

ou de deuxième catégorie, assez peu perfectionnés sur le plan technique.

En second lieu, les augmentations des prix du pétrole en 1973 et 1978 favorisèrent la montée de plusieurs clients extrêmement fortunés, dont la plupart se trouvaient au Moyen-Orient. Ces clients exigèrent les armes les plus perfectionnées qui figuraient dans les arsenaux des superpuissances et ils les reçurent, parfois même avant que les forces militaires de celles-ci en furent équipées. Le cas le plus frappant s'est produit au début des années 1970: le Secrétaire d'État américain, M. Henry Kissinger, avait donné au Shah d'Iran carte blanche pour acheter n'importe quelle arme non nucléaire fabriquée aux États-Unis, de sorte qu'on livra à Téhéran des chasseurs *F-14* avant même que la Marine américaine eût reçu tous ceux qu'elle avait commandés. L'Union soviétique a exercé un contrôle un peu plus sévère sur ses clients privilégiés mais, vers la fin des années 1970, des clients comme la Syrie ou l'Inde recevaient des chasseurs *MIG* du tout dernier modèle alors que ces avions commençaient tout juste à entrer en service dans les forces du Pacte de Varsovie. D'autres fournisseurs commencèrent également à mettre en vente leurs armements les plus modernes.

Finalement, les guerres du Moyen-Orient de 1967, de 1969-1970, de 1973 et de 1982 suscitèrent, comme c'est le cas dans chaque conflit, d'énormes commandes d'armes. De 1967 à 1974, Israël, l'Égypte, la Syrie et la Jordanie dépensèrent 6 442 millions de dollars pour acheter des armes. La guerre irano-irakienne ne fit que renforcer cette demande, de sorte que l'on assista à des achats considérables d'armements au début des années 1980 dans toute la région du golfe Persique.

En ce qui concerne les fournisseurs, l'évolution du marché a été plus lente et elle présente des caractères plus permanents. En fonction de la part qu'ils occupent sur le marché et des motifs qui les poussent à vendre des armes, les fournisseurs peuvent se classer en trois catégories :

- première catégorie: les États-Unis et l'Union soviétique
- deuxième catégorie: les autres pays industrialisés
- troisième catégorie: les pays en développement.

La part des superpuissances a diminué constamment depuis 1945, en raison tout d'abord du retour des Français, des Allemands, des Polonais et des Tchèques sur le marché dans les années 1960, puis, plus tard, de l'arrivée de nouveaux exportateurs d'armes comme le Brésil, Israël, la Chine et la Turquie. Entre 1963 et 1966, les États-Unis et l'Union soviétique se partageaient plus de 73 p. 100 de tous les transferts d'armes; aujourd'hui, leur part n'est plus que de 59 p. 100.†† Ils ne courent guère le risque, cependant, d'être rattrapés par des fournisseurs comme la France qui, selon toute vraisemblance, n'augmenteront pas leur part du marché au-delà des niveaux actuels.

Ces dernières années, on s'est beaucoup intéressé aux fournisseurs d'armes du tiers-monde dont la part du marché est passée d'un peu plus de 4 p. 100 entre 1963 et 1966 à quelques 12 p. 100 aujourd'hui. Avant 1980, le commerce des

†† Selon d'autres indications, la part réelle des superpuissances se rapprocherait même de 50 p. 100.

armes se faisait essentiellement dans le sens Nord-Sud, et les pays du tiers-monde n'étaient capables de répondre qu'à une partie de leurs besoins militaires. Mais toute une série d'embargos et d'autres restrictions qui visaient les livraisons d'armes amenèrent Israël, la Chine, le Brésil, l'Argentine, l'Égypte, la Turquie, le Chili, Taïwan et la Corée du Sud (notamment) à produire leurs propres armements. Comme le déclarait le ministre brésilien de l'Armée de l'Air en 1977, «le moment est venu de nous libérer des États-Unis et des pays d'Europe». Même si, dans bien des cas, les armes sont surtout destinées à un usage interne, les mêmes forces qui incitent les États des première et deuxième catégories à exporter des armes ont fait de la plupart de ces nouveaux producteurs des exportateurs sur le marché international des armes. Le seul grand producteur qui n'exporte pas d'armes en quantité est l'Inde.

Il reste un dernier élément à examiner dans le présent résumé statistique, à savoir le profil des clients des principaux fournisseurs d'armes. L'Union soviétique a moins de clients que les États-Unis (46 entre 1982 et 1986, contre 79 pour les États-Unis), et les plus importants sont soit des États du Pacte de Varsovie (la Pologne, la Bulgarie, l'Allemagne de l'Est et la Tchécoslovaquie, notamment), soit des États avec lesquels elle a signé des traités «d'amitié et de coopération»: l'Angola, le Vietnam, l'Éthiopie, l'Irak, la Syrie et Cuba. Ces pays ne sont pas tous des clients «dociles» de l'Union soviétique, cependant, et l'Irak et la Syrie ont été particulièrement pénibles. De plus, de nombreux acheteurs d'armements soviétiques, tels que l'Inde, le Pérou et la Jordanie, n'ont pratiquement aucune attache avec la «Communauté socialiste internationale». Il en va de même pour les États-Unis dont les clients de premier plan sont des alliés politiquement proches de Washington. L'Allemagne de l'Ouest, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Turquie sont leurs principaux clients parmi les membres de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN). Israël, l'Égypte, l'Arabie Saoudite, la Corée du Sud, Taïwan, le Pakistan et le Japon sont des alliés fidèles, mais ils ne font pas partie de l'OTAN.

Les fournisseurs des deuxième et troisième catégories ont des clients plus variés. La Grande-Bretagne et la France maintiennent des liens étroits avec un grand nombre de leurs anciennes colonies d'Asie et d'Afrique, mais elles se sont mises avec beaucoup d'énergie à la recherche de nouveaux marchés en Amérique du Sud et au Moyen-Orient. D'autres fournisseurs de la deuxième catégorie comme l'Allemagne, l'Italie et la Tchécoslovaquie ont plutôt concentré leurs efforts sur des régions géographiques précises: le marché le plus important de l'Allemagne de l'Ouest se trouve en Amérique du Sud, et le plus gros client de la Tchécoslovaquie est la Libye. Quant aux États de la troisième catégorie, ils opèrent en marge du marché en offrant une gamme d'armes à bas prix, simples, solides et d'un emploi aisé à des clients qui ne peuvent utiliser des armes meilleures ou qui n'ont pas les moyens de s'en procurer. Certains pays comme le Brésil et le Chili ont approvisionné en armes les deux belligérants dans le conflit irano-irakien. Des pays comme Israël ou l'Afrique du Sud, qui sont considérés comme des parias par la collectivité internationale ont beaucoup de difficultés à exporter ouvertement des armes. Israël, par exemple, a cultivé des relations étroites (et secrètes) avec divers autres pays «proscrits» tels que le Guatemala ou l'Iran.