

Bajusz, William D. et Louscher, David J., *Arms Sales and the U.S. Economy. The Impact of Restricting Military Exports*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « Westview Special Studies in National Security and Defense Policy », 1988, 157 p.

Érik Poole

Volume 21, Number 1, 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/702649ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/702649ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Poole, É. (1990). Review of [Bajusz, William D. et Louscher, David J., *Arms Sales and the U.S. Economy. The Impact of Restricting Military Exports*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « Westview Special Studies in National Security and Defense Policy », 1988, 157 p.] *Études internationales*, 21(1), 211–213.
<https://doi.org/10.7202/702649ar>

qué à toutes les étapes du processus de négociation. À ce titre, il offre au lecteur un premier décodage des « zones d'irritation » qui n'avaient cessé de se multiplier entre les partenaires et des potentialités que les Américains ont entrevues dans ce rapprochement continental. Hors de ce prisme étroit qu'est la perspective américaine sur le libre-échange, et c'est déjà beaucoup, l'ouvrage est peu utile. Il faudra attendre des recherches plus poussées, comme celle de De Bloch et de ses collaborateurs (1988), qui pave le terrain sur un mode plus large à une problématique qui ne fait que commencer à s'imposer sur l'arène économique canadienne.

Michel DUQUETTE

*Département de science politique
et CRÉDIT, Université de Montréal*

ÉTATS-UNIS

BAJUSZ, William D. et LOUSCHER, David J., *Arms Sales and The U.S. Economy. The Impact of Restricting Military Exports*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « Westview Special Studies in National Security and Defense Policy », 1988, 157p.

Contrairement à certaines croyances populaires, les É.-U. sont prêts à sacrifier les profits du commerce des armes pour des raisons de politique extérieure. Au cours des dernières années, le Congrès américain a réussi à annuler plusieurs ventes d'armes à la Jordanie, à l'Arabie saoudite ainsi qu'à plusieurs autres pays membres du Conseil de coopération du golfe [Persique], parce qu'on craignait pour la sécurité d'Israël.

Dans cette étude, les Bajusz et Louscher cherchent à mesurer l'impact, sur

l'économie américaine, de l'annulation de ventes d'armes des É.-U. aux pays du golfe Persique et à la Jordanie, pour la période de 1986 à 2000. Tous deux ont une longue expérience des questions d'aide militaire (*security assistance*), William Bajusz comme consultant auprès des entreprises aérospatiales et du département de Défense, et David Louscher en tant que professeur en science politique et chercheur dans le domaine.

Les auteurs font d'abord état du contexte par une brève description de l'évolution du marché international des armes et des services militaires. La part du marché tenue par les É.-U. a beaucoup diminué depuis la fin des années soixante; en même temps, la concurrence est devenue plus féroce avec l'arrivée de nombreux nouveaux fournisseurs. Les auteurs citent des études démontrant l'importance des exportations d'armement afin de diminuer le coût d'achat d'armes domestiques, et mettent en contraste les fournisseurs économiquement motivés comme la France, avec les É.-U. et l'URSS, lesquels distribuent des armes principalement pour des raisons politiques. Du côté de la demande, on signale que les grands consommateurs d'armement importé sont rares et que le marché international a tendance à se segmenter. Si on ajoute à cela l'endettement du Tiers Monde et l'importance croissante des contrats « offset » (bénéfices industriels, commerce, etc.), on se trouve dans un marché très concurrentiel, caractérisé par un excès d'offre. Si les É.-U. continuent à diminuer l'aide militaire en crédits et en octrois, ils risquent de perdre des clients au Proche-Orient, où allait une grande partie des ventes d'armes américaines dans le passé.

Les auteurs consacrent un chapitre aux retombées économiques du programme des ventes militaires à l'étranger (*Foreign Military Sales Program*), où le gouverne-

ment américain paie des entreprises américaines pour les systèmes d'armes vendus de gouvernement à gouvernement. Les paiements du programme ont connu une moyenne de \$10,5 milliards par an entre 1980 et 1986; le revenu généré au plan national est de l'ordre de \$21 milliards, avec des bénéfices en termes d'emploi concentrés dans trois industries: aérospatiale, munitions, et fabrication d'équipement de communications.

Pour calculer l'impact des restrictions de ventes d'armes, on se sert de trois approches pour projeter la demande potentielle: 1) remplacement des stocks, 2) analyse multivariée et 3) analyse de la tendance. L'approche de remplacements des stocks semble la plus fréquemment employée par les analystes du marché. L'analyse multivariée tient compte de la capacité financière des pays clients et englobe plusieurs sources d'information: revues militaires, entrevues, etc. L'analyse de la tendance est une simple extrapolation linéaire, effectuée à partir des ventes passées.

Le revenu et les emplois perdus sont calculés sur deux plans, national et industriel, et dans une étude de cas: l'annulation de la vente des 40 F-16 à la Jordanie en 1985. Les multiplicateurs employés sont tirés des modèles entrées-sorties (« input-output ») non-spécifiés ou des études économétriques (appelé « Economic Base Modeling » selon les auteurs). Pour le revenu, ces multiplicateurs varient entre 1,96 au niveau national et 3,0 pour la région de Fort Worth, Texas.

