

L'exportation du Rafale, les causes d'un échec, l'avenir, les conséquences

Fabrice Dalger

► **To cite this version:**

Fabrice Dalger. L'exportation du Rafale, les causes d'un échec, l'avenir, les conséquences. Droit. 2011.
dumas-00650781

HAL Id: dumas-00650781

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00650781>

Submitted on 12 Dec 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Fabrice DALGER

L'exportation du Rafale, les causes d'un échec, l'avenir, les
conséquences.

Volume I

Mémoire de Master 2 Droit public « Sécurité et Défense transméditerranéennes »

sous la direction de M. Patrick Michon

Année universitaire 2010-2011



Fabrice DALGER

L'exportation du Rafale, les causes d'un échec, l'avenir, les
conséquences.

Volume I

Mémoire de Master 2 Droit public « Sécurité et Défense transméditerranéennes »

Sous la direction de M. Patrick Michon

Année universitaire 2010-2011

Remerciements

Remerciements à,

Monsieur Jean-François Lebeurre-Koenig, maître de conférence et responsable du Master 2 Sécurité et Défense transméditerranéennes.

Monsieur Patrick Michon, expert dans le domaine de l'industrie de l'armement

Ainsi qu'à tous les autres professeurs et professionnels qui ont assuré les cours et nous ont fait partager leurs expériences.

Avertissements

Attention, les prix indiqués pour les différents avions de combats (issus de sources internet) sont inscrits à titre indicatif. Les montants peuvent changer en fonction de chaque marché.

Sommaire

PARTIE 1

-

LE RAFALE : 1986, UN AVENIR DORÉ; 2011, TOUJOURS AUCUNE VENTE.....19

CHAPITRE 1 – UNE QUESTION D'ARGENT.....20

Une polyvalence qui coûte cher. 20

Un isolement qui coûte cher. 22

L'euro, une monnaie non adaptée à l'exportation. 23

CHAPITRE 2 – LE RAFALE, UN APPAREIL ADAPTÉ À LA FRANCE.....25

Le Rafale un avion à la clientèle restreinte. 25

Des standards non adaptés à l'exportation. 26

CHAPITRE 3 – LE MANQUE D'INFLUENCE.....27

La publicité, un atout que la France a du mal à maîtriser. 27

L'influence politique 29

PARTIE 2

-

UNE SITUATION PAS ENCORE CATASTROPHIQUE.....32

CHAPITRE 4 – DES CONTRATS EN COURS DE NÉGOCIATION.....33

Le marché brésilien. 33

Les Émirats Arabes Unis, un marché prometteur. 36

CHAPITRE 5 – LE RÊVE INDIEN.....38

L'Inde un marché providentiel pour le Rafale. 39

La France, un fournisseur idéal pour l'Inde. 40

CHAPITRE 6 – LE MARCHÉ EUROPÉEN.....42

La Suisse, un dossier compliqué. 42

La Grèce, un marché en perdition pour le Rafale. 44

PARTIE 3

-

L'ÉCHEC À L'EXPORTATION DU RAFALE, DES CONSÉQUENCES DÉSASTREUSES POUR LA FRANCE ET SON INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE.....46

CHAPITRE 7 – LE RAFALE, DERNIER AVION DE COMBAT FRANÇAIS.....47

La perte d'un savoir-faire industriel. 47

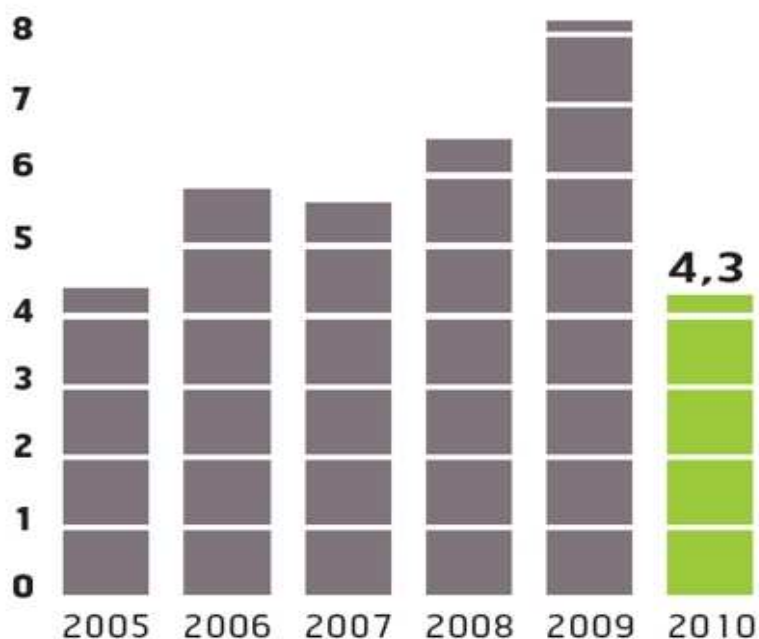
Une atteinte à la souveraineté française. 48

Introduction

L'année 2010 fut une année difficile pour la France dans le domaine de l'exportation de ses armements. Le montant total des prises de commandes des exportations se chiffre à 4,3 milliards d'euros contre 8 milliards en 2009 alors que l'État visait une fourchette entre 10 et 12 milliards pour 2010. 2010 marque une baisse significative pour les exportations alors que depuis 2005 la France se trouvait sur une pente ascendante.

LES PRISES DE COMMANDES FRANÇAISES

EN MILLIARDS D'EUROS



.....
IDÉ / SOURCES : MINISTÈRE DE LA DÉFENSE, «LES ÉCHOS»

Ce déclin s'explique notamment par l'absence de vente du Rafale qui a toujours autant de mal à trouver sa clientèle à l'étranger. Pourtant, tous les espoirs étaient permis avec le marché brésilien où l'avion de Dassault était le favori du Président sortant Lula da Silva. Aucun contrat n'a été conclu par le Brésil en 2010, celui-ci ayant reporté sa décision en

2012. De plus, les négociations avec les Émirats Arabes Unis se sont tendues sous le prétexte de la parution d'un article de presse dans « Le Figaro ». Les négociations ont repris mais personne ne peut savoir quand est-ce qu'elles aboutiront. Quant au marché libyen, il est pour le moment à mettre de coté pour des raisons évidentes, même si des avions Rafale ont été très présents dans le ciel de la Cyrénaïque et de la Tripolitaine depuis mars 2011 !

Depuis son entrée en service en 2002, le Rafale n'a encore jamais été exporté, bien qu'il demeure un appareil très performant. Avant d'examiner les raisons pour lesquelles le Rafale n'a pas encore été vendu à l'étranger, il convient de présenter les caractéristiques de l'avion de Dassault ainsi que celles de ses principaux concurrents.

Le Rafale :



PHOTO FRANCOIS ROBINEAU - DASSAULT AVIATION

Développé dès 1983, le Rafale est destiné à remplacer tous les avions de combat français de l'Armée de l'Air et de l'Aéronavale. Il fait parti d'une nouvelle génération d'avions de combat polyvalents capables de mener tout type de missions (interception, combat canon, supériorité aérienne, frappes air-sol ...). Cette nouvelle génération de chasseurs tranche complètement d'autres types d'appareils conçus pour un seul type de mission, ou bien des appareils, eux aussi, polyvalents mais très loin des performances du Rafale. Par exemple, le MIG 31 Foxhound a été conçu pour des missions d'interception à grande vitesse et à

haute altitude. Le Rafale est donc un appareil polyvalent (Omnirôle pour Dassault Aviation) capable, lors d'un même vol, de passer d'une mission de supériorité aérienne à une mission de soutien de troupes au sol ou d'élimination de cibles terrestres. Pour cela, le Rafale embarque des équipements de pointe comme un radar à balayage électronique auquel peut venir s'ajouter le système OSF (Optronique Secteur Frontal) ce qui lui permet de détecter et de suivre des cibles très éloignées (*Beyond Visual range, Hors de la portée visuelle*), le système d'autoprotection SPECTRA, des commandes électriques numériques qui garantissent une bonne manœuvrabilité. Le Rafale se décline sous trois versions (B, C et M) et trois standards (F1, F2 et F3). La version C est la version monoplace destinée à l'armée de l'air. La version B est la version biplace destinée, elle aussi, à l'armée de l'air mais qui a dû subir quelques modifications pour intégrer une place supplémentaire dans le cockpit sans modifier les dimensions de l'appareil. La version M est la version Marine qui, comme son nom l'indique, est destinée à l'aéronavale. Cette version a, elle aussi, reçu quelques modifications pour pouvoir notamment apponter et être catapulté d'un porte-avion. Le standard F1 présente le Rafale dans une configuration air-air. Le standard F2 conserve toutes les caractéristiques du standard F1 auquel on a rajouté le système d'arme permettant de mener toutes les missions de type air-sol. Le standard F3 permet au Rafale de mener la mission de bombardement stratégique par un tir de missile nucléaire et sera aussi équipé d'une nacelle de reconnaissance photographique et infrarouge qui lui permettront d'assurer les missions dévolues encore aujourd'hui au Mirage F1, c'est à dire, le marquage de cibles. Le standard F3 apparaît donc comme la version ultime du Rafale capable d'assurer efficacement tout type de missions, du combat canon jusqu'au tir de missile stratégique.

Voyons maintenant les différents concurrents du Rafale :

L'Eurofighter 2000 Typhoon



Le Typhoon est un avion de quatrième génération comme le Rafale développé par la Grande Bretagne, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne. C'est un avion polyvalent capable de mener tout type de missions. On peut noter quelques ressemblances avec le Rafale comme des dimensions similaires, les ailes en forme delta, les plans canards, la dérive unique et le fait que ce soit un bimoteur. Le Typhoon a été développé en même temps que le Rafale mais, il a eu deux ans de retard et un coût de développement trois fois supérieur à celui du Rafale. Toutefois, même si le Typhoon présente lui aussi certaines difficultés à l'exportation, 600 exemplaires ont été commandés entre les quatre États ayant participé à sa conception. De plus, l'Arabie Saoudite et l'Autriche ont signé des contrats d'acquisition, ce qui est déjà un meilleur bilan que celui du Rafale. La Grèce, avant le cataclysme économique de ce pays avait signé une lettre d'intention, dont l'avenir semble aujourd'hui très incertain. Il faut préciser cependant que le Typhoon connaît quelques problèmes au Royaume-Uni, selon un rapport de la NAO (National Audit Office), le cout unitaire du Typhoon aurait connu une hausse de 75% ce qui risque de ralentir les commandes anglaises.

Le JAS 39 Gripen



PHOTO P. LIANDER

Le Gripen est aussi un avion de quatrième génération. Chasseur polyvalent développé par le suédois Saab, il peut mener à bien tout type de missions bien qu'il ne puisse pas emporter une charge utile aussi importante que ces concurrents que sont le Rafale, le Typhoon ou le Super Hornet. Cependant, le Gripen est un avion robuste, fiable à l'entretien facile. De plus, son faible coût (27 millions d'euros) et sa capacité de décollage et d'atterrissage sur des pistes sommaires sont d'autant plus d'atouts pour l'exportation même si ses performances sont inférieures à celles du Rafale ou du Typhoon. En plus de la Suède; la Hongrie, l'Afrique du Sud et la République Tchèque ainsi que la Thaïlande utilisent aussi le Gripen. Pour la Hongrie et la République Tchèque, le Gripen est loué pour une durée de 10 ans. Cette pratique est plutôt ingénieuse de la part des suédois du fait que la location représente une alternative à la vente et permet de faire tourner les lignes de montage. Cependant, le Gripen possède de nombreux composants américains. Il est donc soumis à la norme ITAR (International Traffic in Arms Regulations) qui permet aux USA de contrôler les exportations de tout matériel militaire possédant des composants américains. Cette norme pourrait poser problème pour les exportations et pour les transferts de technologie.

