

POURQUOI LES ÉTATS ACHÈTENT ET VENDENT DES ARMES

Les fournisseurs

On a justifié les exportations d'armes en soutenant qu'elles procuraient des avantages politiques, économiques et militaires aux pays fournisseurs. On peut distinguer les avantages suivants :

Avantages politiques

- exercer une influence sur les dirigeants et les élites des pays importateurs;
- symboliser l'engagement pris par le fournisseur en faveur de la stabilité et de la sécurité du pays client;
- empêcher d'autres fournisseurs d'exercer une influence;
- aider le régime du pays client à se protéger contre les menaces internes;
- exercer des pressions à des fins diplomatiques;
- créer un équilibre des forces dans la région visée;
- maintenir une présence dans la région.

Avantages économiques

- procurer des devises étrangères et favoriser la balance des paiements;
- diminuer le coût des armements pour les propres armées du fournisseur;
- conserver les emplois dans le secteur des industries de défense;
- récupérer les fonds consacrés à la recherche et au développement;
- stimuler l'essor industriel.

Avantages militaires

- obtenir en contrepartie des privilèges ou des bases militaires;
- les exportations d'armes remplacent les interventions militaires directes;
- elles permettent d'essayer les nouveaux systèmes d'armes;
- elles contribuent à la défense des pays alliés contre une menace commune.

Les fournisseurs ne cherchent pas tous à retirer les mêmes avantages des relations qu'ils entretiennent par les transferts d'armes. Les avantages «économiques» que procurent les ventes d'armes ne figurent pas au premier plan des préoccupations des pays de la première catégorie. Les États-Unis et l'Union soviétique produisent une gamme complète d'armements modernes et ils possèdent tous deux un énorme marché intérieur capable d'absorber la majorité des armes qu'ils fabriquent. Leurs exportations ne représentent ainsi qu'une faible portion de leur production totale, et aucune des deux superpuissances ne compte beaucoup sur les recettes des ventes d'armes pour protéger les emplois ou diminuer le coût des armements destinés à leurs propres forces armées. En fait, elles fournissent de grandes quantités d'armes soit «gratuitement» (sous forme de subventions), soit en consentant des prêts à faible taux d'intérêt. En 1985, les États-Unis ont garanti des

prêts pour des ventes d'armes valant plus de 5 milliards de dollars, et l'Union soviétique a conclu avec l'Inde un marché de 1,7 milliard de dollars moyennant un taux d'intérêt de 2,5 p. 100.

Ce désir de subventionner les ventes d'armes montre bien que les superpuissances s'intéressent avant tout aux avantages politiques et militaires qui découlent des rapports entretenus à la faveur des transferts d'armements. Les ventes d'armes font partie de la lutte d'influence à laquelle se livrent Washington et Moscou dans le monde, et elles permettent en partie de mesurer le degré de succès ou d'échec des deux pays à l'échelon international. Il existe d'innombrables exemples de cas où des pressions ont été exercées sur des États clients pour les amener à appuyer des politiques particulières ou générales d'une ou de l'autre superpuissance, que ce soit lors de votes aux Nations-Unies, par l'amélioration des relations commerciales, ou par des propositions de cessez-le-feu dans le contexte de conflits armés. Sur le plan militaire, les deux superpuissances ont explicitement lié les transferts d'armes à l'obtention du droit d'ouvrir ou de maintenir des bases militaires, de conduire des manœuvres militaires combinées, ou de mettre en place d'avance des ravitaillements en vue de les utiliser en cas de crise. L'Égypte, le Mozambique, la Somalie et les Philippines sont des États qui ont tous subi des pressions de ce genre de la part des superpuissances.

Les fournisseurs de la deuxième catégorie ont des motivations différentes, car ils sont contraints de se battre pour conserver des industries de défense indépendantes. Les deux principaux producteurs, à savoir la Grande-Bretagne et la France, fabriquent des systèmes d'armes de tous genres (aéro-nefs, véhicules terrestres, missiles, navires) et de haute qualité, mais ils ne possèdent pas de marchés intérieurs suffisamment vastes pour faire baisser leurs prix unitaires. Pour un chasseur à réaction, par exemple, les frais considérables de recherche et de développement doivent être répartis uniformément sur le nombre total des exemplaires produits. Ainsi, plus on fabrique d'avions, plus le coût de chacun diminue: il revient bien moins cher *par avion* de construire 1 000 chasseurs que d'en produire 100 seulement. À ce point de vue, les États-Unis et l'Union soviétique ont, comparativement, des coûts plus avantageux en raison de leur énorme demande intérieure. Comme ni les forces aériennes françaises ni celles des Britanniques ne sont assez considérables pour pouvoir se payer tous les chasseurs qu'il faut construire pour maintenir les prix à un niveau raisonnable, les deux pays sont pratiquement obligés de mener une vigoureuse politique en faveur des exportations d'armes. La société française Dassault, qui fabrique les chasseurs *Mirage*, exporte couramment plus de 60 p. 100 de sa production. La dépendance à l'égard des exportations est si grande qu'en France, un ministre de la Défense a enjoint aux forces armées de tenir compte des possibilités d'exportation lorsqu'ils choisissent leur matériel militaire, ce qui constitue un exemple manifeste de la charrue qu'on met devant les boeufs.

Le même dilemme se pose à tous les fournisseurs de moindre importance qui entrent dans la deuxième catégorie, quels que soient leurs produits. Par conséquent, ils ne peuvent se permettre de sélectionner leurs clients avec trop de rigueur ni de leur consentir des subventions ou des prêts à faible taux d'intérêt; ils ne peuvent donc pas essayer de profiter de leurs relations pour obtenir en plus des avantages politiques. Bien