

économie

et

humanisme

Poids des armes en Europe occidentale

Vers l'Europe sociale

Veblen et la consommation ostentatoire

La défense en Europe de l'Ouest : un virage économique

Bien sûr, la situation militaire au Koweït et dans le golfe polarise l'attention. Pourtant, la signature de la charte de Paris entre les pays de la CSCE (1) vient d'accélérer encore le mouvement de désarmement et l'année 1990 a enregistré une série de décisions ou d'annonces de différents gouvernements européens qui vont dans le même sens : les **Pays-Bas** ont décidé de réduire de 15 % d'ici 1995 les effectifs de leur armée (129 000 hommes actuellement), puis à nouveau de 15 % d'ici l'an 2000. En **Grande-Bretagne**, pour la période 1990-1995 les effectifs vont diminuer de 18 % (de 312 000 à 255 000 hommes), les troupes stationnées en Allemagne étant réduites de plus de moitié ; les économies budgétaires prévues sont de 20 milliards de francs par an (sur environ 210 milliards), le nouveau programme de chars étant réduit à 250 exemplaires au lieu de 650. En **Allemagne**, à un horizon de trois ou quatre ans, les troupes seront inférieures à 370 000 hommes (au lieu de 600 000 actuellement) et des voix autorisées de plus en plus nombreuses remettent en cause la construction de l'avion de combat EFA. Les **Etats-Unis** ont annoncé des fermetures ou restrictions touchant 150 bases dans le monde et prévoient de réduire leurs forces d'un quart d'ici 1995. En **France** même, les troupes stationnées en Allemagne seront réduites de moitié d'ici 1992 et les effectifs globaux de la défense diminueront de 35 000 hommes d'ici 1995 (6,4 % des effectifs). L'heure est à un réexamen des efforts de défense.

Et ce d'autant plus que les relations économiques et les rapports de force changent également à grande vitesse : la prédominance du Japon dans un certain nombre de domaines de haute technologie interroge brutalement les capacités des pays européens, en particulier.

C'est pour contribuer à la réflexion sur ces questions que le dossier qui suit sur « Le poids de la défense dans les économies de l'ouest de l'Europe » a été réuni : en débordant du cadre national, ce dossier donne des éléments de comparaison qui ne sont pas forcément faciles à faire habituellement. Mais une même problématique rapproche ces présentations « régionales » : quelle est aujourd'hui la réalité de la place des armes dans les économies des pays européens ? Quelles sont les évolutions souhaitables et possibles pour, sans cesser d'assurer les moyens de la sécurité et de l'indépendance, rééquilibrer les efforts au profit de l'industrie de paix ?

de la fin du monde bipolaire à l'empire du désordre ?

Ce dossier sur le poids de la défense dans les pays de l'ouest de l'Europe passe en revue les situations du Royaume-Uni, de la Belgique, de l'Espagne et de la France ; des difficultés de transmission ont empêché que l'article prévu sur la situation de l'Allemagne nous parvienne à temps. Néanmoins, tel qu'il

(1) CSCE : Conférence sur la sécurité et la coopération en Europe.

est ce dossier tente de dépasser les visions locales pour donner à voir la problématique nouvelle commune aux pays européens quant aux questions de défense. Cette problématique est marquée par des facteurs lourds : le poids de l'économique qui, de plus en plus évidemment, produit une « nouvelle pensée militaire » dont il faut mettre au jour les implications, l'accélération de la construction européenne, l'évanouissement de la menace soviétique qui, comme représentation fantasmatique, avait jusque-là ordonné les choix militaires et idéologiques.

Dans ce bouleversement radical, apparaît en particulier le rôle nouveau de la contrainte économique : alors que dans le discours dominant l'économie apparaissait au mieux comme bénéficiant du militaire (bénéfice supposé des exportations d'armement, emplois industriels, pénétration de marchés nouveaux ouvrant la voie à des exportations civiles etc), il est au contraire notable que dans le cycle 1945-1990 l'économie a joué un rôle dominant dans les choix de production de défense et donc finalement de « production de stratégie ». « La dictature de la technologie » qui a animé le prodigieux emballement des productions d'armement a fini par produire également le facteur même qui étouffe cet emballement : c'est que son coût financier n'est tout simplement plus supportable. C'est indiscutable dans le cas de l'URSS, mais c'est également vrai pour les Etats-Unis ou les pays européens.

