

Fanny Coulomb

Éc+onomie

Industries  
de la défense  
dans le monde

PUG

Fanny Coulomb

**Industries de la défense  
dans le monde**

Presses universitaires de Grenoble



Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Adaptation de couverture : Corinne Tourrasse, d'après une création de Jean-Noël Moreira  
Relecture : Samuel Arnaud  
Mise en page : Soft Office

© Presses universitaires de Grenoble, septembre 2017  
15, rue de l'Abbé-Vincent – 38600 Fontaine  
Tél. 04 76 29 43 09  
[pug@pug.fr](mailto:pug@pug.fr) / [www.pug.fr](http://www.pug.fr)

ISBN 978-2-7061-2694-9

## Introduction

---

La fin de la guerre froide avait pu pendant un temps faire espérer une diminution importante du militarisme dans le monde. Mais les interdépendances économiques croissantes, entraînées par le processus de mondialisation économique, n'ont finalement pas entraîné de baisse significative de la production d'armement mondiale. La puissance militaire demeure aujourd'hui un déterminant important de la place des pays dans la hiérarchie internationale. Mais l'industrie mondiale d'armement a connu de profondes mutations depuis les années 1990 entre crise, mondialisation, concentration et diversification. La domination écrasante des puissances occidentales et de la Russie sur la production et les ventes d'armement est aujourd'hui contestée par les succès de certains pays émergents dont les bases industrielles et technologiques de défense se sont développées au cours des deux dernières décennies.

La production de défense demeure spécifique dans la mondialisation économique. Les marchés de l'industrie d'armement restent ainsi cloisonnés au niveau mondial, surtout dans les pays industrialisés, où la préférence nationale s'exerce encore assez largement aujourd'hui, plus de vingt ans après les premiers mouvements d'ouverture à la concurrence. De plus, les clients finaux étant les États, la politique joue un rôle central dans ce secteur, en influant directement sur le niveau des dépenses militaires et donc sur la production de ce secteur. Ces dépenses atteignent aujourd'hui à nouveau des sommets, à près de 1700 milliards de dollars en 2016, soit 2,2 % du PIB mondial, après une période de crise du secteur suite au processus de désarmement mondial post-guerre froide. Depuis la fin des années 1990, les dépenses militaires mondiales sont à nouveau à la hausse (+ 64,4 % en volume entre 1996 et 2015 selon le SIPRI, Stockholm International Peace

Research Institute), principalement sous l'impulsion des États-Unis, qui représentent aujourd'hui à eux seuls plus du tiers du total de ces dépenses. Les restrictions dans le budget de défense américain à partir de 2011 ont marqué un coup d'arrêt à la hausse des dépenses militaires mondiales. Celles-ci ont tout de même augmenté de 18 % en volume entre 2006 et 2015, avec des taux de croissance supérieurs à 50 % en Asie de l'Est et du Sud-Est, en Europe orientale, en Afrique et au Moyen-Orient. Les taux de croissance des dépenses militaires sont cependant restés largement inférieurs aux taux de croissance économique dans la plupart des pays, ce dont témoigne la stabilité, voire la décline de la part des budgets de défense dans les PIB nationaux, hormis quelques rares cas en Europe orientale (pour la Russie, le ratio serait passé à 5,3 % en 2016 contre 3,5 % en 2006, selon le SIPRI) ou dans les pays du Golfe (10 % pour l'Arabie saoudite en 2016).

L'Europe occidentale fait figure d'exception en matière d'évolution post-guerre froide des dépenses militaires, avec des budgets de défense stables voire décroissants. Les restrictions budgétaires dues à la crise, ainsi que les faibles incitations pour les nouveaux États membres de l'Union européenne à remonter leurs budgets de défense, expliquent cette stagnation des dépenses militaires européennes.

