

COLLOQUE CEHD 20-21 NOVEMBRE 2000

**LES QUESTIONS D'ARMEMENT AU DEBUT DE LA
VIEME REPUBLIQUE**

**LES EXPORTATIONS FRANCAISES D' ARMEMENT AU DEBUT
DE LA CINQUIEME REPUBLIQUE : LA MISE EN PLACE DES
ELEMENTS D'UNE POLITIQUE**

JEAN-PAUL HEBERT,

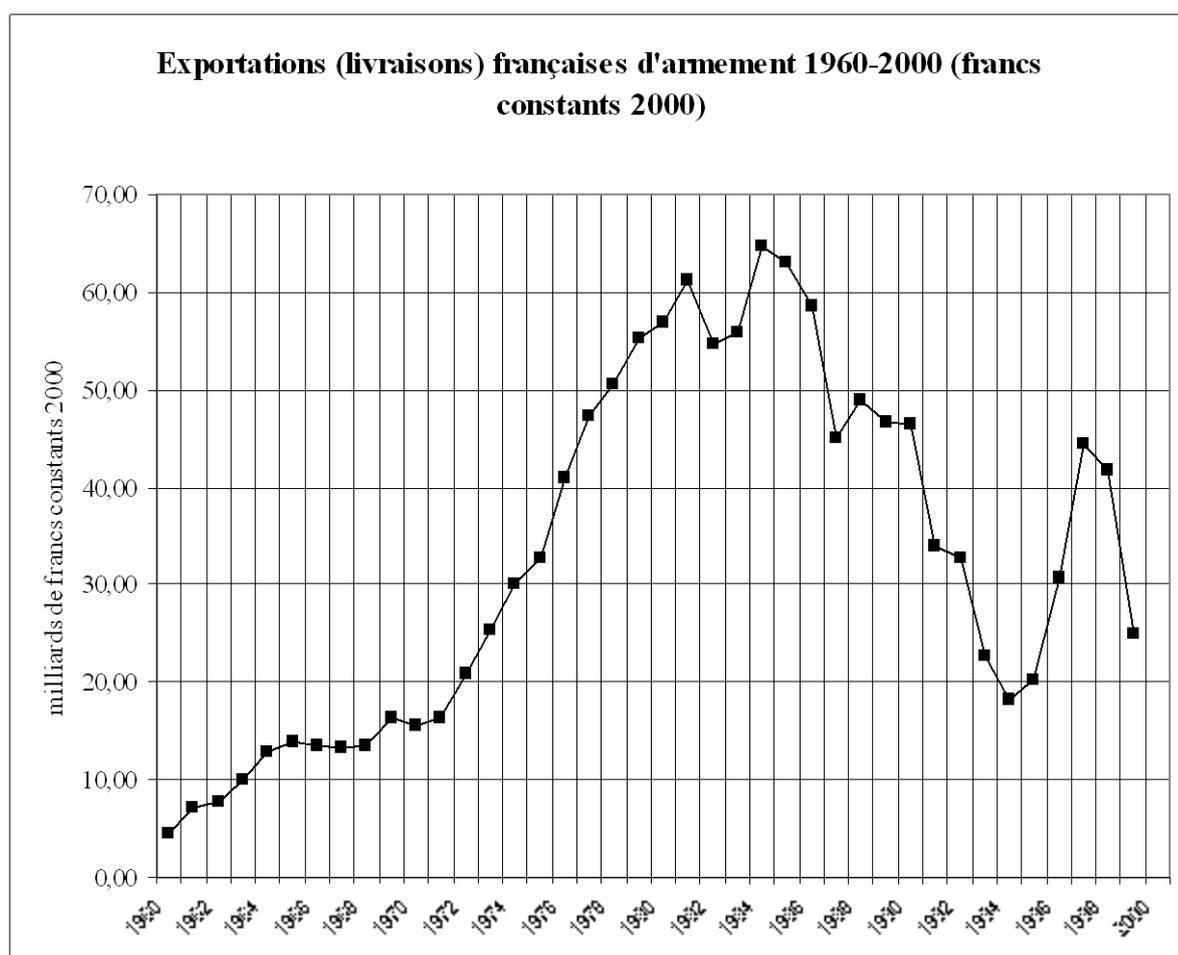
ECOLE DES HAUTES ETUDES EN SCIENCES SOCIALES

1 MESURE ECONOMIQUE GLOBALE DES EXPORTATIONS D'ARMEMENTS AU DEBUT DE LA CINQUIEME REPUBLIQUE.

Dans l'analyse qui suit on a étendu la période considérée jusqu'en 1972 car, à bien des égards, on constate une homogénéité du mouvement d'exportation d'armement, avant que la période 1973-1974 ne marque le passage à un palier supérieur.

L'évolution des exportations françaises d'armement depuis le début de la cinquième république fait apparaître des périodes très contrastées. A la décennie brillante 1972-1984 de croissance forte, a succédé une décennie 1985-1994 de baisse presque continue, relayée depuis 1995 par un cycle de hausse toutefois plus heurtée que précédemment. La période de départ qui fait l'objet de notre analyse est elle-même très typée : si le niveau des livraisons est très bas en début de période (entre 5 et 10 milliards de francs constants 2000¹ pour les années 1960-1963), il s'établit ensuite à un niveau stable (13 à 17 milliards de francs constants 2000 de 1964 à 1971) et c'est seulement en 1972 ((20 milliards de francs constants 2000) que commence le cycle haussier qui culminera dans la période suivante.

¹ Pour les quatre graphiques qui suivent on a présenté des données en francs constants 2000. On a choisi d'utiliser comme déflateur l'indice général des prix tel que publié par l'INSEE. ce choix est discutable : on aurait pu prendre l'indice des prix de l'industrie (U02-U06) ou de l'industrie manufacturière (U04-U06) ou des biens d'équipement professionnels (U05) ou de la branche "construction navale et aéronautique, armement" (T17). Toutefois l'indice général est celui qui permet le mieux les comparaisons avec des données globales. On ne perdra cependant pas de vue que la traduction en francs constants sur une longue période (ici quarante ans) doit être lue avec précaution et que c'est l'orientation d'ensemble des données qui est significative plus que le détail des chiffres.



