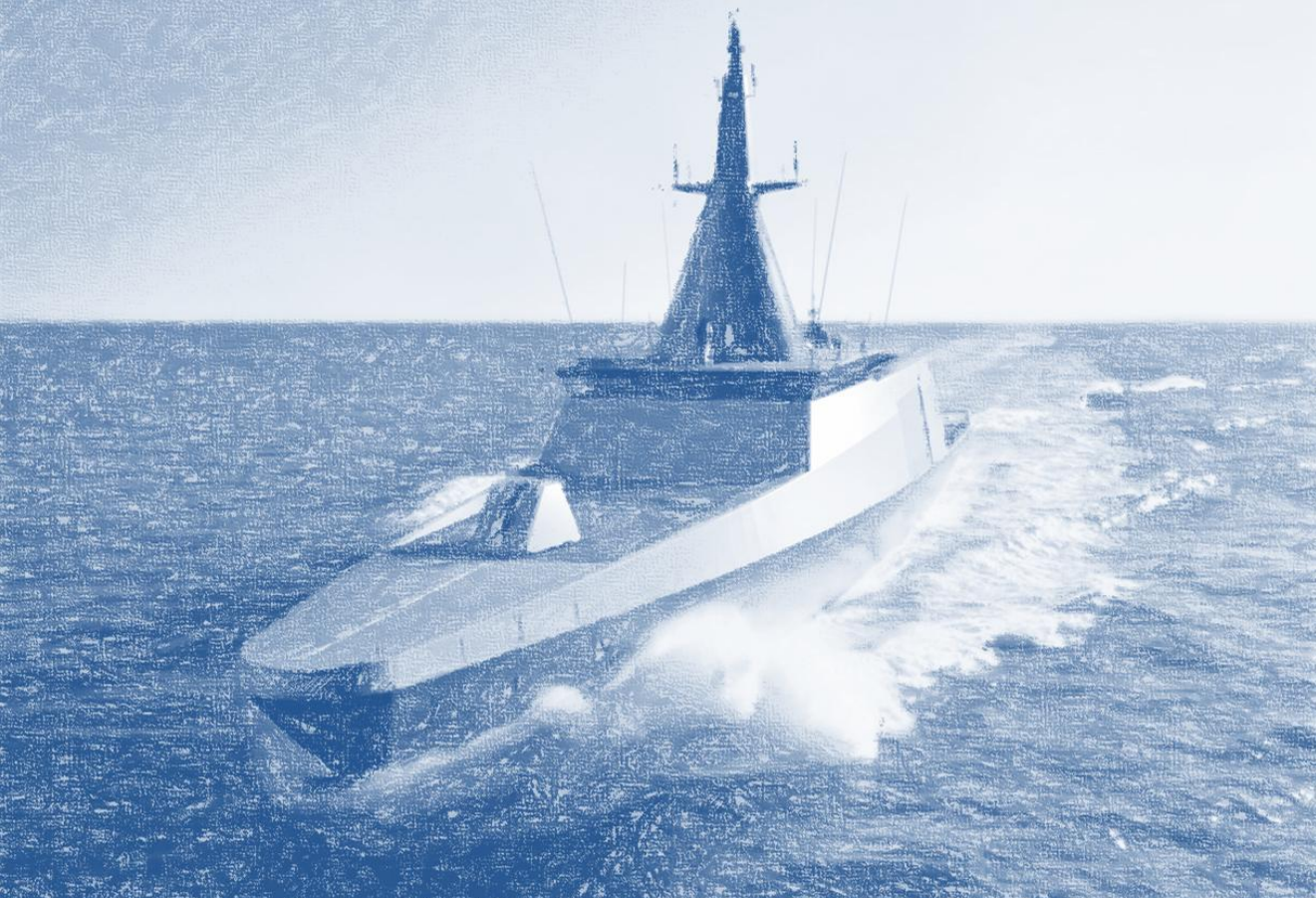




Les exportations d'armements navals de la France



Centre
d'Études
Supérieures
de la Marine

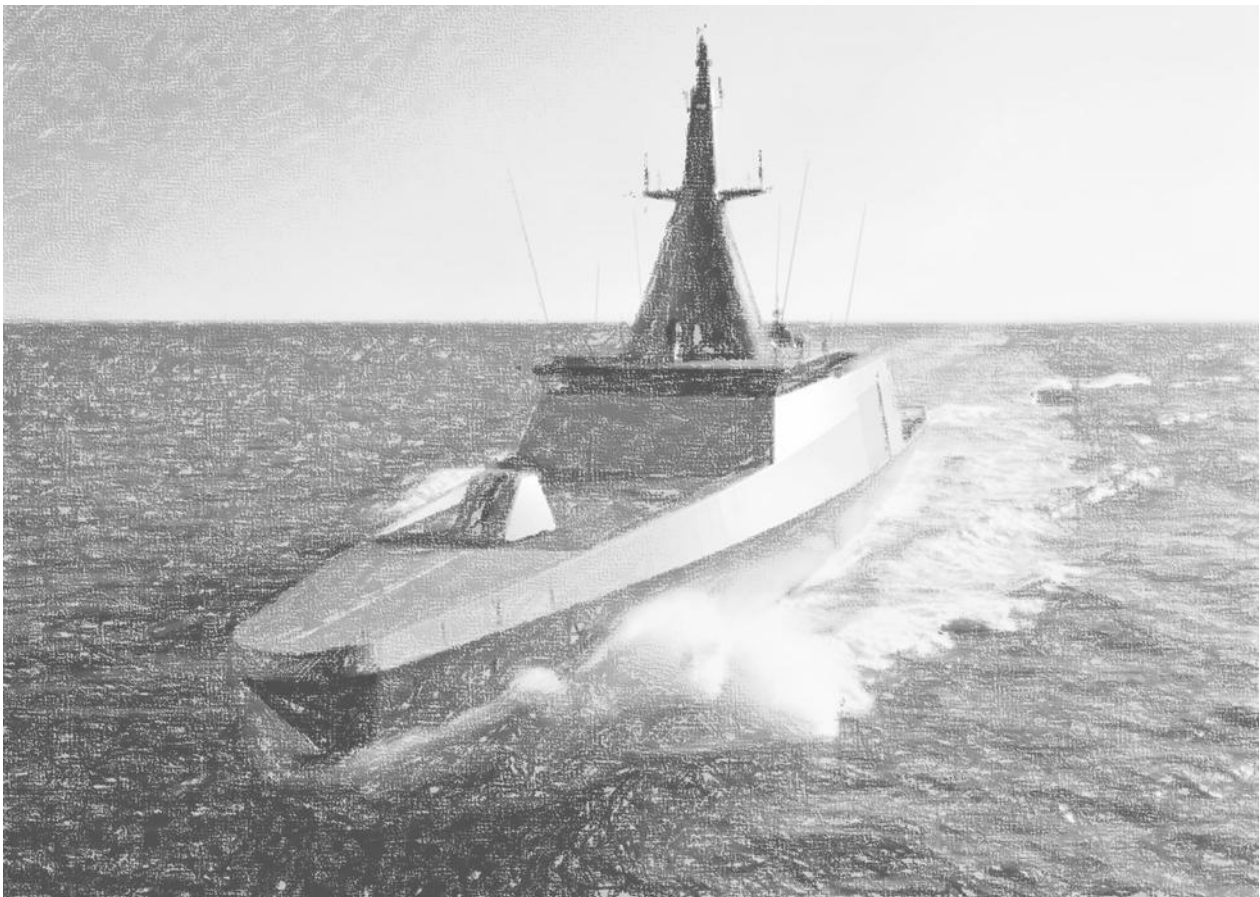


Maxime CELLIER

Élève de Sciences-Po
Stagiaire au CESM

cesm.etudes@marine.defense.gouv.fr

Les exportations d'armements navals de la France



Maxime CELLIER

Éleve de Sciences Po
Stagiaire au CESM

Le contrat de 6,7 milliards d'euros pour la vente de quatre sous-marins *Scorpène* au Brésil en 2009 ayant dépassé le montant des exportations françaises d'armement de 2007¹, l'enjeu économique et stratégique de ces ventes d'armements à l'export est au cœur de l'actualité. La France, classée au quatrième rang mondial pour l'exportation d'armement, tous types confondus,² s'appuie pour diverses raisons sur ce pilier commercial pour préserver le dynamisme technologique d'une industrie de défense à la pointe du progrès. D'une part, les exportations d'armements navals ont pour effet de stimuler les compétences des équipes de recherche et développement par rapport à d'autres pays. D'autre part, elles assurent, de façon stratégique, un retour sur des investissements technologiques de plusieurs décennies, ayant permis de financer des armements complexifiés aux coûts croissants. Dans un contexte de restrictions budgétaires, les seules commandes nationales d'armements ne suffisent plus à rentabiliser les projets, d'où le besoin d'allonger les séries, pour diminuer les prix unitaires des matériels. Comme le soulignait en 2010 Jean-Marie Poimboeuf, président du Groupement des Industries de Construction et d'Activités Navales (GICAN) : « L'exportation est absolument nécessaire [...] notamment pour que les coûts de nos navires soient contenus avec des séries plus grandes ». On peut mentionner l'arsenal de Cherbourg, par lequel plus de cent sous-marins ont été mis à l'eau depuis le XIX^e siècle, structure qui exporte son savoir-faire de renommée