Le marché mondial de l'armement (vente de biens et services de défense) est actuellement évalué à environ 400 milliards de dollars annuels, dont 50 à 70 milliards sous forme d'exportations. La production mondiale d'armement implique une myriade d'acteurs, publics et privés, caractérisés par une très forte diversité, tant au niveau de leur taille que de leur domaine de production ou de la composition de leur capital. Le secteur de la défense est de plus en plus difficile à délimiter car les évolutions technologiques récentes brouillent la frontière entre productions civiles et militaires. Son fonctionnement déroge souvent aux lois de la concurrence du fait de la spécificité des contrats d'armement et des impératifs liés à certains programmes d'armement majeurs. Sur le marché mondial, les groupes d'armement oscillent entre concurrence et coopération. Ils doivent composer avec l'accélération des innovations technologiques et la lutte sur les coûts, tout en voyant émerger de nouveaux diffuseurs qui jusqu'alors se limitaient à l'importation.

Cet ouvrage vise à présenter l'industrie de la défense dans le monde à partir de trois perspectives :

- une présentation historique et typologique des firmes de défense contemporaines, dont les plus puissantes restent aujourd'hui concentrées dans quelques pays industrialisés (chapitre 1) ;
- une analyse économique de la production de défense et des contrats de ventes d'armes, qui demeurent très spécifiques notamment du fait du maintien de forts protectionnismes, en dépit de l'ouverture à la mondialisation du secteur (chapitre 2) ;
- une présentation des stratégies de coopération/compétition des acteurs industriels, dont l'environnement économique et les stratégies diffèrent en fonction des zones géographiques. Le cas de l'industrie d'armement européenne, entre crise et intégration croissante, sera plus particulièrement évoqué (chapitre 3).

# Table des matières

---

<b>Introduction</b> .....	3
<b>Chapitre 1. Les mutations du secteur de l'armement</b> .....	7
<b>Quelques éléments sur la naissance des industries d'armement dans le monde</b> .....	7
En France .....	8
Aux États-Unis .....	9
Dans le reste du monde .....	10
<b>Les restructurations post-guerre froide de l'industrie mondiale d'armement</b> .....	12
L'échec de la conversion post-guerre froide .....	12
Les réformes de la politique d'acquisition du Pentagone .....	14
Les limites des réformes de la politique d'acquisition américaine .....	17
La restructuration de l'industrie de défense européenne, un processus inachevé .....	19
<b>Typologie des firmes de défense contemporaines</b> .....	24
La difficulté à appréhender la production de défense .....	24
Les trois grands types de firmes de défense .....	27
La spécificité des termes désignant les métiers des firmes de défense .....	28
Le classement des principales firmes de défense par secteurs .....	30
Contrôle de l'État et faible diversification : des caractéristiques persistantes de l'industrie de défense mondiale .....	32

<b>Conclusion du chapitre 1</b> .....	33
<b>Chapitre 2. L'analyse économique de la production de défense</b> .....	35
<b>La spécificité de l'industrie de défense</b> .....	36
L'intervention des États .....	36
L'achat d'armements, un investissement? .....	38
Les budgets de défense, déterminants essentiels de la demande d'armement .....	40
La difficile évaluation du coût des programmes d'armement majeurs .....	43
Le cycle de vie des technologies militaires .....	45
La montée en puissance des compensations (offsets) .....	46
<b>La production d'armement dans l'histoire de la pensée économique</b> .....	54
L'analyse libérale et keynésienne .....	54
Le concept de « complexe militaro-industriel » .....	56
La modélisation pour évaluer les retombées économiques de la production d'armement .....	58
<b>R&amp;D militaire et croissance économique</b> .....	60
Le militarisme, atout ou handicap pour les économies capitalistes? .....	60
La polémique sur les retombées économiques de la R&D militaire .....	61
L'écart technologique croissant entre l'Union européenne et les États-Unis .....	65
<b>Conclusion du chapitre 2</b> .....	66

