

octobre 2008

RAPPORT AU PARLEMENT

Les exportations d'armement de la France en 2007



MINISTÈRE
DE LA DÉFENSE

RAPPORT AU PARLEMENT

sur les exportations
de la France en 2007



Le neuvième *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, portant sur l'année 2007, poursuit le remarquable effort de transparence que mène sur ces questions notre pays à l'égard de la société civile et de la communauté internationale.

J'ai souhaité cette année que ce rapport paraisse sous une forme profondément renouvelée, plus synthétique, claire et didactique. Mon objectif est de mieux faire comprendre les enjeux économiques et stratégiques des exportations d'armement et, donc, la nécessité d'un soutien fort de l'État. Le cadre législatif et réglementaire, dont procèdent les exportations d'armement, est également présenté de manière plus lisible.

Avec des prises de commandes s'élevant à 5,66 milliards d'euros et un montant de livraisons de 4,81 milliards d'euros en 2007, la France conserve sa place de grand exportateur mondial d'armement. Le marché mondial de la défense connaît une croissance rapide. Cependant, nos entreprises doivent affronter une compétition de plus en plus vive, non seulement avec leurs concurrents traditionnels mais aussi avec des pays émergents.

C'est pourquoi la Stratégie de relance des exportations, que j'ai initiée en 2007, vise à faciliter la réactivité de nos industriels sur les marchés internationaux. Elle se décline en deux volets : la simplification et la fluidification des mesures de contrôle ; la dynamisation des mécanismes de soutien. En outre, un plan de vingt mesures concrètes et pragmatiques a été mis en place afin d'améliorer l'information des PME-PMI sur les marchés de défense, à leur en faciliter l'accès, directement mais aussi en sous-traitance, et à leur faire conquérir de nouveaux marchés à l'exportation. Ces mesures, présentées dans le rapport, ont généré des résultats significatifs.

D'autres réformes participent également à ces bons résultats. La Commission interministérielle pour les exportations de défense et de sécurité, instaurée en 2007, a fait preuve de son utilité : sa compétence vient d'être élargie aux grands contrats civils, avec l'institution par le Premier ministre de la Commission interministérielle d'appui aux contrats internationaux (CIACI). Au sein du ministère de la défense, la réorganisation des services chargés de l'administration du contrôle, qui relèvent de la Délégation aux affaires stratégiques, et de ceux qui sont chargés du soutien, assuré par la Délégation générale pour l'armement, poursuit un but similaire.

Tout en veillant à dynamiser son dispositif de soutien, la France continue d'améliorer son dispositif de contrôle des exportations d'armement. Soucieux de la stabilité internationale, attentif à la sécurité de nos forces, notre pays continue de veiller scrupuleusement au respect de ses engagements. La France joue un rôle majeur dans la lutte contre la prolifération des armes de destruction massive et des armes légères et de petit calibre, et la qualité du dispositif de contrôle que nous avons mis en place au fil des années est unanimement reconnue.

Je ne doute pas que ce Rapport au Parlement soit le document de référence sur toutes les questions liées aux exportations d'armement de la France.

Hervé Morin



SOMMAIRE

PARTIE 1 CONSOLIDER LA POSITION DE LA FRANCE SUR UN MARCHÉ TRÈS CONCURRENTIEL	9
1.1 Un marché en expansion	10
1.2 Un marché très concurrentiel	12
1.3 Un marché difficile pour la France	13
 PARTIE 2 DYNAMISER LA POLITIQUE DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS D'ARMEMENT	 17
2.1 Les exportations d'équipements de défense sont essentielles	18
2.2 Le soutien de l'État est fondamental	21
2.3 Le dispositif français a été dynamisé	24
 PARTIE 3 CONTRÔLER RIGOREUSEMENT LES EXPORTATIONS D'ARMEMENT	 27
3.1 La stabilité internationale est une priorité pour la France	28
3.1.1 Une politique d'exportation transparente et responsable	28
3.1.2 Une politique inscrite dans un effort global de maîtrise des armements	31
3.1.3 Une politique résolument européenne	34
3.2 Un dispositif national de contrôle rigoureux et efficace	38
3.2.1 Le contrôle des matériels de guerre et matériels assimilés	38
3.2.2 Le contrôle des biens à double usage	44
3.3 L'adaptation du contrôle aux nouveaux enjeux	45
 CONCLUSION GÉNÉRALE	 48



ANNEXES

Annexe 1	• Coefficients des prix 2007	50
Annexe 2	• Nombre de demandes d'agréments préalables (AP) acceptées et nombre d'autorisations d'exportation de matériels de guerre (AEMG) délivrées en 2007.....	51
Annexe 3	• Montant des autorisations d'exportation de matériels de guerre (AEMG) délivrées en 2007 par pays	55
Annexe 4	• Cessions onéreuses et gratuites réalisées en 2007 par le ministère de la défense	58
Annexe 5	• Détail des prises de commandes (CD) depuis 2003 en millions d'euros 2007 par pays et répartition régionale	60
Annexe 6	• Liste détaillée des prises de commandes 2007 par type de matériels répartis selon les catégories du Code de conduite européen	64
Annexe 7	• Détail des livraisons (LV) depuis 2003 en millions d'euros 2007 par pays et par répartition régionale.....	70
Annexe 8	• Livraison des ALPC en 2007	74
Annexe 9	• Bilan quantitatif du Code de conduite européen.....	75
Annexe 10	• Répertoire des sigles	77
Annexe 11	• Références bibliographiques	79
Annexe 12	• Récemment parus dans cette collection.....	80
Annexe 13	• Contacts utiles	81

ANNEXES DISPONIBLES SUR INTERNET : www.defense.gouv.fr

Annexe 14	• Embargos et mesures restrictives : formes juridiques, transposition et application - http://ec.europa.eu/external_relations/cfsp/sanctions/measures.htm pour ce qui concerne les sanctions PESC, - http://www.un.org/french/sc/committees/ pour certaines sanctions de l'ONU, - http://www.sipri.org/contents/armstrad/embargoes.html liste établie par le SIPRI.
Annexe 15	• Critères détaillés du Code de conduite européen
Annexe 16	• Liste commune des équipements militaires visés par le Code de conduite de l'Union européenne (dite <i>Military List</i>)



Consolider la position de la France sur un marché très concurrentiel





1.1 UN MARCHÉ EN EXPANSION

Le marché international de l'armement est en expansion. Après avoir baissé à partir du milieu des années quatre-vingt, les dépenses militaires augmentent régulièrement partout dans le monde, sauf en Europe occidentale, depuis le début des années 2000. Elles s'élèvent aujourd'hui à environ 902 milliards d'euros dont 217 milliards pour les achats d'armement¹. Une partie de ces achats, ouverte à la concurrence étrangère, constitue le marché international de l'armement. Stabilisé autour de 55 milliards d'euros ces dix dernières années, le volume global des exportations mondiales d'armement a atteint un niveau record de 67 milliards d'euros en 2006.

Cette hausse résulte du cycle d'acquisition de matériels neufs, à forte valeur ajoutée technologique, en particulier dans le secteur des avions de combat. Le marché de l'occasion, qui s'était développé avec l'offre des matériels, relativement rustiques et vendus à bas prix, des protagonistes de la guerre froide, est aujourd'hui moins dynamique que le marché de la rénovation et de la modernisation. Le marché du matériel neuf est stimulé par la rapidité du progrès technologique, qui accélère l'obsolescence des équipements, et par l'évolution de la nature des conflits, qui met moins l'accent sur les moyens aéroterrestres lourds (chars d'assaut, hélicoptères d'attaque) que sur des matériels très mobiles et aérotransportables.



L'A400M, le nouvel avion européen de transport militaire (Airbus Military, filiale d'EADS).

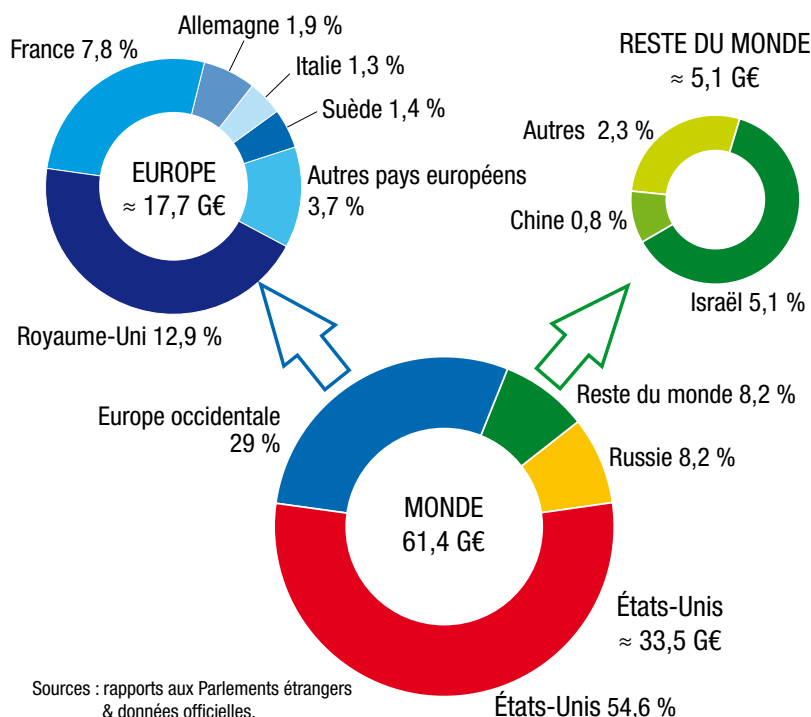
EADS/Airbus

Le marché est dominé par un petit nombre d'exportateurs. Les pays possédant une solide base industrielle et technologique (BITD) représentent l'essentiel de l'offre de matériel neuf. Les États-Unis, l'Union européenne (où la France et le Royaume-Uni se distinguent), la Russie et Israël se partagent ainsi 90 % du marché sur la décennie 1997-2006, et 88 % sur l'année 2006. La hiérarchie de ce « Top 5 », qui regroupe les principaux fournisseurs de matériel de haute technologie, a faiblement évolué ces dernières années, accentuant le caractère oligopolistique du marché.

¹ Selon le SIPRI YearBook 2007.



PRINCIPAUX EXPORTATEURS 2002 - 2006
ESTIMATION DES PARTS DE MARCHÉ (MOYENNE ANNUELLE DES LIVRAISONS)



Les États-Unis, qui ont réalisé 54,6 % des ventes d'armes mondiales entre 2002 et 2006, sont les principaux bénéficiaires de l'expansion actuelle. Au sein de l'Union européenne, le Royaume-Uni est le deuxième fournisseur mondial avec une part de marché de 12,9 % sur la même période. La Russie voit sa position concurrentielle progresser (8,2 %). La France (7,8 %), qui est passée du troisième au quatrième rang des fournisseurs mondiaux, est actuellement talonnée par Israël, au cinquième rang mondial avec environ 5,1 % de parts de marché.

Le nombre des pays importateurs d'armement demeure également limité. Les quinze premiers pays importateurs représentent 50 % des acquisitions. Trois grandes zones géographiques se répartissent l'essentiel des importations d'armement : le Maghreb - Moyen-Orient, l'Europe et l'Asie. En 2007, le trio Arabie saoudite, Inde, Émirats arabes unis semble rester en tête des importateurs mondiaux. L'Europe cependant, en particulier la Grèce et la Turquie, reste un débouché important. Au total, ces cinq pays, Arabie saoudite, Inde, Émirats arabes unis, Grèce et Turquie, assurent le tiers des importations mondiales.



1.2 UN MARCHÉ TRÈS CONCURRENTIEL

La concurrence des grands pays exportateurs est de plus en plus vive. Les concurrents traditionnels de la France - États-Unis, Royaume-Uni, Russie, Israël - exercent une pression continue sur nos exportations. La concurrence intra-européenne, avec l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et la Suède, s'est également accentuée au cours des cinq dernières années.

Ces concurrents s'appuient sur un marché intérieur dynamique. Il existe en effet une corrélation entre l'importance des dépenses militaires et la force du secteur de l'armement. Ainsi, les États-Unis, dont la part de marché est de 55 %, représentent 46 % des dépenses militaires mondiales. Leur marché domestique est donc gigantesque. L'Europe, au contraire, est une zone de faible croissance des dépenses militaires. On observe également un lien entre le niveau des investissements en recherche et technologie (R & T) et les positions acquises sur le marché des exportations d'armement. Les États-Unis consacrent ainsi 160 milliards de dollars aux dépenses de R & T contre seulement 30 milliards pour l'Union européenne (10 milliards pour la France).

De surcroît, le marché de l'armement manque parfois de transparence. Un petit nombre de pays ne sont pas liés par la convention de 1997 contre la corruption, signée dans le cadre de l'OCDE. En outre, parmi les 37 États signataires, certains ne semblent pas l'appliquer avec toute la rigueur nécessaire.

LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

La convention des Nations unies contre la corruption, premier instrument international contre la corruption ouvert à tous les États, est entrée en vigueur en 2005. Lors du sommet de Gleneagles en juillet 2005, la France était le 29^e État, et le seul du G8, à l'avoir ratifiée. Deux ans plus tard, 93 autres États avaient adhéré à cette convention, dont le Royaume-Uni, la Russie, les États-Unis et la Chine.

Les États parties à cet instrument doivent incriminer et sanctionner pénalement la corruption active d'agents publics nationaux, internationaux et étrangers (l'incrimination de la corruption passive d'agents publics étrangers est facultative). Cette convention organise également la restitution des avoirs détournés ou blanchis et l'extradition des personnes convaincues de corruption.

Entrée en vigueur en France le 29 septembre 2000, la convention OCDE contre la corruption embrasse un champ sensiblement moins large que celui couvert par la convention des Nations unies. Mais elle présente l'avantage d'être dotée d'un mécanisme d'examen par les pairs, qui permet d'assurer une mise en œuvre équivalente par l'ensemble des États parties. Dans le cadre de cet exercice, la France a fait l'objet d'une évaluation très positive en mars 2006.

Enfin, l'existence d'offsets perturbe le fonctionnement du marché. La compensation industrielle (également appelée *offset*) est un mécanisme lié à une vente d'armement par laquelle le vendeur doit réaliser dans le pays client des achats, des transferts de technologies, des investissements ou toute autre opération qui permettent de compenser selon certains coefficients, et à hauteur d'un certain taux de compensation, la dépense publique d'importation.



LES COMPENSATIONS

- Compensation directe : l'importateur participe lui-même à la production du bien qu'il achète, sous forme de sous-traitance ou de coproduction, impliquant souvent des transferts de technologie ;
- Compensation semi-directe : l'opération de compensation ne concerne pas directement le contrat principal, mais elle est réalisée dans le même secteur d'activité que celui-ci ;
- Compensation indirecte : l'exportateur réalise ou fait réaliser ses obligations de compensation sous la forme d'opérations diverses, souvent de nature politique et n'ayant donc pas de rapport avec le contrat principal.

Contrairement à d'autres pays européens, la France a pour principe de ne pas solliciter de compensations lorsqu'elle se trouve en position de pays acheteur. Plus généralement, elle appelle de ses vœux un dépassement du système des compensations, qui a pour résultat de complexifier les offres. Notre pays a cependant mis en place, dès 2003, un comité de coordination des contreparties économiques (CCCE) visant à accroître l'efficacité des acteurs et à améliorer leur connaissance mutuelle des mécanismes de compensation.

La France participe également, au sein de l'Agence européenne de défense (AED), à un groupe de travail chargé d'étudier les pratiques européennes dans ce domaine et de réfléchir à leur possible harmonisation. Elle propose, en ce sens, l'élaboration d'un code de bonnes pratiques dont la mise en œuvre pourrait intervenir d'ici la fin de l'année 2008 dans les limites du droit communautaire et en particulier de l'exception de l'article 296 ¹.

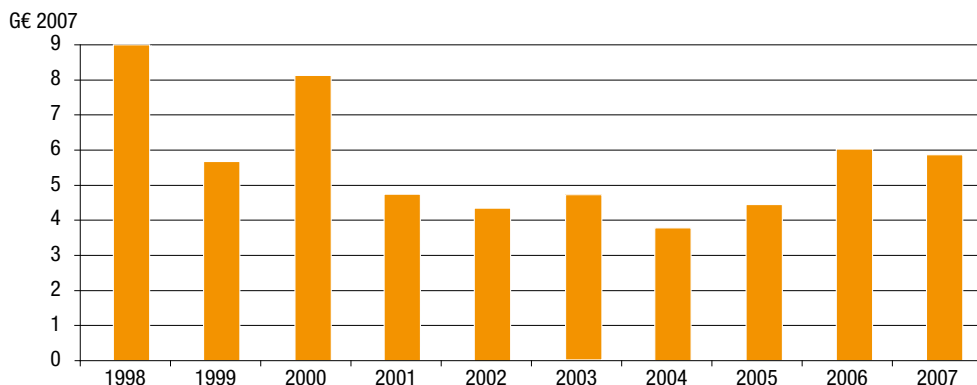
1.3 UN MARCHÉ DIFFICILE POUR LA FRANCE

Les exportations de la France doivent s'apprécier sur plusieurs années. Le marché de l'armement fonctionne en effet par cycle. Le poids d'un très petit nombre de grands contrats, par nature irréguliers, ne permet pas de tirer d'enseignements pertinents des résultats d'une année isolée. L'examen de notre position sur le marché doit donc se dérouler sur une durée significative (au moins 5 ans). Au-delà du caractère erratique des chiffres annuels, le niveau moyen des commandes prises par la France se stabilise ainsi dans une fourchette de 4 à 6 milliards d'euros par an.

¹ L'article 296 du traité de Maastricht (article 223 du traité de Rome) donne aux États membres la possibilité d'exclure le domaine de l'armement du champ communautaire. Plus précisément, il stipule " qu'aucun État membre n'est tenu de fournir des renseignements dont il estimerait la divulgation contraire aux intérêts essentiels de sa sécurité et que tout État membre est susceptible de prendre des mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce d'armes, de munitions et de matériels de guerre ; ces mesures ne doivent pas altérer les conditions de la concurrence dans le marché commun en ce qui concerne les produits non destinés à des fins spécifiquement militaires ". L'article 296 est applicable à une liste de matériels militaires. Cette liste n'a fait l'objet d'aucune modification depuis son approbation en 1958.



ÉVOLUTION DES PRISES DE COMMANDES FRANÇAISES

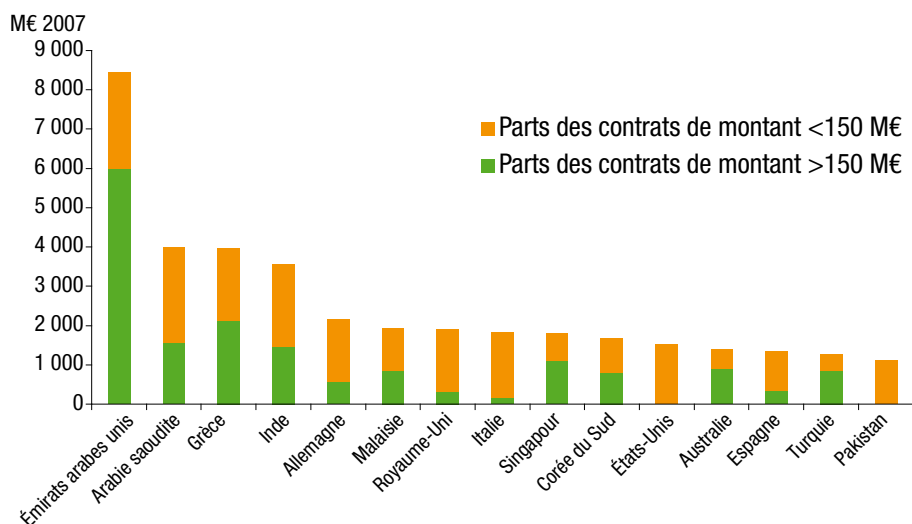


L'écart entre le montant des commandes et des livraisons doit être pris en compte. Il est lié au décalage chronologique entre le moment où les commandes sont passées et celui où les livraisons sont effectuées. De façon plus marginale, cet écart s'explique par les fluctuations des taux de change, les commandes comme les livraisons étant converties en euros respectivement au jour d'entrée en vigueur et au jour de livraison effective. Il existe enfin, de manière croissante, un écart structurel entre les prises de commandes, qui prennent en compte un certain nombre de prestations intellectuelles, et les livraisons physiques, qui ne les retracent pas.

Il reste que la France peine à maintenir ses positions. Le montant des prises de commandes a été ramené de 7 milliards d'euros en 2000 (soit environ 8 milliards en euros constants 2007) à 5,66 milliards d'euros en 2007. En 2006, on estime la part de marché de la France à presque 6 %. Elle occupe ainsi le quatrième rang mondial des exportateurs de défense, derrière les États-Unis (54 %), le Royaume-Uni (13 %) et la Russie (9,5 %) et devant Israël (5,3 %).