Les auteurs concluent que, dans le pire scénario, la perte totale de revenu peut être aussi élevée que \$60,7 milliards et la perte totale d'emplois 1 878 000 personnes-années...

Si ce petit livre est destiné principalement aux décideurs politiques, que ces der-

niers soient avertis. Sur le plan méthodologique, cette étude présente des failles majeures, allant des graphiques incompréhensibles aux hypothèses économiques totalement incohérentes.

Les auteurs postulent implicitement une économie « ultra Léontieff », c'est-à-dire qu'aucune substitution au niveau de marketing ou de la production n'est prévue. On imagine que les compagnies affectées seront incapables de trouver d'autres marchés ou de réorienter leur production à long terme – les auteurs eux-mêmes mettent l'accent sur le long terme. Le nombre d'emplois créés ou perdus pourrait avoir une importance politique redoutable, mais au plan de l'analyse économique, il s'agit d'un indicateur douteux de performance économique si on ne spécifie pas le type d'emplois, le but visé, etc. En somme, le revenu et le nombre d'emplois générés par ces exportations militaires ne sont comparés qu'à une seule alternative: la fermeture et le chômage!

Comme dans d'autres études du même genre, le côté technique n'est pas assez détaillé, alors qu'on aurait pu très facilement donner ces informations en annexe. Par exemple, les auteurs ne décrivent pas le type d'analyse multivariée utilisée. S'agit-il d'une analyse de régression multiple? Pour l'analyse de tendance et l'analyse dite multivariée, combien d'années d'observations ont été employées afin d'estimer les paramètres qui ont par la suite été employés pour les prédictions? S'agit-il d'une spécification linéaire?

On se demande pourquoi les auteurs n'ont pas essayé de modéliser l'impact des restrictions de ventes d'armes par les méthodes d'analyse de régression multiple. Après tout, comme ils indiquent clairement au départ, ils avaient l'appui financier de General Dynamics (fabriquant d'avions d'attaque F-16), ainsi que la collaboration d'autres entreprises. Ils auraient

pu jouer avec les micro-données de General Dynamics et d'autres entreprises en plus des données économiques plus agrégées et facilement accessibles au grand public.

L'impact économique à court terme des restrictions de ventes d'armes est réel et devrait peut-être faire partie de l'information possédée par les décideurs politiques. Ils ne la trouveront pas dans cette monographie.

Érik POOLE

*Département d'économique
Université Laval, Québec*

ELWARFALLY, Mahmoud G. *Imagery and Ideology in U.S. Policy Toward Libya, 1969-1982*. Pittsburg (PA), University of Pittsburg Press, Coll. « Pitt Series in Policy and Institutional Studies », 1988, 232p.

Dans ce livre au titre prometteur, l'auteur se propose d'identifier l'origine et les caractéristiques des images de la Lybie que possèdent les décideurs américains, et de les relier à la nature de la politique adoptée envers ce pays. L'analyse des déclarations officielles du Président et du Département d'État permet de définir l'image dominante de la Lybie de chaque administration en fonction des objectifs américains au Proche-Orient (amie, modérée et responsable, fauteuse de troubles, affiliée à l'ennemi, agente de l'ennemi). Des chapitres séparés comparent ensuite chaque image à l'action politique.

L'auteur conclut que les actions américaines correspondent généralement à l'image dominante. Celle-ci ne trouverait sa source principale ni dans les caractéristiques individuelles des décideurs, ni dans l'idéologie libérale américaine, ni vraiment dans l'impact des actions lybiennes sur les intérêts américains dans la région, mais

essentiellement dans la compétition américano-soviétique et les relations soviéto-lybiennes. Ainsi, l'Union soviétique étant ressentie comme une menace entre 1969 et 1976, l'anti-soviétisme lybien encouragera une image modérée et une politique initiale d'accommodement. Cette image se durcira suite à l'amélioration des relations soviéto-lybiennes, et une politique de pressions marginales sera progressivement mise en place. L'importance de la nature de ces relations dans la formation de l'image dominante s'estompera sous Jimmy Carter qui ne plaçait plus le conflit est-ouest au centre de sa politique. L'idéologie libérale et des stéréotypes antérieurs sur le terrorisme lybien définiront alors une image initialement négative qui se modérera suite à une appréciation plus exacte des actions lybiennes. Des tentatives de rapprochement suivront. Mais la détérioration progressive des rapports américano-soviétiques, la reprise des activités révolutionnaires lybiennes, et le développement des liens entre la Lybie et l'Union soviétique engendreront une image dominante de plus en plus hostile qui annoncera une politique de confrontation plus soutenue à partir de 1980.

De sérieuses incertitudes logiques et méthodologiques rendent cette étude peu convaincante. Tout d'abord, le raisonnement apparaît souvent circulaire. Ensuite, le contenu des variables indépendantes reste problématique. Par exemple, les relations américano-soviétiques font référence tantôt à la rivalité des superpuissances au Proche-Orient, tantôt à leurs relations stratégiques et diplomatiques globales, tantôt à la perception américaine de la menace soviétique. De même, ce sont soit les relations entre la Lybie et l'Union soviétique, soit la perception que les États-Unis en ont qui importent.

La méthode utilisée est obscure. Pourquoi avoir limité l'analyse aux déclarations officielles du Président et de quelques