Chapitre 3. <b>L'industrie mondiale d'armement entre compétition et coopération</b> .....	69
<b>Le commerce mondial des armements</b> .....	70
Quelques données sur les transferts internationaux d'armement .....	70
Le trafic d'armes illicite .....	74
Le débat sur l'impact économique des exportations d'armement .....	76
Les contrôles sur les transferts internationaux d'armements .....	78
<b>L'industrie européenne de défense : une coopération nécessaire face à la concurrence américaine</b> .....	80
Des coopérations nécessaires mais difficiles dans le secteur européen de la défense .....	80
Les nombreux écueils de la coopération entre pays européens sur des programmes d'armement .....	86
L'eupéanisation de la défense grâce aux stratégies industrielles privées .....	92
La nécessaire protection européenne face aux ambitions américaines .....	93
<b>L'essor de la production d'armement hors États-Unis et Union européenne : vers une diversification des fournisseurs</b> .....	99
La Russie et la Chine à l'assaut de l'industrie de défense mondiale .....	99
Les pays émergents, futurs concurrents des pays occidentaux sur les marchés de défense? .....	103
<b>Conclusion du chapitre 3</b> .....	107
<b>Conclusion générale</b> .....	109
<b>Bibliographie</b> .....	111

La collection « L'économie en + » est dirigée par Yann Échinard.

**DANS LA MÊME COLLECTION**

- V. Fargeon, *Introduction à l'économie de la santé*, 2014, 2<sup>e</sup> éd. (1<sup>re</sup> éd. 2009)
- A. Artis, *Introduction à la finance solidaire*, 2013
- C. Courlet, B. Pecqueur, *L'économie territoriale*, 2013, 2<sup>e</sup> éd.
- G. Hountondji, *Comprendre la microéconomie*, 2012
- Y. Échinard, F. Labondance (dir.), *La Crise dans tous ses états*, 2011
- C. Euzéby, J. Reysz, *La Dynamique de la protection sociale en Europe*, 2011
- G. Valler, *Auteurs et grands courants de la pensée économique*, 2011
- G. Valler, *Petit manuel de sociologie à l'usage des économistes*, 2011
- M. Abbas, *Économie politique globale des changements climatiques*, 2010
- S. Coissard, *Paul Krugman, un économiste engagé*, 2009
- J.-P. Angelier, *Économie des industries de réseau*, 2007
- F. Djellal, C. Gallouj, *Introduction à l'économie des services*, 2007
- M. Vigezzi, *Analyse économique – Les faits et les pensées*, 2005, 2<sup>e</sup> éd.
- M. Vigezzi, *Éléments de méthodologie pour économistes*, 2004, 2<sup>e</sup> éd.
- R. Taouil, *Leçons de macroéconomie*, 2004, 2<sup>e</sup> éd.
- J.-L. Besson, *Marchés, banques et politique monétaire en Europe*, 2003
- J.-P. Angelier, *Économie industrielle. Une méthode d'analyse sectorielle*, nouvelle édition, 2002, 3<sup>e</sup> éd.
- A. Vidal, *Démographie. Éléments d'analyse et évolution du peuplement humain*, 2002
- F. Carluet, A. Richard, *Analyse stratégique de la décision*, 2002
- F. Carluet, *Leçons de microéconomie*, 2002
- F. Carluet, *Les théories du développement économique*, 2002
- A. Vidal, *Démographie, les outils – Exercices corrigés*, 2001
- J. Fontanel et L. Bensahel, *Reflexions sur l'économie du sport*, 2001
- J.-P. Angelier, *Calcul économique et financier*, 1997
- J. Calvet, *Analyse économique – les concepts de base*, 1996
- M. Vigezzi (dir.), *Dix grands auteurs en économie*, 1995
- A. Vidal, *La pensée démographique. Doctrines, théories et politiques de population*, 1994
- M. Andreff, *Statistique : traitement des données d'échantillon*  
Tome I – *Les méthodes*, 1993  
Tome II – *Les applications*, 1994
- A. Samuelson, *Économie internationale contemporaine*, 1991
- J.-P. Doujon, *Histoire des faits économiques et sociaux*, 1990

