

Le but de la dissuasion est de prévenir un comportement indésirable en persuadant ceux qui seraient tentés de l'adopter qu'il leur en coûterait probablement plus cher que ce qu'ils comptent en retirer. Bien que la dissuasion soit une stratégie ancienne, elle a pris une importance particulière en cette ère nucléaire, où l'objectif des états-majors militaires n'est plus de gagner les guerres, mais de les empêcher.

Si la théorie et la stratégie de la dissuasion ont été largement acceptées, c'est pour des raisons intellectuelles, politiques et psychologiques. Mais les postulats de la théorie de la dissuasion nucléaire n'ont jamais été soumis à la vérification empirique que la science sociale préconise habituellement, en raison essentiellement du fait que l'on manque de données fiables sur les calculs et les décisions des décideurs soviétiques et chinois.

Faute d'informations fiables, les spécialistes se sont tournés vers l'étude de la dissuasion classique, dont l'objet est de prévenir l'utilisation de la force par le recours à des menaces non nucléaires. La première étude sur la dissuasion classique a été publiée en 1974 par Alexander L. George et Richard Smoke. S'inspirant des travaux de George et de Smoke, d'autres experts ont cherché à vérifier la théorie et la stratégie de la dissuasion par des études de cas détaillées et par l'analyse statistique d'un grand nombre d'exemples.

Dans la présente monographie, nous commençons par étudier la sélection et la codification des données utilisées dans le cadre