La géographie des exportations françaises reflète ces difficultés. Très stable d'une année sur l'autre, elle est semblable à celle du marché mondial, ce qui place la France en compétition directe avec ses principaux concurrents. Les quatre principaux clients armements de la France sur la période 1998-2007 sont les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, la Grèce et l'Inde.

LES PRINCIPAUX CLIENTS DE LA FRANCE SUR LA PÉRIODE 1998-2007 (PRISES DE COMMANDES CUMULÉES)





Cependant, la France conserve de nombreux atouts. Balayant l'ensemble du spectre des équipements de défense, nos exportations s'appuient sur quelques produits aux qualités reconnues. Outre l'avion de combat Rafale, dans le domaine aéronautique, la France propose, en concertation avec ses partenaires, des hélicoptères comme le Tigre ou le NH90. Le secteur missilier offre des produits performants tels que missile de défense aérienne moyenne portée Aster ou le Mica qui a succédé au Magic. L'industrie terrestre n'est pas en reste avec le VBCI ou le canon CAESAR. Enfin, dans le domaine naval, le sous-marin Scorpène ou la frégate FREMM complètent utilement cette offre de produits proposés à l'exportation.

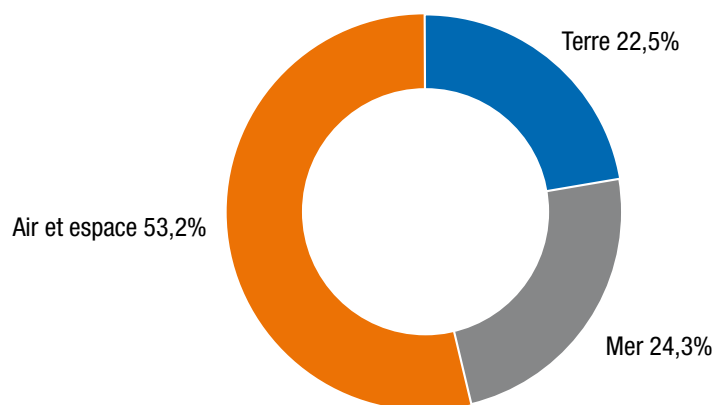


1 • Aster de MBDA - 2 • Canon CAESAR de Nexter - 3 • Rafale de Dassault Aviation
4 • Tigre (premier plan) et Panther (arrière plan) d'Eurocopter - 5 • Sous-marin Scorpène de DCNS

Le caractère complet de l'offre française est illustré par la répartition de nos exportations par armée utilisatrice. Cette répartition reflète assez bien celle du marché mondial. Le segment principal est, comme cela est logique compte tenu du coût de développement, particulièrement élevé par rapport au coût de série, celui des plates-formes aériennes, notamment les avions de combat. Le segment des hélicoptères, potentiellement destinés à l'ensemble des composantes des forces armées des pays clients, et celui des sous-marins, sont en forte croissance dans nos exportations.

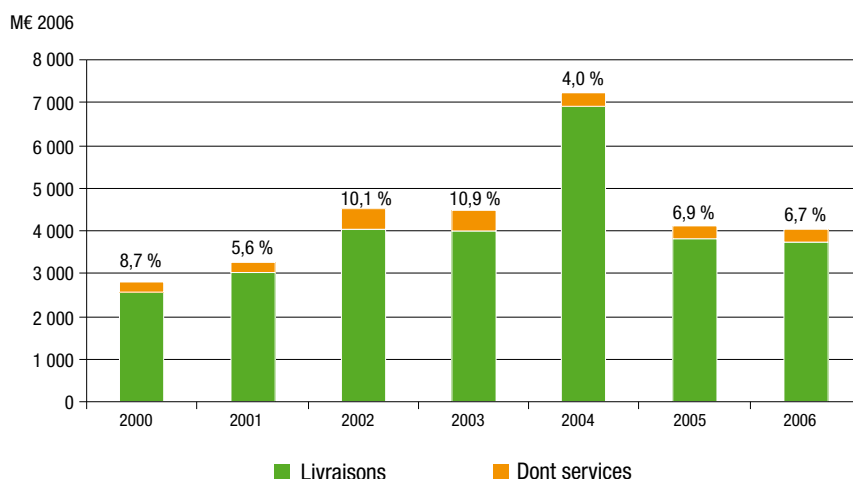


RÉPARTITION TERRE - MARINE - AIR DES PRISES DE COMMANDES 2003-2007



Enfin, le poids des services dans les exportations françaises est important. Sur la période 2000-2006, la part des services dans les livraisons françaises d'armement a constitué un socle stable de près de 8 % en moyenne. Sur cette période, l'assistance technique, qui implique étroitement la délégation générale pour l'armement (DGA) et la structure d'acquisition cliente, est la prestation la plus représentée avec une part de 77 % de l'ensemble des services (contre 17 % pour la formation et 6 % pour les cessions de licences). Ce volet peut recouvrir de nombreux aspects : dialogue sur les programmes et les méthodes d'acquisitions, échanges de personnels et formation, maintien en condition opérationnelle (MCO), coopération R & D ou transfert de savoir-faire.

PART DES SERVICES DANS LES LIVRAISONS (2000 - 2006)



Au total, grâce à son offre de produits complète et renouvelée ainsi qu'au dynamisme de ses services, la France dispose de nombreux atouts sur le marché international de l'armement. Mais, dans un environnement hautement concurrentiel, les positions françaises, qui apparaissent aujourd'hui fragiles, ont rendu nécessaire une dynamisation du dispositif de soutien qui devrait permettre d'atteindre l'objectif de 6 milliards d'euros de prises de commandes en 2008.



Dynamiser la politique de soutien aux exportations d'armement





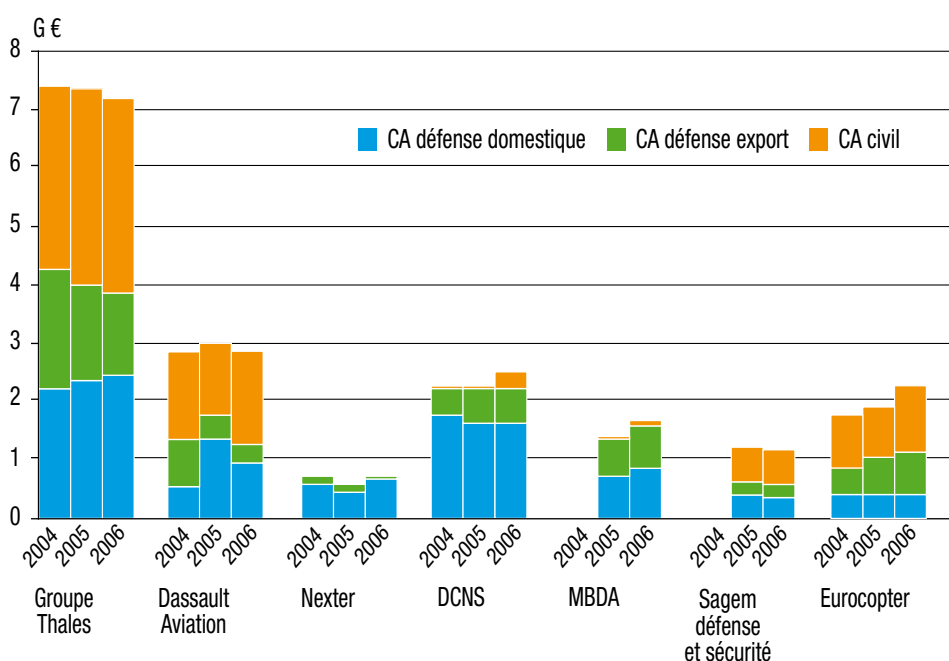
2.1 LES EXPORTATIONS D'ÉQUIPEMENTS DE DÉFENSE SONT ESSENTIELLES

Les exportations jouent un rôle déterminant pour l'industrie française et le dynamisme de notre économie. Le secteur de la défense représente en France 165 000 emplois directs et autant d'emplois indirects. Il représente un chiffre d'affaires de quinze milliards d'euros, dont un tiers est réalisé à l'exportation. On estime à 50 000 le nombre d'emplois du secteur de l'armement directement concernés par ces exportations.

Avec 5,66 milliards d'euros de prises de commande et 4,81 milliards d'euros de livraisons en 2007, les exportations d'armement contribuent à améliorer la balance du commerce extérieur. Déduction faite des compensations accordées dans le cadre des grands contrats, le solde positif des transferts d'armement s'élève à plus de 3,7 milliards d'euros en moyenne chaque année alors même que les exportations d'armement ne représentent qu'une faible part, de l'ordre de 1,6 %, de l'ensemble du commerce extérieur de la France.

L'importance de l'exportation pour l'équilibre de notre tissu industriel d'armement est cruciale. L'industrie française d'armement est représentée par une dizaine de grands groupes français et franco-européens (Thales, EADS avec ses filiales MBDA et Eurocopter) et plusieurs milliers de PME-PMI. Les exportations ont représenté en moyenne, sur les dix dernières années, environ 32 % de l'activité des entreprises basées en France, soit un niveau légèrement inférieur à celui observé au Royaume-Uni (40 %). De plus, si Dassault Aviation, Safran ou Thales détiennent des parts de marchés civils importantes, l'activité d'industriels comme DCNS (anciennement DCN) ou Nexter (anciennement Giat Industries) repose essentiellement sur l'activité de défense et donc sur l'exportation.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (CA) DES PRINCIPAUX INDUSTRIELS DE L'ARMEMENT 2004 - 2006
(FILIALES FRANÇAISES UNIQUEMENT)





Les PME-PMI représentent 3 % des exportations françaises d'armement. Cette part réduite ne traduit cependant pas l'importance de leur rôle. Les PME participent à de nombreux contrats en qualité de sous-traitants et permettent à la base industrielle et technologique de défense (BITD) de disposer de compétences variées. Elles sont notamment très actives sur des créneaux à haute technicité où elles développent de nouveaux produits. Les exportations des PME contribuent par ailleurs à pérenniser des emplois sur l'ensemble du territoire.

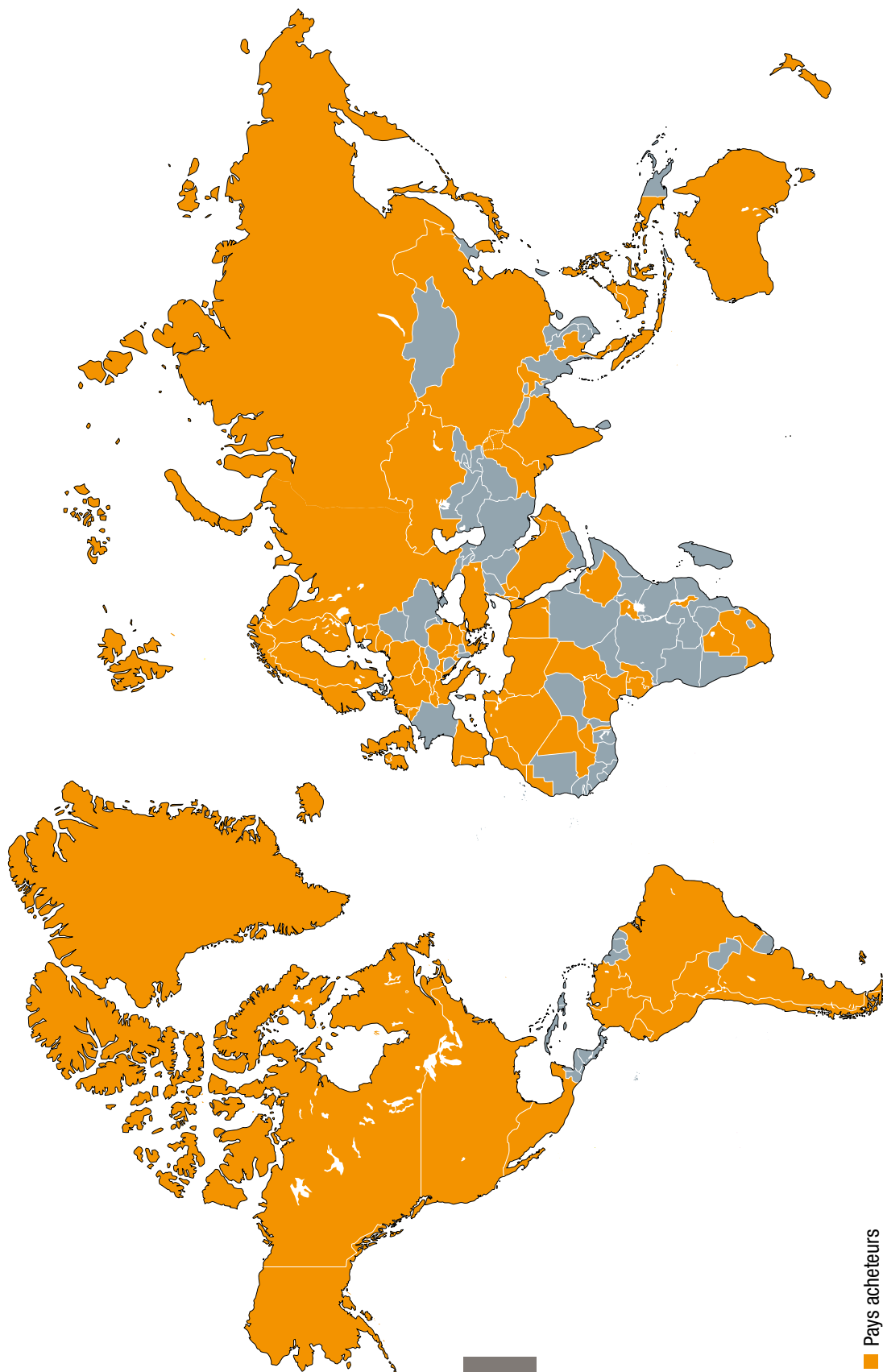
Les exportations constituent également un enjeu politique majeur. Confrontés aux contraintes budgétaires et à la complexification (donc au coût croissant) des systèmes d'armes, les besoins militaires français ne peuvent plus être satisfaits par les financements consacrés aux seules commandes nationales. En allongeant les séries, les exportations contribuent à la rentabilité des projets. Elles sont donc le complément indispensable de la plupart des programmes destinés aux armées françaises.

Grâce à ses exportations, la France maintient une base industrielle et technologique de défense dynamique. Les commandes étrangères contribuent largement au maintien des compétences dans les équipes de recherche, de développement et de production. Elles stimulent la compétitivité de ces équipes, qui sont confrontées aux meilleurs concurrents étrangers. En occupant des parts significatives de marché, elles permettent de mieux positionner les acteurs français en vue des futurs rapprochements entre industriels européens. Se trouve ainsi garantie, avec un degré d'autonomie suffisant, notre indépendance stratégique nationale, dans le cadre de l'Union européenne.

Les exportations de défense constituent, enfin, un volet majeur de notre politique étrangère et de sécurité. L'exportation d'armement répond aux besoins légitimes de défense et de sécurité des pays clients qui ne disposent en général pas d'une industrie nationale en mesure de satisfaire leurs besoins en équipements. Une vente de systèmes d'armes instaure nécessairement, entre l'État français et le pays acheteur, une relation dans la durée. Les importateurs sont donc les pays qui ont, avec la France, une relation particulière en matière de défense.



CLIENTS 2007 DE LA FRANCE EN MATIÈRE D'ARMEMENT

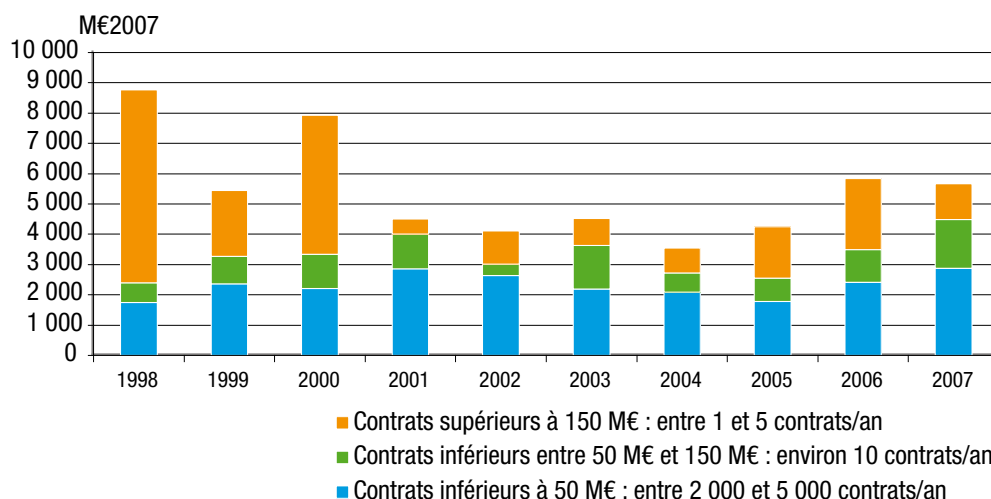




2.2 LE SOUTIEN DE L'ÉTAT EST FONDAMENTAL

Le marché de l'armement est caractérisé par le poids des grands contrats. Sur la période 1998-2007, les contrats de plus de 150 millions d'euros ont représenté, en moyenne et en valeur, pour la France, la moitié et jusqu'à 75 % du marché certaines années. La structure des ventes françaises laisse par ailleurs apparaître un socle stable, de l'ordre de 1,5 à 2 milliards d'euros par an, qui repose sur des contrats de moindre importance (montants inférieurs à 50 millions d'euros). Mais ces contrats correspondent en majorité à l'achat de pièces de rechange, de services et de prestations de maintenance résultant des grands contrats conclus les années précédentes.

STRUCTURE DES VENTES PAR TAILLE DE CONTRAT (1998 - 2007)



Les exportations de défense relèvent de processus longs et complexes. Elles font intervenir une pluralité d'acteurs, bien sûr industriels, mais aussi étatiques, qu'ils se situent dans le domaine de la défense et de la sécurité nationale, dans celui de la diplomatie ou dans le champ économique et financier. De nombreux exemples rappellent que la réussite d'un contrat d'exportation dépend très souvent de la mobilisation des autorités nationales, de la coordination des différentes administrations concernées et de l'efficacité des processus de décision.



Le rôle des États est fondamental dans la négociation des grands contrats. Du fait des enjeux politiques et financiers sous-jacents, la préparation et la conclusion de ces affaires requièrent une relation politique et de défense étroite entre les pays parties au contrat. La concurrence entre les industriels exportateurs est ainsi largement, de fait, une concurrence entre les États.



Rencontre du ministre de la défense, Hervé Morin, avec Son Altesse Royale le Prince Khaled bin Sultan bin Abdulaziz al Saoud, vice-ministre de la défense (Arabie saoudite, 2 juin 2008).

ECPAD

Le soutien de l'État français aux exportations prend des formes variées. Les autorités nationales s'attachent tout d'abord à créer un environnement favorable aux exportations, tant dans l'adaptation des procédures internes que dans la prise en compte des perspectives commerciales (les « prospects ») au sein des relations diplomatiques entretenues par la France avec des pays amis ou alliés. Elles peuvent également apporter, à l'occasion d'un prospect particulier, un appui technique ou financier pour l'exportation d'un matériel. Toutefois, la France ne met pas en œuvre, même de manière dégradée, un soutien financier direct aux exportations d'armes tel que le pratiquent les États-Unis avec les FMF¹.

Le ministère de la défense joue un rôle important dans ce soutien. Les actions de coopération militaire - manœuvres conjointes, échanges sur les concepts d'emploi des forces, partage et transfert de savoir-faire opérationnels dans l'emploi, mise en œuvre et entretien des équipements de défense - sont définies conjointement par l'état-major des armées (EMA) et le ministère des affaires étrangères et européennes (MAEE), qui prend en charge les formations croisées entre nos armées et celles du pays partenaire.

¹ *Foreign Military Financing*: ce dispositif permet aux États-Unis d'accorder des dons et des prêts aux pays clients de leur industrie d'armement pour un montant d'environ 4,5 milliards de dollars en 2007 (dont la moitié bénéficie à Israël et environ un quart à l'Égypte).