## L'industrie mondiale d'armement entre compétition et coopération

---

**L**e secteur de la défense est loin d'avoir les caractéristiques de la « concurrence pure et parfaite », du fait du rôle central des États en tant qu'acheteurs et de la nature hautement sensible de ses produits. De fait, le commerce des armes est fortement contrôlé et les principes du libre-échange ne s'y appliquent pas, ce dont témoigne d'ailleurs l'exclusion des produits militaires des règles de l'OMC. Cependant la concurrence est bien réelle dans le secteur : la compétition passe par des considérations de coûts, des marchandages sur les prix et les groupes de défense sont soumis aux aléas de l'évolution du marché global, lequel est fortement déterminé par le niveau des dépenses militaires mondiales. Par ailleurs les grandes multinationales de l'armement initient des stratégies industrielles caractéristiques des secteurs à forte valeur ajoutée et à haute sophistication technologique, avec la création de filiales ou de joint-ventures à l'étranger pour mieux pénétrer certains marchés et la mise en place d'accords de partenariats avec des concurrents, dans un contexte de coûts fixes croissants liés à l'accélération du renouvellement technologique. De fait, les barrières à l'entrée dans ce secteur sont très élevées et il est caractérisé par une tendance à l'oligopolisation croissante, freinée cependant par les protectionnismes nationaux persistants. L'industrie mondiale de l'armement est par conséquent définie aujourd'hui par un double mouvement de compétition et de coopération, caractéristique de nombreux secteurs industriels à l'ère de la mondialisation.

Dans ce chapitre, nous étudierons d'abord les caractéristiques du commerce mondial d'armement, lequel est marqué par un oligopole des pays fournisseurs et un fort contrôle étatique, ainsi qu'une part importante de trafic illicite. Puis nous nous intéresserons à la production de défense dans l'Union européenne, deuxième zone productrice du monde après les États-Unis, dont les firmes de défense sont directement confrontées à la nécessité de la coopération pour ne pas disparaître face à leurs homologues américaines; cependant, ces coopérations se heurtent à de nombreux écueils, faisant peser un doute sur l'avenir de l'industrie européenne de défense, d'autant que la stratégie américaine a toujours été de décourager la montée en puissance de l'Europe dans ce domaine. Enfin, nous étudierons la production dans les autres zones, et notamment dans les pays émergents, lesquels sont aujourd'hui devenus pour certains d'importants fournisseurs de matériels militaires et qui pèseront à terme de plus en plus sur le marché mondial, tandis que d'autres ont désormais du mal à maintenir une base industrielle de défense viable face à l'évolution du marché mondial.

## **Le commerce mondial des armements**

### **Quelques données sur les transferts internationaux d'armement**

Les exportations mondiales d'armement, qui avaient connu une phase haussière régulière depuis les années 1950 (triplant presque en volume entre 1955 et 1985), ont amorcé un cycle à la baisse dès le milieu des années 1980, avec une accélération de cette tendance à la fin de la guerre froide, suite à l'arrêt de la course aux armements, définitif avec la disparition de l'URSS en 1991. La baisse des budgets de défense dans le monde a ainsi renforcé les protectionnismes nationaux et limité les débouchés à l'exportation, entraînant la disparition de nombreuses firmes de défense dans les pays industrialisés mais aussi dans les pays en développement, comme nous le verrons plus loin. Les exportations mondiales d'armement connaissent un léger rebond au milieu des années 1990, qui n'enrayera cependant pas la tendance

générale à la baisse : ce rebond est principalement dû aux besoins de certains pays de renouveler leurs matériels militaires pour moderniser leurs armées, dans un contexte d'essor économique. C'est par exemple le cas de certaines nations d'Amérique latine et de la zone asiatique. Mais les exportations mondiales continuent ensuite de diminuer, en contradiction avec l'évolution des dépenses militaires mondiales, lesquelles augmentent à partir de 1998, mais ceci uniquement sous l'impulsion du budget de défense américain qui ne finance que des achats d'armes nationales.

