

DE LA DISETTE À L'ABONDANCE

La guerre du Golfe risque de relancer les ventes d'armes
aux pays du tiers-monde.

PAR CHRIS SMITH

LA GUERRE DU GOLFE EST SURVENUE À UN moment critique pour le système politique international et le commerce mondial des armes. La brève période qui s'est écoulée entre la fin de la Guerre froide et le début de la guerre du Golfe a donné aux nations l'occasion rare mais éphémère de s'interroger sur les meilleurs moyens de tirer profit des nouvelles conditions de sécurité moins menaçantes. Mais tout résultat tant soit peu positif est incontestablement menacé à présent par une guerre d'importance, dont les enseignements techniques et politiques devront être suivis de près.

Les forces de la coalition ne peuvent perdre la guerre – dans les mois qui viennent, Saddam Hussein sera chassé du Koweït, il verra son potentiel de guerre détruit et il aura peu de chances de survivre au chaos et à la désintégration politiques qui en résulteront en Irak. Pourtant, les pontifes de la politique mettent déjà en doute l'aptitude des alliés à gagner la paix – un but plus important encore que le retour au *statu quo ante*.

Au cours des quinze dernières années, les forces arabes et israéliennes ont pu librement augmenter leur potentiel militaire jusqu'à un niveau impressionnant en jouant la carte soviétique contre la carte américaine, en provoquant des dissensions entre les alliés occidentaux, en particulier l'Allemagne de l'Ouest, la France et les États-Unis, et en profitant, par l'entremise de sociétés agissant individuellement, de tous les créneaux existant dans les contrôles nationaux des exportations de défense. C'est en partie à cause de cela que, dans cette région, les problèmes de sécurité et les luttes pour le pouvoir ont pris une nouvelle dimension depuis la guerre du Yom Kippour en 1973 – les forces conventionnelles sont beaucoup plus puissantes et il y a maintenant des missiles à longue portée et peut-être même des armes chimiques et nucléaires qui peuvent y être associées.

Il ne sert à rien de réduire ou de stabiliser le potentiel militaire en tant que tel, surtout si, par définition, cette action s'exerce de l'extérieur ; le président Jimmy Carter s'y était employé, sans succès, à la fin des années 1970, en promettant que les États-Unis ne seraient pas le premier pays à introduire des technologies nouvelles dans des régions fortement instables. Il y a une trop grande aspiration économique et politique au Moyen-Orient, un trop grand nombre de nouveaux fournisseurs en dehors de l'Europe et de l'Amérique du Nord, outre le fait que les contrôles exercés par les nations sur les ventes pour la défense con-

tinuent à être trop faibles. Dans cette région, le seul moyen de réduire ou de contrôler le potentiel militaire consiste visiblement à modifier les tendances de l'offre et de la demande.

Bien que l'avenir nous réserve sans doute beaucoup de changements, il y a déjà des indices montrant que les ventes d'armes vont continuer à jouer un rôle primordial dans les affaires du Moyen-Orient. Le Pentagone a déjà établi des plans d'urgence pour accroître le potentiel militaire du Koweït, de l'Arabie saoudite et des États du Golfe et installer une force interalliée de maintien de la paix, au cas où Saddam Hussein ne serait que partiellement vaincu.¹

CETTE POUSSÉE INÉVITABLE QUE VA CONNAÎTRE LA demande en matériel de défense dans tout le Moyen-Orient ne sera pas aussi bénéfique pour tous les gros fournisseurs. Tandis que la Californie et le Massachusetts s'en réjouissent tranquillement, la France, elle, a récemment fait savoir qu'elle en serait bientôt réduite à ramasser les miettes laissées par ses alliés d'Outre-Atlantique.² La palme revient tout particulièrement au missile antimissiles *Patriot* et à l'avion d'attaque au sol *Tornado*.

Comme ce fut le cas pour le missile air-mer français *Exocet* après la guerre des Malouines, dès qu'un matériel fait ses preuves au combat, l'effet qui en résulte sur les futures ventes est véritablement miraculeux. À Wall Street, le cours d'une action de Raytheon, le fabricant du *Patriot*, a gagné 4,50 \$ à la cotation qui a suivi le premier succès de ce missile au combat, et les exportations du *Patriot* devraient atteindre 2 milliards de dollars l'année prochaine. Il en va de même du missile de croisière *Tomahawk* qui repart maintenant pour un nouveau bail.³ Alors qu'avant la guerre il était prévu de le supprimer en 1992, on va sans doute maintenant en prolonger la fabrication. Quant à la question de savoir si la Grande-Bretagne va rester ou non un producteur de chars, ce sera également le succès ou l'échec que connaîtra le *Challenger* dans la guerre terrestre qui en décidera.

En des temps où le marché international de la défense est dans le marasme, où le prix du pétrole dépassera sans doute son niveau d'avant l'invasion du 2 août afin de couvrir les frais engagés pour la guerre comme pour la paix, et où les principaux combattants vont se tourner vers les exportations d'armes en vue de réduire les coûts économiques du réarmement, la tentation sera

forte de continuer à employer des moyens militaires pour supprimer les problèmes politiques.

À la fin de 1989, Mikhaïl Gorbatchev a fait plus que permettre la libération de l'Europe de l'Est, il a également jeté dans le ring la serviette soviétique, et avec elle la plupart des prétentions politiques à un statut de superpuissance. Il a de ce fait mis fin au combat qui avait façonné le monde au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Les bienfaits de cette nouvelle ère de détente n'ont pas tardé à se manifester, surtout en Europe. La limitation des armements nucléaires et conventionnels, la désintégration du Pacte de Varsovie, la réunification de l'Allemagne ainsi que de nouvelles occasions de mettre à profit l'Acte unique européen ont inauguré un nouveau chapitre plein de promesses pour l'histoire européenne et peut-être même pour le tiers-monde.

Ces bienfaits ont également rejailli sur l'Asie du Sud et sur certaines parties de l'Afrique ; au milieu de 1990, si les tensions croissantes entre le Pakistan et l'Inde au sujet du Cachemire n'ont pas dégénéré en conflit d'envergure, c'est en partie dû au fait que les deux superpuissances avaient jugé qu'un conflit armé n'était dans l'intérêt d'aucune des parties. Bien qu'il continue à y avoir des problèmes régionaux, ethniques et religieux, invariablement exacerbés par les échecs en matière de développement économique, il y a eu un changement symptomatique et positif, à savoir la préférence nouvellement accordée au règlement des conflits et la tendance qu'ont les grandes puissances à s'abstenir de toute intervention dans les affaires intérieures des pays plus faibles pour les besoins de la Guerre froide.

POUR CE QUI EST DE LA DÉFENSE, ON VOIT POINDRE à l'horizon des changements tout aussi profonds. L'Europe, l'Union soviétique et les États-Unis admettent de plus en plus que la recherche d'une technologie militaire avancée, qui avait été jusque-là l'objet d'un engagement illimité, a maintenant atteint des limites politiques et fiscales distinctes. La fin de la Guerre froide offre l'occasion de procéder à la fois à la conversion de la production de défense et au démantèlement partiel des bases de la défense nationale.

Quoique les Français continuent à avoir une position un peu équivoque, la plupart des entreprises européennes travaillant pour la défense reconnaissent maintenant qu'à long terme, l'avenir appartient aux accords de partage des coûts et de co-production. Avant le conflit du Golfe et pendant le renforcement des forces militaires en

1. For Your Eyes Only, 24 décembre 1990.

2. Defence Marketing International, 16 novembre 1990.

3. The Independent, «US Defence Industry on a High», 26 janvier 1991.