

# PROJET

ISSN 0033-0884

232

HIVER 1992-1993

## ***ATTENTION CORRUPTION !***

■  
*FAITS ET CAUSES*

■  
*ÉCLAIRAGES*

■  
*RÉSISTER*  
■

REVUE TRIMESTRIELLE — LE NUMÉRO : 60 F

# A propos des ventes d'armes

Jean-Paul Hébert, économiste,  
auteur de *Stratégie française et industrie d'armement (FEDN, 1991)*

**L**es questions touchant aux ventes d'armes sont, par nature, entourées d'un secret malaisé à percer. On peut cependant mettre en lumière quelques aspects de la corruption liée à ce commerce.

Evoquons d'abord la « corruption grise », faite de pratiques qui sont à la lisière de la corruption : cadeaux, invitations à des colloques fort bien rémunérés, etc. Elle n'est pas propre au domaine de l'armement, puisqu'on la retrouve dans d'autres secteurs commerciaux (les laboratoires pharmaceutiques). Mais elle prend, dans ce secteur, certains traits particuliers. Ainsi, que dire de la pratique, fréquente, qui consiste à embaucher comme « conseillers militaires » ou « conseillers commerciaux » d'anciens responsables militaires ou d'anciens directeurs de la DGA (Délégation générale à l'armement) au moment de leur retraite ? Elle peut avoir pour effet de les rendre particulièrement bienveil-

lants, pendant leur période d'activité, à l'égard de l'entreprise susceptible de les accueillir un jour... Et quand un ancien responsable des affaires internationales, devenu consultant, vend aux entreprises d'armement des études, du conseil, des interventions, n'est-ce pas une manière de monnayer le carnet d'adresses que sa position dans la fonction publique lui avait permis de constituer ? Quand le respect de la loi s'affaiblit, la corruption n'est pas très loin : or, selon la loi, les responsables des marchés publics n'ont pas le droit, avant cinq ans, de devenir salariés des entreprises avec lesquelles ils ont eu à traiter dans leurs fonctions.

Des formes de corruption plus caractérisée se repèrent d'abord dans les trafics d'armes à petite échelle. C'est le cas, en France, des circuits qui organisent la vente de petites quantités d'armes de poing pour des « collectionneurs », des milieux liés au grand banditisme, des réseaux terroristes. De

tels trafics ne sont possibles que si on achète le silence (ou la conscience) de certains maillons de la chaîne : responsables d'armureries militaires, gestionnaires de stocks chez certains producteurs, fonctionnaires chargés du contrôle. Le volume global de ces trafics est assez réduit. Mais, ces dernières années, on a annoncé officiellement la découverte de plusieurs réseaux de ce genre : à Lyon en 1986, à Garges-les-Gonnesse, Meudon, Le Havre et dans la Haute-Saône en 1987, à Saint-Etienne et en Dordogne en 1990, dans le Val d'Oise, en Vendée, en Seine Maritime et à la frontière franco-belge en 1992. L'affaire la plus connue est celle de l'ambassade de France au Liban, en 1990, avec ses ramifications à Carcassonne, Toulouse, Tarbes, Pau et Paris.

### TRAFIQUANTS INTERNATIONAUX

Dès qu'interviennent les entreprises et les Etats, on change d'ordre de grandeur. Evoquons d'abord les actions illégales par lesquelles les producteurs tentent de réaliser des bénéfices illicites au détriment de leurs propres gouvernements. Un exemple bien connu est celui des « factures du Pentagone » : la collusion de vendeurs insistants et de contrôleurs peu scrupuleux a permis des surfacturations aux montants sidérants (des marteaux, à 15 dollars dans le commerce, étaient facturés 435 dollars !)<sup>1</sup>. Pour ces fraudes, portant sur des centaines de millions de dollars, de très grandes firmes américaines ont été condamnées.

Un peu plus tard a éclaté l'affaire des « pots-de-vin du Pen-

tagone »<sup>2</sup>. Des entreprises obtenaient illégalement des renseignements confidentiels sur les besoins ou prévisions d'achat de l'Etat fédéral, ainsi que sur ses prévisions de prix. Elles pouvaient ainsi contourner déloyalement la concurrence. Dans certains cas, il s'agissait de « placer des hommes » (ou d'en acheter) afin d'obtenir les marchés de l'Etat. Pratique étendue même à des marchés étrangers : le général israélien Dotan, ancien chef de la mission militaire d'achats à New York, convaincu d'avoir empoché dix millions de dollars de pots-de-vin, est aujourd'hui en prison à Jérusalem<sup>3</sup>.

