

**Dimensions politique et économique  
des transferts français d'armement  
vers l'Arabie saoudite et les Emirats arabes unis.**

Depuis vingt ans, le moyen orient représente le **principal client des industries françaises d'armement**, absorbant plus de la moitié des livraisons avec même des pics à 70% en 1983 et 1984. ce n'est que depuis le début des années quatre vingt dix que cette part s'est réduite, descendant à un tiers des livraisons. Toutefois, les années quatre vingt ont été marquées par l'importance des livraisons à l'Irak. L'invasion du Koweït par ce pays et les réactions internationales qui s'en sont suivies ont profondément transformé l'équilibre des flux, ce d'autant plus que la période a été l'occasion d'un **changement notable de la part des Etats-Unis** quant à leur politique d'exportation d'armement. Dans un contexte global de réduction des marchés d'armement, la zone du golfe représente un ensemble stable de clients, dont les ressources financières, même écornées par les dépenses de la guerre contre l'Irak et par les cours très bas du pétrole, sont cependant consistantes et dont les **prévisions de dépenses d'équipement militaires sont chiffrées à 60 à 80 milliards de dollars** d'ici à l'an deux mille, soit 12 à 16 milliards de dollars par an. En estimant la part possible des fournitures françaises à 15% de ce marché, cela représenterait un volume annuel moyen de 9 à 12 milliards de francs qui viendrait avantageusement suppléer la contraction des crédits d'équipement prévue par la loi de programmation militaire. Cette importance de l'argument économique ne peut être sous-estimée. Il est cependant nécessaire d'en préciser la portée exacte et d'en mesurer les conséquences éventuelles en termes politiques, tant il est vrai que la consistance et la continuité du projet politique poursuivi par la France dans cette zone, à travers les ventes d'armes, sont loin d'apparaître de manière évidente.

**L'EQUILIBRE STRATEGIQUE :**

Les exportations françaises d'armement dans la zone ne peuvent être appréciées indépendamment des équilibres politiques locaux. le fait

marquant est bien entendu la **position renforcée des Etats-Unis depuis 1991**. L'analyse américaine fait de l'Arabie saoudite la pièce maîtresse de leur dispositif dans la région et considère que l'existence et la stabilité de ce pays sont une priorité essentielle de leur politique étrangère au Moyen-Orient, face aux deux menaces militaires les plus grandes que constituent, du point de vue américain, l'Iran et l'Irak. Quatre raisons expliquent cette place particulière de l'Arabie saoudite : le pays est considéré comme le plus modéré politiquement dans la zone. Il est économiquement déterminant sur le moyen terme à cause de ses réserves en pétrole. Il est actuellement le fournisseur principal de pétrole pour les pays européens et le Japon. Enfin, il est le plus grand marché individuel pour les fabricants de matériels militaires américains et européens. Cette "**relation privilégiée**" s'est nettement renforcée après la guerre contre l'Irak (stationnement de troupes, prépositionnement de matériels) et laisse peu de place aux initiatives françaises, peu souhaitées par Washington qui dispose de moyens d'influence diversifiés et efficaces (le seul contrat de vente de 75 avions F-15S s'accompagne de la présence de plus de deux mille techniciens américains). De plus, étant donné l'insuffisance de personnels qualifiés dans les forces armées saoudiennes par rapport aux quantités de matériels déjà acquis, **un certain nombre de contrats américains peuvent s'interpréter comme une forme déguisée de prépositionnement de matériels** autant que comme des ventes à proprement parler. Une telle politique serait beaucoup plus difficile à mettre en oeuvre pour la France.

En réalité, les enjeux des marchés d'armement en Arabie saoudite (et dans une certaine mesure au Koweït) paraissent être autant dans la **compétition avec les Etats-Unis** que dans la présence en tant que telle sur ces marchés. **Les ventes importantes réalisées par la France dans le passé <sup>1</sup> n'ont jamais permis de construire une relation politique suffisamment forte** pour qu'on puisse déceler de véritables convergences entre les orientations saoudiennes et les orientations françaises en ce qui concerne le Moyen-Orient. Pour ce pays, où la tradition d'influence anglosaxonne est ancienne, les relations avec la France paraissent être plutôt

---

<sup>1</sup> chars, automitrailleuses, blindés légers, transports de troupes, mortiers, systèmes antiaériens, frégates, hélicoptères, artillerie

des relations de fournitures mutuelles (pétrole et armements) qu'un **partenariat politique, en tout état de cause difficile à envisager étant donné la nature du régime.**

