

## DOSSIER

### FRANCE

# LA GLOIRE ET LE PÉRIL

**Depuis mai 1981, un certain nombre de critiques se sont atténuées : que pèsent les arguments abstraits devant des entrées de devises quand le commerce extérieur perd 93 milliards de francs ?**

**S'il règne un certain silence sur « ces milliards qui dérangent » c'est aussi parce que dans la période précédente, il était difficile de discuter techniquement les ventes d'armes tant les arguments « contre » étaient trop souvent généraux et définitifs. On était**

**« contre » pas la peine de détailler : la position morale se suffisait à elle-même.**

**Mais l'équilibre s'est renversé et on risque aujourd'hui de passer d'une « morale sans arguments à des arguments sans morale »...**

**Alors essayons de discuter au plus près des conséquences de cette politique de ventes d'armes.**

**Qu'en attendre pour le commerce extérieur français ?**

**En quoi ce commerce pèse-t-il sur nos choix diplomatiques ?**

**A-t-il une influence sur la conception même de notre propre défense ?**

**O**N NE peut analyser les conséquences du commerce des armes sur notre commerce extérieur en s'en tenant au seul solde global. Il faut d'abord rappeler que nos ventes sont très concentrées géographiquement : 90 % vers le tiers monde, et par produits : aéronautique pour les deux tiers.

Ce « succès » avec le tiers monde masque en réalité l'échec des tentatives commerciales avec les pays industriels qui se sont parfois soldées par des échecs retentissants, qu'on se souvienne du « contrat du siècle » pour le remplacement des avions de l'OTAN.

Mais comment expliquer ce développement du commerce des armes depuis une quinzaine d'années ? Le phénomène marquant d'abord est le recul de l'URSS et de la Grande-Bretagne qui à elles deux réalisaient 54,5 % des ventes au tiers monde en 1966 et 37 % seulement en 1981. La progression de la France s'est faite corrélativement à ce recul (cf. tab. 3).

Mais notre pays n'a pas été le seul à profiter de cette nouvelle distribution des cartes : l'Italie d'abord a multiplié sa part de marché par 5 et les E.U. d'un tiers, ce qui, rapporté à ce qu'ils avaient déjà, fait beaucoup !

L'allure des courbes de progression de ces trois pays ne permet aucun doute. *L'accélération du commerce des armes en direction du tiers monde se fait dans la foulée de la crise économique ouverte au début des années soixante-dix* : période de plus grandes incertitudes et donc besoin de « défense » supplémentaire, augmentation des revenus pétroliers dont une large part s'est convertie en commande d'« or kaki », compétition plus grande entre les pays capitalis-

tes pour s'assurer des débouchés nouveaux. Bref l'écroulement de l'ordre ancien permet de nouvelles règles du jeu : la France de 1983 fournit des super-étendards à l'Irak ou des armes (pas beaucoup) au Nicaragua : imagine-t-on que l'équivalent aurait été possible il y a 20 ans ?

#### La revanche américaine

Mais ceci veut dire aussi que la lutte va être plus âpre. C'est ici que « l'effet Exocet » risque de se retourner contre nous. Rappelons-nous les succès de la Caravelle qui n'ont pas été pour rien dans la détermination des E.U. à entraver le développement du Concorde. De la même façon on pourrait voir aujourd'hui les Américains chercher à renforcer leur mainmise sur l'aéronautique militaire. Or l'enjeu est essentiel pour l'équilibre des ventes françaises.

Déjà le 23 décembre 1982, l'Espagne, pourtant dirigée par le socialiste Felipe Gonzalès, a signé un pré-contrat avec Mc Donald-Douglas pour 84 avions F 18 A (1,9 Mds de \$). Et la Grèce, dont Dassault espérait bien enlever le marché, étudie actuellement une formule mixte du type : 60 mirages et 40 F 16 ou bien l'inverse.

Ce risque d'une agressivité commerciale américaine va aller en se renforçant ainsi d'ailleurs que de la part des autres pays occidentaux. L'Italie obtient des résultats qui ne sont pas marginaux et surtout le Japon et la RFA connaissent une évolution rapide. Bref, la « Furia francese » aura fort à faire dans la décennie 80.

