

association franco-canadienne d'études stratégiques

27-28 septembre 2001

la confrontation États-Unis / Europe sur les marchés d'exportation d'armement

dans le champ des rivalités qui opposent les États-Unis et l'Europe, la compétition sur les marchés d'exportation d'armement a pris une importance beaucoup plus grande que dans la période de la guerre froide. La disparition du compétiteur soviétique a changé le sens politique de la conquête des marchés d'armement tant pour la puissance américaine désormais solitaire que pour les pays européens, engagés dans la construction d'une autonomie politique, qui s'appuie entre autres sur la construction d'un système de production d'armement.

cette compétition pour la maîtrise des marchés d'armement est loin de se réduire à des objectifs économiques, elle a un contenu stratégique et politique dont l'enjeu est le rapport des forces entre les deux rives de l'atlantique. On reprendra d'abord les mesures actuellement disponibles des performances comparées des États-Unis et de l'Europe dans l'exportation d'armement avant de faire la synthèse des contrats les plus significatifs de la période 2000-2001. On pourra alors dégager le sens stratégique de ces données dans une problématique européanisation / transatlantisation qui caractérise l'évolution des rapports des systèmes de production d'armement américain et européen dans la période récente.

I les données d'ensemble.

Les données disponibles permettent d'une part de situer les volumes globaux d'exportations d'armement, d'autre part de caractériser l'importance comparée des transferts pour certaines zones et pour certains types de matériels.

1.1 les livraisons mondiales d'armement

les publications du Sipri permettent d'établir des séries sur une longue période en ce qui concerne les transferts d'armement majeurs au tiers monde¹

la synthèse de ces données sur la période 1967-2000 met en évidence que le niveau de ces transferts depuis 1992 est environ deux fois moins élevé que ce qu'il a été dans la période 1977-1988. L'ordre de grandeur de l'évolution des transferts d'armement à l'ensemble du monde est semblable : avec un montant moyen d'environ 20 milliards de dollars (prix 1990) depuis 1992, ces transferts sont à peu près deux fois moins importants que ce qu'ils étaient de 1983 à 1988.²

Cette concentration des marchés mondiaux d'armement est évidemment un des facteurs qui ont rendu plus forte la compétition entre les vendeurs confronté à des perspectives réduites. D'autant qu'elle s'est produite dans une période de baisse des budgets militaires , au moins jusqu'à la fin de la décennie quatre-vingt-dix.³

[Graphiques N°1 et 2]

¹ on sait que la méthodologie du Sipri en ce qui concerne les transferts d'armement ne consiste pas à donner une mesure des flux financiers réellement constatés, mais à construire un indicateur permettant des comparaisons dans l'espace et le temps, montrant les évolutions

² les annuaires du Sipri n'ont pas publié de données sur les transferts mondiaux pour les périodes antérieures

³ voir Jean-Paul Hébert, "Militarisation ou démilitarisation du monde ? L'évolution des dépenses militaires mondiales en longue période", *Mondes en Développement*, tome 28-2000, N°112, pages 11-24

dans ces transferts mondiaux, on peut essayer de préciser la part des États-Unis d'une part et de l'Europe⁴ d'autre part. Si l'on suit les données du sipri, on constate que depuis 1993, le niveau des livraisons américaines est deux à deux fois et demi plus élevé que celui des livraisons européennes.

[graphique N°3]

Toutefois, si on examine les données américaines telles qu'elles apparaissent dans les rapports annuels publiés par Richard Grimmett pour le service de recherche du congrès⁵

le rapport des forces apparaît bien différent : dans ce cas le volume des livraisons américaines sur la période n'est plus supérieur que de moitié au volume des livraisons européennes. l'écart est considérablement réduit.

[graphique N°4]

On peut préciser cette représentation américaine de l'intervention des principaux protagonistes sur les marchés d'exportation d'armement, en examinant les montants américains et européens de livraisons d'une part aux pays développés et d'autre part aux pays du tiers monde. La lecture des deux graphiques est particulièrement significative . Si l'on en croit Richard Grimmett, le montant des livraisons européennes aux pays développés serait deux à trois fois plus faible que celle des livraisons américaines, alors que les montants seraient comparables pour les livraisons aux pays du tiers monde,

⁴ dans les graphiques qui suivent, on a agrégé les données relatives aux quatre principaux exportateurs européens : France, Grande-Bretagne, Allemagne, Italie

⁵ Congressional Research Service. Le volume de l'année 2001 est : Richard Grimmett, *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1993-2000*, août 2001, 83 pages.