Un nouveau cycle haussier s'est amorcé à partir de 2003, non interrompu par la crise financière : entre 2001 et 2016 les transferts internationaux d'armement ont augmenté de 64,4 % en volume, d'après des données du SIPRI. Le CRS (Congress Research Service) estime les transferts internationaux d'armement autour de 70 milliards de dollars pour 2014. Ces chiffres sous-estiment cependant la réalité car certains transferts d'armes ne sont pas déclarés par les pays.

Le marché international de l'armement est très concentré au niveau de l'offre, sachant que 79 % des exportations d'armement sur la période 2012-2016 ont été réalisées par six pays (SIPRI). Il s'agit, par ordre décroissant, des États-Unis, de la Russie, de la Chine, de la France, de l'Allemagne et du Royaume-Uni.

Les États-Unis sont sans surprise le premier exportateur mondial, ce qui témoigne de la domination américaine sur le marché de la défense, sachant que les exportations ne représentent toutefois que 10 % du chiffre d'affaires global des firmes de défense américaines.

Le second exportateur est la Russie, qui a en dépit de la fin de la guerre froide toujours conservé un rôle majeur de fournisseur d'armes, lesquelles étaient dans les années 1990 pour beaucoup des armes « d'occasion », issues des stocks considérables de l'ex-URSS, et qui sont aujourd'hui des armes issues d'un complexe militaro-industriel modernisé. De même, l'Ukraine, qui disposait de stocks conséquents mais aussi d'une industrie de défense très développée, reste aujourd'hui un exportateur important au niveau international (9<sup>e</sup> place pour la période 2012-2016).

Nouveauté de ces dernières années, l'arrivée de la Chine dans le classement, au troisième rang des plus gros exportateurs sur la période 2012-2016. De nombreuses données manquent sans doute sur les ventes d'armes chinoises, minimisant leur importance sur le marché mondial. La Chine, qui ne représentait encore que 3 % des exportations mondiales d'armement sur la période 2005-2009, a réalisé ces dernières années d'importantes restructurations de son industrie de défense et ambitionne de devenir un grand producteur d'armement, grâce à des accords de transferts de technologies avec des firmes occidentales mais aussi à des mesures de politique industrielle. Elle dispose de deux atouts majeurs qui facilitent ses exportations : l'absence d'interdiction de ventes d'armes à certains pays soumis à un embargo par les pays occidentaux et la faiblesse des coûts de production par rapport aux armes occidentales, permettant de fournir de nombreux pays du sud en armes « bon marché ».

L'Allemagne est un gros exportateur, devant la France et le Royaume-Uni, ce qui peut surprendre étant donné son absence d'ambition militaire sur la scène internationale, mais qui témoigne du caractère lucratif de la production d'armement allemande, importante sur le matériel terrestre notamment. Mais sa part a tout de même fortement chuté en dix ans, passant de 11 % des exportations mondiales en moyenne sur la période 2005-2009 à 5,6 % en 2012-2016.

La présence de la France et du Royaume-Uni aux 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> rangs des exportateurs mondiaux est en revanche sans surprise, ces deux pays étant traditionnellement de gros producteurs d'armement. La part de la France, qui était en baisse au début des années 2010 (passant de 8 % en 2005-2009 à 5 % en 2010-2014), s'est redressée de façon spectaculaire en 2015.

Fig. 7. Les 10 principaux exportateurs d'armement sur la période 2012-2016 et leur part dans le total mondial (en%).

