



# VENTES D'ARMES: UNE POLITIQUE

PAR  
JEAN-FRANÇOIS  
DUBOS

L'AIR DU  
TEMPS  
GALLIMARD





## AVANT-PROPOS

*Le commerce des armes est une vieille histoire. Déjà, durant le Moyen Age, les lames de Tolède avaient acquis une réputation incontestée auprès de la noblesse, alors seule habilitée à s'en servir. Au XVIII<sup>e</sup> siècle, Beaumarchais — qui ne se bornait pas à faire proclamer par Figaro les droits et prétentions du Tiers État — s'était illustré en fournissant des fusils aux colons anglo-saxons d'Amérique, en rébellion contre la métropole londonienne. Un peu partout en Europe des individus s'étaient spécialisés dans ce commerce rémunérateur. Longtemps aussi les armements ont constitué une monnaie d'échange, comme le rappellent les pratiques encore en vigueur dans les contrées éloignées de l'Afghanistan, les confins du Pakistan et les régions bordant la mer Rouge; de fabrication artisanale, ils sont troqués contre du sel, des cotonnades, de la drogue, et même des esclaves. Mais les quantités manipulées sont toujours restées modestes.*

*Il faut attendre la révolution industrielle pour que les ventes prennent d'autres proportions. L'ère des « marchands de canons » a battu son plein autour des années 1930. Grâce à la construction en série d'armements, les profits réalisés étaient énormes. Ces activités ont été justement dénoncées comme favorisant les causes de conflits. La conduite des grandes guerres mondiales et l'apparition d'États nouveaux ont contribué à amplifier le phénomène et lui donner ses formes contemporaines. Vingt-cinq milliards de francs ont été consacrés à ces dépenses en 1972. Les chiffres,*

*en constante progression, ne manquent pas de provoquer des réactions et de susciter des questions.*

*Au début de 1974, la presse française a révélé le contenu d'une circulaire confidentielle émanant de M. Robert Galley, alors ministre des Armées, rappelant leur devoir de réserve aux fonctionnaires et aux industriels qui ont à connaître de ces questions. L'auteur doit avouer qu'il n'a pas ressenti le secret comme un obstacle au cours de son travail. Certes, il n'était pas dans ses intentions de percer les mystères de la fabrication. Les difficultés tiennent plutôt à ce que la matière est assez peu accessible et très dispersée. Cependant, avec beaucoup de patience, il a pu avoir accès à la documentation des bibliothèques spécialisées, aux rapports des organisations internationales et des gouvernements étrangers. De plus, il a été reçu par un grand nombre de personnalités qui lui ont apporté leur expérience et des éléments d'information précieux.*

*A aucun moment, il n'a eu le sentiment de violer les règles de la discrétion. D'ailleurs, tout ce qu'un universitaire a pu obtenir en un an d'enquêtes méthodiques, il est clair qu'un espion chevronné à la tâche depuis plusieurs années en saurait plus. Au reste, s'agissant d'une politique gouvernementale, elle ne devrait pas échapper au contrôle du Parlement, et indirectement à celui des citoyens. Paradoxalement, tout le monde en parle, mais souvent avec imprécision et sans bien connaître le fond des réalités. Le but recherché était de dégager les grands problèmes posés par les ventes d'armes, et les moyens avec lesquels elles sont réalisées par les grands États industriels. L'exemple de la France est à bien des égards remarquable.*

PREMIÈRE PARTIE

# Dans le monde



## CHAPITRE I

### *Les géants*

Yalta : Le partage du monde. Le début d'une course aux armements sans précédent. A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, les deux puissances victorieuses, les États-Unis d'Amérique et l'Union Soviétique se sont retrouvées face à face. Pour éviter l'affrontement direct possible en raison d'idéologies antagonistes, elles ont décidé de se répartir de vastes zones d'influence qui garantiraient leur non-ingérence mutuelle. Pour prévenir une tentative d'agression, elles ont progressivement constitué puis consolidé deux blocs armés grâce à la conclusion d'alliances et de pactes militaires. Les énormes stocks d'armes disponibles depuis la fin du conflit ont contribué à les alimenter. Les découvertes de nouveaux moyens de destruction massive les ont renforcés. Les deux nations sont devenues les deux premiers fournisseurs d'armes du monde, assurant ensemble plus de 50 % du total des matériels disponibles.

