland: What to Know », *op. cit.*

46. Aaron Blake, « Trump's Greenland Framework Sounds a Lot Like an Already-Existing 1951 Deal », CNN, *op. cit.*

47. Annie Bao, « Panama Cancels China-Linked Port Deal, Hands Canal Terminals to Maersk, MSC », CNBC, 23 février 2026.

48. Matt Spetalnick, « Trump Vows to Take Back Panama Canal, Talks of 'Manifest Destiny' in Space », Reuters, 20 janvier 2025.

49. Huffpost, « Donald Trump veut reprendre le contrôle du canal de Panama, le président Mulino répond fermement », 23 décembre 2024.

n'ont pas le même statut. Le retrait de la BRI, obtenu dans le sillage de la visite du secrétaire d'État Rubio à Panama, est lui-même un acte de signalement : le Panama a retiré une étiquette (comme l'Italie l'avait fait en 2023 sans que ses liens commerciaux avec Pékin en soient affectés), pas une infrastructure, et les investissements chinois dans le pays peuvent se poursuivre hors de ce cadre⁵⁰. C'est le type de gain visible que la logique trumpienne produit aisément. Le gain substantiel qu'aurait pu être le transfert effectif du contrôle portuaire à un consortium aligné sur Washington est en revanche précisément ce que l'indivisibilisation a compromis.

L'indivisibilisation n'a pas entièrement bloqué un processus à propos duquel les coûts d'audience sont diffus du fait de l'entremise d'acteurs privés. Trump a toutefois politisé l'enjeu, conduisant Pékin à traiter l'opération comme un enjeu de politique internationale plutôt que commercial, que la RPC a tenté de bloquer en exigeant que COSCO (Chine) obtienne une participation de contrôle dans le consortium⁵¹. L'opération s'est enlisée. En parallèle, la Cour suprême panaméenne a annulé les concessions au motif d'inconstitutionnalité, et le président Mulino a ordonné la saisie physique des terminaux. CK Hutchison a lancé un arbitrage international contre le Panama, ouvrant un contentieux juridique durable. Et plutôt qu'un opérateur américain, c'est finalement Maersk (Danemark) et MSC (Suisse) qui ont récupéré la gestion intérimaire des terminaux⁵². Si l'opérateur hongkongais a bien été évincé du canal, le prix de cette éviction a été l'entrée en scène directe de l'État chinois, transformant un enjeu commercial en confrontation ouverte entre grandes puissances dont le bilan net reste très incertain.

Pris ensemble, ces cas éclairent donc une même dynamique. Lorsqu'un enjeu divisible est recodé comme absolu, moral ou souverain, la visibilité politique du geste augmente, mais la capacité à obtenir des résultats durables se réduit. Et lorsque cette recherche de coups spectaculaires se heurte à des refus, à des gels ou à des réajustements jugés insuffisamment visibles, Trump tend à compenser ce demi-échec par une nouvelle surenchère sur un enjeu ultérieur, plus ambitieux encore. C'est peut-être aussi ce qui s'est joué dans le cas iranien.

De l'impasse à la force : l'Iran

Le cas iranien illustre la troisième grande issue qu'est l'escalade. Il permet surtout de montrer ce qui se passe lorsque le jeu du marchandage produit un résultat substantiel que le jeu du signalement refuse de reconnaître comme suffisant.

Après l'échec des négociations sur l'exigence américaine d'un arrêt total de l'enrichissement, les États-Unis et Israël ont lancé l'opération Midnight Hammer le 22 juin 2025 venant ponctuer la guerre de 12 jours israélo-iranienne. L'attaque a été scindée selon une

50. César Eduardo Santos, « Halting the BRI Won't Be Enough to Stop China's Spreading Influence in Central America », *The Diplomat*, 10 avril 2025 ; Tabita Rosendal, « US Pressure Has Forced Panama to Quit China's Belt and Road Initiative – It Could Set the Pattern for Further Superpower Clashes », *The Conversation*, 7 février 2025.

51. Asia Financial, « Cosco Demand 'May Kill \$23bn BlackRock Bid for Hutchison Ports' », 24 décembre 2025.

52. CNBC, « Panama Cancels China-Linked Port Deal, Hands Canal Terminals to Maersk, MSC », *op. cit.*

logique de destruction ostentatoire : sept bombardiers furtifs B-2 ont largué des munitions anti-bunkers massives sur Fordow et Natanz, tandis qu'une salve de missiles de croisière Tomahawk, lancée depuis un sous-marin, a frappé les infrastructures d'Ispahan et parachévé l'assaut sur les infrastructures de surface⁵³. Le président a immédiatement déclaré une victoire complète. Toutefois lorsque l'enjeu reste traité comme indivisible, une victoire de ce type est structurellement instable : elle repose sur une déclaration que la réalité peut rapidement démentir. C'est ce qui s'est produit lorsque les évaluations du renseignement ont indiqué que les capacités iraniennes avaient été moins durablement dégradées que ne l'avaient affirmé l'administration en général et Trump en particulier⁵⁴. Les frappes n'avaient pas résolu le problème. Pire, elles risquaient d'en aggraver la structure.

