

Hébert, Jean-Paul. *Les ventes d'armes*. Paris, Éditions Syros/Alternatives, Coll. « Alternatives économiques », 1988, 189 p.

Patrick Appolinaire Vieyra

Volume 21, numéro 2, 1990

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/702676ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/702676ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Vieyra, P. A. (1990). Compte rendu de [Hébert, Jean-Paul. *Les ventes d'armes*. Paris, Éditions Syros/Alternatives, Coll. « Alternatives économiques », 1988, 189 p.] *Études internationales*, 21(2), 421–422. <https://doi.org/10.7202/702676ar>

effet d'offre et un effet d'influence et ces deux effets contribuent au pouvoir et à l'influence des États. Les relations américano-canadiennes évoluent dans le temps et si les États-Unis ont développé leurs relations en ce qui concerne le pétrole et le nickel, il existe des mesures protectionnistes plus solides en ce qui concerne l'uranium. Ce qui va à l'encontre de l'hypothèse selon laquelle des considérations de sécurité nationale dicteraient aux Américains d'utiliser les matériaux canadiens pour leur base industrielle. Au contraire même, des arguments de sécurité nationale ont amené le gouvernement des États-Unis à rejeter l'uranium canadien du marché des États-Unis. En fait, si les solidarités américano-canadiennes sont incontestables, il arrive que sur des produits déterminés des restrictions apparaissent, sans pour autant qu'une rationalité autre que celle des lobbies et des querelles de ménage puisse être sérieusement avancée.

Pour Michael Webb, le marché de l'uranium a stimulé un débat public très intense et le gouvernement canadien a souhaité exercer une action sur cette production et ce marché. Il y a des conflits d'intérêt entre la volonté de non-prolifération internationale et le souhait de renforcer le volume et la valeur de la production et de l'exportation des minéraux canadiens. Après son expérience malheureuse avec l'Inde, le Canada a imposé des règles précises et cela a donné à penser qu'il pouvait à tout moment rendre son embargo effectif et efficace. Les consommateurs ont eu peu de choix. Dans ces conditions, les Américains ont exprimé une volonté d'indépendance à l'égard des exportations canadiennes qui répond plus à des considérations d'amour-propre qu'à une réelle inquiétude en ce qui concerne leur approvisionnement. Il est vrai que le domaine du nucléaire étant politiquement très sensible, la moindre contestation ou discussion publique entre les États peut prendre des

proportions inattendues et mettre un gouvernement dans une situation politique interne et externe difficile. Le nucléaire et la stratégie de la dissuasion impliquant leur dose de secret, le fournisseur devient une contrainte et un risque qu'il n'est pas toujours facile de maîtriser et qu'il convient alors d'éviter si une production nationale est envisageable. Les tentatives de rétorsion économique peuvent être coûteuses et même contreproductives. Le Canada apparaît maintenant comme une source non fiable, alors même que ses coûts sont relativement élevés. C'est pourquoi les États-Unis ont une attitude parfois de méfiance à l'égard d'un voisin pourtant bien aligné politiquement.

Ce n'est pas parce que cet ensemble d'articles, bien présentés et synthétisés par son éditeur, parle surtout du Canada que ses analyses sont partielles et ne peuvent, par généralisation, s'appliquer à d'autres situations ou à d'autres pays. Ce livre est très intéressant à lire par tous ceux qui s'intéressent à l'arme économique.

Jacques FONTANEL

*Directeur, Faculté des Sciences Économiques
Grenoble, France*

HÉBERT, Jean-Paul. *Les ventes d'armes*. Paris, Éditions Syros/Alternatives, Coll. « Alternatives économiques », 1988, 189p.

Dans un monde où l'armement est devenu un objet insaisissable, comment évolue le prix des armes? Solidement soutenu par l'argument de la rentabilité, à qui profite le commerce des armes?

C'est à ces deux questions fondamentales que tente de répondre Jean-Paul Hébert qui fait une profonde radioscopie économique d'un sujet longtemps abandonné aux professionnels.

Cet ouvrage, fruit d'un travail de recherche effectué pendant plusieurs années, permet à son auteur de nous présenter en économiste une synthèse maîtrisée et précise. L'ouvrage comprend trois parties. La première, traite de l'évolution du prix des armes dans une période d'incertitude politique et de croissance accélérée des coûts. Emporté par le fameux critère du perfectionnisme militaire, l'armement connaît une dérive de ses prix dont la conséquence certaine est la trop forte croissance du budget de la défense. Une analyse des différents éléments de l'armement (les prix de production proprement dits, les accessoires, les marges, le coût de la recherche-développement... etc) pose le problème des possibilités d'équipement quantitatif des armées en fonction des ressources prévisibles.

La seconde partie porte sur les limites des effets des ventes d'armes sur le commerce extérieur de la France. À partir d'analyses de chiffres des transactions de l'armement, Jean-Paul Hébert bouscule l'idée préconçue imposée par l'Administration et selon laquelle « ... c'est grâce aux ventes de matériel militaire que les échanges de produits industriels de la France restent largement positifs; c'est grâce à elles encore qu'ils ne tomberont pas au-dessous de l'équilibre » (pp 79-80).

Bien qu'il reconnaisse les incertitudes des chiffres du commerce d'armement, l'auteur s'y fonde quand même pour démontrer avec assurance que l'effet des exportations d'armements sur le commerce extérieur de la France est beaucoup plus réduit que ne veulent le faire croire les experts. Pour lui « ... si l'on prend en compte, les importations qu'impliquent (les) ventes d'armes, les compensations qu'il faut offrir aux pays acheteurs, l'importance des apports de l'État aux industries de l'armement, il est fort douteux que la balance finale soit positive. Tout au moins pour l'État... Il est bien

peu probable que l'État en tire un bénéfice significatif. » (pp 109-110)

Dans la troisième partie de son ouvrage, après une présentation sommaire des contraintes économiques et militaires que représentent les exportations d'armes, l'auteur repose le problème du profit que peut tirer l'État des exportations d'armes.

Si les intérêts économiques sont peu probables, ceux politiques et stratégiques ne sont cependant pas négligeables. La France troisième puissance militaire mondiale y porte une attention particulière. Derrière la rentabilité économique souvent évoquée, ce sont plutôt des considérations politiques et militaires qui déterminent le soutien de l'État à l'industrie d'armement et le grand mérite de l'auteur est de parvenir à montrer que les transactions d'armes sont en dernier recours politiques et ne sauraient se justifier par des considérations économiques. « Les exportations d'armements ne doivent être que des moyens au service de choix politiques. Elles ne peuvent être régies par des considérations économiques... » (p. 165)

Enfin, dans sa conclusion l'auteur s'évertue à moraliser les ventes d'armes. Pour une réelle paix dans le monde, les marchands de chars d'assaut doivent également promouvoir les exportations de charrues. De même les choix des partenaires au commerce des armes ne peuvent plus être laissés aux seuls spécialistes. Puisqu'il « ... s'agit de vie et de mort des peuples, il faut que les questions de défense deviennent des sujets de réflexion pour tous. » Quelle utopie!

Patrick Appolinaire VIEYRA

*Coordonnateur du Cycle Supérieur
Cotonou, Bénin*