mondiale aux marines étrangères, ce qui peut assurer sa pérennité industrielle, notamment entre plusieurs séries successives de constructions de sous-marins pour la Marine française. Les exportations sont enfin et surtout le noyau des relations avec les clients traditionnels ou futurs de notre industrie d'armement, dans le cadre des partenariats multiformes.

I – La situation des exportations d'armements navals de la France

1/ Les exportations d'armements navals sont dans une situation de plus en plus favorable

La France est le quatrième exportateur mondial d'armements. Le maintien de ce positionnement tient en grande partie aux exportations d'armements navals dont la part s'est affirmée dans le temps. Dans les années 1990 à 2000, la vente des armements navals à l'export représentait entre 10 à 15% des ventes d'armements français, tous types confondus. Entre 2005 et 2009, 30% d'un total de dix milliards d'euros de commandes d'armements français ont concerné le naval, sans prise en compte des hélicoptères à destination des marines. En l'année 2009, cette part s'est portée à 45%, comme l'a affirmé Jacques de Lajugie, directeur du développement

1 Reuters 23/12/2008

2 Conférence ANAJ-IHEDN du 10/01/2012 "Quel avenir pour la stratégie française d'exportation d'armement ?"

international à la Direction Générale de l'Armement (DGA)³. C'est d'ailleurs au cours de cette même année 2009 que DCNS a réalisé son plus grand contrat à l'export de son histoire (contrat avec le Brésil, 6.7 milliards d'euros pour le groupe français et ses partenaires).

Dans le domaine des sous-marins classiques, ou autres bâtiments fortement armés et à forte technicité, l'Europe occupe une excellente place, comme l'a souligné Jean-Marie Poimboeuf.⁴

2/ Les principaux grands contrats de ventes d'armements navals

Date	Détail du contrat
Octobre 1997	2 sous-marins de famille <i>Scorpène</i> au Chili, dont le premier est entré en service en septembre 2005, conçus par DCNS, en collaboration avec l'espagnol Navantia. ⁵