Si l'on parle aujourd'hui de détente et même de coopération économique, il ne faudrait pas oublier que les deux États poursuivent plus que jamais leur effort de militarisation. L'U.R.S.S. consacre 8 % de son produit national brut à son budget militaire, et les États-Unis 7, 5 %. C'est le prix à payer au régime de la « paix armée » sous lequel chacun vit présentement. Son coût s'accroît car pour affermir leur sécurité — et celle des autres — ils sont conduits à développer sans



cesse une présence dans les régions du monde qui, du point de vue de leurs analyses stratégiques, présentent un intérêt majeur. Les États du tiers monde ont pris malgré eux une importance capitale comme l'une des composantes essentielles du maintien de la paix. Les deux « super-grands » ont à leur endroit une sollicitude constante. Bien qu'il ait accusé un infléchissement sensible par rapport à l'année précédente, le montant des armements fournis en direction de ces pays en 1972 a atteint le chiffre de 8,5 milliards de francs, dont 25 % octroyés par l'U.R.S.S. et 23 % par les États-Unis. Les nations européennes de l'Est et de l'Ouest ne sont pas négligées pour autant. Elles sont même le lieu d'aboutissement de l'essentiel des livraisons. Mais leurs politiques de défense et d'approvisionnement sont plus personnalisées et parfois concurrentes.

La fourniture d'armements par les deux grandes puissances militaires n'est pas une démarche qui doit s'analyser en termes de commerce. Le vocabulaire habituellement employé ne rend pas compte des causes profondes du phénomène. Le critère de la rentabilité lui est presque toujours étranger. Il s'agit bien plutôt d'un moyen de conforter et d'accentuer une hégémonie préétablie, et de renforcer une idéologie qui l'anime. Sur ce plan, la concordance dans la manière d'agir est parfaite. Cette observation explique pourquoi même les ventes proprement dites sont conduites d'une façon spéciale, par comparaison aux agissements des autres États qui se livrent à une activité identique. Cependant, quelques indices récents donnent à penser que des changements sont en train de se produire. Les désordres des économies, en particulier, pourraient bien amener à des modifications importantes dans les comportements initiaux.

### *Les États-Unis*

Au premier rang des vendeurs d'armes figurent les États-Unis d'Amérique qui assurent 50 % du commerce mondial.

Selon les statistiques officielles les plus récentes, le volume annuel de leurs livraisons atteindrait plus de 10 milliards de francs. Le chiffre réel est sûrement beaucoup plus élevé. Certaines sources avancent, pour l'année fiscale 1973-1974, 42,5 milliards de francs. En additionnant au premier chiffre le montant de l'aide militaire consentie sous diverses formes (entretien des bases à l'étranger, locations, assistance technique, contrats d'armements de toute nature déguisés ou non sous différentes rubriques) on obtient la somme de 25 milliards de francs environ. En comparant les deux données, il apparaît que la recherche d'une bonne transaction commerciale n'est pas un argument déterminant. Les ventes sont peu élevées par rapport aux fournitures qui, elles, sont énormes. Les États-Unis sont surtout préoccupés de « pénétrer » politiquement un pays en mettant à sa disposition, même à perte, les armements dont il a besoin pour assurer sa défense. Des liens de dépendance se créent et par ce moyen une certaine forme de contrôle s'exerce, plus ou moins effective selon les cas. La justification de ce processus trouve son fondement dans des impératifs de sécurité. C'est pourquoi l'aide et les ventes d'armes aux États pro-occidentaux du tiers monde connaissent un essor aussi grand.

