



HAL
open science

Le commerce des armes : l'économie au service de la puissance

Bertrand Béchet

► **To cite this version:**

Bertrand Béchet. Le commerce des armes : l'économie au service de la puissance. Science politique. 2009. dumas-00809504

HAL Id: dumas-00809504

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00809504v1>

Submitted on 9 Apr 2013

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.

Vous allez consulter un mémoire réalisé par un étudiant dans le cadre de sa scolarité à Sciences Po Grenoble. L'établissement ne pourra être tenu pour responsable des propos contenus dans ce travail.

Afin de respecter la législation sur le droit d'auteur, ce mémoire est diffusé sur Internet en version protégée sans les annexes. La version intégrale est uniquement disponible en intranet.



UNIVERSITE PIERRE MENDES-FRANCE
Institut d'Etudes Politiques de Grenoble

Bertrand Béchet

**Le commerce des armes :
l'économie au service de la puissance**

2009

Travail soumis pour l'obtention du Master Spécialisé « Organisation Internationale, OIG, ONG »
Institut d'Etudes Politiques de Grenoble – B.P 48 – 38040 Grenoble cedex 9





UNIVERSITE PIERRE MENDES-FRANCE
Institut d'Etudes Politiques de Grenoble

Bertrand Béchet

**Le commerce des armes :
l'économie au service de la puissance**

2009

Travail soumis pour l'obtention du Master Spécialisé « Organisation Internationale, OIG, ONG »
Institut d'Etudes Politiques de Grenoble – B.P 48 – 38040 Grenoble cedex 9



Ce travail a été effectué durant le stage effectué au Ministère de la Défense, sous la direction du tuteur professionnel Isabelle Champagne, Ingénieur Principale de l'Armement, et de Wolf-Dieter Eberwein, directeur de mémoire, Professeur de Sciences politiques et directeur du Master Spécialisé « Organisation Internationale, OIG, ONG » à l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble, et avec la participation dans le jury de soutenance de Fabien Terpan, Maître de conférences en droit public à l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble et spécialiste des questions de défense.

Les opinions émises dans ce mémoire n'engagent que son auteur et en aucun cas l'Institut d'Etudes Politiques de Grenoble, ni le Ministère de la Défense.

SOMMAIRE

Partie I - L'exportation d'armements : la puissance à travers la souveraineté et l'influence

Section 1 : Les intérêts à produire et commercer des armes

Section 2 : L'exportation d'armes, un instrument majeur de politique étrangère

Partie II - L'importation d'armement : sécurité, puissance et technologie

Section 1 : Les motivations de s'armer : recherche de sécurité ou de puissance ?

Section 2 : La technologie comme moteur du marché et attribut de pouvoir

Partie III - La diplomatie commerciale de l'armement : terrain d'alliances et de puissance

Section 1 : La primauté de la diplomatie dans la conclusion des contrats

Section 2 : Stratégies d'alliances et géopolitique internationale

Introduction

L'armement est un objet d'étude tout à fait singulier dont il convient de souligner quelques caractéristiques propres. Tout d'abord, ce domaine touche toutes les disciplines. En effet, cet objet d'études est transversal à virtuellement toutes les disciplines académiques. Sciences naturelles (physique, chimie, biologie, météorologie, ingénierie, médecine), sciences sociales (science politique, relations internationales, économie, sociologie) et sciences humaines (psychologie, histoire, philosophie, religion) ont toutes des choses à dire sur l'armement. La littérature sur ce sujet est donc variée et abondante. D'autre part, même si cela a un impact sur des questions fondamentales telles que la liberté ou la paix, les questions et défis posés par l'armement dépassent bien souvent les lignes politiques et partisanes classiques, ce qui en fait un objet d'études particulier. Enfin, contrairement à des concepts théoriques tels que le conflit, la politique ou la justice, pour lesquels il peut être difficile de saisir le sens, l'armement présente un aspect « concret » attirant : ce concept présente l'avantage, ou l'illusion, d'être réifié¹, ce qui en fait un objet d'études séduisant et « practically-oriented² ».

¹ KÖHLER (G.), « Toward a General Theory of Armaments », in *Journal of Peace Research*, vol. 16, 1979, pp. 117-135

² KRAUSE (K.), « Military Statecraft: Power and Influence in Soviet and American Arms Transfer Relationships », in *International Studies Quarterly*, Vol. 35, N° 3, Sep. 1991, p. 313

Le transfert d'armement mobilise des concepts centraux des relations internationales tels que la richesse des nations, le pouvoir ou encore la guerre³. Nous sommes confrontés en permanence au caractère pluridisciplinaire de ce domaine. Le côté psychologique est par exemple d'une importance capitale lorsque l'on veut examiner les décisions des Etats à la lumière de la théorie des jeux, sans même mentionner la psychologie des masses et le sentiment de sécurité. De même, les aspects techniques et technologiques des systèmes d'armes ont un ^{Wirkung} impact direct sur les ^{Zerstörungsmöglichkeit} possibilités destructrices des forces armées nationales, mais aussi sur le développement économique du fait des exportations possibles. Une illustration extrême est l'éclosion de la technologie nucléaire dans les années 1940.

La richesse est une motivation intuitive car ^{anhaftend} inhérente au commerce. Le fait qu'il s'agisse d'équipements permettant la destruction ne change rien au caractère commercial classique. Procéder à cette précision n'est pas anodin puisque beaucoup d'équipements sont sujets à des transferts entre Etats sans pour autant donner lieu à une rétribution financière. Cela a pour cause des motivations qui peuvent être politiques, ou, plus surprenant, économiques. Une raison politique peut se matérialiser par l'aide apportée à un gouvernement allié dans un conflit interne ou régional. Une raison économique courante est la création d'une relation diplomatique ouvrant la possibilité de contrats d'armement futurs : en cédant du matériel (le plus souvent usagé) à un Etat, une relation diplomatique se crée. Ce signe d'amitié peut déboucher sur un contrat futur de par le lien politique créé ou grâce à l'habitude prise par cet Etat d'utiliser un produit fabriqué par tel constructeur (processus de marketing). Bien que très instructif sur les logiques diplomatiques du marché de l'armement, ce type de pratiques ne rentre pas directement dans le champ de notre étude, même si cela peut apporter des arguments supplémentaires à la dimension politique d'un processus d'apparence commerciale. Le terme « transfert » est donc à utiliser avec précaution car il peut désigner à la fois une vente et une cession, même si dans la majorité des cas il désigne un processus commercial.

L'amalgame entre les termes « armes légères et de petit calibre » (ALPC) et « armes » est rapide dans le langage courant. Il faut comprendre le terme « armes » dans un sens large puisqu'il ne se limite pas aux ALPC, lesquelles représentent une part infime des ventes, mais

³ KRAUSE (K.), *Arms and the state: patterns of military production and trade*, Cambridge University Press, 1992, 299 p.

comprend du matériel militaire lourd, lequel a aussi une capacité destructrice. Il est sans doute plus judicieux d'utiliser les termes « armement », plus générique et global, « matériel militaire » ou encore « matériel de guerre ». L'expression « commerce des armes » englobe la totalité du matériel militaire échangé. Tous les équipements ne sont pas directement destinés à causer la destruction, même s'ils font partie de « systèmes » d'armes. Les radars, par exemple, sont inoffensifs en tant que tels mais sont un maillon indispensable à une frappe efficace. Sont inclus dans le commerce des armes les équipements défensifs (ex : systèmes anti-missiles ...) ou utilitaires (ex : hélicoptères de transport, flotte auxiliaire ...). Les équipements utilisés à des fins civiles ne sont naturellement pas comptabilisés, sauf dans certains cas pour le matériel spatial (satellites ...) en raison de la possibilité d'usage militaire, notamment dans le renseignement. Les armes de destruction massive (nucléaires, chimiques, biologiques, et par extension radiologiques) ne sont naturellement pas incluses dans ce commerce car leur transfert est illicite.

Les contrats sont négociés au niveau gouvernemental (lorsque les sommes d'argent sont substantielles – plusieurs centaines de millions d'euros) ou par les acteurs privés, avec toujours des interventions étatiques à plusieurs étapes du processus (autorisations d'exportations, soutien de l'industriel dans ses démarches, etc.). Le caractère commercial ne peut être ignoré du fait des sommes en jeu dans la conclusion de contrats d'armement. En 2007, le montant total des exportations (commandes⁴) s'est élevé à 78 milliards d'euros⁵ : les Etats-Unis comptaient pour près de la moitié des ventes (48,8%) suivis du Royaume-Uni (15,3), de la Russie (8,1%), de la France (7,2% à 5,6 milliards) et d'Israël (6,1%). Etant donnée la nature confidentielle des contrats, les chiffres varient beaucoup selon la source. Même les données officielles, émanant pourtant des ministères, ne peuvent être considérées comme relatant la réalité au plus près en raison de la signification politique des chiffres. Les analystes estiment que la Russie gonfle ses chiffres à l'export pour donner l'image d'une puissance industrielle et diplomatique retrouvée. A l'inverse, l'Allemagne, pays pour lequel

⁴ Il est important de distinguer les chiffres concernant les commandes de ceux concernant les livraisons. Etant donné les délais de construction de certains équipements (les plus chers), il existe un décalage de plusieurs années entre commandes et livraisons. Si la méthodologie des chiffres exposés n'est pas toujours claire, les analyses sont souvent effectuées sur les commandes ; néanmoins, le SIPRI, en particulier son « *trend indicator* », relate les mouvements de matériel en se basant sur les livraisons et en attribuant une valeur monétaire à tous les transferts, y compris les cessions gratuites, ce qui biaise (à la hausse) les montants

⁵ Ministère de la Défense, « Rapport au Parlement : Les exportations d'armement de la France en 2007 », DGA/DDI, oct. 2008 ; chiffre calculé en se basant sur les données officielles et rapports nationaux aux parlements

l'armement reste un sujet sensible, notamment face à l'opinion publique, tend à diminuer le montant de ses ventes ou à opter pour des méthodes de calcul restrictives. Toutefois, ce chiffre donne un ordre de grandeur qui permet de comprendre l'importance des stratégies d'exportations pour les industries de défense.

Un autre biais à corriger concerne le caractère cyclique des contrats, de fortes variations étant observables d'une année sur l'autre. C'est pourquoi il est préférable de procéder à des cumuls annuels sur plusieurs années, en général une décennie, pour avoir une vision globale réaliste. Sur la période 1998-2007, la moyenne annuelle des exportations mondiales s'est élevée à environ 64 milliards d'euros⁶. Sans même considérer les budgets d'acquisition sur les marchés nationaux, de très loin supérieurs aux échanges internationaux, l'impact du commerce d'armement sur les économies mondiales est considérable. En France, 160 000 personnes travaillent dans le secteur de la défense, lequel comprend 4 000 PME⁷.

En raison d'un contexte international pacifié et de la fin de la « menace directe et permanente qui pesait sur les pays occidentaux⁸ », la fin de la guerre froide a eu pour conséquence la diminution drastique des budgets de défense, y compris des budgets d'acquisition. Une évolution accentuée par un pic d'exportations atteint en 1988, juste avant la chute soviétique. Le montant des exportations a baissé de 73% entre 1990 et 1995⁹, une chute exacerbée par le traité sur les forces conventionnelles en Europe (traité CFE), qui s'est ressenti durant toute la décennie. Mais le regain de la lutte anti-terroriste, celle contre les Etats « voyous » (*rogue states*), le retour de tensions régionales à divers endroits du globe, les poussées technologiques et des cycles de rééquipement ont fait que les ventes d'armements ont fortement augmenté depuis le début des années 2000. Le retour de courses à l'armement n'est pas le seul fait de la présence d'Etats peu fréquentables. Certes, ces derniers alimentent des craintes qui stimulent l'activité de défense : l'Iran dans l'ensemble du Moyen-Orient ou encore la Corée du Nord en Asie. Mais d'autres courses sont dues à des pays émergents, parfois dénoncés mais globalement fréquentables. Au total, trois régions, voire quatre, sont

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

⁸ SACHWALD (F.), « Banalisation et restructuration des industries de défense », Les Notes de l'IFRI, n°15, 1999

⁹ US Arms Control and Disarmament Agency, *World Military Expenditures and Arms Transfers*, ACDA, Washington DC: GPO, 1995

particulièrement concernées par ce regain militariste : Asie-Pacifique (budgets de défense chinois suscitant des craintes), Amérique du Sud (rivalité Brésil, Argentine, Venezuela), le Moyen-Orient (conflit israélo-palestinien et question iranienne), et, une quatrième qui serait le Maghreb (compétition Algérie, Maroc, Libye). L'augmentation du volume des échanges a aussi pour cause le progrès technologique qui accélère l'obsolescence des produits et pousse les Etats dans de nouveaux cycles d'équipement. C'est le matériel aéronautique qui tire la demande avec l'apparition d'avions de combat de nouvelle génération et l'importance croissante des moyens de guerre aérienne. Comme les exportateurs, les importateurs sont peu nombreux : les quinze premiers importateurs représentent 50% du total des acquisitions, et cinq pays (Arabie Saoudite, Inde, Emirats Arabes Unis, Grèce, Turquie) comptent pour un tiers des importations mondiales¹⁰. D'autre part, contrairement à ce qu'on pouvait imaginer, au seuil des années 1990, l'abolition des idéologies et le nouvel ordre mondial n'a pas signifié la fin des « chasses gardées », ni n'a consacré un libre-échange concurrentiel dans le domaine de l'armement.

Dans cette résurgence récente, le rôle des exportations est capital car les pays émergents n'ont bien souvent pas les moyens industriels, technologiques et financiers pour développer leur propre gamme, en particulier lorsqu'il s'agit d'équipements à forte valeur ajoutée ou pour lesquels la conception et la construction nécessitent des connaissances scientifiques spécifiques. Certes, certains matériels sont assemblés dans le pays importateur au titre d'une compensation économique suite à un contrat de plusieurs milliards d'euros, comme c'est le cas pour les sous-marins français *Scorpène* vendus au Brésil. Existe aussi la production de modèles sous licence, mais le pouvoir industriel reste entre les mains des entreprises des pays historiquement à la pointe militairement, principalement les Etats-Unis, la Russie, le Royaume-Uni, la France et Israël. Un petit nombre d'exportateurs se partagent la majorité du marché du matériel neuf : les cinq pays précités représentent environ 85% du marché sur ces dix dernières années.

Le commerce de matériel militaire a, faut-il encore le rappeler, des conséquences sur les conflits en cours ou potentiels, et bien sûr sur la perception de sécurité. Il n'est pas inutile de rappeler que le matériel commercé a un réel potentiel de destruction, ce que les

¹⁰ Ministère de la Défense, *op. cit.*, oct. 2008

interventions militaires lors de crises humanitaires ou d'opérations de paix pourraient faire oublier. Le concept de guerre est lié à l'armement, les transferts effectués vers les zones de conflits en sont des témoignages. Lors du conflit des Balkans, en dépit de l'embargo onusien, l'interférence sur le cours des affaires militaires s'est manifestée par l'approvisionnement en armes des Bosniaques serbes par la Yougoslavie et de la même façon pour les Bosniaques musulmans par les pays islamiques¹¹. Le conflit Iran-Irak des années 1980 a aussi été le théâtre d'approvisionnements multiples en armes. A travers la guerre, l'impact de l'armement sur le pouvoir et la puissance est incontestable.

Il n'existe pas de texte dans le droit international qui restreigne le commerce de matériel de guerre en temps de paix. Bien qu'un traité soit en cours d'élaboration à l'ONU, le Traité sur le Commerce des Armes (TCA, ou *Arms Trade Treaty*), son impact sera limité sur l'activité sur le marché international. En effet, le traité devrait viser une uniformisation des procédures d'exportations et des restrictions de la prolifération d'ALPC, ce qui ne concerne qu'un infime segment des contrats. Certains équipements sont toutefois déjà interdits à la vente dans divers traités : mines anti-personnelles, bombes à sous-munitions, et des codes et groupes de coopération existent sur d'autres matériels comme le Code de Conduite contre la Prolifération des Missiles Balistiques de 2002, ou, pour rester dans le secteur missilier, le Régime de contrôle de la technologie des missiles (en anglais MTCR) créé en 1987. La transparence de l'armement conventionnel ayant posé des problèmes, les Nations Unies ont mis en place un Registre des armes conventionnelles pour que les Etats transmettent au Secrétaire général les informations relatives aux exportations, importations, dotations de ses forces armées et achats liés à la production nationale. De la même façon, les principaux exportateurs ont des codes de conduite qui leur interdisent de vendre dans des zones de conflit ou à des clients peu fréquentables. La France, par exemple, considère que « *toute fourniture de matériels susceptibles de concourir à la répression interne doit être refusée (...) même en l'absence d'embargo international, le refus d'exporter est présumé en cas de conflit*¹² ».

Les Etats sont présents tout au long du processus commercial, et cela pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la nature du matériel en question a des conséquences qui peuvent être

¹¹ PUIDOKAS (M.), « The Changes In The Russian Impact On Global Arms Trade After The End Of The Cold War », in *Lithuanian Political Science Yearbook*, 2003, pp. 203-238

¹² Ministère de la Défense, *op. cit.*, oct. 2008

dramatiques sur la vie humaine d'une part, sur les relations internationales d'autre part. Le rôle historique joué par les armes fait que les Etats ont la charge du contrôle de leur dissémination et seront tenus responsables en cas de manquements au droit ou à la morale. C'est ainsi que *Human Rights Watch* ou des « think tanks » incriminent régulièrement l'administration américaine pour procurer des armes à des pays instables, en conflit ou ne respectant pas les droits de l'Homme¹³. Ensuite, l'industrie nationale de défense a toujours eu une place particulière dans l'identité et la souveraineté nationale. En tant qu'instrument de politique étrangère et enjeu de défense, le contrôle et la stratégie d'exportation fait partie des attributions régaliennes des Etats. La création d'un complexe industriel national est d'ailleurs toujours le fruit d'une politique gouvernementale, que ce soit actuellement dans les pays émergents ou dans l'histoire. L'exemple de la France illustre cette recherche d'indépendance et de souveraineté nationale à travers l'établissement d'une industrie locale robuste¹⁴. Enfin, l'impact économique considérable que peut avoir l'armement amène naturellement les politiques à se saisir de ces dossiers en tant qu'enjeu économique, d'autant plus en période de désindustrialisation des pays développés. Aussi l'industrie de défense bénéficie-t-elle la plupart du temps des plans de relance économique. L'achèvement de la privatisation de ce secteur dans les pays occidentaux n'y change rien.

Alors que les gouvernements pensaient pouvoir distribuer les dividendes de la paix après la chute de l'Empire soviétique et s'affranchir d'une fuite en avant militaire, il s'est avéré que la situation sur le marché de l'armement retrouve ses plus hauts niveaux historiques en cette fin de décennie, près de vingt ans après la chute du mur. En l'absence de l'affrontement des blocs, on serait tenté de croire que les motivations idéologiques et les ambitions hégémoniques ont disparu, ce qui n'est en réalité pas le cas. En effet, au regard des liens existants entre exportateurs et importateurs, la force des permanences historiques ne témoigne pas uniquement d'un processus d'inertie bureaucratique mais bien de choix géopolitiques qui sont parfois restés identiques à travers les décennies.



¹³ Un rapport de 2008 du think tank non partisan « New American Foundation » dénonce des ventes d'armement américain à 20 pays sur les 27 engagés dans un conflit armé.

¹⁴ KOŁODZIEJ (E.), *Making and Marketing Arms : the French Experience and its Implications for the International System*, Princeton University Press, 1989, 545 p.

L'armement est révélateur d'une partie de l'état du monde et des relations internationales. En dépit de la privatisation d'une grande partie de l'industrie de défense et de la gestion d'un trafic illégal par des acteurs privés, il s'agit toujours d'un domaine réservé à l'Etat car il affecte directement sa sécurité et sa politique étrangère. Afin de comprendre comment se structure le monde contemporain et d'améliorer notre compréhension des relations internationales dans leur ensemble, il est nécessaire de se demander quelles logiques et mécanismes permettent d'expliquer l'existence d'un marché interétatique de l'armement, mais aussi son ampleur et son impact sur les relations internationales passées et présentes.

En décrivant un tableau global du marché, on s'aperçoit que plusieurs facteurs l'alimentent. Même si les armes sont des biens tout-à-fait singuliers dans le commerce international, pourrait-on considérer les armes comme un produit comme les autres ? Certaines mutations dues à la fin de la guerre froide sont à prendre en compte, notamment le fait que « l'industrie de défense n'est plus une exception économique¹⁵ » car elle s'insère davantage qu'auparavant dans la logique de l'économie de marché. Toutefois, en dépit de la supposée « banalisation » de l'industrie de défense¹⁶, il serait faux de croire que ce secteur échappe aux logiques non économiques. Si tel était le cas, la littérature sur l'armement dans les relations internationales ne serait pas plus abondante que celle des biens de consommation courante, et le caractère « illibéral » du marché des armes ne serait pas mis en avant de la sorte¹⁷. Cette dernière caractéristique fait que le marché s'est structuré, en raison de ses implications sécuritaires, autour d'un réseau complexe Etat-Etat, Etat-entreprise, entreprise-entreprise contraire aux règles du libre-échange classique.

Les déterminants économiques sont souvent avancés, mais les aspects géopolitiques du marché, hérités de la guerre froide, au cours de laquelle la structuration du marché de l'armement avait une forte teinte idéologique, apparaissent encore pertinents, voire décisifs. Toutefois, les intérêts économiques ne sont pas nécessairement détachés des stratégies de puissance des Etats, car si l'on se fie à des penseurs de l'économie politique comme Susan

¹⁵ SACHWALD (F.), *op. cit.*, 1999

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ MARKUSEN (A.), « The Arms Trade as Illiberal Trade », Présentation effectuée à la Conférence on Defense Offsets, Capetown, Sep. 2002, 27 p.

Strange, le pouvoir est une facette essentielle de l'économie¹⁸. Les questions d'armement, qu'elles soient nationales ou internationales, sont toujours des sujets à forte dimension politique pour les pays qui estiment avoir un rôle politique international à jouer et qui veulent utiliser leur contrôle sur le flux du matériel de guerre pour servir leurs intérêts stratégiques. On évoque souvent les impératifs sécuritaires pour expliquer les politiques d'armement, mais il me semble que ce facteur seul ne peut expliquer l'ampleur de l'accumulation de stocks que l'on connaît. Je me rallie donc à l'idée que « *more is at play than simply economic or welfare considerations or raw security imperatives*¹⁹ », car un concept est plus essentiel que tous les autres, il s'agit de la puissance.



L'argument que je vais chercher à exposer dans ce travail est que la recherche de puissance provenant des Etats est le facteur le plus décisif pour expliquer le commerce des armes, au-dessus de toutes les autres logiques ; les autres intérêts, y compris économiques, sont réels et ne peuvent être négligés, mais ils sont secondaires à bien des regards et sont au service (ou la résultante) de la puissance politique. Il ne s'agit pas seulement de dire que les considérations politiques sont à la base des dynamiques d'armement, mais plutôt de mettre l'accent sur la recherche de rayonnement, d'influence et de stature diplomatique et militaire, c'est-à-dire sur ce qui fait la puissance des Etats (ou tout du moins le *hard power*).

Définir au moins une partie du cadre sémantique est nécessaire. Le terme *influence*, en particulier, qui est largement utilisé dans la littérature de l'armement. Une façon simple et efficace d'appréhender l'influence est de la définir comme la « *manipulation de la relation liée au transfert d'armes dans le but de contraindre ou persuader l'Etat destinataire à conformer sa politique ou ses actions aux souhaits de l'Etat fournisseur*²⁰ ». Cette relation liée au transfert d'armes rentre dans le cadre de la diplomatie de l'armement. La définition de T. Wheelock suggère que trois séquences constituent un processus d'influence : le destinataire des armes se comporte d'une façon non voulue par le fournisseur, lequel manipule ensuite ses

¹⁸ STRANGE (S.), *States and Markets*, Continuum International Publishing Group, 2^e ed., 1998, 266 p.

¹⁹ KOLODZIEJ (E.), *op. cit.*, p. 332

²⁰ WHEELOCK (T.), « Arms for Israel: The limit of leverage », in *International Security*, n°3, automne 1978, pp. 123-137, cité in SISLIN (J.), « Arms as Influence: The Determinants of Successful Influence », in *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, N° 4, Dec. 1994, pp. 665-689

exportations pour essayer de forcer l'importateur à modifier sa politique, ce qui débouche sur une certaine issue²¹. Il s'agit dans ce cas d'une relation à court terme, d'où la différence avec la notion de puissance prise dans sa globalité qui inclue les intérêts ponctuels en allant au-delà.

Quant aux termes *puissance* et *pouvoir*, il s'agit des deux faces d'une même pièce. Le but n'est pas de proposer une définition immuable mais de penser ces termes comme structurants. Le terme *pouvoir* est appliqué en politique générale alors que le terme *puissance* s'applique à la politique internationale²². D'autre part, le mot anglais *power* renvoie à la notion de *puissance* (« balance of powers » traduit par « équilibre des puissances »). Dans l'étude des relations internationales, on parle de puissance, rarement de pouvoir. Par conséquent, toute politique internationale est politique de puissance. On peut se fier à une définition de type réaliste qui est suffisamment large pour être utilisée avec souplesse : la puissance est « la capacité qu'a un acteur A d'amener l'acteur B ce qu'il veut qu'il fasse même contre la volonté de l'acteur B ». Les Etats essaient d'imposer leur volonté aux autres pour les amener à adopter une politique qui soit conforme à l'intérêt national du premier. La définition de la puissance est donc plus large que celle de l'influence : « *[the power is] the ability of one actor to influence the behavior of another*²³ ». Cette dernière n'est qu'un des moyens d'exercer et d'atteindre la puissance. Le rôle des armes est déterminant en tant que vecteur de puissance. C'est un sujet intemporel. Andrew Pierre écrit ainsi que « *le transfert des armes est un élément important de la diffusion du pouvoir qui circule de part le monde*²⁴ ». Cela implique alors que la diffusion globale des armes a à voir avec le phénomène plus large de l'augmentation et de la diminution du pouvoir hégémonique²⁵.

Il est également nécessaire de distinguer *puissance* et *sécurité*. Il n'y a pas de consensus pour déterminer ce que les Etats recherchent. Pour K. Waltz, leader du néo-

²¹ SISLIN (J.), « Arms as Influence: The Determinants of Successful Influence », in *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, N° 4, Dec. 1994, pp. 665-689

²² BATTISTELLA (D.), *Théories des relations internationales*, Presses de Sciences-Po, 2006, 588 p.