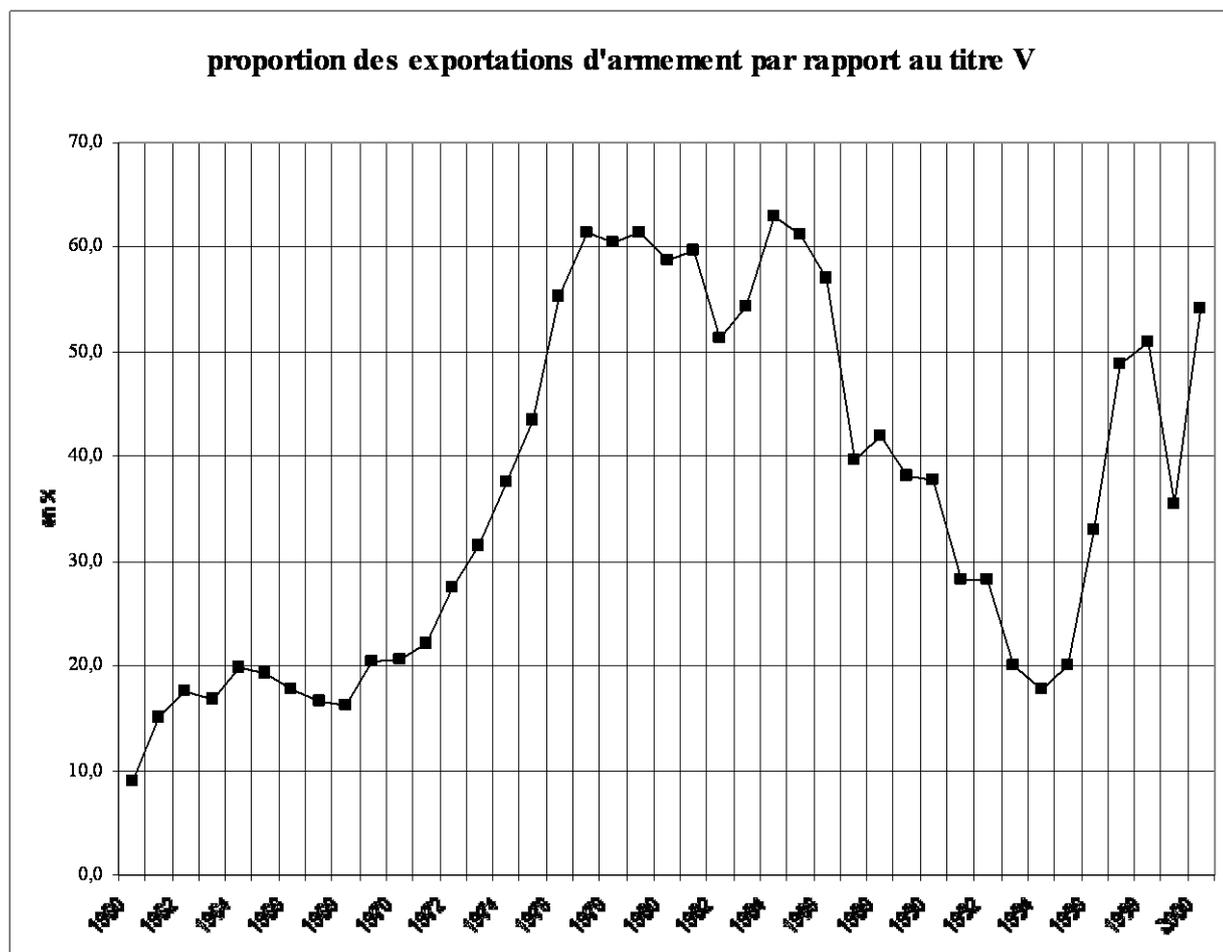
L'examen des commandes reçues par la France confirme que la période de départ correspond à un niveau modéré 20 milliards de francs constants 2000 +/- 2 entre 1963 et 1969) avec une tendance à la hausse qui va s'accélérer à partir de 1970. On a un premier palier proche de 40 milliards de francs constants 2000 (donc un doublement) pour les années 1970-1973 suivi d'un nouveau palier autour de 70 milliards de francs constants 2000 pour les années 1974-1985, avant de redescendre à un niveau de l'ordre de 35 milliards de francs constants 2000 à partir de 1986 :



Si on situe maintenant ce mouvement des exportations d'armement par rapport aux dépenses en capital de la défense², on constate à nouveau une certaine homogénéité de la période 1960-1972, par rapport aux périodes qui suivent : après les niveaux très bas de début de période qui s'expliquent par l'effort de guerre en algérie, la proportion s'établit autour de 20%, avec une légère décline 1965-1969 correspondant à l'augmentation plus rapide du titre V dans ces années. Ce n'est qu'ultérieurement, après la croissance des années 1972 à 1977 que la proportion va s'établir entre 50 et