Le F-22 Raptor



PHOTO LOCKHEED MARTIN

Le Raptor est à l'heure actuelle le seul avion de combat de cinquième génération. Développé par Lockheed Martin, le Raptor est destiné à remplacer les F-15 vieillissants de

l'US Air Force. Doté d'une avionique hyper sophistiquée, bien plus que le Rafale ou le Typhoon, le Raptor est une véritable vitrine technologique capable de mener à bien tout type de missions. Toutefois, il n'est pas pour l'instant un concurrent direct du Rafale sur le marché de l'exportation tout d'abord parce que son prix est exorbitant (environ 250 millions de dollars). De plus, les USA ne sont pas encore prêts à dévoiler leurs secrets technologiques même à un allié très proche comme le Japon, les USA ne sont pas encore prêts à dévoiler leurs secrets technologiques. La chaîne sera arrêtée en 2012, son prix étant exorbitant (environ 250 millions de dollars). Cependant, il pourrait apparaître sur le marché des exportations à moyen terme. En effet, les Russes en collaboration avec l'Inde sont en train de développer un appareil de cinquième génération justement pour pouvoir concurrencer le Raptor. Les chaînes de productions pourraient alors être relancées et l'arrivée de ces deux avions sur le marché pourrait gêner l'exportation du Rafale.

Le F-35 Lightning II



PHOTO LOCKHEED MARTIN

Le F-35 de Lockheed Martin, est un concurrent beaucoup plus sérieux pour le Rafale que ne l'est le F-22. Issu du programme américain JSF (Joint Strike Fighter), le F-35 est destiné à remplacer les F-16 et F-18 Hornet de l'US Air Force, de la Navy ainsi que du Marine Corps. C'est un avion très avancé sur le plan technologique qui surpasse le Rafale dans certains domaines comme la furtivité et la capacité de décollage court et d'atterrissage vertical. Il existe trois versions de ce chasseur, le F-35A qui est un appareil à décollage classique destiné à l'US Air Force, remplaçant les F-16 et A-10 et devant épauler le F-22

Raptor ; le F-35B qui est un appareil à décollage court et atterrissage vertical (STOVL), remplaçant les F/A-18 du Marine Corps et le F-35C qui est un appareil devant opérer sur porte-avions classique, remplaçant les F/A-18 Hornet, en complément des Super Hornet . L'avion de Lockheed Martin se négocie entre 60 et 100 millions de dollars ce qui le situe dans la même tranche de prix que le Rafale. De plus, de nombreux États, notamment européens comme le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Italie, le Danemark et la Norvège, ont participé au développement du F-35. Tout ces en font un concurrent très sérieux pour le Rafale dans les marchés à venir.

Le F/A-18 E/F Super Hornet



PHOTO US NAVY

Le Super Hornet est un chasseur polyvalent développé par Boeing afin de répondre aux besoins grandissants d'un chasseur lourd embarqué. Cet avion est une version agrandie du F-18 Hornet qui a connu un grand succès à l'exportation. Le Super Hornet peut emporter une charge utile plus élevée et possède un rayon d'action 40% supérieur par rapport à son prédécesseur mais il conserve la même avionique. Son efficacité au combat n'est plus à prouver ce qui est un atout supplémentaire pour son exportation. L'Australie utilise déjà cet avion qui se pose en concurrent très sérieux face au Rafale

Le F-15



Le F-15 est à la base, un avion conçu pour des missions de supériorité aérienne. Il a ensuite évolué pour devenir un avion multirôle avec la version F-15E Strike Eagle qui a rencontré un vif succès à l'exportation notamment en Corée du Sud où il a battu le Rafale. L'Arabie Saoudite a d'ailleurs récemment passé commande pour acquérir cet appareil. Il est vrai que cet avion ne manque pas d'arguments. Il est rapide, maniable, robuste, capable d'emporter une charge utile très importante. Il est conçu pour pouvoir pénétrer en territoire ennemi, se défendre contre toute attaque, abattre ses cibles et repartir. En 2009, une nouvelle version du F-15 a été présentée, le F-15 Silent Eagle, chargé d'assurer la transition entre le F-15 et le F-22. En principale innovation, on trouve l'installation d'une soute à munitions, des stabilisateurs verticaux, un nouveau revêtement permettant à l'avion de se doter de capacités furtives, le radar a été amélioré et la cellule a été allégée. Le F-15 demeure plus que jamais un des principaux rivaux du Rafale.

Le F-16 Fighting Falcon



Le F-16 développé par General Dynamics est un petit avion maniable, peu coûteux et destiné à être produit en très grande quantité. A l'origine conçu pour des missions de type air-air, il se montre d'ailleurs à son avantage en combat canon. Dans ses dernières versions (F-16E monoplace et F-16F biplace) block 60, le F-16 intègre une nouvelle avionique qui fait de lui un avion polyvalent, certes, encore loin des performances du Rafale. Cependant, cette nouvelle version block 60 dédiée uniquement à l'exportation, du fait de son faible coût (20 millions de dollars) et de son entretien facile, représente un rival très sérieux face au Rafale.

Le MIG 29 Fulcrum et le MIG 35



Le MIG 29 Fulcrum est un avion qui a été développé pendant la guerre froide par l'Union Soviétique. A l'origine; cet appareil a été conçu pour mener des missions de supériorité aérienne et d'interception mais, les dernières versions du MIG 29 (MIG 29M et MIG 29 SMT) en font un avion de combat multitâches grâce à une avionique améliorée. De plus, il existe une version embarquée du MIG 29 le MIG 29K qui a trouvé preneur auprès du Myanmar, qui a commandé 20 exemplaires pour un montant de 570 millions de dollars. Cependant; les avions russes ont une mauvaise réputation en terme de fiabilité mais l'on doit reconnaître que l'offre est intéressante. Un MIG 29 qui est, lorsqu'il fonctionne, un appareil aux performances très intéressantes, ne coute que 30 millions de dollars à l'unité ce qui représente un autre concurrent sérieux pour le Rafale. Cependant, la Russie propose

de moins en moins cet avion qui est remplacé par le MIG 35 qui est une version améliorée de la dernière version du MIG 29. Le MIG 35 s'appuie donc sur une plateforme qui a déjà fait ses preuves. Cependant, il a déjà connu quelques revers à l'exportation, notamment en Inde où il est hors course alors que la Russie est le principal fournisseur de l'Inde.

Le Soukhoï SU-30



Le Soukhoï SU-30 est un avion de combat multirôle biplace développé à partir du SU-27UB. Le SU-30 est un avion redoutable et craint par les occidentaux. La version dédiée à l'exportation est la version Su-30 MK qui possède l'originalité d'être configurable selon la volonté de l'acheteur. Il peut d'ailleurs accueillir des technologies européennes. De plus, son prix attractif qui serait estimé entre 35 et 45 millions de dollars l'unité est un argument de poids pour son exportation. D'ailleurs, le Su-30 a eu plus de succès à l'exportation que dans son propre pays. La Russie n'a commandé que 16 appareils alors que l'Inde en possède 105 exemplaires qui devraient passer à 330 d'ici 2018. La Chine posséderait 150 appareils et l'Algérie, qui en possède déjà 28, a levé une option d'achat de 16 appareils supplémentaires en mars 2010. Cela fait encore un adversaire de taille à ajouter à la liste des concurrents du Rafale.

Le J-10



Le J-10 est un avion de quatrième génération chinois développé par Chengdu Aircraft Industry Corporation en collaboration avec des ingénieurs israéliens. De nombreuses rumeurs ont tourné autour de cet appareil annonçant des performances équivalentes aux avions occidentaux mais, en réalité, les performances du J-10 s'apparentent à celles des dernières versions du F-16. Cependant, sa manœuvrabilité est supérieure au Typhoon et au Super Hornet. On peut aussi remarquer qu'il y a une forte ressemblance avec le Typhoon. Nous savons d'ailleurs que les chinois sont très bons dans le domaine du benchmarking. Malgré des performances modestes, son faible coût devrait être un atout de taille sur le marché de l'exportation ce qui fait un adversaire de plus pour l'avion de Dassault Aviation.

Le Rafale n'a donc rien à envier à ses concurrents sur le plan technique, il fait même partie des avions les plus performants de sa génération. Toutefois, on peut observer que la plupart de ses concurrents, y compris le Gripen suédois ou le Typhoon européen, ont trouvé des acheteurs alors que les ventes du Rafale à l'étranger n'arrivent pas à décoller.

On peut alors se poser la question pourquoi, depuis quasiment une dizaine d'années, c'est-à-dire depuis la mise en service de cet appareil au sein des Forces Françaises, aucun État dans le monde n'a voulu se porter acquéreur du Rafale. On peut aussi se demander si la situation du Rafale à l'exportation est totalement perdue ou s'il reste encore des marchés disponibles et qu'elles seraient les conséquences sur l'industrie aéronautique militaire française et sur la politique d'équipement des forces armées en cas d'échec à l'exportation du Rafale.

Pour répondre à ces questions il faut se rapporter à la base de la vente et étudier ce qui fait qu'un système d'arme va se vendre et un autre non. Un produit va se vendre s'il est efficace or nous l'avons vu le Rafale est un avion performant, il faut que le produit réponde aux besoins des acheteurs, il faut aussi que son prix soit attractif. La publicité aussi est un facteur important ; et il reste aussi un point capital à aborder surtout dans la vente d'équipements de souveraineté, c'est la politique et les enjeux politiques qui vont influencer sur le sort d'une vente . Nous aborderons tous ces sujets dans une première partie.

Cependant, rien n'est encre perdu pour le Rafale, des négociations sont en cours et des marchés comme l'Inde pourraient sourire à l'avion français c'est ce que nous verrons dans une seconde partie.

Toutefois, l'échec possible du Rafale à l'exportation pourrait avoir des conséquences graves sur l'industrie aéronautique française. En effet, pour l'instant Dassault aviation n'a pas gagné d'argent avec le Rafale et a annoncé qu'il n'y aurait pas de successeur au Rafale si la situation ne s'améliorait pas. Nous étudierons les conséquences d'un tel échec dans une troisième et dernière partie.

Partie 1

-

Le Rafale:

1986: un avenir doré

2011: toujours aucune vente

Chapitre 1 – Une question d'argent.

Le prix d'un produit est un élément déterminant pour la vente de celui-ci. Dans le domaine des équipements de souveraineté, le prix peut très vite grimper du fait d'un retard dans le programme de recherche et développement ou une augmentation du prix dû au traitement des obsolescences en particulier des composants électroniques... Pour le Rafale, on a pu lire dans la presse qu'il était trop cher par rapport à ses concurrents et qu'on ne le vendait pas principalement à cause de ça. Nous allons voir en effet que le Rafale est un avion coûteux mais qui vaut son prix et que cette question de financement n'est pas un problème insurmontable.



Une polyvalence qui coûte cher.

Le Rafale a été conçu comme un avion polyvalent. En 1986, il était l'avion le plus abouti sur le plan technologique. La France avait réussi à rattraper son retard sur les américains mais tout ceci à un coût.

Un prix élevé malgré un programme de développement économe.

Le prix d'un avion de combat est calculé en fonction du coût de production de l'appareil, des dépenses de fonctionnement de l'entreprise (salaires des techniciens, amortissement des engins de la chaîne de montage ...) et aussi en fonction du coût du programme de recherche et développement qui englobe la construction d'avions prototype, tous les travaux de recherche effectués en amont avant même la construction du premier

prototype ainsi que toutes les phases de test au sol et en vol de l'appareil avant sa mise en service. Une fluctuation des prix sur le marché des matières premières ou du retard dans la phase de recherche et développement entraîne automatiquement une augmentation du prix. Or, le programme de développement du Rafale s'est passé sans problèmes notoires contrairement à d'autres appareils qui ont connu des soucis notamment sur les commandes de vol électriques (crash d'au moins un Gripen, et également de plusieurs Typhoon à cause d'une défaillance des commandes de vol). Le programme de développement du Rafale n'a donc pas connu de retard autre que des interruptions du programme de développement pour des raisons de restrictions budgétaires, il a en effet duré 10-15 ans du début des années 80 au milieu des années 90. Le prix du Rafale n'a donc pas souffert d'un problème majeur qui aurait retardé sa mise en service. Le fait que le prix du Rafale soit si élevé (La France achète ses Rafales environ 50 millions d'euros l'unité (ce pris annoncé intègre t'il celui des équipements « B » comme le radar de Thales ?) et le propose à l'exportation entre 70 et 100 millions d'euros l'unité) réside notamment dans son avionique à la pointe de la technologie.

Un prix à la hauteur de ses performances mais un prix toujours trop élevé.

