

Extrait du Spyworld Actu

<http://www.spyworld-actu.com/spip.php?article4796>

Comment Israël réussit à être le 4e exportateur mondial d'armements

- Défense - International -



Date de mise en ligne : vendredi 15 juin 2007

Spyworld Actu

Les exportations israéliennes d'équipements de défense ont atteint en 2006 un nouveau record : 4,8 milliards de \$ de nouveaux contrats, dont plus d'un milliard pour les Etats-Unis. Ceci représente 900 millions de \$ de plus qu'en 2002, précédent pic de vente. Cette performance remarquable fait d'Israël le 4e exportateur d'arme au monde, après les USA, la Russie et la France (avec respectivement 12,75, 7,9 et 7,4 milliards de \$), soit 10% du marché mondial. Cette performance est d'autant plus impressionnante que le contexte géopolitique d'Israël ne favorise pas les exportations vers le monde musulman, traditionnellement gros acheteur d'arme. De plus, on aurait pu croire que la contre-performance d'Israël durant la guerre au Liban en juillet 2006 entamerait le prestige accordé aux produits et technologies locales. Il n'en a rien été.

Comment expliquer une telle performance ?

Une orientation des exportations vers les nations occidentales

Israël exporte 75% de sa production d'armement en 2006 contre 50% en 1999-2001. Il dispose donc d'un marché à l'export significatif. Les 3 principaux marchés d'Israël sont l'Inde (1,3 mds de \$), les USA (1,1 mds de \$ contre 300M il y a 10 ans) et l'Europe (932 M de \$).

Ces chiffres sont autant atteints par des grandes coopérations que par un important nombre de petits contrats ce qui traduit le dynamisme commercial des entreprises de défense israéliennes. Le complexe militaro-industriel israélien compte environ 150 entreprises pour 50 000 emplois. Il est constitué de quelques grands groupes et d'une multitude de petites sociétés. Le principal acteur du soutien aux exportations est le SIBAT, département du ministère de la défense israélien qui contrôle et appuie les exportations d'armements des firmes nationales.

Pour l'essentiel, les succès israéliens sont réalisés sur les niches que sont la modernisation de matériels (chars, blindés, hélicoptères) d'origine occidentale ou soviétique, l'optronique, l'électronique, les surblindages (protection balistique ou contre les mines), la revente de surplus des forces armées. Par exemple, Israël a récemment gagné un programme de modernisation d'une partie de la flotte turque de chars M60 (d'origine US).

Les sociétés israéliennes ont adopté une stratégie de niche. En effet, Israël ne produit pas de systèmes d'armes complets (c'est à dire hélicoptère, avion de chasse...), ce qui lui permet de ne pas être en compétition frontale avec les leaders de la défense mondiale. Une exception toutefois, le char de combat Merkava, qui n'est d'ailleurs pas exporté (ce programme fut lancé au début des années 70, et le 1er exemplaire a été produit en 1978. Il est considéré aujourd'hui comme le meilleur char de combat adapté à la guérilla urbaine). Ils se focalisent au contraire sur les technologies de pointes, les sous-systèmes de haute technicité et sur les équipements périphériques (aux principaux systèmes d'arme) à haute valeur ajoutée. Concrètement, ils excellent dans les domaines de l'électronique et l'optronique, les drones, les missiles, les satellites, la modernisation de plates formes aéronautiques (F-16 US, Mig 21 et peut-être demain des Mirage 2000 en Inde !), mais aussi la lutte contre le terrorisme et le combat de basse intensité, le renseignement stratégique et le ciblage, les systèmes C3.

Objectif à moyen terme : maintenir le niveau d'exportations à 3,5 milliards de \$ autour de technologies de défense de haut niveau, sur les marchés clefs, à savoir les nations occidentales ou proches : USA, Europe, Asie (hors Chine), pour un ordre de 1 milliard de \$ chacun.

Des relations ambiguës avec la Chine

Israël avait fortement développé ses relations avec la Chine dans les années 80-90, mais ses exportations sont aujourd'hui officiellement proches de zéro, sous la pression des Etats-Unis. Ceux-ci ont lié leur aide militaire au respect de certaines conditions, en particulier concernant les transferts de technologies à des pays tiers.

Or, Israël a été soupçonné par les USA de transferts de technologies vers la Chine, susceptibles de menacer la sécurité des Etats-Unis. L'un des cas les plus notoires de violations des accords fut le transfert vers la Chine de la technologie des missiles Patriot sans l'approbation des Etats-Unis. De même, l'avion de combat chinois J-10, sorti au milieu des années 90 est presque une copie conforme du Lavi israélien, provenant d'un prototype d'appareil aérien développé à partir de fonds et de technologies américains. Notons encore en 1996, la livraison du système de radar d'alerte avancé AEW (Airborne Early Warning and Command Control, de type AWACS) embarqué sur un Iliouchine 76, pour un prix de 250 millions de dollars...

Par conséquent, les firmes israéliennes ont fait de gros efforts depuis 2000 pour percer sur les marchés américain et européen, afin de diversifier leurs exportations. Ces efforts se traduisent notamment par un lobbying intensif et des participations aux principaux projets industriels de l'OTAN, de la Commission Européenne (par ex. dans le domaine de la sécurité intérieure ; sur le projet Galileo) (1).

