Les statistiques sur les ventes d’armes dans le monde sont fragiles, rares et floues. L’Arabie saoudite est le premier acheteur, suivie par Taïwan. Il y a bien un code de conduite européen qui définit certaines conditions : respect des droits de l’homme, des engagements internationaux, etc. Mais les facteurs politiques et économiques pèsent d’un poids très lourd dans la course aux exportations entre les États-Unis et l’Europe.

Les ventes d’armes sont un des aspects les plus controversés de l’économie de la défense. Il y a trois données de base à ne pas confondre : les dépenses militaires mondiales (environ 800 milliards de dollars par an), qui comprennent l’ensemble des dépenses d’armement et de personnel pour tous les pays ; les dépenses d’armement (environ 200 milliards de dollars), qui recouvrent l’ensemble des coûts d’équipements importés ou fabriqués nationalement ; et enfin les ventes d’armes (environ 30 milliards de dollars), qui ne concernent que les matériels et équipements faisant l’objet de transactions internationales.

La difficulté vient de ce que les sources permettant d’estimer les ventes d’armements dans le monde sont peu nombreuses et difficilement comparables :
- Les statistiques exprimées en données financières sont de source américaine ou suédoise. Les premières, fondées sur des données gouvernementales, ont été publiées dans différentes structures, notamment l’ACDA (Arms control and Disarmament Agency). Aujourd’hui, la source américaine la plus fréquemment citée est le rapport annuel établi pour le service de recherche du Congrès par Richard Grimmett : « Conventional Arms Transfers to Developing Nations ».

Ce document, d’un peu plus de 80 pages, publie des données rétrospectives sur huit années concernant les commandes et les livraisons d’armements, par fournisseur, type d’armes, clients, en monnaie courante et en monnaie constante. Par le volume des données qu’il rassemble, ce rapport est d’un intérêt majeur, même si les chiffres concernant les principaux pays européens diffèrent parfois dans de fortes proportions des données nationales (c’est le cas de la France par exemple).
L'autre source importante d'informations réside dans les publications du SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute), qui édite depuis 1968 un annuaire faisant référence et comportant une partie consacrée aux transferts d'armements, évalués ici en termes financiers.

Les valeurs que publie le SIPRI ne sont pas la mesure des contrats réellement conclus, mais un indicateur. Pour permettre les comparaisons dans le temps et entre pays, le SIPRI a construit son propre système d'évaluation des prix des matériels, et publie sur cette base une estimation du volume des transferts d'armes majeures.

**NOUVEAU PIC EN 1997**


Cette contraction correspond à la réduction des commandes observée au milieu des années 90. Dans ces échanges, les États-Unis pèsent pour 40 à 45 % des transactions, les principaux pays européens (France, Royaume-Uni, Allemagne, Italie) 25 à 35 %, la Russie 6 à 12 %, la Chine 2 à 4 %.


Un certain nombre de dispositions réglementaires concernant les ventes d'armes sont lentement mises en place. Un code de conduite européen a défini huit critères à regard desquels doivent être appréciées les décisions de vente : respect des engagements internationaux, respect des droits de l'homme, existence de tensions ou de conflits armés, préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionale, sécurité nationale, comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale, existence d'un risque de détournement, compatibilité avec la capacité technique et économique du pays destinataire. La dimension politique des ventes d'armes pèse évidemment d'un poids très lourd et, comme tout simplement l'intérêt économique, peut contredire le code de conduite. Mais les exportations d'armements sont loin d'avoir la rentabilité qu'on leur prête : il suffit de constater le volume des compensations aujourd'hui prévues dans les contrats.

En fait, à elle seule, la course aux marchés d'armements qui oppose les États-Unis aux pays européens est déjà un facteur décisif de reprise des exportations mondiales.

---

2. Dernière année pour lesquelles les données soient connues.