Document generated on 05/25/2025 5:43 p.m.

Études internationales

Cannizo, Cindy (Ed), *The Guns Merchants : Politics and Policies of Major Arms Suppliers*. New York et Toronto, Pergamon Press, 1980, 223 p.

Jean-Thomas Bernard

Volume 12, Number 2, 1981

URI: https://id.erudit.org/iderudit/701208ar
DOI: https://doi.org/10.7202/701208ar

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

Bernard, J.-T. (1981). Review of [Cannizo, Cindy (Ed), *The Guns Merchants : Politics and Policies of Major Arms Suppliers*. New York et Toronto, Pergamon Press, 1980, 223 p.] *Études internationales*, *12*(2), 408–409. https://doi.org/10.7202/701208ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1981

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

déséquilibres et le maintien des inégalités envers tout pays mais surtout envers les PVD. Pour ces derniers, un code englobant et obligatoire est recherché ; pour les occidentaux on veut respecter la liberté de contracter des entreprises afin de faire face aux mille et une complexités du transfert ; pour le bloc socialiste les contrats inter-étatiques devraient être couverts par le code.

Le chapitre V (Martine Hiancé et Bernard Nicolaieff) aborde le phénomène des pratiques restrictives lors du transfert. En effet le vendeur ne veut pas perdre son image de qualité ni faire de l'acheteur de technologie un concurrent. De plus, doit-on appliquer le code à l'intérieur des groupes d'entreprises affiliées ? Le PVD ne voit que les obstacles à l'accès au savoir sans voir l'intérêt des propriétaires de technologie qui veulent récupérer leur investissement en recherche et développement.

Le chapitre VI (Jacques Gaudin) est de nature nettement juridique. S'il y a une jurisprudence sur la vente des brevets, il n'y en a pas pour le transfert de savoir-faire. Qui doit supporter les risques ? Après les contrats « clé-en-main » qui ne garantissent que le fonctionnement d'un processus industriel, ira-t-on jusqu'aux contrats « produit-en-main » et même « marché-en-main » ? La nature du savoir-faire et sa transférabilité faible dans des cultures et des environnements différents mènent à des dépenses en recherche, développement, marketing, et formation dont les aléas entraînent des risques qui ne peuvent être assumés seulement par les fournisseurs de technologie ?

Quant au chapitre VII (Pierre Lassé) il nous montre le cheminement des PVD voulant encadrer ces moteurs du transfert technologique que sont les firmes transnationales dans un code contraignant, élaboré avec l'aide ambiguë du Centre des sociétés transnationales des Nations Unies.

Le chapitre VIII (Pierre Bonassies) est aussi juridique et montre les obstacles à l'adhésion individuelle des États de la Communauté économique européenne et la nécessité des « règles de raison » pour exempter certaines activités vitales pour les États. Finalement, en annexe, le projet de code-lui-même sera d'une lecture plus intelligible grâce aux chapitres qui le précèdent.

On remerciera les auteurs d'avoir clarifié les enjeux de cette négociation internationale.

Claude AUTIN

Département d'économique
Université Laval

CANNIZO, Cindy (Ed), *The Guns Merchants: Politics and Policies of Major Arms Suppliers*. New York et Toronto, Pergamon Press, 1980, 223 p.

Ce volume est une collection de rapports de recherche qui furent présentés à une session spéciale organisée par Midwest Political Science Association à Chicago en 1978. Le thème commun de ces différents auteurs est la politique des super-puissances (États-Unis et URSS) et des puissances intermédiaires (Angleterre, France, et République fédérale allemande) à l'égard des échanges internationaux d'armes conventionnelles.

Le premier chapitre de ce volume présente un survol des tendances générales du commerce des armes conventionnelles au cours du XXe siècle. Jusqu'à la Première Guerre mondiale, la fabrication et le commerce des armements relevaient principalement du secteur privé. À la suite de ce premier conflit mondial, les pays impliqués évaluèrent qu'une cause d'un tel conflit était la politique mercantile poursuivie par les fabricants privés et ils établirent deux politiques pour réduire leur influence : l'élaboration par les principaux pays producteurs de mécanismes de contrôle pour les transferts frontaliers d'armes et la prise en charge graduelle de la production des biens militaires par le secteur gouvernemental. De plus la Ligue des Nations devait se charger de garder un registre au sujet des armes franchissant une frontière pour empêcher la seconde guerre mondiale. Durant la guerre froide qui suivit ce deuxième conflit, le commerce des armes se développa à un rythme accéléré : chaque super-puissance équipa en armement les membres de son bloc à partir des surplus générés par la guerre précédente. C'est au cours de cette période que la vente et le

transfert d'armes de guerre deviennent des outils utilisés par les puissances mondiales pour promouvoir leurs propres politiques.