La règle est restée vraie jusqu'à la fin de la guerre du Vietnam. Il semble bien que depuis, les choses se présentent un peu différemment. Pour faire face aux sujétions que le conflit imposait, l'industrie américaine a dû consentir des efforts importants. En matière d'armements, toutes les ressources de l'invention se sont déployées. Les matériels les plus perfectionnés ont été découverts, mis au point et expérimentés à l'occasion de cet engagement. Le complexe militaro-industriel dénoncé par Eisenhower a donné véritablement la pleine mesure de ses moyens. Cela arrivait à point nommé. En effet, l'industrie connaissait alors quelques déboires. Lorsqu'il a été décidé de renoncer à plusieurs programmes spatiaux en raison de leur coût trop élevé, de nombreuses branches d'activité et leurs secteurs de sous-traitance se sont restructurés. L'industrie aéronautique — la plus importante

de celles qui sont liées à la production de matériels militaires — a vu ses effectifs en personnel passer de 1 400 000 en 1968 à 970 000 en 1971.

Pareil renversement est à la dimension de la nation considérée; on imagine assez mal de tels à-coups dans les économies d'Europe occidentale. Toujours est-il que le seuil minimum tolérable pour que cette industrie puisse continuer à satisfaire aux tâches qui sont les siennes a été atteint. Actuellement, son chiffre d'affaires annuel est d'environ 125 milliards de francs, soit la moitié du budget de la France pour comparer des ordres de grandeur. Le marché américain constitue toujours la plus grande part de sa clientèle : les avions commerciaux et militaires fabriqués aux États-Unis interviennent pour 98 %. Les plus grandes compagnies de transport sont américaines, et leur réseau mondial et local est suffisamment vaste pour absorber une bonne partie de la production nationale. Du point de vue des armées, il en est de même. Le budget militaire continue à augmenter : 500 milliards de francs en 1974, en hausse de 15 % par rapport à celui de l'année précédente. Les commandes resteront certainement à un bon niveau.

Malgré cela, l'industrie a besoin d'accroître le nombre de ses clients. C'est presque un paradoxe car 80 % des avions achetés par l'Europe et 90 % de ceux qui volent dans le reste du monde sont d'origine américaine. Néanmoins, pour diminuer ses coûts de fabrication et pour lui conserver un dynamisme suffisant, et du fait qu'elle n'est plus sollicitée pour alimenter une guerre, elle doit accentuer le volume de ses exportations. Le chiffre avancé pour l'aéronautique dépasse les 20 % actuels. Cette fois, la loi économique de la rentabilité et la volonté d'hégémonie se combinent. Or, tout ne va pas pour le mieux car la concurrence est très vive. Plusieurs États européens (la France en particulier) ont réussi à s'imposer dans les pays qu'elle approvisionnait traditionnellement : ceux d'Amérique du Sud, les États arabes pro-occidentaux, l'Inde et le Pakistan, notamment. Chaque fois que l'un d'entre eux fait savoir qu'il est disposé à acheter, la Grande-Bretagne,

la France et les États-Unis, au moins, sont en compétition. Pour les deux premiers, l'exportation est une nécessité vitale au regard de leur industrie nationale qui est encore très fragile. Ils ont quelques raisons d'être plus décidés que jamais et plus âpres à poursuivre leurs tentatives.