²³ NEUMAN (S.), « Aid, Arms and the Superpowers », in *Foreign Affairs*, vol. 66, 1988, p. 126

²⁴ PIERRE (A.), *Arms Transfers and American Foreign Policy*, Council on Foreign Relations, New York University Press, 1979, cité in ZARZECKI (T.), *Arms diffusion: the spread of military innovations in the international system*, Routledge, 2002, p.54

²⁵ *Ibid.*

réalisme, tous les Etats cherchent à maximiser leur sécurité²⁶ : les Etats sont des *security seekers* et ne cherchent donc pas à maximiser leur puissance. Il s'agit d'un réalisme défensif plutôt qu'offensif. En revanche, pour R. Aron, les Etats poursuivent plusieurs objectifs : la puissance, la sécurité, la gloire. Mais tous ces auteurs ont été marqués par le contexte de leurs analyses : la guerre froide, la volonté de rayonnement français, etc.

Le réalisme offensif, qui considère que les Etats maximisent leur pouvoir, semble plus adapté à l'étude du commerce des armes que le réalisme défensif. Considérer cette branche du réalisme comme offrant un cadre analytique adapté au marché de l'armement ne revient pas à préjuger de sa pertinence pour étudier d'autres aspects des relations internationales. En accordant de l'importance aux gains relatifs et non absolus des Etats²⁷, le réalisme offensif semble bien refléter le caractère compétitif international : un exemple est que les résultats à l'exportation s'analysent à l'aune de ceux des pays concurrents.

Pour appuyer mon hypothèse, il convient d'analyser les motivations et buts respectifs des exportateurs et des importateurs d'armes, ainsi que la structure globale dans laquelle les échanges commerciaux ont lieu. Chacun de ces trois éléments, à travers des outils théoriques et empiriques, converge de façon plus ou moins marquée vers le paradigme réaliste de la puissance. Les Etats exportateurs ont des intérêts qui font appel aux notions de souveraineté, de rayonnement et d'influence, et ce davantage qu'aux intérêts d'ordre économiques (Partie I). Les motivations des pays importateurs semblent plus ambiguës car partagés entre la recherche de sécurité et de puissance (Partie II), même si ce dernier concept semble l'emporter lorsque l'on pèse les importations face aux besoins sécuritaires. L'argumentation sera appuyée par l'analyse de la structure et du fonctionnement du marché, en montrant la dimension géostratégique du marché, tant par les procédures commerciales en vigueur qui donnent une place centrale à la diplomatie que par le contenu des accords et des alliances, signe de l'expression de la puissance des Etats sur la scène internationale (Partie III).

²⁶ BATTISTELLA (D.), *op. cit.*, 2006

²⁷ POWELL (R.), *In the Shadow of Power*, Princeton University Press, 1999, 310 p.

Partie I

-

L'exportation d'armements : la puissance à travers la souveraineté et l'influence

La totalité des Etats disposant d'une industrie de défense exporte, mais le nombre d'exportateurs significatifs est restreint, bien que plusieurs pays émergents cherchent à concurrencer les puissances classiques en la matière. Vendre des armes sur le marché international n'est pas un acte anodin. Les Etats ont des motivations bien particulières et des objectifs de politique étrangère définis. La production d'armes est une composante majeure de la diplomatie. Il est nécessaire de regarder les motivations à créer une industrie nationale, parmi lesquelles les bénéfices commerciaux à l'export ne peuvent être considérés comme une motivation première. Au contraire, conformément aux travaux de P. Kennedy et R. Gilpin qui affirment que la prédominance d'un Etat est en partie déterminée par sa capacité à conquérir le processus de production militaire et d'innovation, ce sont les facteurs de puissance qui motivent l'entrée des Etats sur le marché de l'armement (section 1). Les exportateurs les plus significatifs peuvent utiliser cet outil comme un moyen d'influencer le cours des relations internationales et ainsi en faire un instrument au service de leur puissance (section 2).

Section 1 : Les intérêts à produire et commercialiser des armes

L'ordre chronologique logique nous amène à étudier les motivations des Etats à créer une industrie de défense (§1) et à l'utiliser ensuite pour exporter (§2). Si dans le premier cas le besoin de souveraineté de l'Etat est généralement reconnu sans mal, en revanche, les ventes d'armes à l'étranger sont souvent vues comme une stratégie économique profitable et incontournable, ce qui est contestable à plusieurs égards (§3). Cela soutient l'idée que l'argument économique est utilisé à l'excès pour dissimuler l'enjeu réel des exportations : la volonté de rayonnement au niveau international.

§1 : Produire des armes : un garantie de souveraineté et d'indépendance

Pour pouvoir exporter, il faut produire. Il convient de rappeler les motivations derrière l'établissement d'une industrie nationale, qui servira de base à des exportations futures. L'origine de l'existence d'industrie de défense ne réside certainement pas dans l'exportation qui représente une faible partie du marché. Elle ne lui est donc qu'indirectement liée mais il est nécessaire de revenir sur ce point pour mieux saisir la logique commerciale qui en découle. L'indépendance et la souveraineté d'un Etat dans un système international de nations souveraines et concurrentes repose sur sa capacité à résister aux pressions des autres Etats et à imposer ses vues²⁸. La production indépendante d'armements est la déclinaison idéale de cette expression de la puissance souveraine.

La raison principale est le soutien de la souveraineté nationale et la capacité de mener une politique étrangère indépendante. La notion de souveraineté appelle directement celle de puissance, comme le note Jean Bodin, pour qui la souveraineté est la puissance perpétuelle et absolue, la capacité de faire ce qui lui plaît à l'interne et à l'externe. L'exemple français après 1945 est un cas d'école : « *postwar pursuit of an independent strategic policy required the reconstruction of France's arms industry*²⁹ », écrit E. Kolodziej. Pour de Gaulle, la capacité de la France à fabriquer ses propres armes était une condition préalable pour défier la domination des deux superpuissances. La réponse gaullienne – la force de dissuasion – apporta à la France une capacité de contrôle sur les enjeux sécuritaires de l'époque, mais aussi un pouvoir de négociation psychologique et politique qui lui permettrait de résister à l'alliance atlantique et de contrer la puissance militaire soviétique³⁰. La France a donné une dimension politique qui lui permettait (à elle-même et à certains de ses clients importateurs) de « *faire de l'armement de haute technologie un attribut de cette chose essentielle qu'on nomme en partage légitimité et souveraineté*³¹ » Le fait que la France ait pu poser par les fondations d'une politique de détente vient encore appuyer le fait qu'avoir une industrie de défense, et une armée bien équipée, est un gage de puissance (d'autant plus quand le nombre de

²⁸ CLOUET (L.-M.), *Economie de la puissance et exportations d'armements : la politique de coopération militaro-technique russe depuis 1991*, Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France, Grenoble, 2007, 550 p.

²⁹ KOLODZIEJ (E.), *op. cit.*, p. 398

³⁰ *Ibid.*

³¹ GRASSET (P.), « La quête de la légitimité », in *Dedefensa*, vol. 23, n°1, 10 sept. 2007, p. 18

puissances militaires est limité). Cela se confirme au regard des exemples actuels tels que le Brésil, la Corée du Sud ou l'Inde, ce que nous verrons plus en détail dans la partie consacrée à au facteur technologique.

Si l'exportation et plus encore la production d'armement sont concentrées de manière remarquable dans l'activité d'un petit nombre de pays (États-Unis, Russie, France, Royaume-Uni, Israël, ainsi qu'à un degré moindre Allemagne, Suède, Italie, Pays-Bas et Chine), donnant ainsi à ces pays une capacité d'influence importante, cela ne signifie pas pour autant que la position des pays clients soit sans importance, ni que des économies émergentes hors de l'OCDE délaissent la production d'armement³². Dans les anciens pays du tiers-monde, le choix de créer une industrie nationale de défense a eu plusieurs sources de motivation. En Argentine, les nationalistes soutenaient une industrie locale pour rejeter la dépendance envers les puissances étrangères. Les libéraux étaient eux intéressés par l'obtention d'armes *via* le commerce international comme élément permettant de développer les échanges globaux et d'obtenir de la technologie étrangère. En somme, la décision de produire des armes est le produit de réponses aux menaces extérieures, aux impératifs de sécurité intérieure, à la pression interne de produire localement et aux contraintes technologiques³³. Ces divisions reflétaient un dilemme courant pour les pays non alignés pendant la guerre froide et les pays en développement d'aujourd'hui. Les attributs et symboles de souveraineté nationale (indépendance, imperméabilité aux pressions extérieures, etc.) sont plus difficiles à acquérir dans un monde hiérarchisé et interdépendant, mais la production d'armes (avec les forces militaires) peuvent aider à fournir des symboles d'identité nationale, une affirmation de l'indépendance et des signes de modernité³⁴. Aujourd'hui, plusieurs pays sont en train de se doter ou de renforcer leurs industries nationales afin de gagner en souveraineté et de renforcer leur rôle régional, ce qui est le cas de pays comme le Brésil, la Corée du Sud, l'Inde ou la Chine.

³² HEBERT (J.-P.), « Armement et pays émergents : Brésil, Israël, Corée du Sud », in *Cahiers d'Etudes Stratégiques*, CIRPES, N° 33, 2002, 152 p.

³³ MILENKY (E.), « Arms Production and National Security in Argentina », in *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 22, N° 3, Aug. 1980, pp. 267-288

³⁴ *Ibid.*

On constate que la sécurité et le rayonnement national sont de puissants facteurs dans ce choix. Les prolongements commerciaux de ces industries nationales ne sont qu'une résultante, une externalité positive de la production d'armes.

§2 : La relation entre souveraineté, prospérité et exportation

Dans le secteur de l'armement, plus que dans toute autre activité économique, la concurrence est loin d'être pure et parfaite. En effet, « *l'économiste peut difficilement discuter d'un prix de marché*³⁵ » et la théorie du commerce international est désarmée pour expliquer les échanges³⁶. Pour comprendre l'identité des exportateurs, il faut s'intéresser au lien entre richesse d'un pays, son industrie et sa gamme de produit. Quant aux incitations économiques, bien que faramineuses au moment de la conclusion de contrats juteux, elles sont à remettre en perspective. La conjugaison de ces deux facteurs nous montre que la recherche de prestige associée à la présence sur ce marché joue un rôle dans l'exportation, alors que les déterminants économiques ne peuvent servir de facteur explicatif dans toutes les situations.

Lorsque l'on traite de commerce, le premier intérêt qui vient à l'esprit est le profit. Cette attitude est valable et justifiée pour le commerce des armes interétatique, lequel s'estime à environ 60 milliards d'euros annuellement. On l'a vu, l'industrie de l'armement génère des profits considérables. La France exporte pour 6 milliards d'euros par an³⁷ et les Etats-Unis s'appêtent à dresser le meilleur bilan de leur histoire pour l'année 2008³⁸. Mais force est de constater que les ventes à l'export ne représentent que de faibles parts du marché global, en partie car les entreprises américaines ne réalisent que 2% de leurs revenus sur les marchés internationaux. L'explication est que les industries des pays riches servent avant tout à équiper les forces nationales, lesquelles utilisent en priorité des équipements issus de leurs Etats respectifs. L'armée de l'air française fut le premier acheteur du *Rafale*, cela est un

³⁵ BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), « Les exportations d'armement : un marché comme les autres ? », in *Technologie et Armement*, déc. 2005, p. 93

³⁶ *Ibid.*

³⁷ Ministère de la défense, « Rapport au Parlement », *op. cit.*, oct. 2008

³⁸ LIPTON (E.), « U.S. arms sales climbing rapidly », *New York Times*, 14 septembre 2008 (www.nytimes.com)

moyen de prouver la crédibilité et l'efficacité du produit. Si une armée n'utilisait pas le matériel de pointe de son Etat, les ventes seraient quasiment impossibles.

Pour poursuivre sur le cas français, ce n'est que dans les années 1960 que la question d'exporter du matériel militaire, et de réaliser des profits, a été soulevée, même s'il faut souligner que la France a « débarrassé l'armement de sa dimension mercantile et belliciste en lui donnant une dimension politique³⁹ ». Le potentiel de développement économique que le commerce pouvait apporter n'a pas été immédiatement identifié. Mais hormis les bénéfices commerciaux, la France a vite compris comment être actif sur le marché des armes pour pouvoir défendre au mieux ses intérêts. Favoriser la prolifération d'armements et de savoir-faire militaire était perçu comme un moyen de fragiliser la domination sans partage des superpuissances en faisant émerger un système plus complexe et multipolaire : « *an open-door sales policy strengthened the prospects of a multipolar system which was viewed as more compatible with France's aspirations and more congenial to its interests and aims than the bipolar system of the immediate postwar period*⁴⁰ ». Dans le cas français, une complémentarité entre bénéfices politiques d'un côté, économiques et sociaux de l'autre, s'est progressivement mise en place par le choix des gouvernements de la Cinquième République. La France cherchait à augmenter sa puissance relative en affaiblissant l'influence des deux géants (et donc leur puissance absolue).

Par l'activité commerciale liée à la recherche de puissance, les Etats recherchent des bénéfices politiques dans le commerce d'armement, ce qui peut aussi se traduire par des coûts financiers, par exemple à cause d'une augmentation des coûts des embargos et autres restrictions⁴¹. Les intérêts économiques ont également été l'objet d'arguments durant le conflit est-ouest, pourtant hautement politique et stratégique. Certains auteurs ont souligné le passage à un marché des armes « commercialiste », et ont rappelé les motivations financières de l'URSS à obtenir des devises. Mais, même dans le cas d'un marché qui serait de plus en plus guidé par le profit, Keith Krause prédisait au sortir de la guerre froide que l'utilité

³⁹ GRASSET (P.), *op. cit.*, p. 18

⁴⁰ KOLODZIEJ (E.), *op. cit.*, p. 400

⁴¹ MCKINLEY (R.), MUGHAN (A.), *Aid and Arms to the Third World*, London, 1984, 282 p.

politique des transferts d'armes ne pouvait disparaître⁴². L'histoire et l'actualité actuelle qui reflète les rivalités internationales lui donnent raison.

On constate que les motivations de la commercialisation sont proches que ceux de la création d'une industrie : vendre des armes est un instrument de politique étrangère, un levier permettant de manifester des intérêts et une volonté politique autonome. Cette indépendance est source de puissance car l'Etat, ayant assuré lui-même sa sécurité, peut se tourner vers l'extérieur avec assurance et utiliser sa politique étrangère et de défense pour rechercher une influence ou la consolider.

Par ailleurs, il convient de souligner la corrélation observable entre la richesse d'un pays et le montant de ses exportations. En effet, pour faire partie des exportateurs qui comptent, il faut avant être un pays à haut revenu, notamment pour développer une industrie capable de rivaliser et crédible sur les marchés internationaux. A l'exception notable de la Russie, la part des pays à bas revenus⁴³ n'était que de 2,7% sur le créneau des exportations, avec la Chine comptant pour les deux tiers de ce chiffre⁴⁴. Il est donc impératif d'être une puissance économique pour pouvoir produire de l'armement et prétendre l'exporter par la suite.

Au delà de sa quantité, la qualité du complexe militaro-industriel est à prendre en compte pour évaluer la puissance commerciale actuelle et à venir d'un pays. Pour rester en Chine, le pays rencontre des difficultés à répondre aux attentes de hausse de ses exportations en raison de problèmes financiers, technologiques et socio-économiques de son industrie de défense⁴⁵. L'offre doit être positionnée de façon « stratégique » pour être un produit solvable sur les marchés. Le *Mirage III*, les hélicoptères *Alouette* et les missiles *Crotale*, *Milan* et *Exocet* ont été, de par leur adéquation à la demande et leur développement au moment

⁴² KRAUSE (K.), *op. cit.*, pp. 313-336

⁴³ Selon une méthodologie propre au SIPRI qui divise pays à bas et à haut revenus.

⁴⁴ SANDLER (T.), HARTLEY (K.), *Handbook of Defense Economics: Defense in a Globalized World*, Elsevier, 2007, 698 p.

⁴⁵ BATES (G.), « Reviewed work : Explaining and Influencing Chinese Arms Transfers » by Karl Eikenberry, in *The China Quarterly*, N° 148, Dec. 1996, pp. 1373-1374

opportun, les grands succès export de la France⁴⁶, contrairement au *Rafale* actuellement dont l'inadéquation à la demande est critiquée. Toutefois, la décision d'achat d'équipement de défense étant un choix régalién, les priorités gouvernementales et les impératifs de renouvellement du parc sont des facteurs que les pays exportateurs peuvent difficilement influencer, sauf à avoir une présence militaire et diplomatique centrale, comme c'est le cas des Etats-Unis en Irak.

Les conséquences sur l'identité des exportateurs les plus importants sont directes. Les pays possédant une industrie ancienne et de qualité ont un avantage décisif. Dès lors, la majorité de la production et des ventes à l'export se concentre sur quelques pays qui dominent le marché : Etats-Unis, Royaume-Uni, Russie, France, Israël, lesquels ont une offre assez complète. Les exportateurs de second plan ont quelques produits phare à l'export. Même s'ils peuvent avoir une gamme généraliste, celle-ci vise essentiellement à équiper les forces nationales (ex : la Suède, dont le produit phare est l'avion de combat *Gripen*, Italie avec les frégates franco-italiennes FREMM, ...). Quelques producteurs de moindre importance parviennent à tirer leur épingle du jeu en se positionnant sur certains segments spécifiques. On peut noter que des exportateurs émergents visent ouvertement à prendre des parts de marché aux leaders, comme la Corée du Sud. Les Etats-Unis sont les plus grands producteurs car l'armée américaine est le plus grand demandeur d'armes au monde. Dès lors, leur puissance industrielle leur permet de se placer sur la totalité du marché, avec une concurrence interne qui stimule les ventes.

§3 : Quel gain économique à exporter ?

Bien que représentant des sommes importantes, les exportations ne sont qu'un petit pourcentage des bénéfices des industries. Les politiques d'exportations ont commencé à avoir un intérêt lorsque les Etats ont compris qu'ils pouvaient dégager des bénéfices commerciaux qui pourraient stimuler toute leur économie. L'exportation est une pratique ancienne. Les événements récents – la fin de la guerre froide – ont conduit à une diminution des dépenses militaires et ont obligé les firmes à adopter des stratégies d'exportation plus agressives.

⁴⁶ Ministère de la Défense, « Les bastions historiques de la France : de l'importance du critère politique dans les acquisitions d'équipements de défense », juillet 2008

Toutefois, les spécificités du marché font que la nécessité de remporter des marchés est parfois contraire aux recommandations de la théorie économique⁴⁷.

Tout d'abord, il est utile d'appeler à la prudence face à l'enthousiasme parfois provoqué par certaines grandes commandes ou par la conclusion de contrats. Les chiffres qui font la une des communiqués officiels peuvent cacher un certain nombre de paramètres qui mettent sérieusement en perspective les bénéfices nets fait par l'exportateur. Les grands contrats cachent souvent des compensations substantielles qui changent la nature des gains. Il suffit de prendre pour exemple deux ventes françaises récentes pour relativiser les annonces.

Le premier exemple est la vente fin 2008 de quatre sous-marins nucléaires au Brésil pour environ 4,2 milliards d'euros. Comme souvent dans pareille situation, l'importateur a profité de sa position de force dans la négociation pour obtenir des avantages économiques et technologiques. La construction des sous-marins *Scorpène* au Brésil, par des travailleurs brésiliens et au bénéfice d'entreprises locales, était l'une des conditions de ce marché. Quant au financement, certaines sources rapportent qu'il ne serait assuré par le Brésil qu'à hauteur de 30% : en effet, les 70% restants seraient apporté par la France, notamment BNP Paribas, avec garantie COFACE⁴⁸. Si la question du financement est sujette à caution, celle des transferts de technologie n'est guère plus transparente. Le second exemple est l'ensemble des contrats d'armement passés avec les Emirats Arabes Unis (E.A.U.). Ce cas est complémentaire du cas brésilien car il concerne des compensations politiques et culturelles. Le renouvellement de l'accord de défense de 1995 lors de la visite du Président Sarkozy à Abu Dhabi marque la compensation politique obtenue par le pays du Golfe. Cela a des implications directes pour les forces armées françaises qui doivent être à même de garantir la sécurité de l'émirat. Selon les clauses, pour l'instant secrètes, de l'accord renégocié entre Paris et Abu Dhabi, la France s'engage à utiliser tous les moyens militaires dont elle dispose pour défendre les E.A.U. s'ils venaient à être agressés⁴⁹. Ce « parapluie » français s'accompagne d'une base, créée à la demande d'Abu Dhabi⁵⁰. D'un autre côté, cette garantie de sécurité

⁴⁷ BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *op. cit.*, pp. 93-96

⁴⁸ Selon la Fondation pour la Recherche Stratégique

⁴⁹ LASSERRE (I.), « Moyen-Orient : la France se donne les moyens de riposter », *Le Figaro*, 16 juin 2009 (www.lefigaro.fr)

⁵⁰ DE LA GRANGE (A.), « La France crée une base militaire face à l'Iran », *Le Figaro*, 15 janvier 2008 (www.lefigaro.fr)

procure des avantages militaires à la France, mais nous y reviendrons plus tard au moment d'examiner les gains en termes de puissance obtenus à travers les ventes d'armes. L'autre volet de la coopération, davantage lié aux relations commerciales en général qu'aux contrats d'armements en particulier, concerne la coopération économique et culturelle (ouverture d'un « second Louvre »). Les compensations militaires demandées par les E.A.U. ne sont pas le fruit d'un contrat ponctuel mais bien la résultante de multiples ventes de matériel français en direction du golfe.

Pour conclure sur ce point, il existe deux types de biais autour des sommes des contrats d'armement : d'un côté, la surestimation des gains réels pour l'économie du pays exportateur (interprétation maximaliste des chiffres) ; de l'autre côté, la dissimulation (volontaire ou non) de coûts supplémentaires importants pour l'exportateur (transferts de technologie), ou potentiellement important (défense militaire du client).

Il est tout aussi naturel de questionner la rentabilité économique dans les situations où les aides financières servent à acheter les armes du pays donateur. Prenons l'exemple des Etats-Unis. Chaque année, l'aide militaire de Washington à l'Egypte s'élève à environ 1,3 Md\$. Cette somme alimente directement le budget de défense du Caire. Dans le même temps, en « retour », les achats égyptiens de matériels américains s'élève à environ 900M\$. Considérer que les exportations américaines injectent cette somme dans l'économie est illusoire si l'on ne prend pas en compte le soutien à l'exportation qui est bien supérieur à ces ventes. On pourrait considérer que ces ventes permettent aux Etats-Unis de rembourser une partie de leur politique étrangère au Moyen-Orient. Il est clair que les Egyptiens, comme les Israéliens, n'achèteraient pas autant d'armements américains si l'aide n'était pas aussi importante. Par cette politique de soutien à l'Egypte depuis les années 1980, les Etats-Unis sont devenus de très loin les premiers fournisseurs et leurs équipements remplacent le matériel soviétique obsolète. Leur capacité d'influence a donc augmenté dans la région.

En dehors des milliards de dollars que cela pourrait injecter dans l'économie du pays, l'argument économique le plus souvent avancé est celui des économies d'échelles réalisables. En trouvant de nouveaux débouchés, les chaînes de production pourraient augmenter leur

rendement marginal et donc abaisser les coûts de production unitaires⁵¹. Cette idée semble toutefois être mise à mal par des études ayant montré une réduction au final limitée des coûts marginaux⁵². Derrière la façade des chiffres, on peut s'interroger sur la rentabilité finale des exportations. Diverses projections ont été réalisées par des économistes. Selon Stephen Martin, une diminution d'un tiers des ventes britanniques à l'export conduirait à une hausse de 20 000 chômeurs, mais 60% d'entre eux prendraient leur retraite ou retrouveraient un emploi la même année⁵³. Surtout, il note que 100 millions d'euros sont consacrés par le gouvernement au titre de subventions à l'exportation, sans compter les subventions indirectes. Dans le même sens, Jean-Paul Hébert a montré que le gain économique net (après subvention, dispositifs de soutien à l'export, financement des montages financiers, etc.) des exportations est « très faible » et « fortement éloigné des annonces en données brutes⁵⁴ ».

Les débats existent aussi sur les conséquences positives supposées des contrats militaires sur le commerce de biens civils. En particulier, les contrats d'armements ouvrent-ils la route à d'autres contrats dans d'autres secteurs d'activité, ce qui tendrait à justifier l'opportunité de promouvoir au niveau gouvernemental les ventes d'armes et aurait des effets au-delà de l'industrie de défense. S. Martin s'oppose aux conclusions de K. Hartley et N. Hoover⁵⁵. Ces derniers estiment, en établissant une corrélation entre hausse des ventes d'armes britanniques et d'autres biens au début des années 1970 vers le Moyen-Orient, que les contrats d'armement ont permis la conclusion de contrats civils, ce à quoi S. Martin oppose notamment un contexte politique et diplomatique bien particulier à la situation de l'époque.

Un argument peut venir contrebalancer les vertus du commerce des armes, il s'agit de la théorie du « guns or butter » (armes ou beurre). Ce modèle met les gouvernants face un choix : celui de privilégier les dépenses militaires ou les dépenses civiles. Cela n'est pas

⁵¹ KOLODZIEJ (E.), *op. cit.*, 1989

⁵² BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *op. cit.*, 2005

⁵³ MARTIN (S.), « The subsidy savings from reducing UK arms exports », in *Journal of Economic Studies*, vol. 26, issue 1, 1999, pp. 15-37, cité in BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *ibid.*

⁵⁴ Jean-Paul Hébert, cité in BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *ibid.*

⁵⁵ HARTLEY (K.), HOOPER (N.), « Does trade follow the flag? A study of UK trade and security policy », Centre for Defence Economics, University of York, 1998, and MARTIN (S.), « Do military exports stimulate civil exports? », in *Applied Economics*, vol. 34, pp. 599-605, 2002, cité in BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *ibid.*

anodin puisque « *l'investissement dans la défense implique des dépenses au détriment d'autres dépenses nécessaires au maintien du niveau de vie d'une société et de son niveau de richesse*⁵⁶ ». L'idée est que les fonds alloués au soutien des industries de défense peuvent être utilisées à d'autres fins, économiquement profitables, ce que reconnaissent volontiers les Etats-Unis et le Royaume-Uni à la chute de l'Empire Soviétique, justifiant ainsi leurs coupes budgétaires pour la défense. Vouloir maintenir le commerce militaire pour des raisons économiques est un choix qui a à voir avec le principe du « guns or butter », notamment du fait de l'ignorance ou de la sous-estimation des « dividendes de la paix ». Ces dividendes sont redistributifs dans les pays développés (investissement dans le secteur civil) et permettent un développement économique viable dans les pays en développement (investissement plus productif dans un environnement pacifié).