#### La montée du tiers monde

En même temps, la concurrence va se durcir avec certains producteurs

nouveaux des pays en voie de développement. Le Brésil par exemple espère exporter pour 5 Mds de \$ d'armes en 1985. Israël connaît de son côté des succès notables. A son actif : l'avion de combat KFIR, le missile-S.S. Gabriel et des armes légères comme le P.M. UZI ou le fusil d'assaut GALIL. Derrière eux enfin, une cohorte de prétendants : l'Afrique du Sud, la Lybie, l'Egypte, la Corée du Sud, l'Argentine, l'Arabie saoudite, qui s'efforcent d'obtenir des transferts de technologie à chaque fois qu'ils achètent des armes aux grands fournisseurs.

La lutte entre fournisseurs va donc être fort mouvementée dans les années à venir. Peut-on maintenant en faire un argument — choc contre ces exportations ? Non bien sûr. Seulement souligner qu'à trop se fier à cette catégorie pour dynamiser le commerce extérieur, on s'expose à de sérieuses déconvenues.

### La mitrailleuse et la lessiveuse

« Mais dira-t-on — c'est le cas de tout secteur d'exportation. S'il fallait baisser les bras chaque fois qu'il y a de la concurrence, on ne vendrait jamais rien ! »

Eh bien non ! Car les armes et les lessiveuses ce n'est pas la même chose, contrairement à ce que trop de discours « réalistes » ont tendance à considérer. Et ceci pour deux raisons au moins :

— d'une part, si on veut bien reconnaître que pour un pays vendeur, la production d'armes est plus importante — j'allais écrire vitale... — que celle des lessiveuses, on comprendra que la rivalité en ce domaine puisse être caractérisée par une pugnacité qui ne se justifierait pas ailleurs. Cette pugnacité rend alors possible des évolutions de marché ou des surenchères qui seraient improbables dans la plupart des secteurs civils (la vente des F 16 américains est à prix coûtant pour casser le marché) ;

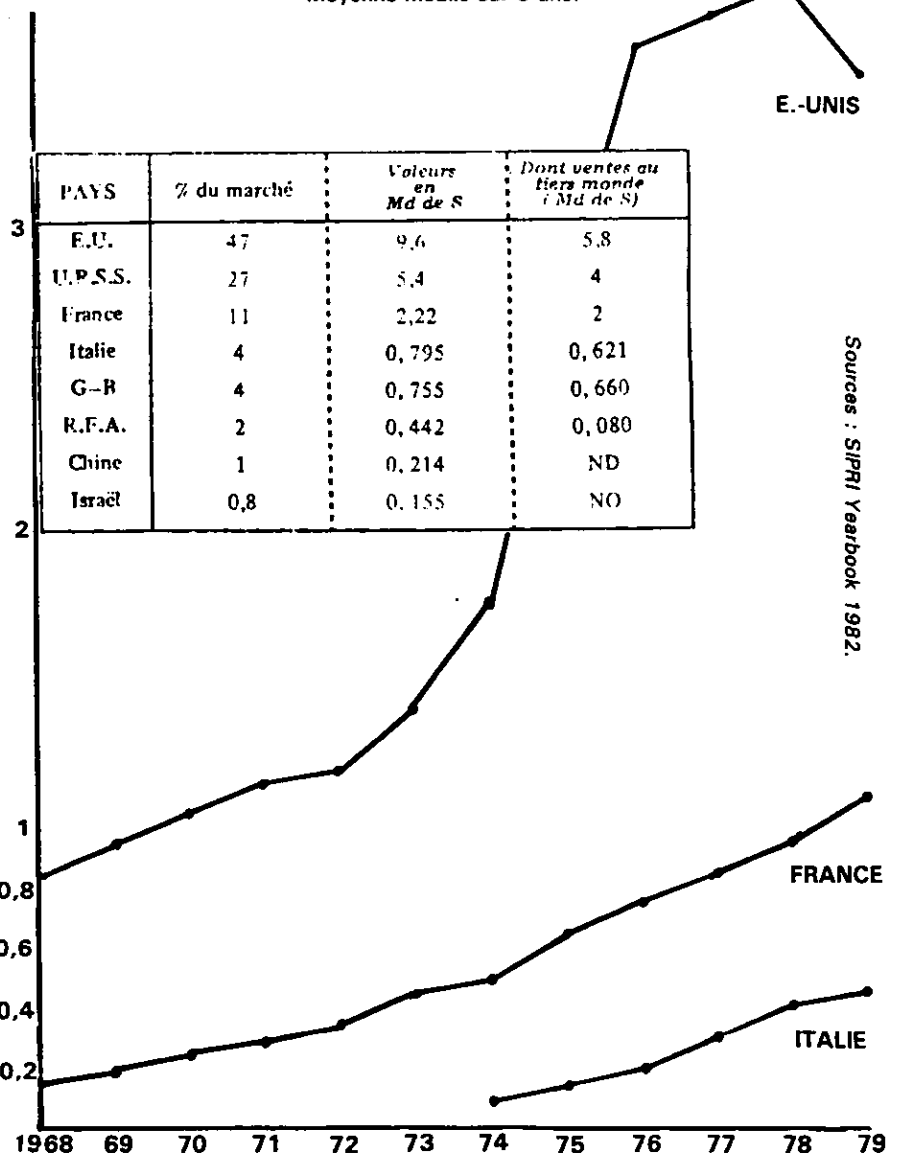
— d'autre part, l'achat d'armes dépend de facteurs qui sont loin d'être tous économiques ou technologiques : système d'alliances, surgissement (réel ou supposé) d'une menace, déstabilisation politique comme ces fréquents coups d'Etat qui suffisent à renverser parfois radicalement une politique d'achat d'armement : Chili, Iran ou Yemen, les exemples ne manquent pas.