Ce rapport important qui donne des données rétrospectives sur huit années est devenu une référence de plus en plus souvent citée, sans précaution méthodologique.

construisant ainsi l'image d'une Europe centrant ses exportations d'armement sur le tiers monde à la différence des Etats-Unis censés avoir une répartition plus équilibrée.

[graphique N°5 et 6]

Mais justement les conditions de constitution de cette représentation américaine doivent être examinées plus attentivement, en particulier quant à l'importance des variations qu'on peut constater d'un rapport à l'autre : l'amplitude des écarts (aussi bien en valeur qu'en pourcentage) ne peut être tenue pour une simple adaptation statistique : si l'on reprend les sept rapports parus de 1995 à 2001, on voit que la part des livraisons américaines dans les livraisons au tiers monde varie par exemple de 25% (rapport 1999) à 45% (rapport 2000). On note en particulier que les deux rapports 1998 et 1999 sont ceux qui présentent les différences les plus élevées (dans le sens d'une minoration de la part des Etats-Unis. De la même façon, la part des quatre pays européens dans les livraisons au tiers monde est évaluée avec des écarts qui peuvent atteindre dix point de pourcentage (soit un tiers du total) suivant les années, dans un mouvement inverse de celui qui concerne les Etats-Unis : cette fois les exportations européennes sont majorées.

[Graphique N°7 et 8]

la combinaison des deux types de variation (minoration des livraisons américaines et majoration des livraisons européennes) aboutit alors à un ratio Etats-Unis / Europe qui change radicalement : selon le rapport 1999, les pays européens représentent un pourcentage de livraisons au tiers monde à peu près toujours plus élevé que celui des Etats-Unis de 1992 à 1998 (période commune des deux rapports), l'écart pouvant même atteindre un rapport de un à deux en faveur des quatre pays européens pour l'année 1993. En revanche, selon le rapport de l'année suivante, c'est cette fois les Etats-Unis qui sont les

plus gros fournisseurs sur la période (sauf pour l'année 1993) dans une proportion qui peut atteindre un rapport de un à deux , mais cette fois en faveur des Etats-Unis.

[Graphique N°9]

On comprend que les "sources" sont aussi un élément de la compétition et que la représentation qu'elles donnent des transferts d'armes mondiaux est au moins autant la représentation que les Etats-Unis se font du phénomène, ou à tout le moins celle qu'ils souhaitent être dominante à un moment donné, que celle de la réalité. On ne doit pas s'étonner que ces représentations varient : ces variations correspondent à des moments différents du discours et rapport de force stratégique. Les rapports 1998 et 1999 qui placent les pays européens en position avancée par rapport aux Etats-Unis arrivent dans une période où après plusieurs années de baisse très forte des budgets américains (et notamment des budgets d'acquisition), commence à se faire jour dans une partie de l'appareil politico-militaire la nécessité d'inverser la tendance, d'où le discours alarmiste sur "l'avance" que serait censé avoir pris les pays européens. Le renversement ultérieur, alors que justement les budgets américains sont repartis à la hausse, cherche au contraire à "décourager" les producteurs européens, en donnant l'image d'une avance irrésistible des Etats-Unis. L'absence de données européennes sur les transferts mondiaux ne permet pas pour le moment, d'opposer d'autres sources à ces sources américaines, mais le problème doit être posé.

1.2 Différentiation des livraisons d'armement par zone et par type.

Les rapports au CRS indiquent pour la région Moyen-Orient les fournisseurs et les destinataires des livraisons d'armement, ce qui permet une caractérisation géographique :

Sur la période 1997-2000, l'Arabie saoudite représente à elle seule plus de la moitié des achats avec 34 milliards de dollars, alors que les autres pays (Israël, Emirats, Egypte , Koweït, etc..) ne sont qu'à 5 milliards de dollars ou moins. Dans cet ensemble, la prédominance américaine est nette : les Etats-Unis fournissent la moitié des achats saoudiens, 80 à 90% des achats d'Israël et de l'Egypte, la moitié de ceux du Koweït. Les seuls pays de la zone qui se différencient de cette répartition sont les Emirats et le Qatar avec une forte prédominance européenne, ainsi que, pour des raisons politiques évidentes, l'Iran et l'Algérie.

[Graphique N°10]

En ce qui concerne les types de matériels les plus représentés dans les livraisons respectives des Etats-Unis et des pays européens pour la période 1997-2000, on a la situation suivante :

La prépondérance américaine en ce qui concerne les livraisons d'avions de combat supersoniques est évidente : les trois cinquièmes des machines en Asie, les trois quarts au Moyen-Orient sont américaines, les européens ne livrant dans chacune de ces zones que un sixième des matériels reçus.

