



Institut
EGA

De Sun Tzu aux guerres cognitives : les 36 stratagèmes chinois à l'épreuve des conflictualités contemporaines

Camille Denis

Directeur du département des études transversales de l'Institut d'études de géopolitique appliquée (Iega).

10 août 2026

Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que la responsabilité de l'auteur.

ISSN : 2739-3283

© Tous droits réservés, Paris, Institut d'études de géopolitique appliquée, 2026.

Comment citer cette publication :

Camille Denis, *De Sun Tzu aux guerres cognitives : les 36 stratagèmes chinois à l'épreuve des conflictualités contemporaines*, Institut d'études de géopolitique appliquée, Paris, 10 août 2026.

66 avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

Courriel : secretariat@institut-ega.org

Site internet : www.institut-ega.org

Table des matières

Introduction	2
Banaliser pour surprendre : la routinisation de la menace	4
Détourner pour frapper : la déception comme arme.....	6
Créer l'illusion pour produire des effets réels : la stratégie du leurre	7
Conclusion.....	9

Introduction

« Tout art de la guerre repose sur la duperie. » Cette phrase, attribuée à Sun Tzu, célèbre auteur de *L'Art de la guerre*, permet de mettre en lumière une dimension essentielle de la pensée stratégique de ce général chinois qui aurait vécu au VI^e siècle avant notre ère.

Dans ce même ordre d'idées, Sun Tzu prônait une stratégie consistant à « paraître faible quand on est fort, et fort quand on est faible ». La notion de tromperie est au cœur de son œuvre, véritable fil rouge reliant ses différentes tactiques. De fait, Sun Tzu conseillait à ses lecteurs de feindre la vulnérabilité afin de laisser leur ennemi les sous-estimer, pour ensuite inverser la tendance en jouant sur l'effet de surprise. Pour lui, toute décision stratégique, qu'elle soit offensive ou défensive, doit, de préférence, pouvoir semer la confusion chez l'adversaire quant à ses véritables desseins, afin de prendre l'ascendant et, in fine, de remporter la confrontation.

Si *L'Art de la guerre* est mondialement reconnu, nous allons revenir plus en détail sur un autre ouvrage, *Les 36 stratagèmes*, souvent attribué à Sun Tzu, bien que cette attribution ne soit pas établie avec certitude. Mystérieux, l'ouvrage serait le fruit du travail d'un auteur anonyme (ou de plusieurs auteurs), vraisemblablement chinois. Quant à la période de sa compilation, elle daterait de la fin de l'époque Ming ou du début de l'époque Qing¹. Dans notre étude, nous nous appuyerons largement sur l'ouvrage *Les 36 stratagèmes. Manuel secret de l'art de la guerre*, paru en 2007 aux éditions Payot & Rivages – Petite Bibliothèque, traduit du chinois, présenté et commenté par Jean Levi (collection dirigée par Lidia Breda)². Cette édition contemporaine permet d'accéder à 36 stratagèmes reposant notamment sur différents procédés et ruses susceptibles de permettre de triompher d'un adversaire. Si ces stratégies renvoient au contexte guerrier, elles peuvent, dans une certaine mesure, trouver une application contemporaine dans les domaines social, diplomatique ou encore politique. À l'instar de *L'Art de la guerre*, *Les 36 stratagèmes*, véritable condensé de pensée stratégique chinoise, valorise ainsi la ruse et la tromperie afin de prendre le dessus sur l'adversaire et de remporter la victoire.

En l'espèce, trois stratagèmes seront analysés afin d'identifier de quelle manière ces stratégies, vieilles de plusieurs siècles, peuvent, toutes proportions gardées, être appréhendées comme des préfigurations de stratégies plus récentes mises en œuvre dans le cadre de guerres informationnelles, psychologiques et, peut-être plus largement encore, cognitives.

Dans ce contexte, un détour définitionnel s'impose. Les guerres de l'information et les guerres psychologiques renvoient à des formes d'affrontement non conventionnelles, qui reposent notamment sur des logiques d'influence plutôt que sur la destruction matérielle. La guerre informationnelle peut consister, au moins en partie, à mobiliser, orienter, perturber ou encore façonner les flux informationnels dans le but d'influer sur certains comportements ou certaines perceptions. La guerre psychologique cible plus spécifiquement les émotions, le moral

¹ Les 36 Stratagèmes. Manuel secret de l'art de la guerre, traduction, préface et commentaires de Jean Lévi, Éditions Payot & Rivages, 2007, p. 8.

