

Transferts internationaux d'armements conventionnels en 2004

Luc Mampaey*

1. Les sources

Les données et informations relatives aux **transferts internationaux d'armements conventionnels** discutées dans cette note sont extraites, sauf indication contraire, du *SIPRI Yearbook 2005*, Chapitre 10, *International Arms Transfers* rédigé par Siemon T. Wezeman et Mark Bromley.

Les statistiques du SIPRI, bien que d'une très grande rigueur, doivent être utilisées avec prudence pour des raisons méthodologiques : les chiffres publiés sont des indicateurs de tendance, établis selon une grille de prix propre au SIPRI exprimée en dollars aux prix et taux de change de 1990. Ils ne représentent donc pas une mesure monétaire réelle des ventes d'armes et ne peuvent donc en aucune manière être comparés avec, par exemple, le produit intérieur brut ou les chiffres des exportations contenus dans un rapport gouvernemental annuel.

Les statistiques du SIPRI concernent les « armement conventionnels majeurs » (*major conventional weapons*) répartis en 6 catégories¹ : aéronefs, véhicules blindés, artillerie, systèmes radar, missiles et navires. Par contre, les transferts de technologies ou de services ainsi que certains équipements – dont les armes légères, de petits calibres et les pièces d'artilleries d'un calibre inférieur à 100mm ainsi que les munitions – sont exclus des statistiques du SIPRI.

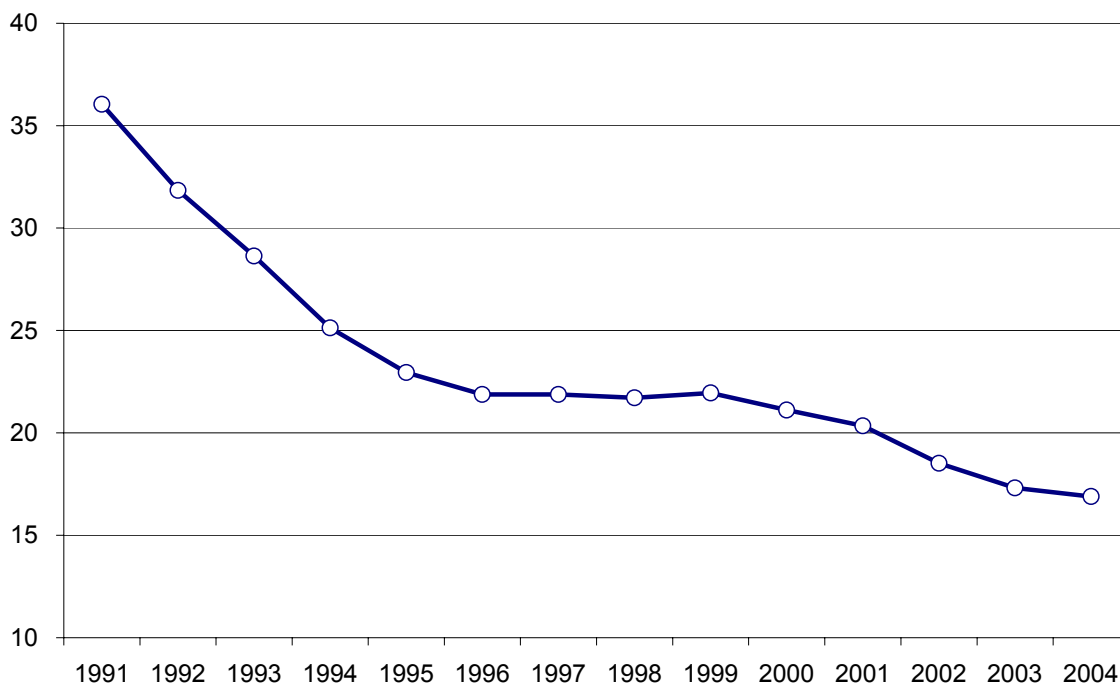
2. Tendances générales

L'indicateur de tendance du SIPRI indique que les transferts internationaux d'armements conventionnels en 2004 sont en légère hausse par rapport à 2003. Évalués à 17,18 milliards de dollars en 2003, ils s'établissent à 19,16 milliards en 2004, soit une hausse de 11,5%, aux prix et aux taux de change de 1990.