Qu'est-ce qui va succéder à la situation bipolaire à présent évanouie ? Une vision angélique ou impatientement optimiste pressent un monde ordonné où un ordre international unique et juste s'imposerait de lui-même sous l'égide d'une ONU enfin capable de jouer son rôle d'institution providence.

Hélas, rien n'est moins sûr : Alain Joxe décrivait (2) « l'empire du désordre » que sera un monde bâti entièrement sur l'accoutumance aux inégalités et aux ghettos : « le rôle du pouvoir militaire dans l'empire du désordre est de faciliter la libre circulation des flux sur la surface entière du monde, de forcer les peuples à une « non-intervention dans les affaires intérieures du marché » qui seul sera en charge de déterminer les courants de convection et les noyaux de pouvoir émergents, à condition que ces noyaux soient plutôt américains. La domination de la planète se fera par des interventions « coup de poing », non seulement grâce au pouvoir naval et aérien, mais aussi par le pouvoir spatial et le pouvoir hertzien ».

Ghettos mondiaux confinant les pauvres de la planète, ghettos à l'échelle des continents tenant en lisière les pays non dominants, ghettos des régions dites « périphériques », ghettos des banlieues et des quartiers à l'échelon le plus élémentaire : le vingt-et-unième siècle risque bien d'être le siècle des Bantoustans.

D'où la pensée stratégique qui sourd de partout : il faut des capacités de « projection », des forces d'intervention, des unités « d'action rapide », des positionnements, de l'ilotage au niveau mondial... La guerre de conquête disparaît pour faire place au maintien militaire de l'ordre.

(2) Alain Joxe : *Le cycle de la dissuasion La Découverte/FEDN*, Paris, 1990, p. 288.

LA DEFENSE DE L'EUROPE DE L'OUEST : UN VIRAGE ECONOMIQUE

S'il est pourtant une leçon claire de l'effondrement des systèmes bureaucratiques de l'Est c'est bien qu'un « ordre » privé de sens ne peut être maintenu en place par des chars, quel qu'en soit le nombre et *a fortiori* si ce nombre même contribue à tuer le sens.

Comment évaluer un contenu de défense qui soit autre chose qu'une moulture nouvelle d'ordre impérial ? Comment faire servir l'analyse économique à cette évaluation, pour que ce « fardeau » de la défense dont on ne peut se débarrasser soit réduit à son juste poids ? Comment utiliser les ressources disponibles pour produire du développement, de la réduction d'inégalités, pour empêcher que les débris du mur de Berlin ne soient réemployés à élever d'autres murs tenant à l'écart les pauvres ?

L'analyse économique de la défense peut aider à répondre à ces défis.

jean-paul hébert

On nous prie de signaler que l'article « Ecologie de l'innovation » paru dans le numéro précédent (EH n° 315, p. 6 à 17) est une œuvre collective, à laquelle ont participé Michel de Bernardy, Pierre Boisgontier, Georges Goyet, et Mme Colette Verlhac.

France : ajuster le poids des armes

par **jean-paul hébert**

Quel est le poids de la défense sur l'économie ? La question ne peut plus être éludée dans un monde où les relations internationales sont bouleversées, singulièrement en Europe : la période qui s'étend du traité de Washington (décembre 1987) sur l'élimination des euromissiles à la chute du mur de Berlin (novembre 1989) constitue la période charnière qui clôt ce qu'Alain Joxe appelle « *le cycle de la dissuasion* » (1) et qui ouvre un champ nouveau quant à la sécurité et la défense, obligeant à repenser les choix dans ces domaines.

Du coup, il faut faire avancer la réflexion si l'on ne veut pas se borner à perpétuer des choix dépassés.

le poids de la défense

Comment définir ce qu'est ce « poids de la défense ? » Les critères sont variés.