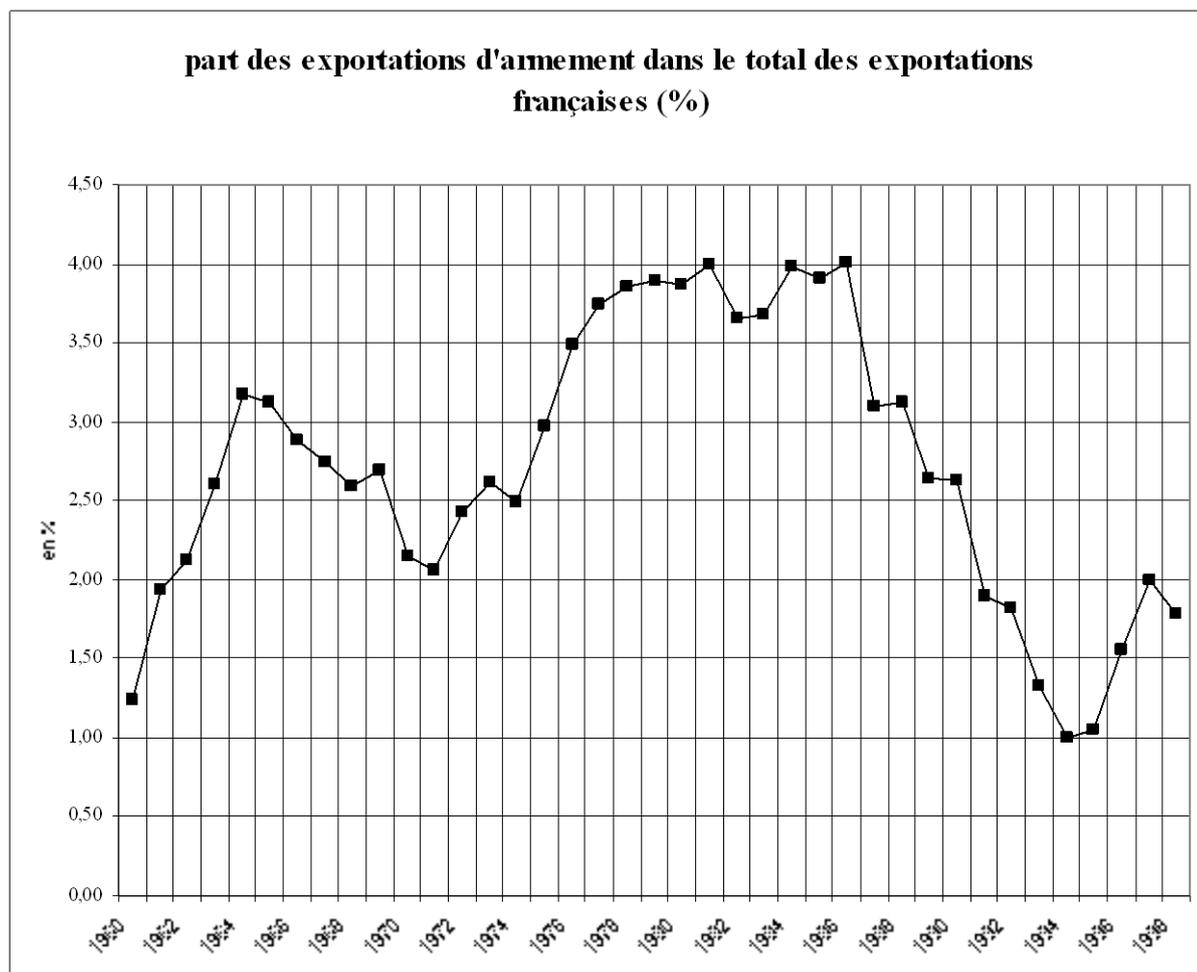
² Faute de disposer d'une série statistique sur le chiffre d'affaires "armement" de l'industrie françaises sur la période

60% (1977-1986), avant de redescendre de manière presque continue jusqu'au point bas de 1994 (moins de 20%), prélude à un nouveau cycle de hausse.



On peut enfin situer les exportations d'armement par rapport à l'ensemble des exportations françaises : les années 1960-1972 apparaissent ici moins différentes des périodes qui suivent : on a d'abord une progression qui fait passer la part des exportations d'armement par rapport aux exportations totales à plus de 3% en 1964 suivie d'une diminution jusqu'à

2% en 1971, correspondant à partir de 1964 à une expansion plus rapide de l'économie française sur le plan international. La décennie 1976-1986 se situe au niveau le plus élevé (entre 3.5 et 4%) et est suivie d'une décroissance jusqu'au minimum de 1% de l'année 1994 et il n'est pas indifférent de remarquer que le niveau actuel (autour de 2%) correspond pratiquement aux points bas de la période 1960-1971 (à l'exception de l'année 1960) ce qui signifie que la période actuelle est celle d'une part historiquement faible des exportations d'armement dans l'ensemble de notre activité internationale.



Au total, les exportations françaises d'armement dans la période 1960-1972 sont en valeur absolue d'un volume modéré, sensiblement inférieur aux résultats ultérieurs, bien que le trend de hausse ; spécialement observable quant aux commandes, annoncent l'accélération qui marquera les années 1973-1986. Leur poids est également mesuré si on le rapporte aux dépenses en capital du budget de la défense de la période. En revanche, leur part dans les exportations totales de la France, s'il est moins élevé que pour la période immédiatement suivante, est plus élevé que ce qu'il est depuis le début des années quatre-vingt dix.

Sur ce dernier point le pronostic de Michel Debré qui, en 1970, écrivait, en présentant la loi de programme 1971-1975 :

En toute hypothèse, l'activité armement sera appelée à diminuer en valeur relative, compte tenu de la vigoureuse impulsion qu'il est prévu de donner à l'activité industrielle de la nation..³

A fini par se réaliser, mais avec vingt ans de retard.

³ Michel Debré et André Fanton, *Projet de loi de programme relatif aux équipements militaires de la période 1971-1975*, Assemblée nationale, Document N°1361 (rectifié), 20 août 1970, 27 pages, (page 21)

2 CLIENTS, MARCHES ET PRODUITS.

Comment s'est développé le mouvement des exportations françaises d'armement dans cette période ?

PROLOGUE : LE PREMIER MARCHÉ DU SIÈCLE.

Dans les années cinquante, les contraintes de la reconstruction industrielle, spécialement dans l'aéronautique ainsi que le poids des engagements dans la guerre d'Indochine d'abord puis dans la guerre d'Algérie, nettement plus lourde à partir de 1956, ont limité les capacités et les objectifs d'exportation d'armement. Quelques contrats avec des pays tiers ont cependant été signés : ainsi, dès 1953, (année du premier salon du Bourget), l'Inde achète 71 chasseurs à réaction ouragan. La même année, c'est Israël, qui commande 24 exemplaires de l'appareil, malgré la déclaration tripartite de 1950 qui visait à limiter les livraisons d'armes dans la zone.