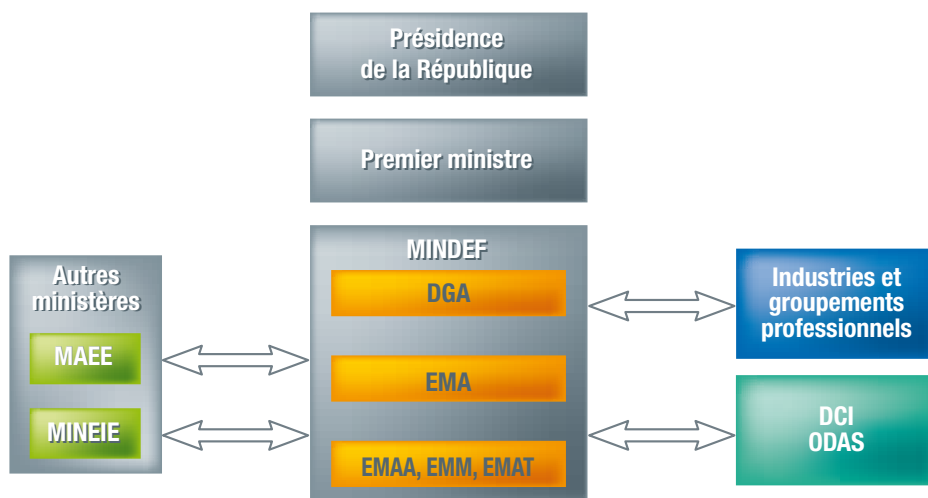


La délégation générale pour l'armement (DGA) est au cœur de la coopération armement.

La direction du développement international (DDI) est, plus spécifiquement, chargée du volet exportation des matériels de défense. La DDI soutient les industriels dans leurs négociations, en favorisant un échange d'informations fructueux en vue de la prospection de marché, de la démonstration ou de la commercialisation de matériels. Elle constitue le centre d'expertise du ministère de la défense en matière d'échanges internationaux d'armement. Elle organise l'accueil des délégations étrangères, notamment lors des trois grands salons d'armement français (Eurosatory, Euronaval et Le Bourget) et appuie les entreprises françaises lors des salons étrangers.

La DDI participe au processus interministériel de soutien aux exportations en relation avec les services du Premier ministre, le ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi (MINEIE), le ministère des affaires étrangères et européennes (MAEE), les états-majors, les industries, les groupements industriels (Gicat pour le terrestre, Gican pour le naval, Gifas pour l'aérien et le Cidef pour l'ensemble du secteur) et des organismes tels que DCI¹ ou Odas².

ACTEURS DU SOUTIEN



¹ Société de droit privé, détenue à 50 % par le ministère de la défense, Défense Conseil International (DCI) a pour mission de transmettre le savoir-faire des armées françaises aux pays s'équipant de systèmes de défense français.

² Succédant en 2008 à la Sofresa (Société française d'exportation de systèmes d'armes) créée en 1974, ODAS est une société qui regroupe l'État et divers industriels de l'armement pour assurer la commercialisation de matériel militaire français en Arabie saoudite.



La préparation, l'entrée en vigueur puis l'exécution du contrat font intervenir toutes les directions de la DGA, en particulier quand le pays client ne dispose pas de l'ensemble des capacités de maîtrise d'ouvrage de systèmes complexes. Le rôle de la DGA est à la fois technique et financier.

LE SOUTIEN TECHNIQUE	LE SOUTIEN FINANCIER
<ul style="list-style-type: none">• assistance à la spécification du besoin, à laquelle contribuent les architectes de systèmes de forces ;• présentation des matériels et démonstrations (avec le concours des armées) ;• proposition de coopérations, notamment en matière de R & T ;• mise en place d'un directeur d'opération d'exportation à la DGA, chargé de veiller à la bonne exécution des contrats reçus ;• assurance du contrôle qualité et organisation des essais de qualification quand l'État client le demande ;• prise en compte du maintien en condition opérationnelle (MCO).	<ul style="list-style-type: none">• faciliter les missions des industriels ;• soutenir l'action des groupements d'industriels organisateurs des trois grands salons d'armement français (Eurosatory, Euronaval, Le Bourget) ;• faire bénéficier des connaissances de l'environnement défense dans les procédures interministérielles d'assurance-crédit à l'export et d'assurance prospection pour les dossiers de matériels militaires ;• piloter la procédure de cession des matériels des armées devenus généralement sans emploi ou sur le point d'être retirés du service actif.

2.3 LE DISPOSITIF FRANÇAIS A ÉTÉ DYNAMISÉ

Une stratégie de dynamisation du dispositif français a été décidée par Hervé Morin, Ministre de la défense, dès 2007.

La création en 2008 de la **Commission interministérielle d'appui aux contrats internationaux (CIACI)**, qui a pris la suite de la Commission Interministérielle pour les Exportations de Défense et de Sécurité (CIEDES) mise en place en 2007, en élargissant sa compétence aux grands contrats civils, a pour premier but de coordonner l'action étatique afin de soutenir au mieux nos exportations. Après avoir fixé des priorités sectorielles et géographiques, la Commission mobilise l'ensemble des autorités autour des projets jugés stratégiques et prioritaires.

S'agissant de son volet militaire, la CIACI est présidée par le directeur du cabinet du Premier ministre, et réunit en moyenne tous les deux mois, les représentants des ministères de la défense, des affaires étrangères et européennes, de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, du budget, des comptes publics et de la fonction publique. Les services de la présidence de la République et du Premier ministre peuvent également y assister. Le secrétariat général de la CIACI, lorsqu'elle traite de contrats militaires, est assuré par la DDI.



Le Plan national stratégique des exportations de défense (PNSED), qui constitue le second élément important de ce dispositif de dynamisation des exportations, présente une vision globale du marché mondial des équipements de défense et des perspectives d'exportation de la France à court et moyen termes. Validé par la CIACI et ayant vocation à être actualisé tous les ans, il constitue l'outil commun de réflexion stratégique de l'État en matière d'exportation d'armement¹. Une version ouverte du PNSED, le *Mémento sur les exportations françaises d'armement*, est désormais largement diffusée.

Le PNSED fixe un objectif de 6 milliards d'euros de prises de commande pour l'année 2008, un chiffre supérieur à celui de l'année 2007 (5,66 milliards d'euros). À moyen terme, l'objectif est de porter nos exportations d'armement à un niveau voisin de celui des commandes domestiques. Ceci témoigne d'une politique volontariste au regard des prévisions établies sur la base du portefeuille de prospects.

À cette fin, le PNSED assigne des priorités géographiques aux exportations sur la base de critères tels que l'importance du marché d'armement, la solvabilité financière et la pertinence politique. Ces priorités recouvrent des marchés, à la fois porteurs et solvables, situés au Moyen-Orient, en Asie - Pacifique et en Amérique Latine. Une place particulière est faite à certains pays dont la France est l'un des principaux fournisseurs mais dont la capacité d'absorption est moins significative ou dont la situation financière reste fragile.

Des priorités sectorielles ont été définies en prenant en compte à la fois les secteurs émergents ou à fort potentiel (l'enjeu étant soit d'acquérir des compétences, soit d'enrichir et de compléter les compétences acquises) et les secteurs parvenus à maturité ou déclinants (l'enjeu étant alors de préserver et de maintenir à niveau les compétences acquises).

La relance des exportations passe enfin par une série d'orientations nouvelles :

- **Le développement plus systématique d'offres globales** couvrant à la fois l'amont du contrat (aide à la définition du besoin technique ou opérationnel) et l'aval (suivi et contrôle de l'exécution du contrat, formation des personnels, assistance en matière de MCO des matériels vendus) est une première piste.
- **L'inscription du soutien aux projets d'exportation** jugés stratégiques au cœur de notre relation bilatérale avec le pays client potentiel.
- **La contractualisation d'État à État**, selon des modalités à définir au cas par cas, peut constituer pour certains clients une alternative à l'approche commerciale. Déjà mise en œuvre sur certains marchés, principalement l'Arabie saoudite, elle s'ouvre aujourd'hui à d'autres États.
- **Le renforcement des contacts** avec des personnalités appelées à exercer à terme des responsabilités dans le domaine de l'armement.
- **L'enrichissement de la gamme des produits proposés à l'exportation** pourrait emprunter plusieurs canaux. Le développement de l'offre de matériels d'occasion est une piste prometteuse et pour l'instant peu explorée².

¹ À ce titre, il est classifié.

² Voir annexe 4.



L'étude en amont des projets d'exportation de nos produits, afin qu'ils correspondent au mieux aux besoins des différents clients, est absolument indispensable. L'étude des possibilités d'adapter certains de nos équipements sur des plates-formes étrangères, sous réserve que nos intérêts stratégiques soient préservés, est également à mener. La promotion de la coopération industrielle, c'est-à-dire la production conjointe avec certains pays, de matériels à l'origine conçus et fabriqués en France, est une voie d'avenir.

Une attention particulière est portée aux PME-PMI. Le soutien que l'État apporte aux entreprises de défense ne doit pas se limiter aux seuls grands groupements industriels. Il doit aussi permettre l'accompagnement des PME-PMI qui développent leur chiffre d'affaires à l'exportation. Le ministère de la défense, premier acheteur et premier investisseur publics, a fait du soutien aux 4 000 PME de défense l'une de ses priorités.

Un Plan PME a ainsi été mis en œuvre par Hervé Morin, Ministre de la défense, le 3 décembre 2007. Il comprend vingt mesures concrètes et pragmatiques visant, en particulier, à améliorer l'information de ces entreprises sur les marchés de défense, à faciliter leur accès direct aux marchés d'armement de la DGA¹, à promouvoir l'accès indirect à la commande publique en sous-traitance de grands programmes et à aider les PME à conquérir de nouveaux marchés à l'exportation.

Ces mesures vont indéniablement redynamiser le dispositif de soutien en le mettant plus directement au service des entreprises exportatrices. Marquées par la prise de conscience d'un environnement international de plus en plus concurrentiel, elles visent à enrayer la chute des parts de marché de la France sur le marché mondial de l'armement et à soutenir le développement du secteur. Il faut cependant souligner qu'elles n'affaiblissent en rien la rigueur de notre régime de contrôle des exportations d'armement.

¹ Avec la participation des groupements industriels et de plusieurs PME, la DDI a mis en place un portail Internet de soutien à l'usage des PME. Facilitateur d'échanges entre la DGA et les PME, ce portail est aussi le moyen pour la DDI de partager ses informations sur les marchés, les pays, les procédures (aides financières et contrôle) directement avec les PME. Le portail donne accès à un ensemble de contacts directs avec les acteurs du soutien à l'exportation. Voir : www.ixarm.com.

Les douanes constituent la dernière étape du contrôle avant l'exportation.



Contrôler rigoureusement les exportations d'armement





3.1 LA STABILITÉ INTERNATIONALE EST UNE PRIORITÉ POUR LA FRANCE

3.1.1 Une politique d'exportation transparente et responsable

La politique de la France s'inscrit pleinement dans le cadre de la **Charte des Nations unies**, qui, dans son article 51, reconnaît à tout État membre le droit de légitime défense, individuelle ou collective.

ARTICLE 51 : « Aucune disposition de la présente Charte ne porte atteinte au droit naturel de légitime défense, individuelle ou collective, dans le cas où un membre des Nations unies est l'objet d'une agression armée, jusqu'à ce que le Conseil de sécurité ait pris les mesures nécessaires pour maintenir la paix et la sécurité internationales. »

Dans le même esprit, la France encourage de longue date les échanges d'informations relatifs aux transferts d'armement.



Une réunion du Conseil de sécurité des Nations unies à New York.

Eskinder Debebe/onu

Depuis son instauration en 1992, notre pays participe au **Registre des Nations unies** sur les armes classiques en communiquant, chaque année, au Secrétaire général, les informations relatives aux exportations, importations, dotations de ses forces armées et achats liés à la production nationale. La France contribue activement aux travaux du groupe d'experts gouvernementaux qui œuvre à l'universalisation de cet instrument de transparence.

La France participe également à l'**Arrangement de Wassenaar**¹ sur le contrôle des exportations d'armes conventionnelles et de biens et technologies à double usage. Mis en place en 1996, il regroupe à présent quarante États dont les principaux producteurs et exportateurs de technologies avancées. L'Arrangement contribue à la promotion de la transparence, notamment au moyen de la déclaration des transferts, et à une plus grande responsabilité dans

¹ Du nom de la localité néerlandaise, proche de La Haye, où la décision de fonder l'Arrangement a été prise.



les transferts d'armes conventionnelles et de biens et technologies à double usage. En améliorant la coopération, il veut éviter l'acquisition d'armements et d'articles sensibles à double usage, si la situation régionale ou le comportement d'un État est, ou devient, source importante de préoccupation pour les États participants.

Afin d'atteindre ces objectifs, les États participants ont défini une liste de biens et technologies à double usage¹, ainsi qu'une liste de biens militaires qu'ils s'engagent à contrôler à l'exportation. Ces listes sont mises à jour annuellement par le groupe d'experts de l'Arrangement.

Par ailleurs, les États participants procèdent à des échanges d'informations dans le but de mieux coordonner les politiques nationales de contrôle, notamment à travers l'adoption de meilleures pratiques en matière de systèmes de missiles sol-air portables de courte portée (Manpads²), d'ALPC³ ou de courtage. La décision d'accorder ou de refuser un transfert demeure toutefois de la seule responsabilité de chaque État participant.

La France prend en compte les situations de conflit et les entraves graves aux droits de l'homme. Notre pays, qui accorde une grande priorité aux critères éthiques, considère que toute fourniture de matériels susceptibles de concourir à la répression interne doit être refusée.

Une vigilance particulière est apportée aux zones de tension latente où existent des risques de crise et de conflit. Dans le respect de nos engagements internationaux ou bilatéraux, même en l'absence d'embargo international, le refus d'exporter est présumé en cas de conflit ouvert. Dans le cas des sorties de crise, la France peut accepter la fourniture, au cas par cas, de matériels participant aux efforts de rétablissement de la souveraineté des États.

En cohérence avec l'action diplomatique de la France, il est également tenu compte de l'existence d'accords de défense, de partenariats stratégiques dans le cadre d'alliances ou d'accords bilatéraux spécifiques ainsi que de l'engagement d'une partie au conflit sous couvert d'un mandat international.

¹ Reprise dans le règlement communautaire 1334/2000, elle a valeur juridique contraignante pour les États membres de l'UE.

² MANPADS : Man portable air-defence systems.

³ ALPC : Armes légères et de petit calibre.



La France respecte strictement les embargos décidés par les organisations internationales dont elle est membre.

L'APPLICATION DES EMBARGOS

Les embargos sur les armes recouvrent des réalités très diverses :

- les décisions d'embargo ont des formes variées : décision du Conseil de sécurité en vertu du chapitre VII de la Charte des Nations unies, positions communes adoptées dans le cadre de la politique européenne de sécurité commune (PESC) par le Conseil de l'Union européenne, décisions de l'Organisation de sécurité et de coopération européenne (OSCE) ;
- elles ne concernent parfois que certains acheteurs ou parties du territoire d'un pays ;
- les décisions d'embargo ne couvrent pas nécessairement l'ensemble des matériels soumis au régime de contrôle des exportations d'armement.

Les embargos prennent effet à la date d'adoption de la décision ou éventuellement à une date fixée par ce texte. Ils ne portent donc pas sur les exportations d'armement autorisées antérieurement à cette date.

Le Conseil de sécurité des Nations unies¹ a encouragé chaque État membre à adopter des mesures législatives érigeant la violation des embargos qu'il décide en infraction pénale. En France, un projet de loi relatif à l'atteinte aux mesures d'embargo et autres mesures restrictives a été soumis à l'avis du Conseil d'État puis examiné en Conseil des ministres. Adopté par le Sénat le 10 octobre 2007, il est désormais soumis à l'examen de la commission des affaires étrangères de l'Assemblée nationale.

L'ensemble des mesures (embargos, mesures restrictives, non-renouvellement d'embargo, abrogation d'une mesure portant embargo) décidées par l'Onu, l'OSCE ou l'Union européenne jusqu'au 29 juin 2008 est rappelé en annexe². Les nouvelles mesures concernent principalement la Birmanie, la Côte-d'Ivoire, l'Ouzbékistan et la République démocratique du Congo.

Enfin, la France est très attentive aux risques de détournement d'armes par des groupes terroristes. Elle dispose ainsi, sur le plan national, d'un vaste arsenal législatif, réglementaire et administratif.

Au niveau international, la France respecte strictement la résolution 1373, adoptée par le Conseil de sécurité des Nations unies le 28 septembre 2001, et participe activement à son application. Aux termes de cette résolution, le Conseil décide que « tous les États s'abstiennent d'apporter quelque forme d'appui que ce soit, actif ou passif, aux entités ou personnes impliquées dans des actes de terrorisme, notamment [...] en mettant fin à l'approvisionnement en armes de terroristes ».

¹ Dans sa résolution 1196 du 16 septembre 1998.

² Voir l'annexe 14 :

http://ec.europa.eu/external_relations/cfsp/sanctions/measures.htm pour ce qui concerne les sanctions PESC,

<http://www.un.org/french/sc/committees/> pour certaines sanctions de l'ONU,

<http://www.sipri.org/contents/armstrad/embargoes.html> liste établie par le SIPRI.



Par ailleurs, la France soutient les efforts de l'Union européenne dans le domaine de la lutte contre le terrorisme, notamment la prise en compte des critères du Code de conduite de l'Union européenne dans l'examen des demandes d'exportation d'armement. Parmi ceux-ci, le critère 6 vise le « comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale et notamment son attitude envers le terrorisme, la nature de ses alliances et le respect du droit international ».

LE CONTRÔLE DES MISSILES MANPADS

Les attaques terroristes contre des avions civils, comme en 2007 à Mogadiscio, ont révélé l'acuité de la menace terroriste représentée par l'emploi de missiles sol-air portables. La forte disponibilité de ces missiles dans le monde (un stock estimé à au moins 500 000), leur haut pouvoir de destruction, leur faible encombrement ainsi que leur souplesse d'emploi, en font des armes très recherchées par les groupes terroristes.

Plusieurs mesures ont été prises par la communauté internationale afin d'en améliorer le contrôle. Lors du sommet d'Évian, en juin 2003, le G8 s'est engagé à réduire la dissémination de ces armes. L'OSCE s'est engagée, la même année, à promouvoir la mise en œuvre de contrôles efficaces et complets sur l'exportation de Manpads.

Les États membres de l'Arrangement de Wassenaar coopèrent activement en matière de contrôle des Manpads. Une mise à jour de la déclaration sur la maîtrise des exportations de Manpads a ainsi été adoptée en décembre 2007. Elle prévoit des dispositions complémentaires en matière de contrôle de l'usage final et stipule que les États exportateurs feront preuve d'une extrême retenue dans le transfert de capacités de production de Manpads.

3.1.2 Une politique inscrite dans un effort global de maîtrise des armements

La prolifération des armes de destruction massive (ADM) et des missiles représente une menace pour la paix et pour la sécurité internationales comme le souligne la résolution 1540 du Conseil de sécurité, adoptée sous chapitre VII, à l'unanimité de ses membres, le 28 avril 2004. Cette menace est toujours d'actualité comme l'ont rappelé la mise au jour du réseau A.Q. Khan et les tensions liées aux programmes nucléaires iranien et nord-coréen.

Membre permanent du Conseil de sécurité des Nations unies, attachée à la maîtrise des armements, la France soutient les efforts de désarmement et de lutte contre la prolifération des ADM et des vecteurs associés. Elle est ainsi partie aux différents traités qui composent le mécanisme international de lutte contre la prolifération. Le socle normatif est constitué notamment des grands traités et accords internationaux : Traité sur la non-prolifération des armes nucléaires, dit TNP (1968) ; Convention d'interdiction des armes biologiques (1972) ; Convention d'interdiction des armes chimiques (1993) ; Traité d'Interdiction des Essais Nucléaires (1996) dont l'entrée en vigueur est suspendue à la ratification par certains États ; protocole additionnel aux accords de garanties de l'AIEA (1998) ; Code de Conduite contre la Prolifération des Missiles Balistiques (2002).

La France participe aussi pleinement aux différents régimes de fournisseurs qui dressent la liste des matériels sensibles devant faire l'objet d'un contrôle à l'exportation et échantent des



informations sur les procédures de contrôle et sur la prolifération des ADM et de leurs vecteurs (Comité Zängger¹, Groupe des fournisseurs nucléaires², Groupe Australie sur les armes chimiques et biologiques³, Régime de contrôle des technologies de missiles ou MTCR⁴).

Plusieurs initiatives *ad hoc* ont été lancées pour combler de manière spécifique des failles identifiées du régime de non-prolifération : Initiative de Sécurité contre la Prolifération (PSI) de 2003 dont l'objectif est d'empêcher les transports de biens et de matières potentiellement proliférants ; Initiative de Sécurisation des Conteneurs lancée la même année pour que le fret maritime ne soit pas vecteur de prolifération ; Initiative Globale pour Combattre le Terrorisme Nucléaire (2006) dont l'objectif est d'encourager les efforts concrets permettant de prévenir le risque de terrorisme nucléaire.