Les choix budgétaires, qui semblaient impossibles pendant la guerre froide, sont désormais une réalité politique interne. L'argumentation de la distribution dans les années 1990 des bienfaits post affrontement « *fait bien apparaître le principe d'arbitrage entre les différents types de dépenses et souligne que les dépenses militaires sont désormais bien plus soumises à cet arbitrage que par le passé*⁵⁷ ». On peut imaginer toutes sortes de reconversions pour l'industrie de défense, par exemple dans les nouvelles technologies ou dans des secteurs qui nécessitent un investissement public particulier comme la recherche environnementale. Les gains économiques seraient sans doute conséquents, même s'ils sont difficiles à calculer, et auraient là aussi de nombreuses conséquences positives à l'activité économique dans sa globalité. Reste que ces gains civils sont désormais beaucoup plus difficiles à obtenir que l'exportation d'armement ; ils sont aussi en partie indirects et différés dans le temps. La facilité économique et bureaucratique est la reproduction et la consolidation des processus commerciaux existants.

Par ailleurs, l'effet d'éviction des dépenses militaires joue aussi sur la structure de production de l'économie. Les activités liées à la production d'armements sont généralement moins pourvoyeuses d'emplois que des activités civiles, en particulier du fait d'une plus grande intensité en capital qu'en facteur travail⁵⁸. Parallèlement, la R&D militaire peut

⁵⁶ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, 2007

⁵⁷ SACHWALD (F.), *op. cit.*, 1999

⁵⁸ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, 2007

entraîner une fuite des cerveaux de la recherche civile, sans que les applications de la R&D militaire ne trouvent d'applications à la production de biens civils. Cet effet peut rendre le secteur civil moins productif et potentiellement moins compétitif face à la concurrence internationale. Cela a été le cas pour l'industrie civile soviétique, qui a souffert de la préférence affichée en allocation de ressources pour l'industrie d'armement⁵⁹.

Au regard de l'augmentation mondiale des budgets de défense, beaucoup de pays en développement semblent accorder plus d'importance aux armes qu'aux biens civils, malgré les précautions à prendre lorsque l'on traite des dépenses militaires (notamment leur caractère cyclique). En déclarant que « *les armes nous rendront puissants, le beurre ne nous rendra que gros*⁶⁰ », H. Goering mettait déjà en exergue la relation directe entre les armes et la puissance en politique étrangère. Cette logique de puissance, certes incomparable avec le contexte haineux qu'était celui de l'Allemagne nazie, est encore aujourd'hui un facteur qui guide les politiques et budgets de défense.

Il est impossible d'ignorer les intérêts économiques qui sont d'une importance capitale pour la santé de l'industrie des pays riches. Mais il serait trompeur de ne voir les bénéfices commerciaux qu'à travers les communiqués de presse faisant état de grands contrats. Il serait trompeur de ne voir qu'un seul côté de la rhétorique commerciale que tous les acteurs ont intérêt à défendre. En effet, l'autorité publique et le secteur privé ont un intérêt commun à utiliser l'argument économique pour justifier la poursuite d'une politique d'exportation active, même si les motivations réelles des leaders politiques sont plus difficilement avouables dans le discours public. Pour les gouvernants, la motivation principale est la présence sur le marché pour le rayonnement international. Pour atteindre ce but, les industriels assistent presque malgré eux leurs gouvernements dans une relation d'interdépendance mutuelle dans laquelle secteurs public et privé ont des motivations qui leur sont propres mais qui convergent vers une politique complémentaire. Parallèlement, les départements et ministères de la défense concourent au maintien d'une activité économique locale en promouvant les intérêts gouvernementaux. Les retombées économiques ne sont évidemment pas ignorées des dirigeants, surtout en temps de crise (bienfaits économiques d'une industrie de défense, etc.),

⁵⁹ *ibid.*

⁶⁰ WESSNER (C.), *International friction and cooperation in high-technology development and trade*, National Academies Press, 1997, p. 143

mais elles ne sont qu'un moyen pour mener une politique de rayonnement. L'économie est au service de la puissance étatique, c'est pourquoi les investissements d'Etat pour maintenir l'industrie et promouvoir les exportations sont tels. Cette stratégie d'exportation se répand : les pays émergents cherchent à exporter davantage (Inde, Chine, Corée du Sud, Brésil), alors que les exportateurs cherchent à renforcer leur assise (menaces d'OPA des géants américains – General Dynamics, Boeing – sur l'industrie européenne). Comme on l'a vu dans le cas français, les retombées économiques découlent d'une volonté de puissance internationale, et non l'inverse.

En résumé, les ventes d'armes se perpétuent par processus organisationnel classique, voire de « *path dependency* » (on ne se pose même plus la question) : les acteurs sont en place, les industries ont un poids indéniable en tant que lobbies, la bureaucratie créée en soutien refuse de disparaître comme toute organisation et les gouvernants ne veulent pas se priver d'un outil diplomatique bien trop précieux. La résultante est que les exportations continuent car tous les acteurs ont un intérêt qui leur est propre à poursuivre cette politique. Tout cela en dépit de la rationalité économique qui voudrait qu'un calcul budgétaire de type « *guns or butter* » soit fait pour savoir quels gains il y aurait à réinvestir l'argent public et le capital humain, formé et flexible pour la plupart (ingénieurs, cadres, etc.), dans des secteurs qui offriraient des débouchés certains dans les années à venir (nouvelles technologies par ex.).

Section 2 : L'exportation d'armes, un instrument majeur de politique étrangère

L'argument selon lequel les ventes d'armes, et *a fortiori* les transferts (lesquels incluent des cessions gratuites) sont un instrument de pouvoir et d'influence est présent dans la littérature, en particulier pendant l'affrontement des blocs : « *both the United States and the Soviet Union use arms transfers as levers to gain influence in the developing world (...) they have long understood the political significance of their arms sales, employing them as central instruments of their foreign policy*⁶¹ », lequel monde était le terrain d'affrontement de leurs capacités d'influence respectives. Andrew Pierre estime que les ventes d'armes sont en termes de politique étrangère des « *writ large*⁶² », c'est-à-dire, une des ses expressions les plus

⁶¹ BLECHMAN (B.), NOLAN (J.), PRATT (A.), « Pushing Arms », in *Foreign Policy*, vol. 46, 1982, p. 138-139

⁶² PIERRE (A.), « Arms Sales : The New Diplomacy », in *Foreign Affairs*, vol. 60, p. 267

éminentes, alors que M. Klare explique que les transferts majeurs « *can provide the supplier with considerable influence over the political behavior of the recipient*⁶³ »⁶⁴.

Ces quelques déclarations sont justifiées par de nombreux exemples historiques et contemporains. Bien que peu analytique, il est intéressant de se pencher sur une énumération de tous les effets politiques pouvant être recherchés. L'ancien Secrétaire d'Etat américain Cyrus Vance résume ainsi les objectifs et bénéfiques possibles des transferts d'armes en estimant qu'ils peuvent permettre à un Etat (dans ce cas les Etats-Unis face à la menace soviétique) :

- 1) de soutenir des efforts diplomatiques pour résoudre des conflits régionaux en maintenant les équilibres locaux et améliorer l'accès et la capacité d'influence vis-à-vis des parties
- 2) d'influencer l'orientation politique des nations qui contrôlent les ressources stratégiques
- 3) de maintenir les équilibres régionaux entre des nations d'importance particulière dans le but d'éviter des guerres et des changements politiques défavorables
- 4) d'augmenter la qualité et la quantité des capacités des pays alliés
- 5) de promouvoir l'autosuffisance dans la dissuasion et la défense comme facteur stabilisant et comme moyen de réduire le niveau et le caractère automatique de l'implication (américaine)
- 6) de renforcer la sécurité interne et la stabilité des destinataires
- 7) de limiter l'influence soviétique et de maintenir l'équilibre des armements conventionnels
- 8) d'augmenter l'influence auprès des gouvernements et élites politiques dont l'orientation politique compte dans des questions globales et régionales
- 9) de se procurer des leviers mobilisables à court terme pour faire face à des inquiétudes immédiates du fournisseur
- 10) de s'assurer d'installations et de facilités de transit en cas d'opérations extérieures des forces armées et du renseignement⁶⁵

Les motivations de l'URSS étaient similaires, et la quasi absence d'assistance économique et de liens sociaux et culturels avec les pays clients appuie l'hypothèse que l'Union soviétique comptait beaucoup sur les transferts d'armes pour remplir ses objectifs. Au

⁶³ KLARE (M.), *American Arms Supermarket*, University of Texas, 1984, 312 p.

⁶⁴ Citations collectées dans KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1991, p. 314

⁶⁵ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1991, p. 314

cours de l'affrontement des deux « grands », les exemples abondent de situations dans lesquelles il y a eu volonté d'imposer sa politique étrangère. Le contexte des années post-1973, dans lequel de nombreux clients avaient les moyens financiers de s'équiper, a permis à l'URSS et aux Etats-Unis de vendre des armes. Cependant, leur volonté commune de soutenir de façon conditionnelle des Etats comme Israël, le Pakistan ou l'Inde, démontre la forte composante politique de leurs décisions⁶⁶.

K. Krause a tenté de conceptualiser les raisons concrètes apportées par Cyrus Vance en capturant le pouvoir des exportateurs dans trois différentes dimensions de l'influence qu'ils recherchent. Sa division nous paraît pertinente car elle englobe les différentes facettes de la puissance à travers les ventes d'armes. Pour cela, il distingue *bargaining power*, pouvoir de négociation interactionnel autour d'une problématique définie (§1), de la puissance structurelle et hégémonique qui sont des concepts étendus du pouvoir et permettent de comprendre comment les exportateurs recherchent à définir les « règles du jeu » d'une façon générique (§2). Enfin, si les tentatives d'influence par le marché des armes n'ont pas toujours permises aux fournisseurs d'atteindre leurs objectifs, cela ne signifie pas que ce vecteur est dépassé ou dénigré par les Etats (§3).

§1 : L'influence à court terme : le *bargaining power*

Le *bargaining power* implique la manipulation de la relation liée au transfert d'armes à travers des menaces de sanctions/promesses de récompenses comme un moyen direct d'atteindre un but spécifique. Le *bargaining power* est à la fois « relationnel » et « situationnel », opérant entre deux acteurs (ou plus) dans un contexte donné. Un des postulats est que le choix politique est le produit autonome de rapports de forces internes (structure des élites, histoire, valeurs) non influencé par des forces externes. Un exemple est la promesse faite par R. Reagan en 1986 de fournir une assistance militaire aux Philippines en cas d'élections libres suivies de réformes, ou encore l'échange de \$40 millions en aide militaire contre l'accès aux installations de Berbera et Mogadiscio en 1980⁶⁷. Ces sont des exemples

⁶⁶ *idem*, pp. 313-336

⁶⁷ SISLIN (J.), « Arms as Influence: The Determinants of Successful Influence », in *Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, N° 4, Dec. 1994, p. 668

d'influence à court terme, lesquels sont considérés par K. Krause comme étant les plus forts, les plus clairs et les plus directs. Les exemples de menaces incluent la menace de Reagan de couper l'aide militaire aux Philippines si les violences éclataient après l'élection frauduleuse du Président Marcos, ou la suspension de l'aide militaire à la Chine après le massacre de Tienanmen en 1989.

Les conflits au Moyen-Orient ont attisé des politiques dont les ventes d'armes ont été un instrument privilégié pour l'URSS et les Etats-Unis. Durant la guerre des six jours, les deux puissances ont peu cherché à manipuler les transferts d'armes. En janvier 1987, Moscou refusa une demande de missiles sol-air (SAM-2) en provenance de Damas sur le principe que l'Union Soviétique ne voulait pas participer à créer de l'agitation au Moyen-Orient⁶⁸, alors que l'Egypte s'est vue refuser par le Kremlin son approvisionnement en pièces détachées et en munitions. L'attitude soviétique envers l'Egypte a causé bien des querelles diplomatiques. Selon le Président Sadate, les refus de Moscou de fournir à son pays des armes qui permettraient des frappes offensives (y compris une promesse non tenue pour la livraison d'avions de combat MiG-23) ont été le thème des deux visites de Nasser au Kremlin en 1970 et des quatre de Sadate entre octobre 1970 et juillet 1972. Bien que l'implication soviétique dans la guerre d'attrition atteignait des proportions plus importantes (sorties des pilotes russes en Cisjordanie et 10 000 conseillers sur les installations missilières), les Soviétiques gardèrent le contrôle sur l'utilisation de leurs armes, indiquèrent qu'ils avaient obtenu des concessions politiques de Nasser en échange, et demandèrent que Nasser trouve une solution politique semblable à celle du plan Rogers⁶⁹, lequel proposait un cadre pour mettre fin aux hostilités ayant fait suite à la guerre des six jours. Il apparaît que ces pressions aient eu pour résultat direct de sceller l'accord de Nasser pour la proposition de cessez-le-feu, et étant donné que la dépendance égyptienne était probablement plus grande que les intérêts soviétiques dans cette relation, cela a facilité l'effet de levier (*bargaining leverage*).

⁶⁸ WHETTEN (L.), *The Arab-Israeli Dispute : Great Power Behavior*, International Institute of Strategic Studies, 1976, cité in KRAUSE (K.), *op. cit.*, Sep. 1991, pp. 313-336

⁶⁹ *ibid.*

§2 : La recherche de puissance à long terme : structural power et hegemonic power

L'analyse des tentatives d'influence à court terme ne reflète qu'une partie des bénéfices possibles, observables à plus long terme. Certes les Etats peuvent avoir des intérêts immédiats, mais l'inscription dans la durée est un signe plus fort de pouvoir établi, et ultimement de puissance. Les objectifs peuvent être plus généraux facilitant des buts spécifiques (puissance structurelle). Ils peuvent être destinés à acquérir les moyens d'établir ou de modifier les « règles du jeu » dans le but d'atteindre des objectifs spécifiques sans avoir même exercé une influence visible (puissance hégémonique).

Dans la puissance structurelle, les conflits observables entre fournisseurs et clients peuvent masquer le fait que les interactions conflictuelles autour de buts à court terme sont évitées car le pouvoir est exercé à un stade chronologique précédent⁷⁰. Comme le note Susan Strange, « *the bargaining power of each party in a relationship is, more or less, if one party is also determining the surrounding structure of the relationship*⁷¹ ». En d'autres termes, les termes de la situation sont clairs et identifiables par les deux parties, ce qui n'est pas immédiatement le cas dans le cas d'un pouvoir structurel.

Dans ce nouveau cas, le fournisseur peut exercer deux types d'influence sur le client : il peut modifier les menaces qui pèsent sur ce dernier, la plupart du temps à travers des transferts d'armes à d'autres pays selon la situation sécuritaire (*security complex*), ou il peut limiter ou étendre les possibilités de réponse que le client peut apporter à ces menaces. La puissance structurelle est exercée quand l'exportateur modifie le champ des options ouvertes au client ou altère le coût de changer d'options. Ces manipulations ne sont pas toujours initialement évidentes pour le client, mais elles le deviennent après un certain temps⁷².

Dans les relations impliquant des transferts d'armes, la puissance structurelle peut être exercée en fournissant ou retenant des types et quantités d'armes qui facilitent ou empêchent certaines stratégies militaires. L'objectif de ce pouvoir correspond aux motivations 1 et 3

⁷⁰ MOON (B.), « The Foreign Policy of the Dependent State », in *International Studies Quarterly*, vol. 27, 1983, pp. 315-340, cité in KRAUSE (K.), *op. cit.*, Sep. 1991, p. 321

⁷¹ STRANGE (S.), *States and Markets*, London, Pinter Publishers, 1988, cité in KRAUSE (K.), *ibid.*

⁷² KRAUSE (K.), *ibid.*

identifiées par Cyrus Vance (qui concernent les équilibres régionaux et locaux), et, de façon plus ambiguë, sur les points 4 et 5, lesquels impliquent des stratégies et postures militaires⁷³. Certaines hypothèses qui façonnent le *bargaining power* ne changent pas, étant donné que l'accent reste sur les calculs rationnels coûts-bénéfices, les capacités « objectives » des équilibres militaires et des arsenaux, et un processus de décision des acteurs autonome. Ce qui est abandonné, en revanche, est l'insistance sur les conflits observables autour de sujets ou décisions spécifiques car ce qui est important relève des objectifs généraux et résultats à long terme recherchés par le fournisseur.

L'apparition de l'Union Soviétique comme fournisseur d'armement au Moyen-Orient en 1955 a introduit une compétition géostratégique des superpuissances dans la région. Cela a eu pour effet de modifier la structure de l'équilibre des puissances et d'augmenter les options pour les Etats arabes dans la gestion de l'agenda régional⁷⁴. Cela a aussi permis aux deux superpuissances de trouver un cadre dans lequel exercer leur puissance structurelle respective. Qu'auraient fait les clients arabes de l'URSS entre 1956 et 1973 s'ils avaient pu obtenir toutes les armes désirées ? En présumant que l'objectif soviétique de long terme, hormis d'avoir une présence régionale pérenne, était d'éviter la défaite militaire d'Israël, les faits suggèrent que la politique soviétique a effectivement empêché aux options les plus extrêmes contre Israël d'être réalisées, que ce soit en 1967 ou en 1970⁷⁵. Mais en raison d'une politique d'exportation restrictive dans la décennie 1970, la position soviétique en Egypte s'est érodée⁷⁶ : le refus de vendre des armes nécessaires aux pays arabes pour remporter une guerre fut un exercice de pouvoir structurel. Toutefois, à mesure que les Etats-Unis se repositionnaient comme fournisseurs potentiels de certains pays arabes, le pouvoir structurel de l'URSS commença à décroître.

La notion de dépendance structurelle entre dans ce cadre analyse de la puissance. La version marxiste de domination entre pays capitalistes et les autres est reprise par J. Galtung qui établit la « théorie de l'impérialisme structurel », en reprenant la dialectique entre le centre et la périphérie. Selon D. Battistella, nous sommes, dans une certaine mesure, encore

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ *Ibid.*

aujourd'hui dans un schéma centre-périphérie où le nord dit aux autres ce qu'ils doivent faire pour être reconnus comme légitimes. L'impérialisme dicte aux pays exploités les institutions que le sud, la périphérie a le droit d'adopter (élections, etc.) et lui accorde la protection militaire qu'elle a le droit d'espérer⁷⁷. Les exemples contemporains d'impérialisme structurel incluraient la France en Afrique, la Russie de Medvedev et Poutine dans d'anciens bastions communistes, les Etats-Unis au Moyen-Orient. L'impérialisme est donc une structure de domination qui ne recourt plus à la force militaire en s'appuyant sur cette violence structurelle. Par sa seule présence on écrase l'autre. Dans une certaine mesure la notion d'impérialisme structurel renvoie à la puissance structurelle de Susan Strange, puisqu'elle estime que le « *structural power (...) means more than the power to set the agenda of discussion or to design (...) the international regime of rules and customs*⁷⁸ ». Ces formes d'impérialisme se rapprochent de l'hégémonie comme domination non ressentie comme telle par ceux qui la subissent⁷⁹. On retrouve cette idée chez K. Krause également sous la forme de la puissance hégémonique : il s'agit d'une influence invisible de faire des « règles du jeu » qui sont subies par les destinataires. S. Neuman estime de son côté que les superpuissances ayant conservé le contrôle de la quantité et de la qualité du commerce, elles ont eu une influence directe sur le niveau de complexité technologique avec lequel les guerres ont été menées dans le tiers-monde⁸⁰, ce qui fait appel au concept de puissance structurelle.

Dans le domaine spécifique du commerce des armes, la puissance hégémonique n'est pas connectée à l'atteinte d'objectifs spécifiques ou généraux concernant les intérêts sécuritaires ou les politiques des Etats clients, mais concerne le plus souvent les intérêts globaux et la confrontations des superpuissances⁸¹. Typiquement, la confrontation ayant eu lieu entre 1955 et 1990 dans les pays du tiers-monde fut le théâtre de beaucoup de tentatives d'exercice du pouvoir hégémonique (soutien à des coups d'Etats, aux insurgés, influence des élites sud-américaines, etc.). Cela étant, la rivalité entre les Etats-Unis et l'URSS vue par K. Krause à la fin de la guerre froide s'est déplacée aujourd'hui vers les exportateurs en compétition pour la seconde place du marché, les Etats-Unis n'ayant pas de concurrents

⁷⁷ BATTISTELLA (D.), *op. cit.*, 2006

⁷⁸ STRANGE (S.), *op. cit.*, 1998, p. 25

⁷⁹ BATTISTELLA (D.), *op. cit.*, 2006

⁸⁰ NEUMAN (S.), « The Arms Trade, Military Assistance, and Recent Wars: Change and Continuity », in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 541, 1995, pp. 47-74

⁸¹ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1991

économiques pour son hégémonie, en dépit d'une concurrence politique assez manifeste. La confrontation se situe à deux niveaux : au sein du triangle France-Russie-Royaume-Uni, et au sein des pays émergents qui revendiquent un statut de puissance régionale. Cela se traduit par diverses politiques commerciales. Le redéploiement des ventes d'armes russes s'inscrit par exemple dans « *une présence renouvelée de la Russie dans tous les continents, portée par un activisme politique et militaire*⁸² ». Car il s'agit de luttes pour les places « d'honneur » et puisque le caractère idéologique des régimes exportateurs est moins marqué qu'auparavant (même si les rivalités Russie-Chine contre Etats-Unis présentent certaines continuités par rapport à la guerre froide), on ne peut plus guère parler de confrontation des « superpuissances » en tant que telle. Cela étant, le nombre de nouvelles rivalités sur chacun des continents (cf. partie III) est le signe d'une multiplication des luttes pour la puissance. Et certaines caractéristiques passées, comme la formation et l'entraînement des élites militaires (d'une façon plus large leur « socialisation »), sont des pratiques qui existent toujours chez les principaux exportateurs, dont la France. La politique française semble toutefois un peu plus « molle » vis-à-vis des Etats en développement que sous la période gaulliste. L'opposition de la France aux Etats-Unis à l'ONU lui a valu un grand prestige auprès de nombreux pays, mais elle n'a pas utilisé ce capital politique pour donner une substance à une « *grande politique de l'exportation des systèmes d'armes liée à une certaine conception de la souveraineté et de la légitimité*⁸³ ».

§3 : L'impact et la signification des tentatives d'influence

Pour autant, utiliser les transferts d'armes comme instrument de politique étrangère n'est pas une garantie de succès. William Quandt, qui définit l'influence comme la capacité à changer la politique du destinataire, explique que l'exercice de l'influence implique typiquement la résolution d'un conflit entre deux Etats de la façon qui soit en accord avec la préférence du fournisseur d'armes. Si cela n'est pas le cas, alors on ne peut parler

⁸² CLOUET (L.-M.), « De l'influence internationale russe par les exportations d'armement », in *Défense Nationale*, n°2, février 2009, p. 57

⁸³ GRASSET (P.), *op. cit.*, p. 19

d'influence⁸⁴. Certains auteurs s'attachent à démontrer qu'à chaque exemple de réussite il est possible d'opposer un exemple d'échec, alors que d'autres se demandent si ces tentatives fonctionnent seulement⁸⁵. Un exemple de succès est la politique américaine vis-à-vis d'Israël en 1973. Pour régler le conflit israélo-égyptien, R. Nixon et H. Kissinger avaient menacé les israéliens de stopper leur aide sans une pause des combats. Bien qu'Israël signa un cessez-le-feu, les forces de Tsahal continuèrent leur progression sur le front sud durant trois jours. Troublés, les Etats-Unis conditionnèrent alors toute aide future au respect de l'accord signé. Cette menace suffit puisque les Israéliens de plièrent à la demande de Washington⁸⁶. Un exemple d'échec américain est celui essuyé lors de la décision de placer sous embargo la Turquie après l'invasion de Chypre le 20 juin 1974, en dépit du refus initial du Président Ford qui estimait qu'un tel embargo sur les armes n'arrangerait pas les négociations. Une analyse qui se confirma par un durcissement très net des relations turco-américaines⁸⁷.

Ces cas semblent concerner des pratiques non commerciales et dépasser le cadre de notre étude. En réalité, en étudiant le marché, on s'aperçoit que l'aide militaire est un levier très important du commerce, car la conditionnalité expresse ou les obligations tacites contraignent les destinataires à acheter du matériel de guerre du pays partenaire. L'exemple le plus frappant étant la relation israélo-américaine, puisque 90% des importations de l'Etat juif, qui a reçu en 2008 \$2,4 milliards⁸⁸ d'aide militaire de Washington, sont américaines. La relation Egypte - Etats-Unis est similaire, mais avec des chiffres et des pourcentages moindres. Il peut donc être socialement coûteux pour la politique interne de couper l'aide à un Etat qui importe beaucoup de matériel de guerre. Il peut exister une relation forte d'interdépendance.

⁸⁴ QUANDT (W.), « Influence through Arms Supply : The U.S. Experience in the Middle-East », in RA'ANAN (R.), PFALTZGRAFF (R.), KEMP (G.), *Arms Transfers to the Third World : The Military Buildup in Less Industrialised Countries*, Boulder, 1978, pp. 121-130

⁸⁵ SYLVAN (D.), *Arms transfers and the logic of political efficacy*, Carlisle Barracks, Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 1978, 46 p.

⁸⁶ POLLOCK (D.), *The politics of pressure*, Westport, Greenwood., 1982, pp. 177-9, cité in SISLIN (J.), « Arms as Influence: The Determinants of Successful Influence », in *Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, N° 4, Dec. 1994, p. 666

⁸⁷ CAMPANY (R.), *Turkey and the United States*, New York, Praeger, 1986 cité in SISLIN (J.), *ibid*.

⁸⁸ Congressional Research Service, « US Foreign aid to Israel », CRS, 2008

Alors qu'il semble clair que les tentatives d'influence par les armes se produisent, il n'est cependant pas clairement établi quand elles fonctionnent ni pourquoi. La certitude est l'influence du contexte sur les résultats de ces tentatives. Pour revenir au cas d'école que sont les tensions au Moyen-Orient, on pourrait considérer qu'en dépit de leur position quasi-monopolistique durant la guerre froide, ni les Américains ni les Soviétiques n'ont pu stopper les affrontements, amener les protagonistes à la table des négociations, ou remporter d'autres concessions majeures⁸⁹. De même, les livraisons à l'Égypte et à la Syrie par l'URSS en 1967 n'ont pas empêché à ces pays de connaître des revers importants⁹⁰. Les promesses de livraisons ont en revanche eu un impact non négligeable dans la mise en œuvre de cessez-le-feu ou pour empêcher la destruction de la troisième armée égyptienne en 1973. Les succès sont donc dans ce cas associés à des objectifs en somme modestes et à un destinataire vulnérable aux pressions.