Le marché des armes est donc un

### Répartition en % des exportations d'armes majeures au tiers monde

Fournisseur	1962-1966	1967-1971	1972-1976	1977-1981
E.U.	29	34	38	37
URSS	42	42	33	33
France	9	7	10	12
Italie	1	1	5	5
Grande-Bretagne	12	10	9	4
Autres	7	6	8	9
(pour mémoire) Valeur totale en Md \$ (\$ constant 1975) (total converti pour la période)	7,9	14,6	25,8	47,8

### VALEUR DES EXPORTATIONS D'ARMES MAJEURES AU TIERS MONDE en milliards de dollars constants 1975. Moyenne mobile sur 5 ans.



## VENTES D'ARMES

# Ça boume !

L'exocet est devenue un nom familier, symbole d'ingéniosité et d'ingénierie. D'ailleurs les chiffres sont là.

- Les ventes d'armes françaises à l'étranger ont évolué très fortement depuis une dizaine d'années. Or comme nos propres importations sont faibles, l'apport net en devises est plutôt conséquent. Qu'on en juge : plus de 25 milliards de francs en 1982, soit l'équivalent de nos exportations de céréales, de voitures, de produits sidérurgiques ou de vins et d'alcools !

- Côté emploi, près de 330 000 personnes « jouent chaque jour aux petits soldats » mais 700 000 emplois sont concernés en amont ou en aval. Le ministre de la Défense a même annoncé que la loi de programmation militaire pour 84-88 entraînerait la création de 30 000 emplois.