Si l'on considère la part du budget de la défense dans le PIB, on constate un mouvement de baisse dans les années soixante (fin de la guerre d'Algérie), baisse qui passe par un creux au milieu des années soixante-dix puis une lente remontée qui se marque plus nettement dans les années quatre-vingt (en passant par un maximum de 4 % en 1983), avant d'être faiblement inversée à la fin de la période.

(1) Voir Alain Joxe *Le cycle de la dissuasion 1945-1990 La Découverte/FEDN*, Paris 1990, 314 p.

(2) D'ailleurs la loi de programmation 1990-1993 s'est bien gardée de reprendre tel quel cet objectif.

Part du budget de la Défense par rapport au PIB (en %)						
1960	1965	1970	1975	1980	1985	1989
6,2	4,8	3,9	3,4	3,8	3,8	3,6

L'état actuel des chiffres montrent que l'objectif que s'était fixé la loi de programmation 1987-1991 (4 % du PIB) ne sera pas atteint (2). Après coup on peut penser que c'était prévisible, mais on ne doit pas oublier combien ce chiffre de 4 % du PIB était utilisé comme critère du « sérieux » de l'effort de Défense.

Toutefois ce chiffre global ne suffit pas à rendre compte de l'importance du militaire dans l'économie.

Le poids des dépenses militaires en capital par rapport aux investissements productifs de l'industrie (la FBCF) permet de comparer plus précisément les efforts d'investissements : le rapport entre les deux est à un niveau élevé (0,6/1) à la fin des années soixante (mise sur pied des moyens nucléaires) puis il baisse (entre 0,35 et 0,40/1) dans les années soixante-dix avant de remonter très nettement dans la décennie quatre-vingt (0,66/1 en 1987) soulignant ainsi qu'une part de l'effort militaire s'est déplacé vers l'équipement et les fabrications en lieu et place des dépenses de fonctionnement (3).

On sait aussi que dans l'ensemble du financement budgétaire de recherche-développement (R-D) plus du tiers est consacré à la R-D militaire, avec là encore une augmentation de la proportion dans les années quatre-vingt (38,4 % en 1987).

On trouve le même contraste dans les chiffres quand on examine de plus près la production d'armement : la branche « construction navale et aéronautique, armement » ne représente qu'un vingtième de l'industrie manufacturière quant à la production effective (5,3 % en 1988), mais elle absorbe à elle seule 40 % des subventions d'exploitation allouées à cet ensemble (4).

Enfin, en terme d'emplois, la production d'armement, d'après les données du ministère de la Défense occupe directement environ trois cent mille personnes. C'est cet ordre de grandeur qui est la plupart du temps mis en avant ; il est globalement juste ; toutefois, les variations ne sont pas négligeables puisqu'en 1982 c'était 310 000 personnes, mais qu'en 1988 cet effectif était tombé à 270 000, soit une baisse de 13 %, évolution sensiblement plus inquiétante que celle de l'emploi dans l'industrie ou dans l'ensemble de l'économie sur la même période.

Le poids de la défense est donc une réalité qui peut être mesurée de manière diverse : ainsi quand le ministère de la Défense indique qu'en France pour 1989 l'effort de défense (la part du budget de la défense par rapport au PIB) est de 3,69 %, l'OTAN, elle, chiffre cet effort à 4 %, parce qu'elle inclut dans ce calcul le montant des pensions versées. Mais quel que soit le moyen de mesure adopté, l'évolution récente reste la même dans le cas de la France : après une décroissance dans les années soixante-dix, il y a remontée dans les années quatre-vingt à un niveau plus élevé qui depuis trois ou quatre ans constitue un palier. Cette persistance de l'effort militaire s'explique-t-elle par une rentabilité économique plus forte que la moyenne des industries d'armement ? Les performances de ce secteur sont-elles économiquement particulièrement profitables ?

(3) Voir pour plus de détails François Chesnaïs et Claude Serfati « l'industrie militaire, une locomotive du développement économique français » in Chesnaïs et Allié *Compétitivité internationale et dépenses militaires* Economica, Paris, 1990 (tableau 10 page 193).

