



**HAL**  
open science

**Les ventes d'armes et la solidarité des pays occidentaux,**  
Jacques Fontanel

► **To cite this version:**

Jacques Fontanel. Les ventes d'armes et la solidarité des pays occidentaux,. La sécurité dans les pays occidentaux, May 1988, Istanbul, Turquie. hal-02490741

**HAL Id: hal-02490741**

**<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02490741v1>**

Submitted on 25 Feb 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# **Les ventes d'armes et la solidarité des pays occidentaux,**

**Jacques Fontanel**

**Conférence Marmara University, Sultanhamet, Istanbul.  
Cahiers de la Faculté des Sciences Economiques,  
Université Pierre Mendès France, Grenoble, 1989.**

Les ventes d'armes répondent de moins en moins à des critères stratégiques et de plus en plus à des considérations industrielles et commerciales. D'une part, les ventes internationales d'armes constituent des vecteurs de développement des industries d'armement car elles permettent normalement de limiter le coût unitaire de la production industrielle d'armes, et d'autre part, elle peut renforcer l'intégration des politiques de défense des pays occidentaux.. Le secteur est protégé par l'Etat, mais les exportations à des fins économiques conduisent souvent à des effets pervers qui renforcent un adversaire, voire un ennemi, potentiel.

Weapon sales are less and less responding to strategic criteria and more and more to industrial and commercial considerations. On the one hand, international arms sales constitute vectors for the development of the arms industries because they normally make it possible to limit the unit cost of industrial arms production, and on the other hand, it can reinforce integration defence policies of western countries. The sector is protected by the state, but exports for economic purposes often lead to perverse effects that strengthen an adversary, see an enemy, potential.

Industries d'armement, ventes d'armes, solidarité de l'Occident, intégration industrielle, intégration stratégique, Commerce des armes.

Arms industries, arms sales, Western solidarity, industrial integration, strategic integration, Arms trade.

Souvent contestées et décriées, les ventes d'armes ont souvent auprès de l'opinion publique la mauvaise réputation d'être un facteur et un moyen de la guerre. Or, toutes les propositions de réduction de cette activité commerciale et politique se sont heurtées à des obstacles insurmontables, dressés à la fois par la permanence des conflits et par les intérêts économiques considérables en jeu.

Les ventes d'armes ne sont pas toujours très bien connues, à la fois parce que le concept d'armement n'est pas clairement défini et d'autre part parce que le secret des transactions est souvent une condition même de celles-ci. D'autre part, tous les fournisseurs des Ministères de la Défense n'appartiennent pas, au moins en temps de paix, à l'industrie d'armement proprement dite. Le fonctionnement de l'industrie du pétrole n'est pas fondamentalement influencé par le secteur militaire, même si celui-ci est un de ses acheteurs significatifs. Les caractéristiques des produits fabriqués ne révèlent pas toujours un caractère spécifiquement civil ou militaire. C'est souvent l'utilisation effective du matériel qui donne son caractère militaire à certains radars ou moyens de transport et dans les transactions commerciales, les motivations de l'acheteur sont rarement exprimées. Enfin, la fabrication nationale d'armement n'implique pas nécessairement la recherche réelle d'une autarcie ; en effet de nombreuses consommations intermédiaires peuvent être achetées à l'étranger, sans pour autant être comptabilisées en tant que produits militaires ; ainsi en est-il des matériaux sophistiqués (titane, kevlar,...), des matières premières, des composants électroniques, etc... Dans ces conditions, les importations des industries d'armement devraient être comptabilisées dans les achats d'armes, puisque l'utilisation de ces composantes est décisive dans la définition et l'efficacité de l'arme (1).

C'est dans ce cadre flou que se font les analyses sur les ventes internationales d'armes, ce qui explique assez bien les écarts d'estimation des grandes sources statistiques internationales sur ce type de commerce. Les importateurs et les exportateurs d'armes souhaitent le secret, aussi bien sur les contrats que sur le contenu de ceux-ci. C'est ainsi que les publications officielles des exportations d'armes du Brésil ne représentent que 15 % des estimations des

spécialistes. En outre, de nombreux équipements de défense à usage à la fois militaire et civil ne sont pas recensés dans les exportations d'armes. Pour le Royaume-Uni, plus de 50 % des exportations estimées ne sont pas identifiées (2). Les principales sources d'informations statistiques internationales sur les efforts nationaux d'armement ne recensent d'ailleurs que les armes dites majeures (3), étant entendu que de nombreuses transactions restent secrètes ou échappent à la comptabilité publique et fiscale.

Les ventes d'armes constituaient, il y a encore deux décennies, une activité économique réservée prioritairement aux pays amis. Cependant, sous l'influence de la France et du Royaume-Uni, les impératifs économiques ont pris le pas sur les autres pour les matériels classiques même les plus sophistiqués. Si en outre, on constate que les gouvernements tendent à utiliser l'arme économique à des fins politico-stratégiques, on peut constater que la différence de nature qui existait entre le commerce des armes et le commerce des activités civiles s'est atténuée, même si, dans le domaine nucléaire notamment, elle est encore très forte (4).