Juin 2002	2 sous-marins de famille <i>Scorpène</i> à la Malaisie pour 1 milliard d'euros si l'on compte le « sous-marin école » et la formation prévue par le contrat, conçus par DCNS, en collaboration avec Navantia. ⁶
Octobre 2005	6 sous-marins diesels-électriques de famille <i>Scorpène</i> à l'Inde pour près de 1,3 milliards d'euros, produits par Armaris, filiale désormais disparue de Thales et DCN, ainsi que l'espagnol Navantia (Armaris comptant pour deux tiers du contrat industriel et Navantia un tiers). Le contrat prévoit aussi la livraison par le groupe MBDA de 36 missiles <i>Exocet SM 39</i> , ce qui porte le montant du contrat signé à 2 milliards d'euros. ⁷
Septembre 2009	4 sous-marins de famille <i>Scorpène</i> au Brésil pour 6,7 milliards d'euros (programme PROSUB) vendus en transfert de technologie entre DCNS et ICN (Itaguaí Construções Navais), ICN étant une coentreprise franco-brésilienne dont la majorité du capital ⁸ est détenue par le groupe brésilien Odebrecht. La livraison du premier <i>Scorpène</i> a été prévue pour 2017, les autres en 2018, 2020 et 2021 ⁹ . Le programme comprend une assistance technique sur le premier sous-marin nucléaire brésilien ainsi que sur la réalisation d'un chantier naval et d'une nouvelle base.
Juin 2011	2 BPC de classe <i>Mistral</i> à la Russie pour 1,1 milliards d'euros. ¹⁰ Le contrat a été signé entre DCNS et le russe Rosoboronexport.
Décembre 2011	6 corvettes de famille <i>Gowind</i> à la Malaisie pour 2,1 milliards d'euros, dans le cadre d'un transfert de technologie entre le groupe DCNS et son partenaire malaisien Boustead Naval Shipyard, choisi par le gouvernement local. La première corvette devrait être livrée en 2017 et les autres à un rythme d'une tous les six mois ¹¹
Décembre 2011	1 <i>TCD Foudre</i> de la Marine française au Chili pour 43 millions d'euros ¹²