En, ce qui concerne les hélicoptères, la situation est un peu différente : les Etats-Unis qui effectuent 40% des livraisons totales mondiales⁶ sont devancés par la Russie dont la part se monte à 45%, les quatre pays européens ne représentant que 14%⁷, leur meilleure position étant le Moyen-Orient où ils réalisent un peu plus de 20% des achats de la zone.

[graphiques N°11 et 12]

⁶ En unités, pas en valeur monétaire.

En ce qui concerne les chars et canons automoteurs⁸, la répartition met les Etats-Unis et la Russie à peu près à égalité avec chacun un tiers du marché mondial, les quatre pays européens ne dépassant qu'un peu 20% du total. Mais la distribution est très contrastée puisque les Etats-Unis font l'essentiel de leurs livraisons en Asie avec les trois quarts des pièces livrées dans la zone, alors que les européens et la Russie sont prépondérants au Moyen-Orient. La situation est inverse pour les missiles sol-air où les Etats-Unis font les trois quarts des livraisons du Moyen-Orient cependant que les européens et la Russie sont prépondérants en Asie., cette zone apparaissant comme marquée par une très âpre compétition sur l'ensemble des types de livraisons.

[graphique N°13 et 14]

2 Les principaux contrats américains et européens d'exportation d'armements dans la période 2000-2001.

Les années 2000-2001 ont été marquées par un certain nombre de succès significatifs des firmes américaines à l'exportation, mais les producteurs européens n'ont pas été perdants sur tous les marchés. De plus des négociations ont été lancées dans la période sans avoir encore abouti.⁹ Enfin, cette confrontation entre les Etats-Unis et l'Europe sur les marchés d'exportation entraîne un certain nombre d'interférences dans la politique des pays et des firmes.

2.1 les succès américains à l'exportation.

⁷ Dans ce domaine, les données américaines sont loin de correspondre aux chiffres de Eurocopter ou d'Agusta- Westland.

⁸ Voir note 6.

⁹ Les données de cette communication sont à jour au 1^{er} octobre 2001

La période a vu encore se concrétiser un nombre significatif de contrats d'avions F-16, éventuellement opposés à des appareils européens :

En février 2000, les Etats-Unis avaient déjà réussi à placer douze appareils F-16 au **Chili**, malgré la concurrence du Mirage-2000.¹⁰ Sur cette lancée, ils ont signé en mars 2000, un contrat avec les **Emirats** arabes unis pour l'achat de 80 F-16 block 60 (la version la plus moderne de l'appareil) pour un montant de 6,4 milliards de dollars.¹¹ Les négociations avaient été difficiles quant au type d'armement embarqué, mais en fin de compte, devant les propositions européennes, les Etats-Unis ont dû se résoudre à accepter les exigences émiraties, ce qui devrait relancer en partie la course à la modernisation des armées de l'air de la région, notamment de celles d'Israël et de l'Arabie saoudite.

En Europe, c'est la **Grèce** qui en mars 2000 achète 50 F-16 block 50 et annonce l'année suivante qu'elle souhaite acquérir dix appareils supplémentaires.¹² Ce contrat donne lieu à des négociations ardues, la Grèce demandant que les appareils soient équipés du moteur prévu pour les F-16 block 60, ce que refusent les Etats-Unis.¹³ La Grèce "équilibre" ce choix américain en annonçant qu'elle achètera également 60 Eurofighter, mais reporte la négociation finale pour ce contrat à 2004.¹⁴ Le "lot de consolation" européen est en réalité sous la forme d'un achat de 15 Mirage 2000-5 et de missiles Scalp et Mica.¹⁵

L'Italie, plutôt que de se procurer des avions Mirage qui lui étaient proposés, a décidé de louer 35 appareils F-16,¹⁶ et le Portugal, qui possède déjà 20 F-16 achetés d'occasion en 1994, va en recevoir 25 autres dans le cadre du programme d'assistance *Peace Atlantis II* de 1998¹⁷ et ce pays va rejoindre le consortium MNFP (Multinational

¹⁰ *Le Monde*, 20 février 2000

¹¹ voir *Info-DGA*, 1^{er} avril 2000

¹² *Le Monde*, 8 août 2001

¹³ *Les Echos*, 15 mai 2000

¹⁴ *Air & Cosmos*, 1^{er} juin 2001

¹⁵ *Le Monde*, 8 août 2001

¹⁶ *Le Monde*, 20 février 2000

¹⁷ *Air & Cosmos*, 16 juin 2000

Fighter Programme) créé en 1975 par les acheteurs européens du F-16 (Belgique, Pays-Bas, Danemark et Norvège) associés aux Etats-Unis.