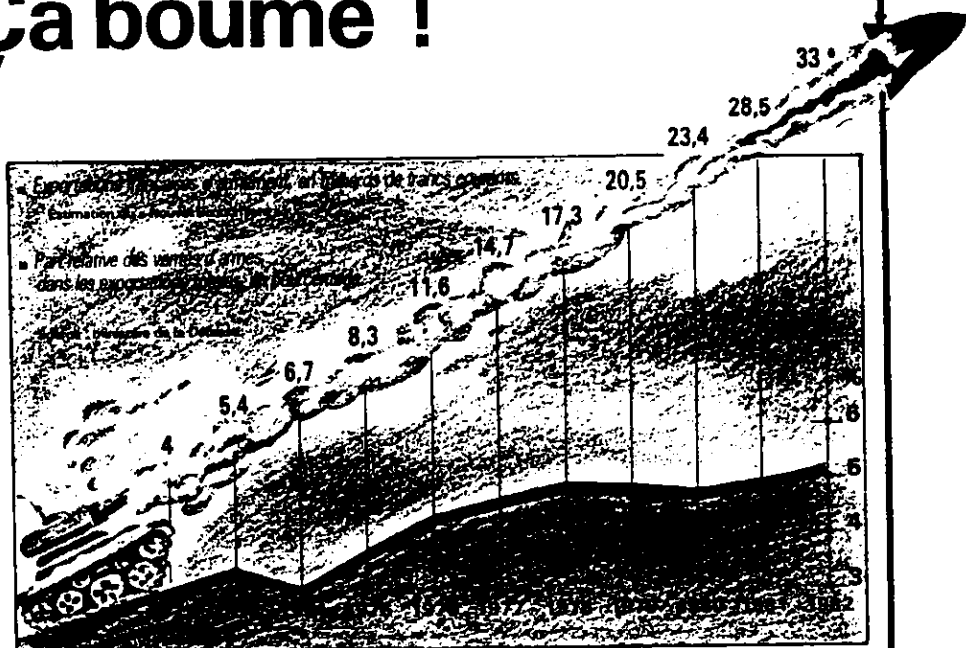
- Côté croissance enfin, les ventes d'armes qui ne comptaient que pour 2,57 % de nos exportations totales en 1969, pèsent aujourd'hui 5,6 % progressant deux fois plus vite que le reste du commerce extérieur, à quoi est-ce donc lié ?

### Une évolution profonde

Pourtant ces résultats ne sont pas la conséquence d'une évolution régulière depuis 20 ans, mais au contraire le résultat d'une accélération très nette après 1970.

- Premier acte peut-on dire : 1966-1970, on observe une quasi-stagnation qui s'explique à la fois par le temps nécessaire aux militaires et aux industriels pour s'adapter aux changements politiques tels que les marchés arabes bien différents des marchés « traditionnels » d'Afrique Noire, et à la fois pour amortir la relance de la consommation qui a résulté des accords de Grenelle en juin 1968.

- Mais une fois pris le pli, les choses ne vont pas traîner puisque de 1971 à 1975, le rythme de croissance montera à 26 % pour atteindre 70 % dans la période

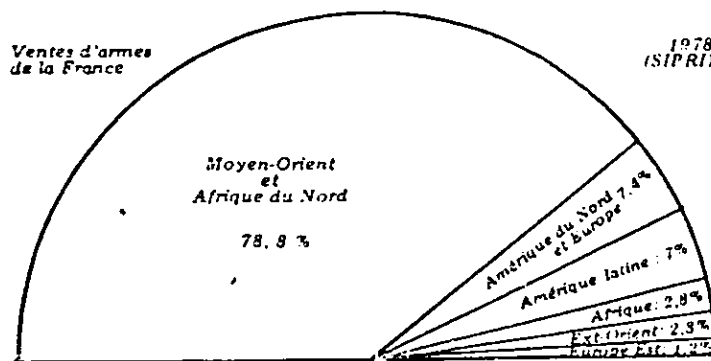


1976-1980. Cela se fera au gré de quelques marchés retentissants (Libye, Arabie saoudite, Maroc ou Irak) mais c'est vis-à-vis du tiers monde que les ventes d'armes françaises prendront une très grande place.

La France a alors supplanté la Grande-Bretagne et s'est installée au troisième rang mondial derrière, il est vrai, deux grands marchands

de canon imbattables : les USA et l'URSS.