**Les choses sont sensiblement différentes en ce qui concerne les Emirats arabes unis** (ainsi que Oman et le Qatar) : pour ceux-ci, le jeu est plus complexe : si la menace militaire, en particulier iranienne, existe, il y a aussi un **danger de vassalisation** par rapport à l'Arabie saoudite qui occupe à elle seule les quatre cinquièmes de la péninsule et représente les deux tiers des budgets militaires des pays du conseil de coopération du Golfe. Cette disproportion dans les forces, ainsi qu'un certain nombre de contentieux localisés mais réels et la tentation hégémonique de l'Arabie saoudite ont conduit ces pays à chercher à renforcer leurs liens avec la France, en particulier en ce qui concerne leurs approvisionnements en armements, pour **desserrer la tutelle directe de l'Arabie saoudite et celle, indirecte, des Etats-Unis.**

Ceci étant, le poids politique de ces pays est beaucoup plus limité que le poids économique qu'il peuvent représenter par leur capacité à acheter un volume significatif d'armements de haute technologie. Cette **disproportion entre capacité financière et réalité politique** ne doit pas être perdue de vue ni occulter le fait que la principale dimension politique des fournitures d'armement dans la zone est celle de la confrontation avec les Etats-Unis. Ceux-ci ne sous-estiment pas cet aspect de la réalité comme le montre la panoplie des moyens de toute nature déployés à l'occasion des différentes négociations sur des contrats d'armement ces dernières années, ainsi que le fait que dans la perspective du rééquipement des Emirats arabes unis en avions de combat de nouvelle génération, les autorités américaines aient laissé proposer des versions "export" plus avancées que celles actuellement en service dans les forces américaines. Pour emporter ce marché, les Etats-Unis ont même proposé aux Emirats que les avions soient équipés du missile air-air AMRAAM, qu'ils avaient auparavant refusé de livrer aussi bien au Japon qu'à Israël ou à l'Arabie saoudite lorsque ces pays avaient acquis des avions F-15.

Cette compétition place la France dans une situation difficile parce qu'elle n'est que challenger et non pas leader. **Elle implique sans doute**

**qu'on évite de définir à l'avance le contrat de fourniture d'avions de combat aux Emirats comme un enjeu majeur** ou un contrat crucial pour l'aéronautique française. Prendre une telle position serait renforcer encore la pugnacité commerciale américaine. Ce serait surtout définir nous-mêmes les paramètres d'une situation qui nous contraindrait à l'emporter.

Sur le moyen terme, une situation d'affrontement commercial, contrat par contrat, n'est sans doute pas facilement tenable. elle ne permet pas non plus de définir clairement les lignes d'une politique internationale lisible. **C'est dans la ligne des accords de coopération, étendue aux échanges civils et en harmonie avec la politique française au proche et au moyen orient que peuvent être trouvées les conditions d'une politique qui ne soient pas excessivement contraintes par les avantages financiers attendus de "grands contrats" d'armement.**

#### EFFETS AMBIGUS DES GRANDS CONTRATS:

Une des caractéristiques de la politique d'achat des pays du Golfe a été jusqu'à présent le fait de signer périodiquement des **contrats d'un volume très important** : cette politique est particulièrement nette dans le cas de l'Arabie saoudite : 4 milliards de dollars pour le contrat Al Thakeb avec la France en 1984, 3,4 milliards de dollars pour le contrat Sawari II avec la France en 1994, 7 milliards de dollars pour le contrat Yamamah I avec la Grande-Bretagne en 1985, 17 milliards de dollars pour le contrat Yamamah II en 1988, 7 milliards de dollars en octobre 1990 avec les Etats-Unis, 9 milliards de dollars en 1992 pour l'achat de 72 F-15 américains... Mais les Emirats arabes unis ou le Koweït ont eux aussi signé plusieurs "super-contrats".

Cette caractéristique entraîne une polarisation particulière des vendeurs vers la recherche de tels "contrats du siècle", supposés représenter une solution aux problèmes de plans de charge et de volume de travail qu'affrontent de manière accrue les producteurs dans la période actuelle. On doit cependant attirer l'attention sur le type de rapports de force inhérents à de tels contrats : l'âpreté de la concurrence pour emporter ces contrats censés assurer plusieurs années d'activité est telle qu'elle **place l'acheteur**

**en position extrêmement favorable pour négocier les termes du contrat.** cette position se renforce encore au fur et à mesure que décroît le nombre de fournisseurs éventuels restant en lice. Ceux-ci dans la phase finale de la négociation sont alors amenés à surenchérir sur les propositions faites au client (compensations, garanties de prix, de délais, etc...) et ce parfois, jusqu'à accepter de signer "à perte", comme l'a montré l'exemple du contrat de chars Leclerc avec les Emirats arabes unis, les pertes sur ce contrat étant loin de se résumer aux effets négatifs de la gestion des avances reçues.