En France, la surfacturation ne semble pas répandue, en raison du contrôle sévère exercé par la DGA sur les producteurs : relevés de prix, contrôle industriel, etc. Quant à la recherche d'informations privilégiées, elle n'est guère nécessaire aux entreprises françaises, moins soumises à la concurrence : pour chaque grand programme, il n'y a guère qu'une firme dominante. Les tentatives d'appui à certains programmes relèvent, le plus souvent, de motifs politiques ou idéologiques (ainsi, dans l'affaire Stehlin, le motif n'était pas l'enrichissement personnel, mais les convictions atlantistes de cet officier général). En tout cas, à ce jour, on ne connaît pas d'affaires de « trafics d'influence » par corruption. Certes, les ventes illégales de Luchair et de la SNPE à l'Iran, en 1985-86,

1. Voir J.-P. Hébert, *Les ventes d'armes*, Syros, 1988, ch. 2.

2. Voir A. Zaks, « L'affaire des pots-de-vin du Pentagone », dossier *Notes et documents*, n° 132, avril 1989, GRIP, Bruxelles.

3. *Le Monde*, 21 décembre 1990.

n'auraient pas été possibles sans la complicité de certains hauts fonctionnaires ; mais cette complicité relevait de motivations politiques : l'objectif était de « rééquilibrer » d'excessives fournitures d'armes à l'Irak.

Va-t-on conclure que la France ignore la corruption dans ses ventes d'armes ? Sûrement pas. Il y a d'abord les « trafiquants ». Ils ne se vantent pas de leur activité, sauf à l'heure d'écrire leurs mémoires. Un ouvrage récent présente, sous une forme proche de la vérité, un certain nombres d'affaires<sup>4</sup>. Quant un acheteur ne peut, pour des raisons politiques, recourir aux circuits normaux, le trafiquant vend ses services et son savoir-faire : il sait qui corrompre pour obtenir le document certifiant que telle cargaison est destinée au Pérou, alors qu'en fait elle part pour un pays sous embargo, l'Afrique du Sud, par exemple. Il sait débaucher, au coup par coup, tel fonctionnaire d'une administration étrangère, tel cadre local d'une entreprise. Très répandue partout dans le monde, cette corruption reste à la périphérie du système social.

Plus grave, parce que plus interne au système lui-même, est la corruption des « intermédiaires ». Ce sont tous ceux dont l'entremise est nécessaire à la signature des contrats les plus officiels, et à qui nos vendeurs d'armes doivent donc verser — avec l'accord des pouvoirs publics — des commissions substantielles sous peine de ne pas obtenir le marché. Certains noms sont connus : le saoudien Adnan Kashoggi (la vente d'engins blindés français à son pays lui a rap-

porté, dans les années 70, 54 millions de dollars)<sup>5</sup> ; l'israélien Mike Harari, fournisseur de Noriega<sup>6</sup> ; l'iranien Hamad Heydari, commissionnaire du Shah, puis du régime islamiste, récemment condamné à un redressement fiscal de 432 millions de Francs pour... avoir oublié de déclarer les commissions reçues à l'occasion de divers marchés<sup>7</sup> ! On est ici au cœur de la corruption : ces intermédiaires — ainsi que bien d'autres, de moindre envergure<sup>8</sup> — monnayent leur influence auprès de leurs gouvernants respectifs, la renforcent à coup de pots-de-vin et parvient ainsi à faire en sorte que même les contrats les plus officiels passent par ces voies occultes.

Peut-on se protéger contre une corruption qui tend à s'étendre ? On peut au moins recommander une plus grande transparence sur les contrats d'armements, transparence qui devrait aller jusqu'à des informations sur les conditions de réalisation des contrats... Jusqu'à présent, en France, l'importance du rôle de la DGA, d'une part, l'existence d'un certain sens de l'Etat, d'autre part, ont permis de limiter la corruption, par rapport à ce que connaissent d'autres pays. Mais cela ne dispense pas de se préoccuper de l'avenir.

Jean-Paul Hébert

4. Voir G. Starckmann, *Noir canon*, Belfond, 1992.

5. *Le Monde*, 22 décembre 1988.

6. *Le Monde*, 6 janvier 1990.

7. *Le Monde*, 28 septembre 1991 8 — Voir « Entretien avec un vendeur », *Armes, Autrement* n° 73, oct. 1985, pp. 189-192.

8. Voir « Entretien avec un vendeur », *Armes, Autrement* n° 73, oct. 1985, pp. 189-192.