La dissémination illicite d'Armes légères et de petit calibre (ALPC) constitue l'un des facteurs majeurs de déstabilisation des États, en particulier dans les pays en voie de développement. Les ALPC sont les principaux armements utilisés dans 46 des 49 conflits régionaux qui ont sévi depuis 1990. Leur utilisation causerait la mort de 500 000 personnes par an selon certaines estimations. Les pays du G8 ont donc lancé, en 2006, un appel à combattre ce fléau.

La France a soutenu, dès la fin des années quatre-vingt-dix, la tenue d'une conférence des Nations unies sur le commerce illicite des ALPC. Cette conférence, qui s'est tenue à New York en 2001, a débouché sur un programme d'actions prévoyant notamment la présentation régulière des rapports nationaux détaillant sa mise en œuvre. Ainsi, le présent rapport permet d'exposer les pratiques françaises de contrôle et les statistiques nationales relatives aux exportations d'ALPC⁵.

La France est également à l'origine du lancement, en 2003, d'une initiative internationale avec la Suisse sur la traçabilité et le marquage des ALPC, qui a débouché sur l'adoption, en 2005, par les Nations unies, d'un instrument international à ce sujet (déclaration politique par laquelle les États s'engagent à marquer les armes à l'exportation et/ou à l'importation et à tenir un registre des échanges licites sur ces armes).

De même, la France a participé aux travaux du groupe d'experts gouvernementaux sur le contrôle du courtage illicite des ALPC. Un rapport, adopté par consensus le 8 juin 2007, décrit ainsi le courtage illicite de ces armes, cite les efforts jusqu'alors consentis, présente les

¹ Le comité Zängger, fondé en 1970, est un lieu de consultation permettant de s'entendre sur les procédures et règles que les signataires du traité se proposent d'appliquer à leurs exportations, à destination des États non dotés de l'arme nucléaire, en vue de satisfaire aux obligations prescrites par le TNP.

² Le groupe de fournisseurs nucléaires (NSG : Nuclear Suppliers Group) ou « Club de Londres », lieu de consultation dont les premiers travaux ont débuté en 1975, vise à rechercher, en dehors du cadre de l'AIEA (Agence internationale de l'énergie atomique) et du TNP, une harmonisation des politiques d'exportation d'« articles nucléaires » à des fins pacifiques, à destination de tout État non doté de l'arme nucléaire.

³ Le groupe Australie, fondé en 1984 sur l'initiative de l'Australie après la découverte de l'utilisation de l'arme chimique pendant la guerre Iran-Irak, a pour but d'examiner les moyens d'harmoniser les mesures de lutte contre les armes chimiques et biologiques, en mettant notamment au point des listes de substances et d'équipements à double usage entrant dans la fabrication de ces armes.

⁴ Le MTCR est un accord négocié dès 1982 pour répondre à la prolifération croissante des missiles balistiques dans les années quatre-vingt et rendu public le 16 avril 1987. Il définit des règles de conduite visant à contrôler les exportations de matériels pouvant permettre la mise au point et la production de tout missile capable d'emporter des armes de destruction massive.

⁵ Voir annexe 8.



caractéristiques des législations existantes et propose des recommandations visant à accroître la coopération internationale, l'assistance, le partage et le *reporting* des informations. Enfin, la France a contribué ces dernières années aux initiatives suivantes :

- En 2005, la France a contribué à rédiger et à faire adopter par l'Union européenne une Stratégie de lutte contre le commerce illicite des ALPC et de leurs munitions, qui permet d'améliorer la coopération entre les Etats membres face aux trafiquants d'armes, tout autant que l'ampleur des aides financières accordées dans ce domaine par l'UE, en priorité vers l'Afrique et les pays détenteurs de stocks en surplus (Europe orientale).
- En 2006, la France a lancé une initiative internationale dans le domaine de la lutte contre le trafic déstabilisant d'ALPC par voie aérienne, au sein de l'OSCE, de l'Union européenne ainsi qu'au sommet du G8 de Saint-Petersbourg. Cette initiative a pour but d'améliorer la coopération entre Etats dans le domaine du contrôle des compagnies aériennes pouvant être impliquées dans des trafics d'armes, tout en engageant une réflexion avec l'industrie du transport aérien sur les voies et moyens d'améliorer la traçabilité, la transparence et la sécurité de ce mode de transport.
- Alors que l'Arrangement de Wassenaar a procédé en 2007 à son troisième exercice d'auto-évaluation quadriennale, la réunion plénière de décembre 2007 a notamment adopté, à l'initiative de la France, des « meilleures pratiques pour prévenir les risques de transferts déstabilisants d'ALPC par voie aérienne ». Ce document constitue une réponse internationale supplémentaire au risque de détournement d'armes légères vers des zones de conflit ou sous embargo. L'OSCE prépare l'adoption d'un document reprenant ces meilleures pratiques.

PROJET DE TRAITÉ INTERNATIONAL SUR LE COMMERCE DES ARMES

En 2006, l'Assemblée générale des Nations unies a adopté une résolution relative à un futur « instrument global et juridiquement contraignant établissant les normes internationales communes pour l'importation, l'exportation et le transfert d'armes classiques ».

Présentée par le Royaume-Uni, activement soutenue par la France, la résolution a été adoptée par 139 voix pour, 1 voix contre (États-Unis) et 24 abstentions (Arabie saoudite, Bahreïn, Biélorussie, Chine, Cuba, Djibouti, Egypte, Emirats arabes unies, Inde, Irak, Iran, Israël, Koweït, Libye, Népal, Oman, Pakistan, Qatar, Russie, Somalie, Soudan, Syrie, Venezuela, Yémen). Le soutien des pays de l'UE, ainsi que celui du continent africain, de l'Amérique latine et des États du Pacifique ont permis de franchir cette première étape.

L'adoption de la résolution a permis d'initier un processus qui s'est traduit, en 2008, par la constitution d'un groupe d'experts gouvernementaux chargé de remettre un rapport à la 63^e Assemblée générale. Il devrait aboutir, à l'horizon 2010, à la négociation d'un traité international sur le commerce des armes.

La France considère que l'objectif principal d'un tel traité est d'amener les États à adopter des règles de comportement responsable, transparent et proportionné en matière de transferts d'armes conventionnelles. Le futur traité devra tendre à une harmonisation des normes et, dans la mesure du possible, à une universalisation des règles déjà existantes qui apparaîtront comme les plus abouties.



Pour notre pays, le traité devrait encourager l'adoption de systèmes nationaux de contrôle aux exportations répondant à ces normes internationales existantes et permettant l'application des mesures décidées par le Conseil de sécurité des Nations unies. Ce traité devrait permettre de limiter la fourniture d'armes et de munitions dans les zones d'instabilité, de respecter les droits de l'homme et de préserver la paix, la sécurité et la stabilité régionale, de prévenir les détournements, d'améliorer la gestion des stocks d'armements pouvant avoir des effets déstabilisateurs ainsi que la destruction des stocks d'armements en excès des besoins de défense, et enfin, d'accroître la transparence en matière de transferts d'armements.

Aux yeux de la France, le traité devra prévoir les moyens d'accompagner les États dans la mise en œuvre de ces dispositions (mesures de contrôle, mécanismes de transparence et mesures de confiance, dispositions à vocation pédagogique, d'aide à la mise en œuvre et d'évaluation des performances). Pour être efficace, le futur traité devra avoir vocation à être universel et devra, en tout état de cause, être adopté d'emblée par le plus grand nombre d'États, en particulier par les principaux importateurs et exportateurs d'armement.

LE TRAITÉ DE DUBLIN SUR LES BOMBES À SOUS-MUNITIONS

En mai 2008, lors de la conférence de Dublin, une convention a été adoptée par 111 pays, dont la France et le Royaume-Uni, interdisant l'utilisation, la mise au point et le stockage des bombes à sous-munitions (BASM).

Une BASM est composée de centaines de mini-bombes explosives regroupées au sein d'un conteneur qui peut être une bombe classique, un obus, un missile ou une roquette. L'objectif de ce type d'arme est de neutraliser une zone de combat. Cinq à quarante pour cent des mini-bombes n'explosent pas immédiatement à l'impact au sol, transformant des zones entières, notamment civiles, en terrains minés.

La France va retirer du service opérationnel l'ensemble des BASM désormais interdites, notamment les obus à grenade OGR et les roquettes M26.

La convention sera officiellement signée à Oslo, les 2 et 3 décembre 2008, avant sa ratification par l'ensemble des pays signataires.

3.1.3 Une politique résolument européenne

Le Code de conduite européen

Adopté en 1998 dans le cadre de la Politique étrangère et de sécurité commune (PESC) de l'Union européenne, le Code de conduite a deux finalités :

- promouvoir les principes de transparence et de responsabilité de la part des pays exportateurs d'armement pour les transferts vers des pays tiers. La notification aux partenaires des transactions refusées, ainsi que les consultations qui en résultent, répondent à cette exigence. C'est également le cas du rapport annuel rédigé par chaque État membre sur ses exportations d'armement et la mise en œuvre du Code¹. Les États membres transmettent chaque année au Secrétariat Général du Conseil de l'UE, dans cette perspective, des données très précises sur leurs exportations d'armement. Un rapport européen, compilant toutes ces données, est publié

¹ Dont les éléments correspondent aux informations contenues dans le présent rapport.



chaque année¹. Le COARM est le groupe PESC spécialisé dans les questions d'exportations d'armes conventionnelles. Mis en place dès 1991, ce groupe permet aux 27 d'échanger des informations sur toutes les questions concernant les exportations d'armes conventionnelles, qu'il s'agisse du régime douanier en vigueur, des contrôles du commerce des armes dans des pays tiers ou de l'information sur les orientations de la politique des États membres vers un pays ou une zone particulière.

- faciliter l'harmonisation des politiques d'exportation de matériels de guerre des États membres. Ces échanges menés dans le cadre du Code de conduite sont d'autant plus fructueux que les États européens sont souvent amenés à contrôler des projets d'exportation similaires. Le Code de conduite reprend donc, en les précisant, les huit critères des sommets européens de Luxembourg (1991) et de Lisbonne (1992), et aboutit ainsi à un ensemble de critères plus opérationnels².

LES CRITÈRES DU CODE DE CONDUITE

- *Premier critère* : respect des engagements internationaux des États.
- *Deuxième critère* : respect des Droits de l'Homme dans le pays de destination finale.
- *Troisième critère* : situation intérieure dans le pays de destination finale (existence de tensions ou de conflits armés).
- *Quatrième critère* : préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionales.
- *Cinquième critère* : sécurité nationale des États membres et de leurs pays amis et alliés.
- *Sixième critère* : comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale, et notamment son attitude envers le terrorisme, la nature de ses alliances et le respect du droit international.
- *Septième critère* : existence d'un risque de détournement du matériel à l'intérieur du pays acheteur ou d'une réexportation de celui-ci dans des conditions non souhaitées.
- *Huitième critère* : compatibilité des exportations d'armement avec la capacité technique et économique du pays destinataire, compte tenu du fait qu'il est souhaitable que les États répondent à leurs besoins légitimes de sécurité et de défense en consacrant un minimum de ressources humaines et économiques aux armements.

Par le **mécanisme de consultation** des partenaires européens défini dans le Code, les vingt-sept États membres s'informent mutuellement de leurs refus d'autoriser certaines exportations et acceptent de mener des consultations préalables lorsque l'un d'entre eux envisage d'autoriser une exportation refusée par un autre.

Le mécanisme de consultation et de notification s'exerce de la manière suivante :

- chaque État refusant une licence d'exportation en informe ses partenaires ;
- un État qui entendrait accorder une licence pour une exportation ayant d'abord été refusée par un autre État membre sous une forme globalement identique au cours des trois dernières années doit au préalable consulter ce dernier ;
- si, après consultation, cet État décide de passer outre, il doit notifier et expliquer sa position à l'État membre ayant émis le premier refus (notification bilatérale). La décision finale d'accorder ou de refuser l'autorisation demeure du ressort de chaque État.

¹ <http://eur-lex.europa.eu/JOHtm1.do?uri=OJ:C:2007:253:SOM:FR:HTML>

² Le texte détaillé des huit critères du Code de conduite européen figure en annexe 15.



TRAVAUX DU COARM EN 2007

L'année 2007 a été l'occasion d'approfondir la mise en œuvre opérationnelle du Code de conduite par l'ensemble des États membres, notamment pour ce qui concerne les mécanismes de notification des refus et de consultation. Le guide de l'utilisateur du Code a également fait l'objet d'un travail en commun visant à préciser l'interprétation des critères.

Le COARM a d'autre part préparé et fait adopter une action commune visant à promouvoir auprès des pays tiers le contrôle des exportations d'armements tel qu'il s'exerce au sein de l'UE. L'Union dispose ainsi d'un cadre clair pour diffuser dans les pays de son voisinage l'expérience du Code de conduite et celle des États membres en matière de contrôle des exportations d'armement.

La coopération dans le cadre de la Lol



La lettre d'intention (*Letter of Intent - Lol*), signée en 1998 par les ministres de la Défense des six pays principaux producteurs d'armement en Europe (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède), souhaite créer un environnement favorable à une industrie de défense intégrée. Les principes définis dans la lettre d'intention ont été transcrits dans un accord cadre signé le 27 juillet 2000 à Farnborough¹.

L'accord cadre, qui est en vigueur dans les six pays signataires depuis 2003, identifie six domaines principaux² qui font chacun l'objet d'un sous-comité auquel l'industrie de défense a été associée. Le second sous-comité concerne spécifiquement les procédures d'exportation, tant entre pays Lol que vis-à-vis de l'extérieur.

Il s'agit de faire converger les politiques d'exportation d'armes conventionnelles et de faciliter la circulation des biens de défense entre les pays de la Lol. A ce jour, le traité se traduit par deux innovations majeures :

- **le développement, dans chacun des six États, de la Licence globale de projet (LGP).**

En France, une telle licence, d'une durée de validité d'un an renouvelable par tacite reconduction, permet d'échanger entre partenaires de la Lol l'ensemble des composants nécessaires à la réalisation d'un programme en coopération, ainsi que le matériel ainsi produit s'il est destiné à l'usage national d'un État partie prenante à l'accord cadre. Une licence globale de projet est accordée sans limitation de montant ni de volume et s'applique durant la vie du programme, y compris pour le maintien en condition opérationnelle ;

¹ Site du grand salon d'armement britannique.

² Sécurité des approvisionnements, procédures d'exportation, sécurité de l'information, recherche et technologie, traitement des informations techniques, harmonisation des besoins militaires.



- **la création d'un processus de gestion, programme par programme, des exportations hors États de la Lol, sur la base d'une liste de destination d'exportations autorisées.** Cette liste est approuvée sur la base du consensus après consultation des États concernés. Une fois un accord trouvé sur les destinations d'exportation autorisées, la gestion de la procédure administrative d'autorisation vers ces destinations relèvera du seul État ayant juridiction pour le contrat d'exportation.

Les pays de la Lol étudient des procédures permettant de parvenir à une circulation encore plus libre, mais entre eux uniquement, en étendant le mécanisme des licences globales pour des matériels produits hors programmes de coopération. C'est dans ce cadre qu'est examiné en particulier un mécanisme de licence globale « composants » qui couvrirait les transferts entre entreprises des États parties de composants et sous-ensembles entrant dans la fabrication de matériels produits (ou de systèmes) complets.

Les transferts intracommunautaires

Le projet de directive simplifiant les conditions des transferts de produits liés à la défense dans l'Union européenne est un dernier élément susceptible de faciliter les échanges de défense intra-européens. La Commission a présenté, fin 2007, une proposition de directive simplifiant les conditions des transferts entre États membres de produits liés à la défense, dont l'examen s'est poursuivi sous présidence française. Cette proposition vise à harmoniser les règles de transfert de produits d'armement entre États membres de l'UE, tout en préservant le contrôle des États à l'origine du transfert sur la réexportation de ces produits vers des pays tiers et sur leur utilisation finale.

Le dispositif reposerait sur trois éléments principaux :

- a) un mécanisme de « **licence générale** » : acte de portée générale édicté par l'autorité nationale, permettant à tout industriel résidant dans un État membre de l'UE et réunissant les conditions attachées à chaque licence générale, d'effectuer un ou plusieurs transferts de produits de défense déterminé(s). Chaque État membre devra mettre en œuvre au moins deux licences générales, dont il définira lui-même les produits : l'une vers les forces armées des États membres, l'autre vers les entreprises certifiées établies sur le territoire des États membres.
- b) un mécanisme de **licence globale** : accordée par l'autorité nationale à un fournisseur identifié, celle-ci permet le transfert d'un ou plusieurs matériels vers un ou plusieurs destinataires déterminé(s) sur le territoire d'un des États membres de l'UE.
- c) **une certification des entreprises destinataires des transferts** : délivrée, pour une durée limitée, par les autorités nationales de chaque État membre pour des entreprises établies sur son territoire, la certification vient attester - suivant le respect de critères détaillés et prédéfinis par les États membres - la capacité générale de l'entreprise à respecter les interdictions et limitations d'exportations de matériels militaires garantissant par-là même le respect des prescriptions attachées aux licences, gage de la confiance mutuelle entre États membres.

Les matériels visés par cette proposition de directive sont répertoriés dans la liste commune des équipements militaires de l'Union européenne, mise à jour par le Conseil en mars 2007, dans le cadre du Code de conduite européen.



3.2 UN DISPOSITIF NATIONAL DE CONTRÔLE RIGOREUX ET EFFICACE

3.2.1 Le contrôle des matériels de guerre et matériels assimilés

Le principe de prohibition des armes et matériels de guerre

Le dispositif de contrôle mis en place en France porte sur toutes les étapes de la commercialisation des matériels de guerre, depuis leur fabrication jusqu'à leur exportation.

Au niveau national, les dispositions du Code de la défense, qui ont repris celles du décret-loi du 18 avril 1939, continuent de régir la détention, la fabrication et le commerce des armes¹. Le Code maintient un classement en huit catégories dont les trois premières sont rassemblées sous la rubrique « matériels de guerre », qui comprend à la fois des armes proprement dites et des moyens militaires de mise en œuvre ou de protection.

LES HUIT CATÉGORIES D'ARMES

I - MATÉRIELS DE GUERRE

1^{re} catégorie : armes à feu et leurs munitions conçues pour ou destinées à la guerre terrestre, navale ou aérienne.

2^e catégorie : matériels destinés à porter ou à utiliser au combat les armes à feu.

3^e catégorie : matériels de protection contre les gaz de combat.

II - ARMES ET MUNITIONS NON CONSIDÉRÉES COMME MATÉRIELS DE GUERRE

4^e catégorie : armes à feu dites de défense et leurs munitions.

5^e catégorie : armes de chasse et leurs munitions.

6^e catégorie : armes blanches.

7^e catégorie : armes de tir, de foire ou de salon et leurs munitions.

8^e catégorie : armes et munitions historiques et de collection.

La détention de ces matériels est interdite aux particuliers, sauf autorisation expresse soumise à des conditions précises. Leur commerce et leur fabrication sont soumis à une autorisation préalable, limitée dans le temps, délivrée par le ministère de la défense. L'importation des matériels des six premières catégories est interdite sans autorisation. L'exportation de matériels de guerre et matériels assimilés est également interdite. Elle est subordonnée à l'obtention d'une autorisation.

L'arrêté du 20 novembre 1991 fixe la liste des matériels de guerre² et des matériels assimilés³ soumis à cette procédure.

Les industriels peuvent également effectuer une demande de classement à l'exportation⁴ lorsqu'en amont de tout projet, ils éprouvent le besoin de savoir si leurs produits relèvent de la procédure de contrôle. L'avis de classement à l'exportation, communiqué à l'industriel par le ministère de la défense, après examen juridique, accompagné le plus souvent d'une expertise technique, détermine si son produit est soumis ou non à celle-ci.

¹ Le décret-loi du 18 avril 1939 fixant le régime des matériels de guerre, armes et munitions a été abrogé par l'ordonnance n° 2004-1374 du 20 décembre 2004 relative à la partie législative du Code de la défense, ratifiée par le Parlement par la loi n°2005-1550 du 12 décembre 2005.

² Par matériels de guerre, il faut entendre les trois premières catégories définies à l'article L. 2331-1 du Code de la défense.

³ Pour ce qui est des matériels assimilés, l'arrêté du 20 novembre 1991 vise notamment les éléments constitutifs des matériels de guerre tels que les composants, pièces et accessoires, les outillages spécifiques et les matériels d'environnement.

⁴ Le classement des matériels à l'importation, qui relève de la compétence du contrôle général des armées (CGA), fait l'objet de procédures spécifiques.