Compte tenu de la solidarité des pays occidentaux en matière de défense, on peut toutefois se demander si, dans un espace économique et stratégique cohérent, il ne serait pas utile de favoriser les interdépendances économiques et militaires nécessaires à la fois à une défense commune et à une réduction de son coût. A priori, le secteur militaire constitue un domaine privilégié d'entente, car les Etats sont dominants en tant que producteurs, acheteurs, commanditaires, contrôleurs, financiers. Dans ces conditions, les gouvernants s'efforcent de rechercher des économies d'échelle (et donc de réduire les coûts) sans compromettre la qualité de la défense nationale. Pourtant, la réalité contemporaine est éloignée de cette situation, car les intérêts économiques des firmes ou des régions ne sont pas toujours ceux des Etats, ceux des Etats ne sont pas nécessairement complémentaires et les exigences du long terme se heurtent à celles du court terme. Dans ces conditions, l'intégration économique et militaire des pays occidentaux ne sera probablement pas déterminée par les accords de coopération ou de vente en matière d'armes, même si ceux-ci peuvent avoir une influence économique-militaire qui peut accélérer le processus. Pour ce qui concerne les industries d'armement, la solidarité

économique dépend du développement économique et du potentiel de coopération industrielle.

1) Le développement économique, en tant que facteur de mouvement, de vitalité, d'opportunités est une condition essentielle de l'intégration économique et militaire occidentale. La solidarité ne s'exerce que dans l'intérêt collectif et particulier des Etats. Autrement dit, la vente d'armes est souvent considérée comme une activité économique rentable et productrice d'emplois et la compétition entre les Etats alliés s'inscrit alors naturellement dans les règles du système d'économie de marché. De même, au-delà de la solidarité, l'intégration économique-militaire ne peut se réaliser que dans un processus de développement.

2) Les relations commerciales et principalement les relations étroites dans le domaine de l'échange et la coopération en matière d'armement sont des instruments fondamentaux de la solidarité et de la concertation.

Les ventes d'armes des Etats interpellent donc doublement la solidarité des occidentaux.

- D'abord, en l'absence de processus de croissance, les opportunités d'intégration économique sont réduites, car les effets d'inertie jouent à plein pour maintenir les règles existantes. Dans ces conditions, le commerce des armes, en tant que facteur du développement économique, peut constituer un instrument intéressant pour susciter, sur le double tableau militaire et économique, des initiatives communes, améliorant la solidarité des pays occidentaux.

- Ensuite, les industries d'armement elles-mêmes pourraient faire l'objet d'accords industriels et commerciaux susceptibles d'accélérer sensiblement les fondements mêmes de la solidarité et de l'intégration dans le monde occidental.

## **I - LES VENTES D'ARMES COMME VECTEURS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE, FACTEUR IMPORTANT DE LA SOLIDARITE OCCIDENTALE**

Cette question n'a pas toujours été débattue au fond dans la littérature économique. La mise en évidence des bénéfices directs et indirects des firmes d'armement exportatrices

semblait un indicateur décisif de l'intérêt économique des ventes d'armes. Pour comprendre le potentiel de solidarité des pays occidentaux en matière d'armement, il est essentiel d'une part de mettre en évidence les motivations des acheteurs et vendeurs d'armes pour comprendre l'importance de leur potentiel de solidarité et d'autre part, à la lecture des analyses économiques récentes, de s'interroger sur l'influence positive ou négative des ventes d'armes sur l'économie d'un pays, étant entendu qu'il s'agit là d'une réponse essentielle susceptible de modifier à terme les comportements politiques des Etats sur l'utilité d'accords industriels avec les pays alliés.

### **A) Les fondements des ventes d'armes et le potentiel de solidarité**

Les fondements des ventes d'armes peuvent être analysés à travers les motivations des acheteurs et des vendeurs.

#### *a) Les motivations des vendeurs.*

Les principales motivations des vendeurs sont les suivantes :

- Il faut assurer l'indépendance stratégique du pays tout en produisant des armes qui ne soient pas un fardeau trop lourd pour compromettre la croissance économique nécessaire à la défense de demain. Pour ce faire, il est souvent essentiel de vendre des armes à l'extérieur, afin de disposer des économies d'échelle susceptibles de réduire le coût unitaire du matériel pour l'Armée nationale, tout en participant activement à l'essor des technologies les plus modernes.

- L'offre d'armements à l'extérieur donne la possibilité aux Etats amis dépourvus de matériels militaires suffisants, de se défendre et donc de contribuer à la défense commune.

- Le commerce international des armes améliore les relations commerciales, technologiques et culturelles avec les pays-tiers. Il a des effets positifs sur la balance commerciale et sur les réserves de devises. Pour la France, le commerce des armes a pu assurer jusqu'au quart de sa facture pétrolière.

Ces analyses ne sont pourtant pas toujours justifiées, notamment dans l'ordre économique. La recherche des économies d'échelle est intéressante, mais elle est estimée

en moyenne à 20 % des coûts totaux, compte tenu de l'existence importante de produits uniques ou en évolution continue. Dans ces conditions, le potentiel d'économies d'échelle n'excède probablement pas 5 % des dépenses militaires totales, ce qui, sans être négligeable, n'est pas suffisant pour justifier des ventes d'armes sur le seul critère économique. D'autre part, les exportations, au moins en situation de paix, créent aussi une dépendance à l'égard de l'acheteur, surtout si les enjeux économiques pour une firme ou une région sont considérables.

Il n'y a donc pas que des avantages à la vente d'armement et dans ces conditions, les gouvernements peuvent réfléchir aux possibilités de solidarité ou d'intégration économique avec les pays amis, de façon à réduire les inconvénients d'une telle activité.