Le Rafale est une véritable vitrine technologique, commandes électriques, radar à balayage électronique, système d'optronique, un système d'armement qui permet de basculer d'une mission de supériorité aérienne à une mission de destruction de cibles au sol sans changer sa configuration de vol, un fuselage en matériaux composites qui rend l'avion plus léger et possédant une relative furtivité ... Tous ces systèmes font du Rafale un avion polyvalent très performant, probablement le plus performant de sa génération. Mais tout ceci a un prix qui reste très élevé par rapport à ces concurrents directs, le Gripen qui se négocie vers les 30 millions d'euros et le Super Hornet qui coute entre 50 et 70 millions d'euros l'unité. De plus, l'entretien du Rafale se trouve être très onéreux, l'heure de vol revient à 39000 euros lorsque ses concurrents présentent une facture deux voire trois fois inférieure. L'avion de Dassault se trouve donc être un appareil très onéreux à l'achat du fait de son équipement sophistiqué qui a nécessité énormément de travail de recherche et de développement afin que le Rafale soit le plus performant possible ; et le Rafale est un avion qui coûte aussi très cher en entretien ce qui joue plutôt en défaveur de l'appareil français. Ce qui est paradoxale c'est que le prix du Rafale pourrait être revu à la baisse s'il était produit en plus grande quantité ce qui permettrait d'étalonner les coûts de la recherche

et développement sur un nombre plus grand d'appareil. Or, pour l'instant le Rafale n'a qu'un seul client, la France dont le marché ne suffit pas à réduire le prix du Rafale à l'exportation.

Un isolement qui coute cher.

A ses prémices le programme Rafale ne devait pas être un programme franco-français. A cette époque, on discutait beaucoup de la création d'un avion européen. Les discussions se sont éternisées et la France a décidé de lancer son propre programme d'avion de combat qui intéressait aussi l'Espagne. Finalement, l'Espagne a rejoint la Grande Bretagne, l'Allemagne et l'Italie qui lancèrent le programme de l'Eurofighter Typhoon et la France lança le Rafale. En se séparant de ses homologues européens, la France s'est aussi interdit de vendre son avion de combats sur un marché plus vaste que le seul marché français.

La faiblesse du marché français

La solution pour baisser le prix du Rafale, nous l'avons vu, serait de le produire en plus grande quantité, or, le marché français ne permet pas une telle production. Contrairement au Rafale, le Typhoon, même si son développement a été beaucoup plus laborieux que celui du Rafale, peut s'appuyer sur un marché beaucoup plus important vu qu'il est le fruit de la collaboration de quatre États (Grande Bretagne, Italie, Espagne, Allemagne) qui ont tous commandé plusieurs dizaines voire centaines d'avions chacun afin de renouveler leurs parcs aéronautiques. Le Typhoon peut alors s'appuyer sur un marché interne fort afin d'être proposer à l'exportation à un prix raisonnable. De même, les USA achètent en masse leurs propres avions parce qu'ils en ont les moyens et aussi parce qu'ils en ont besoin. Ils s'appuient sur leur propre marché pour proposer des avions abordables à l'exportation et sur certains marchés les américains n'hésitent pas à faire du dumping. Cette pratique est théoriquement interdite par l'OMC, mais les équipements de sécurité et de souveraineté sont en dehors de ces accords. Il en est de même pour la Russie, et cela sera aussi le cas pour la Chine avec le J-10.

Un isolement en partie due à la mondialisation...

Pendant la guerre froide, la géopolitique était plus simple. On avait deux camps face à face, les occidentaux qui se sont réunis sous l'égide de l'OTAN, et l'Union Soviétique qui regroupait tous les États du pacte de Varsovie. Les États-Unis fournissaient son matériel aux occidentaux et L'URSS fournissait tous les États du pacte de Varsovie et

autres États communistes de la planète. Le marché pour le matériel français était évident, il était représenté par les États qui étaient non affiliés à l'un des deux blocs. D'ailleurs, la France a très bien vendu les Mirage III, Mirage F1 et Mirage 2000 à l'étranger. Le Mirage 2000 possédait un rapport qualité-prix plus intéressant que celui des concurrents de l'époque. On aurait pu croire qu'avec la fin de la guerre froide de nouveaux marchés allaient apparaître et profiterait à la France pour vendre le Rafale, or, s'il y a en effet eu de nouveaux marchés qui se sont ouverts. Ce sont les USA qui en ont profité d'une part parce qu'ils ont mieux appréhendé l'entrée dans cette phase de mondialisation mais également parce que la fin de la guerre froide signifiait pour eux la perte d'un adversaire qui leurs permettait d'écouler leur matériel. Paradoxalement, la France a mieux vendu ses avions pendant la guerre froide où les clients potentiels étaient peu nombreux, que dans une phase de mondialisation où les marchés se sont multipliés. La France n'a tout simplement pas su faire face à la concurrence européenne et américaine.

L'euro, une monnaie non adaptée à l'exportation.

L'euro est aujourd'hui la deuxième monnaie au monde juste derrière le dollar qui reste la monnaie la plus utilisée dans les transactions économiques. La France est entrée dans l'euro le 1 janvier 1999. L'euro a, aujourd'hui, une valeur plus forte que le dollar puisque 1 euro équivaut à 1,4463 dollars, alors qu'à sa mise en service l'euro valait un peu plus d'un dollar et quelques mois après il était même descendu à 0,87 dollar.

Le conflit euro / dollar

A l'entrée en vigueur de l'euro, le dollar était toujours plus fort que l'euro, aujourd'hui l'euro est plus fort que le dollar. L'intérêt d'une monnaie forte comme l'euro aujourd'hui est que cela permet d'augmenter le pouvoir d'achat et relancer la consommation en achetant des produits dont la devise est faible. De plus, cela permet de limiter les variations du prix du baril de pétrole qui lui est en dollar. Cependant, une monnaie faible permet de renforcer la compétitivité des produits destinés à l'exportation. Dans un entretien accordé à la chaîne d'information I-télé, Serge Dassault propriétaire de Dassault aviation pointe l'euro comme étant la cause de l'échec, à l'heure actuelle, à l'exportation du Rafale indiquant que « On vend plus cher que les Américains de 30% », à cause des taux de changes » et « On a des difficultés parce qu'on a une compétition énorme avec les Anglais, les Américains, et surtout le problème du prix: on est trop cher, on est plus cher ». Sur ce

point Serge Dassault a raison, il suffit de regarder le cours du dollar pour s'apercevoir que le dollar est en effet inférieur à l'euro de 40%.

La solution préconisée par Serge Dassault : une dévaluation de l'euro.

Pour remédier à ce problème d'un euro trop fort par rapport au dollar empêchant ainsi de proposer un avion aux tarifs plus compétitifs sur le marché de l'exportation Serge Dassault préconise une solution simple et radicale : la dévaluation de l'euro. La dévaluation de l'euro permettrait en effet de rendre le Rafale plus compétitif à l'exportation du fait de la diminution de son prix. De plus, cela engendrerait une reprise de la croissance économique des États de la zone euro qui seront plus attractifs pour les investissements de capitaux étrangers ainsi qu'une reprise de la consommation. A noter que le pouvoir d'achat à l'intérieur de la zone euro ne serait pas non plus touché. Cependant, les importations seront plus chères et provoqueront une baisse de la consommation des produits provenant d'États en dehors de la Zone euro. Cette perspective pourrait ainsi ouvrir de nouveaux marchés pour le Rafale en Europe. Toutefois, le manque de succès du Rafale à l'exportation ne peut pas être expliqué seulement par une monnaie trop forte. En effet, des entreprises comme Airbus ou Eurocopter connaissent un grand succès à l'exportation alors qu'elles sont aussi soumises aux mêmes fluctuations de l'euro. L'Eurofighter Typhoon fait face au même problème du taux de change de l'Euro, et a néanmoins remporté des marchés d'Exportation,

Le prix du Rafale est l'une des raisons pour lesquelles il ne s'est pas encore vendu à l'étranger, toutefois, cet obstacle est loin d'être insurmontable. La situation économique actuelle de l'Europe et de la zone euro pourrait aboutir à une dévaluation de l'euro qui serait un point positif pour l'exportation du Rafale qui pourrait être alors produit en plus grande quantité et ainsi proposer des prix encore plus compétitifs. Toutefois, cette question d'argent n'est pas le seul problème auquel doit faire face l'avion de Dassault.

Chapitre 2 – Le Rafale, un appareil adapté à la France.

Le Rafale est un appareil conçu pour répondre avant tout aux besoins de la France. Il est destiné à remplacer tous les avions de combats français. Mais les besoins de la France ne s'accordent pas forcément avec les besoins d'États étrangers désireux d'acquérir un avion de combat...



Le Rafale un avion à la clientèle restreinte.

Le Rafale sait tout faire, il a été conçu pour faire la guerre, être présent aussi bien pour défendre le territoire national que pour des opérations extérieures comme en Afghanistan ou en Libye. Un État va acheter un Rafale s'il compte s'en servir, intervenir sur des théâtres d'opération. Il serait assez improbable qu'un État dépense plusieurs milliards d'euros pour quelques Rafales si ses intentions ne sont pas de s'en servir, au prix que coûte le Rafale, il faut rentabiliser l'achat. Le Rafale s'adresse à des États développés qui souhaitent renouveler leur parc aéronautique, comme la Suisse qui doit remplacer ses F-5 Tiger vieillissants, parce que ces États vont pouvoir utiliser tout le potentiel du Rafale; ou alors le Rafale va s'adresser à des États émergents, qui s'affirment petit à petit comme véritable puissance économique et militaire mondiale, comme l'Inde ou le Brésil. Les autres États, notamment les États en voie de développement n'ont pas l'utilité d'un avion de combat tel que le Rafale et n'ont de toute façon pas les moyens de l'acheter. Cependant, l'Ouganda a récemment acheté des Soukhoï SU-30 qui sont un avion très performant notamment par rapport aux arsenaux des pays qui l'entourent. Il ne faut donc pas non plus fermer totalement la porte aux États en voie de développement.

Des standards non adaptés à l'exportation.

Nous l'avons vu, la clientèle du Rafale est plutôt restreinte et doit faire face à une concurrence féroce sur les quelques marchés qui restent encore ouverts. De plus; il n'existe pas de version du Rafale dédiée seulement à l'exportation. Il est vrai que la plupart de ses concurrents ne présente pas non plus une version spéciale exportation mis à part le F-16 dont la dernière mouture est réservée à l'exportation. Cependant, le Super Hornet s'appuie sur son prédécesseur le F-18 Hornet qui s'est très bien vendu à l'étranger.

Il existe trois standards pour le Rafale (F1, F2, F3) qui sont trois standards adaptés aux besoins opérationnels de la France. Or, les besoins opérationnels de la France ne sont pas forcément les mêmes que ses homologues. La solution pourrait être alors de proposer à la vente seulement la plateforme du Rafale et laisser à l'acheteur le choix des équipements qu'il souhaite à bord. La capacité de lancer un missile nucléaire est interdite aux états signataires du TNP, le système OSF (Optronique Secteur Frontal) n'est pas indispensable non plus. Une version « allégée » du Rafale, similaire à ce qu'était le Mirage 5 par rapport au Mirage IIIE, pourrait être envisagée afin de proposer un appareil moins cher qui pourrait toucher une clientèle plus importante que la clientèle actuelle du Rafale, une clientèle qui n'a pas besoin d'un appareil ultra-performant.

Le Rafale est un avion performant mais son prix est élevé et il n'est pas forcément adapté aux besoins de ses potentiels clients. D'autres éléments comme la publicité et l'influence politique sont aussi capitales et peuvent décider de l'issue d'un marché. Or nous allons nous apercevoir que dans ces deux domaines, la France manque encore d'influence.

Chapitre 3 – Le manque d'influence.