Les autorisations de fabrication et de commerce de matériels de guerre (AFC)

Toute personne, physique ou morale, qui souhaite fabriquer, faire commerce ou se livrer à une activité d'intermédiation (mise en relation de fournisseurs et clients, y compris en dehors du territoire national) de matériel, armes et munitions de guerre, armes et munitions de défense - matériels des quatre premières catégories - doit en formuler la demande auprès du ministère de la défense. Celui-ci délivre, pour une durée qui ne peut pas excéder cinq ans, une autorisation spéciale de fabrication, de commerce ou d'intermédiation (ou toute combinaison des trois).

L'instruction de cette demande est effectuée sur pièces et sur place. Tout d'abord, l'administration vérifie sur pièces que la société répond bien aux exigences de la réglementation. L'examen de la demande requiert parallèlement un contrôle sur place qui est effectué par les forces de police et de gendarmerie compétentes.

En cas de manquements à la réglementation ou de risques pour l'ordre ou la sécurité publics, l'autorisation peut être retirée ou sa durée de validité réduite. De telles mesures peuvent intervenir à la suite des contrôles sur place du Contrôle général des armées (CGA). Le CGA réalise annuellement une vingtaine de contrôles d'entreprises dont certains concernent plus particulièrement les exportations d'armement. Ils peuvent être effectués à la demande du cabinet du ministre afin de procéder à des vérifications sur place de l'application de la réglementation mais résultent le plus souvent d'une analyse des risques réalisée sur la base d'échanges de renseignements. Les missions de contrôle sont également l'occasion, pour les agents du CGA, d'exercer un véritable rôle d'information et de conseil auprès des entreprises afin de favoriser le respect des prescriptions réglementaires dans des conditions compatibles avec les impératifs de compétitivité économique. Les manquements constatés lors des contrôles sur place, au demeurant assez rares, résultent souvent d'une connaissance insuffisante du cadre juridique plutôt que d'une intention réellement frauduleuse. Les agents du CGA s'efforcent ainsi de guider les sociétés dans le choix des mesures correctives les plus appropriées, en veillant à responsabiliser les dirigeants des entreprises concernées.

On compte aujourd'hui 1 042 AFC en cours de validité. En 2007, 746 AFC ont été délivrées (renouvellements inclus). Deux autorisations ont été refusées. 28 AFC sont devenues caduques à la suite de la cessation d'activités des sociétés concernées.

Un Mémento pour l'application des procédures d'exportation de matériels de guerre et assimilés, en ligne sur Internet, a pour vocation d'éclairer les exportateurs sur les procédures en cours.

INFORMATION ET CONTACTS SUR LES PROCÉDURES DE CONTRÔLE DES EXPORTATIONS D'ARMEMENT

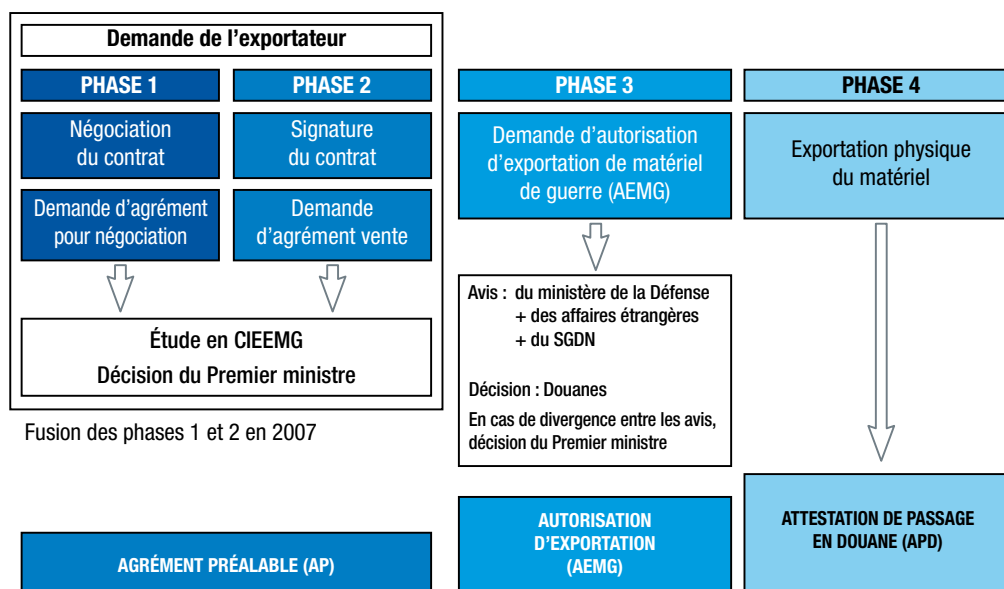
Les informations pratiques concernant les procédures de contrôle des exportations d'armement peuvent être consultées sur le site Internet de la Délégation aux affaires stratégiques du ministère de la défense, à l'adresse suivante : http://www.defense.gouv.fr/das/transferts_sensibles

Ce site permet, en particulier aux industriels, tant PME que grandes entreprises, d'accéder en ligne à tous les formulaires utiles et à plusieurs guides pratiques :

- le mémento sur les autorisations de fabrication, de commerce et d'intermédiation
- le mémento sur les procédures de classement
- le mémento pour l'application des procédures d'exportation de matériels de guerre et de matériels assimilés.



PROCÉDURE D'EXPORTATION DE MATÉRIEL DE GUERRE OU DE MATÉRIEL ASSIMILÉ



Le contrôle des opérations d'intermédiation

Le commerce des matériels d'armement donne fréquemment lieu à des opérations d'intermédiation et, en particulier, à des opérations de courtage. L'action des intermédiaires s'est beaucoup développée, notamment pour le commerce des ALPC dans les zones sensibles et déstabilisées. Or, les activités d'intermédiation sont difficiles à contrôler, car elles ne sont pas toujours formalisées et peuvent se dérouler simultanément ou successivement sur le territoire de différents pays.

En droit interne, le gouvernement a adopté en 2002 un décret concernant le contrôle de l'intermédiation¹. Ce décret a créé les bases d'un régime de contrôle administratif *a posteriori* des intermédiaires en armement, déclarés comme tels et autorisés par le ministère de la défense à exercer cette activité. Il s'agit d'un régime d'autorisation inspiré de celui régissant les AFC. Le CGA est chargé, aux termes de ce décret, de contrôler sur pièces et sur place les titulaires de l'autorisation d'intermédiation sur la base des comptes rendus d'activité semestriels de ces derniers.

Toutefois, le caractère immatériel des opérations concernées pose, pour les intermédiaires autorisés, le problème de la définition et de la transcription de la réalité de telles opérations. C'est pourquoi des mesures complémentaires figurent dans le projet de loi relatif au contrôle *a priori* des opérations de courtage et d'achat pour revendre. Ce dernier vise à soumettre chaque opération de courtage à un régime d'autorisation préalable. Examiné au Conseil d'État puis en Conseil des ministres, il a été enregistré à la présidence de l'Assemblée nationale le 19 juillet 2006 puis à la présidence du Sénat le 5 juin 2007.

Alors que 161 demandes d'autorisations d'intermédiation ont été déposées en 2007, 160 ont été accordées. Une a été refusée.

¹ Décret 2002-23 du 3 janvier 2002.



Au niveau international, la question du contrôle des opérations d'intermédiation a été abordée au sein de différentes enceintes : la nécessité d'un régime d'enregistrement des courtiers et d'autorisation ou de licence des opérations de courtage a été ainsi rappelée par l'OSCE (2000), la Convention des Nations unies contre la criminalité transnationale organisée (2001), la conférence des Nations unies sur le commerce illicite des armes légères (2001), les groupes de fournisseurs de technologies, notamment l'arrangement de Wassenaar, l'Union européenne avec la position commune du 23 juin 2003, enfin la résolution 1540 du Conseil de sécurité (2004).

Les agréments préalables (AP)

En matière d'exportation d'armement, de nombreuses opérations commerciales¹ sont soumises à l'obtention d'un agrément préalable (AP) : diffusion d'informations sensibles, présentation et essais en vue de l'obtention de commandes étrangères, remise d'offre et négociation de contrats, acceptation de commandes, cession de licences ou de documentation, communication de résultats d'études ou d'essais. Chaque fois qu'une société envisage l'une de ces opérations, elle doit demander un tel agrément.

La société qui souhaite effectuer une opération soumise à agrément préalable doit déposer sa demande auprès du ministère de la défense. Il est à noter que sont également soumises à agrément préalable toutes les cessions gratuites ou onéreuses effectuées par le ministère de la défense dans le cadre de la coopération militaire.

Deux phases ont été définies dans le déroulement des opérations commerciales correspondant à deux niveaux d'AP :

- la phase **négociation** qui couvre toutes les opérations commerciales en amont de la signature d'un contrat. Les AP au niveau négociation ont généralement une validité de trois ans.
- la phase **vente** jusqu'à la signature du contrat. Les AP au niveau vente, qui permettent la signature du contrat, ont généralement une durée de validité de trois ans.

Depuis mai 2007, la quasi-totalité des AP couvre simultanément les opérations de négociation et de vente. Un niveau particulier, l'exportation temporaire, couvre les opérations de présentation et d'essais, dans le cadre, notamment, d'expositions internationales.

Les agréments préalables globaux (APG) sont un cas particulier. L'agrément est délivré dans ce cas sans limitation de quantité ni de montant et pour une durée de trois ans renouvelable par tacite reconduction. Les APG permettent ainsi de couvrir soit des échanges s'inscrivant dans le cadre de coopérations industrielles, notamment sous la forme de licences globales de projet (LGP) au sens de la Lol, soit l'exportation de matériels peu sensibles vers des destinataires identifiés.

Enfin, la réglementation prévoit une dérogation à l'obligation d'AP et d'AEMG pour des opérations particulières telles que le retour des matériels en suite de réparation ou des coopérations dans le cadre d'accords internationaux.

La Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG) joue un rôle central d'instruction des agréments préalables. Placée auprès du Premier ministre, elle est présidée par le Secrétaire général de la défense nationale². Trois ministères, les affaires étrangères, la défense et l'économie, sont membres permanents et disposent d'une

¹ Arrêté du 2 octobre 1992, relatif à la procédure d'importation, d'exportation et de transfert des matériels de guerre, armes et munitions et des matériels assimilés.

² Décret 55-965 du 16 juillet 1955 portant réorganisation de la Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre.



voix délibérative. La commission est chargée d'une mission générale de réflexion sur l'orientation des exportations, mais aussi de l'examen des dossiers. Elle se réunit une fois par mois (sauf au mois d'août) en séance plénière. Les dossiers sont alors examinés au cas par cas. Les trois ministères à voix délibérative expriment un avis motivé. S'il y a convergence des avis, favorables ou défavorables, la CIEEMG émet un avis. S'il y a divergence, elle demande l'arbitrage du Premier ministre ou décide d'ajourner le dossier pour complément d'information. L'ajournement peut également être demandé, pour des raisons politiques ou techniques, par l'un des ministères. C'est au vu de l'avis de la CIEEMG que le Secrétaire général de la défense nationale, par délégation du Premier ministre, prend la décision finale. Cette décision est ensuite notifiée au demandeur par le ministère de la défense.

La décision de délivrer un agrément préalable à l'exportation de matériel de guerre est avant tout un acte politique. Il importe donc que chacune des décisions s'inscrive dans un contexte cohérent et lisible pour que les exportations françaises d'armement apparaissent bien comme une composante de la politique étrangère de la France. C'est pourquoi des directives précises sont données aux ministères à voix délibérative pour l'examen des dossiers. Elles sont établies pour certains pays et par types de matériels et font généralement l'objet d'une révision annuelle. Ces directives, qui intègrent les huit critères du Code de conduite européen, les complètent avec des critères nationaux.

Les AP sont le plus souvent assortis de l'obligation faite à l'industriel d'obtenir de son client, qu'il soit un État, une société ou un particulier, des engagements en matière de destination finale. La France est attachée au respect par le destinataire final, public ou privé, de ses engagements de non-réexportation des matériels qui lui ont été livrés, qui ne peuvent être cédés à un tiers qu'après accord préalable des autorités françaises.

L'examen des demandes mobilise de nombreux acteurs :

- **Au sein du ministère de la défense :** le décret du 16 juillet 1955 portant réorganisation de la CIEEMG confie au ministère de la défense des responsabilités particulières en matière de préparation, de mise en oeuvre et de contrôle des opérations d'exportation. Dans ce cadre, la Délégation aux affaires stratégiques, chargée de l'animation et de la coordination de cette fonction, instruit chaque demande, en lien avec la DGA et les états-majors, selon un processus très structuré.

Ce processus permet au SGDN et aux différents ministères à voix délibérative ainsi qu'aux représentants du Président de la République et du Premier ministre de disposer, avant la réunion de la commission, d'une analyse détaillée et de l'avis du ministère de la défense sur les dossiers sensibles. Un représentant du cabinet du ministre de la défense participe à la CIEEMG, assisté des représentants de la DAS, de la DGA et des Armées. Avant cette réunion, toutes les parties prenantes du ministère ont étudié chacun des dossiers sous l'angle plus particulier des risques du détournement et de la prolifération. Une attention toute particulière est portée, lors de ce processus, au contrôle des intermédiaires et des destinations finales et à l'adéquation de l'opération envisagée au besoin réel de l'acheteur.



- **Au sein du ministère des affaires étrangères et européennes (MAEE)**, un membre du cabinet participe à la CIEEMG. La direction des affaires économiques et financières, sous-direction des questions industrielles et des exportations sensibles, instruit les dossiers. Participent à cette préparation les directions « géographiques » du ministère ainsi que la direction des affaires stratégiques, de sécurité et du désarmement et la direction de la coopération militaire et de défense. Le rôle du MAEE est, avant tout, d'évaluer l'impact géostratégique des opérations faisant l'objet de demandes d'agrément et l'adéquation de ces demandes avec les orientations de la politique étrangère de la France.
- **Au sein du ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi**, la Direction générale du Trésor et de la politique économique (DGTPE) est chargée d'instruire les demandes des industriels et de représenter le ministère au sein de la Commission. Les avis du ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi sont fondés sur l'appréciation des projets au regard des capacités financières du pays acheteur et sur l'analyse de la capacité de ce pays à honorer les paiements qui seront dus à l'exportateur français, notamment lorsque celui-ci sollicite une garantie de l'État via la Coface.

Les autorisations d'exportation de matériels de guerre (AEMG)

La seconde phase du contrôle des exportations concerne le départ des matériels du territoire français. Cette opération est soumise à autorisation d'exportation de matériel de guerre (AEMG) délivrée par le ministre chargé des douanes, actuellement le ministère du budget, des comptes publics et de la fonction publique. L'autorisation d'exportation libère les marchandises de la prohibition édictée par le Code de la défense. La durée de validité des AEMG a été portée, par un arrêté modificatif du 24 août 2006, de un à deux ans au maximum à partir de la date de délivrance, sans toutefois pouvoir être inférieure à un mois.

L'exportateur dépose son dossier de demande d'exportation auprès du ministère de la défense, qui vérifie que celui-ci est complet et acceptable. Lorsque les vérifications ont été menées de façon satisfaisante, l'AEMG est adressée au SGDN, à la Direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) et au MAEE. Le SGDN, lorsqu'il a reçu l'avis du MAEE et s'il y a concordance de l'avis exprimé par ce ministère avec celui de la Défense et le sien, demande à la DGDDI de délivrer ou de refuser l'autorisation demandée.

Si une divergence apparaît, l'examen de l'AEMG est mis à l'ordre du jour de la réunion suivante de la CIEEMG. Dans ce cas, la décision est prise par le Premier ministre et notifiée par la DGDDI.

Le dossier d'AEMG comprend une copie du contrat signé, les différents certificats ou engagements permettant de lever les réserves dont a été assorti l'agrément préalable, la demande d'exportation elle-même.

Il appartient aux industriels ayant signé un contrat de respecter strictement les termes de l'AP délivré. En complément, un ensemble de vérifications est effectué par l'administration afin de garantir la conformité d'un matériel à la définition technique figurant dans l'AP. Elles portent sur tous les éléments contenus dans ce dernier : nature, quantité et valeur des matériels, circuit commercial, destinataire final. Elles sont effectuées sur pièces, mais peuvent nécessiter des demandes d'éclaircissement auprès des industriels, notamment pour les contrats les plus importants.



L'attestation d'exportation ou attestation de passage en douane (APD)

L'APD est un compte-rendu, signé par l'exportateur, des éléments principaux de l'opération autorisée (numéro de l'autorisation, description commerciale des matériels expédiés, valeur, quantité). À l'issue du dédouanement, elle est transmise par le service des douanes à la Direction de la protection et de la sécurité de la défense (DPSD). Par comparaison entre les APD et les AEMG, la DPSD s'assure que ces dernières ont bien été respectées. Il y a environ 20 000 attestations chaque année, une AEMG pouvant donner lieu à plusieurs opérations d'exportation.

PROCÉDURES PARTICULIÈRES

La **procédure continue** est limitée à certains pays destinataires dont la liste est mise à jour périodiquement par la CIEEMG, à des opérations de faible montant et pour des matériels peu sensibles. L'accès à cette procédure est proposé par le ministère de la défense qui envoie les dossiers aux autres ministères à voix délibérative. Le SGDN recueille les avis de ces ministères et prend sa décision au vu de ces avis.

La **procédure regroupée** est réservée aux opérations simples ne donnant pas lieu à des négociations préalables et concernant pour l'essentiel les exportations temporaires de matériels et de maquettes pour les expositions internationales d'armement. Elle permet aux exportateurs de déposer en même temps leurs demandes d'agrément préalable et leurs demandes d'AEMG. Les demandes sont traitées en parallèle suivant le même processus que celui des procédures continues, ce qui permet de réduire considérablement les délais de délivrance de l'AEMG.

3.2.2 Le contrôle des biens à double usage

Il repose sur le **règlement communautaire 1334/2000 du 22 juin 2000**. Ce règlement dispose que, sauf pour les biens les plus sensibles, les transferts intracommunautaires de produits à double usage sont libres.

Le règlement énumère par ailleurs l'ensemble des produits dont les exportations vers un État non-membre de l'Union doivent faire l'objet d'une autorisation (licence). Cette liste doit toujours comprendre l'ensemble des produits dont les États membres se sont engagés à contrôler les exportations dans les régimes internationaux de non-prolifération¹. Elle est donc le résultat du regroupement des listes élaborées dans les forums internationaux de non-prolifération des produits nucléaires (NSG), chimiques et biologiques (groupe Australie), liés à la technologie des missiles (MTCR) et des produits industriels à double usage (arrangement de Wassenaar).

Les **licences** en vigueur sont diverses. Le règlement a harmonisé les conditions des exportations vers des États non membres de l'Union européenne en créant une licence générale communautaire. Lorsque la licence générale communautaire ne peut s'appliquer, les autorisations d'exportation vers les États tiers sont nationales. Il existe en France deux types de licence :

1. **les licences générales nationales** qui sont au nombre de trois (« biens industriels », « produits chimiques » et « graphite ») et sont définies par trois arrêtés du 18 juillet 2002 qui précisent les pays et les produits bénéficiant de cette licence.

¹ La dernière révision de la liste a été réalisée par le règlement CE 394/2006 du 27 février 2006 (JOUE n° L74 du 13 mars 2006).



2. **les licences globales** : un exportateur peut demander une licence globale pour les exportations de certains produits vers certains pays, lorsqu'une telle licence se justifie par l'existence d'un flux important et régulier de ces exportations. La licence est demandée par l'exportateur ou son représentant auprès d'un service spécialisé de l'administration des douanes (le SETICE-Service des titres du commerce extérieur).

Le règlement a aussi confirmé et élargi le **mécanisme « attrape-tout »** ("*catch all*") qui permet un contrôle des exportations de produits qui n'apparaissent pas dans les listes annexées quand il s'avère que ces produits :

- sont ou peuvent être destinés, entièrement ou en partie, à contribuer au développement, à la production, au maniement, au fonctionnement, à l'entretien, au stockage, à la détection, à l'identification ou à la dissémination d'armes chimiques, biologiques ou nucléaires ;
- sont destinés à des pays soumis à un embargo sur les armes de l'Onu, de l'Union européenne ou de l'OSCE ;
- sont ou pourraient être destinés, entièrement ou en partie, à être utilisés comme pièces ou composants d'un matériel figurant sur la liste des matériels de guerre d'un État et qui aurait été exporté en violation de la législation de cet État.

Bien que les décisions relatives à l'exportation des biens et technologies à double usage relèvent de l'entière souveraineté de l'État exportateur, des procédures de **transparence** ont été instaurées au niveau international. Ainsi, au titre du règlement communautaire, chaque État membre doit informer les autorités compétentes des autres États membres et la Commission en cas de refus d'exportation, d'annulation ou de suspension d'autorisation d'exportation.