Toutefois, montrer que la politique d'exportation n'est pas un outil complètement fiable pour atteindre ses objectifs de politique étrangère n'accrédite en rien l'hypothèse leur absence. Au contraire, de tels exemples renforcent l'idée que les gouvernements cherchent à influencer le cours des événements *via* la décision d'exporter ou non de l'armement. Une telle abnégation historique ne peut que souligner le caractère permanent d'utiliser le commerce, et transferts militaires généraux liés, pour obtenir des bénéfices politiques.

On peut considérer que trois caractéristiques liées aux ventes d'armes s'associent comme un puzzle pour renforcer la puissance des exportateurs : la souveraineté glanée par le biais de l'industrie nationale de défense, le rayonnement obtenu sur la scène internationale par la capacité à exporter ses produits, signe d'une base industrielle et technologique prospère, et l'influence sur le cours des relations internationale et sur les alliances, c'est-à-dire l'utilisation des exportations comme un levier de politique étrangère.

⁸⁹ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1991, p. 320

⁹⁰ SLASKI (B.), « Exportations d'armement russes dans le Golfe persique et les pays arabes. Un tournant décisif pour la Russie », in *Défense et Sécurité Internationale*, N° 48, avril 2009, pp. 28-30

Partie II

L'importation d'armement : sécurité, puissance et technologie

Les transferts d'armements sont premièrement le résultat d'une incapacité à produire des armements : « *si les tous Etats avaient cette capacité, ils ne se risqueraient pas de perdre une partie de leur souveraineté et de leur indépendance en dépendant d'un autre Etat pour se fournir en un bien constitutif de leur puissance (en lui achetant des armements). En cela, la production et le commerce des armements ne peuvent pas relever totalement du libre jeu du commerce*⁹¹ ». Bien que les nations cherchent l'autosuffisance dans la production d'équipements militaires pour leurs forces armées, la complexité croissante de la guerre et le caractère sophistiqué de l'armement, ainsi que des marchés intérieurs inadaptés, ont dénié cette possibilité à tous les Etats, sauf aux puissances majeures, même si ces dernières, y compris les Etats-Unis (cf. annexes), importent aussi. Dans ce dernier cas, les importations répondent surtout à des impératifs diplomatiques (ou techniques dans certains cas) qui se traduisent par un retour sur investissement pour les clients de Washington. Les Etats dépendants des importations sont inmanquablement vulnérables à la conditionnalité des fournisseurs. Par conséquent, l'ordre de préférence décroissant en matière de stratégie d'acquisition est le suivant : production autonome, co-développement, coproduction, et importation⁹². L'armement correspond à un « processus structuré et dynamique » qui passe par trois canaux principaux⁹³ : l'augmentation des quantités d'armes, le remplacement visant à augmenter la quantité des armes, le remplacement visant à augmenter la qualité des armes.

Quasiment chaque vente d'armes significative (en termes de montant ou de contexte politique) est une illustration du caractère diplomatique du marché, ce qui est aussi vrai pour l'exportateur que pour l'importateur : « *given a certain mix of capabilities that delimits the range of options available to a state on the autonomy-import continuum, specific choices will*

⁹¹ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, 2007

⁹² EIKENBERRY (K.), *op. cit.*, 1995

⁹³ ZANDERS (J.-P.), « Armament and Disarmament in a Changing Security Environment », cours donné à HEI, Genève, 2003 (www.hei.unige.ch)

*be strongly influenced by the perceived strength and reliability of potential suppliers*⁹⁴ ». Les rapports entre l'offre et la demande s'analysent donc davantage en termes politiques qu'économiques. Par exemple, pendant la guerre froide, des nations comme le Japon ou la Corée du Sud, à la fois confiants et dépendants des garanties de sécurités données par les Etats-Unis, étaient désireux d'équiper leurs forces avec du matériel américain. De plus, en l'absence d'un protecteur crédible et capable, un Etat peut rechercher l'autonomie en dépit de coûts exorbitants⁹⁵.

La recherche de puissance par le commerce des armes semble plus évidente pour les Etats importateurs qui aspirent à devenir des acteurs régionaux que pour les Etats exportateurs. Mais cette recherche de puissance se confronte au besoin de sécurité, motif le plus fréquemment invoqué pour expliquer l'importation de matériel de guerre. La vraie question est donc de savoir si l'armement relève de la recherche de sécurité ou de puissance. En parcourant les différents modèles, on s'aperçoit que les Etats importateurs recherchent à la fois la sécurité et la puissance, car un certain nombre d'éléments, dont la technologie militaire, nous conduisent à penser que les besoins de sécurité ne sont pas un facteur explicatif suffisamment fort pour expliquer les dynamiques d'importations d'armement.

Nous examinerons l'opposition classique et structurante qui existe entre facteurs externes et facteurs internes pour voir que les besoins de sécurité inhérents aux courses aux armements sont couplés d'une recherche de puissance (section 1), avant de voir en quoi l'intérêt croissant pour la technologie militaire et civile ans le commerce des armes est un outil dont les Etats se servent pour accroître leur pouvoir (section 2).

Section 1 : Les motivations de s'armer : recherche de sécurité ou de puissance ?

Il est difficile de se détacher des explications réalistes pour expliquer l'armement. La décision de s'armer est le plus souvent analysée à l'aune du dilemme de sécurité, introduit

⁹⁴ EIKENBERRY (K.), *op. cit.*, p. 29

⁹⁵ ZANDERS (J.-P.), *op. cit.*, (www.hei.unige.ch)

pour la première fois, de façon rudimentaire, par John Herz⁹⁶. Il fut repris et détaillé de façon moderne par Robert Jervis qui parle de dilemme de sécurité quand « *beaucoup des moyens par lesquels un Etat essaie d'augmenter sa sécurité diminuent la sécurité des autres*⁹⁷ ». Il s'agit là d'un concept théorique central qui est le dénominateur commun de toutes les théories du réalisme défensif⁹⁸. Les modèles principaux sur l'armement mettent en jeu des facteurs « externes » au pays, même si des explications « internes » existent et peuvent se révéler pertinentes. L'accent est mis sur les besoins de sécurité des Etats, lesquels seraient des « *security seekers*⁹⁹ », mais on peut légitimement considérer que les Etats sont en réalité plus intéressés par la puissance que la sécurité, que ce sont donc des « *power seekers* » et qu'ils sont, selon la terminologie de Charles Glaser, « *greedy* » (« avides »). Par conséquent, après avoir exposé succinctement les principales théories de l'armement (§1), nous verrons que l'analyse de modèles issus de la théorie des jeux nous permettent de conclure que les Etats sont effectivement « avides » car ils recherchent plus que la sécurité (§2).

§1 : Le modèle réaliste « action-réaction » face aux facteurs internes

Lorsqu'un Etat s'arme, les explications réalistes, celles qui partent de l'anarchie du système pour expliquer l'armement, sont les plus répandues. L'accent est mis sur l'autodéfense dans un système international anarchique. L'analyse porte sur la motivation : le sentiment d'insécurité. Ce sentiment pousse les Etats à s'armer pour assurer leur survie *via* la puissance militaire. Dans un tel système anarchique l'équilibre des puissances est le seul mode de régulation possible¹⁰⁰. C'est-à-dire que c'est le seul moyen pour assurer non pas la paix, puisqu'il n'y a pas de paix pour les réalistes, mais un ordre stable dans la durée, même si celui-ci est forcément précaire. L'histoire est un recommencement éternel de rivalités et de puissances, ce qui est le sens même des courses à l'armement : « *l'idée d'obtenir la paix à*

⁹⁶ HERZ (J.), « Idealist Internationalism and the Security Dilemma », in *World Politics*, vol. 2, n°2, jan. 1950, pp. 157-180

⁹⁷ « *The security dilemma exists when "many of the means by which a state tries to increase its security decrease the security of others* », in JERVIS (R.), « Cooperation Under the Security Dilemma », in *World Politics*, vol. 30, n°2, 1978, pp. 167-214

⁹⁸ SIDDALL (A.), « The misapplication of defensive realism: the security dilemma and rising powers in East Asia », University of Queensland, 2000 (apsa2000.anu.edu.au)

⁹⁹ JERVIS (R.), « Cooperation Under the Security Dilemma », in *World Politics*, vol. 30, n°2, 1978, pp. 167-214

¹⁰⁰ BATTISTELLA (D.), *op. cit.*, 2006

travers la force a toujours existé depuis que l'humanité a appris à préparer la guerre au nom de la paix¹⁰¹ ».

Une des facettes classiques des dynamiques d'armement est donc la « course » (*arms race*), laquelle peut être liée au dilemme de sécurité qui conduit les Etats à s'armer de peur que les autres ne le fassent avant eux, ce qui menacerait leur propre survie. Il est possible de classer les théories selon plusieurs lignes de division. Une division historique se situe entre L. Richardson (1939) et R. Hamblin (1977). Sans entrer dans le détail des modèles mathématiques, le premier modèle prédit une augmentation proportionnelle de l'armement d'un pays *x* en réponse à un pays *y* quand le second présume que chaque nation réagit à l'autre de façon non linéaire pour des raisons psychologiques¹⁰². Dans les cas de course, le concept de sécurité est évidemment central même si elle peut être guidée par des facteurs internes ou une rivalité qui dépasse des intérêts sécuritaires : il peut s'agir d'une course pour la suprématie technologique qui peut s'expliquer par une volonté d'hégémonie. Selon D. Holloway, la course aux armements ayant eu lieu entre Américains et Soviétiques fournit l'exemple le plus clair d'une fuite en avant technologique¹⁰³ : un progrès technologique rapide qui ne contribue pas à l'établissement de la paix ni à la sécurité individuelle des Etats. Cette course scientifique peut être motivée par deux modèles structurants pouvant être réutilisés dans des domaines dépassant les simples motivations de l'armement : le modèle « action-réaction » (Gantzel, 1972), qui explique que la politique d'armement est décidée au regard de la politique de l'autre, et le modèle « autonome » (Gray, 1971), pour lequel les raisons internes prévalent : satisfaction des intérêts des élites, du complexe militaro-industriel, institutionnalisation de la R&D militaire, résolution de problèmes sociaux-économiques, etc., et ce en dépit d'une légitimation construite en réponse à des facteurs apparemment externes. Les politiques bureaucratiques entretiennent la dynamique de l'armement à travers deux dynamiques liées : les intérêts bureaucratiques propres aux acteurs clés se combinent avec les décideurs politiques, militaires et industriels pour promouvoir une politique interne autonome

¹⁰¹ KIM (H.P.), « Peace and Armament : The Submission to Violence », in *Security Dialogue*, vol. 16, 1985, p. 155

¹⁰² SARIS (W.), MIDDENDORP (C.), « Arms Races: External Security or Domestic Pressure? », in *British Journal of Political Science*, Vol. 10, N° 1, 1980, pp. 121-128

¹⁰³ HOLLOWAY (D.), « Technology and Political Decision in Soviet Armaments Policy », in *Journal of Peace Research*, Vol. 11, 1974, pp. 257-279

sur l'armement¹⁰⁴. Toutefois, certains arguments avancés, surtout ceux qui concernent les intérêts des industriels, ne semblent être pertinents que pour les Etats producteurs. La base commune des théories « domestiques » est que « *quand un Etat s'organise pour atteindre ses besoins militaires, il crée des structures et organisations qui ont des intérêts propres et qui ont le pouvoir politique de poursuivre ces intérêts*¹⁰⁵ », ce dont on peut assumer que la majorité des importateurs ont. Mais les Etats ont besoin de ces institutions en premier lieu pour poursuivre leurs objectifs de politique étrangère, et les modèles internes peuvent donc être utiles pour comprendre comment les Etats choisissent parmi un spectre d'options rationnelles¹⁰⁶.

Le réalisme prédit de telles courses, notamment de par le « *self-help* » qui conduit les Etats à ne croire et aider qu'eux-mêmes. Cela résulte en un « équilibre des puissances » qui est l'état optimal du réalisme. Cette théorisation supplémentaire a été faite par Thomas Schelling¹⁰⁷ qui explique que dans une situation de dissuasion mutuelle, la probabilité d'une guerre nucléaire n'est non pas réduite par l'équilibre (*balance* – nombre de forces des deux côtés) mais par la stabilité de l'équilibre (*stability of balance*). L'équilibre est stable si aucun des deux, en frappant le premier, ne se procure d'avantage en détruisant les capacités de représailles de l'autre¹⁰⁸. Alors que la compétition russo-américaine des années 1960 avait atteint cette stabilité, l'actuelle concurrence entre arsenaux nucléaires pakistanais et indiens n'a pas atteint ce stade, et la probabilité d'une guerre est donc dans ce cas plus forte.

Mais les Etats ne s'arment pas que lors de courses, lesquelles ne sont d'ailleurs pas nécessairement facilement identifiables. La majorité des achats peut s'expliquer par la reproduction du système. Les acquisitions répondent souvent à un besoin opérationnel de renouvellement ou de modernisation face à l'obsolescence inévitable du matériel de défense. Dès lors, les importations peuvent se lire comme étant un moyen de conserver son rang

¹⁰⁴ ZANDERS (J.-P.), *op. cit.*, 2003

¹⁰⁵ GLASER (C.), « The Causes and Consequences of Arms Races », in *Annual Review of Political Science*, vol. 3, juin 2000, pp. 251-276

¹⁰⁶ *Ibid.*

¹⁰⁷ SCHELLING (T.), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1980, 309 p. (éd. révisée)

¹⁰⁸ SCHELLING (T.), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1960, p. 232, cité in ALLISON (G.), ZELIKOW (P.), *Essence of Decision : Explaining the Cuban Missile Crisis*, Longman, 2nd éd., 1999, pp. 14-15

militaire. Cette reproduction peut aussi s'expliquer par la technologie, que nous verrons en détail plus loin, qui impulserait une dynamique d'armement autonome et conduirait les Etats à importer pour ne pas perdre du terrain face aux systèmes d'armes qui évoluent.

De façon courante, on peut estimer que les courses visent à répondre aux préoccupations de sécurité des Etats. Le dilemme de sécurité est une explication courante de l'armement des Etats. Il s'agit d'une version du réalisme défensif. Le fondement théorique moderne des courses est lié à la théorie des jeux. Mais en étudiant celle-ci, on trouve que l'argument de survie/sécurité n'est pas le seul à entrer en jeu dans les décisions de s'armer. Si les préceptes des jeux itératifs s'appliquaient à l'armement, les Etats ne chercheraient pas à s'armer comme c'est le cas dans les relations internationales.

§2 : Théorie des jeux et recherche de puissance

Au regard des dynamiques d'armement, le lien entre *puissance* et *sécurité* est capital. Les modèles action-réaction sont guidés par le dilemme de sécurité. La notion de puissance est virtuellement absente au profit de la survie. Or, si l'on revisite l'explication traditionnelle que nous offre la théorie du choix rationnel à travers la théorie des jeux, on peut conclure que les Etats recherchent non seulement la sécurité, mais aussi la puissance en tant que telle.

En réalité, la puissance est un facteur explicatif bien plus fort que la sécurité dans les dynamiques d'armement. Importer des armes revient à augmenter son pouvoir grâce à une force militaire décuplée. La sécurité est donc atteinte en diminuant celle de l'autre, ce qui crée un environnement qui s'éloigne de la sécurité. Le sentiment de R. Aron¹⁰⁹, qui n'était pas sûr que l'on puisse obtenir la sécurité en maximisant la puissance, prend tout son sens dans ce cas.

La science politique anglo-saxonne est sans doute la première consommatrice de la théorie des jeux. Celle-ci est aussi présente dans la quasi-totalité des champs académiques, y

¹⁰⁹ ARON (R.), *Paix et Guerre entre les Nations*, Calmann-Lévy, 1962, 794 p.

compris les sciences « dures »¹¹⁰. Le terrain des relations internationales se prête très bien à l'application de modèles issus de ce courant. Le dilemme de sécurité a sa base analytique dans la théorie des jeux. On peut déduire que les Etats recherchent la puissance presque par défaut, à travers des motifs sécuritaires défensifs, mais cela n'est pas une démonstration solide, plutôt un jeu intellectuel. Du fait de l'anarchie régnante, les comportements encouragés sont ceux qui font que les inquiétudes s'auto-réalisent¹¹¹. Quasiment tous les modèles de jeux en question dans la théorie peuvent être utilisés en fonction de ce que l'on cherche à démontrer. Les jeux les plus classiques étant la chasse à courre (ou *stag hunt*) et le dilemme du prisonnier.

Le modèle de la chasse à courre¹¹² est applicable aux dynamiques d'armement de la façon suivante : si les acteurs coopèrent pour attraper le cerf, tous mangeront bien. Mais si un joueur fait défaut pour chasser pour son propre compte un lapin –qu'il aime moins que le cerf – alors aucun n'obtiendra quoi que ce soit. Tous les « chasseurs » (ici les Etats) ayant des préférences similaires, parmi les options il y a une solution qui permet à tous de satisfaire leur premier choix : 1) coopérer et attraper le cerf (équivalent international de la coopération et du désarmement) ; 2) chasser un lapin alors que les autres restent sur leur poste (maintenir un haut niveau d'armes alors que les autres sont désarmés) ; 3) tous chassent le lapin (course aux armements et risques de guerre) ; 4) rester sur sa position alors que les autres chassent le lapin (être désarmé alors que les autres s'arment).

Etat A

coopérer (C) ne pas coopérer (D)

Etat B	coopérer (C)	4 ; 4	1 ; 3
	ne pas coopérer (D)	3 ; 1	<u>2 ; 2</u>

STAG HUNT

¹¹⁰ McCARTY (N.), MEIROWITZ (A.), *Political Game Theory: An Introduction*, Cambridge University Press, 2007, 431 p.

¹¹¹ JERVIS (R.), *op. cit.*, 1978

¹¹² *Stag Hunt* repris de l'article de JERVIS (R.), *ibid.*

Ce modèle est pertinent pour expliquer l'armement car deux situations d'équilibre telles que décrites par Thomas Nash sont observables dans le *stag hunt*. Un équilibre est une situation dans laquelle un joueur ne changerait pas de stratégie s'il savait que l'autre joueur avait choisit une stratégie donnée. Il s'agit des gains soulignés, donc des solutions (C ; C) et (D ; D). En d'autres termes, l'Etat B ne choisirait pas la stratégie (C) s'il savait que l'Etat A avait choisit la stratégie (D), et inversement, d'où la situation d'équilibre. Il s'agit d'un état mathématique et non d'une recommandation stratégique à suivre dans tous les cas. Dans notre cas, utiliser la théorie de jeux est utile pour manipuler les concepts de sécurité et de puissance.

Car l'attribution des gains maximum pour la coopération fait trop peu de cas du désir qu'ont les Etats d'obtenir du pouvoir (voire s'enferme dans un idéalisme où les Etats préféreraient des relations internationales sans armes, ce dont on peut douter) dans le modèle ci-dessus, le dilemme du prisonnier semble mieux refléter les gains qu'ont les Etats à coopérer ou non.

		Etat A	
		coopérer (C)	ne pas coopérer (D)
Etat B	coopérer (C)	3 ; 3	1 ; 4
	ne pas coopérer (D)	4 ; 1	<u>2 ; 2</u>

DILEMME DU PRISONNIER

Là où le *stag hunt* place la sécurité par le désarmement comme meilleure solution pour les deux Etats, le dilemme du prisonnier est d'inspiration réaliste dans le sens où les gains maximum sont obtenus quand un Etat s'arme seul, c'est-à-dire quand il augmente sa puissance relative par rapport aux autres. Cela accorde donc de l'importance au fait que les Etats sont « *greedy* », comme l'avance C. Glaser. Il n'y a qu'un seul équilibre de Nash dans le dilemme du prisonnier (D ; D), ce qui ne signifie toutefois pas qu'il s'agit de la situation la plus souhaitable. Cet état correspond à une course à l'armement, puisque l'Etat B s'arme par prévention, ne sachant pas si l'Etat A va s'armer ou non. Le choix de ces stratégies répond bien dans ce contexte à un besoin sécuritaire.

Pourtant, un aspect de la théorie des jeux souvent passé sous silence est de nature à mettre en cause cette interprétation. En effet, dans la réalité des relations internationales, les

jeux sont itératifs, c'est-à-dire qu'ils se répètent. Or, la théorie nous enseigne que la probabilité de coopération augmente dès lors que le jeu se répète indéfiniment sans qu'aucun des joueurs ne puisse l'arrêter par un choix de stratégie (ici (C) ou (D)). Cela semble bien être le cas des relations internationales (sauf peut être dans cas extrême d'une guerre nucléaire si un Etat à le choix d'anéantir un autre) puisque l'histoire amène les Etats dans une interaction permanente. Par conséquent, cela devrait se traduire par un refus progressif de l'armement pour aboutir à un processus de désarmement (stratégies (C),(C)). En réalité, cela ne change rien. Certes, les Etats ont appris à coopérer sur quelques thèmes (limitation et interdiction des méthodes de guerre, stock d'armes de destruction massive) mais avec des problèmes récurrents. Les nombreuses difficultés à mettre en œuvre les dispositions internationales sur le contrôle des armes (le non-respect du traité de non-prolifération nucléaire, notamment les articles II – interdiction de devenir un Etat nucléaire – et VI – désarmement nucléaire) étant un exemple parmi d'autres) face aux maigres progrès observables, est une preuve que les Etats ne recherchent pas tous effectivement la sécurité.

De plus, les rares sujets de coopération ne concernent pas l'armement en tant que tel sauf à quelques exceptions comme le Traité sur les Forces Conventionnelles en Europe (CFE), et le Traité sur le Commerce des Armes (TCA), actuellement en gestation, connaît les pires difficultés à avoir un champ d'action suffisamment large pour être crédible. Par conséquent, les motivations d'acquérir des armes ne sont donc pas nécessairement guidées par le dilemme de sécurité. Bien que plusieurs instruments viennent renforcer, certes dans une mesure limitée, la transparence des armements¹¹³, peu d'initiatives sont entreprises pour désarmer et obtenir les gains (*payoffs*) maximaux.

Si les Etats désiraient la sécurité plus que tout, ils chercheraient donc, grâce à la répétition du « jeu », à désarmer, ce qui n'est pas le cas. La sécurité seule n'est pas suffisante comme facteur explicatif de l'armement, il faut inclure recherche de puissance, qui entend s'accompagner d'une certaine stabilité de l'équilibre, tel que décrit plus haut par T. Schelling, car la guerre n'est pas un résultat (*outcome*) souhaitable du fait des destructions massives que des conflits interétatiques modernes pourraient apporter, conformément au réalisme défensif

¹¹³ Comme le Registre des Nations Unies sur les Armes Conventionnelles, ou les obligations de transparence au sein de l'Union Européenne.

qui semble de rigueur depuis la fin de la Guerre froide. Les Etats recherchent la puissance sans nécessairement rechercher l'expansion.

Section 2 : La technologie comme moteur du marché et attribut de pouvoir

Une troisième possibilité complémentaire de la division principale interne-externe exposée ci-dessus concerne l'innovation technologique, qui peut être analysée comme étant une source d'armement autonome avec des cycles de 15-20 ans. La politique devient alors fonction de la technologie et la question se renverse¹¹⁴, ce qui est un facteur empiriquement très séduisant au regard des programmes de modernisation et le remplacement de matériels obsolètes par des équipements de nouvelle génération. L'enjeu de cette section n'est pas d'infirmer ou de confirmer cette idée, qui propose une grille de lecture crédible, mais de montrer que le goût des Etats pour la technologie est alimenté par le pouvoir qu'elle procure. Il est indéniable que ce pouvoir est aussi économique, puisque l'ensemble du complexe industriel en bénéficie. Cela est à même de stimuler la compétitivité des entreprises et les exportations. La quête de puissance pousse donc les Etats à acquérir les capacités de production et la maîtrise des technologies qui leur font défaut, à « *capturer le processus de l'innovation et de la production militaire*¹¹⁵ ».

Le facteur technologique est très important. La définition même de la sécurité a même étendue par l'ONU dans les années 1980 au domaine technologique¹¹⁶. A travers les régimes internationaux, les transferts de technologies sensibles, en particulier celle à double usage, sont soumis à des régulations. L'arrangement de Waasenaar (1996) en particulier rassemble quarante Etats, les principaux producteurs et exportateurs de technologies avancées. Pour éviter l'acquisition de matériels à double usage par un Etat préoccupant ou dans une région instable pour les Etats participants, une liste de biens et technologies à double usage est annuellement mise à jour, ainsi qu'une liste de biens militaires pour laquelle les Etats s'engagent à contrôler l'exportation. On comprend dès lors que la technologie est un instrument de puissance majeur pour que les Etats gagnent en souveraineté et en rayonnement

¹¹⁴ ZANDERS (J.-P.), *op. cit.*, 2003

¹¹⁵ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1992

¹¹⁶ DAVID (C.-P.), ROCHE (J.-J.), *Théories de la Sécurité*, Montchrestien, 2002, 160 p.

(§1), ce qui se traduit dans les contrats d'armement par des stratégies d'acquisition et de compensations de plus en plus fréquentes (§2).

§1 : Technologie et puissance

Les systèmes d'armes prennent de plus en plus l'allure de réalisations qui affirment et concrétisent une puissance technologique aux effets indirects plutôt que directs : « *au lieu d'être nécessairement utilisés dans des conflits dont le déclenchement est de plus en plus improbable, ils servent à affirmer le poids d'une puissance, à assurer son influence*¹¹⁷ ». La volonté d'indépendance des pays souhaitant voir leur rôle global renforcé conduit à une demande accrue de biens technologiques, ce qui a une incidence directe sur le marché de l'armement, les motivations et les ambitions des Etats. Obtenir de la technologie est parfois imposée, notamment par des Etats importateurs comme l'Inde ou le Brésil. Pour les grands exportateurs, les opportunités de conquérir des marchés sont couplées du risque que les compensations et transferts de technologie favorisent de façon inacceptable le développement de la base industrielle et technologique de défense des clients. Les importateurs ont compris qu'en utilisant la diplomatie accompagnant la négociation de contrats, ils pouvaient gagner en autonomie, voire devenir à leur tour des exportateurs sérieux sur le marché des armes, c'est-à-dire combiner gains politiques et économiques. L'utilité reconnue aux *offsets* (compensations) est aussi sociale en sauvant des emplois et en maintenant un tissu industriel conséquent et compétitif, en particulier dans les pays d'Europe de l'Est. La Corée du Sud a quant à elle développé sa base industrielle et technologique selon une stratégie de maîtrise du marché domestique avant de s'ouvrir aux marchés régionaux puis mondiaux. Une politique affirmée d'*offsets* et de transferts de technologies appuie cette logique d'expansion. En effet, les autorités mesurent mieux les difficultés de maintenir une base industrielle sauf à trouver des débouchés à l'export. C'est par ce biais qu'a pu être développé l'avion d'entraînement T-50, grâce aux *offsets* dus par Lockheed Martin dans le cadre des contrats F-16 successifs. Cet appareil est actuellement en compétition à Singapour et en Pologne. Les résultats de cette conquête des marchés sont efficaces puisque les ventes coréennes d'armements explosent, de 840 M\$ en 2007 à 1Md\$ en 2008, avec un objectif d'exportation de 1,3Mds\$ pour 2009 et de

¹¹⁷ GRASSET (P.), *op. cit.*, 2007, p. 18

3Mds\$ pour 2012. La Corée du Sud deviendrait ainsi le cinquième exportateur d'armement au monde. D'autres pays sont impliqués dans cette stratégie de renforcement et de rayonnement de leur industrie : l'Australie, le Canada, le Danemark, la Finlande, la Norvège, la Suède, la Suisse et Taïwan. Ces pays exportateurs de second rang peuvent représenter une concurrence pour les leaders du marché.