L'Amérique, pour combler le déficit de ses échanges commerciaux, doit absolument vendre le plus possible. A titre d'exemple, en 1973, il a atteint le chiffre de 26,5 milliards de francs sur la base des seules transactions officielles. Les matériels militaires ont une qualité précieuse, ils sont chers; les exporter s'avère donc très utile. En outre, ils se démodent très vite. Par conséquent, ils doivent être renouvelés fréquemment. Les découvertes techniques sont telles que pour s'assurer des moyens de défense crédibles, il faut toujours posséder des armes perfectionnées. L'Europe arrive au moment où elle doit remplacer ses équipements aériens, navals, et une partie des matériels terrestres. Le marché des missiles est en pleine extension car leur rôle, dans les derniers conflits, conduit les états-majors à en réclamer. De plus, les pays du tiers monde procèdent eux aussi à des renforcements de leur sécurité. En somme, les perspectives sont plutôt bonnes. Mais les produits américains ne sont plus automatiquement choisis ni imposés. Le gouvernement fédéral est amené à intervenir directement pour aider ses industriels ou pour accorder des faveurs spéciales à ceux qui souhaitent se fournir. Aujourd'hui, la politique qu'il mène répond à la fois à des préoccupations de maintien d'une position dominante — qu'il juge être la meilleure garantie de ses intérêts vitaux — et à des considérations d'ordre économique devenues tout aussi fondamentales.

La manière dont les États-Unis vendent des armes est assez complexe, car plusieurs procédures existent qui se combinent parfois. Chaque année, neuf grands programmes d'assistance militaire sont subventionnés après que le Sénat américain se fut prononcé sur leur bien-fondé et qu'il eut voté les crédits correspondants. Les plus importants sont le

*Military Assistance Program* (M.A.P.) et le *Military Sales Program* (M.S.P.), lequel concerne plus spécialement les ventes aux pays étrangers. Pour 1973-1974, il a été prévu de dépenser une somme de 14,5 milliards de francs. Ces grandes lois mentionnent la réglementation générale concernant la manière dont il faut conduire les opérations, les clauses à respecter pour chaque pays visé, la nature des matériels, les conditions de leur envoi etc. En fonction des impératifs du moment (par exemple soutenir en cours d'année l'effort de guerre d'Israël quand il est impliqué dans un conflit), de nouveaux crédits et d'autres critères s'ajoutent aux précédents.

La raison de cette prolifération d'actes et de dispositions est double. En vertu de la constitution américaine, le Congrès, et plus spécialement le Sénat, a des pouvoirs très étendus en matière budgétaire et de politique étrangère. Le gouvernement fédéral ne peut pas de sa propre initiative engager des crédits au-delà d'une limite plafonnée assez peu élevée. Comme il n'est jamais assuré que les parlementaires accepteront ses propositions, il préfère multiplier ses projets, au point que certains se recoupent. Aussi, des critiques portent sur les orientations choisies, les pays bénéficiaires et les montants de l'aide ou des achats. Le sentiment est que les États-Unis consacrent trop d'argent pour alimenter des guerres, et qu'ils devraient accentuer leurs dépenses sur les postes civils. Sans compter les problèmes internes sociaux et économiques qui sont négligés. Le contrôle exercé est très sévère, et il n'a rien de commun avec celui des parlements européens qui est pratiquement inexistant. Les rapports des commissions du Congrès sont émaillés de réflexions et de demandes d'explication dont la principale conséquence est le renforcement des interdictions et des précautions, ou même le refus pur et simple de crédits ultérieurs.

Une certaine confusion tient également à ce que chaque programme secrète sa propre administration. Il faut arbitrer et toute décision est le résultat d'une transaction entre les propositions parfois contradictoires des différents départements. Les uns mettent l'accent sur une assistance en personnels, d'autres

sur des fournitures d'équipements modernes, ou de seconde main, selon les pays, ou bien encore sur un renforcement de l'aide aux seuls États du tiers monde. Les points de divergence sont nombreux. En outre, des groupes de pression très puissants ne se contentent pas d'observer passivement. Leur poids pèse tant sur les travaux du Congrès que sur ceux des fonctionnaires fédéraux. Une synthèse soigneusement élaborée est opérée entre le *lobby* des pro-européens qui veulent renforcer l'Alliance Atlantique, celui des compagnies pétrolières implantées en Amérique du Sud et au Proche-Orient, la communauté juive très sollicitée par Israël, les sociétés multinationales dont les capitaux sont dispersés un peu partout dans le monde, et même l'avis de l'ex-vice-président Agnew quand il a fallu fournir son pays d'origine la Grèce. Tout cela est pesé, analysé et coordonné à l'échelon le plus élevé.