États-Unis	33 %
Russie	23 %
Chine	6,2 %
France	6,0 %
Allemagne	5,6 %
Royaume-Uni	4,6 %
Espagne	2,8 %
Italie	2,7 %
Ukraine	2,6 %
Israël	2,3 %

Source : SIPRI

Du côté des importateurs, le classement ne réserve pas beaucoup de surprises, les pays engagés dans des interactions stratégiques conduisant à des budgets de défense élevés et finançant d'importantes importations d'armement étant connus : Grèce/Turquie, Inde/Pakistan, mais aussi de nombreux pays du Proche-Orient. Les gros importateurs d'armement au niveau mondial sont aussi les nations ayant des ambitions de puissance et disposant d'excédents commerciaux et de réserves en devises, tels la Chine et de nombreux pays d'Asie du Sud-Est ou d'Amérique latine. À noter que les pays industrialisés exportateurs d'armement sont aussi des importateurs, du fait de la mondialisation croissante de la production des systèmes d'armes : ainsi par exemple, la France importe régulièrement des moteurs, turbines, radars et, en l'absence d'une production européenne de drones militaires, en a importé quatre d'Israël sur la période 2008-2012 (SIPRI, 2013). Les États-Unis quant à eux importent beaucoup d'avions et d'hélicoptères d'occasion pour l'entraînement des troupes, ainsi que des avions de transport et quelques composants.

**Fig. 8. Les 10 principaux importateurs d'armement sur la période 2012-2016 et leur part dans le total mondial (en %).**

Inde	13 %
Arabie saoudite	8,2 %
Émirats arabes unis	4,6 %
Chine	4,5 %
Algérie	3,7 %
Turquie	3,3 %
Australie	3,3 %
Irak	3,2 %
Pakistan	3,2 %
Vietnam	3,0 %

Source: SIPRI

## Le trafic d'armes illicite

Les armes légères et de petit calibre (ALPC) sont très présentes sur les théâtres de guerre, les combats de type guérilla étant bien sûr plus fréquents que les batailles opposant des armes lourdes (entre avions de combat ou chars d'assaut par exemple). De fait, les conflits post-guerre froide en Afrique, dans les Balkans ou autres, ont été essentiellement menés avec des ALPC. Or, les parties en guerre se procurent souvent des armes par des canaux illicites, avec ou sans la complicité des gouvernements des pays producteurs.

Le trafic illégal d'armement est difficile à évaluer, du fait bien sûr de l'absence d'informations ; une estimation est cependant avancée par l'ONU, celle de 800 millions d'ALPC en circulation dans le monde, qui seraient responsables de 1 500 morts par jour. Comme nous l'avons dit précédemment, la production des ALPC est disséminée dans une centaine de pays et est en partie clandestine. En outre, contrairement aux armes lourdes, il existe un marché privé important pour ces armes qui alimentent également, outre les zones de guerre,

les réseaux criminels. Une bonne source d'information sur ce trafic est constituée par les rapports de l'ONG Small Arms Survey: selon elle, le trafic illicite représentait en 2004 environ 20 % du montant des ventes d'ALPC autorisées, lequel s'élevait à quatre milliards de dollars (Small Arms Survey, 2008).

Le trafic d'ALPC a fait la fortune de certains courtiers en armement (les marchands d'armes, dont le plus célèbre fut sans doute Viktor Bout, un ancien officier de l'Armée rouge) après la fin de la guerre froide, de nombreux stocks de l'ex-URSS ayant été volés et écoulés par le canal du trafic illicite, alimentant de nombreuses zones de conflits post-guerre froide, notamment en Afrique subsaharienne, contournant ainsi les embargos sur les armes généralement décrétés par toute ou partie de la communauté internationale. Outre les vols, le trafic d'ALPC est aussi alimenté par le détournement de cargaisons grâce à des fiches d'exportation falsifiées, les armes officiellement destinées à un pays arrivant finalement à certaines factions soumises à un embargo sur les armes, en violation des règles internationales, cela souvent avec la complicité de membres des armées ou des services secrets des pays concernés.

Un rapport d'Oxfam (une confédération d'organisations non gouvernementales) de 2012 expliquait ainsi par exemple que les exportations massives d'armes conventionnelles de la Suède vers l'Afrique du Sud allaient bien au-delà des besoins de ce pays en armes, faisant peser le soupçon de réexportations illégales vers des zones de conflits. Selon ce rapport, les pays soumis à un embargo international sur les armes ont importé plus de 2,2 milliards de dollars d'armements entre 2000 et 2010, les plus gros importateurs de la période étant selon le rapport la Birmanie, l'Iran et la République démocratique du Congo.