Les équilibres internationaux sont influencés par ces flux technologiques. Au cours de l'histoire, l'évolution des stratégies de guerre a largement dépendu des moyens technologiques à la disposition des guerriers et des leaders. Aujourd'hui, « *alors les instincts humains demeurent inchangés, la technologie a multiplié la capacité à causer dégâts et destruction. Les nations, comme les humains, s'attachent à améliorer leurs performances technologico-économiques ou à entraver celles des autres*¹¹⁸ ». Cette recherche de la technologie pour augmenter sa puissance fait écho assez clairement à l'école réaliste. En considérant la véhémence avec laquelle les Etats recherchent la technologie, on peut estimer qu'il s'agit effectivement d'un instrument de puissance qui a des sources multiples, y compris civiles, et des conséquences sur la stature régionale et internationale des pays. La capacité à produire, ou l'acquisition d'armes de « qualité » sont un attribut de puissance incontestable. Cela est attesté par l'histoire, y compris celle du XX^e siècle, par les avantages militaires et politiques glanés par une avance technique, puis technologique. Cette course est aussi bien le fait des pays de seconde zone que des leaders qui cherchent à renforcer leur pouvoir relatif par rapport à l'hégémon : « *because of the hegemon status as a key military technological innovator, other major arms producing and supplying nations must react to the hegemon's activities, in terms of developing competing or countervailing weapons systems*¹¹⁹ ». La volonté « propre » de la technologie est donc une réalité qui alimente les dynamiques d'armement.

Le marché de l'armement est donc un lieu d'exhibition de la puissance technologique militaire, mais aussi civile. Celle-ci est un enjeu majeur des transferts et un instrument de puissance – réel ou symbolique – incomparable. La valeur des systèmes d'armes, leur côté qualitatif, est grandement fonction de cette technologie. Elle a des conséquences militaires et

¹¹⁸ MALLIK (A.), *Technology and security in the 21st century: a demand-side perspective*, SIPRI, Oxford University Press, 2004, 151 p.

¹¹⁹ ZARZECKI (T.), *Arms diffusion: the spread of military innovations in the international system*, Routledge, 2002, p.54

commerciales, puisqu'elle stimule la recherche de puissance. La réutilisation commerciale est aussi une réalité puisque des pays l'utilisent à des fins économiques : copie des produits, développement d'un complexe militaro-industriel performant, ou industrie civile avec la technologie numérique. Le symbole politique est très fort : être un pays disposant de la technologie de pointe est un signe de rayonnement et d'indépendance, d'autant plus dans le domaine militaire. Cela étant, la technologie peut être difficile à obtenir. Les transferts réclamés par les importateurs ne sont pas toujours accordés, Britanniques et Américains ayant par exemple refusé les transferts demandés par le Brésil conditionnés à certains contrats. En revanche, la France a accepté de partager quelques-unes de ses technologies, lesquelles ont été vues par Lula comme des garanties de l'indépendance du Brésil¹²⁰. Ces transferts de savoir-faire font aussi écho à l'attitude française durant la guerre froide : en favorisant la diffusion d'armes de pointe et de la technologie à des pays comme l'Argentine, le Brésil, l'Inde ou encore Israël, Paris poursuivait des objectifs purement politiques¹²¹.

L'influence de la technologie ne se manifeste donc pas uniquement sur le champ de bataille. Les sujets les plus centraux des relations internationales tels que l'existence et la reconnaissance de gouvernements passent par la technologie militaire. Le cas nord-coréen illustre bien comment la recherche de la puissance technologique ultime (nucléaire) lui permettrait de s'assurer non seulement de son existence (en rendant improbable une intervention qui pourrait conduire à un affrontement nucléaire), mais aussi une place revalorisée sur l'échiquier régional.

Une évolution récente confirme, au moins partiellement, le fait que rechercher la technologie militaire n'est pas un moyen vers d'autres fins. Il s'agit du retournement du « paradigme des retombées » (*spin-off paradigm*). Selon ce paradigme, l'importance des dépenses militaires de R&D expliquerait les performances technologiques nationales civiles¹²². Pour les Etats-Unis, les dépenses militaires étaient donc justifiées « à la fois du point de vue de la défense et du point de vue de la performance industrielle ; elles assuraient

¹²⁰ MUXAGATO (B.), « Ambitions internationales du Président Lula et partenariat franco-brésilien », in *Défense Nationale*, n°2, février 2009, pp. 53-62

¹²¹ KOLODZIEJ (E.), , *op. cit.*, 1989

¹²² SACHWALD (F.), *op. cit.*, 1999

la sécurité et la puissance [des Etats-Unis] à double titre¹²³ ». La France concevait ses dépenses de R&D militaires de façon similaire : « les industries liées à la défense sont une composante essentielle du niveau de développement technique et industriel de la France. Ce potentiel technologique a pu être mobilisé dans le domaine civil, et a puissamment contribué à la mise sur le marché de produits performants¹²⁴ ». Or, le paradigme des retombées a été remis en cause par le foisonnement des innovations civiles, si bien que l'idée très répandue selon laquelle la recherche militaire stimule la recherche civile semble bien s'être inversée depuis quelques décennies : « c'est la recherche civile qui désormais tire la recherche militaire » avait même déclaré le Délégué Général pour l'Armement du Ministère de la Défense français, Jean-Yves Helmer, en 1999. On peut relier ce phénomène à l'évolution des techniques de guerre et des objectifs opérationnels. En effet, les origines civiles liées aux technologies de la communication et de renseignement ont par exemple une importance grandissante dans les opérations militaires modernes. C'est le passage du *spin-off* au *spin-on* (transferts en provenance du civil), notamment du fait de l'application des technologies de la communication au domaine militaire. Cela implique que la technologie militaire n'est plus la source première d'innovation pour des applications civiles. Bien sûr, cela reste un cercle scientifique vertueux, mais la technologie militaire est désormais en grande partie un outil de prestige et de capacités militaires. D'autre part, elle est indispensable pour la construction d'une industrie nationale crédible et l'indépendance vis-à-vis de l'extérieur. La conclusion de ce retournement est que la technologie militaire ne permet plus d'obtenir les retombées civiles passées, et qu'invoquer cet argument n'est donc plus acceptable. Car cette technologie militaire est plus difficilement profitable à d'autres secteurs, la volonté de l'obtenir peut plus difficilement apolitique et sans dimension militaire.

La technologie est donc devenue un facteur décisif et discriminant. Face à l'apparition sur le marché de nouveaux producteurs, les pays historiquement les plus forts proposent une offre à fort contenu technologique, ce qui leur permet de garder un avantage décisif dans leurs rapports commerciaux avec les pays émergents qui cherchent à la fois les installations et du matériel de pointe et le transfert de savoir-faire qui accompagne les grands contrats. Les Etats-Unis sont une illustration de cette évolution : premièrement, les transferts américains en

¹²³ SACHWALD (F.), *op. cit.*, 1999

¹²⁴ Commissariat général du Plan, *L'avenir des industries liées à la défense*, Rapport du groupe de stratégie industrielle, La Documentation Française, 1993

direction de leurs alliés (européens et autres) ayant résulté en l'émergence de producteurs de seconde et troisième zone qui concurrencent les produits américains, la dimension technologique a acquis une importance croissante dans les ventes de Washington ; deuxièmement, les accords de compensations – incluant la co-production, la sous-traitance locale ou encore des avantages commerciaux dans d'autres secteurs – sont devenus une composante essentielle des contrats¹²⁵. Il s'agit d'une évolution qui structure et caractérise le marché contemporain. Cela permet aux exportateurs de se différencier et de garder un avantage comparatif par rapport aux nouveaux entrants. Proposer des compensations commerciales aux petits est un levier d'autant plus considérable pour les exportateurs lorsque l'on sait l'importance du commerce international pour beaucoup de pays en développement. L'implantation de technologie américaine a des effets positifs pour l'ensemble de ses ventes et permet de garder le leadership du marché.

§2 : Les contrats d'armement, objets de compensations

Les contrats d'armements sont devenus un moyen privilégié par les Etats importateurs pour accroître leurs capacités productives et consolider leur base industrielle. C'est l'indépendance de la nation et son rayonnement qui sont souvent mis en jeu dans cette volonté d'acquérir de la technologie *via* le marché des armes : « *the more pressing the professed need for an independent weapons production capability, the more a country will pursue offset and coproduction arrangement*¹²⁶ ». ».

L'armement est le résultat de recherches technologiques massives. Une conséquence est que la « qualité » des armes est fonction de la puissance technologique de l'Etat producteur. Les ventes d'armement sont liées à cette diffusion de la technologie par au moins deux biais. Premièrement, par les compensations incluses dans le contrat d'armement qui passent très souvent par des transferts de technologie. Secondement, par le développement technologique par la copie du matériel importé, pour pouvoir à son tour disposer de systèmes technologiquement complexes, voire les exporter.

¹²⁵ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1992

¹²⁶ EIKENBERRY (K.), *op. cit.*, p. 30

Le premier cas est intéressant car l'actualité abonde d'exemples de compensations. Celles-ci peuvent être indirectes (l'exportateur réalise ou fait réaliser ses obligations de compensation sous la forme d'opérations diverses, souvent de nature politique et sans rapport avec le marché principal), semi-directes (l'opération de compensation ne concerne pas directement le contrat, mais elle est réalisée dans le même secteur d'activité), ou directes (l'importateur participe lui-même à la production du bien qu'il achète) et sont de différentes natures. Les compensations industrielles et commerciales (*offsets*) sont des obligations liées à une vente d'armement par laquelle le vendeur doit réaliser dans le pays client des achats, des transferts de technologies, des investissements ou toute autre opération qui permette de compenser à hauteur d'un certain taux, la dépense publique d'importation. Les compensations financières (*countertrade*), plus marginales et à destination de pays en voie de développement, sont des transactions généralement conclues d'Etat à Etat pour vendre un bien ou éteindre une partie de leur dette en échange d'achats de matières premières ou de produits manufacturés. A titre d'exemple, en 2008, la Thaïlande a acheté 132 véhicules blindés à la Chine pour 38,5 M\$ dans le cadre d'un accord de troc incluant des produits de l'agriculture thaïe¹²⁷.

Les transferts de technologie peuvent prendre la forme de recherche et développement menés à l'étranger, d'assistance technique apportée à une succursale ou à une coproduction, ou de toute autre activité résultant d'un arrangement technique, comme celui conclu en 2008 par la France et le Brésil pour les sous-marins *Scorpène*. Celui-ci s'inscrit dans le cadre d'une politique d'acquisition très consommatrice de compensations pour relancer l'industrie locale. L'Inde, comme d'autres pays en développement qui cherchent à stimuler leur activité et leur savoir-faire local, est très demandeur de ce genre de services en contrepartie d'un contrat juteux (souvent de plusieurs milliards d'euros pour pouvoir prétendre à acquérir de la technologie avancée). L'acquisition du prochain avion de combat indien, pour laquelle Dassault s'est porté candidat, implique, selon l'appel d'offres, des compensations directes de 50% de la valeur d'un éventuel contrat estimé à 10,4 Mds\$¹²⁸ pour les 126 appareils prévus, dont 108 à assembler localement. Face à ces demandes, il y a pour l'exportateur un équilibre à trouver. Il doit veiller à ne pas trop transférer au risque de voir sa puissance relative diminuer

¹²⁷ Forecast International, « Thailand : Market Overview », Novembre 2008

¹²⁸ « France's Rafale Back in Fighter Race », in *Asian Defense Journal*, n° 378, juin 2009

de façon inacceptable (ce qui renvoie par exemple aux refus réguliers du Congrès américain), mais suffisamment pour assurer un contrat et la pérennité de la relation.

Le second cas concerne l'acquisition d'un savoir-faire technologique par des exportateurs « low-cost » comme la Chine. Ceux-ci disposent déjà d'une base industrielle et technologique en expansion, confortée par un flux d'exportation d'armement déjà existant. Leur objectif est de convertir leur autonomie industrielle en une capacité d'innovation et d'avance technologique. Pour cela, la stratégie des industriels locaux est de s'appuyer sur des compensations pour consolider leurs capacités d'exportation. Avec un encadrement méthodique des industries, le gouvernement chinois a mis en place des capacités de conception et de production locale grâce à l'acquisition de technologies avant d'envisager une compétition sur les marchés tiers, puis sur les marchés internationaux. On sait, de par la composition de son parc militaire, que la Chine développe son industrie nationale en partie en se basant sur des équipements importés. Un exemple concerne les copies nationales faites sur le modèle de chars russes. S'il est difficile d'évaluer son ampleur, cette pratique existe. La Russie, dans l'incapacité présente de produire des drones répondant aux besoins de son armée, a acquis des versions israéliennes pour gagner quelques années, et pour combler un retard technologique (« *we must take their knowledge and put it to practical use*¹²⁹ », déclara V. Dzirkaln, chef de la coopération militaro-technique russe) alors que la faiblesse de la Russie dans le secteur des drones a été révélée durant le conflit avec la Géorgie en 2008.

L'attrait des puissances émergentes pour la technologie est un signe, et le fait que cela dépasse largement les besoins de survie/sécurité montre que nous sommes dans la recherche de puissance pure, surtout au niveau régional. Le marché de l'armement est un vecteur important de ces flux technologiques, comme l'est celui de toutes les technologies duales. Si les relations fournisseur-client induisent une dépendance réciproque, la tendance actuelle va davantage dans le sens d'exigences croissantes de la part des clients pour les transferts de technologies, des productions locales, voire une participation conjointe au développement des armements¹³⁰.

¹²⁹ COWAN (G.), « Russia uses Israeli UAV acquisition to further industrial expertise », in *Jane's Defence Weekly*, 24 juin 2009

¹³⁰ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, février 2009

Partie III

La diplomatie commerciale de l'armement : terrain d'alliances et de puissance

Nous avons vu que les motivations à commercer sont en grande partie liées à la recherche de puissance. La conséquence et preuve structurelle des affirmations contenues dans les deux premières parties est que le cadre marchand dans lequel les transferts s'effectuent est un terrain diplomatique où s'expriment beaucoup de relations de pouvoir entre Etats. Les transactions liées à l'armement sont des marchés dans lesquels « *l'aspect commercial est certainement le moins important*¹³¹ ». Ces transferts sont mieux définis si l'on considère qu'ils engagent des armements très avancés et présentés dans un contexte qui permet l'application d'une politique et l'installation d'une alliance : « *la valeur réelle immédiates de ces transactions concerne moins l'aspect militaire que le processus politique qu'elles suscitent, appuient, accélèrent, etc. voire créent de toutes pièces*¹³² ». Par conséquent, les différents exemples exposés dans cette partie concernent des armements à forte valeur ajoutée car ce sont ceux qui ont une valeur marchande significative (qui structure le marché dans sa globalité) et qui véhiculent des valeurs qui dépassent le cadre militaire.

Les méthodes diplomatiques relatives au processus d'armement relèvent de la recherche de puissance *via* une compétition entre exportateurs pour la conquête des marchés et la séduction des clients ; les clients choisissent leurs fournisseurs pour les acquisitions significatives en fonction de la puissance qu'ils en retirent ; le commerce d'armement a donc pour conséquence de renforcer les antagonismes préexistants sur la scène internationale. En somme, la diplomatie d'influence et d'alliances utilise et renforce les logiques économiques et politiques qui alimentent ce marché.

Les relations d'armement sont une réalité économique mais à la portée politique, voire idéologique, évidente. Lorsque l'on sait l'importance politique de ces relations commerciales d'armement entre Etats, on comprend mieux comment la diplomatie commerciale est destinée

¹³¹ GRASSET (P.), *op. cit.*, 2007, p. 16

¹³² *Ibid.*

à accroître l'influence et la stature internationale, ou régionale, des Etats. Le marché de l'armement n'étant pas comparable aux autres, Paul Krugman estime que si on devait appuyer la dimension économique, on ne pourrait en parler au mieux que comme relevant d'une « politique commerciale stratégique¹³³ ». La déclaration de Lord Palmerston au XIX^e siècle (« la Grande-Bretagne n'a ni amis ni ennemis, elle n'a que des intérêts¹³⁴ ») s'applique à l'armement car les intérêts à commercer avec un Etat peuvent évoluer selon le contexte et la définition des intérêts de politique étrangère, comme nous l'a montré les attitudes respectives des Etats-Unis et de l'URSS dans les conflits israélo-arabes de la guerre froide.

L'objectif de cette partie est de comprendre comment s'articulent les logiques commerciales et les intérêts politiques. Le processus commercial conduisant un Etat à commercer avec un autre et débouchant sur un contrat doit être examiné à la lumière des intérêts et de la puissance respectifs des acteurs. Un angle d'étude empirique nous permettra de saisir l'ampleur du facteur diplomatique dans la conclusion des contrats d'armements majeurs (section 1). Ces intérêts politiques sont d'autant mieux défendus que la structure du marché permet aux Etats d'exercer leur puissance sur ce qui peut être comparé à un véritable « terrain de jeu » (section 2).

Section 1 : La primauté de la diplomatie dans la conclusion des contrats

Pour expliquer la globalité et la complexité du phénomène commercial en question, il est certainement plus approprié de parler de *compétition internationale* que de *concurrence*, ou alors de concurrence imparfaite. En effet, le terme compétition englobe bien plus que la simple concurrence commerciale et permet de rendre compte des luttes entre Etats pour créer ou renforcer des relations diplomatiques bilatérales et régionales. Ces rivalités d'influence ne sont pas l'unique facteur à entrer en jeu dans le processus de conclusion de contrats, mais elles sont d'une importance capitale pour comprendre comment et pourquoi les Etats se lancent à la conquête de marché d'armement dans des zones stratégiques. Il est important de voir le processus commercial qui témoigne de la prédominance d'un Etat sur un autre. Ce processus passe par la négociation et la conclusion de contrats. Cela peut conduire les

¹³³ BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), *op. cit.*, 2005

¹³⁴ Cité in BATTISTELLA (D.), *op. cit.*, 2006

importateurs à ouvrir le marché à des offres concurrentielles, ce qui ne signifie pas pour autant que la sélection sera faite sur des critères commerciaux (§1), mais les clients sont en droit (du fait justement de l'absence de droit) de s'approvisionner directement auprès du pays qu'ils souhaitent, ce qui est révélateur du pouvoir respectif des exportateurs (§2).

§1 : La concurrence internationale suite à un appel d'offres : des négociations biaisées

Même lorsque les procédures commerciales semblent évidentes, le rôle politique et la présence des fournisseurs potentiels peut surpasser des déterminants économiques et les besoins opérationnels. En d'autres termes, le prix et la qualité du produit passent parfois au second plan en raison de l'identité des concurrents et de leur place sur l'échiquier diplomatique international.

Mais les négociations qui ont lieu autour d'une demande sont parfois artificielles, voire factices. En effet, la concurrence est parfois un artifice pour donner l'illusion d'un processus de sélection transparent, équitable et permettant de répondre de façon adéquate aux besoins réels des forces armées. Cela est d'autant plus vrai quand les contrats impliquent d'importantes sommes (plusieurs centaines de millions d'euros, *a fortiori* milliards).

Les tentatives de pressions politiques peuvent être dissimulées comme elles peuvent être « publiques ». Ce dernier cas est parfaitement illustré par les négociations en cours entre la France et l'Irak pour le rééquipement des forces armées locales. En effet, toute négociation touchant d'éventuels contrats d'armements doit être supervisée par un militaire américain¹³⁵, ce qui est un signal fort et une indication de la pression que doit subir le gouvernement irakien pour acheter du matériel américain.

Si les manipulations politiques sont fréquentes, surtout dans des zones sensibles ou stratégiques, les négociations basées sur des considérations techniques et économiques existent bien. En règle générale, les affaires qui n'impliquent « que » quelques dizaines de millions d'euros sont plus facilement sujettes aux lois du marché que les grands contrats qui

¹³⁵ MALBRUNOT (G.), « La France de nouveau bien placée pour équiper l'armée irakienne », Le Figaro (www.lefigaro.fr), 26 juin 2009

ont une signification diplomatique incontournable. Etant donné que ce sont ces contrats qui font le marché et les classements (et non pas les pièces détachées), il faut leur accorder une importance particulière.

Au bout du compte, et même lorsque la stratégie d'acquisition retient une mise en concurrence internationale, le choix final est largement influencé - sinon dicté - par des enjeux extérieurs qui sont sans doute légitimes mais aussi déconnectés de la qualité d'ensemble des offres en lice. En 2002, la vente d'avions de combat à la Corée du Sud a donné une illustration saisissante de cette réalité : pour résumer sans caricaturer, en Corée du Sud, le *Rafale* a gagné la compétition tandis que le F-15K a remporté le marché¹³⁶.

§2 : L'absence de concurrence : signe de la prédétermination politique des contrats et renforcement de la puissance locale

Un signe révélateur de la signification politique du marché de l'armement concerne l'absence de processus concurrentiel classique dans l'achat du produit. Le fait que les transactions d'armements « *ne sont guère l'objet d'appels d'offre*¹³⁷ » démontre que les liens préexistants entre les Etats et la situation militaro-politique ont une influence sur la conclusion de contrats. Concrètement, lorsqu'un Etat décide de s'équiper, le gouvernement peut lancer un appel d'offre international ou il peut décider de court-circuiter ce canal commercial pour choisir directement. Cette procédure « anti-commerciale » est la règle dans la majorité des « grands contrats », ceux dont la signification diplomatique particulièrement chargée.

Le secteur des avions de combat est une illustration frappante à bien des égards. Il convient de rappeler que ce secteur est particulièrement pertinent pour illustrer les pratiques du marché de l'armement pour plusieurs raisons. Ayant représenté 25 Mds\$ des exportations mondiales en 2007¹³⁸ (environ 40% des exportations totales), il s'agit de loin du segment le plus lucratif du marché du matériel de guerre, en partie car le coût unitaire des avions de combat modernes est très élevé (de 60 à 100 M\$). Ces appareils sont de plus des éléments

¹³⁶ Source : Ministère de la Défense

¹³⁷ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007, p. 16

¹³⁸ Fondation pour la Recherche Stratégique, « Evolution des commandes d'armement à l'exportation dans le monde en 2007 », juin 2008

indispensables dans l'arsenal conventionnel des armées de l'air, ce sont les appareils de pointe ayant une capacité de frappe destructrice grâce à l'emport d'armement possible (missiles ...). D'autre part, l'expérience nous montre que plus les contrats sont « grands », plus la négociation s'effectue à un haut niveau diplomatique, ce qui est illustré par les voyages « d'affaires » des chefs d'Etats (M. Sarkozy au Brésil pour vendre des sous-marins – *matériel militaire le plus coûteux* – aux Emirats Arabes Unis, en Libye, etc.). Ce dernier point a une influence considérable sur les stratégies d'acquisition car les importateurs sont conscients du rôle politique qu'ils jouent dans la géopolitique de l'armement.

Le secteur des avions de chasse a une caractéristique qu'il est impossible de ne pas évoquer : son taux de contrats passés sans ouverture à la concurrence internationale. Les lois traditionnelles de la concurrence sont bafouées pour des impératifs politiques. En effet, sur les 68 contrats de vente d'avions de combat (neufs) passés depuis 1991, 58 ont été passés à l'issue d'un processus d'acquisition de « gré à gré » (85,3 %), c'est-à-dire sans mise en concurrence des Etats et des produits. Seulement 10¹³⁹ ont été conclus après une mise en compétition internationale¹⁴⁰ (14,7 %). Lorsqu'un Etat décide d'opter pour une solution de « gré à gré », ce qui concerne la majorité des « grands contrats », les motivations sont loin d'être économiques. Voici les raisons les plus courantes qui peuvent motiver un tel choix :

- un lien politique historique ou récent, les exemples abondent de pays alliés dans le secteur de l'armement. Si les relations interétatiques sont les plus courantes (ex : Royaume-Uni - Arabie Saoudite), des relations peuvent être tissées entre un gouvernement et un acteur privé, *a fortiori* dans l'armement, domaine dans lequel les industriels ont un rôle particulièrement important (ex : l'amitié et la coopération fructueuse entre le constructeur américain Boeing et les autorités australiennes qui a débouché sur le choix de l'avionneur américain pour rééquiper les forces aériennes) ;
- des raisons militaires pratiques d'opérabilité : les forces armées peuvent prendre l'habitude d'opérer avec du matériel provenant d'un constructeur particulier. Il est compréhensible de ne pas vouloir être équipé en avions de combat de nationalités différentes ;

¹³⁹ Contrats obtenus en Afrique du Sud (par la Suède), en Autriche (Royaume-Uni), en Corée du Sud (Etats-Unis), aux Émirats Arabes Unis (Etats-Unis), en Finlande (Etats-Unis), en Grèce (Etats-Unis, France), en Pologne (Etats-Unis), à Singapour (Etats-Unis) et en Suisse (Etats-Unis)

¹⁴⁰ Source : Ministère de la Défense

- le processus organisationnel qui fait qu'une routine bureaucratique peut s'installer : les décideurs n'ont pas changé depuis un certain temps, les procédures avec l'administration du pays fournisseur sont rôdées. Bien que faible, ce facteur peut avoir une influence réelle ;
- des raisons inavouables telles que des affaires politico-financières. En échange d'un renouvellement de contrat, compensations illégales. Un exemple célèbre est l'affaire d'Al Yamamah (livraison d'avions à l'Arabie Saoudite par le Royaume-Uni avec versement de commissions illégales par BAe Systems suivie d'une enquête arrêtée¹⁴¹)

Sur ces 68 contrats, 35 ont été remportés par les États-Unis (51,5 %), 24 ont été remportés par la Russie (35,3 %), 9 ont été remportés par l'Europe (13,2 %), dont 5 par la France (7,35 %). Au-delà du maintien dans leurs pays d'accueil traditionnels (exemples : la Grèce, la Turquie), les Américains se sont installés dans des pays neutres ou non alignés (la Suisse et la Finlande) et leur ambition à pénétrer les pays d'Europe centrale et orientale (les « PECO » qui sont désormais dans le « club OTAN » ou qui ont vocation à y entrer) a connu une première satisfaction en Pologne. De façon à peine cachée, les États-Unis veulent pouvoir encore accroître leur suprématie, notamment sur le continent européen où l'enjeu est aussi de marginaliser les avionneurs locaux. En basant une partie de leur stratégie sur les relations des clients potentiels avec l'OTAN, il s'agit donc d'une stratégie politique, en particulier pour se créer une zone d'influence en Europe de l'Est.