Lorsque l'on souhaite vendre un produit, à plus forte raison lorsque ce produit est un avion de combat, il faut montrer que son avion est le plus adapté, qu'il est le plus performant, qu'il est meilleur que ces concurrents. Avec la médiatisation des conflits, les États n'hésitent pas à montrer leur matériel en pleine action. On l'a vu pendant la guerre du golf où CNN montrait l'efficacité des frappes chirurgicales, l'efficacité des bombardiers furtifs F-117 ... La publicité, ou le faire-savoir, joue un rôle déterminant sur la réputation d'un matériel de combat. Un autre élément tout aussi capital, qui va permettre d'imposer le choix de son avion et pas un autre, va être l'influence politique. En effet, lorsque l'on achète un avion de combat on n'achète pas qu'un avion. De plus, la France se montre parfois maladroite lors des négociations ce qui ouvre des portes à ses concurrents et a ainsi coûté à la France certains marchés comme au Maroc.



La publicité, un atout que la France a du mal à maîtriser.

Comme pour n'importe quel produit la publicité est un atout qui, lorsque l'on sait l'utiliser, peut s'avérer très efficace. Le but est de montrer son produit, pour les avions de combats cela passe par la participation à des meetings aériens, à des exercices militaires regroupant plusieurs nations ... De plus, aujourd'hui, avec la médiatisation des conflits, on peut montrer partout dans le monde l'efficacité de son appareil en situation de combat à condition que l'on sache se servir efficacement des médias. Ce faire-savoir va permettre d'obtenir pour son appareil le fameux label « combat proven ».

La médiatisation des conflits au service de la vente d'armes.

On a pu observer que depuis la première guerre du golf en 1990, tous les conflits majeurs qui ont suivi (Kosovo, Afghanistan, guerre en Irak, conflit en Libye ...) ont été

médiatisés. L'intervention des médias dans les conflits a permis de montrer l'efficacité de ses avions de combat. On se rappelle encore de CNN et même des médias français qui parlaient de l'efficacité et de la précision des frappes chirurgicales qui permettaient d'éviter les dommages collatéraux. Idem pour la guerre au Kosovo, la marine française avait bien réussi sa communication sur ses avions embarqués en montrant dans les journaux télévisés ses avions en train d'être catapultés ou d'apponter. L'armée de l'air avait par contre raté sa promotion de sa nouvelle version du Mirage 2000 (le Mirage 2000-D). Pendant la guerre en Afghanistan, on a pu voir l'armada américaine se mettre en action alors que les avions, les soldats, et les hélicoptères français sont totalement passés inaperçus. Si les États Unis savent depuis longtemps utiliser les médias à leur avantage, la France doit encore beaucoup progresser dans ce domaine qui peut s'avérer être un atout précieux. Le Rafale a d'ailleurs souffert de ce manque de publicité, on lui reprochait de ne pas encore avoir prouvé son efficacité au combat alors qu'il était et est toujours engagé en Afghanistan. La France l'a compris et a très largement montré à la télévision l'efficacité de son avion de combat lors du conflit en Libye ce qui lui a permis d'obtenir enfin le label « combat proven ». Il faut noter que les américains sont très compétents dans ce domaine de la publicité. Ils savent se servir des médias et n'hésitent pas non plus à faire figurer dans de grands films hollywoodiens leur matériel, on pourrait citer le film « Top Gun » par exemple. Les films peuvent se montrer comme un outil efficace pour diffuser des images de leurs avions de combat, leurs chars ... à travers le monde.

Le label « combat proven ».

Le label « combat proven » indique qu'un appareil a prouvé son efficacité au combat, qu'il a su remplir les missions qui lui ont été attribuées. Ce label est très influent. En effet, lorsque l'on décide de lancer un appel d'offre pour l'achat de plusieurs avions de combat, on va privilégier l'achat d'un appareil qui a prouvé sa valeur. Eurocopter s'était d'ailleurs plaint du fait que l'intervention de son hélicoptère de combat Tigre en Afghanistan n'avait pas été médiatisée ce qui ne lui a pas permis d'obtenir ce fameux label « combat proven ». La médiatisation de l'intervention et de l'efficacité du Rafale en Libye, qui lui a permis d'obtenir ce label, risque d'aider la France dans ses négociations avec les Émirats Arabes Unis notamment, et peut être, pourrait débloquent d'autres marchés.

La publicité joue un rôle important dans la vente d'armes mais souvent se sont des enjeux politiques qui vont faire pencher la balance dans un camp ou dans un autre.

L'influence politique

Le choix d'un avion de combat n'est jamais anodin, lorsque l'on décide d'acheter un avion et pas un autre. On ne choisit pas qu'un avion, on choisit aussi un partenaire évidemment économique mais aussi politique. L'influence politique, les pressions, le lobbysme sont omniprésents lorsque l'on négocie des contrats de plusieurs centaines de millions d'euros. Chaque concurrent va ainsi promettre plus que des avions, des sous marins ou des chars, en promettant des transferts de technologie, en acceptant de délocaliser une partie de la production ... A ce jeu là, il faut reconnaître que les États Unis ont de nombreux arguments que la France, elle, ne possède pas.

L'envers des négociations.

La négociation d'un contrat ne porte pas seulement sur le produit à acheter, elle porte aussi sur les avantages dont va pouvoir bénéficier l'acheteur si il va par exemple choisir l'avion français Rafale au détriment du Gripen suédois. Ce n'est pas forcément le meilleur avion qui va l'emporter mais ce sera la meilleure proposition. Ainsi, on va promettre à l'acheteur un transfert partiel ou total de technologie, on va accepter de délocaliser une partie de la production sur le territoire de l'acheteur, on va s'engager à acheter du matériel militaire chez eux dans un avenir proche ... Chaque concurrent va essayer de proposer quelque chose de plus, par exemple dans les négociations pour l'achat de sous marins SCORPENE français par l'Inde, et le Brésil la France avait accepté que les sous marins soient construits sous licence dans ces pays et avait aussi accepté un transfert de technologie, y compris l'assistance au Brésil pour développer un sous-marins d'attaque à propulsion nucléaire. Ce petit jeu profite en général à l'acheteur et aujourd'hui, la France accepte facilement de délocaliser une partie de sa production ou bien de fournir un transfert de technologie même s'il faut parfois se méfier de ce procédé. Toutefois, les États Unis n'hésitent pas à utiliser certains procédés, des pressions politiques qui se révèlent parfois être à la limite du chantage afin d'imposer leur avion, ou dans d'autres cas leur matériel. Il faut alors reconnaître que dans ce domaine la France n'a malheureusement pas de quoi rivaliser.

Les pressions politiques, une spécialité américaine.

La France et le Groupe Dassault se sont souvent plaints du comportement des américains lors de la négociation de plusieurs contrats notamment parce qu'ils n'hésitent pas à pratiquer le dumping par la vente d'avions « d'occasion neuve », et aussi parce qu'ils

n'hésitent pas à rappeler à son interlocuteur qu'il aurait beaucoup à perdre s'il ne choisissait pas son appareil. Un exemple frappant est celui de l'appel d'offre de la Corée du Sud en 2002 pour un nouvel avion de combat. Le Rafale était opposé au F-15 Eagle de Boeing, le Rafale était devant le F-15 pendant toute la série de test, le Rafale aurait dû être choisi. Les USA n'ont pas hésité à rappeler à la Corée du Sud que sa sécurité face à la Corée du Nord était en partie due à la présence des américains au Japon et en mer de Chine; La Corée du Sud a alors modifié ses critères d'évaluations pour permettre aux américains et au F-15 de remporter l'appel d'offre.

Idem en 2005 lorsque la France perd le contrat singapourien au profit des américains toujours avec le F-15. Suite à ce nouveau revers, Dassault aviation avait cité ce proverbe chinois « Le bambou penche toujours du côté de celui qui pousse le plus fort. », qui illustre bien la force d'influence des États Unis sur les marchés d'exportation.

Les maladresses françaises.

La France a du mal à gérer l'instrument médiatique, la France ne possède les arguments politiques et la puissance politique des américains, elle doit donc se montrer irréprochable et ne pas faire d'erreur pour pouvoir espérer décrocher un contrat. Or la France se met parfois elle-même des bâtons dans les roues. Plusieurs exemples, le marché marocain était pourtant promis à la France; or, des luttes franco-françaises ont fait échouer le contrat. La Direction Générale de l'Armement a mené des négociations de son côté et Dassault a mené ses négociations du sien; le manque de communication entre les deux a abouti à une succession d'erreurs qui a ouvert la voie au concurrent américain qui a remporté le marché. Ce type de maladresse est surtout dû à l'égo français, on est parfois trop confiant comme au Maroc ou on ne fait pas l'effort de s'adapter à la culture du pays à qui on souhaite vendre notre matériel comme en Corée du Sud. La France doit absolument faire des efforts dans ce domaine car elle a beaucoup d'autres facteurs qui jouent contre elle.

Nous avons vu les raisons pour lesquelles l'avion de Dassault n'a pas encore trouvé de clients autres que la France. Le Rafale est un avion qui est cher, même si la performance a un prix, forcé de constater que ses concurrents sont beaucoup moins chers, il n'est pas non plus forcément adapté aux besoins des clients potentiels qui ne recherchent pas forcément un avion ultra-performant mais plutôt un avion robuste fiable et facile d'entretien. De plus

on peut noter qu'il a fallu attendre le conflit en Libye pour enfin démontrer les capacités opérationnelles du Rafale du fait de l'absence totale de communication sur son intervention en Afghanistan. Et enfin, la France, qui montre parfois un égo surdimensionné, doit faire face à l'omniprésence des américains sur les appels d'offre ainsi qu'à leur pratique quelques fois peu fairplay. Cependant, ce n'est pas parce que la France, et sous l'ère Chirac et maintenant sous l'ère Sarkozy, n'a pas encore réussi à battre les américains qu'il faut abandonner pour autant. La France a des négociations en cours pour le Rafale avec le Brésil et les Émirats Arabes Unis; et d'autres marchés pourraient aussi s'offrir à notre très « cher » avion français.

Partie 2

-

Une situation pas encore catastrophique

Chapitre 4 – Des contrats en cours de négociation.

Depuis son entrée dans le service actif, la France n'a pas encore réussi à vendre son avion vedette, le Rafale. Ces échecs sont souvent dus à l'omniprésence des américains qui, depuis la fin de la guerre froide, s'attaquent à tous les appels d'offre qui peuvent croiser leur route. Mais, certains échecs sont aussi dus à des négligences coté français, le dernier en date étant la perte du marché marocain en 2007 (un marché de 2 milliards de dollars) au profit des USA parce que la France n'a tout simplement pas proposé de solution de financement de l'appareil croyant que l'Arabie Saoudite ou les Émirats Arabes Unis seraient les mécènes du Maroc pour acheter l'avion de Dassault. Grossière erreur, les américains se sont engouffrés dans la brèche et ont remporté le marché qui à la base était tout destiné à la France. La France en a alors tiré une leçon. A l'heure actuelle, la situation n'est pas encore désespérée, la France est en cour de négociations avec le Brésil et les Émirats Arabes Unis, si le marché brésilien s'assombrit un peu, le marché avec les Émirats Arabes Unis se présente sous de bons augures; de plus, d'autres marchés pourraient s'ouvrir au Rafale, tous les espoirs sont encore permis.



Le marché brésilien.

Le Brésil est aujourd'hui une puissance régionale confirmée. En effet, sous l'impulsion du Brésil, a été créé une zone de libre échange MERCOSUR en 1991 regroupant l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay et le Brésil pour favoriser la stabilité de la région sud américaine. En 2008, toujours sous l'impulsion de Brasilia, a été mise en place l'Union des Nations Sud Américaine (UNASUR) qui regroupe les pays du MERCOSUR auxquels viennent s'ajouter le Pérou, l'Équateur, la Bolivie, la Colombie, le Surinam, le Chili et le Guyana; pour faire face à la ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques) proposée par les USA. Sur la scène internationale, le Brésil trouve petit à petit sa place en participant de

plus en plus aux missions de maintien de la paix sous l'égide des Nations Unies comme au Kosovo, au Liberia, en Cote d'Ivoire ... Sur le plan de la Défense, le Brésil a connu une période creuse au début des années 90 où son industrie de Défense a pris du retard sur ses concurrents américains et européens. Depuis, le Brésil essaie de combler son retard par l'acquisition de matériel et de nouvelles technologies par le biais des transferts de technologies. C'est dans ce contexte que le président Luiz Inacio Lula da Silva a lancé au début des années 2000 un appel d'offre pour l'acquisition de 36 avions de combat pour lequel le Rafale était donné favori. Le changement de présidence avec l'arrivée au pouvoir de Madame Dilma Rousseff a cependant changé la donne, et le Rafale n'est plus en position de force face à ses concurrents qui sont le Super Hornet américain et le Gripen suédois.

