

INTRODUCTION

Le but de la dissuasion est de prévenir un comportement indésirable en convainquant ceux qui seraient tentés de l'adopter qu'il leur en coûtera probablement plus cher que ce qu'ils comptent en retirer.* Pour appliquer la stratégie de la dissuasion, il est nécessaire de définir le comportement jugé inacceptable, de faire connaître sa détermination à punir les transgresseurs ou d'exercer contre eux une répression, d'être en mesure de le faire, et de communiquer sa résolution à mettre ses menaces à exécution. 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 est non plus de gagner des guerres, mais d'empêcher qu'il s'en produise.

Une théorie moderne de la dissuasion s'est développée pour répondre aux spécialistes et aux stratèges qui ont reconnu que les armes nucléaires sont trop destructrices pour constituer un instrument de guerre rationnel, mais qu'il est possible d'exploiter leur aspect destructeur pour décourager des États de déclencher une guerre. La formulation classique de ce paradoxe apparaît dans l'ouvrage de Bernard Brodie intitulé *Absolute Weapon*, publié en

* Nous remercions l'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales et le *United States Institute of Peace* du soutien généreux qu'ils ont accordé à la présente recherche. Alexander L. George, Ted Hopf, Robert Jervis, Harald von Riekhoff et Thomas Risse-Kappen ont eu la patience de lire le manuscrit et nous ont apporté des commentaires utiles pour sa révision et son peaufinage.