Le processus d'acquisition de « gré à gré », inconcevable pour beaucoup de théoriciens du commerce international, est donc la règle. En somme, si plusieurs facteurs peuvent conduire les États à biaiser le processus commercial concurrentiel, les intérêts diplomatiques prennent le plus souvent le pas sur les autres lorsque les enjeux géopolitiques sont suffisamment importants, c'est-à-dire lorsque le pouvoir du pays importateur est sensiblement et durablement concerné par le choix du fournisseur.

¹⁴¹ CHRISTAKIS (T.), « L'arrêt de l'enquête sur BAe Systems et la lutte internationale contre la corruption », in *Défense Nationale*, n°6, juin 2007, pp. 147-155

Section 2 : Stratégies d'alliances et géopolitique internationale

La diplomatie de l'armement a un impact réel et déstabilisateur sur la scène internationale car elle renforce les antagonismes existants (en soutenant ses alliés et en disputant l'influence des autres exportateurs) et contribue à la prolifération de biens à caractère déstabilisateur (missiles, munitions, etc.). Cet environnement, comme nous l'avons vu, est propice à la poursuite d'une politique étrangère active. Cette diplomatie est singulière en cela qu'elle mêle intérêts économiques majeurs et question de sécurité internationale. Elle brouille les frontières classiques du fait de l'opportunisme des relations. La particularité est notamment due à la contradiction possible entre intérêts économiques et politiques de court-moyen terme à nouer liens avec des Etats (Venezuela, Emirats, Corée du sud ...) et intérêts à long terme. Cela a un impact sur les équilibres mondiaux et la façon dont les Etats conçoivent leur rôle dans les relations internationales.

Etant donné le nombre restreint de producteurs significatifs, ceux qui peuvent utiliser leur industrie de défense à des fins stratégiques, le commerce des armes a une portée structurante assez stable dans le temps. L'affrontement de deux pays après 1945 a structuré les relations internationales mais aussi la façon dont le marché des armes a été le vecteur des zones d'influence. Cette structuration du monde qui a prévalu pendant quarante ans a été remise en cause par la fin de l'URSS, ce qui a ouvert la voie à un marché, certes moins juteux dans les années 1990, mais un peu plus ouvert, même si la persistance de l'héritage politique de la guerre froide est remarquable dans le secteur de l'armement. Toutefois, le marché a évolué vers un système multipolaire dans lequel plusieurs régions du monde deviennent des acteurs incontournables du commerce (§1). Cette structuration est le résultat de facteurs qui concernent différents secteurs et sont en grande partie le reflet des intérêts géopolitiques des exportateurs comme des importateurs. Ces intérêts, de nature diplomatique, sont des facteurs explicatifs essentiels quant aux choix des pays fournisseurs, avec lesquels une relation peut se créer et bénéficier politiquement à l'importateur (§2). Le fait même de conclure des contrats peut avoir des incidences en termes de puissance régionale, comme c'est le cas pour la Russie avec ses anciennes fédérations soviétiques. Mais le contenu du contrat peut aller, comme c'est de plus en plus souvent le cas, au-delà de la vente d'un système d'armes. Un marché peut s'accompagner de clauses additionnelles ou de contrats périphériques liés au contrat d'armement. En renforçant leur interdépendance, le client et le fournisseur poursuivent des

intérêts qui leur sont propres, ce qui leur permet, au moins en théorie, de renforcer leurs positions respectives sur la scène régionale et internationale (§3).

§1 : De l'équilibre des puissances à la multipolarité contemporaine :
les exportateurs traditionnels face à l'émergence de puissances régionales

Le changement profond du contexte géopolitique mondial intervenu depuis 1991 aurait pu laisser présager des évolutions importantes de la typologie du marché international, avec notamment la disparition du « monde des blocs » qui, sur les fondements idéologiques et militaires de la guerre froide, découpait le marché en trois principaux segments : le segment occidental, avec une domination croissante, au fil des décennies, de l'offre américaine au détriment de l'offre européenne ; le segment correspondant au bloc communiste, avec une quasi exclusivité de l'offre soviétique ; le segment des pays « non alignés », avec une domination de l'offre soviétique qui n'excluait pas une présence modeste de l'offre européenne. On pouvait en somme imaginer, au seuil des années 1990, un « nouvel ordre mondial » marqué par la généralisation de l'économie de marché et l'abolition des idéologies, ce qui aurait impliqué, pour les ventes d'armements, la fin des « chasses gardées » et le recours de plus en plus systématique à la compétition internationale. En réalité, il n'en fut rien. La permanence de la structuration du marché est remarquable et la libéralisation du marché n'a pas eu lieu en raison de la permanence des intérêts diplomatiques.

La politique américaine qui s'est forgée durant la Guerre froide s'est poursuivie après la chute de l'URSS. A partir des années 1970-1980, la structure de décision de l'administration américaine a reflété la priorité mise sur la poursuite de considérations touchant le pouvoir à travers les décisions de transférer des armes¹⁴². Puisque les ventes vers les pays hors OTAN n'ont jamais été encouragées vigoureusement (pour ne pas renforcer militairement le bloc soviétique), on ne peut que souligner le fort impact des sphères d'influence et de pouvoir dans la première politique d'exportation des Etats-Unis. Washington a immédiatement perçu le rôle des ventes de matériel de guerre dans la structuration du monde et dans la conduite de sa politique étrangère. Contrairement aux Américains, Français et Britanniques avaient peu de scrupules à encourager leurs industriels à trouver des

¹⁴² KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1992

débouchés dans des pays en dehors de l'Alliance Atlantique. Mais cela ne valide pas pour autant la thèse d'un libéralisme économique débridé pour des profits purement commerciaux. Certes, comme l'a montré E. Kolodziej¹⁴³, le gouvernement français est devenu progressivement conscient du potentiel économique des exportations d'armements, mais cela a surtout été pour la France un instrument bienvenu pour affirmer la souveraineté gaulliste et l'indépendance vis-à-vis de l'OTAN.

Un aperçu de la politique d'exportation défendue par les présidents qui se sont succédé à la Maison Blanche révèle la particularité qu'ont eue les ventes d'armes dans la politique étrangère globale. Alors que la doctrine Nixon visait à encourager les ventes, celles-ci étaient intimement liées aux questions de sécurité. Jimmy Carter renforça ce lien avec un accent particulier mis sur les restrictions : il décida par exemple que les ambassades offriraient une assistance moindre aux industries de défense qu'aux autres firmes souhaitant exporter, alors que dans le même temps, des dispositifs de prévention visaient à ne pas ternir l'image des Etats-Unis auprès du pays client, donc à ne pas mettre en danger sa présence dans certaines régions¹⁴⁴. La législation américaine accompagna ces intérêts diplomatiques. En 1961, le *Foreign Assistance Act* posa un début de cadre législatif sur les ventes d'armements et l'assistance militaire. En 1968, le *Foreign Military Sales Act* proposé par L. Johnson formalisa ce contrôle, alors que le Congrès tenta de répondre à cette diminution de son influence sur les transferts d'armes et donc un pan entier de politique étrangère. Deux aspects de cette loi révèlent la prépondérance des transferts d'armes comme moyen de défendre les intérêts américains de par le monde. D'un côté, la loi prévoyait une limitation des exportations vers l'Afrique et l'Amérique latine, des régions proches de l'URSS ; de l'autre, elle confiait au Secrétaire d'Etat le contrôle de la politique liée aux ventes d'armements afin de l'intégrer aux autres objectifs de politique étrangère¹⁴⁵. Depuis, les choses n'ont guère changé : les ventes d'armements ont une forte valeur pour la politique étrangère et elles s'articulent autour de l'aide militaire, qu'elle soit financière ou opérationnelle.

La situation héritée de la Guerre froide a peu changé car les bases des politiques d'exportation ont été posées à cette époque et car les relations entre pays en matière

¹⁴³ KOLODZIEJ (E.), *op. cit.*, 1989

¹⁴⁴ KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1992

¹⁴⁵ *Ibid.*

d'armement n'ont guère évolué si l'on se fie aux liens entre clients et fournisseurs. La Russie a pour principaux clients des pays non occidentaux. La situation contemporaine est toutefois marquée par une vitalité jamais connue sur le marché de l'armement, avec des exportations qui ont probablement atteint des records historiques en 2008¹⁴⁶. La structuration actuelle du marché reflète fidèlement la situation géopolitique mondiale, avec d'un côté les puissances traditionnelles et de l'autre des pays émergents qui aspirent à gagner une place plus importante à travers les importations et, dans une mesure grandissante, les exportations. L'hégémonie américaine (qui représente plus de la moitié des exportations mondiales) fait face à des puissances « passées » en quête de puissance commerciale, d'influence et de prestige (Russie, France, Royaume-Uni, Allemagne, Israël), et des nouveaux pôles aspirants à une place régionale, voire internationale, accrue (Inde, Brésil, Corée du Sud, Chine).

En Amérique du Sud, le Brésil poursuit une politique de type gaulliste depuis l'arrivée de Lula à la présidence. Avec l'ambition de devenir une puissance régionale et internationale (revendication d'un siège permanent au Conseil de sécurité), Brasilia cherche à relancer son industrie de défense. Les militaires quant à eux se plaignent de voir leur avis moins pris en considération dans les acquisitions de matériel, au détriment des considérations politiques. D'autre part, « *la coopération d'armement et la capacité à transférer les technologies dans la durée sont devenues cruciales pour le gouvernement, dans une optique d'indépendance accrue*¹⁴⁷ ». Le partenariat stratégique avec la France, développé depuis 2005 a, pour ces raisons, intéressé les plus hauts dirigeants du Brésil, l'aide apportée pour la construction d'un sous-marin étant par ailleurs perçue comme un atout majeur dans la conclusion du contrat.

Le continent sud-américain est devenu le nouveau théâtre d'un jeu de puissances post-guerre froide. Alors que la Russie cherche (et parvient) à s'implanter commercialement et diplomatiquement dans plusieurs pays, contrecarrant les intérêts et le travail de fond de Washington dans la région, les Etats-Unis cherchent à tout prix à bloquer l'influence russe dans une partie du continent où l'influence américaine a été sans partage dans l'histoire récente. Un point d'achoppement moderne concerne l'approvisionnement en armes du Venezuela. Le gouvernement Chavez a enclenché un cycle d'équipement (qu'il souhaite

¹⁴⁶ Les chiffres officiels n'ayant pas encore été annoncés, il ne s'agit que d'estimations, mais celles-ci font état de ventes record pour plusieurs pays, dont les Etats-Unis

¹⁴⁷ Fondation pour la Recherche Stratégique (FRS), « Fiche Pays : Brésil », Avril 2009

poursuivre) en achetant des armes à la Russie, à la Chine, à l'Espagne et au Brésil, mais les Etats-Unis s'y opposent et bloquent les livraisons quand les armements contiennent des composants d'origine américaine¹⁴⁸. Washington a directement négocié avec Embraer, premier avionneur brésilien, pour empêcher la firme de vendre à des pays ennemis, dont fait partie le Venezuela. Cette intimidation a fonctionné car la société Embraer fait 80% de son chiffre d'affaires grâce aux Etats-Unis¹⁴⁹. De même, pour sanctionner la vente d'armements russes au Venezuela, alors même qu'ils avaient choisi de ne plus approvisionner ce pays, les Etats-Unis ont décidé d'un embargo à l'encontre de l'entreprise d'Etat Rosoboronexport.

En se réarmant, le Brésil affiche de son côté le désir de se doter d'une armée digne d'une grande puissance. Lula cherche à affirmer, sur le terrain militaire, les ambitions affichées sur la scène politique et économique internationale : celles d'un acteur global voulant peser sur les affaires du monde. Vu sous cet angle, l'intention de devenir « *une puissance disposant de son autonomie en matière militaire et capable de devenir un industriel de l'armement de premier plan*¹⁵⁰ » ne peut être analysée comme résultant d'une volonté d'expansion économique par le commerce, mais est en réalité le signe d'une politique de puissance régionale et de rayonnement. Le désir d'avoir une industrie pouvant compter sur une maîtrise complète de la technologie vient appuyer ce fait car il s'agit avant tout d'être moins dépendant de puissances étrangères.

En Asie-Pacifique, la dynamique actuelle est marquée par la volonté d'expansion de plusieurs pays ayant des objectifs variables dans ce qui constitue un cas moderne de course aux armements. La Chine entend devenir le principal contrepoids à la domination américaine. Cela doit passer par une politique industrielle de défense crédible et agressive. La Corée du Sud veut exporter. Le Japon exprime ses craintes et se demande s'il ne faudrait pas revenir sur sa constitution. L'Australie se lance dans une course à l'armement en réaction à l'opacité chinoise : un cas d'école. A l'exception de celui de Taïwan, l'ensemble des budgets de défense asiatiques a constamment augmenté depuis 1999. De plus, la part des acquisitions de

¹⁴⁸ HEBERT (J.-P.), « La politique américaine de pression par les livraisons d'armement », in *Le Débat Stratégique*, n°83, jan. 2006

¹⁴⁹ *Ibid.*

¹⁵⁰ MUXAGATO (B.), *op. cit.*, février 2009

ces pays est très importante : entre 30 et 40% des budgets de défense de cinq pays¹⁵¹ sont consacrés à l'achat d'équipements de défense¹⁵². Cette évolution est à la fois le reflet de la croissance économique exceptionnelle du sud-est asiatique, et la réaction aux investissements militaires massifs de la Chine. En effet, celle-ci affiche un taux de croissance de son budget de défense compris entre 10 et 20% par an, contre 5% pour le reste de la région¹⁵³. Le Pentagone estime désormais que le budget de défense réel de ce pays serait égal à ceux de la Russie, du Japon et de la Corée du Sud réunis. D'autre part, deux pays se démarquent en tant que grands importateurs sur ces dernières années : la Corée du Sud, qui ambitionne d'assurer seule sa défense à l'horizon 2025, et l'Inde, qui souhaite se doter rapidement d'une armée moderne, et a par conséquent initié un programme de rénovation ambitieux (200 avions, 1000 chars, 600 missiles, 10 sous-marins...) ¹⁵⁴.

Le Maghreb est lui lancé dans une course pour le leadership régional *via* l'importation massive d'armements. Depuis la fin de l'embargo vers la Libye en 2003-4, la course avec le Maroc et l'Algérie est repartie avec des programmes de toutes sortes : avions, frégates, etc. Grâce à ces achats, l'Algérie, qui échange ou lie la vente de ses hydrocarbures à l'achat d'armements, peut aujourd'hui déployer plus de 240 chasseurs et avions de reconnaissance, ainsi que 150 hélicoptères de combat¹⁵⁵. En outre, Alger serait capable de déployer des lanceurs FROG-7 (portée de 65 km) et aurait engagé des négociations avec la Corée du Nord pour l'achat de missiles SCUD-C d'une portée de 600 km et des redoutables missiles No-Dong 1, d'une portée de 1000 km, des informations à mettre toutefois au conditionnel.

Enfin, nul besoin de retracer l'enjeu géopolitique qu'est le Moyen-Orient pour les puissances exportatrices. En dehors des tensions les plus médiatisées, y compris avec l'Iran, les rivalités et la défiance opposant l'Arabie Saoudite aux E.A.U. restent un facteur majeur de l'escalade des budgets de défense. Par ailleurs, l'Arabie Saoudite tente d'exprimer par ce budget son intention de rester le leader régional du Moyen-Orient (cf. annexes). Au niveau des exportateurs, depuis la présidence Poutine, la Russie entend renouer avec son passé de

¹⁵¹ Malaisie, Inde, Indonésie, Corée du Sud et Singapour, alors que le Japon y a consacré 56% en 2006

¹⁵² Source : Ministère de la Défense

¹⁵³ Source : SIPRI

¹⁵⁴ Source : Ministère de la Défense

¹⁵⁵ EL ATOUABI (M.), « Contre qui l'Algérie s'arme-t-elle ? », in *Maroc Hebdo International*, n° 645, 25 mars 2005 (www.maroc-hebdo.press.ma)

pays influent. Lors de sa tournée en 2005, le président russe avait souhaité proposer une nouvelle alternative aux pays de la région. L'Iran et la Syrie, Etats « voyous » en demande de protection, demeurent les obligés de Moscou, au plus grand bénéfice de ses intérêts commerciaux et énergétiques. Dans la région, cette influence constitue un levier efficace pour les responsables russes, particulièrement auprès d'Israël et de l'Arabie Saoudite¹⁵⁶. Au-delà des considérations géostratégiques, les « réussites russes dans le domaine hautement symbolique de l'armement demeurent modestes¹⁵⁷ », les Américains contrôlant une énorme part du marché.

Au-delà de ces nombreux exemples révélateurs des tendances actuelles, on peut s'interroger sur les raisons profondes de ces cycles d'équipements qui sont en grande partie imperméables à la crise économique. En particulier, assiste-t-on à des courses à l'armement comparables à celles qui ont précédé des conflits conventionnels passés, comme lors de la période 1900-1914 ? Les discours des leaders politiques ne laissent évidemment rien transparaître de tel. Se voulant rassurants, les responsables politiques justifient ce regain militaire par le combat contre les formes modernes de luttes armées ou les trafics. La motivation du Brésil à acquérir des sous-marins à propulsion nucléaire est au moins partiellement motivée par la défense des champs pétrolifères découverts au large des côtes, alors que les responsables algériens n'ont eu de cesse d'expliquer leur course à l'armement par « la volonté d'éradiquer le fléau terroriste, ainsi que par le souci de préserver l'intégrité territoriale du pays. Mais contre qui ?¹⁵⁸ ». La question peut légitimement être posée, qu'il s'agisse du cas du Maghreb ou de l'Asie, probablement plus révélateur. La situation asiatique présente des caractéristiques pour le moins préoccupantes. Hormis les tensions anciennes entre Coréens, les relations tendues entre Pékin et Tokyo, les colossaux programmes d'armements australiens, explicitement dirigés contre l'expansion chinoise, sont un sujet d'inquiétudes et sont liés à une forme de dilemme de sécurité.

L'annonce du programme d'armement australien pour les vingt prochaines années a de quoi soulever des interrogations : le nouveau Livre Blanc planifie notamment l'achat de 100 avions de combat *F-35* et de douze sous-marins, pour des acquisitions militaires s'élevant à

¹⁵⁶ SLASKI (B.), *op. cit.*, avril 2009

¹⁵⁷ *Ibid.*

¹⁵⁸ EL ATOUABI (M.), *op. cit.*

52 Mds\$¹⁵⁹. Dans ce document, l'Australie a expliqué que ses ambitions étaient inspirées, au moins en partie, par « *la vitesse, l'envergure et la structure*¹⁶⁰ » de la modernisation militaire chinoise. Les déclarations du Premier ministre K. Rudd n'incitent guère à l'optimisme, estimant que « *la relation sino-australienne est toujours pleine de défis que cela sera le cas pour longtemps encore*¹⁶¹ ». Les craintes autour des budgets chinois et des acquisitions des pays voisins (Inde, Indonésie, Malaisie) se sont manifestées dans le livre blanc paru en 2009, lequel a été qualifié par les officiels chinois comme « fou » et « dangereux »¹⁶² car le document incite à une accumulation d'armements. Face à la menace asiatique, K. Rudd a déclaré : « *there is an arms build-up across the Asia-Pacific region and Australia therefore must look at the long-term future at the same time as advancing our diplomacy* », tout en affirmant que « *the Australian military would be built up to meet the challenge*¹⁶³ ».

Ces problèmes de confiance et de transparence sont caractéristiques des courses aux armements, même si invoquer ce facteur pour expliquer les dépenses mondiales n'est pour certains qu'une apparence dans un contexte où les conflits conventionnels sont devenus hautement improbables : « *ces guerres sont devenues si effrayantes du point de vue des destructions que plus personne ne tient à s'y risquer*¹⁶⁴ ». Une explication alternative sur cette fuite en avant des armements aurait à voir avec la puissance que procurent les systèmes d'armes hautement technologiques, sans pour autant que cela ne se traduise par la menace des pays environnants. Cependant, on ne peut s'empêcher de penser que des conflits interétatiques classiques puissent encore avoir lieu. Le problème serait effectivement le niveau de destruction envisageable si un pallier venait à être franchi.

§2 : Conquérir des marchés et choisir ses fournisseurs

¹⁵⁹ GREVATT (J.), « Australia's 20-year defence White Paper covers most of the bases », in *Jane's Defence Weekly*, 6 mai 2009

¹⁶⁰ MOSS (T.), « Australia plans for life in a changing region », in *Jane's Defence Weekly*, 8 mai 2009

¹⁶¹ « *The China-Australia relationship is always full of challenges and can I say it always has been thus and it will be thus for quite a long time to come* », in « Australia-China tie 'challenging' », 20 août 2009 (news.bbc.co.uk)

¹⁶² PEARLMAN (J.), « Rudd accused of fuelling new arms race », in *The Sydney Morning Herald*, 4 mai 2009 (www.smh.com.au)

¹⁶³ « Australia fears Asian arms race », 10 sept. 2008 (news.bbc.co.uk)

¹⁶⁴ GRASSET (P.), *op. cit.*, p. 17

Les déterminants motivant le choix des pays partenaires dépasse de loin la simple théorie économique. Si tel n'était pas le cas, toutes les ventes seraient conformes aux pratiques commerciales en vigueur, voire à celle de l'OMC. Comme vu ci-dessus, même dans des cas de concurrence apparente, les biais politiques sont inévitables. Après avoir vu comment la demande conduit ou non à un processus concurrentiel, il est indispensable d'entrer plus en détail dans le processus de décision à proprement parler, afin de déterminer les facteurs décisifs dans le choix du client et du fournisseur. En analysant ces facteurs, on s'aperçoit que la satisfaction des intérêts de politique étrangère est un mobile décisif. Les relations commerciales sont fortement influencées par les relations diplomatiques et les facteurs politico-militaires (présence de troupes étrangères, qualité des relations, exercices communs, etc.).

Pour les Etats exportateurs, le critère politique dans les exportations ne doit pas être réduit aux simples rapports bilatéraux : en effet, une stratégie adaptée au contexte politique global a permis l'émergence de clients pérennes. Ainsi, la politique française d'équilibre entre l'Est et l'Ouest pendant la Guerre froide a fait de la France un fournisseur naturel pour des Etats soucieux de trouver un partenariat ne les entraînant pas dans une logique de conflits de blocs. Elle est devenue le vendeur secondaire de pays s'approvisionnant en priorité tant auprès des Etats-Unis (Brésil, Arabie Saoudite, Pakistan) que de l'URSS (Inde, Egypte...). De même, la neutralité de la France dans le conflit entre le Pakistan et l'Inde a permis de maintenir avec eux des relations cordiales ouvrant la voie à des exportations d'armes en direction des deux capitales ennemies. Les relations commerciales de défense s'analysent à long terme puisqu'aujourd'hui, la coopération avec l'Inde est un sujet majeur pour tous les exportateurs, ce pays partageant depuis plusieurs années le premier rang des importateurs avec l'Arabie Saoudite¹⁶⁵.

La stratégie globale de soutien à ses ventes ne se limite donc pas à organiser ses propres exportations, puisque pour avoir une influence qui dépasse sa relation bilatérale avec le destinataire, il faut agir sur les forces du marché, par exemple en ayant une politique qui a un impact sur les exportateurs potentiels ou avérés. Un conseiller des relations sino-

¹⁶⁵ Sur la période 2003-2007, l'Arabie Saoudite le 1er client d'armement de la France, l'Inde est le 2e (source : Ministère de la Défense, « Rapport au Parlement », *op. cit.*, oct. 2008)

américaines du Pentagone, Karl Eikenberry, estime ainsi que le meilleur moyen d'influencer les ventes chinoises passe par un dialogue ouvert avec Pékin, une incitation à participer aux régimes multilatéraux de contrôle des armes, et des incitations (*incentives*) ou des « désincitations » étendues à d'autres domaines¹⁶⁶. De la même façon, s'insérer sur le marché international de l'armement est une tâche très compliquée lorsque l'on sait l'influence politique globale des exportateurs actuels. On remarque une grande part d'inertie dans l'historique des relations commerciales de défense car les liens dépassent souvent le cadre purement commercial. Les ventes d'armes sont affaires de « bastions » historiques. Plusieurs exemples fameux attestent ce fait : les relations qu'entretient l'Arabie Saoudite avec les Etats-Unis ; les relations de Washington avec l'Europe d'une façon générale ; les relations privilégiées qu'a le Royaume-Uni avec le Moyen-Orient depuis 1920 qui ont des effets aujourd'hui encore¹⁶⁷.

La direction de la politique étrangère est un outil capital pour nouer des relations avec certains Etats aux sensibilités similaires, et ainsi avoir des perspectives de ventes. La politique de non-alignement du Général de Gaulle, qui prônait l'indépendance des pays d'Amérique Latine envers les Etats-Unis, a permis à la France d'entretenir avec eux des relations de qualité : partenariat stratégique avec le Brésil, acquéreur de *Mirage III* et *2000*, d'hélicoptères et de sous-marins, et qui pourrait acheter des *Rafale* ; lien privilégié depuis les années 1970 avec l'Equateur, client assidu de la France dans le domaine aérien (*Mirage F1*, hélicoptères multirôles...) ¹⁶⁸ ; l'Argentine, qui avait acheté dans les années 1970 en quantité du matériel terrestre et des hélicoptères, pourrait également être placée dans la catégorie dans anciens bastions, même si des contentieux commerciaux ont altéré les liens sans pour autant les rompre.