3 www.meretmarine.com 22/09/2010

4 www.meretmarine.com 17/06/2011 Entretien avec Jean-Marie Poimboeuf, président du GICAN

5 www.meretmarine.com 21/12/2006

6 Letélégramme.com 01/06/2010

7 www.meretmarine.com 12/09/2005

8 <http://www.naval.com.br> 10/09/2009

9 www.meretmarine.com 15/12/2011 et 05/08/2011

10 Le Nouvel observateur 17/06/2011

11 www.meretmarine.com 02/01/2012

12 www.opex360.com 24/12/2011, montant avancé par le Ministre de la Défense devant la commission Défense de l'Assemblée nationale.

II – Les facteurs qui encadrent les choix d'exportations d'armements navals

1/ De la législation sur les ventes d'armements à la dimension politique dans les choix d'exportations

Le Code de la défense régit les exportations françaises de matériels de guerre. Les *autorisations de fabrication et de commerce de matériels de guerre et d'intermédiation* (AFCI) nécessitent une instruction sur pièce et sur place pour autoriser une simple intermédiation ou une vente d'armements. Les *agréments préalables* (AP) sont délivrés par la *Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre* (CIEMG) qui examine les projets d'exportation sur des critères déontologiques, politiques, industriels et économiques et sont notamment nécessaires pour la diffusion d'informations sensibles, les essais, la cession de licences ou de documentation ou la communication d'études¹³. Le ministre du Budget, qui est aussi chargé des douanes, donne son accord pour les *autorisations d'exportation de matériels de guerre* (AEMG) pour une durée comprise entre un mois et trois ans¹⁴. L'exportateur doit signer une *attestation de passage en douane* (environ 20 000 APD chaque année) assurant la conformité du détail commercial, de la valeur et de la quantité des matériels par rapport à l'AEMG. La directive TIC (Transferts intracommunautaires) devrait aménager cette procédure qui sera remplacée par un contrôle a posteriori sur pièces et sur place.

Le droit européen, à travers les huit critères définis par la "Position commune", permet de justifier ou non un refus d'une licence d'exportation. Un Etat qui souhaite réaliser une exportation globalement identique à une exportation refusée et notifiée par un autre Etat membre durant les trois dernières années doit en informer celui-ci. Tous les Etats membres sont informés et la décision finale revient à chaque Etat. La directive européenne 2009/43 du 06/05/2009 « simplifiant les conditions des transferts de produits liés à la défense dans la Communauté » précise les nouvelles règles d'instauration d'un marché intérieur des armements de défense. Le 30 juin 2012 a été transposée en droit français la directive susmentionnée¹⁵, supprimant les *autorisations d'importation et de transit* et remplaçant l'*attestation de passage en douane* (APD) par un compte-rendu semestriel des industriels tenant lieu de contrôle a posteriori par le Ministère de la Défense.