Les achats d'**Israël** ne sont pas surprenants dans la mesure où le pays est une chasse gardée des Etats-Unis : le pays , après avoir commandé 50 F-16 en 1999, en commande 50 autres , pour 2 milliards de dollars , en 2001.¹⁸ En outre , Israël prévoit d'acquérir 50 avions F-22 d'ici 2007, dans un programme décennal d'équipement de 30 milliards de dollars.¹⁹

De même, après les contrats français du début des années quatre-vingt dix, **Taiwan** est redevenu une chasse gardée américaine. A l'automne 2000, le pentagone a indiqué au Congrès qu'il avait l'intention de vendre à Taiwan des missiles AMRAAM. Ces engins n'ont encore jamais été vendus dans la région et jusqu'en 1999 ne pouvaient être fournis qu'aux alliés au sein de l'OTAN. Néanmoins, cette limite avait été rendue caduque par les contrats signés avec Israël, l'Arabie saoudite et Barhein. Le projet taiwanais fait partie d'un contrat global de 1,3 milliards de dollars (missiles antinavires Harpoon, canons, systèmes d'observation de nuit, radios, systèmes de communications tactiques). Taiwan veut acheter 200 missiles AIM 120C avec lanceurs et équipements (150 millions de dollars) pour ses F-16.²⁰

En **Turquie**, on a fait état en 2001 d'un accord avec la firme Boeing pour la livraison de six avions de surveillance radar (plus un en option) pour 1,5 milliards de dollars, après que l'offre conjointe de Airbus et Raytheon ait été écartée, dans un délai inhabituellement court.²¹

¹⁸ *Le Monde*, 21 juin 2001

¹⁹ *Air & Cosmos*, 21 avril 2000

²⁰ *AFP*, 28 septembre 2000

²¹ *TTU*, 8 février 2001

Enfin, au **Brésil**, Le Sivam (système de surveillance et de protection de l'Amazonie) d'un coût de 1,4 milliards de dollars sera opérationnel en 2002. Cet ensemble, très important du point de vue stratégique, a été confié à la firme américaine Raytheon qui fournira le matériel et les services, après que Thomson a été évincé, officiellement parce que "les conditions de crédits n'étaient pas viables pour le Brésil" selon le général qui dirige le projet, mais en réalité dans de conditions de concurrence extrêmement disputées.²²

2.2 les succès européens.

Malgré le dynamisme des firmes américaines, les fabricants européens ont été capables de s'imposer dans un certain nombre de cas.

Cela a été vrai d'abord dans les marchés d'hélicoptères où l'**Australie** a choisi d'acheter le Tigre à 22 exemplaires pour 750 millions d'euros, plutôt que ses concurrents (le scorpion de Agusta-Westland, l'Apache de Boeing ou le Cobra de Bell).²³ Le choix de l'hélicoptère de transport NH-90 par les **pays scandinaves** est également très importants : les quatre pays (Danemark, Finlande, Norvège et Suède) ont présenté en novembre 1999²⁴ une offre commune d'achat d'hélicoptères de défense, pour un montant de 1,63 milliards d'euros à raison de 30 appareils pour la Finlande ; 30 pour la Suède et 15 unités chacun pour le Danemark et la Norvège. Finalement, La Finlande et la Norvège ont choisi conjointement le NH-90 et la suède de son coté a fait le même choix.. Le Danemark quant à lui a préféré le EH-101 de Agusta-Westland. Ces deux choix pour des appareils européens se faisant au détriment notamment des propositions de Sikorski.²⁵

Dans les avions militaires, Les **Emirats Arabes Unis** ont commandé en 2001 à EADS quatre avions de surveillance maritime fabriqués par Casa pour 140 millions de

²² AFP, 19 octobre 2000

²³ Air & Cosmos, 24 août 2001

²⁴ voir Info-DGA, janvier 2000

²⁵ Le Monde, 18 septembre 2001.

dollars.²⁶ Et de même , La **Pologne** a choisi de commander huit avions de transport militaire C-295 de préférence à l'avion italo-américain C-27J.²⁷

Dans le domaine maritime, les constructions mécaniques de Normandie ont reçu commande des **Emirats Arabes Unis** de neuf patrouilleurs rapides lance-missiles pour 600 millions de dollars en dépit de la concurrence des Etats-Unis qui ont proposé des frégates.²⁸