Au début de l'année 2026, le cycle a redémarré. Quoiqu'affaibli par la guerre des 12 jours, l'Iran est toujours rétif à la capitulation totale sur l'enjeu nucléaire, un objectif mis en avant par le jeu de signalement joué par Trump. Trois rounds de pourparlers sous médiation omanaise ont alors lieu en février 2026⁵⁵. À l'issue du troisième, malgré des concessions iraniennes qualifiées de progrès sans précédent par la diplomatie omanaise⁵⁶, l'incapacité à aboutir à une percée est actée, les exigences maximalistes rendant tout compromis caduc. Le 28 février, cette impasse structurelle débouche sur une opération baptisée Epic Fury du côté américain, des frappes conjointes américano-israéliennes d'une ampleur exceptionnelle visant notamment Téhéran, Ispahan, Qom et Kermanshah. Résultat visible immédiat : le leader suprême Khamenei, une belle prise pour qui cherche des résultats visibles et immédiats, est tué au cours de cette première vague de frappes. On notera que Trump n'attend pas la fin du conflit pour s'adonner au jeu du signalement, puisque cinq jours à peine après le début de l'offensive, il évalue publiquement son succès à 15 sur une échelle de 10⁵⁷.

Il est fort probable qu'une fenêtre d'opportunité ait pesé dans le choix de la force : un Hezbollah affaibli qui ne dissuadait plus Israël – allié militaire de tout premier plan, et donc facilitateur évident d'un gain visible – d'envisager une offensive ; un régime iranien fragilisé à la fois intérieurement par la contestation, et à l'extérieur par le discrédit attaché à sa répression meurtrière ; enfin, et surtout, la concentration en un même lieu de nombreux responsables iraniens rendus vulnérables à une frappe, le tout sur fond de renseignements solides. Ces conditions ont probablement déterminé le moment et les modalités de la frappe. Elles n'expliquent pas, en revanche, pourquoi le recours à une solution radicale s'était imposé en amont comme une issue légitime, rendant cette fenêtre d'opportunité exploitable dès lors qu'elle s'est présentée.

En effet, à l'issue de ces pourparlers, le médiateur omanais révélait que l'Iran s'était montré disposé à formuler des concessions considérables pour éviter l'embrasement : dégrader irréversiblement l'ensemble de son stock d'uranium enrichi à des niveaux inu-

53. Joseph Rodgers, « What Operation Midnight Hammer Means for the Future of Iran's Nuclear Ambitions », CSIS, 23 juin 2025.

54. Natasha Bertrand, Katie Bo Lollis et Zachary Cohen, « Exclusive: Early US Intel Assessment Suggests Strikes on Iran Did Not Destroy Nuclear Sites, Sources Say », CNN, 25 juin 2025.

55. Radio Free Europe/Radio Liberty, « Omani FM Cites 'Significant Progress' As US, Iran Conclude Fresh Round of Nuclear Talks », 26 février 2026.

56. Al Jazeera, « Peace 'Within Reach' as Iran Agrees no Nuclear Material Stockpile: Oman FM », 28 février 2026.

57. « Trump Rates Iran War as '15 out of 10' », France 24, 4 mars 2026.

tilisables à des fins militaires, s'engager à ne plus jamais accumuler de matière fissile en quantité suffisante pour une arme⁵⁸, et accepter un régime de vérification stricte de l'AIEA incluant un accès complet et permanent à ses installations nucléaires⁵⁹. Ces concessions actaient un recul souverain qui allait substantiellement au-delà du JCPOA de 2015. C'est le cas de figure que la littérature rationaliste considérait comme normal : même face à un enjeu structuré comme indivisible, un contournement restait disponible. Et aucune des sources d'indivisibilité identifiées par la littérature ultérieure n'était à l'œuvre : ni les propriétés de l'objet (Hassner), ni un ancrage identitaire (Toft), ni un verrouillage coalitionnel (Goddard). Ce qui a rendu ce compromis politiquement inutilisable, c'est la métrique du dirigeant.