#### *b) Les motivations de l'achat*

Pour de nombreux pays, l'acquisition des armes est un symbole de souveraineté nationale et les gouvernements se sentent souvent menacés de l'extérieur comme de l'intérieur. Les pays acheteurs n'ont pas toujours l'infrastructure industrielle et technologique pour produire les armes nécessaires à leur défense (notamment bâtiments de guerre ou avions de combat). Les pays occidentaux sont, pour la plupart, en mesure de construire toutes les armes modernes, encore que le retard accumulé dans certains secteurs économiques serait probablement difficile à résorber rapidement. Cependant, le coût de leur production serait trop élevé par rapport aux produits offerts par les grands industriels de l'armement. La Suède, par exemple, a choisi de construire son avion de combat, le Viggen, mais ce pays a accepté pour ce faire un effort important pour conserver à la fois une marque importante de son indépendance à l'égard des grandes puissances et pour maintenir une industrie aéronautique nationale (5).

Entre les objectifs contradictoires de la souveraineté nationale et de la croissance économique, les Etats peuvent choisir la voie de la solidarité avec les pays amis, dont les valeurs culturelles et technologiques sont proches. Les acheteurs se déterminent alors en fonction i) du potentiel industriel national, ii) des prévisions sur les prix des matériels nationaux, par rapport aux produits disponibles sur le marché international, iii) des incidences politiques

internes et externes de l'achat, iv) de la qualité, de la fiabilité et de la durée des accords commerciaux et v) de l'interopérabilité des matériels entre les pays de l'Alliance, notamment.

## **B) Des analyses économiques réticentes à l'intérêt macroéconomique des ventes d'armes**

Les analyses économiques récentes n'accordent pas aux ventes d'armes une influence décisive sur la croissance économique des pays occidentaux et même sur l'équilibre de la balance des paiements.

### *a) Les effets des exportations d'armes sur la croissance économique*

L'exportation des armes n'est pas nécessairement une activité lucrative pour les pays industrialisés.

En termes purement commerciaux, la promotion de l'exportation d'armes n'est pas une proposition intéressante, dans les conditions économiques des années 1980.. Les gouvernements fournisseurs d'armes promeuvent puissamment les exportations d'armes pour des raisons stratégiques et politiques surtout, mais la puissance croissante des intérêts particuliers dans l'exportation des armes a créé un lobby économique très puissant. En dépit de l'absence de logique macroéconomique affirmée en faveur de l'exportation des armes, la plupart des gouvernements font comme si l'intérêt collectif coïncidait avec les intérêts particuliers des entreprises d'armement. En fait, les pressions économiques des entreprises tendent à occulter les objectifs politiques et stratégiques. Une analyse de régression (6) portant sur cinq pays (Etats-Unis, France, Royaume-Uni, Italie, RFA) a mis en évidence l'absence de relation claire entre le niveau des dépenses militaires et les exportations d'armes, rejetant donc l'hypothèse habituelle selon laquelle les exportations d'armes seraient susceptibles de réduire le coût de l'effort d'armement des pays industrialisés, grâce aux économies d'échelle provoquées par la vente à l'étranger.

Pour tous les pays, sauf la RFA (dont le comportement en matière d'exportation d'armes répond à la fois à des impératifs politiques et économiques), l'importance du marché international des armes est un facteur essentiel du

développement de leurs propres exportations. Autrement dit, plus le marché des armes est grand et plus les pays industrialisés profitent des nouveaux marchés, montrant par là que la demande est souvent décisive sur le marché des armes. Par contre, l'augmentation des dépenses militaires est un facteur essentiel de la réduction des exportations et la relation inverse est aussi vérifiée (sauf, là encore pour la RFA et le Royaume-Uni). Lorsque les exportations d'armement diminuent, les achats nationaux d'armes augmentent et lorsque les exportations augmentent, les achats nationaux diminuent. Il est difficile de mettre en évidence la cause et l'effet, mais cette relation est inquiétante. Dans ces conditions, ce sont les effets à court terme qui semblent décisifs, notamment pour la France et l'Italie dont on perçoit clairement la volonté commerciale dans la spécification même des armes.

L'examen des multiples formes d'achats d'équipements militaires (production nationale, collaboration, production sous licence, importations) montre que les choix ont souvent été faits dans un contexte stratégique général et les arguments en faveur de la protection des industries d'armement nationales sont assez contestables (7), à la lumière des expériences du gouvernement socialiste de la France et du gouvernement conservateur britannique. En fait, les exportations d'armes ne sont pas toujours rentables dans certains secteurs ; dans d'autres cas, les importations d'armes seraient plus favorables à l'ensemble de l'économie, compte tenu des coûts d'opportunité.

Selon Magdoff (8), les transactions militaires peuvent avoir des incidences positives si elles favorisent l'essor de l'hégémonie politique, économique et stratégique du pays vendeur. Il arrive fréquemment que les contrats militaires soient liés à des activités économiques. Les Etats-Unis jouent un rôle de policier du monde capitaliste et ils en tirent des bénéfices économiques non négligeables.

#### *b) Les incidences des dépenses militaires sur l'équilibre des relations commerciales*

Les dépenses militaires exercent des effets contradictoires sur les économies nationales, selon leur nature et leur situation concrète (9).

Pour la France et les Etats-Unis, par exemple, une augmentation des dépenses militaires favorise plus nettement les exportations que les importations, contribuant ainsi à réduire le déficit ou à augmenter l'excédent des relations commerciales avec l'étranger ; cette hypothèse est d'ailleurs confirmée par Percebois (10). Pourtant à long terme, un processus inflationniste provoqué par l'augmentation des dépenses militaires peut remettre en cause la compétitivité de l'économie nationale.