Enfin, Thomson-CSF et EADS ont obtenu un important marché brésilien : Le **Brésil** désire moderniser ses forces de police, notamment sur toute la vaste zone amazonienne et a pour cela élaboré le projet PROMATEC (Prô-Amazonia for Amazon regions) qui couvre à la fois les systèmes de surveillance et d'information des unités de police et de nouvelles méthodes d'identification et de lutte contre le crime organisé. Pour ce marché, le Brésil a finalement sélectionné la société française Sofrémi pour mener à bien le projet. Le contrat de 425 millions de dollars se répartit, via la Sofremi, entre Thomson-CSF et EADS Deutschland Dornier.²⁹

2.3 Des négociations importantes en cours.

Dans la période 2000-2001, un certain nombre de discussions ont été entamées sur des contrats majeurs, pour l'équipement des armées de l'air des pays de l'Est nouveaux membres de l'OTAN bien sûr, mais aussi pour plusieurs pays membres plus anciens de l'Alliance. De plus des contrats aéronautiques significatifs sont en négociations avec plusieurs pays émergents.

Parmi les pays de l'Europe de l'est, certains ont déjà conclu leurs choix quant aux avions de combat : En **Tchéquie**, les conditions de la concurrence avaient amené le retrait

²⁶ *Les Echos*, 23/24 mars 2001

²⁷ *TTU*, 6 septembre 2001

²⁸ *Le Monde*, 24 mars 2001

²⁹ Planet Aerospace, janvier 2001

du F-18 et du F-16 qui ont bientôt été suivis du retrait de EADS et de Dassault aviation , laissant seul en lice le JAS-39 Gripen.³⁰

Quant à la **Bulgarie**, elle a finalement décidé de ne pas acheter les avions F-16 neufs que lui proposaient les Etats-Unis et elle modernisera 21 de ses mig-29, la décision d'achat proprement dite étant, pour des raisons budgétaires, reportée à 2006.³¹ En revanche, d'autres pays n'ont pas encore arrêté de choix définitif.³² C'est le cas de la **Hongrie** qui envisage de louer une vingtaine de F-16 à la Belgique ou à la Turquie, les autres concurrents étant le F-18, le Gripen et le Mirage-2000.³³ C'est également le cas de la **Pologne** qui a lancé en début d'année 2001 un appel d'offre pour 44 avions de combat livrables entre 2003 et 2006, pour un montant de l'ordre de 2,5 à 3,5 milliards de dollars. Les appareils en compétition sont le Mirage 2000-5 de Dassault, le F-16A/B de Lockheed-Martin et le Gripen de Saab.³⁴ Le ministre de la défense polonais, Bronislaw Komorowski, avait auparavant insisté sur le fait que l'offre américaine de prêt gratuit de chasseurs F-16 d'occasion était "une chance à ne pas laisser passer étant donné les possibilités financières du pays".³⁵ Néanmoins, les évaluations financières ultérieures du coût de remise en état des appareils par rapport à leur durée de vie avaient relativisé l'intérêt économique de cette opération. Mais les avions de combat ne sont pas le seul projet d'acquisition de la Pologne qui prévoit également d'acheter 50 hélicoptères de combat. Le choix se fera entre Bell, Boeing, Eurocopter, Agusta et Sikorsky. Eurocopter a détaillé des propositions industrielles concernant l'hélicoptériste local Swidnik, qui aurait besoin d'un soutien ou d'une alliance industrielle.³⁶

³⁰ *Air & Cosmos*, 1^{er} juin 2001

³¹ *Le Monde*, 2/3 septembre 2001

³² au 1^{er} octobre 2001.

³³ *Air & Cosmos*, 31 août 2001. Boeing avait précédemment proposé à la Hongrie, conjointement avec la Pologne et la république tchèque un achat d'occasion de F-15R, en remettant à niveau des cellules stockées en Arizona. Le prix proposé (12 à 15 millions de dollars pièce) était apparemment avantageux, mais l'offre n'a pas été acceptée e par les pays clients (*Air & Cosmos*, 15 septembre 2000)