Toutefois, un indicateur de tendance de longue période basé sur des moyennes mobiles établies sur des périodes de cinq ans montre que la tendance lourde est toujours à la baisse depuis 1987, malgré une légère reprise à la fin des années 1990.

La hausse enregistrée pour 2004 s'explique principalement par l'importance des transferts réalisés par la Russie, les États-Unis, la France et le Royaume-Uni. Il est toutefois trop tôt pour déterminer si cette augmentation préfigure une nouvelle tendance haussière ou bien s'il ne s'agit que de fluctuations dues à une concentration de livraisons liées à des commandes passées.

Graphique 1. **Tendance des transferts internationaux d'armements conventionnels, moyennes mobiles quinquennales, de 1987-1991 à 2000-2004.**
(indicateurs de tendance, en milliards de dollars, aux prix de 1990)



Source : SIPRI Yearbooks, éditions successives

Note : La courbe représente un indicateur de tendance basé sur des moyennes mobiles de cinq ans ; La moyenne est pointée à l'année correspondant à la dernière année de la période de cinq ans (ex. : le point sur 2001 correspond à la moyenne de la période 1997-2001, le point sur 2000 correspond à la moyenne 1996-2000, etc.).

3. Principaux importateurs et exportateurs

L'essentiel du marché des armements conventionnels se partage entre un nombre très restreint d'acteurs, tant du côté de l'offre que de celui de la demande (tableau 1). Si nous prenons en compte la somme des exportations effectuées au cours de la période 2000-2004, nous constatons que 6 pays fournisseurs se partagent près de 84% du marché. Ce sont, dans l'ordre, la Russie (31,9%), les États-Unis (30,7%), la France (7,5%), l'Allemagne (5,8%), le Royaume-Uni (5,3%), et l'Ukraine (2,5%). Ce peloton de tête des fournisseurs est resté pratiquement inchangé depuis 1987. La Russie et les États-Unis se disputent la première place, tandis que les trois premiers pays européens alternent aux 3^{ème}, 4^{ème} et 5^{ème} places. L'Ukraine est 6^{ème} pour la troisième année consécutive. Les Pays-Bas ont occupé la 6^{ème} place au cours des périodes 1995-1999 et 1996-2000 ; la Chine occupait cette place au cours des périodes antérieures.

Cette concentration est aussi vérifiable du côté de la demande, quoique de façon moins aiguë. Les 6 premiers importateurs absorbent 41,7% du total au cours de la période 2000-2004. La Chine représente 13,8% des importations mondiales. Elle est suivie, dans l'ordre, par l'Inde (10,1%), la Grèce (6,2%), le Royaume-Uni (4%), la Turquie (3,9%), et l'Égypte (3,7%). Du côté des importateurs aussi nous pouvons constater la très grande stabilité du peloton de tête. Alors que Taiwan et l'Arabie Saoudite se sont longtemps disputés la première position, c'est désormais la Chine qui est en tête au cours des trois dernières périodes (1998-2002, 1999-2003 et 2000-2004), tandis que l'Inde conforte sa seconde position. L'Arabie Saoudite et Taiwan sont par contre relégués respectivement à la 15^{ème} et 18^{ème} position du classement.

Tableau 1. **Les 6 plus grands exportateurs et importateurs d'armements conventionnels, somme des transferts pour la période 2000-2004**
(indicateurs de tendance, en milliards de dollars, aux prix de 1990)

Offre mondiale (Σ2000-2004) 84,49			Demande mondiale (Σ2000-2004) 84,49		
Russie	26,93	31,9%	Chine	11,68	13,8%
Etats-Unis	25,93	30,7%	Inde	8,53	10,1%
France	6,36	7,5%	Grèce	5,26	6,2%
Allemagne	4,88	5,8%	Royaume Uni	3,40	4,0%
Royaume Uni	4,45	5,3%	Turquie	3,30	3,9%
Ukraine	2,12	2,5%	Egypte	3,10	3,7%
<i>Part des 6 plus grands exportateurs dans l'offre mondiale</i> 83,6%			<i>Part des 6 plus grands importateurs dans la demande mondiale</i> 41,7%		