² Les 36 Stratagèmes, *op. cit.*

ou encore les cadres de représentation d'un adversaire ou d'une population, avec pour dessein, entre autres, d'éroder sa cohésion et sa capacité de résistance.

Il n'existe pas, à ce jour³, de véritable consensus quant à une définition de la guerre cognitive. Selon un rapport de l'Innovation Hub du Commandement allié pour la transformation (ACT) de l'OTAN, publié en 2020 et intitulé *Cognitive Warfare. An Attack on Truth and Thought*, les guerres cognitives iraient au-delà des formes précédentes de guerres non conventionnelles et hybrides, bien qu'elles en empruntent certains éléments. Elles seraient ainsi définies comme « l'instrumentalisation de l'opinion publique par une entité extérieure, dans le but (1) d'influencer les politiques publiques et gouvernementales et (2) de déstabiliser les institutions publiques.⁴ »

Dans une acception volontairement large, les guerres cognitives auraient pour objectif d'influencer, d'altérer, voire de phagocyter les processus de pensée de l'adversaire, en recourant à de nombreux moyens tels que l'exploitation des biais cognitifs, différents procédés psychologiques ou encore la manipulation émotionnelle. Dans cette définition étendue, il serait dès lors possible de considérer que la guerre cognitive dépasse le cadre des guerres psychologiques et informationnelles, en englobant, du moins dans une certaine mesure, plusieurs de leurs dimensions⁵.

Si, comme le formulait Sun Tzu dans *L'Art de la guerre*, « tout l'art de la guerre est basé sur la duperie », alors la manipulation de l'adversaire et le fait de jouer sur ses fonctions cognitives seraient loin d'être nouveaux. En revanche, les guerres non conventionnelles, à l'instar des guerres cognitives, ont pu prendre une nouvelle dimension au fil des années, avec, entre autres, le développement des nouvelles technologies, notamment des réseaux sociaux, mais aussi des neurosciences⁶. Il n'en demeure pas moins que nombre de leurs logiques opératoires s'inscrivent dans une histoire stratégique bien plus ancienne.

L'objet de cette étude sera donc de démontrer, à l'instar de la pensée de Sun Tzu selon laquelle l'art de la guerre reposerait en grande partie sur la ruse, que plusieurs principes aujourd'hui associés aux guerres de l'information, psychologiques et cognitives plongent en réalité leurs racines dans certains préceptes anciens. Nous porterons notre attention sur certaines stratégies chinoises et, plus précisément, sur trois stratagèmes figurant dans *Les 36 stratagèmes*.

Ce travail consistera à mettre en avant un stratagème donné, à l'explicitier à partir d'une approche propre à l'auteur du présent article, puis à l'associer (sans pour autant affirmer qu'elle s'en soit véritablement inspirée) à ce qui pourrait être considéré comme une application moderne de cette stratégie dans le cadre de guerres non conventionnelles, telles que les guerres informationnelles, psychologiques et cognitives.

³ Du moins au moment de l'écriture de cet article, en mars 2026.

⁴ NATO ACT Innovation Hub, « Cognitive warfare. An attack on truth and thought », 2020, <https://innovationhub-act.org/wp-content/uploads/2023/12/Cognitive-Warfare.pdf>

⁵ Yohan BRIANT, Alexandre NEGRUS (dir.), *Atlas stratégique des armées françaises*, Institut d'études de géopolitique appliquée, Paris, 30 avril 2024.

⁶ *Ibidem*.

Banaliser pour surprendre : la routinisation de la menace

Le premier stratagème s'intitule « Traverser la mer à l'insu du Ciel »⁷. Selon celui-ci, « Rien n'est plus caché que le plus apparent »⁸. L'exemple retenu pour illustrer ce stratagème est celui d'un général chinois qui devait, pendant un siège ennemi, franchir les lignes adverses afin de revenir par la suite accompagné d'alliés⁹. Il mit ainsi en place une stratégie consistant, durant plusieurs jours consécutifs, à sortir au pied des murs et à s'entraîner de manière apparemment anodine, à la vue des assiégeants, suscitant leur incompréhension¹⁰. Au fil des jours, les assaillants furent de moins en moins nombreux à l'observer. Il attendit alors le moment où plus aucun ennemi ne prêtait attention à son entraînement pour s'enfuir à cheval, sans que l'adversaire puisse réagir à temps¹¹.