On voit ici apparaître deux des clients importants de l'industrie française d'armement dans la période suivante, ainsi qu'une première décision tendant à se dégager des tutelles principalement élaborées par les Etats-Unis.

En 1958-1959, le premier "marché du siècle"⁴ voit s'opposer les propositions française (Mirage III de Dassault) et américaines (Super-Tigre de Grumman, N 156F de Northrop, F-104 Starfighter de Lockheed).

⁴ l'expression est aujourd'hui la plupart du temps appliquée au renouvellement au début des années soixante-dix (Mirage F-1, contre F-16 et F-18) mais elle a d'abord désigné le marché de la fin des années cinquante.

L'affrontement est archétypique de tous ceux qui suivront pour des marchés significatifs jusqu'à nos jours quant à la palette des moyens de persuasion employés.⁵ Successivement, la RFA, puis les Pays-Bas, la Belgique, l'Italie, le Canada et le Japon optent pour le F-104⁶. La leçon est claire : les pays développés, spécialement ceux de l'alliance atlantique sont une chasse gardée des États-Unis en ce qui concerne les matériels majeurs. C'est une incitation supplémentaire pour les producteurs français à chercher sur d'autres marchés les clients que l'hégémonie américaine en Europe les empêche de trouver. Néanmoins un pas significatif a été franchi : le mirage III français est apparu comme un concurrent sérieux, obligeant Lockheed et l'administration américaine à mobiliser beaucoup d'énergie. Un tel rapport de force est nouveau par rapport à la situation du début des années cinquante.

ANNEES SOIXANTE : LA SORTIE DE LA MARGINALITE.

Les exportations françaises d'armement sortent de la marginalité dans les années soixante avec quelques produits phare : avions Mirage III puis V, hélicoptères (notamment Alouette), blindés AMX-13 puis AMX-30, AML Panhard, vedettes rapides type "combattante", à la faveur également de programmes en coopération et avec des clients significatifs hors pays développés : Israël, Inde, Afrique du sud.

⁵ Pour plus de détails voir Anthony Sampson, *La foire aux armes. Le grand jeu des firmes et des États*, Editions Robert Laffont, Paris, 1978, 394 pages. (pages 145 sq.).

⁶ Qui sera né en Allemagne dans les années soixante surnommé par la presse le "faiseur de veuves" étant donné le nombre d'accident de l'appareil, dus sans doute aux modifications de la version allemande.

Israël est généralement présenté comme le client le plus important de l'industrie française d'armement jusqu'à l'embargo de 1969⁷. Sur la base des données⁸ par pays client pour la période 1968-1972, on peut effectivement constater qu'en 1968, Israël est encore le premier acheteur avec 430 millions de francs (15% des ventes de l'année)⁹. Les relations nouées avec la fourniture d'avions Ouragan en 1953 se sont développées, en ce qui concerne les armements classiques, avec l'expédition de Suez. A ce moment la France fournit à Israël des avions mystère IV (trente appareils, capables de rivaliser avec les Mig 15 et Mig 17 de l'armée égyptienne) et 200 blindés AMX-13. Ces relations prendront beaucoup plus d'ampleur avec la commande en 1959 de trois escadrons (72 exemplaires) de Mirage IIIC, puis en avril 1966 de 50 Mirage V et, la même année de douze vedettes rapides. Les mirage V seront cependant bloqués par la première décision d'embargo de 1967 conséquence logique de la position publiquement annoncée par les autorités françaises : "tout pays qui ouvrirait les hostilités n'aurait ni l'approbation ni le soutien de la France"¹⁰. Ce premier embargo est assoupli dès juillet 1967 en ce qui concerne les pièces de rechanges et équipements. Mais après le raid israélien contre l'aéroport de Beyrouth du 27 décembre 1968¹¹ qui met fin à la situation relativement "à part" du Liban dans la zone, l'embargo est total. Il touche notamment les cinq dernières vedettes rapides qui devaient être livrées et restent bloquées à Cherbourg. Leur départ, dans les conditions rocambolesques que l'on connaît, est un camouflet public pour les autorités françaises et marque la

⁷ Voir entre autres Eric Gerdan, *Dossier A comme armes*, Editions Alain Moreau, Paris, 1975, 320 pages. Ou Jean-François Dubos, *Ventes d'armes : une politique.*, éditions Gallimard, Paris, 1974, 224 pages

⁸ Source : archives DGA.

⁹ Ces 430 millions de francs courants équivalent à environ 2.7 milliards de francs constants 2000

¹⁰ déclaration du conseil des ministres du 2 juin 1967.

fin d'une relation privilégiée : Israël qui en 1969 paye encore 165 millions de francs¹² d'armes à la France (quatrième client cette année-là) disparaît ensuite des facturations des années 1970 à 1972.

L'Afrique du sud, client dont l'importance croit depuis le début des années soixante, va en quelque sorte relayer Israël dans les exportations françaises d'armement

Place de l'afrique du sud dans les ventes d'armes françaises 1968-1972 (données en millions de francs courants) ¹³					
Années	1968	1969	1970	1971	1972
total des exportations françaises d'armement	2924	2755	3173	3501	4036,8
total des achats sud-africains	158,3	221,8	497,9	260,4	271,8
Dont Terre	16,9		7,8		
Dont Mer			246,9	20,2	3,6
Dont Air	139	210,8	242,3	209	195
Dont Electronique			0,9	22,5	66,4
Rang de l'afrique du sud dans les clients	7	3	1	3	5
part de l'afrique du sud (en % du total des ventes)	5,4	8,1	15,7	7,4	6,7

L'afrique du sud avait obtenu dès 1960 la production sous licence d'une automitrailleuse légère d'un modèle Panhard qui sous le nom d'Eland

¹¹ L'armée israélienne utilise des hélicoptères super-frelon pour détruire des caravelle appartenant entre autres à la compagnie libanaise MEA dont Air-France est actionnaire.