Source : SIPRI Yearbook 2005

La Russie

Le niveau élevé de la Russie s'explique principalement par d'importantes livraisons récentes d'avions de combat et de navires de guerre. La Russie n'a jamais dissimulé sa volonté de retrouver le rang qu'elle occupait à l'époque soviétique. Toutefois, il semble que le niveau actuel soit un sommet qu'il sera difficile de dépasser à l'avenir. Les officiels russes admettent en effet que les matériels vendus aujourd'hui sont le fruit de développements datant des années 1970 et 1980 mais que, faute d'investissements suffisants en R&D, la Russie n'est plus capable d'offrir des matériels technologiquement compétitifs. La qualité des matériels russes est nettement en dessous des standards occidentaux : seulement 1% des producteurs russes d'armements répondent aux normes de qualité ISO 9000.

Relations avec la Chine

La Chine représente 41% du total des exportations d'armements de la Russie dont elle est premier client pour la période 2000-2004. Inversement, 95% des importations d'armements de la Chine sont d'origine russe. Bien qu'il y ait peu de chance que d'autres fournisseurs ne menacent sérieusement la position privilégiée de la Russie sur le marché chinois, il est vraisemblable que la Russie devra à l'avenir consentir à adopter une attitude plus souple en ce qui concerne les transferts de technologie. La Chine poursuit un effort continu pour devenir auto-suffisant en matière de production de systèmes d'armement. Elle est dans ce but davantage intéressée par l'achat de composants ou de sous-systèmes de haute technologies dans le but de les copier, plutôt que par l'acquisition de systèmes d'armes complets ou de programmes de développement communs. Dans l'hypothèse où l'Union européenne lèverait son embargo à l'égard de la Chine, la Russie n'aura d'autre choix que d'autoriser les transferts de technologies sophistiquées qu'elle a refusé jusqu'à présent si elle veut consolider sa part du marché chinois.

Relations avec l'Inde

L'Inde est le second principal importateur d'armement au niveau mondial et représente 10,1% du total. L'Inde est aussi le second plus important acheteur d'armement à la Russie et compte pour 25% des exportations russes d'armements conventionnels. Vu du côté de l'Inde, 78% des importations d'armements était d'origine russe au cours de la période 2000-2004. Comme la Chine, l'Inde poursuit un objectif d'autonomie en matière de production d'armes, mais contrairement à son voisin chinois, elle marque une certaine préférence pour

la mise en œuvre de programmes communs indo-russes. La position russe sur le marché indien est cependant bien moins ancrée que sur le marché chinois. En effet, l'Inde a sensiblement amélioré ses relations tant avec l'Union européenne qu'avec les États-Unis et dispose désormais de multiples options pour ses acquisitions. De plus, méfiante depuis l'embargo décrété à son égard par l'Union européenne et les États-Unis en 1998, au cours duquel de nombreux systèmes d'armes indiens étaient inopérants faute de pièces de rechange, l'Inde insiste maintenant pour inclure une clause de support et service après-vente sans restriction garantie sur une longue période. Le Royaume-Uni a accepté une clause de ce type pour 25 ans suite à la vente de ses avions d'entraînement de type Hawk. Israël est également devenu un important fournisseur de l'Inde et est actuellement au second rang après la Russie.

Tableau 2. **Transferts des 10 principaux fournisseurs d'armements conventionnels vers les principales zones géographiques**
(indicateurs de tendance, en milliards de dollars, aux prix de 1990)

Importateurs	Exportateurs											Total
	Russie	États-Unis	France	Allemagne	Roy.-Uni	Ukraine	Canada	Chine	Suède	Israël	Autres	
Afrique	2 671	174	178	22	10	608	-	80	-	17	1 370	5 130
Amériques	295	1 343	536	296	1 673	50	1 167	-	146	444	982	6 932
Asie	20 170	5 903	1 402	736	516	758	31	964	280	452	2 361	33 573
Europe	737	12 596	1 260	2 925	675	234	112	-	678	301	2 357	21 875
Moyen-orient	3 057	4 905	2 966	725	996	472	195	393	-	-	807	14 516
Océanie	-	1 012	23	180	581	-	189	-	143	45	209	2 382
Autres ⁽¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	18	3	204	225
Total	26 925	25 930	6 358	4 878	4 450	2 118	1 693	1 436	1 290	1 258	8 155	84 491