Le marché brésilien sous l'ère Lula

Après la guerre froide, le budget de la défense brésilienne a été grandement amputé ce qui a eu un effet désastreux sur son industrie de Défense qui a accumulé du retard sur les américains et les européens, mais aussi sur la qualité de son parc aéronautique sur sa marine nationale et son infanterie. Or, pour que le Brésil puisse s'affirmer sur la scène internationale, il faut pouvoir se poser comme étant une véritable puissance militaire. Pour le président Lula da Silva et son ministre de la défense Nelson Azevedo Jobim, cette nécessité passait par l'acquisition de matériels performants mais aussi par le fait de rattraper son retard sur le plan technologique. Lorsque le Brésil a passé son appel d'offre pour l'acquisition d'un nouvel avion de combat, évidemment il cherchait à acquérir un appareil performant mais aussi un transfert de technologie qui lui permettrait à long terme de construire son propre avion de chasse. En effet, on sait que l'industrie aéronautique brésilienne est très performante dans le domaine civil, un transfert de technologie dans le domaine militaire pourrait s'avérer très avantageux. Or, lors des négociations pour l'obtention du marché, la France avait garanti un transfert total de la technologie du Rafale, chose que ses principaux concurrents, les américains avec le F-18 et les suédois avec le Gripen, n'avaient pas fait. Certes, le Rafale est le plus cher des trois avions, l'offre de Dassault Aviation de 6,2 milliards de dollars et bien supérieur à celle des américains (5,7 milliards de dollars) et à celle des suédois (4,7 milliards de dollars). Cependant, le Rafale est l'avion le plus performant et le plus abouti technologiquement par rapport à ses concurrents et la perspective, pour le président Lula da Silva d'acquérir en plus de l'avion la technologie du Rafale, avait fait pencher la balance en faveur de l'avion de Dassault qui

était alors devenu le Grand favori. Tout le monde pensait que la signature du contrat ne serait alors qu'une formalité, malheureusement le contrat n'a pas pu être signé avant les nouvelles élections présidentielles et l'arrivée au pouvoir de Dilma Rousseff.

Un ciel qui s'assombrit pour le Rafale sous l'ère Dilma Rousseff.

Donné grand favori pour remporté le marché brésilien sous la présidence de Lula da Silva, le Rafale a très vite vu sa position remis en cause sous la présidence de Dilma Rousseff. En effet, la nouvelle présidente a annoncé à sa prise de pouvoir, qu'elle n'avait aucune préférence entre les trois prétendants. De plus, plusieurs autres éléments se trouvent être en défaveur du Rafale. Tout d'abord, le refus des militaires brésiliens de l'avion français qui considèrent que le Rafale est trop cher, trop complexe, que son entretien est trop onéreux et qu'il n'est pas adapté aux besoins du Brésil. Un document a même été remis au gouvernement brésilien indiquant que le Rafale serait en troisième position, les militaires préférant le F-18 américain et le Gripen suédois. A cela, il faut ajouter aussi la signature d'un accord entre Brasilia et Washington qui serait « un grand accord pour établir le cadre formel d'engagements supplémentaires entre les armées, ainsi que des échanges, du partage d'information et une coopération en matière de recherche et de développement liés à la défense », et ne qui porterait pas sur le marché en cours de négociation. Or, il ne faut pas se montrer candide, cet accord traduit bien la volonté de la nouvelle présidente du Brésil de renouer des liens avec les américains, liens qui s'étaient détériorés sur la fin du mandat de Lula da Silva. Il est évident qu'à travers cet accord les américains essaient de se replacer dans la course à l'obtention du marché. Et en juillet dernier, le Brésil a annoncé qu'il prendrait sa décision qu'en 2012, le gouvernement souhaitant en priorité s'atteler aux problèmes de politiques internes. L'année 2011 n'a donc pas été une bonne période pour la négociation du marché brésilien voyant les certitudes françaises voler en éclat; cependant rien n'est encore perdu, l'offre française reste particulièrement intéressante avec sa promesse de transfert sans limite des technologies militaires et civiles du Rafale, effort que les américains ne sont pas prêts à fournir et que les suédois ne peuvent pas fournir sans l'autorisation du congrès américains car, le Gripen possède des composants d'origine américaine, dont le moteur GE F-404. L'Élysée et le groupe Dassault restent donc encore confiant quand au succès du Rafale au Brésil.

Les Émirats Arabes Unis, un marché prometteur.

Voilà maintenant trois ans que la France et les Émirats Arabes Unis négocient un marché portant sur l'achat d'une soixantaine de Rafales. Les négociations sont longues et ont même failli échouer suite à des maladresses françaises. Cependant, les liens ne se sont jamais rompus, et depuis la décision brésilienne de reporter son choix en 2012, le marché avec les Émirats Arabes Unis, qui représente un montant de plus de 6 milliards d'euros, est la meilleure chance française de pouvoir signer un contrat d'exportation du Rafale avant la fin de l'année 2011.

Un marché passé proche de la catastrophe.

Trois ans que la France négocie la vente de 60 Rafales aux Émirats Arabes Unis. Or, ces négociations ont failli prendre fin à deux reprises à la suite de deux maladresses de la part de la presse française. La première erreur est intervenue le 26 juin 2010 avec la parution d'un article dans « Le Figaro » rédigé par Georges Malbrunot qui est un spécialiste du monde arabe. Cet article traite du fait que la sécurité de l'émirat d'Abu Dhabi repose sur la technologie israélienne. Cette information, confirmée dans ce même article par le général Khaled al Bu-Ainnain ancien chef de l'armée de l'air des Émirats, a profondément choqué les Émirats Arabes Unis. Ils n'ont en effet pas beaucoup aimé que « le Figaro », qui est la propriété du groupe Dassault, les fasse passer pour des traîtres à la cause arabe. Comme si ce n'était pas suffisant, le mois d'août suivant c'est le général de division Alain Silvy, qui lors d'une interview accordée à la revue Défense et sécurité internationale a révélé plusieurs détails de la négociation en cours qui n'avaient encore jamais été dévoilés jusque là, comme les attentes des Émirats Arabes Unis sur la puissance des moteurs, sur les performances de l'antenne radar... en précisant que les Émirats souhaitaient que la France pousse la technologie embarquée du Rafale aux maximums de ses capacités. On peut aisément comprendre que les Émirats Arabes Unis n'aient pas apprécié de voir leurs prétentions étalées dans une revue seulement deux mois après que « le Figaro » parle de leur dépendance à la technologie israélienne pour garantir leur sécurité les faisant passer ainsi pour des traîtres à la cause arabe. Dans ce contexte, on comprend que les relations entre la France et les Émirats se soient refroidies, laissant la place pendant cette période aux américains. Cependant, les Emirats Arabes Unis sont d'excellents négociateurs. Il se pourrait qu'ils se soient servis de ces deux articles de presse pour faire jouer la concurrence et obtenir certains avantages de la part de la France comme un plus grand nombre d'accès aux aéroports français par les deux compagnies

aériennes des Emirats (Emirates et Eithad). Dans les deux cas, les liens entre la France et les Émirats n'ont jamais été rompus et les négociations ont redémarré. Il est possible de remarquer que M. Malbrunot est toujours journaliste au figaro, et que le Général Silvy a reçu sa quatrième étoile pour s'interroger sur la crédibilité de ces raisons pour expliquer la brouille France – EAU...

Un contrat signé avant fin 2011 ...

C'est en tout cas ce que peut espérer la France, ce qui est sûr c'est que le marché avec les Émirats Arabes Unis est le marché qui a le plus de chance d'aboutir par rapport au marché brésilien. La France peut en effet être optimiste car les Émirats sont très attachés au Rafale, ils veulent l'acheter au moins autant que la France souhaite leur vendre. C'est certainement pour ça que les négociations n'ont jamais été rompues malgré les incidents qui sont survenus. Les Émirats sont tombés sous le charme du Rafale lors d'un exercice ATLC (Air Tactical Leadership Course) où le Rafale a écrasé la concurrence, le Typhoon de la Royal Air Force mais aussi le F-22 Raptor américain qui est pourtant une merveille technologique. Les Rafale qui avaient participé à cet exercice sous le standards F3 qui est sa version la plus aboutie, devrait satisfaire une bonne partie des exigences émiraties. D'autres éléments jouent en faveur du Rafale. Tout d'abord, le conflit en Libye a permis de démontrer l'efficacité du Rafale en zone de combat ce qui pourrait faire avancer la situation. De plus, la France a obtenu des garanties sur le contrat du Rafale après que Paris ait accordé aux compagnies aériennes des Émirats Arabes Unis des droits d'escale supplémentaires à Paris.

Si le Rafale a vu ses chances de décrocher le marché brésilien diminuer au profit des américains, le contrat avec les Émirats Arabes Unis se présente sous de meilleurs auspices. Tout espoir de voir le Rafale un jour s'exporter n'est pas encore perdu d'autant plus que d'autres marchés pourraient s'offrir à l'avion du groupe Dassault.

Chapitre 5 – Le rêve indien



L'Inde se pose aujourd'hui comme une véritable puissance régionale et même mondiale. En effet, l'Inde est la plus grande démocratie du monde avec plus de 1 milliard d'habitants ce qui représente un marché interne futur au potentiel impressionnant. La croissance économique de l'Inde est de près de 10% chaque année. De plus, l'Inde est de plus en plus performante dans les domaines des nouvelles technologies et de l'informatique, et forme chaque année des dizaines de milliers d'ingénieurs très qualifiés. Cependant, la situation politique de l'Inde n'est pas simple. Le conflit qui l'oppose au Pakistan ralentit le développement indien. L'Inde est en effet régulièrement soumise à des attentats terroristes, et il faut en plus gérer les conflits entre la population indienne et la population musulmane qui vit en Inde. A cela, il faut rajouter la Chine qui commence à se sentir menacée par l'expansion indienne et qui a tout intérêt à ce que le conflit entre l'Inde et le Pakistan perdure. Sur la scène internationale, l'Inde nourrit de grandes ambitions, sa croissance économique est impressionnante et il faudra bientôt penser à agrandir le G7 à 8 places. De surcroît, l'Inde désire obtenir un siège de membre permanent au conseil de Sécurité des Nations Unies, point sur lequel l'Inde est soutenue par la France mais il est plus que probable que la Chine utilise son veto pour toute question qui porterait sur ce sujet. Tout le monde est d'accord sur le fait que l'Inde possède un grand potentiel et qu'elle s'affirme de plus en plus comme une puissance mondiale. Cependant, il y a de nombreux points sur lesquels l'Inde doit s'améliorer, la modernisation des voies de communication, l'indépendance énergétique qui est encore loin d'être acquise, la distribution de l'eau mais aussi la modernisation de son armée notamment de ses avions de combats vieillissants. L'Inde consciente de ses lacunes a relevé ses défis. C'est dans ce contexte que l'Inde, en 2007, a lancé un appel d'offre portant sur l'acquisition de 126 avions de combats afin de

remplacer sa flotte de MIG 21 vieillissante. Cet appel d'offre représente un montant d'environ 12 milliards de dollars ce qui en fait le contrat le plus important à l'heure actuelle. On peut voir l'Inde comme étant le possible déclencheur vers un succès à l'exportation du Rafale.

L'Inde un marché providentiel pour le Rafale.

Le marché indien tombe à point nommé pour le groupe Dassault qui voit l'avenir de son avion s'éclaircir alors que le ciel paraissait bien sombre. Toutefois la concurrence sera rude et rien n'est encore fait surtout avec les indiens où les négociations sont souvent longues et difficiles.

Un contrat gigantesque.

L'appel d'offre lancé par l'Inde est colossal, elle porte sur 126 appareils pour un montant estimé à 12 milliards de dollars. C'est le type de contrat que toutes les industries aéronautiques souhaiteraient passer. Cet appel d'offre s'explique par deux phénomènes.