³⁴ *Air & Cosmos*, 27 avril 201

³⁵ *Air & Cosmos*, 10 novembre 2000

³⁶ *Air & Cosmos*, 28 janvier 2000

Parmi les membres plus anciens de l'alliance atlantique, plusieurs ont des projets d'acquisition, notamment d'hélicoptères : c'est le cas de la **Belgique** qui étudie un achat groupé concernant quinze hélicoptères de transport, le remplacement de 3 alouette III pour la marine et de 5 Sea King pour la force aérienne. Les appareils en compétition sont le NH-90, le EH 101 de Agusta-Westland, le Cougar d'Eurocopter et le Blackhawk de Sikorsky.³⁷ C'est le cas également de l'**Espagne**, pour un contrat plus important portant sur 24 à 36 hélicoptères de combat. Si l'état-major espagnol paraît préférer l'Apache américain, le gouvernement en revanche penche pour le Tigre européen.³⁸ La **Turquie** a lancé un appel d'offre pour acquérir 145 hélicoptères de combat (un contrat estimé à 4,5 milliards de dollars). Elle a rapidement éliminé les propositions de Boeing et Eurocopter au début de l'année 2000,³⁹ ne retenant que les machines de Agusta-Westland, Bell et Kamov. Puis elle a annoncé qu'elle négocierait en priorité avec Bell-Textron qui propose les AH-1Z King Cobra, mais la partie russe a en fin d'année présenté de nouvelles conditions économiques, laissant ouverte une faible possibilité que le choix turc ne soit pas américain.⁴⁰ La **Suisse** n'est pas membre de l'OTAN, mais a cependant le projet d'acquérir des hélicoptères armés classe 5 tonnes du type Dauphin (Eurocopter) ou Sikorsky S-76 ou Agusta A139.⁴¹

D'autres contrats sont également en cours de négociation et voient s'opposer des propositions européennes et américaines :

En **Grande-Bretagne**, le remplacement des avions ravitailleurs représente un contrat de 21,7 milliards d'euros et le gouvernement britannique devra choisir entre une proposition basée sur un A330, présentée par une alliance EADS - Thales - Rolls-Royce et l'américain Halliburton and Root ou bien une proposition basée sur un Boeing 767 présentée conjointement par Boeing et BAe Systems.⁴²

³⁷ *Air & Cosmos*, 23 février 2001

³⁸ *TTU*, 28 juin 2001

³⁹ *La Tribune*, 7 mars 2000

⁴⁰ *Air & Cosmos*, 3 novembre 2000

⁴¹ *Air & Cosmos*, 22 juin 2001

⁴² *Les Echos*, 4 juillet 2001.

En **Turquie**, d'autres contrats sont en discussions : d'une part, l'acquisition de 1000 chars (7 milliards de dollars) qui pourrait se faire entre les propositions de General Dynamics, de GIAT Industries et de l'ukrainien Ukrspetseksport, puisque l'exportation du Leopard 2 allemand est bloqué par l'opposition du SPD.⁴³ Ankara a également entamé le processus final de sélection de son missile antichar qui voit s'affronter à ce stade le Rafael NT israélien et le Hellfire-2 de Lockheed-Martin .⁴⁴

Des contrats importants sont également en négociations dans plusieurs pays émergents :

Au **Brésil**, il s'agit de moderniser les forces aériennes, avec l'acquisition de 12 à 24 avions de combat polyvalents. Les Concurrents principaux sont le mirage 2000BR, le F-16C Block 50/52 de Lockheed-Martin, le F/A-18^E/F Hornet de Boeing, le Gripen de Saab et l'Eurofighter. Le Mirage paraît bien placé compte tenu des liens entre Dassault et Embraer, mais la pression américaine est très forte.⁴⁵

Dans les **Emirats arabes unis**, Boeing et Airbus s'affrontent pour proposer des avions ravitailleurs.⁴⁶

En Extrême-Orient, plusieurs contrats décisifs sont en discussions : en **Corée du sud**, il y a d'une part l'acquisition de 60 avions de combat (4 milliards de dollars) où s'affrontent le Rafale mk2, le F-15k de Boeing et l'Eurofighter.⁴⁷ La décision coréenne, déjà plusieurs fois reportée, est difficile car elle voit s'opposer la traditionnelle allégeance américaine qui voudrait que la choix soit celui du F-15 et les intérêts militaires et économiques compte tenu des performances du Rafale et de l'importance des compensations et transferts de technologie proposées par Dassault. D'autre part, la Corée a lancé un appel d'offre international pour l'acquisition de 40 hélicoptères de combat; (pour 1,8 milliards de dollars). Les machines en concurrence sont le tigre, le Bell AH-1Z, le AH-

