

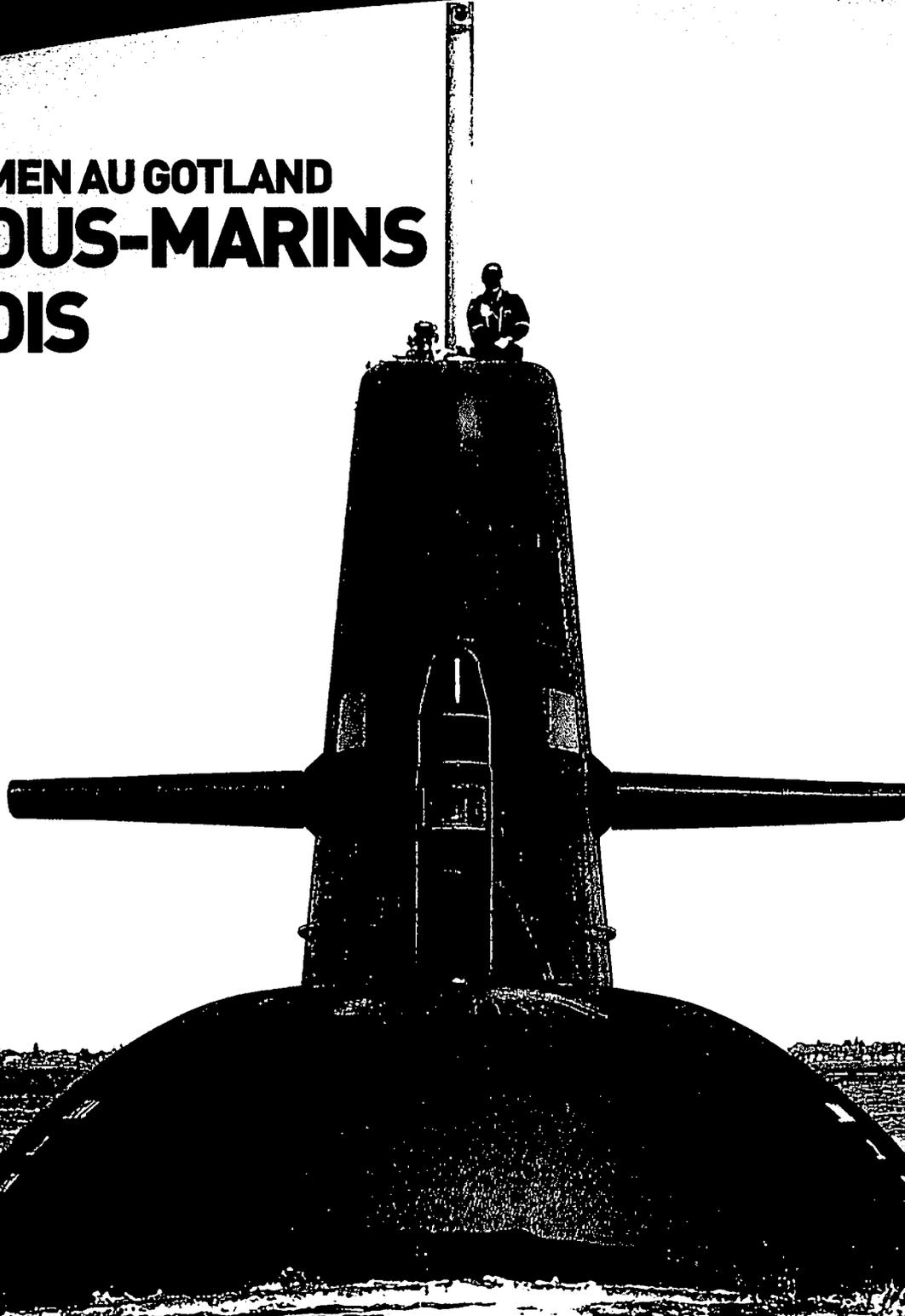


TECHNOLOGIE & TECHNOLOGY & ARMAMENT

ARMEMENT

Numéro 10
Issue 10

DU SJÖORMEN AU GOTLAND LES SOUS-MARINS SUÉDOIS



UNE DÉFENSE ABM EUROPÉENNE ? • ATAGO: DES CROISEURS POUR LA
JMSDF • GUIBERT 2007 • INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE CHINOISE •
DU DRAGON AU JAVELIN • EXPORTATIONS D'ARMEMENT FRANÇAISES