La supervision générale des ventes d'armes est réalisée par le département de la Défense. Sous les directives du président, le Bureau 4 E 820 du Pentagone (où siège la section des négociations logistiques des affaires de sécurité internationale) examine les projets et les demandes de façon à éviter les divergences trop marquées entre les parties intéressées et les grandes options politiques. Aux États-Unis comme dans les autres pays, tout contrat de fourniture d'armes doit faire l'objet d'une autorisation. Si donc un industriel désire exporter après avoir entrepris des négociations, il lui faut obtenir l'accord des services compétents. L'hypothèse est rare car, la plupart du temps, ce sont les administrations qui sont chargées d'entreprendre les contacts préliminaires et de recevoir les demandes. En suite de quoi plusieurs possibilités se présentent. Hormis les lois d'assistance qui prévoient expressément certaines livraisons à titre onéreux ou gratuit, la grande majorité des ventes s'effectue directement de gouvernement à gouvernement. Alors, le département de la Défense intervient grâce à ses propres stocks ou en utilisant ceux des trois armées; il dispose actuellement des énormes réserves des matériels qui n'ont pas été expédiés au Vietnam. Ou bien

encore, la commande est passée à un industriel, c'est-à-dire que les autorités achètent d'abord pour revendre ensuite.

Sauf peut-être pour les États européens de l'O.T.A.N., des conditions très avantageuses sont presque toujours consenties : crédits de longue durée — souvent 10 ans et parfois jusqu'à 17 ans — et taux d'intérêt faibles, variables selon l'année considérée et le pays, la moyenne se situant autour de 5 %. L'Eximbank, ou Export-Import Bank, est l'organisme spécial chargé d'intervenir. Théoriquement, il agit dans une limite plafonnée et il lui est interdit de prêter pour des achats effectués par des pays peu développés. Tout comme l'administration, et sur les directives de celle-ci, il enfreint souvent ces obligations. Les rapports de la Chambre des représentants et du Sénat ont établi plusieurs détournements. Le Pakistan, le Chili et bien d'autres, ont bénéficié de crédits à des taux très faibles, plus bas que ceux qui auraient dû être acceptés (quelquefois des écarts de 2 points et demi) et le département de la Défense s'est vu octroyer des prêts pour des opérations interdites ou dépassant les maxima autorisés. La rigueur des textes n'empêche pas une grande souplesse des comportements qui va d'ailleurs en s'accroissant.

Depuis quelques années, la législation tend vers une privatisation plus grande, encore que toujours contrôlée. Les industriels peuvent négocier directement plus souvent qu'autrefois. Les ventes ne sont plus forcément englobées dans des accords intergouvernementaux, et les demandes de crédits correspondantes sont orientées vers des sources privées de financement. La promotion des ventes même est laissée en partie à leur initiative. Jusqu'en 1968, seuls des services officiels résidant à l'étranger avaient l'exclusivité des pourparlers. Les attachés de défense, les missions militaires et surtout le M.A.A.G. (Military Assistance Advisory Group) étaient les intermédiaires officiels. Cependant, comme ils sont également chargés de la coopération technique sous tous ses aspects, leur rôle reste encore très important; il suffit pour en avoir une idée, de se rendre dans les installations parisiennes du M.A.A.G. — quand on y est autorisé.