Source : SIPRI Yearbook 2005

Les États-Unis

Les États-Unis sont le second plus important exportateurs d'armements conventionnels, juste après la Russie avec 31% du total mondial, et il est vraisemblable que la part des États-Unis s'accroîtra encore dans les années à venir en raison de l'importance des contrats récemment conclu et des implications de la « guerre contre le terrorisme », des relations transatlantiques et des relations entre la Chine et Taiwan.

Le 11 septembre 2001 a eu pour conséquence une révision fondamentale de l'approche des États-Unis à l'égard des transferts d'armements et de technologies. La levée des embargos qui frappaient l'Inde, le Pakistan et le Yémen en sont les manifestations les plus frappantes. Cependant, il apparaît assez clairement que la « guerre contre le terrorisme » est surtout utilisée dans la rhétorique politique pour justifier une relance des exportations qui est surtout profitable à l'industrie états-unienne de l'armement. En effet, il est difficile de trouver une relation entre la traque aux insurgés islamistes et, par exemple, la livraison au Pakistan de 8 avions P-3C pour la lutte anti-sous-marine. Ces ventes sont plutôt à interpréter comme une contrepartie de la loyauté de ces pays envers les États-Unis depuis septembre 2001.

Relations avec l'Union européenne

L'Union européenne est, de loin, le principal marché des États-Unis (voir tableau 2). Pourtant, les relations transatlantiques ont connus quelques turbulences ces dernières années, principalement en raison de la réticence des États-Unis à autoriser des transferts de technologies satisfaisants pour les Européens dans les programmes de développement de systèmes d'armes menés en coopération, et en particulier dans le plus important de ces pro-

grammes communs, l'avion de combat F-35 *Joint Strike Fighter* (JSF). L'essentiel des technologies sensibles de ce programme seront américaines et plusieurs gouvernements européens se sont inquiétés de devoir prendre livraison d'un avion dont ils ne maîtriseront pas la technologie et qu'ils ne pourront donc que difficilement modifier en fonction de leurs besoins spécifiques. Bien que le gouvernement des États-Unis ait montré des signes de bonne volonté pour lever certaines restrictions aux transferts de technologies, il s'est jusqu'ici heurté aux objections du Congrès. Les restrictions contestées par les Européens concernent principalement l'accès au code source des logiciels. Or il est établi que dans les systèmes d'armes modernes les logiciels sont plus complexes et fondamentaux que la plate-forme elle-même.