Enfin, la France a plusieurs engagements internationaux en matière de transparence mais aussi de moralisation du commerce des armements. Elle prend en

13 Arrêté du 2 octobre 1992 modifié, relatif à la procédure d'importation, d'exportation et de transfert des matériels de guerre, armes et munitions et des matériels assimilés.

14 Depuis l'arrêté modificatif du 20 juin 2011 modifiant l'arrêté du 2 octobre 1992 relatif à la procédure d'importation, d'exportation et de transfert des matériels de guerre, armes et munitions et des matériels assimilés

15 Ibid.

compte les situations de conflit des pays vers lesquels elle exporte, qu'il s'agisse de tensions internes ou externes. Le souci de lutte contre le terrorisme est également une limite à l'export d'armement. Aussi, un projet de contrat sera fortement compromis si l'OTAN y oppose son veto. Il a été nécessaire que l'OTAN donne son approbation pour la vente des *BPC Mistral* français à la Russie pour que celle-ci se réalise. Les Pays baltes s'y sont opposés, toutefois l'OTAN a considéré que la vente des porte-hélicoptères ne représentait pas de risque pour cette région de l'Europe.

2/ L'enjeu des compensations industrielles et la question du niveau de transfert technologique

Le marché des armements fait l'objet de compensations industrielles, *offsets* en anglais, mécanismes par lesquels le vendeur, s'il veut voir son offre retenue par l'acheteur, a tendance à accepter de réaliser certains achats auprès de ce dernier, lui concéder des transferts de technologie, ou encore consentir à des investissements dans le pays acheteur. Il s'agit d'aider le pays potentiellement importateur à réduire sa charge de dépense publique. Cette pratique est un élément de plus en plus décisif dans le marché de l'armement, et plus précisément des exportations¹⁶.

Alors que le « bridage » des matériels vendus à l'export, sujet épineux s'il en est, a pu être une réalité dans un certain nombre de contrats, la tendance française constatée avec le recul se traduit incontestablement par de nombreux transferts de technologies qui, s'ils restent très encadrés, sont souvent plus développés en comparaison avec d'autres pays exportateurs d'armements. A l'inverse de la Russie ou des Etats-Unis, la France n'a pas hésité à concéder ces dernières années d'importants transferts technologiques notamment dans le cadre du contrat de 2009 avec le Brésil. Ainsi, elle apparaissait au moment de la signature du contrat comme le seul pays acceptant d'échanger ses secrets de fabrication aux yeux du président brésilien¹⁷. Le Brésil étant loin d'être le seul exemple de partenaire qui souhaite obtenir des transferts technologiques, cet enjeu précis restera à l'évidence au centre des négociations de prochains contrats.

III – Perspectives pour la stratégie française d'exportation d'armements

1/ Les perspectives françaises d'exportations d'armements face aux volontés des pays émergents de renforcer leur puissance navale

La « course aux armements » en Asie ouvre un horizon immense pour les

¹⁶ Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2010 (page 10)

¹⁷ Les Echos 23/12/2009

industries françaises, notamment les constructeurs de sous-marins. Alors que le Pakistan a mis en service le premier de ses quatre sous-marins français *Agosta 90-B*, la Corée du Sud prévoit de moderniser sa marine en doublant son dispositif industriel d'ici cinq ans. Cet acteur incontournable représentait près des trois quarts du marché naval civil du monde en 2009 et aurait gagné vers la fin du mois de décembre 2011 un contrat de trois sous-marins pour l'Indonésie. Les Coréens ont été doublés par la Chine qui a produit une trentaine de sous-marins au cours des dix dernières années pour sa marine, dont six ont été produits la dernière année. La flotte de Chine compte cinquante quatre sous-marins d'attaque, dont une dizaine à propulsion nucléaire¹⁸ Elle souhaite maintenant exporter davantage¹⁹. Face aux flottes bien équipées du Pakistan et de la Chine, l'Inde fait face au vieillissement de ses dix sous-marins *Kilo* d'origine russe et de ses quatre *U-209* allemands. Elle projette de compléter ses *Scorpènes*, achetés à la France en 2005, par six autres sous-marins de dernière génération dans le cadre du "Project-75" qui vise l'acquisition de trente nouveaux sous-marins d'attaque à terme. Mais si l'appel d'offres ne se concrétise pas rapidement, les contrats ne pourront être mis en œuvre avant deux ans au bas mot²⁰. Dans la continuité des six frégates vendues à Singapour en 2000 et des sous-marins *Scorpène* vendus à la Malaisie en 2006, on sait qu'un contrat de vente de six corvettes à la Malaisie est en discussion²¹.