¹² Equivalant à un peu plus d'un milliard de francs constants 2000

¹³ source : archives DGA.

sera produite à plusieurs centaines d'exemplaires. De même, les contrats de Mirage F-1 en 1971 comporteront une part de compensation sous forme de production d'éléments, ou la production d'hélicoptères Puma SA-330. Les ventes à l'Afrique du Sud auraient pu être gênées par la résolution du conseil de sécurité de l'ONU du 7 août 1963 demandant de "cesser toute livraison ou vente" à l'Afrique du Sud en raison de la politique d'apartheid, mais un amendement franco-britannique de 1964 avait fait préciser que cet embargo ne visait que les armes "anti-guérilla". L'Afrique du Sud, dans la période achète à la France des hélicoptères (outre les Puma SA-330, 16 Superfrelon et 71 Alouette III), 9 avions Transall,¹⁴ trois sous-marins classe Daphné,¹⁵ des systèmes d'engins Crotale.¹⁶ Et la France pallie en partie les restrictions anglo-américaines. Mais ces restrictions même vont inciter l'Afrique du Sud à développer ses propres capacités de production d'armement et certains pays, dans une situation comparable de ce point de vue comme Israël vont développer les échanges avec la RSA, qui dans la période ultérieure deviendra un client moins visible.

Ce développement des exportations françaises d'armement qui se glissent dans les interstices laissés par les restrictions ou décisions d'embargo ou de limitations des Etats-Unis ou de l'ONU va se retrouver dans les fournitures françaises à plusieurs pays dont les régimes à l'époque sont l'objet de sérieuses critiques quant à leur politique répressive intérieure ou extérieure comme l'Espagne, la Grèce et le Portugal. L'Espagne achète en 1970 30 Mirage III¹⁷ et la même année elle commande 19 chars AMX-30, premier achat qui sera suivi d'une commande plus importante de 180 en

¹⁴ cf. Military Balance, 1967-1968

¹⁵ commande d'avril 1967, pour 30 millions de dollars, cf. Military Balance 1967-1968

¹⁶ pour 100 millions de dollars, en 1969. cf. Military balance 1969-1970

1972.¹⁸ Et elle avait obtenu la licence de construction de sous-marins classiques type daphné en 1968 (pour quatre bâtiments).¹⁹ Le Portugal, dont la politique dans ses colonies africaines, avait été mise en question dans une réunion du conseil de sécurité de l'ONU en 1965, a également obtenu de la France un certain nombre de fournitures : AML, avions de transport nord-atlas, hélicoptères Puma. Il avait déjà dès 1958 acquis 30 hélicoptères Alouette II, équipement complété en 1963 par 100 Alouette III, avec des lots de missiles AS 10 et AS11. Il a aussi acheté des matériels navals : quatre escorteurs en 1964. Et il est vrai que les achats de ces trois pays méditerranéens sur la période 1968-1972 représentent une fraction non négligeable des ventes françaises :

Exportations françaises d'armement vers l'Espagne, la grèce et le Portugal 1968-1972 (millions de francs courants)²⁰					
	1968	1969	1970	1971	1972
Espagne	0	34,6	264,8	118,5	298
grèce	31,3	38,3	25,1	60,9	199,7
Portugal	365,2	150,3	115,8	98,1	0
total des 3	396,5	223,2	405,7	277,5	497,7
total des ventes françaises	2924	2755	3173	3501	4037
part des 3 pays (en %)	13,6	8,1	12,8	7,9	12,3

¹⁷ pour 70 millions de dollars cf. Military Balance, 1970-1971

¹⁸ pour 110 millions de dollars. cf. Military Balance 1973-1974.

¹⁹ SIPRI, Yearbook 1974.

²⁰ Source : archives DGA

Dans cette période encore, il faut souligner la percée de la France en **Amérique latine**, jusque-là chasse gardée anglo-saxonne. Ces ventes peuvent être lues comme le prolongement de la politique de présence latine que la France tente de promouvoir au milieu des années soixante (voyage de de Gaulle en 1964²¹), en battant en brèche la lourdeur de la tutelle des Etats-Unis . En 1967, le Pérou, après avoir tenté en vain d'acheter des chasseurs F-5 aux Etats-Unis puis des Lightning à la Grande-Bretagne, se tourne vers la France et achète 14 Mirage III, contre la volonté des Etats-Unis qui, principaux fournisseurs mais aussi principaux pourvoyeurs de crédits militaires, souhaitent maintenir le niveau d'équipement militaire de la zone à un seuil moins élevé. Or le Mirage III, qui vole à mach 2, déclassé les appareils des autres forces aériennes latino-américaines. Un tabou est tombé et d'autres achats vont rapidement suivre entre 1967 et 1971 : 14 mirage III pour l'Argentine, 16 pour le Brésil, 15 pour le Venezuela, 18 mirage V pour la Colombie. Et ces succès des matériels aéronautiques vont tirer les ventes de matériels terrestres : 78 AMX13 pour le pérou en 1967, 60 AMX 13 pour l'argentine en 1968, 41 AMX 13 pour l'équateur en 1970, 142 AMX 30 et vingt canons de 155 pour le Venezuela en 1972. Le Chili commande lui aussi 35 AMX 13 en 1972 sous la présidence de Salvador Allende, mais la CIEEMG retarde sa décision, de peur que ces blindés ne soient utilisés au maintien de l'ordre. Ces contrats comportent aussi des implantations locales (en argentine pour les AMX 13), des ventes de licence (pour les hélicoptères Gazelle au Brésil , produits par Embraer), ou des collaborations (blindés brésiliens Cascavel vendus au Qatar avec des tourelles de 90 mm françaises). Cette inflexion importante dans la période ne sera cependant pas suivie dans la période ultérieure de résultats

²¹ sur les réactions américaines à ce voyage, voir le livre récent : Vincent Jauvert, *L'Amérique contre de Gaulle*, Editions du Seuil, Paris, 2000, 280 pages. (pages 118 sq.)

