

Armement : exportations françaises, + 42,7 % en 2013

Rapport au Parlement 2014
sur les exportations d'armement de la France



Analyses & Références

Les prises de commandes d'armements français ont totalisé 6,87 Md€ en 2013, soit une hausse de 42,7 % en un an. Le 2 avril 2014, la France a ratifié le Traité sur le commerce des armes, adopté par l'Assemblée générale de l'ONU en 2013.

Les exportations d'armement de la France font l'objet d'un rapport au Parlement, présenté par le ministre de la Défense, Jean-Yves Le Drian, à l'occasion de l'Université d'été de la défense tenue à Bordeaux les 8 et 9 septembre 2014.

Résultats et tendances. La progression constatée en 2013 résulte de l'entrée en

vigueur de 8 contrats d'un montant supérieur à 200 M€ et qui totalisent 2,82 Md€ (+ 81 % en un an). En outre, ceux d'un montant inférieur à 200 M€ ont atteint 4,05 Md€ (+ 24 %). Les pays du Proche et Moyen-Orient représentent près de la moitié des prises de commandes. L'Arabie Saoudite est le premier client de la France avec plus de 1,9 Md€ de contrats entrés en vigueur en 2013. D'après la Direction générale de l'armement (DGA), les principaux clients de la France entre 2004 et 2013 ont été : l'Arabie Saoudite avec près de 9 Md€ ; l'Inde et le Brésil (environ 6 Md€) ; les Émirats arabes unis (3,5 Md€) ; les États-Unis (3 Md€) ; le Maroc, la Grande-Bretagne, la Malaisie et Singapour (autour de 2 Md€) ; la Russie (1,5 Md€). De son côté, la Fondation pour la recherche stratégique a calculé que le marché mondial de l'armement, entre 2008 et 2012, s'établit en moyenne à 73,5 Md€, ainsi répartis : États-Unis, 49 % ; Europe, 29,8 % ; Russie, 10,7 % ; autres pays, 10,5 %. Ce marché subit les baisses des dépenses militaires poursuivies en 2013. Par rapport au produit intérieur brut, celles de l'Union européenne sont passées de 1,68 % en 2009 à 1,5 % en 2012. Aux États-Unis, la baisse du budget militaire a été limitée à 0,5 % en 2013. Par suite du ralentissement de leur croissance économique, les pays importateurs d'Amérique latine ont reporté ou annulé plusieurs programmes d'équipements militaires. En revanche, ceux d'Asie et du Moyen-Orient ont représenté plus de la moitié des commandes mondiales, en raison de la persistance des tensions sécuritaires et du besoin de renouvellement d'équipements devenus obsolètes. Par ailleurs, la concurrence s'accroît entre pays exportateurs d'armement. Pour compenser la baisse des commandes intérieures, les États-Unis veulent renforcer leurs parts de marché au Moyen-Orient et se tournent vers l'Asie par le biais de contrats intergouvernementaux dénommés « Foreign Military Sales ». La Russie promeut ses matériels par la coopération de défense et de sécurité, accompagnée d'offres de financement dédié qui lui permettent de remporter des contrats dans les pays en développement. Au sein de l'Union européenne, les entreprises françaises exportatrices d'armement affrontent la concurrence de celles de Grande-Bretagne, d'Italie, d'Allemagne, d'Espagne, de Suède et même des Pays-Bas qui cherchent de nouveaux marchés et ciblent les plus porteurs.

Contrôles étatiques. Pour respecter ses engagements internationaux en matière de lutte contre la prolifération des armes de destruction massive et de prévention de la dissémination des armes conventionnelles, la France encadre les exportations d'armement et de matières « sensibles » (nucléaires et chimiques). Les licences d'exportation ou de transfert sont accordées par le Premier ministre,

après examen par la Commission interministérielle pour l'étude des exportations et matériels de guerre (CIEEMG). Ces licences sont conditionnées par l'obligation de l'industriel d'obtenir de son client (État, société ou particulier) des engagements sur : la destination finale ; la non-réexportation de matériels livrés, qui ne peuvent être cédés à des tiers sans autorisation préalable des autorités françaises. En outre, depuis juin 2012, un contrôle, dit « a posteriori », vérifie les ventes ou transferts réalisés. Des agents de la DGA effectuent des contrôles sur pièces (documents) ou sur place (dans les locaux des titulaires des autorisations). De plus, les entreprises sont tenues de faire parvenir à la DGA des comptes rendus semestriels de leurs commandes et expéditions de matériels. Des restrictions particulières s'appliquent à l'exportation, à l'importation ou au transfert de certaines marchandises en lien plus ou moins direct avec la défense. Ainsi, tout équipement contenant des produits explosifs doit recevoir une autorisation préalable du ministre chargé des douanes, à l'issue d'une procédure pouvant impliquer les ministères des Affaires étrangères, de l'Intérieur, de l'Économie ou de la Défense. La Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) délivre plus de 5.000 autorisations par an. En outre, depuis 2005, l'Union européenne a instauré un régime de prohibition stricte à l'importation et à l'exportation de biens servant uniquement à infliger la peine capitale, la torture ou un traitement cruel, inhumain ou dégradant. La DGDDI exerce aussi un contrôle lors du dédouanement, après ciblage de déclarations suspectes, et un autre dans les 3 ans suivant l'exportation.

Critères européens. En 2013, la CIEEMG a notifié des refus d'exportation ou de transferts d'armement, conformément aux 8 critères de la directive européenne 2008/944 de politique étrangère et de sécurité commune. Le 1er concerne le respect des engagements internationaux (15 % du total des refus). Le 2ème porte sur le respect des droits de l'Homme dans le pays de destination finale (0 %). Le 3ème concerne la situation intérieure dans le pays de destination finale (26 %). Le 4ème porte sur la préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionales (4 %). Le 5ème concerne la sécurité nationale des États membres et celle de pays amis et alliés (11 %). Le 6ème porte sur le comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale et notamment son attitude envers le terrorisme, la nature de ses alliances et le respect du droit international (0 %). Le 7ème concerne l'existence d'un risque de détournement de l'équipement à l'intérieur du pays acheteur ou de réexportation dans des conditions non souhaitées (29 %). Le 8ème porte sur la compatibilité des

exportations d'armement avec la capacité technique et économique du pays destinataire (15 %). Ont été ainsi pénalisés : l'Afrique sub-saharienne avec 41 % des refus ; l'Europe centrale et orientale (18 %) ; les Proche et Moyen-Orient (14 %) ; l'Asie du Sud (14 %) ; l'Afrique du Nord (9 %) ; l'Asie centrale (4 %).

Loïc Salmon

Le ministère de la Défense et le Conseil des industries de défense ont réalisé une étude d'impact social, économique et technologique avec l'aide du cabinet conseil McKinsey & Company, publiée en septembre 2014. Les exportations d'armement ont réduit le déficit commercial de la France de 5-8% entre 2008 et 2013. Elles génèrent 27.500 emplois directs et indirects et 11.000 à 13.000 emplois induits. Elles permettent de dynamiser principalement 7 grands bassins d'emploi régionaux : Ile-de-France ; Provence-Alpes-Côte-d'Azur ; Bretagne ; Aquitaine ; Midi-Pyrénées ; Centre ; Rhône-Alpes. En 2013, 669 entreprises françaises, dont plus de la moitié petites et moyennes, ont exporté des matériels militaires.