⁴³ *La Tribune*, 10 septembre 2000

⁴⁴ *Air & Cosmos*, 3 novembre 2000

⁴⁵ *Air & Cosmos*, 31 août 2001

⁴⁶ *Air & Cosmos*, 20 juillet 2001

60 de Sikorsky, le AH-64D de Boeing, le Ka-50 de Kamov, le Rooivalk de Denel et le Mi-28 de Mil. Les autorités coréennes ont précisé que l'importance des compensations et des transferts de technologies conditionneraient le choix.⁴⁸ **Singapour** a publié en 2001 une demande d'information⁴⁹ pour des hélicoptères, pour laquelle Eurocopter a présenté le Cougar et le NH 90,⁵⁰ mais la ville-état prévoit également l'acquisition d'une quarantaine d'avions de combat, pour lesquels peuvent être en compétition le Rafale Mk2 face au F-15k de Boeing au F-16C block 60 de Lockheed-Martin et à l'Eurofighter.⁵¹ **Taiwan** enfin, dont la dépendance envers les Etats-Unis en matière de fourniture d'armement s'est encore accentuée ces dernières années, cherche toujours à desserrer cette étreinte et a au début de l'année 2001 marqué publiquement son intérêt pour la famille de missile Aster, fabriquée par EADS et destinée à l'armement des frégates franco-italiennes Horizon, au moment où les Etats-Unis leur conseillaient l'acquisition de missiles patriot.⁵²

Comme on le voit, les contrats en négociation, spécialement dans le domaine des avions de combat et des hélicoptères, représentent un ensemble important où les constructeurs américains sont en compétition la plupart du temps avec des fabricants européens, les concurrences avec les firmes russes étant rares. On comprend mieux alors que cet affrontement commercial avec les firmes européennes soit pensé par l'administration comme plus que commercial. L'enjeu ici du point de vue américain est l'hégémonie sur les marchés des pays amis et alliés d'une part, des pays émergents d'autre part. Et l'importance de cet enjeu dans la vision stratégique américaine explique que les moyens employés ne se limitent pas à de strictes négociations commerciales mais débordent sur les choix politiques d'un certain nombre de pays partenaires.

⁴⁷ *Air & Cosmos*, 22 juin 2001

⁴⁸ *Air & Cosmos*, 17 mars 2000

⁴⁹ Request for information (RFI)

⁵⁰ *Air & Cosmos*, 1^{er} juin 2001

⁵¹ *Air & Cosmos*, 22 juin 2001

⁵² *TTU*, 22 février 2001

2.4 Les interférences américaines dans la politique des états et des firmes.

Les capacités d'influence des Etats-Unis sur le déroulement et la conclusion de contrats d'armement sont multiples. On ne donnera ici que quelques exemples symboliques repérés dans notre période de référence (2000-2001) :

Il peut d'abord s'agir simplement de pressions politiques directes, ouvertes, comme cela a été le cas dans la période où la Grande-Bretagne étudiait son choix pour le missile entre le Meteor en coopération européenne avec la participation de Boeing ou l'Amraam de Raytheon. La deuxième solution avait évidemment la préférence de Washington qui ne s'est pas privé de le faire savoir. C'est ainsi que début 2000, William Cohen a écrit à son homologue britannique Geff Hoon pour soutenir l'amraam, en précisant que Boeing n'avait pas demandé l'aval de Washington pour participer à Meteor et faisant valoir que le gouvernement américain considérait que le choix du Meteor ne serait "ni faisable, ni prudent"...⁵³

Si la Grande-Bretagne, malgré ses liens privilégiés avec les Etats-Unis a gardé suffisamment de marges de manœuvres pour prendre des décisions autonomes (et dans ce cas choisir le Meteor), il n'est pas de même d'Israël qui a du, lui, se plier aux injonctions américaines quant à l'éventuelle vente d'avions radars à la Chine : Israël a du en effet abandonner officiellement ce contrat de 4 avions radars awacs (des Illiouchyne 76 équipés par IAI de moyens de surveillance électronique modernes), d'un montant de 2 milliards de dollars dont Pékin avait déjà versé 250 millions. Les Etats-Unis avaient menacé Israël de représailles si le contrat était exécuté, Washington soutenant que la technologie utilisée par Israël était essentiellement américaine et donc interdite à l'exportation sans accord préalable. Les autorités israéliennes avaient tenté de passer outre, le ministre des affaires étrangères, David Lévy, déclarant : "nos amis américains doivent comprendre que nous

⁵³ *Air & Cosmos*, 17 mars 2000

avons nos intérêts à défendre",⁵⁴ Mais sans succès. Et premier ministre israélien a du se résoudre à écrire au président chinois qu'il ne peut honorer sa signature « à cause des efforts menés conjointement avec les États-Unis pour parvenir à un accord historique qui préserve ses intérêts vitaux ».⁵⁵

