

Unis, un grand nombre de leurs principaux clients étaient alors de riches États producteurs de pétrole auxquels il n'était plus question de consentir des prêts à faible taux d'intérêt ou des subventions pour leur permettre d'acheter des armements. On est donc passé du régime des subventions et des prêts à celui des ventes au comptant, ce qui a en outre donné aux fournisseurs moins importants comme la Grande-Bretagne et la France (dont les transferts avaient toujours été de nature essentiellement commerciale) l'occasion de jouer un rôle plus décisif.

Parmi les autres facteurs de cette évolution, citons aussi l'effritement des marchés traditionnels des superpuissances, dont les principaux clients (comme l'Égypte ou certains États d'Amérique latine) ont voulu diversifier leurs sources d'approvisionnement en armements pour réduire l'incidence des restrictions ou des coûts politiques découlant de leur relation commerciale avec l'un des deux Grands.

Enfin et surtout, la principale conséquence économique mondiale de l'augmentation des prix du pétrole a été une importante expansion du crédit bancaire et des prêts consentis au tiers-monde. Un grand nombre de ces prêts se sont traduits, directement ou indirectement, par une augmentation des dépenses d'équipement militaire et d'armements, non seulement dans les États nantis producteurs de pétrole mais aussi dans d'autres pays. Ainsi, les fournisseurs secondaires, comme la Grande-Bretagne et la France, ont pu accroître considérablement leurs ventes, étant donné que les États-Unis et l'Union soviétique étaient moins enclins désormais à octroyer des conditions de faveur.

Au cours de la troisième phase (de 1980 à aujourd'hui), ce sont encore, toujours selon M. Smith, des considérations économiques qui l'ont emporté sur la politique extérieure. Même si les superpuissances ont continué de conclure avec leurs principaux clients (l'Inde et la Syrie pour l'Union soviétique, l'Égypte et Israël pour les États-Unis) des ententes à des conditions préférentielles, les contraintes politiques auxquelles les deux Grands étaient jusque-là soumis se sont assouplies sous la pression de la concurrence.

L'un des participants a fait valoir que les transactions effectuées par les Américains et les Soviétiques ne répondaient pas toujours à des motivations économiques. Par exemple, l'Égypte a reçu des États-Unis des armements qu'elle n'avait pas les moyens d'acheter, tandis que Washington a refusé à l'Arabie saoudite des armes qu'elle aurait facilement pu payer. Il n'y a absolument rien d'étonnant à ce que les superpuissances exigent d'être réglées par les clients qui en ont les moyens. Ce participant a également souligné que l'évolution des