Un deuxième aspect de ces contrats financièrement importants concerne précisément la **question des avances**. En France, les bénéfices que la société Thomson-CSF a réalisés à la suite du contrat Al Thakeb sont restés comme une représentation idéale des avantages potentiels de tels contrats et paraissent donc justifier la recherche à tout prix de tels accords. Il faut cependant rappeler que c'est la conjoncture économique de l'époque (placements en obligations françaises à rendement élevé), ainsi que l'importance des apports de L'Etat en fonds propres exceptionnels à la société (12,8 milliards de francs entre 1982 et 1991) qui ont permis la réalisation de ces bénéfices. A l'évidence de telles conditions ne pourraient plus être réunies aujourd'hui. **Il convient donc de ne pas majorer les avantages prévisibles des avances liées aux contrats.**

Une troisième conséquence de l'existence de ces contrats substantiels est le **risque pour les entreprises de se focaliser sur ceux-ci** et de tout miser sur leur obtention, au détriment d'une activité plus équilibrée et plus en harmonie avec les choix de la politique nationale d'armement. Or, c'est pour l'essentiel sur ces choix nationaux que les entreprises doivent se fonder pour définir leurs choix industriels. **Le pari sur tout-à-l'exportation est un pari qui comporte un risque majeur de disparition pure et simple au gré d'un retournement subit de la politique des pays acheteurs. or ces retournements sont loin d'être rares dans la zone.** Même quand ils apparaissent comme d'un volume limité par rapport aux achats globaux, ils peuvent avoir des conséquences majeures pour les firmes concernées. Dans le cas de l'Arabie saoudite, les exemples de marchés sur lesquels de grands espoirs étaient fondés, mais qui ne se sont pas finalement réalisés ou qui ont

été conclus avec d'autres fournisseurs que les fournisseurs français pressentis ne manquent pas (négociations pour une quarantaine de Mirage 2000 en 1985, pour des sous-marins classiques en 1987, pour des chasseurs de mines en 1988, etc...) La priorité totale donnée à l'exportation serait d'autant plus inefficace que les choix des pays de la région en ce qui concerne les matériels d'armement se portent toujours sur des matériels "ayant fait leur preuve", ce qui signifie au minimum qu'ils sont adoptés par l'armée française : la tentative du char AMX 40 (le "char du désert") développé spécialement pour l'exportation dans la zone du Golfe avait été un échec total : malgré les annonces de 250 ventes possibles le char n'avait même pas participé à la phase finale du choix saoudien. Il en avait d'ailleurs été de même pour le Mirage 4000 (biréacteur), développé en vain sur fonds propres par la société Dassault Aviation<sup>2</sup> pour le marché saoudien. Il serait donc extrêmement imprudent de majorer les conséquences de tels contrats d'exportations pour la situation des entreprises.

**Ce serait d'autant plus imprudent que la situation financière des pays du Golfe s'est sensiblement dégradée** : entre 1993 et 1995, l'Arabie saoudite a diminué son budget de 24% et le royaume a été amené à restructurer ses échéances de paiements pour les matériels militaires acquis aux Etats-Unis dans la période récente : en 1995, sur 18 milliards de dollars de Foreign military sales (FMS), seuls 4 milliards ont été réglés et plusieurs experts américains considèrent comme peu probable que l'Arabie saoudite puisse signer des contrats significatifs avant 1998.

En ce qui concerne l'Arabie saoudite, **toute politique qui ne consisterait qu'à rechercher des contrats de fournitures militaires ne peut manifestement exister que dans les interstices de la politique américaine vis-à-vis de ce pays. Or ces interstices se sont considérablement réduits.** Il existait, jusqu'à l'invasion du Koweït par l'Irak, un groupe de pression pro-israélien au congrès, suffisamment puissants pour interdire certaines livraisons ou pour en limiter le volume ou les spécifications militaires. L'invasion du Koweït ayant mis en évidence la fragilité militaro-politique des pays du golfe, le soutien de l'Arabie saoudite

---

<sup>2</sup> A l'époque Avions Marcel Dassault - Bréguet Aviation (AMD-BA)

est devenu un impératif prioritaire et toutes les restrictions précédentes sur les livraisons militaires ont été levées. C'est dire que les occasions que créaient précédemment ces restrictions pour les matériels français se sont raréfiées. De surcroît, la politique des Etats-Unis dans la zone (et spécialement en ce qui concerne l'Arabie saoudite et le Koweït) consiste à être, autant que faire se peut, le **fournisseur exclusif**, au nom d'arguments tant techniques (limiter la diversité des matériels) que stratégiques (c'est la "protection" des Etats-Unis qui constitue fondamentalement l'assurance du régime saoudien). Même les exportations de matériels navals qui avaient été possibles jusque-là pour les producteurs français, étant donné un certain désintérêt américain pour ce domaine, ne seront dans doute dans l'avenir plus aussi réalisables, étant donné ce que sont les conditions économiques nouvelles pour les chantiers navals américains.