EUROPEAN ABM DEFENSE? • ATAGO: CRUISERS FOR THE JMSDF • GUIBERT 2007 • CHINESE AERONAUTICS INDUSTRY •
FROM DRAGON TO JAVELIN • FRENCH ARMAMENT EXPORTS

Magazine bimestriel / Bimonthly issue

Février - Mars 2008 / February - March 2008

M 09222 - 10 - F: 8,50 € - RD

www.aren.fr



The French arms export policy: which tools?

France appears to have slipped in the charts of armament exporters – as it has been overtaken by Russia, with Israel bearing down on its heels. That is why France has conducted comprehensive research on the French arms export policies. It was far overdue. Dominique de Villepin had, at the time when he was in office, entrusted a member of Parliament – Yves Formion – with drawing up a report (*) designed to boost arms exports. The present government has approved the recommendations formulated in the report and started to implement the first tools to that effect. In early December, Hervé Morin launched an "arms export-boosting strategy" whose main purpose is to foster logic of flexibility regarding administrative steps, so as to curb the "red tape" and simplify procedures with its European partners and allies.

The first effects are yet to be felt. They will be finalized by the "National strategic Plan to support exports", which is to make public its early orientations by late January 2008. The adaptations can be summed as follows:

(I) – The inter-ministerial Committee in charge of scrutinizing war materials exports (the French CIEEMG) is to be carried forward. "We have been careful not to weaken the control filters regarding the scrutiny of sensitive nations" the Minister of Defense warranted. However, it is necessary to make procedures less cumbersome in order to reduce the time it takes to approve export requests. These reflection time-periods usually take more than 80 days, on average! The objective, the Minister claimed, is to come close to less than 20 days, by 2009.

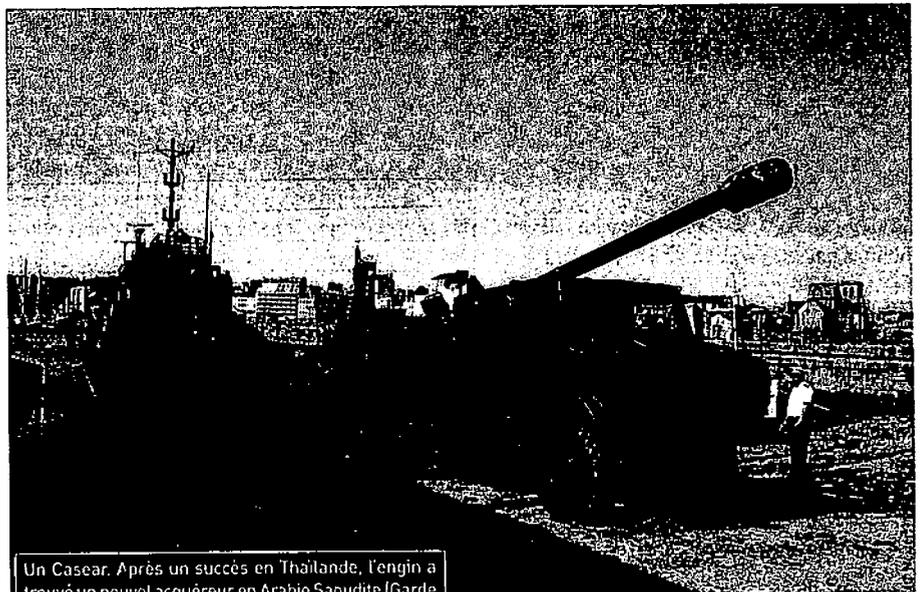
To wit: exports to our closest partners would carry on along the same procedures as the ones providing for general exports... As for exchanges with "the closest partners of France", the government will attempt, while France is chairing the EU (as of the second semester in 2008), "to implement a mechanism of general licensing, exonerating the purchaser from piecemeal preliminary authorizations". The listed sensitive materials will therefore benefit from overall authorizations and their export will no longer demand requesting approval every time. An application similar to the well-known case of the Peugeot 504 windscreens fitted on a Panhard vehicle, one of the most famous hitches to date - and one the Minister enjoys most alluding to - will no longer require approval from the CIEEMG. What is at stake, too, is to ease the flow of equipment exchanges between European subsidiaries belonging to the same industrial group, as is the case of the French and German entities as far as the A400M is concerned. In order to speed up industrialists' applications, all preliminary approval requests are to be registered on an electronic system connecting all the relevant ministries, in order to deal with them faster and reduce the number of files that end up being postponed. Lastly, the more frequent use of the accelerated procedure will permit to deal with the most urgent applications without having to wait for the monthly meeting of the CIEEMG, thus focusing the agenda on the most sensitive dossiers, the ministry said.