L'isolement de l'Inde pendant une quarantaine d'années est une première explication. En effet en 1962 un conflit éclate entre l'Inde et la Chine et l'Inde subit une cuisante défaite. A partir de cette date, l'Inde va se replier sur elle-même, vivant dans un vase clos pendant une quarantaine d'années. Durant cette période, l'économie indienne s'est peu développée, il a fallu racheter du matériel militaire qui avait été détruit lors du conflit contre la Chine. A l'époque, l'URSS était le fournisseur exclusif de l'Inde malgré son statut de non aligné. Cependant, l'Inde n'avait pas les moyens d'entretenir tous ses avions, tout son matériel et lorsque l'Inde a décidé d'ouvrir son économie à la fin des années 90, ce qui lui a permis d'exploser sur le plan économique, elle s'est rendue compte que sa capacité militaire n'était pas à la hauteur de ses ambitions. Ce qui nous amène à notre deuxième facteur, l'urgence.

En effet, l'Inde s'est alors retrouvée dans une situation où il devenait nécessaire de renouveler son matériel militaire et notamment son parc aéronautique composé de MIG 21 vieillissants. Or, même si l'industrie aéronautique militaire indienne a fait beaucoup de progrès en très peu de temps elle est encore loin des performances européennes et américaines, il ne restait alors plus qu'une solution, lancer un appel d'offre ce qui fut entrepris en 2007 et qui a fait l'objet de nombreuses convoitises de la part des industriels européens américains et russes.

Le Rafale et le Typhoon retenus.

Cet appel d'offre a attiré l'attention de tous les plus grands industriels en aéronautique, c'est ainsi que la compétition s'est ouverte entre le F-18 de Boeing, le F-16 de General Electrics, le Typhoon du consortium anglo-italo-hispano-allemand, le Gripen de Saab, le MIG 35 russe (version améliorée du MIG 29M) et le Rafale de Dassault. Tous ces avions ont subi une batterie de tests très poussés, dans les pires conditions afin de déterminer l'avion le plus performant. Les pilotes indiens n'ont pas hésité à pousser les avions jusque dans leur derniers retranchements : moteurs poussés au maximum de leurs capacités, atterrissages brutaux, vols à haute et basse altitude, simulation de combats ... Les tests au sol se sont montrés aussi très poussés : pose dépose de moteur et tout ça en étant chronométré ... Et à la suite de tous ces tests deux avions seulement ont été retenus, le Typhoon et le Rafale de Dassault. C'est plutôt une bonne nouvelle pour l'industriel français qui voit son principal concurrent américain être évincé de la course. Cependant, le plus dur reste encore à faire.

La France, un fournisseur idéal pour l'Inde.

La première série de tests s'est basée sur la seule performance de l'avion ce qui a permis d'éliminer les américains de la course. La suite des négociations va aussi juger les performances du Rafale et du Typhoon, cependant la France, qui a déjà une histoire commune avec l'Inde, possède d'autres arguments de poids par rapport à son adversaire. De plus, l'Inde est aujourd'hui dans une logique de diversification de ses fournisseurs, ce qui exclut la Russie chez qui elle s'est fournie pendant toute la guerre froide, et vu que les américains soutiennent militairement et politiquement le Pakistan depuis 2001, pourquoi l'Inde aurait acheté du matériel chez celui qui fournit son ennemi.

La France, un partenaire économique et stratégique.

La France entre tout à fait dans la logique de diversification des fournisseurs dans laquelle se trouve l'Inde. De plus, la France possède les moyens pour faire progresser l'Inde dans le domaine de l'énergie notamment ainsi que dans la modernisation des voies de communications. La France travaille d'ailleurs avec l'Inde et a déjà signé des contrats pour la fourniture de centrales nucléaires par AREVA, et AIRBUS a signé un contrat record avec l'Inde portant sur la fourniture de 390 appareils civils. Sur le plan militaire Thales et Dassault ont récemment signé un contrat portant sur la mise à jour des 54 Mirages 2000

indiens, et en ce qui concerne DCNS, l'entreprise française a vendu 6 sous-marins conventionnels de type SCORPENE. Il faut aussi souligner que la France est le troisième fournisseur de l'Inde sur le plan militaire derrière la Russie et Israël qui est très performant sur le plan des équipements mais beaucoup moins en ce qui concerne les plateformes, les États Unis ne se trouvent qu'en quatrième position. Ce partenariat économique et stratégique est un avantage de plus pour l'avion français par rapport à son concurrent.

La France, un partenaire politique.

Nous connaissons l'importance de l'influence politique sur l'issue d'un marché, or avec l'Inde, la France a des arguments à faire valoir. La France a permis à l'Inde d'être reconnue comme une véritable puissance économique en l'intégrant au G20 et au G8. Dans une déclaration commune franco-indienne du 6 décembre 2010, la France réaffirme son soutien à l'Inde afin qu'elle puisse obtenir une place de membre permanent au conseil de sécurité ce qui permettrait à l'Inde de rentrer dans le club des Big Five qui deviendrait celui des Big Six. L'Inde et la France ont réaffirmé leur volonté commune de continuer la lutte contre le terrorisme, ils se sont aussi engagés à œuvrer ensemble pour faire face aux nouveaux enjeux climatiques ... Ce n'est qu'une déclaration qui n'a aucune valeur juridique, mais qui a une valeur politique, l'Inde et la France sont des partenaires politiques et la signature de ce marché qui permettrait enfin aux Rafales de s'exporter au cas où les autres marchés n'aboutissaient pas, permettrait de renforcer ce partenariat politique économique et stratégique.

Chapitre 6 – Le marché européen.

Vendre le Rafale en Europe est loin d'être facile tant la concurrence est féroce. En effet, trois avions se disputent le marché, le Rafale français, le Gripen suédois et l'avion « européen » Typhoon. Un quatrième avion va venir se joindre à la fête, cet avion est le F-35 dont de nombreux partenaires sont des Etats européens. Il s'avèrera être un adversaire des plus redoutables pour nos trois avions européens. Cependant, le Typhoon possède un avantage certain sur ses concurrents, il est issu d'une coopération entre la Grande Bretagne, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne et sera acheté par ces quatre pays, ce qui représente autant de marchés qui n'iront pas au Rafale. L'Autriche s'est aussi porté acquéreur du Typhoon. Il reste alors comme marchés disponibles les anciens États satellites de l'URSS, cependant, à l'image de la Pologne, la plupart de ces États se sont fournis chez les américains. La liste des clients potentiels pour le Rafale s'en trouve considérablement réduite, cependant deux marchés s'ouvrent au Rafale, la Suisse et la Grèce.



La Suisse, un dossier compliqué.

La Suisse souhaite, en effet, renouveler son parc aéronautique composé de F-5 Tiger vieillissants et de F-18 qui arriveront en fin de vie en 2025. Le marché porte donc sur l'acquisition de 22 avions de combat qui seraient livrés par tranches sur plusieurs années, pour un montant total d'environ 1,3 milliards d'euros.

Le Rafale et le Gripen toujours en course.

Cette fois-ci, il semblerait que les suisses soit enclin à acheter européen. En effet, à l'origine, trois avions ont été retenus par la Suisse en 2008 pour répondre à l'appel d'offre; Le Rafale, le Typhoon, et le Gripen. Le Typhoon n'étant pas dans les grâces des forces

armées suisses, deux appareils seraient alors retenus, le Gripen et le Rafale qui fait office d'outsider. En effet, le Gripen serait le favori du fait de son faible coût et de sa disponibilité immédiate tandis que les chaînes de montages du Rafale tournent au ralenti. De plus, l'avion suédois possède le même moteur que le F-18 que les suisses connaissent déjà, ce qui faciliterait encore plus l'entretien du Gripen. Cependant, le Rafale demeure l'avion de combat le plus abouti sur le plan technologique et donc le plus performant, mais force est de constater que son prix reste encore trop élevé face à l'avion suédois qui est beaucoup moins cher et correspond donc mieux au budget militaire de la Suisse qui ne peut pas augmenter son budget sans creuser son déficit public. Toutefois, d'autres enjeux politiques pèsent sur ce dossier et à l'heure actuelle, même si la balance pencherait en faveur de la Suède, personne ne peut prédire qui remportera le marché.

Un dossier soumis à des enjeux politiques et économiques.

Il ne faut pas oublier qu'actuellement, l'Europe est en pleine crise économique due notamment à la spéculation sur les déficits publics. La Suisse comme tous les autres pays ne peut pas y échapper, c'est une des raisons pour laquelle la Suisse ne souhaite pas augmenter son budget de Défense et que le Gripen se retrouve en position de favori. Cependant, l'offre française bénéficie d'un atout précieux qui porte sur les compensations industrielles qui permettrait finalement de créer, à plus long terme, plus de richesses que si elle acceptait l'offre suédoise. En effet, l'offre française permettrait aux suisses de participer à la production de l'appareil et porterait aussi sur une coopération sur d'autres projets d'armement ou d'aviation civile. Il est estimé que l'offre française pourrait rapporter 6 milliards CHF à la Suisse contre 4,8 milliards CHF pour l'offre suédoise. Ce gain de 1,2 milliards CHF en faveur de l'offre française pourrait rapprocher la Suisse du Rafale. Cependant, le marché suisse doit faire face à une certaine contestation de la part de la population dont une partie serait contre l'acquisition de nouveaux avions de combats. Or, la Constitution Suisse prévoit que si une partie de la population Suisse arrive à regrouper un certains nombres de signatures à propos d'un projet que souhaiterait mener le gouvernement fédérale, ce projet doit alors faire l'objet d'un référendum. Des pétitions auraient d'ailleurs circulé contre ce projet d'acquisition de nouveaux avions de combats.

Le dossier suisse est un dossier difficile sur le plan industriel, où la lutte entre les deux avions est intense, ainsi que sur le plan politique et économique où ce marché est soumis à la fois à la crise économique qui touche actuellement toute l'Europe, et à des contestations

internes qui ne souhaitent pas que ce projet aboutisse. Pour l'heure, rien n'est encore fait, rien n'est encore signé.

La Grèce, un marché en perdition pour le Rafale.

Cela fait maintenant une trentaine d'année que l'armée de l'air grecque se fournit en France (40 Mirage F1 et 65 Mirage 2000), cependant le Rafale aurait peu de chances de s'exporter en Grèce, les **Grecs** préférant le Typhoon pour remplacer sa flotte de Mirage. Néanmoins, rien n'est encore signé donc tout est encore possible.

La France a tout essayé.

L'offre française était pourtant intéressante, en plus de la fourniture de l'appareil, Dassault avait proposé des échanges industriels par le biais d'un partenariat avec des grandes comme des petites entreprises locales le tout assorti d'échanges de technologies de pointe. De plus, la France avait fourni de gros efforts pour promouvoir son avion, le porte-avion Charles de Gaulle s'est même déplacé jusqu'en mer Egée pour montrer la version marine du Rafale. Des exercices de compatibilité avec l'avion radar grecque ERIEYE ont aussi été effectués. Cependant, le Rafale n'est pour l'instant pas en position de décrocher le marché, ce serait le Typhoon qui tiendrait la place de grand favori mais pour des raisons qui seraient plus politiques que techniques.

Le Typhoon pour des raisons politiques.

La France a aussi fait des efforts politiques, le président Sarkozy s'est déplacé en Grèce pour soutenir le projet français et l'offre du Rafale aurait pu être incluse dans un contrat d'armement plus important portant sur 10 frégates multimissions et 15 hélicoptères Super Pumas. Cependant, la Grèce, membre de la zone Euro et de l'Union Européenne, a suscité la colère des capitales européennes lorsqu'elle a acheté des F-16 aux américains. La Grèce a d'ailleurs renoncé à l'option d'achat de 10 F-16 block 52+. Ainsi, en choisissant le Typhoon, la Grèce ne satisfera pas Paris mais encouragera le programme européen d'avion de combat regroupant la Grande Bretagne, l'Allemagne, l'Espagne, et l'Italie. En choisissant le Typhoon la Grèce va en quelques sortes se réconcilier avec le plus grand nombre. Cependant, ce marché souffre aussi de la crise économique qui touche l'Europe et qui a touché plus particulièrement la Grèce, de ce fait la signature de ce contrat n'est certainement pas pour tout de suite. Il est donc possible que la situation se retourne en

faveur des Français qui proposent un véritable partenariat économique et industriel, le temps nous dira si ce sera le cas ou non.