(4) Voir Jean-Paul Hébert *Stratégie française et industrie d'armement* FEDON/La Documentation française, à paraître en 1991.

le dynamisme économique des firmes d'armement

Le secteur de l'armement bénéficie *a priori* d'une image positive économiquement : cela tient à la complexité des représentations de certains produits, en particulier des avions, évidemment (5), mais aussi aux performances réelles dans le domaine des exportations : pourtant en termes strictement économiques les résultats du secteur de l'armement sont plus contrastés qu'on ne s'y attendrait.

La part de la branche « construction navale et aéronautique, armement (T17) » (6) par rapport à l'ensemble de l'industrie manufacturière a évolué ainsi :

	1973	1988
Production effective	3,92 %	5,30 %
Effectifs	4,06 %	4,67 %
Valeur ajoutée	3,77 %	4,10 %
Formation brute de capital fixe	2,39 %	1,36 %
Exportations FAB	5,51 %	8,60 %
Importations CAF	3,56 %	4,10 %

(5) Voir entre autres « l'avion : un petit côté mythique » in « Armes » revue *Autrement*, n° 73, octobre 1985, pages 19 à 43.

(6) T17 est utilisée dans la NAP 40 (nomenclature d'activités et produits) de l'INSEE. Elle ne regroupe pas strictement l'ensemble des productions d'armements puisque l'essentiel de l'électronique est classé ailleurs, ainsi que quelques produits de transports. L'absence de l'électronique pénalise évidemment les résultats, néanmoins, en l'absence d'un agrégat satisfaisant dans la comptabilité nationale l'utilisation de T17 permet des comparaisons dans le temps avec une approximation satisfaisante, surtout en ce qui concerne les productions d'armements « classiques », les plus menacés dans la situation économique actuelle.

On voit immédiatement que la branche réalise un volume d'exportations très supérieur à son poids dans l'industrie et que, facteur positif également, sa part de production est plus élevée que la part d'effectifs employés, ce qui indique une productivité supérieure à la moyenne de l'industrie manufacturière.

Toutefois, on constate aussi la faiblesse de la contribution à la formation brute de capital fixe (l'investissement) et le niveau peu satisfaisant de la valeur ajoutée, inférieur en proportion à la place de la branche dans l'industrie manufacturière.

Ce secteur très concentré (les dix premiers producteurs réalisent environ 85 % de la production totale) a pourtant subi depuis 1982 un reflux très sensible de l'emploi :

Effectifs			
	1982	1988	Evolution
Thomson-CSF	40 148	25 130	- 15 018
Aérospatiale	36 450	33 192	- 3 258
AMD-BA	15 782	13 818	- 1 964
Matra	5 933	5 586	- 347
Snecma	12 595	13 347	+ 752
ESD	3 238	4 121	+ 883
SNPE	6 843	6 201	- 642
Turboméca	4 351	3 980	- 371
SAGEM	7 787	7 744	- 43
RVI	27 797	18 821	- 8 976

(7)

Mais d'autres indicateurs économiques, quoique moins évidents sont encore plus préoccupants.

C'est le cas en particulier des charges financières qui sont environ deux fois plus lourdes pour la branche « construction navale et aéronautique, armement » que pour l'industrie manufacturière (7,3 % du chiffre d'affaires hors taxes contre 3,5 %, et 16,8 % de la valeur ajoutée hors taxes contre 9,8 %) ce qui traduit le poids particulièrement important de l'endettement pour ces firmes et va de pair avec une capacité d'autofinancement réduite (représentant 71 % seulement des investissements contre 107 % pour l'ensemble de l'industrie).

De même, les différents « résultats » dans les comptes de la branche sont moins bons que pour l'ensemble de l'industrie, qu'il s'agisse du résultat d'exploitation ou du résultat avant impôt ou du résultat net et qu'on les rapporte au chiffre d'affaires ou à la valeur ajoutée : pour cette branche, le résultat net comptable ne représente que 0,7 % de la valeur ajoutée (HT) alors que pour l'industrie le rapport est de 6,5 %.