D'autre part, même les effets directs des ventes d'armes ne sont pas nécessairement favorables au commerce extérieur (11). Il ne faut pas oublier, par exemple, que pour la France, la fabrication d'armes coûte très cher en devises, étant entendu que pour fabriquer un produit, il faut en moyenne 38 % d'importations (contre 27 % pour les produits civils). Ce qui revient à dire que sur une activité de 105 milliards de francs, c'est près de 40 milliards de francs d'importation qu'exige cette activité, soit autant sinon plus que les recettes d'exportation. Dans ces conditions, l'activité de défense n'est pas nécessairement favorable à la réserve de devises des pays producteurs, sauf probablement en termes de coûts d'opportunité.

Pour Thurow (12), les dépenses militaires réduisent la compétitivité de l'industrie américaine et favorisent donc le déficit de la balance commerciale. Les ventes d'armes ne compensent pas les effets négatifs des dépenses militaires elles-mêmes. Pour Melman (13), la recherche-développement militaire est trop importante aux Etats-Unis. Les pays européens et le Japon bénéficient de la concentration de leur recherche dans les activités civiles et ils améliorent leur compétitivité. Dans de nombreuses firmes, l'efficienne industrielle et technologique est négligée dans le cadre de l'économie de guerre. Il en résulte une détérioration de la recherche et de la production dans la plupart des industries de base, une inadaptation des entreprises nationales à la compétition internationale et même domestique, la formation de surcapacités de production et l'essor du chômage.

Pour Rothschild (14), les dépenses militaires exercent un effet négatif sur la compétitivité internationale et sur l'essor des exportations. En outre, la demande militaire porte surtout sur les secteurs des transports et de l'engineering, qui sont traditionnellement des secteurs d'exportation. La

demande gouvernementale réduit les potentialités de ventes à l'étranger et contribue à affaiblir la position de la balance commerciale. En outre, en favorisant le développement des tensions inflationnistes, en suscitant l'apparition de goulots d'étranglement, les dépenses militaires réduisent la compétitivité des industries nationales. Cette analyse est peut-être justifiée pour les Etats-Unis, mais il faut bien admettre que sur ce point, les conditions concrètes des pays varient considérablement.

Le statut théorique des ventes d'armes n'est donc pas très affirmé. Tout au plus peut-on conclure qu'elles n'ont pas une incidence positive ou négative en soi. C'est pourquoi il est difficile de se retrancher derrière l'argument de la rentabilité des ventes d'armes pour le pays pour les justifier. Dans ces conditions, la solidarité des pays occidentaux en matière d'armement peut connaître de nouveaux développements, si les Etats veulent bien considérer leurs intérêts à long terme. Au fond, même si les intérêts particuliers des entreprises et des régions, les intérêts généraux d'une Nation et ceux de l'Occident en ce qui concerne le commerce des armes ne convergent probablement pas à court terme, à long terme la communauté économique et militaire ne semble pas vraiment faire de doute.

## **II) LES VENTES D'ARMES COMME FACTEUR D'INTEGRATION DES PAYS OCCIDENTAUX**

L'économie de l'armement connaît une crise économique grave depuis la moitié des années 80, ainsi qu'en témoigne le Tableau n° 1 (USACDA)

**Tableau n°1 - Les estimations du commerce des armes par l'USACDA (en dollars 1984) .**

	1977		1985		1986	
	Total	%Monde	Total	%Monde	Total	%Monde
Importations d'armes Pacte Varsovie	3968	11,1	3870	9,2	3654	10,2
Exportations armes Pacte de Varsovie	15890	44,3	18860	44,9	19940	57,4
Importations d'armes OTAN	3299	9,2	5385	12,8	2995	8,7
Exportations d'armes OTAN	17350	48,4	19410	46,2	12480	35,9
Importations d'armes PVD	28670	80,3	31740	75,5	27660	79,9
Exportations d'armes PVD	1378	3,8	3314	7,9	2109	6,1
Ventes d'armes dans le monde	35700		42030		34620	

On peut constater le lent déclin de l'importance relative des ventes d'armes de l'OTAN par rapport à celle des pays du Pacte de Varsovie, et principalement de l'URSS. Les pays occidentaux ont perdu des marchés dans les pays en voie de développement. Plusieurs raisons peuvent valablement être avancées pour expliquer cette crise :

- L'existence d'une concurrence de plus en plus forte sur ce marché a probablement épuisé trop rapidement le potentiel d'absorption des pays acheteurs, sans compter l'émergence de nombreux nouveaux producteurs. Les théories de l'import-substitution et des industries industrialisantes ont été à l'origine des théories tendant à faire des industries d'armement des piliers du développement économique. En outre, les pays importateurs du Tiers-Monde ont été de plus en plus exigeants à l'égard des pays exportateurs, réclamant notamment qu'une partie des matériels achetés soient produits directement dans leur pays, réduisant ainsi le potentiel du commerce international (12).

- De plus, les pays "rentiers" et exportateurs de pétrole ont vu leurs ressources se tarir depuis le début des années 80 et leur effort de défense s'est réduit, soit parce que ces pays disposent dorénavant des moyens nécessaires à leur défense (effet de stock), soit parce que leurs surplus ont trop fortement diminué avec la baisse des prix du pétrole (effet revenu). Et ce d'autant plus que les armements des années 80

ne marquent pas d'évolution technologique suffisante pour rendre obsolètes les armes produites dans les années 70.

La réduction des exportations conduit à des modifications importantes du marché qui, dominé par l'offre, est dorénavant dominé par la demande. Dans la situation d'une demande supérieure à l'offre, les conditions de prix permettent la réalisation de marges importantes et le paiement se fait comptant avec des premiers versements intervenant dès la commande ; en outre, les compensations ou la coopération industrielle sont rares.