(II) – The government has emphasized its determination to review the way war materials are listed into various categories, "as it does not correspond to the practices followed by our main

Par Véronique Sartini,
journaliste

By Véronique Sartini,
journalist

POLITIQUE D'EXPORTATION D'ARMES FRANÇAISE LES OUTILS



Un Casear. Après un succès en Thaïlande, l'engin a trouvé un nouvel acquéreur en Arabie Saoudite (Garde nationale). / A Casear. After its success in Thailand, the craft found a new purchaser in Saudi Arabia (the National Guards).

premières orientations fin janvier 2008. Les adaptations peuvent se résumer comme suit :

Une érosion assez nette de la place de la France – dépassée par la Russie et talonnée par Israël – a conduit à une vaste réflexion sur la politique d'exportation d'armes françaises. Elle se faisait attendre. Dominique de Villepin avait en son temps chargé un député – Yves Formion – d'un rapport pour doter les exportations en matière d'armement. L'actuel gouvernement a validé ces recommandations et commencé à mettre en place les premiers outils. Hervé Morin a lancé début décembre une « stratégie de relance des exportations » d'armes, dont l'axe essentiel repose sur la volonté d'insuffler une logique de souplesse dans les démarches administratives, « réduire la paperasse » et « simplifier les procédures avec les partenaires européens et alliés ».

Reste maintenant à en connaître les premiers effets. Ils seront concrétisés par le « Plan national stratégique de soutien aux exportations », lequel devrait dévoiler ses

(II) – La Commission interministérielle d'examen des exportations de matériels de guerre (CIEEMG) est maintenue. « Il n'y a pas de danger que l'on assiste à une réduction des filtres des contrôles concernant les pays sensibles », a assuré le ministre de la Défense. Mais il s'agit d'alléger ses procédures pour réduire les délais de traitement des demandes d'exportations. Des délais dépassant les 80 jours de réflexion en moyenne ! L'objectif – selon le ministre – serait de se rapprocher des 20 jours d'ici à 2009.

À savoir : les exportations à destination de nos partenaires les plus proches suivraient jusqu'ici les mêmes procédures que celles destinées au grand export... Concernant les échanges avec « les plus proches partenaires de la France », le gouvernement tentera, pendant la présidence française de l'Union européenne, au deuxième semestre 2008, « de mettre en place un mécanisme de licence générale, dispensant d'autorisation préalable ponctuelle ». Les matériels les moins sensibles bénéficieront donc d'autorisations