**Dans ce contexte, il paraît particulièrement improbable que l'Arabie saoudite puisse acquérir des avions de combat français :** Si le mirage 2000-5 est disponible, le rafale air est handicapé par le recul de sa date d'entrée en service dans l'armée française (premier escadron en 2005). mais la raison principale n'est pas là : dans le passé, malgré l'importance de ses besoins, les propositions qui lui étaient faites, dans des périodes où le congrès américain mettaient des obstacles sérieux aux livraisons d'appareils de dernière génération, l'Arabie saoudite n'a jamais acquis d'appareils français. A l'heure actuelle, où la pression politique des Etats-Unis s'est faite beaucoup plus forte et où l'importance de leur bouclier militaire est devenue beaucoup plus grande, il paraît inenvisageable que le pouvoir saoudien puisse prendre le risque de cet affrontement majeur avec leur protecteur que serait l'acquisition d'appareils français. Pour son contrat d'avions civils (61 appareils, 6 milliards de dollars), la compagnie saoudienne Saudia n'a même pas pu, contrairement aux intentions qui lui étaient souvent prêtées, partager sa commande entre les constructeurs américains et Airbus. On conçoit que dans le cas d'avions de combat, une intrusion d'appareils français soit encore moins probable.

**L'achat par l'Arabie saoudite de chars Leclerc se heurte à des obstacles généraux du même ordre, mais cependant de moindre**

**intensité** parce que la signification stratégique des chars est moins déterminante que celle des avions de combat et accessoirement parce que la contrainte économique à l'exportations pour les firmes américaines liées à la production de chars est, jusqu'à présent, moins forte que celle qui s'exerce sur les constructeurs aéronautiques.

Trois éléments peuvent faciliter la conclusion d'un contrat : D'abord, l'armée saoudienne ayant dans le passé acquis des chars AMX 30 et des blindés AMX 10P (ce pays a été le plus gros client étranger pour ces matériels), **une telle décision peut apparaître plus comme un renouvellement de matériel que comme une réorientation** dans la politique d'équipement (ce que serait l'acquisition d'avions de combat français). Ensuite, si le char Leclerc représente une nouvelle génération de chars, ce pourrait être pour l'Arabie saoudite **une manière de ne pas laisser les Emirats arabes unis être les seuls à disposer de ce type de matériels** et de rappeler ainsi quel est le pays dominant de la zone. Enfin, en réponse aux protestations de diverses natures qui, dans le pays souligne l'excessive présence américaine et la trop grande dépendance par rapport aux Etats-Unis, ce pourrait être **un geste d'apparente autonomie vis-à-vis du fournisseur hégémonique**.

Toutefois, il faut souligner également les difficultés que pourrait comporter un éventuel contrat sur ce matériel : d'une part, les **incertitudes sur la situation de GIAT-Industries**, en particulier l'éventuel désengagement de FN-Herstal, pèsent sur les circuits de négociation. D'autre part, il existe sans doute un **risque non négligeable quant aux conditions économiques du contrat** : les conditions du contrat signé avec les Emirats arabes unis ont été largement détaillées dans la presse et sont dans le domaine public. Elles ne peuvent pas ne pas servir de références, même implicites, aux propositions saoudiennes. Si un contrat était conclu sur des bases comparables, il apporterait à la société GIAT-Industries un volume de travail indiscutable, mais à des conditions économiques très lourdes, comme on l'a vu pour les Emirats. Si les bases du contrat était plus favorables pour l'entreprise nationale, ce ne pourrait être sans doute qu'au prix d'une certaine compensation politique (positions de la France dans les problèmes régionaux), question qui mérite une grande prudence car **la**



**réversibilité des engagements politiques est beaucoup plus faible que celle des engagements économiques.**

**Du point de vue français, plutôt que la recherche de contrats exclusivement militaires, bridés par la prééminence des Etats-Unis dans la zone, il serait sans doute judicieux de chercher à développer des propositions de technologies et de matériels "double-usage", en particulier dans le domaine spatial, et de contrats civils (travaux publics, mais aussi ingénierie, formation).**

Jean-Paul HEBERT

Groupe de sociologie de la défense

Ecole des hautes études en sciences sociales.