Relations avec Taiwan

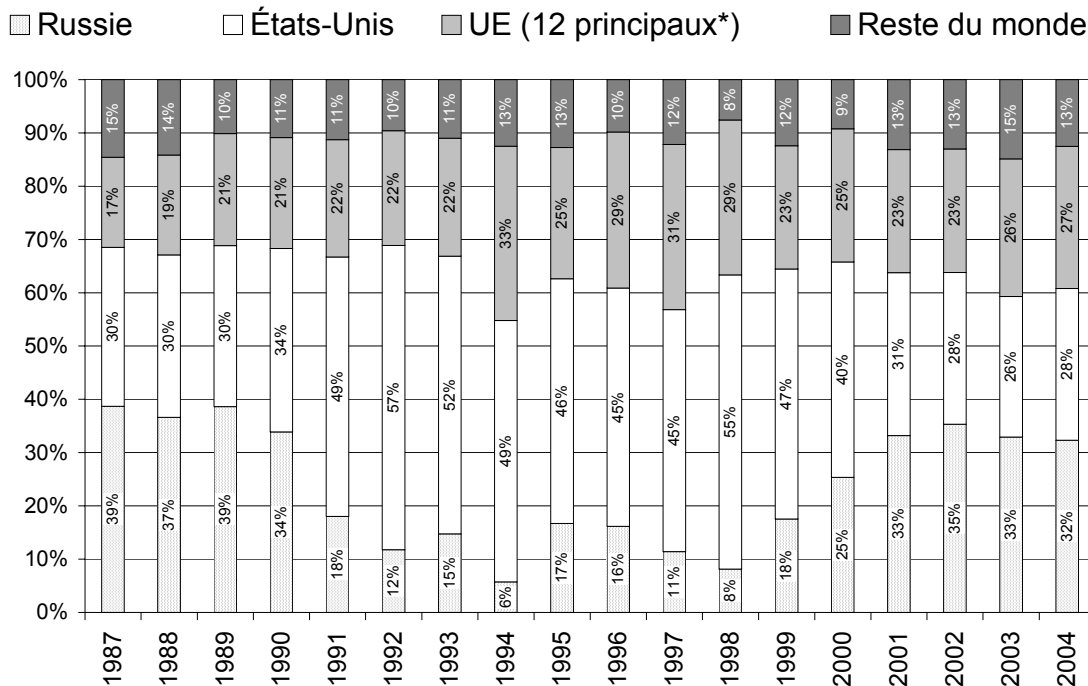
Taiwan est également au centre d'enjeux commerciaux importants pour les États-Unis, ces derniers estimant que les exportations massives d'armements et de technologies russes, et sans doute bientôt européens, vers la Chine constituent une menace majeure et de plus en plus tangible pour la petite république sécessionniste. Toutefois, les États-Unis entendent faire payer chèrement le maintien de Taiwan sous son aile protectrice, et sont bien décidés à convaincre le gouvernement de Taipei d'acquiescer un « package » d'armements américains de l'ordre de 18 milliards de dollars. Les États-Unis ont très explicitement indiqué qu'un refus taiwanais de conclure ce marché serait interprété comme une faiblesse de Taiwan dans sa volonté d'assurer sa propre sécurité, ce qui aurait inévitablement pour conséquence une réévaluation des engagements américains à défendre Taiwan en cas d'agression par la Chine. Ce chantage n'a toutefois pas encore été suffisant pour convaincre le parlement de Taiwan, d'autant plus que plusieurs commentateurs taiwanais craignent qu'une telle décision de réarmement massif n'entraîne Taiwan et la Chine dans une course aux armements difficile à contrôler. Un autre sujet de dissension porte sur la livraison à Taiwan de 8 sous-marins à propulsion conventionnelle. D'une part, le prix annoncé par les États-Unis – 12,3 milliards de dollars – est très nettement surfait dans la mesure où la France et l'Allemagne ont récemment vendu des sous-marins similaires à des prix inférieurs à 500 millions l'unité. D'autre part, détail non négligeable, les États-Unis tentent de vendre un matériel qu'ils sont en réalité incapable de produire : la dernière production américaine de sous-marin à propulsion classique remonte en effet à 1950. À défaut d'une éventuelle coopération avec un partenaire européen, une solution satisfaisante pour Taiwan pourrait être d'en confier la construction aux chantiers taiwanais *China Shipbuilding Corporation*, actuellement en difficulté. Ces deux exemples, comme dans le cas des livraisons au Pakistan, illustrent la prééminence des intérêts commerciaux et industriels sur les facteurs géostratégiques.

Les États-Unis importent aussi

Une dernière remarque particulière concerne les États-Unis en tant qu'importateurs d'armements. Dans le classement des principaux importateurs, les États-Unis se situaient au 27^{ème} rang pour la période 1998-2002, au 19^{ème} rang pour la période 1999-2003, et maintenant au 12^{ème} rang pour la période 2000-2004. Il est intéressant de noter que cette progression est le résultat d'une extension du champ du Programme *Foreign Comparative Testing* (FCT) en 2003². Le programme FCT encourage les tests et évaluations d'équipements militaires étrangers, depuis le stade de leur développement jusqu'à leur mise en oeuvre au sein des forces armées de pays tiers. Le programme FCT concerne donc principalement les pays les plus avancés en matière de technologies militaires, et notamment l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et la Suède qui représentent plus de 70% des activités du FCT. Entre 1980 et 1999, le programme FCT a financé 389 évaluations de matériels, dont 175 ont été jugés concluants et 97 ont donné lieu à des acquisitions par le Pentagone pour un montant total de 4,9 milliards de dollars (aux prix de 1999). Cette pratique, qui semble en expansion, a plusieurs objectifs. Les FCT peuvent contribuer à réduire les coûts d'acquisition du DoD en évitant des étapes de recherche et développement pour certains types d'équipement. Mais ils sont aussi un instrument politique non négligeable : d'une part, aucune innovation militaire née hors frontière et susceptible de contester sa supériorité technologique n'échappe à la