L'administration, lorsqu'elle vend des armements, est tenue d'observer des procédures et des mécanismes qu'un document spécial réunit tous. C'est le *Military Assistance and Sales Manual*, sorte de code de lois et règlements, qui se présente comme un classeur mis à jour périodiquement. Sa troisième partie, la seule qui ne soit pas frappée d'un timbre confidentiel qui rendrait sa consultation impossible, fait état des interdictions imposées par le Congrès et des clauses inhérentes à ce genre de transactions politico-commerciales. Mais les unes souffrent des exceptions, et les autres ne sont que partiellement utilisées. Les autorités doivent en effet pouvoir conserver une latitude d'appréciation leur facilitant l'octroi éventuel d'un traitement privilégié à un État, afin de permettre la conclusion de l'opération. Surtout lorsqu'il y a compétition. Il leur faut en outre se prémunir en imposant des obligations suffisantes à l'acheteur, ne serait-ce que sur l'utilisation future des armements vendus. S'ajoutent aussi des considérations d'ordre humanitaire.

Les contrats ou accords ont en général pour justification le renforcement d'une défense, régionale ou locale, à condition que les principes et les buts de la Charte des Nations Unies ne soient pas enfreints. Plus précisément, les régimes dictatoriaux ne se conformant pas aux droits de l'homme et aux aspirations sociales de leur population sont exclus. Les matériels destinés au maintien de l'ordre ne peuvent pas faire l'objet de livraisons. La réalité est bien différente; certains programmes visent même expressément la dernière hypothèse. Les parlementaires ont eu l'occasion de relever des manquements à plusieurs reprises : malgré une décision d'embargo prononcée en 1963 sur les armes destinées à l'Afrique du Sud, celle-ci continue à être approvisionnée. Tout comme la Grèce qui, depuis le coup d'État militaire du 21 avril 1967, bénéficie d'une aide accrue. L'explication vient de ce que le président a le pouvoir de ne pas respecter les restrictions s'il justifie d'un impératif de sécurité majeur, critère assez large.

Il est possible que les ventes, les crédits, l'octroi de garan-



ties soient simplement suspendus pendant un an. Le cas vise surtout des incidents de pêche, problème apparemment anodin. Plusieurs États d'Amérique latine ont étendu la limite de leurs eaux territoriales ou de leur zone de pêche à 200 milles marins et plus, rendant impossible toute exploitation des mers par des navires étrangers, sur des surfaces gigantesques. Les États-Unis qui s'en tiennent à la règle des 12 milles pensent que grâce à une disposition suspensive de livraison, ils pourront les faire revenir sur leur décision. Il s'agit en somme d'un moyen de pression laissé entre les mains du président car celui-ci a toute latitude pour apprécier les situations, à condition toutefois qu'il rende compte au Congrès.

A l'égard du tiers monde, d'autres dispositions contraignantes s'appliquent. S'il est prouvé que les États classés par la terminologie officielle comme étant peu développés (par rapport à une liste d'États dit développés) utilisent des fonds d'aide économique à des fins militaires et qu'ils dépensent trop pour s'armer comparativement à leurs ressources nationales, les parlementaires se réservent la possibilité d'en juger lors de l'octroi de crédits ultérieurs. Dans le même ordre d'idées, ils ont fixé un plafond des aides et des ventes : 500 millions de francs pour l'Amérique latine, et 200 millions pour l'Afrique. De plus, l'Export-Import Bank n'a pas le droit de financer des ventes pour tous ces pays. Ils ne peuvent pas non plus prétendre à des armements sophistiqués, à l'exception de la Grèce, de la Turquie, de l'Iran, d'Israël, de Formose, des Philippines et de la Corée. Seul le Vietnam du Sud peut être livré en avions supersoniques modernes.

Tout semble donc avoir été prévu pour que les États pauvres consacrent le moins d'argent possible à des dépenses militaires coûteuses. Mais comme le président a le pouvoir d'augmenter certaines aides de 50 % et d'imposer des ventes en faisant prévaloir un impératif de défense qui lui est reconnu en toute circonstance, au bout du compte les mesures sont peu efficaces. En outre, les clauses et les restrictions apportées aux ventes et aux livraisons envisagent des cas où plusieurs impératifs contradictoires difficilement conciliables sont pris

en considération. Leur application est difficile, et elles sont assez peu respectées. C'est manifeste pour les plus récentes d'entre elles.