Si depuis une dizaine d'années le Rafale ne s'est pas encore exporté, la situation n'a pas encore atteint un point critique. En effet, l'avenir s'annonce plutôt bon, surtout sur les marchés où les américains ont été exclus comme en Inde par exemple. Cependant, la négociation de ces contrats prend énormément de temps et rien n'est encore signé, il ne faut surtout pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué. De plus, s'il s'avérait qu'aucun de ces marchés ne sourit, l'échec du Rafale à l'exportation aurait alors de graves conséquences sur la France et sur l'industrie aéronautique française.

Partie 3

-

**L'échec à l'exportation du Rafale, des conséquences
désastreuses pour la France et son industrie
aéronautique.**

Chapitre 7 – Le Rafale, dernier avion de combat français.

L'avenir du Rafale à l'exportation est plutôt bon mais demeure incertain. Or en attendant, Dassault Aviation ne gagne pas d'argent avec le Rafale et l'État français non plus. Ainsi, si l'avion français n'arrivait pas à obtenir de contrat d'exportation, cela aurait des conséquences désastreuses sur l'industrie aéronautique. Dassault Aviation a d'ailleurs annoncé que le Rafale serait son dernier avion de combat si la situation ne s'améliorait pas. Le risque à ce jour est, à long terme, la perte d'un savoir faire industriel qui aurait des conséquences sur la souveraineté de la nation, mais aussi sur l'industrie aéronautique française qui concerne des milliers d'emplois qui risqueraient alors d'être menacés.

La perte d'un savoir-faire industriel.

Le Rafale pourrait donc être le dernier avion de combat entièrement français ce qui aurait pour principal conséquence la perte d'un pan de notre industrie engendrant d'importantes conséquences économiques. De plus, il faudra un jour remplacer le Rafale par une nouvelle génération de chasseurs ce qui implique, si la France ne fabriquait plus d'avions de combat, soit d'importer directement des avions, soit d'en concevoir un en partenariat avec d'autres États avec tous les risques que cela comporte comme ce qui a été fait pour l'Eurofighter 2000 Typhoon.

Des emplois menacés.

Le Rafale n'est pas le produit des seuls ateliers de Dassault Aviation, il est le fruit de la collaboration de grandes entreprises françaises, notamment Thales qui fournit les équipements et Snecma qui fournit les deux réacteurs du Rafale. A ces trois grandes entreprises; il faut ajouter tous les sous-traitants, on obtient alors plus de 500 entreprises qui travaillent sur le programme Rafale ce qui représente plus de 10 000 emplois directement liés au Rafale. Si Dassault Aviation décide de ne plus construire d'avions de combat ce sont autant d'entreprises et d'emplois qui seraient menacés. Beaucoup de PME (petites et moyennes entreprises) seront obligées de mettre la clé sous la porte. Or, vu la situation économique actuelle de la France et la crise économique que nous devons traverser, il serait très difficile pour l'État de faire face à la perte d'un nouveau secteur de son industrie, notamment après une perte de vitesse des constructions navales et la délocalisation de nombreuses usines automobiles, ainsi qu'à un affaiblissement de son tissu économique constitué de PME qui maintiennent actuellement l'économie française

face à la crise économique. On a beaucoup entendu parler de la désindustrialisation de la France dans la presse et dans les médias; la perte d'un nouveau secteur industriel en cas d'échec à l'exportation du Rafale aurait un impact désastreux sur l'emploi, la croissance et le dynamisme économique de la France.

Vers un partenariat industriel.

Le Rafale devra un jour être remplacé, or si la France n'était plus capable de construire des avions de combat deux solutions s'offriraient alors à elle. La première serait d'acheter directement des avions pour remplacer notre parc aéronautique comme la Suisse par exemple; Cependant, la France a cette tradition de fabriquer elle-même son propre matériel militaire, cette solution paraît peu probable. L'autre solution serait de concevoir un avion en partenariat avec d'autres États, cependant ce système comporte quelques risques. L'exemple du Typhoon est un bon exemple. La collaboration entre la Grande Bretagne, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne a été laborieuse, le programme de développement a pris du retard, ce qui a provoqué une explosion des coûts. Ce type de collaboration peut coûter beaucoup d'argent aux États partenaires, Toutefois, l'avantage de ce type de collaboration est que l'on sait que le futur avion sera acheté par tous les États partenaires et que, par conséquent, il sera produit en grande quantité; ce qui permet de répartir les coûts de recherche et développement sur un grand nombre d'appareils et donc de proposer un prix compétitif. C'est d'ailleurs l'avantage que possède le Typhoon par rapport au Rafale qui ne peut s'appuyer aujourd'hui que sur le seul marché français.

Dans un partenariat, il se pose forcément la question du partenaire à choisir. Pour la France un partenariat avec des États européens apparaît comme la solution la plus logique. Cependant, pourquoi ne pas envisager un partenariat avec le Brésil qui possède une industrie aéronautique performante et avec qui nous entretenons de bonnes relations même si le Rafale est un petit peu en difficulté en ce moment face au F-18 américain; Un partenariat avec le Brésil pourrait aboutir à un avion très performant et collerait avec les ambitions brésilienne qui souhaitent développer leurs compétences dans le domaine de l'aéronautique militaire.

Une atteinte à la souveraineté française.

Il ne faut pas oublier qu'en France la dissuasion nucléaire est assurée par les sous-marins nucléaires lanceurs d'engins (SNLE) et la composante aérienne sera bientôt assurée entièrement par le Rafale. Or, si après le Rafale, la France ne construit plus d'avions de

combat, la composante aérienne de la dissuasion nucléaire pourrait être remise en question. De plus, nous avons vu que la solution pour remplacer le Rafale serait de concevoir un appareil en partenariat avec d'autres États, ce qui supposerait un transfert de technologie et de compétence ainsi que le fait que notre composante aérienne de dissuasion nucléaire soit dépendante d'autres États

La composante aérienne de la dissuasion nucléaire menacée.

Traditionnellement, la dissuasion nucléaire est assurée par trois piliers, une composante marine assurée par les sous-marins, une composante terrestre sol-sol avec les missiles balistiques intercontinentaux, et la composante aérienne assuré par des bombardiers ou des chasseurs capables de tirer des missiles stratégiques. La France a abandonné sa composante sol-sol en 1996 au plateau d'Albion, et la composante aérienne pourrait, elle aussi, être menacée; En effet, la composante aérienne française de dissuasion sera assurée par les Rafales au standard F3. Or, avec la décision de Dassault de ne plus construire d'avions de combat en cas d'échec cuisant du Rafale à l'exportation, on peut se demander comment la composante aérienne de la dissuasion sera assurée quand le Rafale sera arrivé en fin de vie. Toutes les hypothèses sont permises, le développement de drones capable de lancer des missiles stratégiques par exemple; cependant, la France aura quand même besoin d'avions de combat, et un partenariat dans ce domaine apparaît comme la solution la plus probable. Toutefois, ce partenariat implique forcément un transfert de technologies et de compétences, mais implique aussi le fait qu'une partie de notre dissuasion nucléaire dépende du succès et de la durée de ce partenariat.

Un partage de technologies et de compétence témoin de notre perte d'autonomie.

Comme l'Angleterre aujourd'hui qui n'est plus capable de développer et produire seule un avion de combat, comme on a pu le voir avec le Tornado et le Typhoon, la France pourrait aussi se retrouver dans la même position. Le partage de technologies et de compétences pourrait se montrer fructueux, cependant cela supposerait que la France partage une partie de sa technologie concernant la Dissuasion nucléaire. Or, la Dissuasion nucléaire est garante de la souveraineté de la nation. Le fait que la France perde son autonomie dans le domaine de l'aéronautique porterait préjudice à la souveraineté française, certes le préjudice serait très limité, cependant le fait qu'un autre État possède le même avion qui assure à la France un vecteur pour lancer ses missiles stratégiques peut comporter certains risques et rendrait notre capacité de riposte moins efficace.

Toutefois, ce n'est pas parce que le Rafale ne s'est pas encore vendu qu'il ne se vendra jamais. Les conséquences de l'échec à l'exportation du Rafale exposées ci dessus sont hypothétiques. L'inverse pourrait très bien arriver, si le Rafale remportait tous ses marchés à venir il n'y aurait aucune raison que Dassault ne continue pas à produire d'autres avions de combat. Ce qui est sur c'est que l'avenir est incertain, aucun contrat n'a été signé et personne ne peut prédire ce qui adviendra du Rafale à l'exportation et ce qu'il adviendra de l'aéronautique militaire française.

Conclusion

Le Rafale, fleuron de l'armée de l'air et de l'aéronavale française, véritable vitrine technologique n'a toujours pas trouvé d'acheteurs étrangers. Pourtant, il fait parti des avions les plus performants au monde. Sa difficulté à s'exporter s'explique par la facilité que les américains ont pour vendre leurs avions. En effet, la France n'a pas la puissance politique et économique des USA, or, lorsque l'on négocie des contrats de plusieurs milliards de dollars les arguments politiques et économiques font souvent la différence; On a pu le voir lorsque la France a perdu des marchés face aux États-Unis au Maroc, à Singapour, en Corée du Sud, aux Pays-Bas ... Cependant, il est très probable que le Rafale trouve sa clientèle, cela prendra du temps, mais la France négocie actuellement des contrats où les américains ont été écartés de la course comme aux Émirats Arabes Unis ou en Inde. La situation de la Guerre Froide était plus favorable à l'industrie aéronautique française qui trouvait ses clients dans les pays non alignés ni sur l'OTAN, ni sur le pacte de Varsovie. De plus, les américains étaient occupés ailleurs. La France n'a pas su appréhender l'ère de la mondialisation et doit maintenant rattraper son retard. Mais, si elle n'y arrivait pas, les conséquences risquent d'être désastreuses sur l'industrie aéronautique française mais aussi sur l'économie et la souveraineté française.

Sources

Introduction:

<http://www.avions-militaires.net/>

<http://www.ina.fr/economie-et-societe/vie-economique/video/CAB03009847/interview-de-serge-dassault-le-Rafale.fr.html>

<http://www.aviation-francaise.com/PROGRAMME-RAFALE.htm>

<http://avions-de-combat.com/V1/Rafale.html>

http://fr.wikipedia.org/wiki/McDonnell_Douglas_F-15_Eagle

http://fr.wikipedia.org/wiki/McDonnell_Douglas_F/A-18_Hornet

http://fr.wikipedia.org/wiki/Saab_JAS_39_Gripen

http://fr.wikipedia.org/wiki/Soukho%C3%AF_Su-30

<http://www.flightglobal.com/articles/2011/03/02/353798/nao-report-slams-uks-typhoon-acquisition.html>

http://en.wikipedia.org/wiki/International_Traffic_in_Arms_Regulations

Partie 1 et Partie 2

<http://www.lepoint.fr/archives/article.php/422158>

<http://www.armees.com/Le-Rafale-un-avion-vitrine-hors-de.html>

<http://www.leparisien.fr/economie/pour-vendre-le-Rafale-serge-dassault-preconise-de-devaluer-l-euro-13-02-2011-1313611.php>

<http://www.finance-banque.com/profit-devaluation-euro.html>

http://www.marianne2.fr/blogsecretdefense/Rafale-au-Bresil-chaud-et-froid-sur-un-contrat_a57.html

<http://www.affaires-strategiques.iris-france.org/spip.php?article4202>

<http://www.lecourant.info/2011/06/26/dassault-si-on-ne-vendait-qu%E2%80%99a-des-democraties-on-ne-vendrait-d%E2%80%99avions-a-personne/>

http://www.lepoint.fr/chroniqueurs-du-point/jean-guisnel/la-vente-du-Rafale-au-bresil-compromise-par-un-accord-entre-brasilia-et-washington-12-04-2010-443317_53.php

<http://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20110117trib000592508/le-bresil-pourrait-ne-pas-choisir-le-Rafale-de-dassault.html>

<http://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20110209trib000599920/le-bresil-prefererait-le-f-18-au-Rafale-de-dassault.html>

http://www.lepoint.fr/economie/bresil-le-f18-prefere-au-Rafale-de-dassault-09-02-2011-1293340_28.php

<http://secretdefense.blogs.liberation.fr/defense/2010/01/exclusif-larm%C3%A9e-de-lair-br%C3%A9silienne-place-le-Rafale-derri%C3%A8re-le-gripen-et-le-f-18.html>

<http://www.ladepeche.fr/article/2009/09/07/667695-Bresil-l-industrie-de-defense-mise-sur-les-transferts-de-technologie.html>

<http://globalanalysisfrance.blogspot.com/2011/02/le-bresil-geant-damerique-latine.html>

http://www.lepoint.fr/chroniqueurs-du-point/jean-guisnel/aux-emirats-le-contrat-du-Rafale-sur-une-pente-fatale-03-10-2010-1244479_53.php

<http://www.bonjourqatar.com/article.item.702/contrat-Rafale-abu-dhabi.html>

<http://lci.tf1.fr/filnews/economie/Rafale-un-contrat-sur-la-bonne-voie-avec-les-emirats-arabes-unis-6622021.html>

<http://secretdefense.blogs.liberation.fr/defense/2010/10/turbulences-autour-de-l'exportation-du-Rafale.html>

Bertrand Schneider, *L'Inde, l'avènement d'une grande puissance*, Éditions d'organisation Groupe Eyrolles, 2006.