Depuis le rachat par le Brésil du porte-avions Foch à la Marine française en 2000, les relations se sont intensifiées avec cette puissance montante. DCNS présente, après la signature du contrat majeur de 2009, ses nouveaux bâtiments de surface : la gamme *Gowind* pour les patrouilleurs, *FREMM* concernant les frégates, *Brave* pour les bâtiments logistiques²². Le Président brésilien avait souligné fin 2008 des « affinités [des deux pays] dans leur vision du monde », la France et la Brésil étant destinés à devenir « de plus en plus partenaires ». Le Brésil souhaite renforcer sa puissance navale pour la surveillance de ses huit mille kilomètres de côtes, au moment où Paris soutient sa candidature à un siège permanent au Conseil de sécurité de l'ONU.

2/ Entre technologie et compétitivité, une stratégie nécessairement fondée sur l'innovation

D'un point de vue économique, les chantiers navals du monde entier réalisent des marges de l'ordre de 2% qui illustrent le risque inhérent à ce secteur d'activité extrêmement compétitif. Ce secteur n'est pas concerné par les impacts des crises

18 Lepoint.fr 21/10/2008

19 Entretien du 19/01/2012 avec M. Perchoc de la Direction du commerce international, DCNS

20 <http://indiatoday.intoday.in/> 07/12/2011

21 Entretien du 19/01/2012 avec M. Perchoc de la Direction du commerce international, DCNS

22 www.meretmarine.com 04/01/2012

financières, bancaires et budgétaires des dernières années. Les exportations d'armements de la France devraient se concentrer à l'avenir sur la zone Asie-Pacifique, en raison de la pression navale de la Chine et de ses pays voisins qui souhaitent renforcer leurs marines respectives. Il s'agit d'une zone motrice pour les exportations navales.

L'industrie navale militaire française se différencie principalement par le panel varié, équilibré et cohérent des bâtiments qu'elle conçoit, du porte-avion classique aux navires de surface ou aux armements destinés à la guerre des mines ou aux missions commando²³. L'inconvénient principal reste la moyenne élevée du prix de l'armement français²⁴, or il s'agit d'un marché dont les deux tiers des contrats portent sur des montants inférieurs à 200 millions d'euros, aspect des exportations à prendre en compte.

La situation du rapprochement des industries navales de différents pays européens, qui vise à s'affirmer dans les marchés internationaux, est selon M. Jean-Marie Poimboeuf, président du GICAN, « très décevante ». Bien que la société de droit privé DCNS ait racheté la partie navale de Thales, moyennant une participation à son capital, on ne voit pas s'affirmer en Europe une volonté de rapprochement en dehors de consolidations sporadiques en Italie, en Allemagne ou au Royaume-Uni. L'Espagne souhaite construire seul son prochain sous-marin *S80* et concurrence ainsi directement le *Scorpène* de DCNS qui a de ce fait mis fin à la coopération amorcée pour la construction de ce dernier²⁵. Le même Jean-Marie Poimboeuf précisait l'an passé à ce sujet : « il n'y a pas de coopération qui se soit développée dans les dix dernières années »²⁶.

Enfin, l'enjeu des énergies marines renouvelables laisse penser aux perspectives d'exportations de nouveaux systèmes conçus par l'industrie française de l'armement. Pour cela, le soutien de l'effort d'innovation et de recherche, la sauvegarde des compétences et le maintien à un niveau d'excellence des ingénieurs français demeurent indispensables.

23 Entretien du 19/01/2012 avec M. Perchoc de la Direction du commerce international, DCNS

24 Conférence ANAJ-IHEDN du 10/01/2012 "Quel avenir pour la stratégie française d'exportation d'armement ?"

25 Compte rendu de la *Commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale*, 02/03/2011

26 www.meretmarine.com 22/09/2010 et 17/06/2011