Dans le même sens, l'excédent brut d'exploitation pour la « construction navale et aéronautique, armement » n'est que de 16 % de la valeur ajoutée alors que la proportion est de 26 % dans l'ensemble de l'industrie (8).

Certes, les points forts constatés précédemment demeurent : ainsi les exportations qui représentent 52 % du chiffre d'affaires contre 28 % seulement pour l'industrie, ou la valeur ajoutée par personne, plus élevée de 20 %. Néanmoins, il serait fallacieux de donner une vision unilatérale du secteur de l'armement en France : en réalité, ses performances économiques sont contrastées : l'excellence technique et le dynamisme à l'exportation s'accompagnent de ratios médiocres voire inquiétants quant à l'endettement et aux résultats de gestion en particulier.

(7) Il s'agit ici des dix premières sociétés fournisseurs du ministère de la Défense d'après les rapports parlementaires (la liste n'inclut donc pas les arsenaux de la marine ni le GIAT qui, aux dates indiquées, n'était pas encore devenu une société). Les effectifs sont ceux des sociétés-mères (et non pas les chiffres consolidés des groupes).

(8) Tous les chiffres qui précèdent portent sur l'année 1987 (dernière année disponible) d'après le rapport du SESSI « La situation de l'industrie en 1987 ». Pour plus de détails, voir *Stratégie française et industrie d'armement* (op. cité).

évaluation économique des transferts d'armement

La contribution des exportations d'armement au commerce extérieur français est très fréquemment mise en avant. Elle mérite donc d'être examinée de plus près.

D'après les chiffres du commerce extérieur, le solde des transferts français d'armements a évolué ainsi ces dix dernières années :

Solde		
	milliards de francs courants	milliards de francs constants 1989
1980	16,3	31,8
1981	21,2	36,4
1982	20,1	30,4
1983	21,5	29,1
1984	31,7	39,2
1985	30,5	35,1
1986	34,1	37,1
1987	26,4	27,9
1988	24,5	25,2
1989	27,3	27,3

Après les sommets du début de la décennie le tassement est sensible ces trois dernières années. Les facteurs généraux de ce recul sont bien connus. Nous voudrions plutôt souligner certains aspects moins souvent considérés.

Tout d'abord, la diminution de ce solde n'est pas due seulement au recul des exportations mais aussi à la montée des importations : les importations françaises étaient « traditionnellement » limitées à un montant assez faible (environ un milliard de francs par an dans la décennie soixante-dix). Un premier changement d'échelle peut être observé à partir de 1980 : les importations passent alors à environ cinq milliards de francs par an. Et cette évolution s'est accélérée dans les années récentes : 9,2 milliards en 1988, 13,5 en 1989, correspondant à des décisions plus fréquentes d'achats à l'étranger (avions AWACS et C130-Hercules américains, avions espagnols CASA etc...), ainsi qu'au fait que certaines productions d'armements sophistiquées réclament des importations accrues de productions intermédiaires (9). La conséquence économique de ce phénomène c'est, en tout état de cause, la réduction du solde des transferts d'armement. La signification politique, c'est que l'appareil de production français n'est définitivement plus en mesure d'assurer la quasi-totalité de l'approvisionnement national.

(9) Il se pose aussi certains problèmes de nomenclature dans les statistiques du commerce extérieur, mais qui ne sont pas en mesure d'expliquer l'importance de cet accroissement des importations.

quel bénéfice pour la nation ?

L'autre considération qui doit être faite porte sur la signification économique de ce solde : correspond-il réellement à un gain du même montant pour la collectivité ?

En réalité ce solde a une signification claire et une seule : il indique que nous vendons plus d'armes que nous n'en achetons à l'extérieur. Mais pour déterminer le bénéfice que la nation peut en attendre, il faut tenir compte de l'environnement de ces transferts et plus précisément des différentes dépenses qui sont nécessaires pour que ces exportations puissent être réalisées.

Quatre facteurs en particulier viennent modifier l'effet final des exportations d'armement.