Prenant en compte l'adoption par le Conseil de sécurité de la résolution 1540, la Commission a déposé en décembre 2006 une proposition de refonte de l'actuel règlement visant à améliorer les dispositions existantes, notamment en matière de biens en transit ou d'activités de courtage. L'examen de cette proposition au sein du groupe *ad hoc* du Conseil européen, commencé en 2007, se poursuit actuellement.

3.3 L'ADAPTATION DU CONTRÔLE AUX NOUVEAUX ENJEUX

Les politiques et les modes d'action du contrôle doivent prendre de plus en plus en compte l'évolution de la nature des transferts (des opérations dont la complexité et le contenu technologique vont en s'accroissant), les caractéristiques des structures de production (impliquant de multiples sous-traitances et des échanges entre filiales de groupes multinationaux) ainsi que les pratiques de nos principaux partenaires. L'interdépendance croissante des systèmes de contrôle est inéluctable, tant pour des raisons industrielles que diplomatiques. Elle est particulièrement importante avec nos partenaires européens et contribue à l'efficacité d'ensemble des efforts de lutte contre la prolifération et la dissémination des armements. Ces évolutions impliquent à la fois une meilleure réactivité du contrôle étatique des exportations et une responsabilisation accrue des entreprises : celle-ci peut dans bien des cas nécessiter une mise à niveau de leurs systèmes internes de contrôle.

L'administration doit faire face à un flux important de demandes

Le volume des demandes d'AP et d'AEMG soumis à l'administration a connu de sensibles évolutions au cours des dix dernières années. Le nombre de demandes d'AP examinées (hors



dossiers ajournés de mois précédents) a ainsi augmenté de 45 % de 1996 à 2006, avec un pic de quelque 9 000 demandes en 2004, soit plus de 800 demandes par mois (sur les onze mois durant lesquels siège la CIEEMG).

Ce flux important de demandes s'explique en premier lieu par les mutations des structures industrielles. La constitution de grandes sociétés transnationales comme EADS et Thales, qui pratiquent une large coopération industrielle entre leurs différentes entités et bénéficient d'une ouverture croissante à l'exportation, a augmenté le nombre des demandes. Mais son accroissement est surtout le fait de petites et moyennes entreprises (PME). Du fait de la libéralisation des échanges, elles peuvent jouer le rôle de sous-traitant pour des ensembliers étrangers. Leur domaine est généralement la vente de pièces élémentaires ou de rechange. Parmi ces matériels, ceux qui sont conçus ou modifiés pour un usage militaire peuvent être soumis aux mêmes procédures de contrôle à l'exportation que les matériels de guerre en tant que « matériels assimilés ».

Outre ces facteurs structurels, le dynamisme actuel du marché de l'armement contribue au maintien d'un flux relativement élevé de demandes. Pour y faire face, l'administration développe des procédures d'autorisation à caractère global de manière à alléger les procédures pour les opérations peu sensibles et recentrer l'ordre du jour de la CIEEMG sur les dossiers les plus délicats.

Le volume d'AEMG instruites progresse parallèlement à celui des agréments préalables. L'administration reçoit actuellement environ 500 demandes d'AEMG par mois. En 2006, 7 466 AEMG ont été délivrées. Le nombre se réduit à 5 997 en 2007, du fait notamment de l'allongement de la durée maximale de validité de ces autorisations de un an à deux ans.

Les grands axes de la réforme proposée en 2007 par le ministre de la défense

Dans ce contexte, la France a souhaité faire évoluer ses procédures pour faciliter les opérations d'exportation tout en conservant un contrôle rigoureux. Le rapport parlementaire, remis au Premier ministre en 2006 par le député Yves Fromion, avait formulé un certain nombre de propositions novatrices, qui ont été largement prises en compte en 2007. Afin d'aller plus loin, le ministre de la défense, Hervé Morin, a lancé, en décembre 2007, une *Stratégie de relance des exportations* qui se décline en cinq grandes mesures :

1. Généraliser la dématérialisation des procédures de contrôle

Au printemps 2007, la quasi-totalité des demandes d'AP étaient déposées sous forme papier. Le système « SIEX » (système électronique interministériel de contrôle des exportations) a depuis permis de généraliser la dématérialisation des procédures de contrôle.

Le système d'information « SIEX », hautement sécurisé, rend possible la prise en charge par l'administration, en mode entièrement dématérialisé, de l'ensemble des demandes d'AP et d'AEMG déposées par les industriels. Le déploiement physique de ce système est désormais achevé, le SGDN et les ministères à voix délibérative en CIEEMG étant desservis depuis deux ans. Au quotidien, plus d'une centaine d'utilisateurs, répartis sur une dizaine de sites distincts, s'appuient sur lui pour l'instruction de dossiers qui leur sont soumis.

Le système d'information « SIEX » est complété de l'appliquetif « Enodios » qui ouvre la possibilité d'une saisie sécurisée de leurs demandes par les industriels, en ligne et à distance. Les doubles saisies et différents délais de courriers sont ainsi supprimés. Les industriels connectés à « Enodios » bénéficient en retour de délais plus courts de traitement de leurs demandes.



La dématérialisation du traitement des demandes des industriels par l'administration est passée en un an de 29% à plus de 90%. Fin juillet 2008, la quasi-totalité des demandes d'AP avaient basculé sur « SIEX ». En parallèle, le total des demandes d'AP déposées par les industriels via « Enodios » est passé en un an de 3% à près de 40%. A l'été 2008, près de 50% des demandes déposées par les industriels le sont par voie électronique. Le ministère de la défense étudie également la possibilité, pour les PME-PMI, d'utiliser « Enodios » à des conditions tarifaires privilégiées.

La combinaison de la dématérialisation interne et externe des dossiers permet à un industriel de gagner une quinzaine de jours dans le traitement de sa demande. Avec « Enodios », l'industriel peut désormais suivre en ligne, en temps quasi-réel, le traitement de son dossier par les administrations.

2. Réduire les délais de traitement des demandes d'exportation

La mise en œuvre de procédures qualité particulièrement exigeantes au sein du ministère de la défense, associée au déploiement du nouveau système d'information interministériel, s'est traduite au cours de la dernière année par une très nette amélioration des performances de l'administration du contrôle en termes de délai de traitement :

- toutes procédures confondues, le délai moyen de traitement des agréments préalables (de la réception de la demande à la notification) est passé de plus de 70 jours début 2007 à 45 jours au premier semestre 2008, hors dossiers ajournés ;
- en parallèle, le taux d'ajournement des dossiers est passé de 25 % début 2007 à seulement 9 % au premier semestre 2008 ;
- la part des demandes instruites en procédure écrite a doublé en passant de 10 à 20 % du total : ces dossiers peu sensibles, ou dont l'urgence commerciale est avérée, échappent ainsi au rythme mensuel des réunions CIEEMG et sont traités en moyenne en moins de 20 jours.

3. Refondre la liste de classement des matériels de guerre

En France, la liste de référence des matériels, dont l'exportation est examinée par la CIEEMG, est fixée par l'arrêté du 20 novembre 1991 (voir plus haut). Cette liste, nationale, rend difficiles les comparaisons de classement et de pratiques avec nos partenaires européens. La décision a donc été prise d'abroger cet arrêté et de reprendre dans notre réglementation nationale le contenu de la liste militaire de l'Union européenne.

4. Alléger et faciliter dans la durée les démarches des industriels

Au cours des deux dernières années, et après une phase d'expérimentation, le recours aux procédures d'autorisation sous forme globale (APG) s'est fortement développé et leur champ d'application technique s'est étendu. Près de 70 APG ont été ainsi notifiées à ce jour, se substituant à l'équivalent de plus de 1 500 AP simples par an. Pour certaines entreprises, un seul agrément global remplace dans certains cas plus d'une centaine de demandes d'agréments simples par an. En complément de ces APG, et sous réserve d'engagements pris par l'entreprise et de sérieuses garanties sur la qualité de ses propres procédures internes de contrôle, des AEMG sous forme globale (AGEMG) peuvent aussi être délivrées.



5. Renforcer la coordination interne Défense du contrôle et le dialogue avec les industriels

Afin d'accompagner de façon plus soutenue les industriels exportateurs, et notamment les PME-PMI, plusieurs actions ont été engagées pour faciliter leur accès à l'information sur les procédures de contrôle et les accompagner dans leurs démarches (plusieurs guides accessibles en ligne, organisation de séminaires ciblés sur les besoins des PME-PMI). Il a été décidé, en outre, de mettre à jour systématiquement les référentiels des matériels soumis en CIEEMG, afin d'écarter de ces procédures des matériels proposés par les industriels et qui, dans certains cas, s'avèrent non soumis à autorisation. Le déploiement du nouveau système d'information a été l'occasion d'une large remise à plat à cet égard et celle-ci doit se poursuivre dans le temps.

Par ailleurs, le ministère de la défense, en tant qu'acteur majeur du processus interministériel de contrôle, s'est attaché à renforcer la coordination entre l'ensemble des organismes qui en son sein y participent. Dans le cadre des travaux sur la réorganisation de la fonction internationale au sein du ministère de la défense, le ministre a en particulier décidé de transférer la gestion administrative des procédures de contrôle, qui incombe aujourd'hui à la Délégation aux affaires stratégiques, à la Direction du développement international (DDI) de la DGA. Cette réforme devra s'appuyer sur les progrès accomplis au cours des dernières années en termes de modernisation des procédures et de réactivité des services, tout en facilitant les relations entre les entreprises et l'administration. Les industriels auront désormais un point d'entrée unique, la DGA/DDI, pour déposer toute demande d'exportation. Le rôle indispensable des Armées est pleinement maintenu dans le dispositif. La Délégation aux affaires stratégiques conserve quant à elle ses responsabilités de coordination de l'instruction au fond des demandes présentées à la CIEEMG et de synthèse de l'avis défense.

Conclusion générale

La France veille scrupuleusement au respect de ses engagements en matière de transparence, de moralisation du commerce des armes ou de prise en compte des situations de conflits internes, externes ou de lutte contre le terrorisme.

Notre pays cherche aujourd'hui à mieux adapter son dispositif de soutien aux impératifs des exportations d'armement. Dans un contexte de forte concurrence internationale, la relance de nos exportations est une priorité. Grâce aux actions en cours, 2008 sera l'année du redressement de nos exportations de défense et de sécurité. L'objectif de six milliards d'euros de contrats d'exportation signés au cours de l'année constituerait notre meilleur résultat depuis l'an 2000.

Cet objectif est, en même temps, indissociable du maintien d'un système de contrôle régalien exigeant et efficace, répondant aux impératifs de sécurité de nos forces sur les théâtres extérieurs, de respect de nos engagements internationaux et de contribution à la sécurité internationale.



Annexes



ANNEXE 1

COEFFICIENTS DES PRIX 2007

Dans le présent rapport, les chiffres sont fournis en euros constants prix du PIB 2007, calculés à partir de la table de conversion suivante :

1 EURO DE L'ANNÉE	VAUT EN EUROS 2007
2006	1,015
2005	1,031
2004	1,050
2003	1,073
2002	1,095
1 FRANC DE L'ANNÉE	VAUT EN EUROS 2007
2001	0,17011
2000	0,17294
1999	0,17587
1998	0,17675
1997	0,17798

Source : INSEE

Le pouvoir d'achat de l'euro et du franc permet de mesurer l'érosion monétaire issue de l'inflation.

Grâce à ce tableau, il est possible de convertir au prix d'une année donnée une valeur exprimée en francs ou en euros d'une époque passée.



ANNEXE 2

**NOMBRE DE DEMANDES D'AGRÈMENTS PRÉALABLES (AP) ACCEPTÉES ET NOMBRE
D'AUTORISATIONS D'EXPORTATION DE MATÉRIELS DE GUERRE (AEMG) DÉLIVRÉES EN 2007**

Pays destinataire	AP	AEMG
AFRIQUE DU NORD		
Algérie	59	25
Libye	18	16
Maroc	60	84
Tunisie	31	29
AFRIQUE SUB-SAHARIENNE		
Afrique du Sud	71	82
Angola		3
Bénin	6	1
Botswana	3	3
Burkina Faso		1
Cameroun	15	14
Centrafrique	1	
Congo	2	1
Congo (Rép. Démocratique)	2	1
Djibouti	6	3
Éthiopie	1	7
Gabon	9	7
Ghana	2	2
Kenya	4	1
Madagascar	2	
Malawi		6
Mali	1	2
Maurice (Île)	1	5
Mauritanie	1	1
Niger	2	2
Nigeria	7	1
Ouganda	1	
Sénégal	4	9
Seychelles	1	
Tchad	5	4
Togo	2	5



Pays destinataire	AP	AEMG
AMÉRIQUE CENTRALE ET CARAIBES		
Costa Rica	1	
Dominicaine (Rép.)	2	
Guatemala	1	
Haïti	1	
Mexique	23	13
Nicaragua	1	
Panama	4	
Salvador	2	
Trinité-et-Tobago	1	
AMÉRIQUE DU NORD		
Canada	78	64
États-Unis	263	293
AMÉRIQUE DU SUD		
Argentine	25	9
Bolivie	2	
Brésil	66	89
Chili	39	50
Colombie	12	17
Équateur	9	20
Paraguay	1	
Pérou	20	18
Uruguay	2	
Venezuela	11	11
ASIE CENTRALE		
Kazakhstan	14	14
ASIE DU NORD-EST		
Chine	112	136
Corée du Sud	116	130
Japon	57	91
Sri-Lanka		1
ASIE DU SUD		
Afghanistan	2	1
Inde	249	478
Népal	2	
Pakistan	46	360



Pays destinataire	AP	AEMG
ASIE DU SUD-EST		
Brunei	17	26
Cambodge	1	1
Indonésie	48	32
Malaisie	79	88
Philippines	9	5
Singapour	92	135
Thaïlande	29	38
Viêt-nam	10	4
AUTRES PAYS EUROPEENS		
Albanie		2
Andorre		1
Bosnie-Herzégovine	1	
Croatie	20	19
Géorgie	4	
Islande	4	3
Macédoine (ARYM)	4	
Norvège	45	83
Russie	47	49
Serbie	7	5
Suisse	59	106
Turquie	100	75
Ukraine	2	2
OCÉANIE		
Australie	60	115
Nouvelle-Zélande		9
PROCHE ET MOYEN-ORIENT		
Arabie saoudite	98	170
Bahreïn	11	6
Égypte	58	118
Émirats arabes unis	140	305
Irak	2	1
Israël	78	112
Jordanie	19	40
Koweït	34	66
Liban	21	18
Oman	35	43
Qatar	50	93
Yémen	2	7



Pays destinataire	AP	AEMG
UNION EUROPÉENNE		
Allemagne	192	272
Autriche	18	31
Belgique	103	118
Bulgarie	25	17
Chypre	26	24
Danemark	31	27
Espagne	136	251
Estonie	17	5
Finlande	57	69
Grèce	78	157
Hongrie	10	7
Irlande	11	3
Italie	121	217
Lettonie	16	8
Liechtenstein	1	
Lituanie	14	4
Luxembourg	17	11
Malte	1	4
Pays-Bas	69	83
Pologne	68	57
Portugal	38	29
Roumanie	48	30
Royaume-Uni	221	495
Slovaquie	18	14
Slovénie	15	13
Suède	83	105
Tchèque (Rép.)	35	37
Multipays (1)	26	6
Divers (2)	68	84
TOTAL	4228	6065

(1) Inclus des autorisations d'exportations temporaires (notamment pour les salons) mais également des autorisations globales délivrées sans limite de montant.

(2) Organisations internationales, États non membres de l'ONU.



ANNEXE 3

MONTANT DES AUTORISATIONS D'EXPORTATION DE MATÉRIELS DE GUERRE (AEMG) DÉLIVRÉES EN 2007 PAR PAYS

Pays	Nombre d'AEMG	Montant (€2007)
AFRIQUE DU NORD		
Algérie	25	49 458 147
Libye	16	17 662 917
Maroc	84	59 247 204
Tunisie	29	3 341 880
AFRIQUE SUB-SAHARIENNE		
Afrique du Sud	82	72 735 767
Angola	3	1 876 175
Bénin	1	19 710
Botswana	3	1 870 000
Burkina Faso	1	110 781
Burundi	14	4 322 492
Congo	1	8 098
Congo (Rép. Démocratique)	1	24 930
Djibouti	3	299 690
Éthiopie	7	2 321 333
Gabon	7	372 609
Ghana	2	10 000
Kenya	1	12 690
Malawi	6	672 023
Mali	2	189 670
Maurice (Île)	5	49 607
Mauritanie	1	12 000
Niger	2	2 597 974
Nigeria	1	223 480
Sénégal	9	922 860
Tchad	4	3 506 969
Togo	5	1 499 046
AMÉRIQUE CENTRALE ET CARAIBES		
Mexique	13	2 654 603
AMÉRIQUE DU NORD		
Canada	64	40 721 630
États-Unis	293	341 216 355
AMÉRIQUE DU SUD		
Argentine	9	1 963 018
Brésil	89	190 380 232
Chili	50	42 227 141



Colombie	17	2 345 347
Équateur	20	14 155 294
Pérou	18	19 816 402
Venezuela	11	27 055 579
ASIE CENTRALE		
Kazakhstan	14	20 677 217
ASIE DU NORD-EST		
Chine	136	193 297 131
Corée du Sud	130	118 353 304
Japon	91	51 768 015
ASIE DU SUD		
Afghanistan	1	4 000 000
Inde	478	458 572 944
Pakistan	360	193 490 793
Sri-Lanka	1	159 293
ASIE DU SUD-EST		
Brunei	26	6 272 996
Cambodge	1	46 500
Indonésie	32	228 521 767
Malaisie	88	187 152 690
Philippines	5	179 187
Singapour	135	399 166 602
Thaïlande	38	9 206 432
Viêt-nam	4	318 000
AUTRES PAYS EUROPÉENS		
Albanie	2	62 880
Andorre	1	5 807
Croatie	19	7 394 947
Islande	3	226 500
Norvège	83	179 349 027
Russie	49	151 455 582
Serbie	5	1 313 000
Suisse	106	323 334 583
Turquie	75	48 281 725
Ukraine	2	320 000
OCÉANIE		
Australie	115	457 391 919
Nouvelle-Zélande	9	3 324 628
PROCHE ET MOYEN-ORIENT		
Arabie saoudite	170	795 832 150
Bahreïn	6	1 391 839
Égypte	118	126 353 072



Émirats arabes unis	305	1 422 440 411
Irak	1	200 000
Israël	112	126 271 263
Jordanie	40	7 047 180
Koweït	66	55 853 780
Liban	18	19 823 761
Oman	43	61 727 613
Qatar	93	138 655 362
Yémen	7	387 587
UNION EUROPÉENNE		
Allemagne	272	129 626 831
Autriche	31	12 573 529
Belgique	118	183 985 429
Bulgarie	17	284 286 171
Chypre	24	17 309 550
Danemark	27	29 496 785
Espagne	251	451 034 053
Estonie	5	773 901
Finlande	69	26 125 661
Grèce	157	1 153 650 841
Hongrie	7	1 784 055
Irlande	3	1 350 790
Italie	217	131 577 568
Lettonie	8	4 305 640
Lituanie	4	777 402
Luxembourg	11	1 476 765
Malte	4	566 177
Pays-Bas	83	89 176 493
Pologne	57	34 564 376
Portugal	29	2 419 150
Tchèque (Rép.)	37	5 993 685
Roumanie	30	38 574 917
Royaume-Uni	495	475 187 431
Slovaquie	14	3 271 310
Slovénie	13	3 561 543
Suède	105	60 064 265
Multipays(1)	6	383 679
Divers (2)	84	104 554 026
Total	6 065	9 953 983 163

(1) Inclus des autorisations d'exportations temporaires (notamment pour les salons) mais également des autorisations globales délivrées sans limite de montant.

(2) Organisations internationales, États non membres de l'ONU.