vigilance des États-Unis, et d'autre part, les acquisitions américaines dérivées des FCT sont un instrument efficace pour soutenir la recherche, le développement et la production d'armements, et renforcer ainsi les industries qui constituent le « bras armé » de l'économie de marché dans les pays alliés³.

Graphique 2. **Transferts internationaux d'armements conventionnels, principaux fournisseurs, 1987-2004, en pourcentage des transferts totaux, sur base des indicateurs de tendance.**



* F, D, UK, SE, I, NL, SP, PL, CZ, SLK, AT, FIN

Source : sur base des éditions successives du *SIPRI Yearbook*

L'Union européenne

Trois pays membres de l'Union européenne figurent parmi les 5 premiers fournisseurs d'armements conventionnels dans le monde : la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni. L'intégration de nouveaux membres disposant d'une importante base industrielle de production d'armement, notamment la Pologne, la République Tchèque et la Slovaquie, renforcera probablement la position de l'Union européenne sur le marché mondial des armements dans les années à venir.

Sur la base des indicateurs de tendance du SIPRI, nous pouvons constater que les douze principaux exportateurs européens d'armement conventionnels⁴ représentaient en moyenne 25% des exportations totales pour la période 2000-2004, et 27% pour la seule année 2004, soit une part à peu près équivalente à celle des États-Unis. Sans tirer de conclusions hâtives, il semble toutefois que la position de leader des États-Unis sur le marché mondial des armements conventionnels aurait tendance à s'éroder, au profit de la Russie mais aussi de l'Union européenne (graphique 2). Pendant les dernières années de la Guerre froide, les deux superpuissances de l'époque, États-Unis et URSS, se partageaient en parts à peu près égales plus des deux tiers du marché mondial des armements conventionnels. Après la chute du Mur, la part de l'URSS, et puis celle de la Russie, s'est littéralement effondrée, au profit principal des États-Unis. En 1992, la part de la Russie dans les transferts mondiaux était ramenée à 11,7% seulement, tandis que celle des États-Unis grimpait à plus de 57%.

Mais la tendance est manifestement à un retournement de situation : la part des États-Unis est restée stable jusqu'en 1998 (entre 45 et 55%), mais elle n'a ensuite cessé de décroître depuis cette date. La très forte croissance de la part de la Russie (32,3% du total en 2004, alors que sa part avait chuté jusqu'à 5,7% en 1994) confirme sa volonté de retrouver le rang qu'elle occupait à l'époque soviétique. La position européenne est par contre intéressante : bien qu'inférieure à ce qu'elle était durant la décennie 1990, la part de marché détenue par les 12 principaux exportateurs européens d'armement se maintient à un niveau élevé et se renforce depuis 1999.