Actuellement, les pays acheteurs exigent (13) :

i) des crédits qui vont au-delà de la date de livraison (moins de 50 % des exportations d'armes faites au comptant),

ii) des compensations commerciales et industrielles qui sont prévues dans les contrats (sous-traitance),

iii) des règlements faits en nature (pétrole),

iv) des demandes de transfert de technologie,

v) des prix de vente à taux de marge faible alors même que le risque d'insolvabilité du pays est très élevé (le Maroc devait plus de 2 milliards de francs en 1983 et l'Irak doit devoir officiellement plus de 5 Milliards de dollars en 1987 à la France).

Dans ces conditions, exporter des armes est difficile et vouloir exporter pour exporter peut conduire aux exportations paupérisantes, c'est-à-dire dans ce cas précis, à des ventes à l'étranger à perte. Les pouvoirs publics et les entreprises d'armement cherchent à réorienter les exportations d'armement vers des pays développés, non endettés, tout en relançant les clients potentiels. La coopération européenne n'a pas encore fourni des résultats décisifs. Il a même été proposé une collaboration avec les Etats-Unis qui, compte tenu de leur marché intérieur, ouvre de grandes possibilités de développement. La France a commencé à commander les AWACS alors que les Etats-Unis ont acheté RITA. Ce type d'échange peut s'avérer fructueux dans l'avenir. Le gouvernement français n'est plus opposé à l'équipement de l'Armée française par des matériels

étrangers, à condition qu'une telle décision ne remette pas en cause l'indépendance nationale.

En situation de crise économique, les industries d'armement occidentales devraient négocier afin d'améliorer leur productivité. Pourtant, plusieurs obstacles surgissent pour faire échouer cette volonté. D'abord, l'industrie d'armement est un secteur protégé par les Etats qui sont souvent impliqués non seulement en tant que consommateurs, mais aussi de producteurs. Il est difficile à un gouvernement de prendre le risque d'un accord de production ou de vente avec un autre pays qui, sans léser nécessairement le tissu industriel national, induirait des reclassements, des crises régionales ou sectorielles. D'autre part, les accords de coopération industrielle en matière d'armement n'ont pas toujours abouti à des solutions économiquement et militairement viables, notamment lorsque les stratégies nationales de défense divergeaient et impliquaient la production de matériels aux caractéristiques différentes.

### **A) Un secteur économique très protégé par les grandes puissances**

Le contraste entre la part des importations dans l'équipement de la défense et celle des autres biens manufacturés est étonnant. En effet, si la première n'excède pas 1 % des dépenses d'armement, la seconde dépasse 25 % dans la plupart des secteurs industriels. Cette évolution ne semble pas devoir changer dans les proportions significatives, même si les accords de coopération avec les autres industries d'armement européennes ne doivent pas manquer de se développer et si les échanges avec les Etats-Unis tendront à s'accroître.

## a) *Intérêt de la production nationale*

Plusieurs arguments sont généralement avancés pour fabriquer et vendre des armes, même s'ils souffrent de critiques graves.

- Cette production nationale est essentielle pour l'indépendance nationale bien comprise, ce qui justifie le protectionnisme. Elle permet en outre d'adapter l'armement aux besoins de l'armée nationale. Le financement de l'effort d'armement économise des devises et il participe à l'industrialisation de l'économie nationale. En ce sens les achats d'armes de l'Etat ne sont pas de pures et simples dépenses. Enfin, la production d'armes développe les emplois, améliore la situation de la balance des paiements, et produit des retombées technologiques dont bénéficie le secteur civil.

- Ces arguments sont contestés. L'achat ne crée pas nécessairement la dépendance, sauf dans le cadre d'un conflit à long terme. D'autre part, les entreprises d'armement ne façonnent pas nécessairement des armes en fonction des seules contraintes spécifiques de l'armée nationale, car l'exportation est une contrainte qui préoccupe les concepteurs de matériels dès l'origine. Il arrive même parfois que le Ministère de la Défense soit obligé d'acheter des matériels qui ont été conçus pour d'autres armées. Il faut dire qu'il y a une véritable uniformisation des matériels. Il n'est pas évident non plus que les prix pratiqués soient plus favorables que les matériels d'importation.

- Il est souvent affirmé que les prix peu élevés sur le marché des armes sont dus aux subventions des États pour payer les coûts de développement et ouvrir des marchés. Il y a actuellement un problème de surcapacité industrielle du secteur d'armement classique, mais il est aussi toujours dangereux de laisser s'installer un monopole étranger, même si les développements techniques réduisent les potentialités d'une permanence de celui-ci. Cependant, il est plus facile d'annuler un ordre d'importation que de réduire des contrats à des firmes nationales, qui ne répondent pas aux spécifications modernes de l'armement, du fait notamment d'un retard technologique.

- En outre, toute production nationale ne conduit pas nécessairement à une amélioration de la situation

économique, notamment lorsque le produit national est de qualité inférieure ou est offert à un coût trop élevé. Ainsi, choix du NIMROD AEW à la place de l'AWACS s'est avéré fort coûteux pour le gouvernement britannique, alors même que la dernière alternative est incontestablement plus efficace militairement. En effet, le système AWACS était proposé à 460 Millions de livres (prix 1985) à la Grande-Bretagne, alors que le coût total de Nimrod dépasse probablement 1,5 Milliards de livres, et tout cela pour un matériel de qualité inférieure. D'autant qu'il y a des avantages à utiliser un équipement standard compatible et interopérational entre alliés.