comparables, à la fois sous la pression américaine, mais aussi à cause de la place prise par la zone moyen-orient-maghreb dans les exportations françaises d'armement, à partir en particulier du fameux contrat de 110 Mirage pour la Libye en 1970. Ce contrat n'était pas le premier avec des pays du Moyen-Orient puisque la France avait déjà vendu 200 AML Panhard à l'Arabie saoudite en 1968,²² 6 alouette III au même pays en 1969,²³ 52 Mirage V et 70 chars AMX 30 à l'Irak en 1968,²⁴ 16 hélicoptères Super-frelon à l'Iran en 1969.²⁵ Mais ce sera le contrat le plus "voyant", à la fois à cause de son volume global et parce qu'il est ressenti comme un basculement de la politique française d'un soutien à Israël vers un soutien aux pays arabes. Les critiques qu'il a suscité à l'époque sont loin d'être toutes "pacifistes". Un certain nombre d'entre elles faisaient, explicitement ou pas, référence à la difficulté de vendre à des pays "arabes"²⁶. Néanmoins, ce contrat est le premier d'une série de gros contrats qui scanderont les ventes françaises, comme on le constate dans l'allure particulièrement heurtée de la courbe des commandes reçues.

En terminant ce panorama des pays clients, on doit enfin souligner un aspect très souvent méconnu de l'équilibre des exportations françaises d'armement dans cette période : quant on fait la répartition des pays clients par zones, suivant la nomenclature adoptée plus tard ²⁷ on constate que, dans ces années 1968-1972, la part de la zone Europe de l'ouest- Amérique du nord est prépondérante :

²² pour 96 millions de dollars. cf. Military balance 1968-1969

²³ cf. Military Balance 1969-1970

²⁴ pour 150 millions de dollars. cf. Military balance 1968-1969

²⁵ pour 28 millions de dollars . cf Military balance 1969-1970

²⁶ sentiment encore puissant peu d'années après la fin de la guerre d'Algérie et qui ne s'embarrasse pas de détails (l'Irak par exemple étant compris dans ces "pays arabes"...)

²⁷ et toujours utilisée

Répartition des exportations françaises d'armement par zones (millions de francs courants)²⁸					
	1968	1969	1970	1971	1972
Moyen-orient et maghreb	648,2	418,9	390,3	811,7	731
Europe de l'ouest et Amérique du nord	1330	1281,9	1404,9	1566,6	2225,2
Asie et Océanie	431,8	273,8	341,9	227,5	194,9
Amérique latine et Caraïbes	166,9	199,7	123,2	74,6	458,6
Europe de l'est	19,2	23	10,6	18	0
Afrique subsaharienne	218,9	245,7	559	352,3	314,4
Divers	0	0	26,1	32,8	29,2
Total	2815	2443	2856	3083,5	3953,3

Répartition des exportations françaises d'armement par zones (en %)²⁹					
	1968	1969	1970	1971	1972
Moyen-orient et maghreb	23,0	17,1	13,7	26,3	18,5
Europe de l'ouest et Amérique du nord	47,2	52,5	49,2	50,8	56,3
Asie et océanie	15,3	11,2	12,0	7,4	4,9
Amérique latine et Caraïbes	5,9	8,2	4,3	2,4	11,6

²⁸ source : archives DGA

²⁹ source : archives DGA

Europe de l'est	0,7	0,9	0,4	0,6	0,0
Afrique subsaharienne	7,8	10,1	19,6	11,4	8,0
Divers	0,0	0,0	0,9	1,1	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

On notera cependant que la part de la zone moyen-orient-maghreb dans cette période ne traduit pas encore la place qu'occuperont ultérieurement les exportations françaises d'armement dans les achats des pays du golfe. En effet ces valeurs dépendent essentiellement des achats d'Israël d'abord (1968 et 1969) et de la libye (1971 et 1972)

Part de la zone moyen-orient maghreb (sauf Israël et libye) 1968-1972 (millions de francs courants et %) ³⁰					
	1968	1969	1970	1971	1972
Livraisons à Israël	430,3	165,1			
Livraisons à la libye	17,5		49,2	498,2	598,6
Total Israël - libye	447,8	165,1	49,2	498,2	598,6
Total Moyen-orient maghreb	648,2	418,9	390,3	811,7	731
Total Moyen-orient maghreb sauf Israël et libye	200,4	253,8	341,1	313,5	132,4
total des livraisons	2815	2443	2856	3084	3953
part du moyen-orient maghreb sauf Israël et libye (en %)	7,1	10,4	11,9	10,2	3,3

Enfin, en ce qui concerne les matériels, ce sont essentiellement les matériels aéronautiques (avions, hélicoptères notamment) qui constituent la très grande part des livraisons (70 à 75%), relativisant ainsi économiquement le poids des exportations de matériels terrestres :

Répartition par catégorie des exportations françaises d'armement 1968-1972 ³¹					
	1968	1969	1970	1971	1972
Livraisons en valeur (millions de francs courants)					
Total	2924	2755	3173	3501	4037
Terre	322	427	437	572,4	517,6
mer	403	101	279	93,6	114
air	2073	2068	2269	2600	3060
Electronique isolée	126	159	188	235	345,2
Livraisons en %					
% terre	11,0	15,5	13,8	16,3	12,8
% mer	13,8	3,7	8,8	2,7	2,8
% air	70,9	75,1	71,5	74,3	75,8
% électronique isolée	4,3	5,8	5,9	6,7	8,6

3 MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE

La période 1960-1972 apparaît comme une **période fondatrice**, comme celle où se mettent en place les conditions politiques, économiques et structurelles qui permettront ultérieurement l'important

³⁰ source : archives DGA

³¹ source : archives DGA

développement des contrats d'exportation (en particulier dans la période 1974-1986) et l'expansion du secteur français de l'armement.

C'est en effet une période de structuration ou de restructuration **institutionnelle** : création de la DMA, procédure "d'article 5" (devenu "article 90") pour des avances aux industriels, création d'un compte de commerce pour les constructions navales, d'un compte "exportation des arsenaux", fermeture ou reconversion de dix-sept établissements d'armement terrestre, création de la DAI , ancêtre de la DRI, création du comité des prix de revient des fabrications d'armement.