En l'occurrence, tout gain doit être évalué à travers la métrique de Trump aux yeux de qui le dossier iranien exige encore plus de radicalité que d'autres. Extrêmement visible, ce dossier est ensuite chargé d'une signification supplémentaire : celle de l'héritage d'Obama, que Trump entend manifestement dépasser, le tout, semble-t-il, dans une optique de comparaison qui a pris une tournure très personnelle. Dans ce contexte, même un accord substantiel resterait, à ses yeux, prisonnier d'une comparaison défavorable, puisqu'Obama, lui aussi, a obtenu un deal. Ce que Trump recherche est d'un autre ordre : un résultat qui humilie l'adversaire et marque une rupture qualitative avec le précédent de 2015. À cette aune, un compromis négocié devient presque insuffisant par définition. Seule une renonciation totale de l'Iran à l'enrichissement ou, à défaut, une solution coercitive conserve une valeur politique adéquate. Dans les deux cas, le gain est d'une nature supérieure à celle d'un simple accord. C'est ainsi que, le jour même de l'annonce de concessions iraniennes majeures, Trump déclare publiquement : « Je dis zéro enrichissement. Pas 20 %, pas 30 %⁶⁰. » Les États-Unis exigent la destruction des trois principaux sites nucléaires iraniens et la remise de tout l'uranium enrichi aux États-Unis⁶¹. Il ne s'agit plus d'exigences destinées à faire avancer une négociation, mais de conditions correspondant au type de capitulation totale qu'un tel jeu peut présenter comme une victoire historique⁶².

L'escalade n'est pas intervenue parce qu'une solution diplomatique était introuvable, ni parce qu'une menace nucléaire imminente imposait la guerre, mais parce qu'un compromis substantiel restait inférieur au seuil de visibilité exigé par la logique trumpienne. Le jeu de signalement produit une contrainte particulière : la négociation est nécessaire pour faire monter l'attente d'un résultat visible, mais le seul résultat politiquement valorisable est précisément celui qu'un enjeu traité comme indivisible ne peut fournir. La force devient ainsi l'issue logique d'une négociation rendue impossible par la métrique même qui l'avait engagée.

58. Adham Fattah *et al.*, « Iran Update », *Critical Threats*, 26 février 2026.

59. Arms Control Association, « U.S. Negotiators Were Ill-Prepared for Serious Nuclear Negotiations with Iran », 11 mars 2026. Voir aussi Adham Fattah *et al.*, « Iran Update », *op. cit.*

60. *The Times of Israel*, « Trump Demands 'No Enrichment' for Iran: 'They Want it for Civilian. I Think it's Uncivil' », 27 février 2026.

61. Anniek Bao, « U.S. and Iran Wrap Up 'Most Intense' Nuclear Talks with No Deal - More Negotiations Ahead », *CNBC*, 26 février 2026.

62. Utiliser la force si les négociations n'atteignent pas le point demandé peut en outre consolider l'image d'un dirigeant qui exécute ses menaces, ce qui peut compter à la fois pour de futurs deals et pour sa réputation plus générale. Or rien ne prouve que la quête de bénéfice réputationnel ait eu une quelconque influence dans le choix de Trump.

Si les succès obtenus en Iran sont, en eux-mêmes, difficiles à contester, ils restent évalués à l'aune des promesses de Trump, qui a lui-même fixé un seuil d'attente que les frappes, aussi spectaculaires soient-elles, ne suffisent pas à atteindre. Et comme sa manière de conduire le dossier a largement fait l'économie d'un véritable travail de ralliement du public, sa marge de manœuvre politique pour gérer l'après s'en trouve d'autant plus étroite.

CONCLUSION

La politique étrangère de Trump produit des succès réels et des échecs marquants parfois à quelques semaines d'intervalle, en appliquant la même méthode.

Toute négociation internationale comporte deux dimensions : le marchandage, où les parties recherchent un compromis substantiel, et le signalement, où elles produisent un événement suffisamment visible pour être revendiqué comme victoire devant des audiences extérieures. Trump se distingue en subordonnant systématiquement le premier au second, s'attachant à optimiser l'image d'un président qui gagne, une disposition identitaire qu'il revendique depuis des décennies et qui constitue une fin en soi. La production de gains visibles et personnellement attribuables, par la signature de deals comme par les coups de force, est au service de cette image, pas d'une grande stratégie qui en déterminerait le contenu. Trump a bien un objectif surplombant, et en ce sens une stratégie pour l'atteindre. Pourtant cette stratégie ne prescrit aucune orientation sur aucun dossier. Elle ne commande que l'impératif d'afficher un résultat. Et parce qu'un gain personnellement attribuable est aussi un gain à court terme, cette logique pèse sur les moyens autant que sur les fins : elle privilégie les instruments capables de produire un résultat immédiat aux dépens de leviers qui nécessitent du temps.

