

Pour évaluer la contribution de la dissuasion à l'amélioration ou au règlement des conflits, il faut pouvoir dissocier son influence de celle d'autres processus et événements qui agissent sur le déroulement du différend. L'étude de certains cas particuliers permet de mieux comprendre à quel point il est difficile de mesurer l'incidence de la dissuasion sur le règlement des conflits. Si la politique extérieure soviétique continue d'évoluer selon les grands principes énoncés par les successeurs de Brejnev, et en particulier par Mikhaïl Gorbatchev, les analystes vont avoir bien du mal à s'expliquer le changement. Est-il attribuable aux moyens militaires et à la détermination des États-Unis, au coût exorbitant et inacceptable de la course aux armements, aux échecs soviétiques en Europe de l'Est, en Afghanistan et ailleurs dans le tiers-monde, à l'effondrement de l'économie nationale, à l'avènement d'un dirigeant arrivé au pouvoir avec une série de priorités radicalement différentes, ou encore à la symbiose entre tous ces facteurs ?

Il est particulièrement délicat d'évaluer l'incidence de la dissuasion sur le règlement des conflits quand les décideurs hésitent généralement à dire comment ils ont été gênés par les tactiques dissuasives de l'adversaire. Le plus souvent, les chercheurs sont obligés de supputer l'incidence de la dissuasion à partir des documents relatifs aux décisions de principe ultérieures et en fonction du moment où elles ont été prises. Les interprétations fondées sur des preuves de ce genre sont presque toujours contestables.

Il peut également arriver que l'une ou l'autre partie, ou les deux, se méprenne sur les motifs de l'adversaire, et qu'elle recoure à la dissuasion à l'égard d'un pays dont les dirigeants n'ont pas l'intention de remettre en question le *statu quo* par un recours à la force. Dans ces conditions, la dissuasion sera nocive.<sup>162</sup> Elle risque aussi de donner à celui qui l'a pratiquée l'impression d'avoir réussi, et les analystes se retrouvent confrontés au même problème que dans le cas de la

---

<sup>162</sup> Jervis, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton University Press, Princeton, 1976, chapitre 3; Lebow et Stein («Beyond Deterrence», pp.36-40) étudient les façons dont la dissuasion générale risque d'exacerber un conflit.