Des objectifs difficilement conciliables

En d'autres termes, il semble qu'en dépit du Code de Conduite et de législations pour les exportations d'armes en principe toujours plus contraignantes, l'Union européenne parvienne à consolider, voire renforcer, sa position sur un marché de l'armement. A cet égard, nous noterons que l'Union européenne poursuit deux objectifs difficilement compatibles. L'UE a pris plusieurs initiatives pour améliorer et renforcer les instruments juridiques et le droit international sur la maîtrise des armements. Ce travail doit sans doute être poursuivi mais il devrait, *in fine*, pouvoir se mesurer par de réelles diminutions des flux d'armements à travers le monde, à moins que l'ambition de Javier Solana d'inscrire le projet européen dans « un monde plus sûr » soit une simple formule de rhétorique politique. Cependant, une approche par la demande ne suffit pas : durcir sans cesse les critères permettant à un pays tiers (le plus souvent moins développé) d'importer de l'armement, inscrit la question du transfert des armes dans une stratégie européocentrisme du fort au faible. Elle élude le problème de l'offre et masque ainsi une contradiction inhérente au système néolibéral : la croissance, en d'autres termes produire toujours plus, donc vendre et exporter toujours davantage, est une condition *sine qua non* à la survie des groupes d'armement ; l'UE comptant parmi les plus grand producteurs et exportateurs d'armements, il lui est difficile de rechercher simultanément une réduction des transferts globaux d'armements et le renforcement de la compétitivité de ces industries de l'armement. A moins bien sûr de compenser par un accroissement de la demande intracommunautaire, et donc des budgets de la défense nationaux, dans des proportions gigantesques. Il est cependant prématuré de conclure, tant les chiffres dont nous disposons ne représentent que très imparfaitement la situation réelle des transferts d'armements – et plus largement des transferts de « potentiel militaire » – dans le monde. En effet, la complexité croissante des réseaux de ventes et production d'armement et des services associés du fait de la multiplication des joint-ventures, co-productions, production off-shore ou sous licence rend de plus en plus difficile une mesure correcte de la contribution réelle de chaque pays à la militarisation des autres.

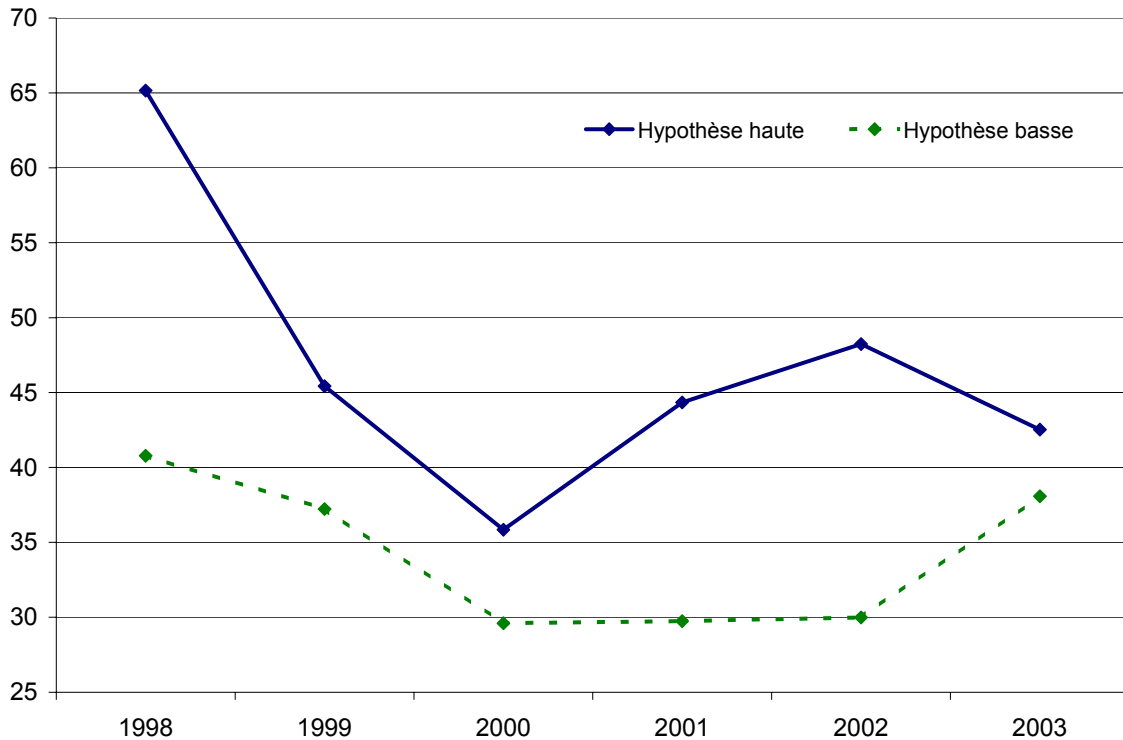
L'Union européenne est également un importateur majeur d'armements. Au cours de la période 2000-2004, les 25 pays membres de l'Union européenne ont absorbé 20% du total des transferts globaux, dont un peu plus de 30% étaient des importations intracommunautaires et 69% des importations en provenance de pays non membres de l'Union.