Nous pouvons considérer ici, dans notre analyse, que ce premier stratagème repose sur une idée en apparence simple : dissimuler, dans la banalité, une irrégularité. La manœuvre n'est pas invisible ; elle est, au contraire, rendue visible et répétée afin de la transformer en une véritable routine, en apparence inoffensive, jusqu'à ce que les ennemis eux-mêmes en viennent à la banaliser et, à terme, à ne plus la considérer comme une menace. C'est en ce sens que ce premier stratagème peut potentiellement être rapproché de la guerre cognitive. L'enjeu n'est pas seulement de tromper l'adversaire sur un fait ponctuel, mais bien de modeler son cadre de perception, d'orienter ce qu'il considère comme « normal » et, en définitive, d'avoir un impact sur la cognition de la cible.

Autrement dit, il s'agit ici de banaliser l'action stratégique pour mieux frapper par la suite. Si nous transposons ce stratagème à la période contemporaine, nous pouvons observer de nombreuses occurrences dans les conflits actuels. Au cours de ces derniers, plutôt que de dissimuler une action, des décideurs ont pu, à l'inverse, choisir stratégiquement de l'inscrire dans le quotidien, de la faire passer pour ordinaire, anodine et, peut-être surtout, non décisive. Du moins en apparence. Sur le plan informationnel, cela peut, par exemple, prendre la forme d'une accoutumance à certains récits ; sur le plan psychologique, cela revient à brouiller la vigilance adverse ; sur le plan cognitif, enfin, cela conduit à réorienter, voire à saturer les capacités de réflexion de l'adversaire, afin que la cible ne soit plus en mesure de percevoir le véritable objectif de la manœuvre mise en œuvre.

Pour illustrer ce stratagème à partir d'une occurrence contemporaine, nous pourrions nous intéresser à la stratégie chinoise d'incursions militaires autour de Taïwan. Celle-ci semble en effet comporter de nombreuses similitudes avec le premier stratagème explicité plus haut, lui

⁷ Les 36 Stratagèmes. Manuel secret de l'art de la guerre, traduction, préface et commentaires de Jean Lévi, Éditions Payot & Rivages, 2007, p. 33.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Les 36 Stratagèmes, *op. cit.*, p. 33-34.

¹¹ Les 36 Stratagèmes, *op. cit.*, p. 34.

aussi chinois, mais datant de plusieurs siècles. Par sa présence graduelle, répétée et visible dans les espaces maritimes entourant Taïwan, Pékin semble chercher à « banaliser » sa présence dans cette zone, tout en restant, pour le moment, sous le seuil de la guerre ouverte.

Un article de Jules Bois publié par RFI le 2 février 2026 relaie un rapport du parti présidentiel taïwanais dressant un bilan de cette évolution : de 2020 à 2025, soit en l'espace de cinq années, les incursions militaires chinoises autour de Taïwan auraient été multipliées par quinze, passant de 385 avions de chasse repérés par Taïwan en 2020 à plus de 5 700 en 2025¹². Ainsi, selon cet article, des avions de chasse chinois ainsi que des navires militaires opéreraient autour de Taïwan presque quotidiennement, toujours plus près de ses eaux territoriales et de son espace aérien¹³ :

« Cette tactique de harcèlement quotidien, c'est ce que Taïwan a pour habitude d'appeler la « stratégie de la zone grise », qui a pour objectif de multiplier les provocations militaires sans franchir la limite d'un conflit ouvert. En normalisant les incursions militaires autour de Taïwan, Pékin dispose désormais d'un très gros avantage : des exercices d'ampleur comme ceux de décembre dernier, qui visaient à simuler un embargo de Taïwan, pourraient se transformer en réelle opération militaire, laissant peu de temps à Taipei pour réagir.¹⁴ »

Dès lors, cette « stratégie de la zone grise » mise en place par Pékin semble se rapprocher fortement du premier des trente-six stratagèmes, à savoir : « Traverser la mer à l'insu du Ciel ». Dans ce dernier, le général chinois répétait chaque jour un entraînement qu'il avait fini par banaliser, jusqu'à ce que l'adversaire baisse sa garde, moment qu'il saisisait pour agir. Comme le met en lumière l'article de RFI cité plus haut, ces exercices pourraient potentiellement se muer en une véritable opération militaire, ce qui pourrait éventuellement prendre Taïwan de court en termes de rapidité, à l'image de ce qui se produisait dans le premier stratagème.