Ce contrôle de la technologie est un des arguments importants pour les Etats-Unis quant à la maîtrise des exportations de matériel militaire, comme BAe Systems en a fait l'expérience dans ses relations avec l'Inde : les essais nucléaires de l'Inde en mai 1998 avaient entraîné des sanctions à l'initiative des Etats-Unis; en particulier deux avions Sea Harrier, qui avaient auparavant été envoyés en réparation en Grande-Bretagne s'étaient retrouvés bloqués, les Etats-Unis arguant de ce que certaines pièces détachées étaient de fabrication américaine. Cet embargo avait amené l'Inde à menacer d'écarter BAe Systems de l'appel d'offre pour des avions d'entraînement;⁵⁶ or ce contrat représentait 60 appareils Hawk pour un montant de 1,2 milliard de dollars et BAe Systems a du attendre que, en décembre 2000, William Clinton lève cet embargo américain pour pouvoir conclure les négociations, tant attendues, avec l'Inde.⁵⁷

Les interférences avec la politique d'autres Etats peuvent d'ailleurs être à l'inverse des limitations exposées ci-dessus : c'est le cas par exemple pour le contrat important avec Taiwan auquel le président Bush a donné son accord et qui comprend notamment la livraison de huit sous-marins d'attaque conventionnels (3 à 4 milliards de dollars). La difficulté pour les Etats-Unis est qu'ils ne construisent plus de sous-marins classiques mais seulement des sous-marins nucléaires. Ils cherchent donc à résoudre le problème soit en confiant la construction à des chantiers allemands, avec assemblage aux Etats-Unis, l'Allemagne ne souhaitant pas passer de contrats d'armement avec Taiwan, soit en achetant des sous-marins australiens pour les réexporter ensuite. Dans les deux cas, malgré les

⁵⁴ *La Tribune*, 14 avril 2000

⁵⁵ *Le Monde*, 14 juillet 2000

⁵⁶ *Les Echos*, 7 juillet 2000

⁵⁷ *TTU*, 8 février 2001

détours, des pays tiers seront donc impliqués dans les décisions américaines de fournitures d'armement.⁵⁸

De manière plus générale, les positions prises par les Etats-Unis dans cette période dans les différents forums de négociation (mines antipersonnel, armes chimiques, armes bactériologiques) ont conforté une politique axée sur la promotion de l'avantage politique et stratégique que les Etats-Unis tirent de leur avance dans le domaine de la technologie militaire.

Conclusion : l'Europe entre européanisation et transatlantisation.

Dans le domaine de la production et de la commercialisation des armements, la compétition entre les Etats-Unis et l'Europe est féroce. Et les Etats-Unis ont lancé une nouvelle course aux armements, ou une course à la suprématie technologique militaire, qui menace directement les capacités européennes de production d'armement. Si l'européanisation industrielle de 1999-2000 avec la naissance d'EADS, la constitution de BAe Systems, l'élargissement de Thales, la mise sur pied d'Astrium et de MBDA, la transformation d'Airbus en société et la naissance d'Airbus military company a évité aux firmes européennes de passer sous domination américaine, le rapport de force n'est pas pour autant stabilisé et les firmes américaines mènent de front plusieurs moyens de stratégie, en développant tous les procédés de concurrence oblique, en appliquant une stratégie de contournement (prise de contrôle dans l'armement terrestre et projet dans le naval), en lançant des initiatives de dissociation (programme JSF, défense antimissile, initiative de coopération de défense).

Cette européanisation industrielle n'est pas pour autant nécessairement la traduction exacte d'une européanisation politique et l'on voit dans le même temps se nouer ou s'ébaucher un certain d'alliances transatlantiques (accord et société commune Thales

⁵⁸ TTU, 10 mai 2001

Raytheon dans les radars, négociations Lockheed-Martin vs Boeing, correspondant à des rivalités BAe Systems vs EADS...).

C'est que le couple Etats-Unis / Europe qui s'affronte est en même temps un acteur unique du point de vue mondial dans un zonage du monde où l'ensemble Russie / Chine / Inde (éventuellement Iran) tend à internaliser ses productions et transferts d'armement. Cette ligne de fracture nouvelle qui s'ébauche à l'orée de la décennie pèsera de façon nouvelle sur la relation transatlantique, elle-même encore indéfinie à ce jour.

Jean-Paul Hébert,

CIRPES, école des hautes études en sciences sociales.

Sommaire

la confrontation États-Unis / Europe sur les marchés d'exportation d'armement.....	1
I les données d'ensemble.	1
1.1 les livraisons mondiales d'armement	2
1.2 Différentiation des livraisons d'armement par zone et par type.	5
2 Les principaux contrats américains et européens d'exportation d'armements dans la période 2000-2001.	7
2.1 les succès américains à l'exportation.	7
2.2 les succès européens.	10
2.3 Des négociations importantes en cours.	11
2.4 Les interférences américaines dans la politique des états et des firmes.....	16
Conclusion : l'Europe entre européanisation et transatlantisation.	18