Cette évolution a largement été rendue possible par les changements du secteur public : la délégation ministérielle à l'armement créée en 1961 se transforme en Délégation Générale pour l'Armement (DGA) en 1977. Le service des poudres devient en 1971 la Société nationale des poudres et explosifs. Loin d'être



Pour plus de détails voir :

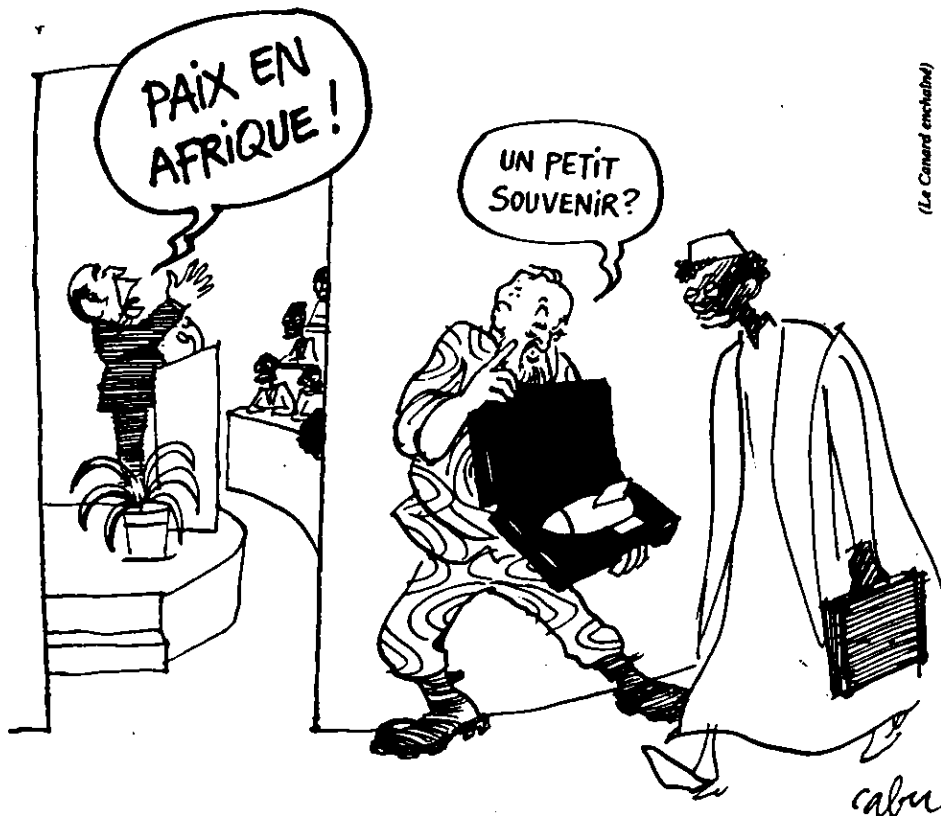
- J.-P. Hebert : « Le minimum mortel pour tous » ; *Hommes et libertés* n° 25 et 26.

- F. Varenne : « Ventes d'armements : le juridisme et l'incantation » dans *Projet* n° 177 (1983).

- Et bien sûr le dossier de « L'Économie en questions » consacré à l'économie du militaire, n° 17, 1981, encore disponible à la revue pour 15 F franco.

de simples transformations d'intuités, ils traduisent une volonté politique et commerciale différente qui vire à un développement « sans complexes » de nos ventes d'armes.

Cette volonté a jusqu'à présent porté ses fruits en termes économiques, mais ne présente-t-elle pas des risques ?



(Le Concord enchaîné)

marché où les risques de retournement aléatoires sont élevés et spécifiques d'une part. D'autre part, les conditions économiques mondiales laissent prévoir un renforcement de l'acharnement dans ce secteur.

C'est dans ces conditions qu'il est urgent de crier « casse-cou ».

### Le prix diplomatique

D'autant que cette politique se paie en contraintes diplomatiques accrues. Quand François Mitterrand déclare le 26 novembre 1982 : « Nous ne voulons pas que l'Irak soit vaincue », ce choix est-il dicté par le seul fait que Bagdad ait fait des propositions de paix après avoir déclenché les hostilités ? Ou bien ne craint-on pas d'abandonner un client qui en trois ans nous a acheté pour 41 Mds de francs d'armes... surtout quand il nous en doit encore 10... ? Sans compter la discrète Arabie saoudite dont les achats sont du même ordre de grandeur et qui souhaite que nous n'abandonnions pas l'Irak.