- La production nationale d'armement conduit à la croissance des dépenses de Recherche-Développement. La question qui est rarement posée est de savoir si ces dépenses consacrées au secteur militaire sont substituables ou complémentaires. Si elles sont substituables, cela revient à dire que chaque fois qu'il y a une R&D militaire celle-ci réduit d'autant la R&D civile. Si elles sont complémentaires, cela veut dire qu'elles n'ont pas vraiment d'espace en concurrence et que la force de l'un favorise l'essor de l'autre. Selon les positions politiques et stratégiques, l'une ou l'autre thèse est présentée. Au fond, la réalité se trouve probablement entre ces deux solutions, étant entendu que certains efforts de R&D n'auraient pas été accomplis s'ils n'avaient pas engagé la défense nationale, alors que, dans les choix réalisés par les industriels, l'existence des contrats militaires les conduit à négliger des contrats civils. En tout cas, le ratio R&D/Production est très élevé dans le domaine militaire, car le secteur de l'armement doit faire face à une compétition technologique difficile et maximaliste ; il ne peut amortir sa recherche sur une grande quantité d'unités de produits et il doit maintenir constamment des équipes, même pendant les périodes sans contrat.

En règle générale, les économistes considèrent que, malgré les discours officiels, les projets militaires ne sont pas très efficaces comme facteurs d'intervention publique économique. Les retombées technologiques n'ont probablement pas été très élevées. Il existe un lobby industriel pour l'armement, fondé sur des théories qui ne sont pas toujours très adaptées. Au fond, l'intégration occidentale implique une cohérence en matière de politique industrielle de l'armement, mais celle-ci ne peut réellement être développée sans accords politico-militaires qui

transcendent la simple question nationale. Malheureusement, la camp occidental n'est pas aussi cohérent qu'on le suppose généralement, car les conflits débordent la simple sphère militaire : compétition économique intense, guerre des monnaies, conflits territoriaux, stratégies et nucléarisation différentes, etc...

### *b) Les dangers économiques des exportations d'armes*

Actuellement, la plupart des industries d'armement, à l'exception peut-être de celles de l'URSS et des Etats-Unis, sont obligées de prévoir l'exportation d'une partie de leurs productions. Les grandes puissances ne vendent plus des armes obsolètes, seulement parfois des armes d'occasion (URSS). Les PVD sont amenés à trouver des marchés extérieurs, sans se préoccuper du fait que les composantes importées des exportations d'armes peuvent être élevées. La plupart des contrats sont généralement négociés en même temps que d'autres contrats civils, l'échange faisant l'objet d'un tout.

- L'exportation pure et simple pose de multiples problèmes comme la définition exacte du contrat, ses commandes liées, les termes du crédit, etc... Dans ces conditions, la détermination du profit exact pour la collectivité et pour la firme est délicat. En tout cas, elle dépend bien évidemment de l'importance du marché, de la concurrence, de la disponibilité des armes, de l'aide gouvernementale, etc...

- Il existe peu d'entreprises qui financent le développement d'armes sans aide de leurs gouvernements, car ce serait trop risqué. Dans ces conditions, il ne peut pas y avoir de concurrence. Les subventions de l'Etat sont généralement concédées de façon à ce que l'entreprise d'armement reçoive un bénéfice jugé normal (14) ; dans ces conditions, ce sont les contribuables qui paient le bénéfice et en cas de non-paiement des crédits c'est l'Etat ou un organisme para-public qui restitue à la firme le fruit de sa vente, à charge pour eux de se faire rembourser, ce qui est de plus en plus rarement le cas.

- Les prix à l'exportation ne tiennent pas compte des prix de capital et de développement initiaux. Ce qui revient à dire que, dans de nombreux cas, le coût réel des matériels est supérieur pour l'Armée nationale à ce qu'il est pour les Armées étrangères. Si les Etats ont favorisé le

développement de leur industrie de défense pour des raisons stratégique et politique, il existe alors une forte pression à l'exportation, même à perte, grâce aux subventions publiques. Les prix peuvent être déterminés en-dessous du coût marginal, qui lui-même est inférieur au coût moyen, indépendamment même des conditions du crédit et du paiement de celui-ci. Les acheteurs sont actuellement en position de force. Il est pourtant nécessaire d'inclure dans le coût, les besoins en infrastructure de réparation, de maintenance et de fonctionnement à moyen terme de l'opération. Les exportations d'armes ne répondent pas non plus aux seuls critères de la compétitivité et, compte tenu du rôle de l'Etat et de sa volonté politique d'agir sur la scène internationale, l'hypothèse selon laquelle il existerait des ventes à perte, voire paupérisantes, n'est pas dénuée de tout fondement et mériterait en tout cas d'être soigneusement analysée, à partir d'informations vérifiées et vérifiables.

- L'unité de coût du matériel dépend de l'échelle de production (courbes d'apprentissage, choix des processus de production, amélioration des techniques et méthodes, imputation des frais fixes sur une plus grande quantité de produits fabriqués) et lorsque le matériel est importé, l'acheteur gagne une partie de l'avantage qui en résulte. Pour les avions, le doublement des quantités produites conduit à une réduction du coût unitaire de l'ordre de 10 %, mais une rupture de commande en réponse à une réduction du budget ou à une limitation des exportations augmente sensiblement les coûts. A long terme, un niveau élevé d'achat conduit à des économies d'échelle, à des effets d'apprentissage et à une imputation élargie croissante des coûts de la R&D, ce qui conduit à rechercher l'exportation; il peut donc exister une relation positive à long terme entre les exportations d'armes et les achats domestiques, alors qu'à court terme, il y a au contraire une certaine substituabilité entre la production nationale et l'exportation, étant entendu que l'offre est très inélastique.