En fin de période, se situent des modifications du **tissu industriel** tout à fait significatives : transformation du service des poudres en société (SNPE), même si les réformes du même ordre envisagées à ce moment pour les armements terrestres n'iront pas jusqu'à ce niveau et que c'est seulement vingt ans plus tard que sera créé GIAT Industries. Concentration dans l'aéronautique avec la naissance de la SNIAS , par fusion de Nord-aviation, Sud-Aviation et Sereb. Absorption de Bréguet par Dassault. Absorption de CSF par Thomson, puis de Hotchkiss-Brandt par le même.

Cette période n'est pas exempte de certaines **difficultés économiques** qui prendront plus d'ampleur par la suite : ainsi arrive-t-il que certains contrats soient signés ou réalisés à perte : tel est le cas pour des fournitures de Puma SA330 au Portugal qui se soldent par des pertes de 14.5% par rapport au montant du contrat ou , pour les mêmes machines fournies à l'Afrique du Sud par des pertes de 0.7%.³² Les méthodes de gestion des établissements industriels des armées sont en 1968 l'objet de l'attention de la Cour des comptes qui souligne "la nécessité de méthodes de

comptabilité et d'analyse qui assurent une parfaite connaissance des prix de revient" et note que "des progrès restent à obtenir dans cette voie" :.../ qui "faciliteraient la poursuite d'une gestion orientée vers un meilleur rendement et une plus grande économie".³³ La haute juridiction s'intéresse trois ans plus tard aux "exportations de matériels aéronautiques et d'armement" et analyse les "retards et défauts de paiements, ainsi que "les déficiences de la procédure de fixation et de recouvrement des redevances".³⁴ Ces interrogations sur les méthodes de gestion n'ont dans la période qu'un impact limité. Elles touchent cependant à des difficultés structurelles dont le poids se fera plus lourd dans l'avenir.

C'est enfin une période **d'élaboration politique** qui va trouver son expression la plus achevée dans le livre blanc sur la défense nationale de 1972. En effet, la définition d'une politique d'armement n'est pas la priorité du discours stratégique au début des années soixante. Il faudra un certain temps avant que sa nécessité s'en fasse sentir. Peut-être est-ce avec le contrat des 110 avions Mirage pour la Libye que le débat va devenir public. Ce contrat suscite un grand nombre de réactions dans la classe politique, en particulier de la part de ceux qui se rangent habituellement dans les soutiens de la politique israélienne. C'est dans ce contexte que, en 1970, le ministre des affaires étrangères, Maurice Schumann, déclare "en vérité, il n'y a pas de politique française des contrats d'armement"³⁵ . C'est là une manière d'insister sur le caractère second ou subordonné des ventes d'armes : subordination à des objectifs politiques plus globaux. C'est sans doute aussi une approche plus économique des ventes d'armes, tendant à gommer

³² Comité des prix de revient des fabrications d'armement, cinquième rapport, JO (éditions documents administratifs, N°79), 24 septembre 1975, page 1843

³³ Cour des comptes, *rapport au président de la république*, document 1050-1968, page 31

³⁴ Cour des comptes, *rapport au président de la république*, document 1050-1971, pages 56-57

³⁵ cf. JO, AN 29 avril 1970 p.1323 (PV de la 1^{ère} séance du 28 avril 1970)

leur nature stratégique pour en faire de "simples" contrats d'échanges, à un moment où la mise en cause des décisions prises dans ce domaine est vive. Cette importance de la dimension économique se fait jour à la fin des années soixante et est exprimée de façon détaillée en 1969 par Michel Debré, ministre de la défense nationale :

"L'infrastructure industrielle indispensable à toute défense nationale, exige aujourd'hui de tels investissements qu'il est très difficile, sinon impossible d'imaginer que nous puissions avoir encore une industrie militaire qui ne soit pas tournée en partie vers des fins civiles : le budget militaire à lui seul ne peut pas supporter le plan de charge de toutes les industries qui concourent à la défense nationale. Les moteurs d'avions ne sont qu'un exemple parmi d'autres. Mais cela ne suffit pas encore. De nos jours une grande industrie d'armement n'est concevable qu'à condition d'exporter. C'est un phénomène que l'on peut regretter mais il est éclatant. Le coût des investissements pour certains matériels est si important qu'il faut qu'ils soient compétitifs sur les marchés extérieurs, de façon à exporter. Sinon dans quelques années leur cout sera tel que le budget de l'Etat ne pourra le supporter".³⁶

Cette analyse, méconnue, discerne pourtant deux des évolutions qui vont ensuite peser lourdement sur le système français de production d'armement : la diversification et la hausse des coûts des programmes. Néanmoins, elle limite la perspective à une contrainte économique.

Le livre blanc lui équilibre l'analyse en développant la thèse du "double fondement" des exportations d'armement : fondement économique d'une part (meilleur équilibre de la charge, amortissement des frais fixes, test de compétitivité pour les entreprises nationales) et fondement politique

³⁶ JO.AN 18 novembre 1969, p.3841

("répondre aux demandes de pays qui désirent assurer librement leur défense sans avoir recours aux puissances dominantes de chacun des deux blocs"),³⁷ Ce fondement politique est lié aux éléments principaux de la politique étrangère de la France, exposés dans le chapitre premier, et qui commence par le choix du non-alignement :

"le refus des blocs, c'est-à-dire le non-alignement sur les grandes puissances"³⁸

Ce choix du non-alignement sera un des facteurs d'ouverture vers le tiers monde.

Enfin, il doit être noté que, dans ce document, la "politique industrielle en matière d'armement" développé au long de douze pages³⁹ n'aborde qu'en dernier lieu la question des exportations,⁴⁰ manière de souligner qu'il ne s'agit pas là d'une orientation prioritaire.

