

**Aaron Klieman. *Israel's Global Reach : Arms Sales as Diplomacy.* Washington DC, Pergamon-Brassey's, 1985, XIII + 241 p. n.p. \***

Selon Aaron Klieman de l'université de Tel-Aviv, le commerce des armements est l'un des six domaines les plus sensibles des relations extérieures israéliennes. Les cinq autres sont le renseignement, les programmes militaires, les contacts secrets, l'antiterrorisme et le contrôle des sources d'énergie. *Israel's Global Reach* souligne l'importance pour Israël de son industrie d'armements propre aussi bien que sa détermination à pénétrer le marché mondial des armes et à s'en assurer une part aussi grande que possible.

Le programme de vente d'armes est vu comme bénéfique, il dérive de trois domaines essentiels qui se recoupent : le militaire, le politique et l'économique (p. 29). D'un point de vue militaire, les ventes d'armes renforcent la préparation

\* Cette note est parue en anglais dans le *Journal of Palestine Studies*, n° 63, printemps 1987. Traduction de Julien Deleuze.

à court et long terme de l'armée israélienne et la capacité de dissuasion d'Israël en projetant une image positive de force et en jouant un rôle clé dans le développement et la modernisation de systèmes d'armes. Politiquement, une campagne de vente d'armes agressive est considérée comme l'un des rares succès des relations extérieures israéliennes dans les deux dernières décennies (p. 36). Les ventes d'armes ont été la source d'influence, de prestige et de contacts militaires. Enfin, économiquement, les ventes d'armes ont été utilisées pour ouvrir la voie à d'autres transactions commerciales et pour augmenter les contacts avec les communautés juives à l'étranger.

L'industrie des armements et le programme d'exportation sont vus aussi comme deux des rares réussites de l'économie catastrophique d'Israël et des éléments primordiaux de la stratégie visant à lancer l'économie israélienne dans le XXI<sup>e</sup> siècle. L'auteur signale que l'industrie de l'armement et le programme de vente d'armes ont affecté positivement le marché du travail, le coût de l'équipement, de la recherche et du développement militaires, les réserves en devises et la balance commerciale d'Israël. En bref, Klieman estime que le programme de vente d'armes a en fait « *sauvé la position commerciale d'Israël confronté à un déficit commercial chronique* » (p. 65). Il a aussi aidé le pays à devenir l'une des dix premières nations exportatrices.

Le livre examine un certain nombre d'autres problèmes liés au commerce d'armes d'Israël. Un chapitre entier explique comment la politique de l'armement est déterminée. Qu'Israël doive ou non exporter des armes n'est pas remis en question. L'orientation de la diplomatie des armements est réduite à une question de ligne de conduite : à quel point Israël doit-il s'impliquer en offrant à autrui des services et des équipements militaires (p. 94).

Un autre chapitre concerne la campagne mondiale de vente d'armes d'Israël. D'après Klieman, l'essence des ventes israéliennes d'armes à l'étranger est la diversification, tant en termes de services de défense commercialisables que de clients. Le chapitre huit s'intéresse aux relations militaires particulières d'Israël, spécialement avec des Etats parias. L'auteur signale que les Etats parias constituent actuellement le plus large marché d'Israël, mais ajoute que leur vendre des armes découle d'une nécessité, puisque ces pays représentent le seul marché possible pour les armes israéliennes.

Tout examen de l'industrie d'armement et des ventes d'armes d'Israël serait incomplet sans l'étude du rôle joué par les Etats-Unis. Klieman considère les Etats-Unis comme un promoteur des ventes d'armes israéliennes (particulièrement aux pays connus pour leurs violations des droits de l'homme) ; comme un critique des ventes d'armes israéliennes à certains pays, quand ces ventes contrarient les intérêts des Etats-Unis ; comme un partenaire, principalement dans la fabrication des armes ; comme un marché que Klieman appelle « *non bouché* » ; et, finalement, comme un rival dans la recherche de clients.

*Israel's Global Reach* est un livre bien informé et bien écrit sur un sujet qui, à

cause de son aspect secret, n'a pas été assez étudié et analysé. Comme Klieman est un universitaire israélien qui a accès aux documents et à ceux qui font la politique, son travail est de grande valeur. Le problème est la tentative qu'il fait de justifier les ventes d'armes israéliennes, sans tenir compte de qui sont les acheteurs et de leurs buts. Par exemple, Klieman écrit, page 50 : « *La vente d'armes ne procure pas d'influence durable ; parfois elle peut paraître insuffisamment discriminative, mercenaire et immorale, encourager des contacts déplorables, et être désapprouvée par le monde juif... Mais, si on les met en balance, les aspects positifs concrets à court terme pèsent plus lourd que les inconvénients.* » Dans sa conclusion, l'auteur ajoute : « *Pour Israël, envoyer de l'équipement à des pays accusés de violations des droits de l'homme peut être déplorable. Toutefois, si les raisons pour ce faire sont bonnes, ces envois doivent être présentés aussi favorablement que le permet la prudence politique* » (p. 216). Il semble que, pour Klieman, la fin justifie les moyens.

Un autre problème du livre de Klieman concerne son examen des règles que se fixe Israël dans ses exportations d'armes. Page 95, il dit qu'Israël a tenté d'éviter de fournir des armes spécifiquement conçues pour lutter contre les troubles intérieurs. Une autre règle est de ne pas vendre certains types « *d'armes léthales ou inhumaines* ». Les preuves à l'encontre de sa première assertion abondent : dans des douzaines de cas, Israël a vendu, à certains des régimes les plus répressifs au monde, des armes qui furent utilisées contre des civils. Quant à la seconde règle, on peut se demander quels types d'armes ne sont pas léthales et inhumaines.

Klieman souligne aussi la politique du gouvernement israélien de ne pas autoriser la vente d'armes aux « *pays à qui les Etats-Unis, le Canada, la France et la Grande-Bretagne refusent d'en vendre* » (p. 96). Une telle assertion non seulement est loin d'être prouvée, mais montre bien la tentative de l'auteur de faire apparaître à l'opinion occidentale les ventes israéliennes d'armes comme gouvernées par des principes. Finalement, l'auteur écrit qu'Israël a « *évité de devenir le fournisseur unique ou principal d'armes à quelque pays que ce soit* » (p. 96). Israël n'a pas dû essayer très fermement de faire respecter cette règle puisqu'il y a de nombreux cas, particulièrement en Amérique latine, où Israël était le premier ou l'unique fournisseur d'armes. Le Nicaragua à la fin de l'ère somoziste et le Salvador pendant l'Administration Carter n'en sont que deux exemples.

Le livre étudie l'une des questions les plus sensibles des relations extérieures et de la sécurité d'Israël. Que l'on soit ou non en accord avec les vues de l'auteur, sa valeur ne peut être mise en doute. L'industrie et le commerce des armements sont devenus la clé de voûte de la conception de la sécurité en Israël, un fait qu'aucun étudiant ou observateur des affaires israéliennes ne peut se permettre d'ignorer.

Bishara A. BAHBAH

Auteur de *Israel and Latin America : The Military Connection*, St.Martin's et IPS, 1986.