De plus, ces opérations en zone grise, menées quasi quotidiennement, peuvent progressivement devenir moins alarmantes sur les plans politique et psychologique. Dès lors, cette présence militaire chinoise répétée peut reposer sur une logique de routinisation, d'érosion de la vigilance, de normalisation de la pression et, finalement, d'usure cognitive de l'adversaire.

Certes, certaines différences demeurent, et la vigilance taïwanaise semble, à ce jour¹⁵, tenir bon, l'île demeurant attentive aux incursions chinoises. Mais cette stratégie de la zone grise peut également reposer sur l'idée qu'elle ajoute une forme de fatigue physique et mentale aux forces taïwanaises. Un article de Harold Thibault publié dans *Le Monde* le 1er avril 2025

¹² Jules Bois, « En cinq ans, les incursions militaires chinoises autour de Taïwan ont été multipliées par quinze », *RFI*, 2 février 2026.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Du moins au moment de l'écriture de cet article, en mars 2026.

témoigne de cette usure susceptible de s'installer, l'île disposant de moyens et de forces militaires inférieurs à ceux de la Chine¹⁶ :

« Taïwan prend le risque de voir la définition de l'acceptable reculer. Les experts parlent de « tactiques de zone grise » : elles saturent l'ennemi, installent un nouveau fait accompli, sans initier de guerre. Pour Taïwan, cette sollicitation permanente a un double effet : elle entraîne autant qu'elle fatigue le personnel et les équipements. »

Ainsi, pour résumer, le premier stratagème des 36 *Stratagèmes* repose sur une banalisation du visible : une action est exposée, répétée, puis perd progressivement de sa charge d'alerte dans l'esprit de l'ennemi. Cette logique trouve un écho saisissant dans la stratégie chinoise contemporaine de la zone grise, qui semble poursuivre un objectif similaire : éroder progressivement les seuils de vigilance de la cible, en l'occurrence Taïwan. Si, pour l'instant, l'île demeure vigilante, cette stratégie, renforcée par l'usure que ces opérations imposent aux forces taïwanaises, pourrait à terme contribuer à affaiblir progressivement sa capacité de réaction rapide.

Détourner pour frapper : la déception comme arme

Dans l'œuvre *Les 36 stratagèmes*, le sixième stratagème se nomme « Faire du bruit à l'est pour attaquer à l'ouest »¹⁷. Il est illustré par une séquence qui aurait eu lieu durant la révolte des Sept Royaumes, lorsqu'une armée fit mine d'attaquer une zone précise alors que sa véritable offensive visait un lieu situé à l'opposé. L'objectif était de surprendre l'assiégé afin de prendre l'ascendant grâce à l'effet de surprise¹⁸. Toutefois, dans cet épisode, le général chinois assiégé fit preuve de sang-froid, anticipa la manœuvre et envoya ses troupes là où devait se produire la véritable offensive, parvenant ainsi à la repousser¹⁹.

Ce stratagème met donc en avant l'idée que, lorsque l'ennemi est confronté à une situation d'urgence, il est possible de parier sur son caractère impulsif et d'exploiter cette donnée afin de le tromper au moyen d'une feinte stratégique. Mais le stratagème constitue également une mise en garde : si, comme dans l'exemple évoqué, l'adversaire fait preuve de sang-froid et parvient à conserver sa capacité d'analyse, la manœuvre peut se révéler à double tranchant²⁰.

Nous pouvons ainsi estimer que ce sixième stratagème repose sur une logique de diversion : fixer l'attention de l'ennemi sur un point de menace factice afin de désorganiser sa lecture de

¹⁶ Harold Thibault, « Les incursions chinoises éprouvent Taïwan et ses pilotes de chasse : « Ils disent “c'est chez nous, on fait ce qu'on veut” » », *Le Monde*, 1^{er} avril 2025.

¹⁷ *Les 36 Stratagèmes. op. cit.*, p. 63.