Avant de donner quelques précisions sur l'identité des acheteurs, il faut présenter ceux qui sont exclus de toute opération. L'ostracisme qui pèse sur eux tient à des considérations d'ordre idéologique, politique et de sécurité bien connus. Ainsi, tous les pays de l'Est sauf la Yougoslavie, et tous les voisins et alliés de la Chine — le Cachemire, le Tibet, le Vietnam du Nord, la Corée du Nord, et l'Albanie — sont soumis à ce régime. Les Américains ne livrent pas non plus à la Somalie et à Aden, ni aux États de l'Est africain, exception faite de l'Éthiopie, de la Libye et du Zaïre. Dans l'Ouest, c'est la situation inverse : presque tous peuvent acheter sauf la Mauritanie, l'Algérie, le Mali et la Gambie. Enfin, sur le continent américain, deux États viennent s'ajouter aux précédents : Cuba et la Guyane. Hormis ceux qui figurent sur cette liste, tous les États du monde sont des clients, éventuels ou de tradition.

L'Europe est la région qui reçoit les approvisionnements les plus importants et qui achète le plus. En effet, l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord renforce constamment son dispositif commun de sécurité : en 1972, il a été dépensé 512 milliards de francs dont 75 % par les États-Unis. Les pays associés à cet effort (la Belgique, le Danemark, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, la République fédérale allemande et la Turquie) possèdent tous des armements américains; les autres États de l'Europe de l'Ouest aussi, la France et la Suisse comprises. Grâce à un chantage plus ou moins marqué selon les cas et portant sur leurs capacités de défense, ces États s'approvisionnent de préférence avec des matériels d'origine américaine. Que ce soient des avions chasseurs bombardiers F 104 ou des Phantom, des missiles Nike-Ajax ou Nike-Hercule, des chars Centurion M 47, M 24 ou Sheridan, des hélicoptères Bell et des bâtiments navals de tous modèles. Cependant, un infléchissement s'amorce (en même temps que

les pressions américaines s'accroissent) car plusieurs des États mentionnés possèdent une industrie d'armement relativement puissante et compétitive. La France en particulier, la Grande-Bretagne parfois, s'efforcent de moins dépendre de leur puissant allié et elles cherchent à vendre à leurs voisins. La République fédérale d'Allemagne n'a pas, pour des raisons historiques évidentes, les mêmes velléités. Elle reçoit chaque année pour s'armer plus de 5 milliards de francs, chiffre qui inclut l'aide et les ventes. Afin que la balance des paiements américaine ne soit pas trop affectée par une telle somme, des accords de compensation renouvelables et renégociables prévoient le versement de fonds allemands par la Bundesbank au Trésor américain, équivalent au montant signalé. C'est pour elle une manière de participer à un effort de défense qu'elle ne contrôle pas.

Le Japon se trouve dans une situation un peu semblable. Il reçoit chaque année plus de 3 milliards de francs dont une bonne part sert à financer les bases américaines implantées sur son territoire, et dont une portion, outre ses dépenses personnelles, lui permet de procéder aux renouvellements des matériels qu'il juge utiles ou qui lui sont suggérés. Ses forces sont très américanisées, bien que plusieurs armements soient fabriqués par lui. Le danger pour l'Europe serait de voir l'alliance nippo-américaine, en cours de réalisation pour l'industrie de guerre, devenir plus active et aboutir à une répartition des marchés mondiaux, chacun se réservant des clients. Les achats coréens et vietnamiens, source importante, pourraient s'effectuer au Japon. La Thaïlande, les Philippines et tous les autres États acheteurs de l'Extrême-Orient seraient pourvus « à domicile ».