Mais une grande partie du trafic d'armes est réalisé dans ce que les experts appellent la « zone grise », c'est-à-dire des ventes d'armes non officielles car les zones de destination sont sous embargo, mais néanmoins tolérées par les gouvernements des pays producteurs, souvent pour des raisons économiques. Des motivations géopolitiques obscures peuvent également être à l'origine de livraisons d'armes contrecarrant

les règles internationales, comme celles tristement célèbres de la France aux autorités rwandaises hutues en 1994, alors même que le génocide avait débuté et qu'un embargo onusien était en vigueur.

## **Le débat sur l'impact économique des exportations d'armement**

Les exportations d'armement sont généralement encouragées par les gouvernements des pays producteurs, avec des arguments qui ont évolué dans le temps, comme le montre le cas de la France. Ainsi, le Livre blanc sur la défense de 1972 présentait les exportations d'armements comme accompagnant la politique extérieure, dans une logique de guerre froide. Le Livre blanc de 1994 insistait en revanche davantage sur l'importance économique de ces exportations et sur la nécessité d'un dispositif renforcé de soutien à ces dernières. En 2000, le rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France présentait celles de matériels militaires comme ayant un triple impact sur l'économie française :

- le maintien de la base industrielle et technologique de défense, dans un contexte de restriction budgétaire et donc de limitation des achats nationaux ;
- la baisse des coûts unitaires des matériels et donc l'amélioration de la compétitivité des entreprises, les ventes à l'étranger élargissant l'échelle de la production ; ainsi, l'exportation des Mirage 2000 et de leurs missiles MICA aurait engendré plus de trois milliards de francs d'économies budgétaires ;
- l'amélioration de la balance commerciale et la limitation de l'impact des variations négatives du taux de change (ce dernier argument n'étant plus valable depuis l'intégration monétaire).

Le rapport 2015 sur les exportations d'armement de la France montre que ces arguments restent aujourd'hui d'actualité, les arguments de la sauvegarde des emplois et de la réduction du déficit commercial, ainsi que du financement des innovations, demeurant centraux.

De même qu'en France, les exportations d'armement sont logiquement encouragées par tous les gouvernements des pays producteurs, pour

améliorer la balance commerciale, pérenniser les emplois, favoriser l'innovation et renforcer les firmes nationales de défense.

Mais certains analystes contestent l'ampleur des retombées positives des exportations d'armement et pointent leurs coûts cachés :

- Les chiffres des recettes à l'exportation de l'industrie de défense masquent les « coûts d'opportunité » liés au fait que beaucoup d'argent public est alloué aux groupes de défense nationaux pour les mettre en situation d'être exportateurs d'armement, alors que l'approvisionnement des armées aurait pu se faire à l'étranger, en armes moins coûteuses.
- La valeur des contrats à l'exportation n'est que virtuelle tant que les livraisons ne sont pas effectuées. La valeur des livraisons par un pays peut ainsi être largement inférieure à la valeur officielle des exportations d'armement.
- L'absence d'information sur le montant des importations nécessaires pour réaliser la production d'armes (Hébert, 1998). Le calcul du taux de couverture des importations par les exportations de matériels de guerre au sens des douanes (440 % pour la France en 2015) ne prend pas en compte certaines importations de composants ou matières premières nécessaires à la production d'armement nationale.
- Le flou sur le coût réel des compensations accordées au pays acheteur (Brauer, Dunne, 2009).
- Ainsi, l'IISS (International Institute for Strategic Studies) (2017) dénonce le fait que les importants succès à l'exportation de l'industrie française en 2015 masquent l'importance des contrats de vente sous licence, dont la valeur serait passée de 10,5 milliards d'euros en 2011 à 164,2 en 2015.