<http://www.opex360.com/2011/07/20/longuet-optimiste-pour-vendre-le-Rafale-aux-emirats-et-a-linde/>

<http://tempsreel.nouvelobs.com/actualite/economie/20110729.REU6651/thales-et-dassault-signent-la-modernisation-des-mirage-indiens.html>

http://www.lepost.fr/article/2011/04/28/2479421_le-Rafale-de-dassault-en-bonne-place-pour-l-inde.html

<http://www.elysee.fr/president/les-actualites/declarations/2010/france-inde-un-partenariat-pour-l-avenir.10172.html>

<http://www.lefigaro.fr/societes/2011/04/28/04015-20110428ARTFIG00429-Rafale-en-lice-pour-le-mega-contrat-en-inde.php>

http://www.lexpress.fr/actualite/indiscrets/le-Rafale-interesse-l-inde_989722.html

<http://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/20110428trib000618283/le-Rafale-et-l-eurofighter-preselectionnes-en-inde.html>

<http://www.armees.com/Le-Rafale-en-finale-et-si-l-Inde-se-portait-acquereur.43285.html>

http://www.lepoint.fr/economie/airbus-decroche-le-jackpot-en-inde-12-01-2011-1284657_28.php

<http://www.aeroplans.fr/Aviation-militaire/Rafale-le-flop-sauce-grecque.html>

<http://bruxelles2.over-blog.com/article-27145642.html>

<http://www.bakchich.info/Le-Rafale-tente-de-seduire-les.03460.html>

<http://www.20minutes.fr/article/560779/Economie-Dassault-Aviation-veut-imposer-le-Rafale-en-Suisse.php>

<http://www.aeroplans.fr/Aviation-militaire/suisse-rapproche-Rafale.html>

<http://www.aeroplans.fr/Aviation-militaire/nouvelles-suisse-Rafale-eurofighter-gripen.html>

<http://www.opex360.com/2010/08/25/horizon-bouche-pour-le-Rafale-en-suisse-au-moins-jusquen-2015/>

<http://psk.blog.24heures.ch/archive/2010/06/23/Rafale-pour-la-suisse-le-programme-de-dassault.html>

Partie 3

<http://www.delegfrance-cd-geneve.org/spip.php?article422>

<http://www.slate.fr/story/10009/le-Rafale-dernier-avion-de-combat-de-dassault-Bresil-marche>

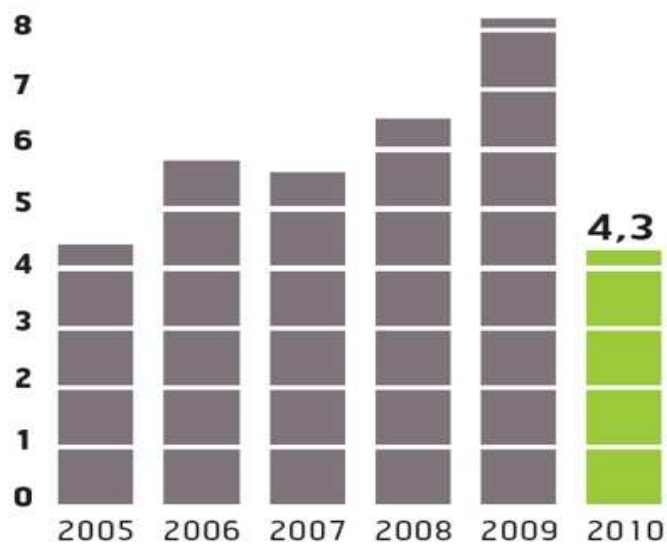
Table des illustrations (dans le texte)

Graphique prise de commandes France	p5
Photo Rafale	p6
Photo Typhoon	p7
Photo Gripen	p8
Photo Raptor	p9
Photo F-35	p10
Photo Super Hornet	p11
Photo F-15	p12
Photo F-16	p12
Photo MIG 29	p13
Photo SU-30	p14
Photo J-10	p15
Photo argent	p19
Drapeau France	p24
Logo CNN	p26
Poignée de main	p 26
Drapeau Brésil	p32
Drapeau Emirats Arabes Unis	p32
Drapeau Inde	p37
Drapeau Europe	p41

Illustration 1
Graphique prises de commandes France

**LES PRISES DE COMMANDES
FRANÇAISES**

EN MILLIARDS D'EUROS



.....
IDÉ / SOURCES : MINISTÈRE DE LA DÉFENSE, «LES ÉCHOS»

Illustration 2

Photo Rafale



PHOTO FRANCOIS ROBINERU - DASSAULT AVIATION

Illustration 3

Photo Typhoon



PHOTO EUROFIGHTER

Illustration 4

Photo Gripen



PHOTO P. LIANDER

Illustration 5

Photo Raptor



PHOTO LOCKHEED MARTIN

Illustration 6

Photo F-35



PHOTO LOCKHEED MARTIN

Illustration 7

Photo Super Hornet



PHOTO US NAVY

Illustration 8

Photo F-15



PHOTO USAF

Illustration 9

Photo F-16



PHOTO LOCKHEED MARTIN

Illustration 10

Photo MIG 29



Illustration 11

Photo SU-30



Illustration 12

Photo J-10



Illustration 13

Photo argent



Illustration 14

Drapeau France

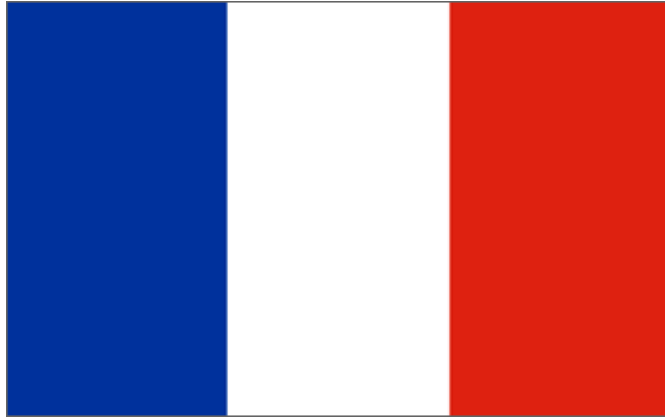


Illustration 15

Logo CNN



Illustration 16

Poignée de mains



Illustration 17

Drapeau Brésil



Illustration 18

Drapeau Emirats Arabes Unis



www.flagsonline.it

Illustration 19

Drapeau Inde



 www.flagsonline.it

Illustration 20

Drapeau Europe



Table des matières

Remerciements.....	3
Avertissements.....	4
Sommaire.....	5
Introduction.....	7
PARTIE 1	
-	
LE RAFALE : 1986, UN AVENIR DORÉ; 2011, TOUJOURS AUCUNE VENTE.....	19
CHAPITRE 1 – UNE QUESTION D'ARGENT.....	20
Une polyvalence qui coûte cher. 20	
Un prix élevé malgré un programme de développement économe.....	20
Un prix à la hauteur de ses performances mais un prix toujours trop élevé.....	21
Un isolement qui coute cher. 22	
La faiblesse du marché français	22
Un isolement en partie due à la mondialisation.....	22
L'euro, une monnaie non adaptée à l'exportation. 23	
Le conflit euro / dollar.....	23
La solution préconisée par Serge Dassault : une dévaluation de l'euro.....	24
CHAPITRE 2 – LE RAFALE, UN APPAREIL ADAPTÉ À LA FRANCE.....	25
Le Rafale un avion à la clientèle restreinte. 25	
Des standards non adaptés à l'exportation. 26	
CHAPITRE 3 – LE MANQUE D'INFLUENCE.....	27
La publicité, un atout que la France a du mal à maîtriser. 27	
La médiatisation des conflits au service de la vente d'armes.....	27
Le label « combat proven ».....	28
L'influence politique 29	
L'envers des négociations.....	29
Les pressions politiques, une spécialité américaine.....	29
Les maladresses françaises.....	30
.....	30
PARTIE 2	
-	
UNE SITUATION PAS ENCORE CATASTROPHIQUE.....	32
CHAPITRE 4 – DES CONTRATS EN COURS DE NÉGOCIATION.....	33
Le marché brésilien. 33	
Le marché brésilien sous l'ère Lula	34
Un ciel qui s'assombrit pour le Rafale sous l'ère Dilma Rouseff.....	35
Les Émirats Arabes Unis, un marché prometteur. 36	
Un marché passé proche de la catastrophe.....	36
Un contrat signé avant fin 2011	37
CHAPITRE 5 – LE RÊVE INDIEN.....	38
L'Inde un marché providentiel pour le Rafale. 39	
Un contrat gigantesque.....	39
Le Rafale et le Typhoon retenus.....	40
La France, un fournisseur idéal pour l'Inde. 40	
La France, un partenaire économique et stratégique.....	40
La France, un partenaire politique.....	41
CHAPITRE 6 – LE MARCHÉ EUROPÉEN.....	42
La Suisse, un dossier compliqué. 42	
Le Rafale et le Gripen toujours en course.....	42
Un dossier soumis à des enjeux politiques et économiques.....	43

La Grèce, un marché en perdition pour le Rafale. 44	
La France a tout essayé.....	44
Le Typhoon pour des raisons politiques.....	44
PARTIE 3	
-	
L'ÉCHEC À L'EXPORTATION DU RAFALE, DES CONSÉQUENCES DÉSASTREUSES POUR LA FRANCE ET SON INDUSTRIE	
AÉRONAUTIQUE.....	46
CHAPITRE 7 – LE RAFALE, DERNIER AVION DE COMBAT FRANÇAIS.....	47
La perte d'un savoir-faire industriel. 47	
Des emplois menacés.....	47
Vers un partenariat industriel.....	48
Une atteinte à la souveraineté française.48	
La composante aérienne de la dissuasion nucléaire menacée.....	49
Un partage de technologies et de compétence témoin de notre perte d'autonomie.....	49
Conclusion.....	51
Sources.....	52
Table des illustrations (dans le texte).....	55
Table des matières.....	67

RÉSUMÉ

1986, Serge Dassault; invité sur le plateau d'un journal télévisé à l'occasion de la sortie d'usine du premier prototype de son tout nouvel avion de combat, le Rafale A; loue les performances dues à la technologie de pointe qu'embarque son appareil et lui prédit un grand succès économique notamment à l'exportation. 2011, le Rafale est effectivement une véritable vitrine technologique capable de rivaliser avec les meilleurs avions du monde comme le F-22 Raptor américain; cependant la réussite qu'on lui avait prédit à l'exportation n'est toujours pas au rendez-vous. En 10 ans, le Rafale n' a trouvé qu'un seul client, la France,. Cependant, rien n'est encore perdu, et le Rafale pourrait bien s'exporter dans un avenir proche.

Ce mémoire n'a pas la prétention d'expliquer en détails les raisons de l'échec du Rafale à l'exportation, mais essaie plutôt de faire le point sur la situation actuelle du Rafale en essayant de savoir pourquoi il ne s'est pas vendu, quel est son avenir à l'exportation et qu'elles seraient les conséquences d'un échec total sur la France et son industrie.

MOTS CLÉS : exportation, Rafale, marché, industrie,