Un enjeu divisible autorise un compromis où chaque partie cède quelque chose sans céder l'essentiel. Dans cette configuration, un accord réel peut produire un signal réel, et la méthode trumpienne arracher des succès que des approches plus conventionnelles n'auraient pas obtenus, comme l'ont illustré les accords d'Abraham ou l'augmentation des dépenses de défense au sein de l'OTAN. Un enjeu indivisible porte sur un objet en litige qui ne se partage pas mais l'indivisibilité n'est pas toujours donnée : c'est souvent Trump lui-même qui la fabrique, en fixant un seuil de victoire que seule une solution maximaliste peut franchir. Un accord de limitation de l'enrichissement, si substantiel soit-il, ne peut pas être présenté comme ayant mis fin à la menace nucléaire.

La littérature rationaliste avait écarté l'indivisibilité comme cause autonome de conflit, au motif que des stratégies de contournement permettent presque toujours de la dépasser. Des travaux ultérieurs l'ont partiellement réhabilitée en montrant qu'elle peut être construite par le discours, inscrite dans les propriétés de certains enjeux, ou enracinée dans l'identité des groupes en conflit. Or dans chacun de ces cas, l'indivisibilité reste un attribut de l'enjeu ou de son cadrage. La contribution de cette note est de montrer qu'elle peut aussi procéder de la métrique du dirigeant. Lorsque la seule issue reconnue comme victoire est une solution maximaliste, un enjeu objectivement divisible devient parfois fonction-

nellement indivisible. Le Groenland offrait un terrain de coopération ouvert ; recadré en acquisition souveraine, il s'est verrouillé. Le dossier iranien admettait un compromis allant au-delà du JCPOA de 2015 ; cadré comme exigeant l'arrêt total de l'enrichissement, il n'a pu déboucher que sur la guerre.

Si les succès militaires obtenus en Iran sont considérables, ils tombent toutefois sous le seuil de visibilité fixé par Trump lui-même. Or sa manière de conduire le dossier, celle d'un dirigeant pour qui le deal est une fin en soi, l'a conduit à faire l'économie de tout travail de ralliement du public, réduisant d'autant sa marge de manœuvre politique pour gérer un conflit qui dure. En effet, dans le même temps, l'indivisibilisation du dossier a rendu très improbable l'obtention d'un résultat compatible avec le jeu de signalement. Elle a enfermé les deux parties dans une impasse symétrique : le seul résultat qui franchit le seuil fixé par Washington est précisément celui que Téhéran ne peut pas accorder. Et un adversaire à qui l'on n'a rien laissé à perdre n'a aucune incitation à céder : il lui reste le temps, la nuisance et l'enlisement. Contrairement à la Corée du Nord à propos de l'enjeu nucléaire, l'Iran est sensible à ses audiences domestiques en ces temps de perte de légitimité interne. Cela rend la coopération au jeu du simulacre beaucoup moins probable. Si les schémas identifiés dans cette note se reproduisent, Trump tentera de proclamer une victoire par un signalement plus ou moins convaincant. Cependant l'écart entre le seuil annoncé et le résultat effectif risque cette fois d'être trop visible pour être comblé par la seule mise en scène. Et si cet écart devient politiquement coûteux, la logique compensatoire que l'on a décrite poussera vers une surenchère sur un dossier ultérieur. C'est peut-être ce que Trump anticipe déjà en brandissant la menace de s'emparer de Cuba, le trophée qu'aucun président n'a décroché en soixante-dix ans et dont l'attrait tient précisément à cela.

Elie Baranets est chercheur Sécurité internationale à l'Institut de recherche stratégique de l'École militaire (IRSEM). Il est le co-auteur de *Théories des relations internationales* (avec Dario Battistella et Jérémie Cornut, Presses de Sciences Po, 7^e édition, 2026), a co-dirigé *Turbulence Across the Sea: Transatlantic Relations and Strategic Competition* (avec Andrew Novo, University of Michigan Press, 2024) et écrit *Comment perdre une guerre. Une théorie du contournement démocratique* (CNRS Éditions, 2017). Ses recherches portent actuellement sur les causes des conflits armés, sur le lien entre le régime politique et la guerre, et plus précisément sur l'impact stratégique des discours politiques. Il enseigne les Relations internationales et la politique étrangère des États-Unis dans plusieurs établissements, dont Sciences Po Paris.

Contact : elie.baranets@irsem.fr