Aux États-Unis, les dépenses militaires connaissent depuis la fin de la seconde guerre mondiale des cycles à la hausse et à la baisse, chaque cycle baissier étant accompagné d'une offensive accrue sur les marchés à l'exportation, dans le but affiché de préserver des sites industriels et des emplois. Le chantage à l'emploi serait ainsi, selon certaines études,

un déterminant central du soutien massif du Congrès à l'industrie d'armement et de la multiplication de programmes d'armement coûteux et inutiles car non adaptés aux besoins réels des armées (Galbraith, 2011).

## **Les contrôles sur les transferts internationaux d'armements**

Outre les zones de conflit, les interdictions d'exportations d'armement peuvent frapper des pays considérés comme potentiellement rivaux, dans un souci d'éviter la diffusion de technologies sensibles mises au point par les pays producteurs d'armement. La motivation officielle de ces interdictions est le plus souvent stratégique mais dans la réalité, c'est sans doute davantage la logique du protectionnisme technologique et donc l'objectif du maintien de la suprématie sur la production mondiale d'armement, qui motivent ces interdictions. En effet, le développement industriel et technologique de nombreux pays du Sud fait de plus en plus peser le risque d'imitation des armes occidentales, incitant les gouvernements des pays exportateurs à renforcer leur législation dans ce domaine.

Cependant, la perspective de gains économiques à court terme peut être trop séduisante pour que les embargos soient respectés par tous les pays. C'est le cas de l'embargo européen contre la Chine, décrété depuis 1989 mais dont le respect est laissé à l'initiative des différents États membres. Or, de nombreux gouvernements autorisent leurs firmes à exporter vers la Chine, parfois sous le couvert de l'argument de la « dualité » du matériel exporté. Ainsi, les listes des ventes d'armes dressées par le SIPRI montrent l'importance des livraisons à la Chine de matériels militaires par des pays européens, et en premier lieu par la France, tels que des hélicoptères, des radars ou des moteurs diesel pour la marine. Selon le SIPRI, en 2012, la France a ainsi exporté pour 104 millions d'euros d'armes vers la Chine. L'Allemagne et la Suisse figurent aussi parmi les fournisseurs mais à un degré moindre.

Les exportations européennes vers la Chine (dont le plus gros fournisseur d'armes reste la Russie) mécontentent fortement les États-Unis, lesquels ont régulièrement des tensions avec d'autres pays producteurs

(comme Israël) désireux d'exporter vers la Chine du matériel incorporant des technologies américaines.

Aux États-Unis, le contrôle sur les exportations d'armement est très rigoureux et passe par le Department of State (ministère des Affaires étrangères), en liaison avec le DoD. Deux administrations jouent un rôle central : la Technology Security Administration et l'Office of Arms Transfers and Export Control Policy. Une liste de matériels soumis à réglementation est publiée, rendant nécessaire l'obtention d'une licence pour l'exportation délivrée par le Department of State, après avis obligatoire du DoD et notification auprès du Congrès, lequel peut bloquer le transfert.

L'Union européenne a quant à elle adopté un Code de conduite à ce propos en 1998, dressant la liste de huit critères à remplir par les pays avant d'autoriser une exportation de produits de défense, et demandant que l'information soit transmise aux autres pays membres. Cependant les autorisations d'exportation de matériels de défense restent sous le contrôle des administrations nationales, lesquelles sont généralement aussi strictes que leurs homologues américaines. La difficulté à exporter des produits militaires, du fait des barrières administratives, est d'ailleurs une récrimination récurrente de la part des industriels européens de la défense, qui se plaignent de leur difficulté à accéder ainsi aux marchés extérieurs. Cette problématique est particulièrement importante pour les entreprises de l'Union européenne, qui sont souvent amenées à produire en coopération, la production des systèmes d'armes étant de plus en plus européenne et fragmentée entre différents sites industriels. Sur ce point, des progrès ont été réalisés, une directive européenne sur les transferts intracommunautaires de biens de défense ayant été adoptée le 6 mai 2009 pour faciliter ces échanges, afin de permettre les coopérations industrielles.