Les États-Unis et l'URSS occupent aujourd'hui un peu plus de 75% de ce marché alors que l'Angleterre, la France et l'Allemagne de l'Ouest se partagent environ 15%. Durant la guerre froide, les transports internationaux d'armements s'effectuèrent principalement à l'intérieur des pays industrialisés des deux blocs en présence. Depuis 1960 cependant, le marché le plus dynamique se trouve dans les pays en voie de développement, principalement, dans la région du Moyen-Orient.

Dans le deuxième chapitre, J.L. Hudson analyse la politique unilatérale de restriction dans le secteur des armes conventionnelles poursuivie par le gouvernement Carter. Cette politique visait à réduire graduellement les ventes d'armes originant de ce pays qui en est de loin le principal fournisseur; elle comportait cependant une gamme d'exceptions. Elle ne s'applique pas aux alliés traditionnels des États-Unis regroupés principalement à l'intérieur de l'OTAN. L'accroissement des exportations américaines d'armes de $14.6 milliards en 1977 à $17.0 milliards en 1978 indique que l'objectif poursuivi ne fut pas atteint. La défaite de Jimmy Carter aux élections présidentielles de 1980 va sans doute mettre un terme à cet effort mitigé de restriction unilatérale.

Dans le chapitre suivant, J.L. Hudson montre, à partir de l'expérience africaine, que la politique de l'URSS à l'égard des ventes d'armes est conditionnée en majeure partie par son rôle de super-puissance opposée aux États-Unis et non par les types de régime politique des pays africains.

Les trois chapitres suivants décrivent les politiques à l'égard des échanges internationaux d'armes de trois puissances intermédiaires: l'Angleterre, la France, et l'Allemagne de l'Ouest. La justification de la vente d'armes par ces pays est principalement d'ordre économique: récupération des dépenses de recherche et développement, économies d'échelle réalisées par la production en masse, stabilité de l'emploi dans l'industrie militaire et contribution à la balance des paiements. Dans ce groupe, la France est le pays de plus agressif sur ce marché puisqu'elle n'a pas accès aux commandes d'armements originant des pays membres de l'OTAN.

Comme conclusion, T. Taylor et C. Cannizo évaluent les chances de l'établissement de mécanismes internationaux de contrôle des armes conventionnelles. Leur verdict à cet égard est pessimiste.

Ce volume réalisé par un groupe d'auteurs ne souffre pas trop du manque d'uniformité rencontré habituellement dans ce genre d'entreprise. Il contient cependant quelque faiblesses évidentes comme l'analyse beaucoup trop brève des politiques américaines et soviétiques au sujet des transferts d'armes. De plus, l'accent est mis uniquement sur les exportateurs et non sur les importateurs de tels biens. Malgré ces lacunes, ce livre présente suffisamment d'information et d'analyse pour être lu par les personnes intéressées au commerce mondial des armes.

Jean-Thomas BERNARD

Département d'économique
Université Laval

CSIKÓS-NAGY, B. *Towards a New Price Revolution.* Budapest, Akadémiai Kiadó, 1979, 190 p.

Le livre de Csikós-Nagy est un livre ambitieux. Il pose la question de l'évolution actuelle du niveau mondial des prix et de son histoire depuis le XIVème siècle. Il s'interroge sur la reformulation à donner à la « théorie de l'accumulation socialiste » de Marx que Csikós-Nagy juge fondée sur les conditions socio-économiques du XIXème siècle et donc inadéquate en sa forme canomique. Il spécule sur les limites que Csikós-Nagy estime être celles de la théorie néo-classique issue de l'école marginaliste. Tout ceci dans un livre de moins de deux cents pages avec l'intention avouée d'être compréhensible tant au lecteur formé dans la tradition néo-classique occidentale qu'à celui utilisant le vocabulaire marxiste. Un projet ambitieux.