Les États-Unis, qui avaient décrété un embargo sur les armements à destination de l'Inde et du Pakistan en 1963, sont revenus sur cette décision depuis le 14 mars 1973. Les bonnes percées françaises dans ces pays ne sont pas étrangères à ce revirement. L'Inde doit recevoir prochainement un réseau de télécommunications évalué à 450 millions de francs, et le Pakistan a récemment décidé d'acheter 300 blindés, des

pièces d'avions et une série d'autres matériels pour une somme de 700 millions de francs. Il serait bien étonnant que ces accords nouveaux ne soient pas à bref délai suivis par d'autres plus importants encore, marquant ainsi une détermination à reprendre une place trop longtemps négligée de fournisseurs habituels.

Le même phénomène se développe depuis peu, tant en Amérique latine qu'au Moyen-Orient. Des transactions ont été conclues depuis peu, et d'autres sont sur le point de l'être. Malgré l'hostilité du Congrès, peu favorable à la vente de matériels élaborés au tiers monde ou aux dictateurs militaires, le Brésil recevra 48 avions F 5 E Tiger qui s'ajouteront à la cinquantaine qu'il possédait déjà et à ceux de l'Argentine, du Chili, de la Colombie, du Venezuela, de la Jordanie, et de l'Iran. Trop de Mirage volent dans les espaces aériens de ces régions pour que, les exigences nouvelles d'accroître les exportations aidant, un tel état de fait soit accepté plus longtemps. Les grands principes volent en éclats pour permettre une reconquête minutieuse d'anciens marchés temporairement inexploités.

Vouloir vendre à la fois aux pays arabes et à Israël pose bien quelques problèmes, mais en s'entourant de garanties suffisantes, et en évitant de fournir les mêmes matériels, les États-Unis peuvent répondre favorablement à tous. La guerre de Kippour a mis à mal les armées de tous ces pays et le renouvellement des armements détruits ou inutilisables est un impératif urgent pour chacun d'eux. Les accords passés à la fin de 1973 et au début de 1974 seront développés. Pour sa part, Israël a déjà reçu 24 chasseurs bombardiers Phantom, 24 Skyhawk et une aide industrielle pour la mise au point du Super Mirage, issu d'un corps d'avion français auquel le génie inventif des israéliens a greffé un moteur de Phantom. A la condition de ne pas les réexpédier vers des États en guerre contre Israël, le Koweït vient d'acheter 160 chars M 60, 32 chasseurs supersoniques F 8 Crusader, 150 missiles sol-air Hawk, 800 missiles antichars et des hélicoptères. L'Iran, îlot de stabilité entouré de voisins belliqueux, a



**JEAN-FRANÇOIS  
DUBOS**  
**VENTES  
D'ARMES: UNE  
POLITIQUE**

La vente des armes est le plus vieux commerce du monde. Naguère, on parlait beaucoup des "marchands de canons". Mais aujourd'hui, la vente des armes est devenue l'affaire des États. Si les deux plus grandes puissances, États-Unis et U.R.S.S., viennent largement en tête, le commerce des armes a pris en France une dimension tout à fait nouvelle et sans comparaison avec les pratiques du passé. Le rôle joué par le gouvernement et les administrations est essentiel.

Ce livre est le dossier aussi complet que possible de ce problème mal connu. Qui vend des armes? A qui? Pourquoi? A qui cela profite-t-il? Quel genre d'armes vend-on et que coûtent-elles? Quelles sont les réactions de l'opinion publique, des partis, des syndicats, des mouvements confessionnels et moraux?

Le dossier refermé, vous pourrez à votre tour ouvrir le débat.

Né le 2 septembre 1945. Diplômé des facultés de lettres en anglais et espagnol. D.E.S. de droit public. D.E.S. de sciences politiques. Ancien auditeur de l'Académie de droit international de La Haye. Actuellement assistant de droit public à l'université de Paris X (université de Nanterre).