to the French manufacturer, by the clumsiness of the DGA's intervention, which is alleged to have taken advantage of the opportunity to "pepper up" the price, and attempting to get Morocco to accept a "package" made up of warships and armored vehicles, besides the 18 Rafale fighters that had been agreed on... The "war room" is, as the Defense Minister put it: "A strategic place, where decisions can be made fast". That is an "operational" cell, gathering the President of the Republic, the General Secretary of the Elysée, the deputy General Secretary in charge of economic and industrial matters, representatives of the Prime Minister, the Defense ministry as well as the Ministry for the Economy and Finance, besides the Foreign Office. First decision of this war room, before the Head of State visit in Saudi Arabia, in the United Arab Emirates and in Qatar on the 13rd January, "SOFRESA has no more reason to be, it have vocation to disappear after the end of the current contracts" says the Elysée, "the trend is to suppress intermediates and to negotiate from State to State".



Un MILAN ER installé sur un VAB. Cette évolution laisse encore de beaux jours à l'engin.
 A MILAN ER installed on a VAB. That is a development that bodes well for the future of the machine.

One more particular feature of France that translates the involvement of the highest office of the State in the exports of armament materials: in actual fact, it does not make much change relatively to the traditions abided by 5th Republic President, which places him in the position of a "super traveling salesman" for the French armament industry. The new "war room", after all, is only the logical culmination of it. The President is only 6 months away from taking office, he has just paid a visit on January 13th to Saudi Arabia, the United Arab Emirates and Qatar, and these are reputedly traditional signatories of French armament contracts: for all that, he made no comment about armament contracts, be they signed or about to be... "When nothing is being said, it spells trouble" as the Directorate for Communications at the Defense Ministry explained. Indeed. However, is it not what the Elysée has got us accustomed to? Quite obviously, there is still room for improvement. The text signed by the minister bears only on the set-up of a joint support base in Abu Dhabi. Taking into account the age of our relations with the United Arab Emirates and of the fact that they have been, and they still be, major buyers of French equipment, discussions are effectively on their way but they didn't enter in the frame of this base creation. Wait and see...

Véronique Sartini

Footnotes

(1) Sofresa : Société française d'exportation de systèmes avancés (French society of advanced systems exportations). Created in 1974 a the Defense minister initiative to develop French defense systems exportations. According to the Elysée, it was owned at 5 % by the State since 1991, becoming de facto a private company, managing mainly weapons sales to Saudi Arabia.

globales, et leur exportation ne nécessitera plus de demande au coup par coup. Le fameux exemple des essuie-glaces de 504 montés sur un véhicule Panhard, que le ministre aime à citer, n'aura plus besoin d'autorisation de la CIEEMG. L'enjeu est également de fluidifier les échanges de matériels entre filiales européennes d'un même groupe industriel, à l'image de ce qui se fait déjà pour l'A400M entre les entités françaises et allemandes. Afin d'accélérer les demandes des industriels, toutes les demandes d'agrément préalable pourront être déposées sur un système électronique interministériel, afin de les traiter plus rapidement et de réduire le nombre de dossiers ajournés. Enfin, utiliser d'avantage la procédure accélérée permettra de traiter les cas les plus urgents sans attendre la réunion mensuelle de la CIEEMG, et ainsi de centrer l'ordre du jour sur les dossiers les plus sensibles, selon le ministère.

(II) - Le gouvernement a souligné sa volonté de refondre la liste de classement des matériels de guerre, « laquelle ne correspond pas à la pratique de nos principaux partenaires ». Il s'agira donc d'abroger le décret du 20 novembre 1991, qui fixe la liste nationale des matériels soumis à procédure d'exportation et d'adopter la liste militaire de l'Union européenne. Cette mesure permettrait de fait de supprimer certaines distorsions de concurrence.