4. Valeur financière du commerce mondial des armements

Le SIPRI souligne que ses indicateurs de tendance n'ont pas été conçus pour mesurer le commerce des armes en termes monétaires et économiques. Une mesure financière du commerce des armes nécessite l'addition des données établies individuellement par les États, or ceux-ci ont chacun leur méthodologie et leur définition de ce qu'il faut entendre par « arme » ou « équipement militaire ». De plus, certains pays publient plusieurs rapports, tous « officiels », mais basés sur des sources ou une approche différente : tantôt les chiffres du commerce extérieur, tantôt les données relatives aux licences accordées par les ministères compétents, ou encore les déclarations des entreprises. D'autre part, il arrive que des rapports procèdent à une

révision des données publiées l'année précédente, sans explication et dans des proportions très importantes. A titre d'exemple, le SIPRI cite le rapport américain du *Congressional Research Service* dont l'édition 2003 évalue la valeur des livraisons américaines d'armements à 9,53 milliards de dollars pour l'année 2001, alors que l'édition 2004 de ce rapport indique un montant de 22,34 milliards pour cette même année 2001.

Graphique 3. **Valeur financière du commerce international des armements conventionnels.**
(de 1998 à 2003, en milliards de dollars, aux prix de 2003)



Source : SIPRI Arms Transfers Project, < http://www.sipri.org/contents/armstrad/at_gov_ind_data.html >

Pour toutes ces raisons, le SIPRI a calculé une hypothèse haute et une hypothèse basse pour l'évaluation du commerce mondial des armements conventionnels (graphique 3). Selon ces calculs portant sur l'année 2003, dernière année pour laquelle des données suffisantes sont disponibles, le commerce mondial des armements se situe dans une fourchette de 38 à 43 milliards de dollars (aux prix et taux de change de 2003), ce qui représente entre 0,5 et 0,6% des échanges commerciaux mondiaux (ceux-ci atteignant 7.444 milliards de dollars en 2003, selon le Fonds monétaire international).■

A lire aussi :

- Note d'information du GRIP – 19/04/2005 – **Les embargos internationaux sur les armes** (G. Berghezan) <<http://www.grip.org/bdg/g4570.html>>
- Note d'information du GRIP – 23/03/2005 – **Le projet de Traité sur les transferts d'armes est soutenu par le Gouvernement britannique** (C. Gramizzi) <<http://www.grip.org/bdg/g4567.html>>

Annexes :

- **Tableau des 50 principaux exportateurs, 1995-2004**, en millions de dollars, aux prix et taux de change de 1990 (indicateurs de tendances SIPRI)
<<http://www.grip.org/research/eco-bd/trf/50export.pdf>>
 - **Tableau des 50 principaux importateurs, 1995-2004**, en millions de dollars, aux prix et taux de change de 1990 (indicateurs de tendances SIPRI)
<<http://www.grip.org/research/eco-bd/trf/50import.pdf>>
-

* Attaché de recherche GRIP, ingénieur commercial, doctorant à l'Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, Centre d'Économie et d'Éthique pour l'Environnement et le Développement (C3ED).

1. Pour une définition précise de chacune de ces catégories et davantage d'informations sur les sources et la méthodologie du SIPRI pour les transferts d'armes, nous encourageons vivement le lecteur à consulter le site Internet du SIPRI : <<http://www.sipri.org/contents/armstrad/atmethods.html>>

2. SIPRI Yearbook 2004, p.459.

3. Sur cette logique de la militarisation, voir Claude Serfati : *Impérialisme et militarisme : Actualité du XXIème siècle*, éditions Pages Deux, collection « Cahiers Libres », Lausanne, 2004.

4. Dans l'ordre : France, Allemagne, Royaume-Uni, Suède, Italie, Pays-Bas, Espagne, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Autriche et Finlande.