¹⁸ *Ibidem.*

¹⁹ *Ibidem.*

²⁰ *Les 36 Stratagèmes. op. cit.*, p. 63-64.

la situation, d'exercer une pression psychologique sur lui et, finalement, de le frapper ailleurs, là où il sera moins préparé. Ce stratagème vise directement le processus décisionnel de l'adversaire : il cherche à provoquer une erreur d'interprétation, une mauvaise allocation de ses ressources et, idéalement, une réaction impulsive. Sur le plan cognitif, cette canalisation de l'attention peut brouiller le raisonnement de l'ennemi et le détourner du véritable épiscentre de l'action, altérant ainsi son appréciation de la menace.

Cette logique semble correspondre étroitement à la définition moderne de la déception militaire. Celle-ci consiste notamment à tromper l'adversaire au moyen de ruses, de manœuvres stratégiques et/ou tactiques. Pour illustrer ce qui pourrait être considéré comme une mise en œuvre moderne de ce stratagème, nous pourrions étudier l'opération Fortitude, souvent considérée comme l'une des opérations de déception les plus abouties de la Seconde Guerre mondiale.

Mise en œuvre en 1944, cette opération de diversion avait notamment pour objectif de dissimuler aux autorités allemandes le lieu réel du débarquement allié en Normandie. Il s'agissait notamment de leur faire croire que l'offensive aurait lieu ailleurs, en particulier dans le Pas-de-Calais, afin de retenir ou de déplacer les forces allemandes vers une zone qui ne constituait pas le véritable point d'impact de l'offensive. Cette logique correspond étroitement au sixième des trente-six stratagèmes : orienter l'ennemi vers une menace factice afin de préserver ou d'ouvrir une autre voie.

Dans ce cadre, la désinformation, les ruses psychologiques et l'exploitation de certains biais cognitifs peuvent évidemment être évoquées comme des moyens permettant de conduire une opération de déception. Selon les modalités employées, ces procédés peuvent ainsi relever des guerres informationnelles, psychologiques et/ou cognitives.

L'opération Fortitude de 1944, pour ne citer que cet exemple, semble correspondre, dans une large mesure, au sixième stratagème chinois évoqué. Elle peut dès lors être considérée, toutes proportions gardées, comme une forme de mise en œuvre moderne de cette logique stratégique.

Créer l'illusion pour produire des effets réels : la stratégie du leurre

Intéressons-nous désormais au septième stratagème, intitulé « Créer de l'être à partir de rien », qui consiste à faire « naître la réalité de l'illusion, surgir le plein du vide »²¹. L'exemple retenu dans l'œuvre est celui d'un homme de guerre chinois qui, alors qu'il était assiégé par un général ennemi, fit fabriquer de nombreux mannequins, les habilla et les disposa de manière à faire croire qu'il s'agissait de personnes réelles²². Les adversaires, pensant abattre des soldats ennemis, criblèrent les mannequins de flèches, permettant ainsi aux assiégés d'en récupérer un

²¹ Les 36 Stratagèmes. *op. cit.*, p. 71.

²² Les 36 Stratagèmes. *op. cit.*, p. 71-72.

grand nombre²³. À partir du vide, c'est-à-dire de faux soldats remplacés par des mannequins, le général avait donc créé quelque chose, de « l'être » : en l'occurrence, une dépense de flèches de la part de l'ennemi, transformée par la suite en ressource récupérable pour les assiégés.

Ce stratagème revient ainsi à utiliser un leurre ou une illusion dans le but de produire des effets qui, eux, sont bien réels sur l'adversaire. En cela, nous pouvons estimer qu'il entre directement en résonance avec certaines formes contemporaines de guerre cognitive, au cours desquelles des signaux artificiels, des cibles factices ou encore des récits trompeurs peuvent conduire l'adversaire à mal hiérarchiser les menaces, à gaspiller ses ressources ou à agir sur la base d'une représentation artificiellement construite de la réalité.