Dans ces conditions, des accords entre les grands producteurs d'armes occidentaux devraient, au niveau théorique au moins, favoriser l'émergence d'une meilleure défense pour le même coût. En fait, les expériences actuelles ne donnent pas toujours des exemples très positifs.

## B) L'intégration des armements

Il y a deux types d'intégration : d'abord celle qui consiste à faire ensemble un même produit, ensuite celle qui favorise la spécialisation de chaque pays d'un même ensemble dans le production d'un type d'armes particulier sur lequel la concurrence serait réduite ou contrôlée.

### a) *L'intégration par la collaboration*

Comme la plupart des pays occidentaux fabriquent les mêmes produits, il est concevable qu'à l'issue d'une négociation, il soit admis que chaque pays apporte sa contribution industrielle à la fabrication d'une arme particulière. L'expérience montre que ces accords sont possibles, mais qu'ils ne sont certainement pas faciles à mettre en place et encore plus à gérer.

Il arrive souvent, par exemple, que cette collaboration ajoute des coûts supplémentaires du fait même de la coordination et des frais de transport. D'autre part, les spécifications techniques des matériels répondant aux besoins des armées concernées impliquent soit des compromis, soit une adjonction de capacités techniques qui grèvent lourdement les coûts. En tout cas, la réduction des coûts réels s'est avérée largement inférieure à ce qui était théoriquement attendu. C'est ainsi que pour l'European Fighter Aircraft, la collaboration des Etats n'engendrerait qu'une réduction des coûts de l'ordre de 10 %, ce qui, sans être négligeable, n'est pas non plus un facteur décisif.

On peut aussi imaginer des productions d'armement faites par des entreprises étrangères appartenant au monde occidental dans les pays eux-mêmes. On peut concevoir qu'une partie des bâtiments navals soient fabriqués en Corée du Sud, avec une technologie française. Dans ces conditions, il s'agit d'une importation, mais la critique selon laquelle les importations conduiraient à réduire le potentiel scientifique du pays ne serait alors pas justifié. Par contre, il est probable que la non-production conduirait à la régression économique des chantiers navals en France et pourrait à terme, réduire les capacités à restaurer cette industrie en cas d'embargo par exemple. De même un ordinateur à utilisation militaire fabriqué en France par IBM-France n'est pas une importation, même si le contrôle scientifique est susceptible d'échapper partiellement à la

Nation elle-même, comme l'a fait craindre les menaces de Ronald Reagan dans l'affaire du gazoduc d'Oregon. On distingue généralement quatre types d'acquisition : domestique, en collaboration, sous licence et importé. Il est clair que d'un point de vue stratégique les trois premières solutions sont préférées, mais économiquement la dernière solution ne manque pas toujours d'intérêt.

### *b) L'intégration par la complémentarité*

Les importations d'armes ne résultent pas du mécanisme normal du marché des économies développées. S'il est un secteur protégé pour des raisons économiques et politiques, c'est bien celui-ci. Autrement dit, le libéralisme pur et dur ne serait pas bien recommandé pour l'industrie d'armement. La liberté des marchés qui favoriserait la division internationale du travail en fonction des avantages comparatifs ne s'appliquerait pas à ce secteur de l'économie, preuve donc de sa spécificité. Il est remarquable d'ailleurs de noter qu'en URSS notamment, les industries d'armement bénéficient d'un degré de liberté dont ne disposent pas les autres industries. A croire donc que la vente d'armes ne peut pas simplement être conçue d'un simple point de vue commercial.

La spécialisation horizontale n'est pas inintéressante économiquement. Ainsi, les missiles Trident coûtent moins cher à la Grande-Bretagne que les coûts de la défense nucléaire de la France, puisque la contribution totale est fixée à 116 millions de livres (prix 1982), avec un paiement étalé sur dix ans et en payant les mêmes coûts de production que les Etats-Unis. Dans ces conditions, il est moins cher d'acheter que de produire, mais le pays acheteur perd son indépendance, lorsqu'il s'agit d'un système d'armes aussi essentiel dans la stratégie de défense nationale.

La spécialisation par pays n'est pas nécessairement condamnable encore que les pays occidentaux restent très réticents devant cette hypothèse, notamment la France. L'importation n'est pas une mauvaise chose en soi, sauf si elle conduit à l'essor ou au maintien de rapports de domination politiques, économiques ou militaires. Cependant, la comparaison des coûts entre production et importation est délicate. La somme des coûts des trois phases de production constitue les coûts totaux sur tout le cycle de vie, mais ces

informations sont rares et elles font l'objet de comptabilisations intertemporelles délicates. En outre, l'intervalle de temps entre la spécification initiale et le retrait de l'unité considérée de service peut atteindre et même dépasser le demi-siècle. Dans ces conditions, l'estimation des coûts est hasardeuse et elle dépend évidemment du type d'armes concerné.

Le contrôle des coûts est d'autant plus difficile qu'il est dépendant de trois facteurs essentiels : 1) la nature des firmes qui peuvent produire les armes et qui sont acceptées par le gouvernement 2) les méthodes de définition des prix et 3) la manière de gérer les projets entre traitants et sous-traitants. Quand l'équipement est importé il faut aussi tenir compte de la fluctuation des taux de change (Suède). Plusieurs types de contrats peuvent réduire les risques, notamment avec l'existence d'une clause sur les taux de change.

Même après l'achat ou la vente des matériels, d'autres coûts apparaissent comme la maintenance, les infrastructures associées, les pièces de rechange, qui peuvent conduire à des dépenses considérables supplémentaires. Pour les matériels importés, c'est essentiel pour assurer la sécurité et la confiance. Il faut aussi tenir compte des frais courants, car une arme bon marché à fabriquer peut être dispendieuse à l'emploi.