ANNEXE 4

CESSIONS ONÉREUSES ET GRATUITES RÉALISÉES EN 2007 PAR LE MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

Cessions onéreuses

Pays destinataire	Nombre de cessions	Montant
PAKISTAN	18	1 122 717,14 €
ESPAGNE	9	4 884 692,55 €
EGYPTE	7	138 903,77 €
COLOMBIE	4	7 071,85 €
JORDANIE	3	64 548,90 €
QATAR	3	40 666,72 €
ARABIE SAOUDITE	3	7 242,73 €
MAROC	2	2 528 872,09 €
ITALIE	2	118 800,63 €
ISRAEL	2	2 236,40 €
BRESIL	1	20 000 000,00 €
ETATS-UNIS	1	504 000,00 €
TCHAD	1	64 447,20 €
EMIRATS ARABES UNIS	1	64 381,14 €
LIBAN	1	46 832,00 €
AUSTRALIE	1	42 482,08 €
SUEDE	1	21 241,04 €
MALAISIE	1	11 672,08 €
GUINEE	1	11 618,49 €
CONGO	1	2 452,68 €
TOGO	1	2 371,04 €
BELGIQUE	1	1 572,48 €
CHYPRE	1	36,56 €
		29 688 859,57 €

Répartition des catégories de matériels (cessions onéreuses) sur l'exercice 2007

Catégorie	Nombre de cessions	Montant
AERONEFS	1	20 000 000,00 €
RECHANGES AERONAUTIQUES	37	6 667 379,84 €
MUNITIONS	3	18 698,81 €
COMMISSARIAT	3	2 567 758,92 €
HABILLEMENT / PAQUETAGE	2	38 738,50 €
RECHANGES BLINDES	4	2 685,89 €
MATERIEL SANTE	4	80 889,41 €
RECHANGES MARINE	12	312 708,20 €
		29 688 859,57 €



Cessions gratuites

PAYS	Matériel militaire hors ALPC	Matériel militaire ALPC	Matériel civil
Bénin	X		
Bosnie-Herzégovine			X
Burkina Faso			X
Centrafrique			X
Congo			X
Côte d'Ivoire			X
Guinée			X
Guinée-Bissau			X
Liban	X		
Madagascar			X
Mali	X		X
Mongolie			X
Niger	X		x
Sénégal	X		
Tadjikistan			X
Togo			X
Vanuatu	X		



ANNEXE 5

DÉTAIL DES PRISES DE COMMANDES (CD) DEPUIS 2003 EN M€ 2007 PAR PAYS ET RÉPARTITION RÉGIONALE

PAYS	CD 2003	CD 2004	CD 2005	CD 2006	CD 2007	TOTAL
Algérie	45,3	14,0	46,5	49,9	179,7	335,5
Libye					296,1	296,1
Maroc	9,6	10,9	6,6	368,6	1,2	396,9
Tunisie	2,9	0,5	24,7	3,9	34,2	66,3
TOTAL AFRIQUE DU NORD	57,8	25,5	77,8	422,5	511,3	1 094,8
Afrique du Sud	10,4	11,8	242,7	16,3	29,1	310,3
Angola				15,3		15,3
Bénin	0,3			0,1		0,4
Botswana	15,5			1,6	0,0	17,1
Burkina Faso	0,2	0,0	0,1		0,2	0,5
Cameroun	0,1	1,2	6,6	0,1	1,0	9,0
Centrafrique			0,0			0,0
Congo		0,0	0,1			0,1
Congo (Rép. Démocratique)					0,0	0,0
Djibouti	0,1	0,1			0,1	0,2
Érythrée				0,6		0,6
Éthiopie	0,0	0,1		1,5	1,1	2,7
Gabon		0,0	0,2	0,1	0,6	0,9
Ghana	0,0	0,0	0,0			0,1
Guinée				0,0		0,0
Guinée Équatoriale			0,7			0,7
Kenya	0,1		4,2			4,3
Malawi	0,5	0,1	0,2	0,1	0,2	1,1
Mali					0,0	0,0
Maurice (Île)		0,1	0,2	0,2	0,1	0,5
Mauritanie				0,5	0,3	0,8
Namibie		0,0				0,0
Niger	0,0					0,0
Nigéria	0,7	0,3	0,3	11,2	2,5	14,9
Ouganda					0,1	0,1
Sénégal	0,5	0,3			0,2	0,9
Soudan			0,0			0,0
Tchad				3,2	11,2	14,4
Togo	0,2	0,0	0,1		0,0	0,3
Zambie		2,0				2,0
TOTAL AFRIQUE SUBSAHARIENNE	28,5	16,1	255,3	50,8	46,6	397,3



PAYS	CD 2003	CD 2004	CD 2005	CD 2006	CD 2007	TOTAL
Guatemala	6,7					6,7
Mexique	49,9	29,2	10,3	8,0	0,6	98,1
Trinité et Tobago		0,0			4,3	4,3
TOTAL AMÉRIQUE CENTRALE ET CARAIBES	56,6	29,2	10,3	8,0	5,0	109,1
Canada	29,3	18,5	19,7	35,0	122,2	224,6
États-Unis	89,4	108,4	281,9	264,0	298,2	1 041,9
TOTAL AMÉRIQUE DU NORD	118,7	126,8	301,6	299,0	420,4	1 266,6
Argentine	1,2	2,2	1,7	0,4	1,3	6,7
Brésil	5,2	6,5	104,1	31,1	56,5	203,5
Chili	4,6	20,1	5,3	29,3	121,6	180,9
Colombie	1,9	0,7	1,5	3,1	0,3	7,4
Équateur	1,1	0,2	10,5	0,4	3,4	15,5
Pérou	0,1	0,7	9,0	0,5	1,6	11,9
Uruguay	0,1					0,1
Venezuela	1,0	0,6	7,1	1,4	49,3	59,3
TOTAL AMÉRIQUE DU SUD	15,1	31,0	139,2	66,1	234,0	485,3
Kazakhstan	2,6	2,4	1,1	2,0	4,2	12,2
Ouzbékistan		0,0				0,0
TOTAL ASIE CENTRALE	2,6	2,4	1,1	2,0	4,2	12,3
Chine	26,1	51,0	94,7	131,5	86,7	389,9
Corée du Sud	446,2	76,5	138,6	400,3	75,8	1 137,5
Japon	32,4	26,1	31,0	17,9	19,5	126,9
TOTAL ASIE DU NORD EST	504,7	153,5	264,3	549,7	182,1	1 654,3
Inde	366,2	123,5	1 437,0	193,6	188,2	2 308,5
Pakistan	118,6	140,3	94,9	227,0	86,2	667,1
Sri Lanka				0,3		0,3
TOTAL ASIE DU SUD	484,8	263,9	1 531,9	420,9	274,4	2 975,9
Brunéi	3,4	2,0	0,3	4,6	0,0	10,3
Indonésie	34,2	39,0	51,3	73,5	49,7	247,8
Malaisie	525,3	43,2	24,6	341,4	37,3	971,8
Philippines	0,0			0,0	0,1	0,1
Singapour	22,2	27,7	37,5	63,3	32,6	183,3
Thaïlande	5,3	97,8	1,9	27,3	6,2	138,5
Viêt-nam	0,0		20,0			20,0
TOTAL ASIE DU SUD EST	590,5	209,6	135,8	510,1	125,8	1 571,8



PAYS	CD 2003	CD 2004	CD 2005	CD 2006	CD 2007	TOTAL
Albanie			0,5		0,0	0,5
Andorre					0,0	0,0
Croatie		22,9	1,5	1,1	0,7	26,2
Géorgie	1,0	0,1	1,1		0,2	2,3
Islande					0,2	0,2
Macédoine (ARYM)				0,0		0,0
Norvège	158,3	29,4	13,3	18,3	37,5	256,9
Russie	2,6	1,0	2,1	14,8	16,2	36,7
Serbie	0,2	0,0	0,4		3,8	4,4
Suisse	22,0	13,2	14,9	146,8	4,9	201,9
Turquie	351,5	44,1	105,5	10,0	25,5	536,5
Ukraine		0,0				0,0
TOTAL AUTRES PAYS EUROPEENS	535,6	110,7	139,3	191,0	89,0	1 065,6
Australie	70,2	168,6	307,6	498,5	16,8	1 061,8
Nouvelle-Zélande	0,0	1,2	4,2	225,1	0,0	230,5
TOTAL OCEANIE	70,2	169,8	311,8	723,7	16,8	1 292,3
Arabie saoudite	86,3	443,1	303,4	906,2	1 157,8	2 896,8
Bahreïn	2,9	4,8	1,7	7,8	31,7	48,9
Égypte	113,3	41,5	48,4	46,8	19,0	269,1
Émirats arabes unis	168,2	82,8	40,6	614,8	894,4	1 800,8
Iran	10,6	33,0				43,6
Israël	14,0	25,3	19,1	17,9	19,8	96,1
Jordanie	5,7	1,0	3,5	10,9	1,4	22,6
Koweït	56,5	2,3	5,7	1,9	36,8	103,2
Liban		0,3			8,5	8,8
Oman	5,9	700,0	0,3	2,2	168,0	876,5
Qatar	69,6	17,0	13,3	106,3	142,2	348,3
Yémen	35,0	4,4	0,4			39,8
TOTAL PROCHE ET MOYEN-ORIENT	568,0	1 355,5	436,5	1 714,8	2 479,8	6 554,5
Allemagne	188,4	72,3	70,0	71,8	76,1	478,6
Autriche	0,7	3,0	7,6	10,8	14,8	36,9
Belgique	22,0	22,6	54,5	16,4	109,6	225,3
Bulgarie	0,3	0,2	62,5	277,6	1,6	342,1
Chypre	62,6	10,0	7,2	2,6	25,2	107,7
Danemark	1,8	5,4	3,3	5,6	7,0	23,2
Espagne	146,1	124,3	61,4	84,2	520,9	936,9
Estonie				0,0	27,3	27,3



PAYS	CD 2003	CD 2004	CD 2005	CD 2006	CD 2007	TOTAL
Finlande	47,0	47,4	16,7	21,5	10,9	143,5
Grèce	575,0	305,4	107,9	49,3	15,8	1 053,3
Hongrie	3,8	1,0	3,4	7,9		16,2
Irlande	0,8	25,6	0,5	1,5	0,0	28,4
Italie	78,5	51,3	22,9	67,7	43,2	263,6
Lettonie	0,9	0,9	0,0	2,3	0,7	4,9
Lituanie	0,5	0,2	0,2	0,4	1,2	2,4
Luxembourg	5,5	0,1	0,1	1,3	0,2	7,2
Malte		0,1		0,3		0,3
Pays-Bas	71,6	20,6	57,8	13,2	7,7	170,9
Pologne	15,1	9,6	8,7	16,4	12,9	62,5
Portugal	3,9	12,6	7,2	4,3	0,8	28,9
Roumanie	3,2	4,0	0,6	0,9	1,4	10,0
Royaume-Uni	141,9	182,6	38,4	71,8	151,6	586,4
Slovaquie	3,2	2,6	2,7	0,4	0,3	9,4
Slovénie	0,2	0,5	0,6	0,6	4,2	6,0
Suède	33,5	31,4	29,5	25,9	44,4	164,7
Tchèque (Rép.)	23,5	25,0	5,8	52,3	3,4	110,1
TOTAL UNION EUROPÉENNE	1 430,4	958,6	596,5	807,0	1 081,2	4 846,6
Divers (1)	63,4	98,2	67,6	72,7	189,8	491,7
TOTAL ANNEE	4 526,9	3 550,5	4 241,9	5 838,2	5 660,4	23 818,0

0,0 signifie un montant inférieur à 50 000 €

(1) Organisations internationales, États non membres de l'ONU.



ANNEXE 6

**LISTE DÉTAILLÉE DES PRISES DE COMMANDES 2007 PAR TYPE DE MATÉRIELS RÉPARTIS SELON LES CATÉGORIES
DU CODE DE CONDUITE EUROPÉEN - *MILITARY LIST (ML)* (VOIR ANNEXE 16 SUR INTERNET)**

	ML 1	ML 2	ML 3	ML 4	ML 5	ML 6	ML 7	ML 8	ML 9	ML 10
Afrique du Sud		5,0	0,8	12,0						
Albanie										
Algérie									138,1	18,5
Allemagne			1,3	1,8	4,2	4,9		1,1		53,6
Andorre			0,0							
Arabie saoudite	0,5	6,0	34,2	261,6	202,6	87,1	39,9		75,9	368,2
Argentine				0,8						0,4
Australie			0,5	9,4	0,0				0,5	1,3
Autriche			3,0	9,9						
Bahreïn		0,0		31,6						
Belgique		0,2	5,1	7,7	0,4	0,0	0,3	0,2	0,2	91,5
Botswana					0,0					
Brésil	0,0		2,3	2,2	8,1		0,0		18,3	23,2
Brunéi				0,0						
Bulgarie										0,7
Burkina Faso										0,2
Cameroun										1,0
Canada	0,4	0,6	0,3		3,5	0,1	2,5	0,0	0,0	94,2
Chili				1,5					0,1	119,4
Chine					56,3		0,0			14,6
Chypre			0,1	23,8		0,5				
Colombie										0,3
Congo				0,0						
Congo (Rép. Démocratique)				0,0						
Corée du Sud			0,1	9,4	3,1	0,6		1,6	7,6	33,0
Croatie										
Danemark			0,7				0,1		3,2	0,0
Djibouti						0,0				
Égypte			0,1	4,6					0,2	11,4
Émirats arabes unis				2,8	64,6	0,9			43,4	51,5
Équateur				1,3						0,0



ML 11	ML 12	ML 13	ML 14	ML 15	ML 16	ML 17	ML 18	ML 19	ML 20	ML 21	ML 22	TOTAL
4,9			1,8	0,4								29,1
				0,0								0,0
0,0		0,0		23,1								179,7
1,7		0,9	0,5	0,8	0,0				5,1	0,3		76,1
												0,0
50,1		6,8	5,2	19,5					0,4			1157,8
												1,3
5,0		0,0										16,8
1,5		0,3		0,2								14,8
				0,1								31,7
2,0		0,0	0,5	0,0						1,5		109,6
												0,0
2,2				0,1								56,5
												0,0
0,5		0,1		0,2								1,6
												0,2
												1,0
1,2		16,3		2,2			0,6		0,2			122,2
0,6												121,6
5,6		0,6		9,3					0,2			86,7
0,9												25,2
												0,3
												0,0
												0,0
17,1		0,1		0,3			3,0					75,8
0,1				0,6								0,7
2,6		0,0		0,1			0,3					7,0
		0,0										0,1
2,7												19,0
711,6		0,2	10,1	6,3			2,1		0,7			894,4
2,0												3,4



	ML 1	ML 2	ML 3	ML 4	ML 5	ML 6	ML 7	ML 8	ML 9	ML 10
Espagne	0,1		0,3	18,2	0,0	0,0	0,7	0,3	9,6	373,9
Estonie				22,0						
États-Unis		1,6	7,8	12,7	2,5	0,2			7,6	235,3
Éthiopie										
Finlande			0,2	0,1	0,0	2,3				6,7
Gabon						0,1				0,5
Géorgie										0,1
Grèce		0,4	0,1		0,0					13,3
Inde		1,7	0,3	0,0	9,2	0,4	0,2		18,5	90,9
Indonésie			0,4	47,6					0,4	0,0
Irlande										
Islande										
Israël			0,0	1,1	5,7		0,1	0,1	1,3	5,9
Italie			1,3	0,4	3,9	0,6		0,8	4,2	15,2
Japon		1,3	0,4		1,8		1,4	0,0	2,2	4,7
Jordanie										0,3
Kazakhstan						0,0				
Koweït	0,0			0,0	0,0	0,0				35,6
Lettonie	0,1								0,6	
Liban				0,7		7,4				0,3
Libye		23,6		120,4						120,5
Lituanie									0,3	0,4
Luxembourg				0,0						0,0
Malaisie			0,2		0,1	0,3	0,1		1,5	28,4
Malawi										0,2
Mali										
Maroc										0,3
Maurice (île)										0,1
Mauritanie						0,0				
Mexique					0,1	0,2				
Nigéria										
Norvège			0,4	5,1			0,1	0,6	25,1	1,3
Nouvelle-Zélande				0,0						
Oman		0,0		100,9					1,8	46,0
Ouganda										



ML 11	ML 12	ML 13	ML 14	ML 15	ML 16	ML 17	ML 18	ML 19	ML 20	ML 21	ML 22	TOTAL
113,5		3,0	0,3	0,7					0,2			520,9
0,2			0,9	4,2								27,3
8,1		0,0	0,0	1,3			0,2		20,8			298,2
1,1												1,1
0,9				0,7								10,9
												0,6
0,1												0,2
1,9												15,8
35,2		1,3	0,1	26,7			0,8		2,9			188,2
0,5			0,2	0,5								49,7
				0,0								0,0
				0,2								0,2
2,5		0,0							3,2			19,8
11,5		1,4		3,8					0,1			43,2
6,0		0,1		1,3					0,3			19,5
1,2												1,4
3,7				0,5								4,2
1,2												36,8
												0,7
												8,5
4,4				27,1								296,1
0,5												1,2
0,0				0,1								0,2
4,2				2,5								37,3
												0,2
		0,0										0,0
0,3		0,7										1,2
												0,1
0,2												0,3
0,4												0,6
2,5		0,0										2,5
0,6		0,1	4,1	0,2								37,5
												0,0
19,2												168,0
0,1												0,1



	ML 1	ML 2	ML 3	ML 4	ML 5	ML 6	ML 7	ML 8	ML 9	ML 10
Pakistan			0,4	0,0	0,2	0,0			8,5	56,7
Pays-Bas		0,1	0,0	1,0	1,1		0,3		0,0	1,9
Pérou				0,4						1,2
Philippines			0,1							
Pologne			0,2		1,6	1,1				0,0
Portugal						0,1	0,0			0,1
Qatar			0,1	0,4	0,4		0,0			139,2
Roumanie						0,2	0,0			0,0
Royaume-Uni	0,0		4,4	7,7	4,6	2,3		8,8	34,1	35,4
Russie					3,7					
Sénégal										
Serbie						0,1				
Singapour			0,8	0,0	5,1	0,1	0,3		10,9	0,2
Slovaquie										
Slovénie						0,1	1,0			
Suède		0,0	0,2	0,0	6,0	0,0	1,3	0,0	4,7	10,0
Suisse	0,0		0,9	0,3			0,0	0,0		0,0
Tchad				5,0		6,3				
Tchèque (Rép.)			0,0							0,0
Thaïlande		0,0							5,0	1,0
Togo						0,0				
Trinité et Tobago									4,3	
Tunisie	0,1	0,3		0,1						
Turquie		0,1	0,6	7,0		0,1			4,8	3,6
Venezuela					0,7				16,0	19,7
Divers (1)				1,1	11,9				1,0	42,0
TOTAL	1,3	41,0	67,9	732,9	401,5	116,2	48,2	13,4	451,2	2176,8

0,0 signifie un montant inférieur à 50 000 €

(1) Organisations internationales, États non membres de l'ONU.



ML 11	ML 12	ML 13	ML 14	ML 15	ML 16	ML 17	ML 18	ML 19	ML 20	ML 21	ML 22	TOTAL
1,7		16,2		2,5								86,2
2,0			0,1	0,4					0,8			7,7
												1,6
												0,1
7,4		0,1		0,8					1,7			12,9
0,6												0,8
2,0		0,0										142,2
0,9				0,2								1,4
36,9		0,3	0,1	5,9			0,5		10,1		0,2	151,6
0,6				11,9					0,0			16,2
0,2												0,2
3,7												3,8
0,8		14,3		0,0								32,6
				0,3								0,3
3,1												4,2
18,1				1,1			2,5		0,3			44,4
3,6				0,1					0,0			4,9
												11,2
0,3		0,0		2,3			0,8					3,4
0,0				0,2								6,2
												0,0
												4,3
33,7										0,1		34,2
9,3												25,5
12,9												49,3
133,6		0,0		0,3								189,8
1303,7	0,0	63,1	24,0	159,2	0,0	0,0	10,8	0,0	47,2	1,9	0,2	5660,4



ANNEXE 7

Détail des livraisons (LV) depuis 2003 en millions d'euros 2007 par pays et par répartition régionale.