Une transposition moderne de ce stratagème pourrait notamment être observée dans l'utilisation de leurres dans le cadre de la guerre en Ukraine :

« Faux Himars, faux avions de chasse, faux chars... Depuis le début de la guerre en Ukraine, les deux armées recourent à des leurres qui, pour déjouer les outils d'observation de l'ennemi, se doivent d'être de plus en plus sophistiqués.²⁴ »

Comme le rapporte *Courrier international* dans l'extrait cité ci-dessus, depuis l'invasion russe de l'Ukraine en février 2022, l'utilisation de « leurres gonflables » par les armées ukrainienne et russe serait fréquente²⁵. Des leurres en bois seraient également mobilisés, comme l'a rapporté Vitaly Shevchenko dans un article publié par la BBC le 10 septembre 2025²⁶. Celui-ci met notamment en évidence l'utilisation, par la Russie comme par l'Ukraine, de milliers de modèles grandeur nature d'équipements militaires, tels que des chars. Gonflables, en contreplaqué ou fabriqués à partir d'autres matériaux, ces leurres visent à tromper l'adversaire et à le conduire à gaspiller ses munitions en détruisant des cibles factices²⁷.

Autrefois, des mannequins provoquaient une dépense de flèches ; aujourd'hui, des leurres peuvent provoquer l'engagement coûteux de missiles, de drones ou encore de munitions. Le parallèle avec l'exemple historique donné dans le septième des trente-six stratagèmes apparaît ainsi particulièrement saisissant.

²³ Les 36 Stratagèmes. *op. cit.*, p. 71.

²⁴ *Courrier international*, « Subterfuges. "En dix minutes, vous avez un char" : les leurres gonflables au cœur de la guerre en Ukraine », *Courrier international*, 19 avril 2023.

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ Vitaly Shevchenko, « Des chars gonflables et des canons factices - dans la guerre de diversion de l'Ukraine », *BBC News Afrique*, 10 septembre 2025.

²⁷ *Ibidem*.

Conclusion

À travers ces trois stratagèmes mis en lumière²⁸, une idée centrale semble se dégager : malgré l'écart des siècles, la diversité des contextes techniques et l'évolution des formes de conflictualité, un certain nombre de stratégies chinoises anciennes conservent une réelle actualité dès lors que l'on s'intéresse aux guerres informationnelles, psychologiques et cognitives.

Qu'il s'agisse de tactiques de banalisation de l'action stratégique, de déception militaire ou encore du recours aux leurre et aux appâts, plusieurs stratégies chinoises anciennes trouvent des échos dans des conflits contemporains. Si elles ne sont pas nécessairement reproduites à l'identique, les similitudes observables demeurent significatives. Elles permettent, si cela était encore nécessaire, de rappeler que ces formes de guerre non conventionnelle ne sont pas nouvelles. Elles ont simplement évolué avec les outils propres à la modernité, au gré des progrès scientifiques, des innovations technologiques ou encore, plus récemment, de l'avènement des réseaux sociaux.

Dans une large mesure, les procédés évoqués au cours de notre article reposent sur une même logique : dans la conflictualité, la victoire ne se joue pas uniquement dans la destruction des capacités matérielles de l'ennemi, mais également dans la capacité à agir sur ses décisions, ses perceptions et, plus largement, ses processus cognitifs et décisionnels.

Dès lors, de nombreuses stratégies anciennes, à l'image de celles mises en avant dans *Les 36 stratagèmes*, peuvent contribuer à éclairer certaines manœuvres contemporaines d'influence, de déception ou encore de captation cognitive.

Certes, toute analogie entre la pensée stratégique ancienne et les guerres contemporaines doit être maniée avec prudence, au risque de tomber dans l'anachronisme. Mais, sans prétendre établir une équivalence parfaite entre les champs de bataille anciens et les environnements informationnels profondément connectés du XXI^e siècle, l'étude de ces stratagèmes permet de mettre en lumière une continuité plus profonde. Celle d'une lutte ancestrale, toujours d'actualité, dans laquelle l'objectif n'est pas nécessairement de recourir à l'affrontement frontal, mais de chercher à prendre l'ascendant informationnel, psychologique ou cognitif afin d'orienter les décisions de l'adversaire et, in fine, de remporter la victoire.

À travers les siècles, une même réalité semble ainsi subsister : la victoire se joue bien souvent davantage dans les esprits que sur le champ de bataille.

²⁸ À noter que le but n'était pas d'être complètement exhaustif, auquel cas il aurait été possible de faire des parallèles modernes avec de nombreux autres stratégies présentes dans « *Les 36 stratagèmes* ».



Institut
EGA

ISSN : 2739-3283

© Tous droits réservés, Paris, Institut d'études de géopolitique appliquée, 2026.

Institut d'études de géopolitique appliquée
66 avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

Courriel : secretariat@institut-ega.org

Site internet : www.institut-ega.org