Au fond, les ventes d'armes n'apparaissent pas vraiment comme des facteurs d'intégration des économies occidentales. Elles font plutôt l'objet de pratiques concurrentielles et les efforts pour améliorer la complémentarité et la compétitivité des industries d'armement des pays du Pacte Atlantique se sont heurtés aux intérêts économiques nationaux, aux divergences stratégiques et au caractère particulier d'un secteur qui échappe souvent aux contraintes de l'économie de marché. Ainsi, la France a connu un développement considérable de ses ventes d'armes certes du fait de la qualité commerciale et du bon niveau technologique de son matériel, mais surtout du fait de ses positions indépendantes par rapport aux deux grandes puissances. L'intégration en matière d'armement ne peut progresser significativement sans une volonté politique commune.

Jacques FONTANEL

## Notes

- (1) FONTANEL Jacques : "Le commerce international des armes". Le Supplément. Editions du Cerf, 1985.
- (2) FONTANEL & SMITH : "Les industries d'armement de la France et du Royaume-Uni". in FONTANEL et SMITH : "L'effort économique de défense". ARES, Défense et Sécurité, Grenoble, fin 1985.
- (3) SIPRI Yearbook 1987, Oxford University Press, 1987.
- (4) FONTANEL Jacques : "L'économie des armes". La Découverte, Paris, 1984.
- (5) THORSSON Inga : "In pursuit of Disarmament. Conversion from military to civil production in Sweden". Stockholm, 1984.
- (6) FONTANEL & SMITH : "The economic of exporting arms". Journal of Peace Research, Vol. 2, n 3, 1985.
- (7) FONTANEL & SMITH : "Weapons procurement : Domestic production versus imports" in "New Conventional weapons and western defence". Edited by Bellamy & Huxley, Frank Cass Publisher, 1987.
- (8) MAGDOFF H. : "Militarism and imperialism". American Economic Review, May 1970.
- (9) FONTANEL & SMITH : "Analyse économique des dépenses militaires" in "Stratégique", 4ème trimestre 1985.
- (10) PERCEBOIS Jacques : "Dépenses militaires ou croissance économique : effets d'entraînement ou effets d'éviction", in FONTANEL & GUILHAUDIS : "Désarmement pour le développement", ARES, Défense et Sécurité, Grenoble, 1986.
- (11) DUSSAUGE Pierre : "L'industrie d'armement en France". Economica, Paris, 1985.
- (12) FONTANEL & SARAIVA : "Les industries d'armement comme vecteurs du développement économique des pays du Tiers-Monde". Etudes Polémologiques, n 40, Institut Français de Polémologie, 4ème trimestre 1986.
- (13) DUSSAUGE Pierre : "La baisse des exportations françaises d'armement et ses répercussions industrielles". Défense Nationale, Janvier 1988.
- (14) DUSSAUGE Pierre : "La baisse des exportations françaises d'armement et ses répercussions industrielles". Défense Nationale, Janvier 1988.

## BIBLIOGRAPHIE

- Dussauge, P. (1985), l'industrie d'armement en France, Economica, Paris.
- Dussauge P. (1988), la baisse des exportations françaises d'armement et ses répercussions industrielles, Défense Nationale, Janvier
- Fontanel, J. (1983), L'économie des armes, La Découverte, Paris.
- Fontanel, J. (1985), Le commerce international des armes, Le Supplément, Editions du Cerf, Paris.
- Fontanel, J., Smith, R. (1985), L'effort économique de défense, Arès, Défense et Sécurité, Grenoble, Lyon.
- Fontanel, J, Smith, R. (1985), Les industries d'armement de la France ou du Royaume-Uni, in Fontanel et Smith, L'effort économique de défense, Arès, Défense et Sécurité, Grenoble, Lyon.
- Fontanel, J., Smith, R. (1985), Weapons procurement: Domestic Production versus imports, in « New Conventional Weapons and Western defence, (Bellamy & Hwuley, eds.), Frank Cass Publisher.
- Fontanel, J., Smith, R. (1985), Analyse économique des dépenses militaires, Stratégique, 4<sup>e</sup> trimestre.
- Fontanel, J., Saraiva, J. (1986), Les industries d'armement comme vecteurs du développement économique des pays du Tiers-Monde, Etudes Polémologiques, n°40.
- Fontanel, J., & Smith, R. (1987). The creation of an international disarmament fund for development. *S. Deger ans R. West, Defense, Security and Development, Francis Pinter, London, June.*
- Fontanel, J. (1988), L'armement et la santé dans les pays du Tiers-Monde, Conférence, VIIIe Congrès « International Physicians for the Prevention of Nuclear War », 3 Juin, Montréal.
- Magdoff, H. (1970), Militarism and imperialism, *American Economic Review*, May.
- Martin, S., Smith, R., Fontanel, J., & de Haan, H. (1987). Time-series Estimates of the Macroeconomic Impact of Defence Spending in France and the UK. In *Peace, defence and economic analysis* (pp. 342-362). Palgrave Macmillan, London.
- Percebois, J. (1986), Dépenses militaires ou croissance économique ; effets d'entraînement ou effets d'éviction, in « Désarmement pour le Développement » (Fontanel & Guilhaudis, EEds), Ares, Défense et Sécurité, Grenoble
- Smith, R., Humm, A., & Fontanel, J. (1987). Capital labour substitution in defence provision. *Defence Security and Development*, 69-80.
- SIPRI Yearbook (1987), Oxford University Press.

Thorsson, I. (1994), In pursuit of Disarmament. Conversion from military to civil production in Sweden, Stockholm.