Les clients les plus assidus de la France sont donc ceux avec lesquels elle entretient des relations diplomatiques privilégiées. En effet, la vente d'armes entraîne une dépendance de l'acheteur envers le vendeur dans un domaine stratégique : la sécurité et la défense. L'approvisionnement en munition, la formation des personnels, le maintien en état

¹⁶⁶ EIKENBERRY (K.), *op. cit.*, 1995

¹⁶⁷ Les Anglais ont conclu récemment deux ventes importantes : l'Eurofighter *Typhoon* en Arabie Saoudite et des navires de surface à OMAN.

¹⁶⁸ Source : Ministère de la Défense

opérationnel d'un matériel sont autant de services aux mains du pays vendeur. La confiance doit être absolue envers cet Etat qui doit assurer la pérennité du système de défense de son client. *A contrario*, les périodes de tensions diplomatiques s'accompagnent d'un arrêt ou d'un ralentissement des achats d'équipements de défense. Un réchauffement est une condition vers une reprise des importations.

Pour la Chine, la résurrection de la Russie en tant que grand exportateur est de nature à porter un coup à son expansion et à ses prospects¹⁶⁹, notamment en raison d'une offre comparable mais aussi du fait de l'influence politique croissante jouée par Moscou. Toutefois, son développement rapide fait que la Chine est le seul pays exportateur « low-cost » (la Russie n'entre pas dans cette catégorie) représentant une menace tangible à moyen terme pour les parts de marché des grands exportateurs actuels. Avec un encadrement méthodique des industries, le gouvernement chinois a d'abord mis en place des capacités de conception et de production locale grâce à l'acquisition de technologies avant d'envisager une compétition sur les marchés tiers, puis sur les marchés internationaux. Certains experts estiment que le complexe militaro-industriel chinois deviendra à terme un concurrent de la Russie elle-même car elle a des programmes qui commencent à trouver preneur en dehors de ses frontières (avion de combat polyvalent *J-10*). La Chine est par exemple le second fournisseur du Pakistan, juste derrière les Etats-Unis¹⁷⁰ (cf. annexes), et a une stratégie offensive en Afrique. Malgré tout, la poursuite d'intérêts politiques semble prendre le dessus sur la concurrence économique. A la fin des années 1990, Moscou avait des intérêts identifiables à devenir ami de Pékin : premièrement, la Russie avait besoin d'une relation amicale avec la Chine pour s'épargner des menaces à sa frontière, là où son pouvoir militaire diminuait ; deuxièmement, vendre des armes à la Chine revenait à initier une amitié de fortune pour contrebalancer les Etats-Unis¹⁷¹. C'est donc un motif géopolitique, même si l'argument culturel, en particulier le thème de « l'identité asiatique » fut utilisé par le Kremlin pour justifier son regain d'intérêt pour l'Asie centrale et de l'Est¹⁷². « *Russia needs China against US pressure* », écrit S. Alank, car la Russie est dépassée dans tous les secteurs par les Etats-Unis. Il s'agissait selon lui de

¹⁶⁹ BATES (G.), *op. cit.*, 1996

¹⁷⁰ Selon la Fondation pour la Recherche Stratégique

¹⁷¹ ALANK (S.), « Russian arms sales to China : purposes and outcomes », in *Asian Defence Journal*, n°7, 1997, pp. 11-14

¹⁷² *Ibid.*

trouver une position d' « équidistance » entre les puissances américaine et chinoise. Force est de constater que la stratégie russe a payé : la Russie a retrouvé la voie des exportations d'armement en dépit d'un complexe industriel vieillissant et la politique étrangère poursuivie par les leaders ont permis au pays de retrouver une place de premier plan dans tous les enjeux majeurs contemporains : nucléaire, (désarmement et transferts de technologie supposés), énergie (production et approvisionnement), sécurité régionale (mer Caspienne, Caucase), environnement, etc.

Deux effets collatéraux classiques des ventes d'armes sont apparus suite aux ventes russes à la Chine. D'un côté, cette politique panasiatique s'est aussi manifestée par des ventes indiscriminées à plusieurs pays du continent, notamment de l'avionneur Sukhoï. Cette politique commerciale expansionniste a permis à la Russie de gagner en pouvoir et en prestige, surtout grâce aux ventes à la Chine, dans la compétition contre Washington pour la conquête d'anciens marchés soviétiques. Les deux pays savent pertinemment que vendre à la Chine renforce l'influence ailleurs¹⁷³ et permet de remporter des marchés périphériques. D'un autre côté, créer une relation commerciale comme celle-ci engendre une dépendance du fournisseur. Sauf en cas de rapport de force complètement asymétrique (souvent avec les Américains), le client est pourvu de moyens de pression. Dans ce cas, Moscou est devenu dépendant de Pékin, comme il l'est des marchés sud-américains aujourd'hui, car le sort de l'industrie russe, jusqu'à sa survie, était fonction de la viabilité de la coopération avec le régime maoïste.

Dans le cas d'un contrôle des relations commerciales par un nombre très restreint de fournisseurs, le pays acheteur peut se sentir trop dépendant et se mettre dans une position de faiblesse qui peut être jugée inacceptable. On remarque que quand la situation devient trop désavantageuse ou instable pour le pays client, alors il cherche souvent à diminuer le pouvoir du fournisseur en stoppant de commercer avec lui ou en diversifiant l'origine géographique de ses acquisitions. En faisant cela, l'objectif n'est en aucun cas économique ou technique, il est purement politique et vise à diminuer le pouvoir diplomatique du fournisseur sur les affaires intérieures ou régionales. Les relations d'interdépendance créées peuvent être aisément reliées aux relations de pouvoir décrites par K. Krause, et aux tentatives d'influence directe qu'elles

¹⁷³ *Ibid.*

peuvent engendrer à court terme (*bargaining power*) ou à plus long terme dans l'emprise que la puissance étrangère peut obtenir (structurelle, voire hégémonique) grâce à son monopole commercial.

Les exemples historiques et contemporains sont nombreux, ce qui accrédite la thèse d'une volonté d'altérer l'emprise diplomatique des autres Etats. Changer d'Etat fournisseur peut viser à écarter des interférences potentielles, à créer des liens avec d'autres pays, et peut aussi être vu comme une affirmation de la souveraineté politique et de l'indépendance de l'Etat face à une éventuelle puissance extérieure. Pendant la guerre froide, ce phénomène qui fut fréquent dans une région particulièrement sujette au jeu des puissances et à l'utilisation de politiques commerciales pour défendre des intérêts propres aux exportateurs : le Moyen-Orient.

*Pourcentage de dépendance des clients
sur leurs principaux fournisseurs*

<i>Client</i>	<i>1964-73</i>	<i>1973-77</i>	<i>1978-82</i>	<i>1983-87</i>
Egypt	92	68	38	43
Israel	83	96	100	100
Syria	93	86	84	85
Jordan	79	74	35	33
Iran	64	77	46	20
Iraq	85	70	48	47
Saudi Arabia	65	47	36	39

Derived from U.S. Arms Control and Disarmament Agency, *World Military Expenditures and Arms Transfers*, various years.

On remarque bien sur ce tableau la diversification des fournisseurs sur la période 1964-1987. Tous les clients sauf Israël ont diminué leur dépendance envers leurs principaux partenaires en variant l'origine de leurs acquisitions. Le cas israélien s'explique par l'augmentation du pourcentage de sa demande pour la production locale et par le passage à une aide américaine s'inscrivant sur le long terme¹⁷⁴. La Syrie, tout comme Israël, avait d'importants stocks d'armes qui la rendaient imperméable aux pressions extérieures qui pouvaient apparaître en cas de guerre future¹⁷⁵.

¹⁷⁴ POLLOCK (D.), *The Politics of Pressure : American Arms and Israeli Policy since the Six-Day War*, Greenwood Press, 1982, pp. 284-285, cité in KRAUSE (K.), *op. cit.*, 1991

¹⁷⁵ KRAUSE (K.), *ibid.*

Le choix du fournisseur est plus difficile pour les Etats considérés comme peu fréquentables car leur choix est limité par les autorisations d'exportations des fournisseurs. Le problème pour ces pays est de trouver des équipements de qualité quand les quelques fournisseurs les plus performants refusent de leur en vendre. Il existe des décisions uniformes comme les embargos des Nations Unies ou les codes de conduite régionaux, mais d'une façon générale les autorisations d'exporter relèvent typiquement d'un choix national. Le projet de traité sur le commerce des armes vise à remédier à cette situation en uniformisant par le haut les procédures d'exportation. Certains pays qui ont des politiques plus « libérales » offrent l'opportunité à des Etats moins fréquentables de s'équiper. Les soupçons se tournent souvent vers la Russie ou la Chine, Etats capables de produire du matériel de qualité raisonnable : *« les armes russes vont vers les pays douteux et il est très difficile d'empêcher de tels transferts. La Biélorussie et l'Ukraine sont souvent considérées comme des fournisseurs majeurs de ces armes. Par conséquent, l'importance grandissante de la Russie en tant qu'exportateur global peut être de nature à affecter la sécurité du monde, exacerber les tensions, et aussi augmenter son influence dans l'arène politique¹⁷⁶ »*. La Russie se présente comme une source d'approvisionnement alternative pour les Etats qui veulent diversifier leurs fournisseurs en armement. Ses clients sont donc des pays qui ne voulaient ou ne pouvaient pas se fournir jusque récemment auprès des Etats-Unis ou des pays européens : Iran, Venezuela, Algérie, Chine, Indonésie, Yémen, Birmanie¹⁷⁷. A côté de la Russie, la Chine est l'autre exportateur significatif à proposer une alternative aux grands fournisseurs. Les difficultés de certains pays à obtenir auprès de la Russie des pièces de rechange ou de l'assistance technique conjuguées à la politique de plus en plus agressive de Pékin sur les marchés moyen-orientaux et africains font que les produits chinois, souvent issus de copies d'anciens matériels soviétiques, deviennent une alternative pour bien des pays peu fréquentables ou sous embargo. L'Iran, faisant toujours l'objet de sanctions internationales, s'est ainsi engagé dans cette voie au profit de la Chine¹⁷⁸. Le Nigeria, qui avait été victime de sanctions occidentales à l'encontre de son régime militaire, s'était quant à lui tourné vers la Russie et la Chine, mais aussi vers l'Inde et la Corée du Nord¹⁷⁹. En acceptant de fournir des armes à des clients peu

¹⁷⁶ PUIDOKAS (M.), *op. cit.*, 2003

¹⁷⁷ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, février 2009

¹⁷⁸ SLASKI (B.), *op. cit.*, avril 2009

¹⁷⁹ « Procurement of Nigeria », in *Jane's Sentinel Security Assessment - West Africa*, 18 juin 2009

fréquentables qui ont des difficultés à se fournir, les capacités d'influence du vendeur s'étendent automatiquement.

Un autre facteur à prendre en compte est la qualité de l'offre, qu'il serait injuste de passer sous silence car celle-ci a un impact certain, bien qu'inégale, sur le commerce d'armements. Il est difficile pour les gouvernants de réaliser une expansion commerciale si l'industrie nationale n'est pas à même de proposer des produits de qualité suffisante. Il faut souligner que le matériel commercialisé n'est pas nécessairement de pointe. Au contraire, tous les Etats n'ont pas les mêmes besoins que ceux de l'*US Army*. Beaucoup d'armées modestes n'ont ni les finances pour s'offrir des objets technologiquement avancés, ni les compétences techniques et humaines pour les faire fonctionner. Par conséquent, des produits d'occasion ou d'ancienne génération peuvent avoir une demande. Les avions de combat peuvent illustrer ce phénomène : ceux de nouvelle génération sont parfois trop onéreux pour que des pays aux ressources modestes cherchent à en acquérir. Le *Rafale* combine un coût d'acquisition parmi les plus élevés à une complexité technique qui nécessite une formation poussée pour beaucoup d'armées de par le monde. Le choix du Maroc d'acquérir des *F-16* serait ainsi lié à la trop grande complexité technologique de l'avion français face aux exigences de l'armée utilisatrice¹⁸⁰. On entend souvent dire que si le *Mirage* était encore en production, Dassault trouverait des acheteurs. *A contrario*, les exportations chinoises sont pour le moment limitées par la faible demande pour des produits de qualité encore douteuse¹⁸¹, ce qui l'empêche de conclure des grands contrats avec les principaux importateurs, ceux qui structurent véritablement le marché. Cette offre « low-cost » consiste en des produits moins sophistiqués, mais moins chers, argument déterminant de vente à l'égard des pays en développement. Si un écart technologique maintient ces pays à distance, ils gagnent pourtant de nombreux succès sur le marché mondial de l'armement.

§3 : Le rôle géostratégique et géopolitique des contrats

La conclusion de contrats répond à des intérêts géostratégiques (gains à court terme) et géopolitiques (intérêts plus structurels). Un contrat peut être accompagné de clauses qui

¹⁸⁰ Source : Ministère de la Défense

¹⁸¹ BATES (G.), *op. cit.*, Dec. 1996

dépassent l'armement : hormis la technologie, cela peut se traduire par exemple par des accords de défense ou divers avantages économiques. Les pays importateurs ont bien compris les gains qu'ils pouvaient retirer de cette coopération, en termes économiques, mais aussi diplomatiques et militaires. Dans tous les cas, il est difficile de délier la politique d'acquisition nationale et la politique extérieure car les deux sont complémentaires : acquérir du matériel peut servir des fins géostratégiques (technologie, copies de matériels importés, etc.) ou géopolitiques (rôle régional, stabilité et sécurité du pays, etc.). En effet, « *on ne mesure pas l'utilité des transactions d'armements en parts de marché (même si cela est le cas), mais en contribution à une stratégie générale qui dépasse largement l'aspect militaire et de défense*¹⁸² ». Les exportateurs bénéficient des contrats de par leur valeur intrinsèque (en tant que créant ou entretenant une relation bilatérale) et de par leurs contenus. Une caractéristique commune est le rayonnement recherché par les Etats au niveau international ou régional. Comment les Etats exportateurs concluent-ils des contrats pour augmenter leur influence ? Comment les Etats importateurs les utilisent pour augmenter leur sécurité et leur position régionale ?

La Russie constitue un bon exemple de l'utilité géostratégique et géopolitique des contrats. Les relations d'armement que tisse la Russie depuis la présidence de V. Poutine avec les pays sud-américains¹⁸³ sont un moyen pour Moscou de renforcer son influence dans la région, ce qui irrite les Américains tout en bénéficiant aux intérêts russes à court terme (pétrole, etc.). Entre 2005 et 2007, Caracas a passé avec Moscou douze contrats d'armement d'un montant de 4,4 Mds\$, en lui achetant notamment avions et hélicoptères de combat. Les postures respectives du Brésil et du Venezuela pourraient entraîner une course aux armements que seuls ces deux pays semblent en mesure de soutenir financièrement, l'Argentine coupant ses budgets de défense face à la crise¹⁸⁴. En termes de relations internationales, l'apparition de la Russie n'est pas du goût des Américains, lesquels réagissent à la présence de l'ancien ennemi en renforçant leur implantation militaire dans la région¹⁸⁵. Si Washington explique que cela s'inscrit dans la lutte contre les trafics en tous genres, on ne peut s'empêcher de voir

¹⁸² GRASSET (P.), *op. cit.*, 2007, p. 16

¹⁸³ Brésil, Pérou et Venezuela notamment, et accords énergétiques majeurs avec la Bolivie et le Nicaragua.

¹⁸⁴ BARRAGAN (J.-M.), « Argentina announces 20% cut to operational budget », in *Jane's Defence Weekly*, 22 avril 2009

¹⁸⁵ AFP, « La Colombie autorise les Etats-Unis à utiliser sept de ses bases militaires », 14 août 2009

cette posture comme une réaction à l'émergence d'un axe militaro-commercial russo-vénézuélien. L'attitude de Moscou poursuit des objectifs géostratégiques et géopolitiques. Comme l'explique l'un des experts des exportations russes, « *Moscou utilise les exportations comme un outil d'influence, en articulation avec des accords pétrogaziers et des remises de dettes*¹⁸⁶ ». En Amérique du Sud, cela est particulièrement pertinent pour le Venezuela, mais cette posture s'applique aussi à l'Algérie, à l'Indonésie ou à la Libye. Ces exemples récents d'accords avec ces pays illustrent l'efficacité de cette « *combinaison globale de sécurité* »¹⁸⁷. Cette politique étrangère a aussi des objectifs quant à la survie de l'industrie de défense nationale, puisque les exportations sont essentielles pour la pérennité des entreprises russes, en particulier du fait du manque de programmes d'acquisitions internes¹⁸⁸. L'offre russe est attrayante (environ 25% moins chère que les produits occidentaux) mais la vétusté de l'appareil industriel fait naître des questions sur les prospects futurs. Cette rentrée d'argent est bienvenue pour redynamiser l'économie interne, et permet de garantir l'indépendance future de la Russie en modernisant ses chaînes de production datées de l'époque soviétique. Le président Medvedev a signé, avec son homologue péruvien, le social-démocrate A. Garcia, des accords de coopération relatifs aux secteurs militaires, scientifiques et culturels, ainsi qu'à la lutte antidrogue et à la promotion du commerce extérieur¹⁸⁹. Les deux chefs d'Etat ont décidé de construire au Pérou un centre de maintenance et de réparation d'hélicoptères de fabrication russe, ce qui est peut-être un signe précurseur de l'apparition d'un bastion russe en matière d'armements, dans une zone de plus en plus chargée diplomatiquement. C'est dans ce contexte que Washington a décidé de réactiver la IV^e Flotte de l'*US Navy*, inactive depuis 1950, au large du sous-continent¹⁹⁰.

La politique contemporaine du Kremlin est révélatrice à bien des égards de l'importance de l'armement dans la politique étrangère. La coopération avec les pays d'Europe de l'Est et les pays Baltes est devenue pour la Russie un objet de mécontentement face à l'Atlantisme grandissant de ces pays qui s'équipent désormais en grande partie auprès

¹⁸⁶ CLOUET (L.-M.), « Les exportations, moteur et révélateur des faiblesses de l'industrie russe d'armement », in *Le Débat Stratégique*, CIRPES, n°97, juin 2008

¹⁸⁷ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, février 2009

¹⁸⁸ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, juin 2008

¹⁸⁹ MUXAGATO (B.), « Un parfum de guerre froide en Amérique latine : l'arrivée de la Russie dans le 'pré carré' des Etats-Unis », in *Diplomatie*, n°38, mai-juin 2009, pp. 30-37

¹⁹⁰ *Ibid.*

des Occidentaux. La division entre OTAN et Russie est toujours une structure forte du marché de l'armement en Europe. Le marché européen est désormais très difficile d'accès aux armements russes, sauf avec la Grèce, un des rares pays de l'OTAN à acquérir des systèmes russes en quantité significative. De plus, l'Ukraine n'est plus un partenaire fiable pour la Russie, ce qui s'est traduit par la rupture de liens de coopération industrielle, l'abandon de programmes de développement d'armements en commun (avion de transport *An-70*) et l'abandon de fournisseurs ukrainiens pour favoriser les équipements « made in Russia »¹⁹¹. Mais la coopération avec les autres pays de la Communauté des Etats Indépendants (CEI), notamment en Asie centrale, demeure un volet essentiel de la politique russe dans le cadre de la l'Organisation du Traité de sécurité collective (OTSC) : intégration des systèmes de défense antiaérienne, installation de bases et fournitures d'armements aux pays alliés. Ces transferts ont un intérêt financier beaucoup plus faible que les contrats de vente d'armes sur les autres marchés à l'exportation, mais ils permettent de réintégrer les usines d'armements de ces pays dans une division internationale du travail avec le complexe militaro-industriel russe¹⁹². Surtout, ces transferts « *renforcent l'emprise militaire et diplomatique de Moscou aux franges de son territoire* »¹⁹³. L'intégration régionale par les organisations de sécurité est donc une voie importante dans le commerce des armes, notamment grâce à la promotion de systèmes d'armement issus du pays dominateur, c'est un moyen de renforcer son influence dans les relations internationales par la vente et la diffusion de ses produits.

Dans d'autres cas le contrat passe presque explicitement au second plan, derrière des jeux géopolitiques qui dépassent de loin le contenu des marchés, fussent-ils sur des produits stratégiques. Ce fut le cas récemment¹⁹⁴ sur la négociation autour du *F-22*¹⁹⁵ entre le Japon et les Etats-Unis, avion de combat en principe interdit à l'export¹⁹⁶. Dans ce dossier, les capacités militaires étaient les seules à être mises en avant au point où l'on affirmait qu'elles étaient presque exclusivement déterminantes dans la volonté du Japon d'acquérir les *F-22* et

¹⁹¹ CLOUET (L.-M.), *op. cit.*, février 2009

¹⁹² *Ibid.*

¹⁹³ *Ibid.*

¹⁹⁴ Suite à un long bras de fer entre la Maison Blanche et le Congrès, ce dernier a finalement voté en août 2009 pour l'arrêt du programme F-22, stoppé pour des raisons budgétaires et par le fait que le programme F-35/JSF est déjà en développement. Le F-22 a donc été jugé non nécessaire par la nouvelle administration.

¹⁹⁵ Développé par Lockheed Martin et Boeing.

¹⁹⁶ Selon les lois fédérales américaines. Seule une version « export » modifiée aurait pu être vendue au Japon.

des Etats-Unis de refuser cette vente¹⁹⁷. Cependant, il faut noter que tout l'argumentaire concernant ces capacités finissait par un seul enjeu déterminant : l'alliance des Etats-Unis et du Japon. En effet, la négociation sur le transfert du F-22 était devenue selon un officiel de l'*US Air Force* « *a significant discussion between the leadership of the two countries that is tied to the future strength of the alliance*¹⁹⁸ ». Il poursuivait en expliquant que l'enjeu stratégique de ce contrat allait bien au-delà d'une simple vente : « *(the decision to sell or not to sell) has policy implications that can't be ignored* », avant de soulever une des clauses accompagnant parfois des contrats d'armement que sont les accords de défense. Dans ce cas, la relation nippo-américaine est évidemment particulière pour des raisons historiques, mais les caractéristiques du F-22 (le fait que son utilisation est essentielle pour les forces aériennes et la défense du territoire) ont fait que le F-22 « *is a big issue* » : « *we are signed up to defend Japan at the same level as the continental US*¹⁹⁹ ».

Ce qui détermine l'importance de ces marchés, voire la décision de les proposer et de les accepter, ce sont des circonstances politiques et budgétaires, mais aussi stratégiques. Dans ce cas, « *le contrat n'est pas forcément lié au marché lui-même*²⁰⁰ ». Un exemple est la participation du Japon au réseau anti-missile américain. Cela peut aussi être lié, on l'a évoqué pour les enquêtes de corruption contre BAe, à une circonstance judiciaire. Pour cette dernière affaire, le résultat historique est une influence extraordinaire acquise par l'Arabie Saoudite sur l'establishment britannique, « *approchant la manipulation directe de la souveraineté nationale britannique. Dans ce cas, le paradoxe est complet : les marchés Yamahah ont fourni un regain de légitimité au régime archi-corrompu de l'Arabie*²⁰¹ ». Les modèles liés à la corruption concernent surtout les importateurs : au moment de l'achat, les gains personnels ou corporatistes des dirigeants du pays importateur prévalent sur les intérêts de sécurité nationaux. Cela serait particulièrement typique dans les pays musulmans et sud-américains, mais est aussi un élément fort en Asie, notamment en Inde²⁰².

¹⁹⁷ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007

¹⁹⁸ Officiel de l'USAF s'exprimant dans *Aviation Week & Space Technology* du 6 août 2007, cité in GRASSET (P.), *ibid.*

¹⁹⁹ *ibid.*

²⁰⁰ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007, p. 17

²⁰¹ *Idem*, p. 18

²⁰² PUIDOKAS (M.), *op. cit.*, 2003

La réputation et le prestige sont donc deux concepts très liés à l'armement, notamment au regard de l'aspect « qualitatif » des systèmes d'armes, ce qui apparaît aussi au niveau des contrats. Le Japon aurait reçu un bénéfice politique important au niveau de l'image de sa puissance qui est une image de représentation plus que d'action. Cela est dû au fait que l'importation du *F-22* aurait été une exclusivité mondiale qui rejaillirait sur l'image de la puissance nipponne, ce qui est exacerbé par la puissance de l'appareil en question. Dans ce cas, le bénéfice au niveau de l'image supplante largement l'élément négatif constitué par la dépendance et le contrôle des Etats-Unis²⁰³. La situation est inverse pour un autre avion de combat américain, le *F-35*²⁰⁴ de Lockheed Martin, où « l'élément majoritaire dans la perception de l'importance politique du marché est négativement influencé par le contrôle des USA²⁰⁵ ». La puissance fournie aux acheteurs est dans le cas du *F-35* diluée par le fait qu'il sera accessible à un maximum d'Etats²⁰⁶.

Les accords de défense sont une facette stratégique importante des contrats. Les regains de tensions observables à divers endroits de la planète, en particulier autour de l'Iran, font qu'ils sont devenus un moyen pour des grands Etats importateurs d'obtenir des garanties de sécurité. Le renouvellement de l'accord entre Paris et Abu Dhabi en est une illustration. Le concept de « dissuasion étendue » (*extended deterrence*) entre ici une dimension supplémentaire. Pour les importateurs, les contrats sont un moyen d'assurer leur sécurité (grâce à un « parapluie ») et de se positionner comme puissance militaire régionale grâce aux systèmes importés (bouclier aux E.A.U., avions de combat de nouvelle génération en Algérie, etc.). Par ailleurs, tous les systèmes défensifs très à la mode sur le marché (ex. : missiles anti-missiles *Patriot*, *Thaad*, etc.) sont potentiellement déstabilisateurs. En effet, il existe des doutes sur le potentiel offensif des systèmes de défense, sur un potentiel double usage de la technologie missilière. D'autre part, les Etats vers qui les boucliers sont dirigés peuvent se sentir dans une situation d'impuissance qui peut les pousser à chercher des moyens de « percer » ces défenses. De plus, au regard d'exemples historiques, certains estiment que les

²⁰³ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007

²⁰⁴ Aussi appelé *Joint Strike Fighter* ou *JSF* ; avion en cours de développement avec un financement assuré par plusieurs pays.