PAYS	LV 2003	LV 2004	LV 2005	LV 2006	LV 2007	TOTAL
Algérie	12,2	13,0	7,5	27,3	36,3	96,3
Libye					15,5	15,5
Maroc	12,4	10,3	16,2	16,3	25,5	80,7
Tunisie	5,6	1,9	2,4	23,3	2,5	35,6
TOTAL AFRIQUE DU NORD	30,2	25,1	26,1	67,0	79,7	228,1
Afrique du Sud	21,6	123,4	90,6	6,5	15,0	257,1
Angola	0,8			3,8	2,3	6,9
Bénin	0,3	0,0		0,1		0,4
Botswana	22,1	18,6	0,3		0,0	41,0
Burkina Faso	0,2		0,2			0,3
Cameroun	1,2	1,1	3,4	0,0	0,5	6,1
Centrafrique				0,0		0,0
Congo			0,1			0,1
Côte d'Ivoire	0,0					0,0
Djibouti		0,1			0,3	0,4
Érythrée				0,6		0,6
Éthiopie	4,0	0,1	0,0		2,0	6,1
Gabon	0,3	0,3	1,0	0,3	0,3	2,1
Ghana	0,0	0,0	0,0	0,0		0,1
Guinée				0,0		0,0
Guinée Équatoriale			0,7			0,7
Kenya	0,4	0,1	0,4	4,1	6,4	11,3
Malawi	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	0,8
Mali					0,2	0,2
Maurice (île)		0,1	0,2	0,2	0,1	0,6
Namibie		0,0				0,0
Niger	0,0					0,0
Nigéria		0,8			6,0	6,8
Sénégal	0,6	0,5	0,3		0,0	1,4
Soudan				0,0		0,0
Tchad				0,1	5,4	5,5
Togo	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3
Zambie		2,0				2,0
TOTAL AFRIQUE SUBSAHARIENNE	51,6	147,1	97,4	16,0	38,7	350,9



PAYS	LV 2003	LV 2004	LV 2005	LV 2006	LV 2007	TOTAL
Guatemala	2,4					2,4
Mexique	25,5	15,5	31,0	6,1	1,5	79,6
Trinité et Tobago				0,0		0,0
TOTAL AMÉRIQUE CENTRALE ET CARAIBES	27,9	15,5	31,0	6,1	1,5	82,0
Canada	23,3	18,8	6,3	25,6	26,1	100,2
États-Unis	70,5	156,4	127,9	174,1	81,4	610,4
TOTAL AMÉRIQUE DU NORD	93,9	175,2	134,2	199,8	107,5	710,5
Argentine	1,7	2,1	0,9	3,9	0,5	9,1
Brésil	54,6	83,3	40,9	41,8	26,7	247,4
Chili	209,5	9,8	23,2	3,1	8,7	254,2
Colombie	1,6	1,0	1,2	1,8	275,4	280,9
Équateur	5,4	3,7	3,3	0,8	8,2	21,4
Pérou	6,7	3,3	2,0	0,7	6,9	19,6
Uruguay		0,1				0,1
Venezuela	2,0	2,2	5,2	1,5	2,7	13,6
TOTAL AMÉRIQUE DU SUD	281,4	105,5	76,7	53,6	329,1	846,2
Kazakhstan	10,1	2,1	0,6	2,0	4,3	19,1
Ouzbékistan	1,5	0,0				1,5
TOTAL ASIE CENTRALE	11,6	2,1	0,6	2,0	4,3	20,6
Chine	18,2	78,1	113,2	132,2	90,6	432,3
Corée du Sud	23,1	98,5	40,8	211,2	78,8	452,5
Japon	44,6	41,0	17,3	18,6	26,2	147,8
TOTAL ASIE DU NORD-EST	85,9	217,6	171,4	362,0	195,7	1 032,6
Inde	111,9	398,9	213,9	191,6	178,4	1 094,7
Népal			0,3			0,3
Pakistan	75,6	93,6	112,3	121,0	117,1	519,5
Sri Lanka	0,0			0,0		0,0
TOTAL ASIE DU SUD	187,5	492,4	326,5	312,6	295,5	1 614,5
Brunéi	2,6	24,6	60,1	43,8	3,8	134,9
Indonésie	14,5	12,5	41,1	53,8	43,9	165,8
Malaisie	81,0	90,0	82,5	65,5	316,1	635,1
Philippines		0,0				0,0
Singapour	200,0	581,3	138,9	138,8	125,0	1 184,0
Thaïlande	3,8	5,8	1,1	4,8	2,4	17,8
Viêt-nam	0,0	0,0		0,0	4,9	5,0
TOTAL ASIE DU SUD-EST	301,9	714,2	323,8	306,7	496,0	2 142,6



PAYS	LV 2003	LV 2004	LV 2005	LV 2006	LV 2007	TOTAL
Albanie			0,4		0,0	0,4
Croatie		0,6	0,1	2,2	3,0	5,9
Géorgie	1,0	0,1	0,9	0,2	0,0	2,1
Islande					0,2	0,2
Macédoine (ARYM)					0,0	0,0
Norvège	37,5	23,2	44,8	80,9	29,8	216,1
Russie	2,2	1,2	0,4	18,4	8,4	30,6
Serbie	1,2		0,0	0,4	0,1	1,7
Suisse	59,4	32,9	19,7	14,2	18,9	145,1
Turquie	35,9	14,6	28,4	31,0	75,6	185,5
Ukraine			0,0			0,0
TOTAL AUTRE PAYS EUROPEENS	137,1	72,5	94,9	147,3	136,0	587,8
Australie	7,1	54,6	113,4	84,0	489,5	748,6
Nouvelle-Zélande	0,0	0,0	1,7	2,5	0,3	4,5
TOTAL OCEANIE	7,1	54,6	115,1	86,6	489,8	753,2
Arabie saoudite	429,1	2 529,2	477,6	453,9	274,0	4 163,8
Bahreïn	3,0	0,0	4,2	0,9	0,0	8,1
Égypte	29,4	31,3	64,4	69,7	45,6	240,4
Émirats arabes unis	1 756,3	1 556,0	655,4	684,5	653,7	5 305,9
Iran	0,6	0,7	0,0			1,3
Israël	15,5	18,3	13,6	21,7	8,0	77,0
Jordanie	9,4	4,3	5,2	1,8	0,6	21,2
Koweït	17,3	9,6	25,9	22,9	17,4	93,1
Liban			0,3		4,8	5,1
Oman	57,1	18,2	7,3	99,0	71,6	253,2
Qatar	27,0	20,1	42,2	19,9	76,9	186,1
Syrie	0,1				0,0	0,1
Yémen	0,8	14,5	23,0	0,0	0,1	38,3
TOTAL PROCHE ET MOYEN-ORIENT	2 345,5	4 202,0	1 319,2	1 374,3	1 152,7	10 393,6
Allemagne	109,5	119,1	248,0	109,6	36,4	622,6
Autriche	0,3	1,3	0,7	0,8	7,5	10,6
Belgique	22,4	16,1	30,7	26,4	43,8	139,4
Bulgarie	0,0	0,5	1,6	62,1	59,5	123,7
Chypre	29,4	10,8	20,9	81,1	2,1	144,3
Danemark	18,5	10,2	4,5	2,3	6,0	41,5
Espagne	65,0	59,2	66,9	114,3	54,6	360,0
Estonie	0,1				0,2	0,4
Finlande	30,1	28,9	55,4	48,9	125,5	288,8



PAYS	LV 2003	LV 2004	LV 2005	LV 2006	LV 2007	TOTAL
Grèce	157,0	382,3	231,0	144,2	901,2	1 815,6
Hongrie	1,1	2,3	1,5		0,4	5,3
Irlande	0,5	1,0	0,7	1,7		3,9
Italie	93,3	105,4	86,8	157,8	24,8	468,1
Lettonie	0,9	0,0	0,0	0,8	2,6	4,4
Lituanie	0,5	0,2	0,0	0,2	0,3	1,1
Luxembourg	0,2	0,1	0,1	0,7	0,9	2,0
Malte	0,0		0,4			0,4
Pays-Bas	5,3	26,5	31,2	59,7	25,7	148,4
Pologne	13,0	16,4	12,8	12,7	20,6	75,5
Portugal	7,8	9,3	2,7	5,2	3,3	28,4
Roumanie	5,0	3,0	12,2	7,1	6,2	33,4
Royaume-Uni	248,6	220,9	231,2	182,8	84,6	968,1
Slovaquie	0,9	1,0	1,3	0,4	0,6	4,3
Slovénie	29,6	27,9	0,6	0,9	1,3	60,3
Suède	37,2	49,6	66,2	54,1	53,8	261,0
Tchèque (Rép.)	27,1	14,2	3,6	29,5	2,7	77,0
TOTAL UNION EUROPÉENNE	903,7	1 106,2	1 110,9	1 103,1	1 464,6	5 688,5
Divers (1)	142,6	147,6	104,0	55,4	22,0	471,6
TOTAL ANNEE	4 608,1	7 477,6	3 931,8	4 092,3	4 812,9	24 922,7

0,0 signifie un montant inférieur à 50 000€

(1) Organisations internationales, Etats non membres de l'ONU



ANNEXE 8

LIVRAISON DES ALPC EN 2007

	Armes de petit calibre conçues pour usage militaire					Armes légères portables individuelles ou collectives				
	A1	A2	A3	A4	A5	B1	B2	B3	B4	B5
Pays de destination finale	Mitrailleuses	Pistolets Mitrailleurs	Fusils automatiques	Fusils semi-automatiques	Modérateurs de son	Canons/ mortiers < 100 mm	Lance-grenade	Armes AC légères	Postes de tirs et missiles	Postes de tirs et missiles Manpad
Allemagne		1				3				
Arabie saoudite			51							
Australie				1						
Espagne				60						
États-Unis				6						
Gabon		1		1						
Italie				1						
Lituanie				3						
Mali		350								
Pologne				8						
Portugal				25						
Royaume-Uni		1								
Sénégal		150								
Suisse		4								
Tchad	45									
TOTAL	45	507	51	104		3				



ANNEXE 9

BILAN QUANTITATIF DU CODE DE CONDUITE EUROPÉEN

Le nombre de refus français notifiés s'élève à 108 en 2007.

Année	2003	2004	2005	2006	2007
1 ^{er} semestre	50	48	49	51	39
2 ^e semestre	52	32	27	34	69
TOTAL	102	80	76	85	108

Source : ministère des affaires étrangères et européennes

En 2007, les critères motivant les refus ont été les suivants (la pluralité des critères motivant certains refus explique que le total des critères invoqués soit supérieur au nombre de refus exprimés pour l'année considérée) :

Critères	Objet du critère	Nombre de refus notifiés en 2006	Nombre de refus notifiés en 2007
1	Respect des engagements internationaux des États membres	17	31
2	Respect des droits de l'Homme dans le pays de destination finale	5	11
3	Situation intérieure dans le pays de destination finale (existence de tensions ou de conflits armés)	27	27
4	Préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionale	20	18
5	Sécurité nationale des États membres et des territoires dont les relations extérieures relèvent de la responsabilité d'un Etat membre, ainsi que celle des pays amis ou alliés	15	7
6	Comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale, et notamment son attitude envers le terrorisme, la nature de ses alliances et le respect du droit international	0	4
7	Existence d'un risque de détournement de l'équipement à l'intérieur du pays acheteur ou de réexportation de celui-ci dans des conditions non souhaitées	9	27
8	Compatibilité des exportations d'armement avec la capacité technique et économique du pays destinataire	19	29

Source : ministère des affaires étrangères et européennes



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES REFUS D'EXPORTATION DE MATÉRIEL DE DÉFENSE POUR L'ANNÉE 2007

Zones géographiques	Nombre de refus en 2007
Afrique du Nord	7
Afrique subsaharienne	10
Amérique du Nord	0
Amérique Centrale et Caraïbes	3
Amérique du Sud	7
Asie Centrale	1
Asie du Nord-Est	15
Asie du Sud-Est	15
Asie du Sud	28
Europe Occidentale	0
Europe Centrale et Orientale	9
Proche et Moyen-Orient	13
Océanie	0
TOTAL	108

Source : ministère des affaires étrangères et européennes



ANNEXE 10

RÉPERTOIRE DES SIGLES

AEMG	Autorisation d'exportation de matériels de guerre
AGEMG	Autorisation globale d'exportation de matériels de guerre
AFC	Autorisation de fabrication et de commerce des matériels de guerre
AIEA	Agence internationale de l'énergie atomique
ALPC	Armes légères et de petit calibre
AP	Agrément préalable
APG	Agrément préalable global
BITD	Base industrielle et technologique de défense
CEDEAO	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest
CGA	Contrôle général des armées du ministère de la défense
CIACI	Commission interministérielle d'appui aux contrats internationaux
CIEEMG	Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre
COARM	Groupe spécialisé de la Politique étrangère et de sécurité commune « exportations d'armes conventionnelles »
COREU	Correspondance européenne, réseau de communication de l'Union européenne entre les États membres et la Commission pour la coopération dans les domaines de la politique étrangère
CODUN	Groupe PESC spécialisé de la Politique étrangère et de sécurité commune « désarmement et maîtrise des armements »
DAJ	Direction des affaires juridiques
DAS	Délégation aux affaires stratégiques
DDI	Direction du développement international de la Délégation générale pour l'armement
DGA	Délégation générale pour l'armement
DGDDI	Direction générale des douanes et droits indirects du ministère du budget, des comptes publics et de la fonction publique
DGSE	Direction générale de la sécurité extérieure
DICOD	Délégation à l'information et à la communication de la défense
DPSD	Direction de la protection et de la sécurité de défense
DRM	Direction du renseignement militaire
FMS	<i>Foreign Military Sales</i>
GAEO	Groupe armement de l'Europe occidentale
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
Loi	<i>Letter of Intent</i>
MANPADS	<i>Man portable air-defence systems</i>



ML	<i>Military list</i>
MTCR	<i>Missile Technology Control Regime</i>
NBC	Nucléaire biologique chimique
NSG	<i>Nuclear Suppliers Group</i>
OCCAR	Organisation conjointe de coopération en matière d'armement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations unies
OSCE	Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
PESC	Politique étrangère et de sécurité commune
PESD	Politique étrangère de sécurité et de défense
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNSD	Plan national stratégique des exportations de défense
R&D	Recherche et développement
SGDN	Secrétariat général de la défense nationale
SIPRI	<i>Stockholm International Peace Research Institute</i>
TNP	Traité de non-prolifération
UE	Union européenne



ANNEXE 11

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Principaux rapports européens disponibles sur internet

Rapport annuel du Conseil de l'Union européenne en application du point 8 du dispositif du Code de conduite de l'Union européenne en matière d'exportation d'armements : <http://www.consilium.europa.eu> (également disponible sur le site du *Journal officiel* de l'Union européenne à l'adresse internet : <http://eur-lex.europa.eu>).

Allemagne :	http://www.bmwi.de
Autriche :	http://www.austria.gv.at
Belgique :	http://www.diplomatie.be
Bulgarie :	http://www.mee.government.bg
Chypre :	http://www.cyprus.gov.cy
Danemark :	http://www.um.dk
Espagne :	http://www.revistasice.com
Estonie :	http://www.vm.ee
Finlande :	http://www.defmin.fi
France :	http://www.defense.gouv.fr
Grèce :	http://www.mfa.gr
Hongrie :	http://www.mkeh.hu
Irlande :	http://www.entemp.ie
Italie :	http://www.senato.it
Lettonie :	http://www.mfa.gov.lv
Lituanie :	http://www.urm.lt
Luxembourg :	http://www.mae.lu
Malte :	http://mcmp.gov.mt
Pays-Bas :	http://www.exportcontrole.ez.nl
Pologne :	http://dke.mg.gov.pl
Portugal :	http://www.mdn.gov.pt
Rép. tchèque :	http://www.mzv.cz
Roumanie :	http://www.ancex.ro
Royaume-Uni :	http://www.fco.gov.uk
Slovaquie :	http://www.economy.gov.sk
Slovénie :	http://www.mors.si
Suède :	http://www.sweden.gov.se

Sur le marché de l'armement

- Matériels de guerre, armes et munitions : textes législatifs et réglementaires, *Journal officiel*, Paris, 2003, 400 p.
- *Mémento sur les exportations de défense*, DGA-DDI, juin 2008.
- *Military Balance 2005-2006*, International Institute for Strategic Studies (IISS).
- *SIPRI Year Book 2006 & 2007*, Stockholm Peace Research Institute (SIPRI).
- Yves Fromion, *Les exportations d'armement de la France*, Rapport parlementaire, juin 2006.
- Yves Fromion, *Vers une industrie européenne de défense*, Rapport parlementaire, juin 2008.



ANNEXE 12

RÉCEMMENT PARUS DANS CETTE COLLECTION

■ Annuaire statistique de la défense - 2003	juin 2004
■ La politique d'acquisition du ministère de la défense	juillet 2004
■ 26 ^e rapport d'ensemble du CPRA 2003	octobre 2004
■ Stratégie ministérielle de réforme - 2004-2005	novembre 2004
■ Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2002 et 2003	décembre 2004
■ Sauvegarde maritime - Une dimension de sécurité renouvelée - Bilan 2004	mars 2005
■ Relever le défi opérationnel et capacitaire : la transformation de l'organisation du ministère de la défense - 18 mai 2005	mai 2005
■ La culture du développement durable au ministère de la défense	juin 2005
■ Le plan prospectif à 30 ans - synthèse	juin 2005
■ 27 ^e rapport d'ensemble du CPRA 2004	septembre 2005
■ Les armées françaises et la coopération civilo-militaire (CIMIC)	septembre 2005
■ Annuaire statistique de la défense	décembre 2005
■ Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2004	décembre 2005
■ La Défense contre le terrorisme	avril 2006
■ Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2005	septembre 2006
■ Les systèmes d'information et de communication du ministère de la défense	octobre 2006
■ Donnons plus d'espace à notre défense. Orientations d'une politique spatiale de défense pour la France et l'Europe.....	février 2007
■ Préparer les enjeux opérationnels de demain (français, anglais).....	juin 2007
■ Annuaire statistique de la défense	juin 2007
■ Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2006	novembre 2007
■ 15 ans de sondage	mars 2008
■ Prospective géostratégique à l'horizon des trente prochaines années	avril 2008

■ Publications françaises

■ Publications bilingues



ANNEXE 13

CONTACTS UTILES

SOUTIEN/EXPORT : DÉLÉGATION GÉNÉRALE POUR L'ARMEMENT

- **Direction du développement international (DDI)**
7-9 rue des Mathurins 9221 BAGNEUX Cedex - Tél. : 01 46 19 56 09 - Fax : 01 46 19 55 01
- **Direction des systèmes de forces et des stratégies industrielle, technologique et de coopération (D4S)**
 - Service des affaires industrielles et intelligence économique / Sous-direction PME
 - Sous-direction de la coopération et du développement européen7-9 rue des Mathurins 9221 BAGNEUX Cedex - Tél. : 01 46 19 67 04 - Fax : 01 46 19 70 35
- **Portail industrie** : www.ixarm.com

CONTRÔLE DES TRANSFERTS SENSIBLES : DÉLÉGATION AUX AFFAIRES STRATÉGIQUES

- **Sous-direction du contrôle des transferts sensibles**
26 boulevard Victor 00460 ARMÉES - Tél. : 01 45 52 76 35 - Fax : 01 45 52 51 76

RÉGLEMENTATION : CONTRÔLE GÉNÉRAL DES ARMÉES

- **Services et industries d'armement/Matériels de guerre et biens sensibles**
14 rue Saint Dominique 00450 ARMÉES - Tél. : 01 42 19 38 69 - Fax : 01 42 19 65 40

BIENS À DOUBLE USAGE :

- **Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi/Direction générale des entreprises
Service des politiques d'innovation et de compétitivité – mission de contrôle à l'exportation
des biens et technologies à double usage**
12 rue Villiot 75572 PARIS Cedex 12 - Tél. : 01 53 44 95 57 - Fax : 01 53 44 98 46
- **Ministère du Budget, des comptes publics et de la fonction publique / Direction générale
des douanes et droits indirects**
 - Guide des biens à double usage : <http://www.douane.gouv.fr/data/file/1305.pdf>
 - Service des titres du commerce extérieur (SETICE)
8-10 rue de la Tour des Dames – 75009 PARIS
Tél. : 01 55 07 46 73 / 46 42 / 48 64 / 47 64 - Fax : 01 55 07 46 67 / 46 91
Mel : Dg-setice@douane.finances.gouv.fr
 - Bureau E2, 23 bis rue de l'Université 75700 PARIS SP - Tél. : 01 44 74 43 98 - Fax : 01 44 74 48 32
Mel : dg-e2@douane.finances.gouv.fr

ASSURANCE DES EXPORTATIONS:

- **COFACE :**
12 Cour Michelet 92065 PARIS LA DEFENSE Cedex - Tél. : 01 49 02 18 87 - Fax : 01 49 02 27 14
Mel : affaires_militaires@coface.com

Délégation générale pour l'armement - Direction du développement international
Bureau synthèse et coordination export : Isabelle Valentini - Guillaume Lagane - Marylène Folliet

Chef du bureau des éditions : CF Michel Stoupak
Directeurs artistiques : Marie Saby-Maiorano, Florence Quagliarini
Graphistes : Serge Malivert, Yann Vasseur, Thierry Véron
Conception maquette : Christine Pirot
Secrétaire de rédaction : Isabelle Valogne-Arnold
Fabrication-Diffusion : Serge Culpier

IMPRESSION : OPALE - ISTR
© Création DICOd octobre 2008

Crédits photos :

page 9 : F.Vrignaud/DGA COM - **page 10 :** EADS/Airbus - **page 15 :** En haut de gauche à droite : 1 : DGA/CELM - Pour les autres : F.Vrignaud/DGA COM - **page 17 :** DOMINIQUE VIOLA/DICOd
page 22 : ECPAD/R. Pellegrino - **page 28 :** Eskinder Debebe/onu.