- D'abord le niveau des importations induites qui est plus élevé pour les fabrications militaires que pour les fabrications civiles : il s'agit ici des importations de composants et biens intermédiaires nécessaires aux fabrications finales. Or, les productions d'armement étant plus sophistiquées technologiquement que l'ensemble des autres productions, elles nécessitent des volumes plus importants d'importations. Ce phénomène a été analysé en particulier par Jacques Aben dans plusieurs publications (10). Aben montre plus précisément que pour réaliser un milliard de francs d'exportation de matériel de guerre, il faut importer pour 315 millions de francs de consommations intermédiaires, alors que pour un milliard de francs d'exportation de « matériel de paix », les importations ne sont que de 271 millions. Ce surcroît d'importations entraîne donc une première réduction du solde apparent des transferts d'armement.

- Un deuxième phénomène a pris une importance grandissante depuis la fin des années soixante-dix, c'est celui des compensations. Elles sont apparues au grand jour lors de l'affrontement pour « le contrat du siècle » (pour le renouvellement des chasseurs des pays du flanc nord de l'OTAN) entre le Mirage F-1 de Dassault et le F-16 de Général Dynamics, chacun des protagonistes multipliant les offres alléchantes aux gouvernements concernés. Exceptionnelles jusque-là, les compensations sont depuis devenues des points de passage obligés pour les vendeurs d'armes dans un marché où la concurrence est féroce. Ces compensations peuvent être industrielles (transfert au pays acheteur d'une partie de la charge de travail engendrée par le contrat, production sous licence, coproduction, etc...) (11). Mais on trouve aussi sous ce nom des compensations des pratiques variées : achats en retour au pays client (la vente de Super-puma au Brésil en 1985 était compensée par l'achat d'avions civils à la firme Embraer, la contrepartie des engins Apilas vendus à la Finlande en 1986 était l'achat à ce pays de machines à papier pour un montant égal à celui des Apilas)... Certains accords de troc sont plus inattendus encore : raisins de corinthe grecs contre équipements radars, blue-jeans fabriqués au Maroc contre camions RVI... Mais les plus fréquents, dans le cas de la France, sont les paiements en nature en pétrole (ainsi pour les Mirage 2000 vendus à Abu Dhabi). On range parfois aussi dans les compensations les conditions éventuellement très favorables consenties au pays client : ainsi les Mirage 2000 acquis par l'Inde ont-ils été payés grâce à une avance française, en dollars, représentant 80 % du montant du contrat et remboursable en dix ans...

(10) Voir, entre autres, Jacques Aben « Les socialistes français face au problème des exportations d'armes » in *Social-démocratie et défense en Europe*, IPIE, Paris X, Nanterre, 1985.

L'effet économique des compensations est difficile à chiffrer très précisément à cause de la variété des formes possibles et du peu d'information détaillée. Mais les transferts de charge de travail veulent dire qu'il faudrait compter, non pas le montant global du contrat, mais son montant net. Quant aux accords de troc, leur intérêt économique est sensiblement limité par le fait qu'on reçoit dans ce cas ce que le pays client a à offrir et non pas nécessairement ce qui serait le plus rationnel comme acquisition. Quant aux facilités « extraordinaires », on voit bien qu'elles représentent purement et simplement un coût supporté par le pays vendeur.

– Ce n'est pas tout pourtant : les aides à l'exportation doivent également être prises en compte si l'on veut une évaluation réelle de l'apport des transferts d'armements.

Ces fonds publics attribués à des entreprises industrielles dans le cadre des « grands contrats » sont récapitulés chaque année dans une annexe au projet de loi de règlement. Ils permettent des bonifications d'intérêt, des prêts à des Etats étrangers pour achats, des assurances diverses (crédit, risque, prospection, foires...).