²⁰⁵ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007, p. 18

²⁰⁶ Des pays ont déjà annoncé des commandes de *F-35* (Royaume-Uni, Italie, Pays-Bas, Canada, Turquie, Norvège) alors qu'il est en compétition pour équiper d'autres pays (Brésil, Inde, Danemark, Finlande, Grèce, Taïwan) ; l'Australie, qui participe au programme, n'a pas officialisé de commandes du fait de craintes quant aux performances de l'avion.

politiques de dissuasion sont instables²⁰⁷. Dès lors, toutes les tensions au Moyen-Orient liées aux armes iraniennes et israéliennes ne font que renforcer le caractère politico-militaire et diplomatique du commerce des armes, notamment dans le secteur porteur de la défense aérienne²⁰⁸. Cette instabilité fait que l'exercice d'une influence à l'étranger est rendu beaucoup plus facile pour les exportateurs. Ces accords globaux (incluant même des éléments civils) permettent au fournisseur d'optimiser les ventes d'armes pour atteindre ses objectifs de politique étrangère, à travers la création d'une dépendance du client – évidente dans le cas d'un accord de défense prévoyant l'assistance défensive – et l'implantation virtuelle ou physique dans le pays en question, grâce à des bases militaires dans les cas les plus avancés.

²⁰⁷ « *History is full of examples of states that have engaged in suicidal adventures. Of all governmental decisions leading to big wars after 1910, about 60 % turned out to be wrong (...) We know from many studies and simulations of the decision-making process that the number of misperceptions and mistakes tends to increase in crisis situations. Stress, threats, insecurity, and time pressure reduce the capabilities for a rational processing and evaluation of information* », in KRELL (G.), « *On the Theory of Armament Dynamics* », in *Security Dialogue*, vol. 10, 1979, pp. 20-28

²⁰⁸ Les E.A.U. ont conclu en 2 ans une série de contrats majeurs représentant environ 12 Mds\$ pour la défense anti-missiles, tout comme Taiwan qui a acquis des missiles *Patriot* pour 3,2Mds\$ (WHITE (A.), « *US and Taiwan agree to further Patriot procurement* », in *Jane's Defence Weekly*, 20 août 2009).

Conclusion

L'armement est, et restera, un domaine dans lequel il est impossible d'échapper aux logiques politiques, diplomatiques, militaires et économiques. Le commerce d'armement ne saurait être, contrairement à d'autres biens, s'expliquer en termes de profits, même si c'est une facette qui tend à avoir une place démesurément grande dans l'espace public. Cela est exacerbé lors de crises économiques, lorsque les dirigeants se félicitent de grands contrats ou de plans de relance destinés à sauver l'industrie nationale des affres de la mondialisation. Si les Etats raisonnent de la sorte, cela n'est que partiellement à des fins socio-économiques et majoritairement à des fins de puissance étatique, car ils ont compris que l'armement est un outil majeur de souveraineté, pas seulement pour répondre de façon adéquate et indépendante aux besoins de sa propre armée, mais aussi pour obtenir une place de choix dans les relations internationales.

Même si le Traité sur le Commerce des Armes (TCA) entre en vigueur, il est peu probable qu'il affecte le volume des échanges sur le marché. Celui-ci sera tiré par différentes dynamiques dans les prochaines années. D'un côté, plusieurs facteurs pourraient remettre en cause son expansion : moyens financiers insuffisants et recours aux banques plus difficile ; diminution du nombre de gouvernements militaires ; technologie de plus en plus coûteuse ou encore développement d'industries nationales dans les pays en développement (PED). D'un autre côté, des facteurs portent à croire que le marché continuera à prospérer : tensions internationales toujours présentes (projection des forces ou même opérations de paix) ; effet de course aux armements régionaux ; militarisation des PED encore en cours ; fiabilité des matériels et allongement de leur durée de vie ; percées technologiques en cours (drones, etc.) ou le fait que l'armement soit toujours considéré comme un vecteur de modernité et de développement.

Pour les Etats exportateurs, la vente d'armes offre un levier d'influence qui peut être important, à la fois pour satisfaire des intérêts à court terme et des visées géopolitiques à plus long terme, sans compter que le processus conduisant aux exportations (la création d'une industrie nationale) a des origines ancrées dans les besoins de souveraineté. Pour les Etats acheteurs, importer répond avant tout à un manque de solutions internes, même si les pays ayant un complexe militaro-industriel fort important aussi du matériel de guerre. Le commerce d'armements est l'une des modalités utilisées par les Etats pour tendre vers un

idéal d'autosuffisance en matière de production d'armements. Si d'une façon générale les importations sont destinées à répondre aux exigences de sécurité, on peut dire que les programmes d'acquisition dépassant les besoins strictement nécessaires à la survie des Etats, des éléments de relations internationales tels que le rayonnement, l'indépendance et la recherche de capacités militaires doivent être pris en compte afin de comprendre le phénomène commercial dans sa globalité. Enfin, les multiples exemples passés et contemporains démontrent que le marché de l'armement est le théâtre d'opérations géopolitiques majeures, et que le rapport politique entre les forces en présence a surtout évolué au regard des puissances émergentes et de l'augmentation récente des budgets de défense et d'acquisition mondiaux, mais que la grille de lecture de la Guerre froide n'est pas totalement dépassée.

Les enjeux des transactions d'armements portent donc sur tous les grands thèmes « associés à la légitimité : souveraineté, indépendance nationale, identité nationale²⁰⁹ », même si la diversité des cas entraîne une diversité de situations où les avantages évoluent du fournisseur à l'acheteur. Hormis les armes légères et de petit calibre, qui ont tué 4 millions de personnes depuis 1990²¹⁰, les exportations concernent majoritairement des armements de très haute technologie, de très grande puissance de feu, de très grandes capacités, mais qui « n'alimentent nullement des conflits conventionnels de haut niveau, que tout le monde évite comme la peste²¹¹ ». Cela étant, de bonnes raisons portent à croire que l'histoire peut se répéter : « *interest in deterrence and arms races has survived the end of the Cold War, as these situations continue to arise in international affairs, for example, the efforts to deter North Korea from developing nuclear weapons*²¹² ». En effet, le commerce des armes ne contribue guère à pacifier les relations internationales, pas seulement en raison de la nature des biens échangés, mais aussi en raison du fait que ce soit un terrain de jeu pour l'expression de la puissance des Etats. Cette dernière, qu'elle soit offensive ou défensive, peut avoir un effet stabilisateur mais difficilement pacificateur.

²⁰⁹ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007, p. 18

²¹⁰ Selon les Nations Unies

²¹¹ GRASSET (P.), *op. cit.*, sept. 2007, p. 17

²¹² O'NEILL (B), « Game Models of Peace and War: Some Recent Themes », in AVENHAUS (R.), ZARTMAN (W.), *Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations*, Springer, 2007, pp. 25-44

ANNEXES

- Principaux pays exportateurs (2003-2006)	p. 82
- Evolution des budgets de défense par zones géographiques (1997-2006)	p. 82
- Commandes d'armements par produits (1999-2008)	p. 83
- Commandes d'armements par régions du monde (1994-2008)	p. 83
- Fournisseurs des principaux importateurs :	
o Arabie Saoudite	p. 84
o Inde	p. 84
o Emirats Arabes Unis	p. 85
o Grèce	p. 85
o Turquie	p. 86
- Fournisseurs de quelques pays alliés des Etats-Unis :	
o Israël	p. 86
o Japon	p. 87
o Pologne	p. 87
- Fournisseurs de quelques pays alliés de la Russie :	
o Chine	p. 88
o Ukraine	p. 88
o Venezuela	p. 89
o Vietnam	p. 89
- Fournisseurs d'armements des Etats-Unis	p. 90
- Fournisseurs d'armements du Pakistan, principal client de la Chine	p. 90
- Fournisseurs d'armements de pays neutres	
o Suède	p. 91
o Suisse	p. 91
- Description de l'organisation dans laquelle le stage a été effectué	p. 92-93

Bibliographie

OUVRAGES

- ACTON (J.), PERKOVICH (G.), *Abolishing Nuclear Weapons*, International Institute for Strategic Studies, Adelphi Paper 396, Routledge, 2008, 130 p.
- ALLISON (G.), ZELIKOW (P.), *Essence of Decision : Explaining the Cuban Missile Crisis*, Longman, 2nd éd., 1999, 416 p.
- AUBIN (Y.), IDIART (A.), *Export control law and regulations handbook : a practical guide to military and dual-use goods trade restrictions and compliance*, Kluwer Law International, 2007, 427 p.
- BATTISTELLA (D.), *Théories des relations internationales*, Presses de Sciences-Po, 2006, 588 p.
- BUZAN (B.), *An Introduction to Strategic Studies: Military Technology and International Relations*, Macmillan, Basingstoke, 1987, 325 p.
- CHAIX (N.) (dir.), *Les mutations de la défense : incidences politiques, économiques et industrielles*, Association des Auditeurs du Centre des Hautes Etudes de l'Armement (CHEAR), La Documentation Française, 1999
- CLOUET (L.-M.), *Economie de la puissance et exportations d'armements : la politique de coopération militaro-technique russe depuis 1991*, Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès-France, Grenoble, 2007, 550 p.
- CRAFT (C.), *Weapons for peace, weapons for war: the effect of arms transfers on war outbreak, involvement, and outcomes*, Routledge, 1999, 182 p.
- DAVID (C.-P.), ROCHE (J.-J.), *Théories de la Sécurité*, Montchrestien, 2002, 160 p.
- EIKENBERRY (K.), *Explaining and Influencing Chinese Arms Transfers*, Washington, D.C.: Institute for National Strategic Studies, National Defense University, 1995, 65 p.
- HEBERT (J-P), *Les exportations d'armement : à quel prix ?*, La Documentation Française, 1998, 132 p.
- KLARE (M.), *American Arms Supermarket*, University of Texas, 1984, 312 p.
- KOLODZIEJ (E.), *Making and Marketing Arms : the French Experience and its Implications for the International System*, Princeton University Press, 1989, 545 p.
- KRAUSE (K.), *Arms and the state: patterns of military production and trade*, Cambridge University Press, 1992, 299 p.

- MALLIK (A.), *Technology and security in the 21st century: a demand-side perspective*, SIPRI, Oxford University Press, 2004, 151 p.
- McCARTY (N.), MEIROWITZ (A.), *Political Game Theory: An Introduction*, Cambridge University Press, 2007, 431 p.
- MUSSINGTON (D.), *Understanding Contemporary International Arms Transfers*, Brassey's for the International Institute for Strategic Studies, 1994, 75 p.
- PEARSON (F.), *The Global Spread of Arms: political economy of international security*, 1994, 161 p.
- POWELL (R.), *In the Shadow of Power*, Princeton University Press, 1999, 310 p.
- RA'ANAN (R.), PFALTZGRAFF (R.), KEMP (G.), *Arms Transfers to the Third World : The Military Buildup in Less Industrialised Countries*, Boulder, 1978, 410 p.
- SANDLER (T.), HARTLEY (K.), *Handbook of Defense Economics: Defense in a Globalized World*, Elsevier, 2007, 698 p.
- SCHELLING (T.), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1980, 309 p. (éd. révisée)
- STARK (P.), *Le Processus historique de prise de la décision dans l'industrie occidentale de l'armement*, 1979, 34 p.
- STRANGE (S.), *States and Markets*, Continuum International Publishing Group, 2^e ed., 1998, 266 p.
- SYLVAN (D.), *Arms transfers and the logic of political efficacy*, Carlisle Barracks, Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 1978, 46 p.
- WESSNER (C.), *International friction and cooperation in high-technology development and trade*, National Academies Press, 1997, 377 p.
- WHETTEN (L.), *The Arab-Israeli Dispute : Great Power Behavior*, International Institute of Strategic Studies, 1976, 45 p.
- ZANDERS (J.-P.), *Theoretical Approaches to the Armament Dynamic*, 2004, 85 p.
- ZARZECKI (T.), *Arms diffusion: the spread of military innovations in the international system*, Routledge, 2002, 290 p.

ARTICLES ACADÉMIQUES

- BATES (G.), « Reviewed work : Explaining and Influencing Chinese Arms Transfers » by Karl Eikenberry, in *The China Quarterly*, No. 148, Dec. 1996, pp. 1373-1374
- BELLAIS (R.), FOUCAULT (M.), « Les exportations d'armement : un marché comme les autres ? », in *Technologie et Armement*, déc. 2005, pp. 93-96
- BLECHMAN (B.), NOLAN (J.), PRATT (A.), « Pushing Arms », in *Foreign Policy*, vol. 46, 1982, pp. 138-154
- BICHLER (S.), NITZAN (J.), « Military Spending and Differential Accumulation: A New Approach to the Political Economy of Armament — The Case of Israel », in *Review of Radical Political Economics*, vol. 28, pp.51-95, 1996
- BRZOSKA (M.), « The economics of arms imports after the end of the cold war » in *Defence and Peace Economics*, vol. 15, Issue 2, 2004, pp.1-22
- CHRISTAKIS (T.), « L'arrêt de l'enquête sur BAe systems et la lutte internationale contre la corruption », in *Défense Nationale*, n°6, juin 2007, pp. 147-155
- CLOUET (L.-M.), « De l'influence internationale russe par les exportations d'armement », in *Défense Nationale*, n°2, février 2009, pp. 53-62
- CLOUET (L.-M.), « Les exportations, moteur et révélateur des faiblesses de l'industrie russe d'armement », in *Le Débat Stratégique*, CIRPES, n°97, juin 2008
- GLASER (C.), « The Causes and Consequences of Arms Races », in *Annual Review of Political Science*, vol. 3, juin 2000, pp. 251-276
- GLASER (C.), « The Security Dilemma Revisited », in *World Politics*, vol. 50, n° 11, 1997, pp. 171-201
- GRASSET (P.), « La quête de la légitimité », in *Dedefensa*, vol. 23, n°1, 10 sept. 2007, pp. 16-19
- HAGELIN (B.), « Book Reviews: Armament, Corporations and Security », in *Cooperation and Conflict*, vol. 19, 1984, p. 209-211
- HEBERT (J.-P.), « Armement et pays émergents : Brésil, Israël, Corée du Sud », in *Cahiers d'Etudes Stratégiques*, CIRPES, n° 33, 2002, 152 p.
- HEBERT (J.-P.), « La politique américaine de pression par les livraisons d'armement », in *Le Débat Stratégique*, n°83, jan. 2006
- HOLLOWAY (D.), « Technology and Political Decision in Soviet Armaments Policy », in *Journal of Peace Research*, vol. 11, 1974, pp. 257-279

- JERVIS (R.), « Cooperation Under the Security Dilemma », in *World Politics*, vol. 30, n°2, 1978, pp. 167-214
- KIM (H.P.), « Peace and Armament : The Submission to Violence », in *Security Dialogue*; vol. 16, 1985, pp.155-158
- KÖHLER (G.), « Toward a General Theory of Armaments », in *Journal of Peace Research*, vol. 16, 1979, pp. 117-135
- KRAUSE (K.), « Military Statecraft: Power and Influence in Soviet and American Arms Transfer Relationships », in *International Studies Quarterly*, vol. 35, n° 3, Sep. 1991, pp. 313-336
- KRELL (G.), « On the Theory of Armament Dynamics », in *Security Dialogue*, vol. 10, 1979, pp. 20-28
- LANSFORD (T.), « Security and marketshare: Bridging the transatlantic divide in the defense industry », in *European Security*, vol. 10 (1), pp.1-21, 2001
- MARKUSEN (A.), « The Arms Trade as Illiberal Trade », Présentation effectuée à la Conference on Defense Offsets, Capetown, Sep. 2002, 27 p.
- MARTIN (S.), « Do military exports stimulate civil exports? », in *Applied Economics*, vol. 34, 2002, pp. 599-605
- MCKINLEY (R.), MUGHAN (A), *Aid and Arms to the Third World*, London, 1984, 282 p.
- MILENKY (E.), « Arms Production and National Security in Argentina », in *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 22, n° 3, Aout 1980, pp. 267-288
- MOON (B.), « The Foreign Policy of the Dependent State », in *International Studies Quarterly*, vol. 27, 1983, pp. 315-340
- MUSSINGTON (D.), « Understanding contemporary international arms transfers: Introduction », Adelphi series, vol. 34, Issue 291, 1994, pp. 3-6
- MUXAGATO (B.), « Ambitions internationales du Président Lula et partenariat franco-brésilien », in *Défense Nationale*, n°2, février 2009
- NEUMAN (S.), « Aid, Arms and the Superpowers », in *Foreign Affairs*, vol. 66, 1988, pp. 1044-1066
- NEUMAN (S.), « The Arms Trade, Military Assistance, and Recent Wars: Change and Continuity », in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 541, 1995, pp. 47-74

- O'NEILL (B.), « Game Models of Peace and War: Some Recent Themes », in AVENHAUS (R.), ZARTMAN (W.) (éd.), *Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations*, Springer, 2007, pp. 25-44
- PIERRE (A.), « Arms Sales : The New Diplomacy », in *Foreign Affairs*, vol. 60, 1981, pp. 266-304
- PUIDOKAS (M.), « The Changes In The Russian Impact On Global Arms Trade After The End Of The Cold War », in *Lithuanian Political Science Yearbook*, 2003, pp. 203-238
- QUANDT (W.), « Influence through Arms Supply : The U.S. Experience in the Middle-East, in RA'ANAN (R), PFALTZGRAFF (R.), KEMP (G.), *Arms Transfers to the Third World : The Military Buildup in Less Industrialised Countries*, Boulder, 1988, pp. 121-130
- SACHWALD (F.), « Banalisation et restructuration des industries de défense », Les Notes de l'IFRI, n°15, 1999
- SARIS (W.), MIDDENDORP (C.), « Arms Races: External Security or Domestic Pressure? », in *British Journal of Political Science*, vol. 10, n°1, 1980, pp. 121-128
- SIDDALL (A.), « The misapplication of defensive realism: the security dilemma and rising powers in East Asia », University of Queensland, 2000 (apsa2000.anu.edu.au)
- SISLIN (J.), « Arms as Influence: The Determinants of Successful Influence », in *Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, n° 4, Dec. 1994, pp. 665-689
- SITT (B.), « Le deuxième essai nucléaire nord-coréen : une impasse pour le régime », in *Observatoire de la non-prolifération*, n°38, Centre d'études de sécurité internationale et de maîtrise des armements (CESIM), mai 2009
- SLASKI (B.), « Exportations d'armement russes dans le Golfe persique et les pays arabes. Un tournant décisif pour la Russie », in *Défense et Sécurité Internationale*, n°48, avril 2009, pp. 28-30

ARTICLES DE JOURNAUX

- ADEYEMI (S.), « Deliveries of Chinese aircraft to Nigeria due in April », in *Jane's Defence Weekly*, 13 Jan. 2009
- AFP, « La Colombie autorise les Etats-Unis à utiliser sept de ses bases militaires », 14 août 2009
- ALANK (S.), « Russian arms sales to China : purposes and outcomes », in *Asian Defence Journal*, n°7, 1997, pp. 11-14
- BARRAGAN (J.-M.), « Argentina announces 20% cut to operational budget », in *Jane's Defence Weekly*, 22 avril 2009

- COWAN (G.), « Russia uses Israeli UAV acquisition to further industrial expertise », in *Jane's Defence Weekly*, 24 juin 2009
- DE LA GRANGE (A.), « La France crée une base militaire face à l'Iran », *Le Figaro*, 15 janvier 2008 (www.lefigaro.fr)
- EL ATOUABI (M.), « Contre qui l'Algérie s'arme-t-elle ? », in *Maroc Hebdo International*, n° 645, 25 mars 2005 (www.maroc-hebdo.press.ma)
- GREVATT (J.), « Australia's 20-year defence White Paper covers most of the bases », in *Jane's Defence Weekly*, 6 mai 2009
- LASSERRE (I.), « Moyen-Orient : la France se donne les moyens de riposter », *Le Figaro*, 16 juin 2009 (www.lefigaro.fr)
- LIPTON (E.), « U.S. arms sales climbing rapidly », *New York Times*, 14 septembre 2008 (www.nytimes.com)
- MALBRUNOT (G.), « La France de nouveau bien placée pour équiper l'armée irakienne », *Le Figaro* (www.lefigaro.fr), 26 juin 2009
- MOSS (T.), « Australia plans for life in a changing region », in *Jane's Defence Weekly*, 8 mai 2009
- MUXAGATO (B.), « Un parfum de guerre froide en Amérique latine : l'arrivée de la Russie dans le 'pré carré' des Etats-Unis », in *Diplomatie*, n°38, mai-juin 2009, pp. 30-37
- PEARLMAN (J.), « Rudd accused of fuelling new arms race », in *The Sydney Morning Herald*, 4 mai 2009 (www.smh.com.au)
- WHITE (A.), « US and Taiwan agree to further Patriot procurement », in *Jane's Defence Weekly*, 20 août 2009
- « Australia-China tie 'challenging' », 20 août 2009 (news.bbc.co.uk)
- « Australia fears Asian arms race », 10 sept. 2008 (news.bbc.co.uk)
- « France's Rafale Back in Fighter Race », in *Asian Defense Journal*, n° 378, juin 2009
- « Procurement of Nigeria », in *Jane's Sentinel Security Assessment - West Africa*, 18 juin 2009

DOCUMENTS OFFICIELS

- ACDA (US, Arms Control and Disarmament Agency), *World Military Expenditures and Arms Transfers (WMEAT)*, Washington DC: GPO, 1995
- Congressional Research Service, « US Foreign aid to Israel », CRS, 2008

- Ministère de la Défense, « Rapport au Parlement : Les exportations d'armement de la France en 2007 », DGA/DDI, oct. 2008

- US Arms Control and Disarmament Agency, *World Military Expenditures and Arms Transfers*, ACDA, Washington DC: GPO, 1995

AUTRES

- Fondation pour la Recherche Stratégique, « Evolution des commandes d'armement à l'exportation dans le monde en 2007 », juin 2008

- Fondation pour la Recherche Stratégique (FRS), « Fiche Pays : Brésil », Avril 2009

- Forecast International, « Thailand : Market Overview », Novembre 2008

- MARKUSEN (A.), « The Arms Trade as Illiberal Trade », Présentation effectuée à la Conference on Defense Offsets, Capetown, Sep. 2002, 27 p.

- ZANDERS (J.-P.), « Armament and Disarmament in a Changing Security Environment », cours donné à HEI, Genève, 2003 (www.hei.unige.ch)

TABLE DES MATIERES

Avertissement	p. III
Sommaire	p. IV
Introduction	p. 1
<u>Partie I - L'exportation d'armements : la puissance à travers la souveraineté et l'influence</u>	p. 12
Section 1 : Les intérêts à produire et commercer des armes	p. 12
§1 : Produire des armes : un garantie de souveraineté et d'indépendance	p. 13
§2 : La relation entre souveraineté, prospérité et exportation	p. 15
§3 : Quel gain économique à exporter ?	p. 18
Section 2 : L'exportation d'armes, un instrument majeur de politique étrangère	p. 24
§1 : L'influence à court terme : le <i>bargaining power</i>	p. 26
§2 : La recherche de puissance à long terme : <i>structural power</i> et <i>hegemonic power</i>	p. 28
§3 : L'impact et la signification des tentatives d'influence	p. 31
<u>II- L'importation d'armement : sécurité, puissance et technologie</u>	p. 34
Section 1 : Les motivations de s'armer : recherche de sécurité ou de puissance ?	p. 35
§1 : Le modèle réaliste « action-réaction » face aux facteurs internes	p. 36
§2 : Théorie des jeux et recherche de puissance	p. 39
Section 2 : La technologie comme moteur du marché et attribut de pouvoir	p. 43
§1 : Technologie et puissance	p. 44
§2 : Les contrats d'armement, objets de compensations	p. 48
<u>III- La diplomatie commerciale de l'armement : terrain d'alliances et de puissance</u>	p. 51
Section 1 : La primauté de la diplomatie dans la conclusion des contrats	p. 52
§1 : La concurrence internationale suite à un appel d'offres : des négociations biaisées	p. 53
§2 : L'absence de concurrence, signe du poids diplomatique des contrats et renforcement de la puissance locale	p. 54

Section 2 : Stratégies d'alliances et géopolitique internationale p. 57

§1 : De l'équilibre des puissances à la multipolarité contemporaine :
les exportateurs traditionnels face à l'émergence de puissances
régionales

p. 58

§2 : Le choix des clients et des fournisseurs

p. 65

§3 : Le rôle stratégique des contrats

p. 71

Conclusion

p. 78

Annexes

pp. 81-93

Bibliographie

pp. 94-100

Résumé

Le marché mondial de l'armement est en plein essor. Le commerce international de matériel de guerre a atteint un sommet historique en 2007 avec des échanges s'élevant à 78 milliards d'euros, venant consacrer une hausse globale des budgets de défense depuis 2000. Menés par les Etats-Unis, quelques grands exportateurs contrôlent la quasi-totalité du marché et sont en concurrence pour les marchés internationaux alimentés par la militarisation de nombreux pays en développement. Mais au-delà de la compétition économique de façade, qui n'est bien souvent qu'un simulacre de concurrence, le marché des armes échappe aux logiques économiques traditionnelles et est fortement façonné par des logiques politiques. Le facteur déterminant pour expliquer à la fois l'existence d'un commerce des armes et sa structure est la quête de puissance émanant des Etats. D'un côté, les Etats exportent pour avoir un levier d'influence utile pour satisfaire des intérêts à court terme et des visées géopolitiques à plus long terme. D'un autre côté, les Etats, qui importent pour répondre à un manque de solutions internes, ont des stratégies d'acquisition qui dépassent de loin leurs besoins sécuritaires et qui révèlent une recherche de puissance associée au rayonnement régional ou international et à la souveraineté par l'armement, en particulier lorsque celui-ci est riche en technologies modernes. Enfin, la façon dont le marché se structure permet des opérations géopolitiques et diplomatiques qui confrontent dans une grande mesure la puissance des pays fournisseurs et aux attentes des Etats importateurs.

Mots-clés

armes ; armement ; commerce des armes ; puissance ; géopolitique

Summary

Since the beginning of the 2000ies, arms trade is experiencing an unprecedented phase of growth, with a historical height in 2007 (78 billion euro). Led by the United States, some very large exporters control the market almost in its entirety. Competition between them is enhanced by the militarization of numerous developing countries. But beyond economic rivalries, which have actually little to do with economic competition, arms market is not a mere trade between countries but rather a field structured by political logics. The key factor to explain the very existence of an arms trade and its design is the quest for power emanating from states. On one side, states export to gain influence to pursue short term interests as well as longer term geopolitical objectives. On the other side, states importers, which purchase overseas to respond to a lack of domestic solutions, have procurement strategies going far beyond their security needs, unveiling their intentions to gain power. This is linked to a willingness to obtain international or regional influence and prestige, and to ensure national sovereignty through armaments, in particular when weapon systems are made of modern technologies. Eventually, the market configuration enables geopolitical and diplomatic moves confronting the power of supplying states with the political expectations of importing states.

Keywords

arms; armament; arms trade; power; geopolitics