Au total, les premières années de la cinquième république sont, en ce qui concerne la politique française d'exportation d'armement, celles de la mise en place des conditions d'ensemble qui permettront les "exportations brillantes de la période ultérieure. Ces exportations se développent alors dans les interstices de la politique américaine avec comme conséquence , à la charnière des années soixante et soixante-dix, une place excessive des livraisons à des pays dictatoriaux ou racistes (afrique du sud, Portugal, Espagne, grèce) qui n'a pas peu contribué à la "mauvaise image" des ventes d'armes françaises et qui explique que cette période soit aussi celle qui voit

³⁷ *Livre blanc sur la défense nationale*, Cedocar, paris, 1972, tome I, pages 54-55

³⁸ Ibidem, page 4

³⁹ ibidem, pages 44-56

⁴⁰ "les exportations", ibidem, page 54-55

apparaître les premières critiques retentissantes de ces ventes, avec l'article fameux de Bruno Ribes "La France et les ventes d'armes à l'étranger";⁴¹

Mais c'est la période qui ouvre la voie aux résultats très appréciables de la décennie 1974-1986 et qui situe la France comme un concurrent réel des Etats-Unis, préluant aux rapport transatlantiques actuels que l'on peut, en ce qui concerne les marchés d'exportations, caractériser comme une "nouvelle course aux armements" et dont l'enjeu est à la fois l'hégémonie, du point de vue américain, et l'autonomie stratégique, du point de vue français et européen.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

ABEN Jacques, "Commerce de guerre ou commerce de paix: un dilemme pour les relations entre la France et le tiers monde", *Défense nationale*, Février 1985, pp.61-74.

BERTHAULT Daniel, "Des choix politiques pour un espace armement européen", *L'Armement (NS)*, N°50, décembre 1995, pages 26-29.

COMITE DES PRIX DE REVIENT DES FABRICATIONS D'ARMEMENT, *cinquième rapport*, JO (éditions documents administratifs, N°79), 24 septembre 1975

COUR DES COMPTES, *La gestion budgétaire et la programmation au ministère de la défense, Rapport public particulier*, Les éditions du journal officiel, juin 1997, Paris, 249 pages.

COUR DES COMPTES, *rapport au président de la république*, document 1050-1968

⁴¹ Bruno Ribes, "La France et les ventes d'armes à l'étranger", *Etudes*, Tome 336, janvier 1972.

COUR DES COMPTES, *rapport au président de la république*, document 1050-1971

DEBRE Michel et FANTON André , *Projet de loi de programme relatif aux équipements militaires de la période 1971-1975*, Assemblée nationale, Document N°1361 (rectifié), 20 août 1970, 27 pages.

DUBOS Jean-François , *Ventes d'armes : une politique.*, éditions Gallimard, Paris, 1974, 224 pages

FONTANEL Jacques, *L'économie des armes*, La Découverte/Maspero, Paris, 1983, 113 pages.

FONTANEL Jacques, *Les dépenses militaires et le désarmement*, Editions Publisud, Paris, 1995, 137 pages.

GERDAN Eric , *Dossier A comme armes*, Editions Alain Moreau, Paris, 1975, 320 pages.

GIRARD Philippe, "Cohérence gouvernementale et cohésion industrielle. Double impératif de l'Europe de l'armement", *L'Armement (NS)*, N° 50, décembre 1995, pages 90-95.

HEBERT Jean-Paul, *Naissance de l'Europe de l'armement*, Cahier d'Etudes stratégiques, N°27, juin 2000, 150 pages

HEBERT Jean-Paul. et NARDON Laurence., *Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ?*, Cahier d'Etudes stratégiques, N°23, juin 1999, 154 pages.

HEBERT Jean-Paul, *Tribulations économiques de l'armement européen*, Cahier d'Etudes stratégiques, N°24, juin 1999, 128 pages.

HEBERT Jean-Paul, *Les exportations d'armement*, Paris, La Documentation française, 1998, 132 pages.

- HEBERT Jean-Paul (sous la direction de), *Etats et firmes d'armement en Europe*, Cahiers d'études stratégiques, N°22, septembre 1998, 144 pages.
- HEBERT Jean-Paul., "Armement : le choc de l'Europe", in Thierry de MONTBRIAL et Pierre JACQUET (dir.), *RAMSES 99*, paris, 1998, Editions Dunod, 376 pages. (pages 229-254).
- HEBERT Jean-Paul , "Ventes d'armes : nouveau cycle ou rattrapage?", *Le Débat Stratégique*, N°37, mars 1998.
- HEBERT Jean-Paul. ., "L'industrie française d'armement survivra-t-elle en 2004 ?", *Etudes*, Tome 384, N°4, avril 1996, pp.467-476.
- HEBERT Jean-Paul. , *Production d'armement. Mutation du système français*, La Documentation française, Paris, 1995, 222 pages.
- HEBERT Jean-Paul. ., "les mutations du système français de production d'armement", *ARES*, Volume XIV/4, juin 1994, pages 51-68.
- HEBERT Jean-Paul. , *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 1991, 396 pages.
- HEBERT Jean-Paul, *les ventes d'armes*, éditions Syros-Alternatives, paris, 1988, 186 pages.
- JAUVERT Vincent , *L'Amérique contre de Gaulle*, Editions du seuil, Paris, 2000, 280 pages.
- JO, AN 29 avril 1970 p.1323 (PV de la 1^{ère} séance du 28 avril 1970)
- JO.AN 18 novembre 1969
- Livre blanc sur la défense nationale*, Cedocar, paris, 1972, tome I, pages 54-55
- RIBES Bruno , "La France et les ventes d'armes à l'étranger", *Etudes*, Tome 336, janvier 1972. Pages 5-25
- SAMPSON Anthony , *La foire aux armes. Le grand jeu des firmes et des Etats*, Editions Robert Laffont, Paris, 1978, 394 pages.

SAUVIN Thierry., "la compensation: un nouveau moyen d'intervention de l'Etat dans les pays industrialisés", *Cahiers d'économie mondiale*, Tome 6, N°1, janvier-juin 1992, pp.39-48. (p.40)