– Enfin, il faut prendre en compte les soutiens que l'Etat apporte sous des formes diverses à l'industrie d'armement : certaines de ces aides sont difficiles à distinguer dans leur objet (civil ou militaire) dans le cas de l'aéronautique, l'imbrication étant étroite des différentes fabrications dans les différentes sociétés. Mais il existe une grande variété de crédits concourant à aider les firmes : avances remboursables (titre V du budget des transports), avances « en vue de la présentation en temps utile de matériels aéronautiques et d'armement complexes » (procédure dite de « l'article 90 », budget des charges communes), exonérations (au cas par cas) de remboursement d'avances ou de redevances, crédits « d'aide à la prospection et à la présentation de matériels » (« article 52-90 »), garantie de reprise (« article 29 »), postes à l'étranger (missions techniques de l'armement, personnels en mission d'études, de recherche et de coopération industrielle, attachés des forces armées, missions d'assistance militaire technique), gestion de programmes internationaux (« article 12 ») permettant à l'Etat de se substituer provisoirement à un client étranger pour accélérer la mise en œuvre par anticipation de son règlement.

En plus de ces soutiens définis juridiquement, il existe des soutiens ponctuels : les prototypes de l'hélicoptère Puma ont été laissés gratuitement à la SNIAS, les essais en vol du Bréguet-Atlantic n'ont pas été facturés, ni ceux du Mirage F-1, ni ceux du Falcon 20. Non-facturation également de certains contrôles de fabrication du SIAR etc...

(11) Voir Jean-Paul Hébert *Les ventes d'armes*, Collection Alternatives Economiques, Editions Syros, 1988.

(12) Voir Jean-Paul Hébert « Les exportations d'armes françaises : une rentabilité toute relative » in « L'Europe des armes », GRIP-Information n° 16-17, Bruxelles, 1989.

En réalité, quand on prend en compte l'ensemble de ces facteurs il est certain que le solde des transferts d'armement est beaucoup plus réduit qu'il n'y paraît (12) et que le gain pour la collectivité est extrêmement faible, si même gain il y a. Cette conclusion ne doit pas être mal comprise : du point de vue micro-économique, chaque firme tire évidemment un profit de l'exportation.

C'est du point de vue macro-économique que l'opération ressemble fort à une opération blanche : le volume des différents efforts consentis par l'Etat ne fait pas de l'exportation d'armement une activité assurément rentable.

Surtout que, de surcroît comme on le sait, certains clients payent mal...

*
**

une rationalité nouvelle à inventer

L'importance des dépenses de défense doit être repensée dans une rationalité nouvelle qui tienne compte des réalités économiques et politiques des années quatre-vingt dix : les dépenses militaires ne sont pas une locomotive du développement (13). Il faut inverser le mouvement long des vingt dernières années qui a conduit à faire croître plus vite les dépenses en équipement militaire que les dépenses globales en capital de l'Etat (14). On ne peut ignorer les avertissements du ministre de la Recherche et de la technologie Hubert Curien, qui souligne qu'il manque vingt milliards de francs par an à la recherche industrielle civile pour être au niveau des meilleurs... (15).

La leçon de l'analyse économique sur ce point, c'est que les armes sont les moyens de la sécurité mais ne sont plus les moyens de la puissance. Les armes sont un fardeau économique ; la nécessité de la sécurité fait que nul ne peut prétendre réduire à rien ce fardeau. « Simplement », il doit être ajusté au plus près de ce qui est strictement nécessaire et, précisément l'effort militaire accumulé depuis trente ans en France met aujourd'hui à la disposition des responsables politiques une panoplie de moyens telle qu'elle permet d'envisager sans frilosité un rééquilibrage des efforts.

jean-paul hébert

(13) Il faut absolument lire sur ce sujet l'ouvrage publié sous la direction de François Chevais *Compétitivité internationale et dépenses militaires* (voir note 3).

(14) Sur une base 100 en 1978, les dépenses en capital (totales) de l'Etat étaient à l'indice 256 (multiplication par 2,5) et les dépenses d'équipement militaire à l'indice 331 (multiplication par 3,3) en 1988 (source Note bleue sur le projet de loi de finance 1990).

(15) *Le Monde*, 2 mars 1990.

Jean-Paul Hébert, économiste, spécialiste d'économie de la défense, membre du CIRPES. Il a publié en 1988 *Les ventes d'armes*, Coll. Alternatives économiques, Ed. Syros, Paris, et en 1991 *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN/La Documentation Française, Paris.