La Syrie et la France n'ont pas exactement le même point de vue au Liban... euphémisme... mais voilà une armée que nous avons équipé de missiles Hot et d'hélicoptères Gazelle. Pouvons-nous refuser le « service après-vente » à ces mêmes soldats qui canardent les bérets rouges à Berouth ? Non. Donc les techniciens syriens seront formés en France !

Autre exemple : la France soutient une solution pacifique négociée pour le peuple saharoui... mais le 18 juillet 1983, le représentant du Front Polisario en France fait état de l'engagement par le Maroc de missiles Hot et de Vab (Véhicules de l'Avant Blindés) récemment livrés par Paris.

### Valise diplomatique ou mallette commerciale

« Contradictions » que ces exemples dont la récente affaire du Tchad (la Lybie est notre principal client) montre l'actualité ?

« Eh bien non justement », triomphant certains. « N'est-ce pas la preuve que la diplomatie et les ventes d'armes sont séparées par des cloisons étanches. Nous ne posons pas de conditions politiques à nos clients, mais, en retour, ceux-ci comprennent très bien que notre propre diplomatie n'est pas liée à ces ventes ».

Voire ! Le cloisonnement est sans doute possible tant que les conflits restent limités, mais il est impossible — la guerre Irak-Iran est là pour le montrer — en cas de conflit majeur. Dans un cas de figure bien différent, la guerre des Malouines, le fournisseur d'armements « significatifs » ne peut espérer se mettre à l'écart de tels conflits.

Depuis 1981, les choses n'ont guère changé : Charles Hernu voyage régulièrement comme commis de l'indus-

trie française d'armement (Grèce, Abû-dhabi) ; Claude Cheysson s'en occupe aussi (Moyen-Orient) jusqu'à François Mitterrand dont chacun de ses voyages est l'occasion de parler ventes d'armes comme en Chine pour la fameuse commande de Mirages.

Un risque de renversement de hiérarchie existe donc bel et bien et ce d'autant plus que ce sont les mêmes individus qui en France sont chargés de diplomatie et de ventes d'armes. Les ventes d'armes accompagnent théoriquement les choix diplomatiques mais elles tendent, par leur poids économique, à devenir le déterminant de ces choix. Or plus nos ventes d'armes seront importantes, plus il sera sans doute difficile d'éviter les interférences de la valise diplomatique et de la mallette commerciale.

### Les armes et la défense

Pour notre propre défense, les ventes d'armes sont également loin d'être bénéfiques. On se bornera à signaler ici deux problèmes :

— L'accélération du coût des systèmes d'armes du fait de leur sophistication croissante ne va-t-elle pas conduire à disposer de « trop peu d'armes trop coûteuses » pour reprendre la formule de C.L. Schultze<sup>1</sup> ? On sait que pour résoudre cette contradiction, François Mitterrand vient de faire appel à la coopération européenne. Or celle-ci ne peut guère être détachée de la question de la défense européenne à défaut de laquelle chaque pays cherche à tirer la couverture économique à lui. L'exemple de l'abandon du char franco-allemand est à cet égard significatif.

— La « nucléarisation » croissante de la défense française par impossibilité de poursuivre un effort conjoint dans le domaine de la couverture conventionnelle risque ensuite de fermer définitivement la voie à toute recherche pour une défense populaire.

Pourtant un tel système de défense<sup>2</sup> permettrait sans doute de réduire les risques économiques et politiques que nous prenons par notre politique de ventes d'armes.

Jean-Paul Hebert

1. « Economic effects to the defense budget », Brookings, vol. 18, n° 2, automne 1981. Traduit par la documentation française dans « Problèmes économiques et sociaux », n° 461.

2. « Vers la défense populaire », Syros 1981 et « La défense populaire généralisée », Nikola Ljubicic, Ed. Q.A.S., Belgrade 1977.