(III) - Installation de la Commission Interministérielle pour les Exportations de Défense Et de Sécurité (CIEDES), le 1^{er} octobre 2007. Cette commission, pilotée par le directeur de cabinet du Premier ministre, a pour but d'animer et de soutenir les exportations françaises d'armement. Elle détermine les « priorités géographiques et sectorielles de la France ». Réunissant le Secrétariat général de la Défense nationale, le ministère de la Défense, des Affaires étrangères, de l'Économie et des Finances et du Budget, elle a pour but d'animer leurs travaux, leurs échanges et leurs réflexions en la matière, bref un rôle d'arbitre. C'est ce que le député, Yves Fromion, avait préconisé dans son rapport sur l'exportation des équipements de défense, dès le mois de juin 2006. La CIEDES est déjà chargée de valider le Plan National Stratégique de soutien aux Exportations de Défense (PNSED), qui devrait sortir fin janvier 2008.

(IV) - Pour ce qui concerne les gros contrats, Nicolas Sarkozy, tentant de tirer les leçons du fiasco commercial du Rafale, a décidé dès le mois d'août 2007 la création d'une « war room » à l'Elysée, destinée à piloter et suivre la négociation des gros contrats. On s'en souvient, le Maroc aura finalement préféré, fin octobre, l'achat de F-16 américains aux Rafale français. Or, le roi Mohammed VI - personnellement impliqué dans le dossier - avait fait part, dès janvier 2007,

de sa préférence pour l'avion de combat de chez Dassault. Le fiasco s'expliquerait, selon le constructeur français, par l'implication maladroite de la DGA qui aurait profité de l'occasion pour « gonfler » les prix, en tentant de faire accepter dans un ensemble de 2,6 milliards d'euros un « paquet » comprenant bateaux de guerre et blindés, en plus des 18 Rafale prévus... La « war room » est, selon les mots du ministre de la Défense : « Un endroit stratégique, où les décisions peuvent se prendre rapidement ». Cette cellule « opérationnelle » réunit le chef d'état-major particulier du président de la République, le secrétaire général de l'Élysée, le secrétaire général adjoint chargé des questions économiques et industrielles, des représentants du Premier ministre, et des ministères de la Défense, de l'Économie et des Affaires étrangères. Première décision de cette « war room », en amont de la visite du chef de l'État, le 13 janvier, en Arabie Saoudite, aux Émirats Arabes Unis et au Qatar, « La Sofresa⁽¹⁾ n'a plus de raison d'être, elle a vocation à disparaître après achèvement des premiers contrats en cours avec elle, explique l'Elysée, la tendance est de supprimer les intermédiaires, de poursuivre les négociations d'État à État ».

Encore une spécificité française traduisant l'implication du plus haut niveau de l'État pour ce qui concerne l'exportation de matériel d'armement. Au fond, peu de changements par rapport aux traditions présidentielles de la V^e République, lesquelles ont toujours transformé le chef de l'État en « super VRP » de l'industrie d'armement française. La nouvelle « war room » en est finalement l'aboutissement suprême. À six mois de son installation, malgré une volonté politique forte, et au retour du Président de la République mi-janvier d'Arabie saoudite, du Qatar et des Émirats Arabes Unis - pourtant traditionnellement acheteurs de matériels français - aucune communication sur d'éventuels contrats d'armements signés ou en cours n'a été faite. « Quand on ne dit pas les choses, c'est que cela se passe bien », explique-t-on à la direction de la communication du ministère de la Défense, « le texte signé par le ministre porte uniquement sur la mise en place d'une base de soutien interarmées à Abou Dabi. Compte tenu de l'ancienneté de nos relations avec les Émirats Arabes Unis et du fait qu'ils ont été, et le sont toujours, de gros acquéreurs d'équipements français, des discussions sont effectivement en cours, mais n'entrent pas dans le cadre de la création de cette base ». À voir...

Véronique Sartini

Notes

(1) Sofresa : Société française d'exportation de systèmes avancés. Créée en 1974 à l'initiative du ministère de la Défense pour développer les exportations de matériels de défense français. Selon l'Elysée, elle n'était plus détenue qu'à 5% par l'Etat depuis 1991, devenant « de fait » une société privée, et gérait principalement les ventes d'armes à l'Arabie saoudite.