Des industriels de la défense dynamiques

Quelques grands champions israéliens dominent l'industrie israélienne. Toutefois, le gros de la production nationale (2/3 des ventes) provient des entreprises publiques. Elbit Systems est fortement implanté aux USA et a décroché 600M de \$ de nouveaux contrats en 2006. Ses produits phares sont des viseurs montés sur casques, de l'avionique, de l'électro-optique et des technologies de sécurité frontalière, particulièrement bien vendues dans le cadre du Homeland Security. Israël Aerospace Industries (IAI, CA défense : 2,26 milliards de \$), leader à l'exportation, détenu par l'Etat d'Israël, est le 2e fournisseur extérieur du marché US en équipements militaires. 240 M de \$ de contrats de défense en 2006 mais aussi plus d'1 milliards de \$ de coopérations commerciale et industrielle dans l'aérospatiale civile avec des géants US tels que Boeing, Lockheed Martin ou Gulfstream. La stratégie d'IAI est d'accroître sa présence aux USA par le renforcement des liens stratégiques avec les grandes firmes de la défense US et l'établissement d'une filiale basée aux Etats-Unis capable de produire sur place les produits d'IAI. Notons aussi, dans le giron public Israël Military Industries (IMI) avec près de 466M de \$ de CA. Rafael, de même possédé par l'Etat israélien, fait un CA de 1,2 milliard de \$, soit 430M pour la défense israélienne et 770M à l'export, dont 120M vers les USA en 2006. Son portefeuille aux USA s'accroît, comme on peut le constater à travers les coopérations avec des firmes US qui ont été réalisées avec United Defense (aujourd'hui détenu par le britannique BAE Systems) sur des programmes de kit de surblindage, avec Northrop Grumman sur des pods, avec Raytheon concernant un système de défense anti-missile à courte portée. Notons par ailleurs une filiale, Cubic Advanced Systems qui a pour objectif de produire aux USA des équipements militaires de Rafael.

Ces quatre groupes représentent près de 80% des exportations israéliennes dans le domaine de la Défense.

Les forces d'Israël

Par son environnement hostile, et par le conflit avec les Palestiniens, Israël est un laboratoire de la guerre permanente, de la guerre dissymétrique. L'expérience de Tsahal lui permet donc de concevoir et tester rapidement les équipements de défense/sécurité de pointe dans les domaines de la lutte contre les guérillas, des systèmes de protection (Homeland Security). Dans ce cadre, Israël sait remarquablement bien tirer les leçons de ses échecs comme de ses succès. Le char Merkava est issu des analyses minutieuses des dégâts et des éléments tactiques

Comment Israël réussit à être le 4e exportateur mondial d'armements

tirés des batailles de char des guerres de 1967 et de celle du Kippour en 1973. Un exemple significatif pour une nation qui n'avait jamais produit un char avant 1978 !

Sa stratégie de niche lui permet le développement de pôles d'excellence. Par exemple, les drones, furent pour la première fois utilisés massivement dans un contexte de guerre dès 1982, durant les combats dans la plaine de la Bekaa, au Liban, contre les batteries de missiles sol-air syriennes. Récemment, la coopération avec Thalès a permis de gagner le marché Watchkeeper (drones) au Royaume-Uni. Le meilleur exemple de cette excellence est probablement qu'Israël est aujourd'hui le seul pays du monde à disposer d'un bouclier anti-missile valable, lui assurant une protection balistique contre les missiles de moyenne portée.

La diaspora, permet à Israël de disposer dans les pays cibles à l'export de commerciaux parlant les langues locales, ce qui facilite grandement la pénétration commerciale d'Israël, généralement pugnace. Dynamisme non dénué d'une éthique des affaires élastique, à savoir que nombre de contrats ne sont pas menés à bien sans problèmes. Il faut aussi souligner une image de corruption liée aux firmes israéliennes.

Il est essentiel de souligner les alliances stratégiques remarquables, et surtout la relation privilégiée avec les Etats-Unis, partenaire essentiel, qui lui apporte depuis sa création un soutien sans faille. Israël est le premier bénéficiaire de l'aide américaine dans le monde. Depuis 1987, le Congrès américain approuve une aide annuelle à Israël d'environ 3 milliards de \$: 1,2 milliard en aide économique et 1,8 milliard de \$ en aide militaire. Ajoutons qu'après la guerre du Golfe en 1991, Washington a commencé à donner à Israël 2 milliards de \$ supplémentaires par an en garanties de prêts fédéraux, ce qui porte le total de l'aide étrangère américaine annuelle à Israël à environ 5 milliards de dollars : cela constitue plus de 30% du montant total du budget de l'aide étrangère américaine. A titre indicatif, en 1997, on estimait que l'Etat d'Israël avait perçu, depuis sa création, une aide d'un montant total de 85 milliards de dollars environ (74 milliards de subventions directes et de prêts, 10 milliards pour les autres aides, auxquels s'ajoutaient 1,5 milliards de \$ perçus comme intérêts sur des paiements anticipés). Montant auquel, il faudrait ajouter 50 milliards d'intérêts entièrement supportés par les Etats-Unis. Soit au total 135 milliards de \$. En 2007, l'aide militaire des Etats-Unis à Israël est chiffrée à 2,4 milliards de \$, 25% en dollars sonnants et trébuchants et 75% devant être convertie en achats de matériels auprès des industriels américains de l'armement.

Mais le soutien des USA à Israël prend de nombreuses autres formes, dont en particulier, les investissements dans la technologie militaire israélienne, laquelle se trouve en compétition directe avec celle des Américains (programme de chasseurs "Lavi", abandonné en 1987, les USA ayant pris conscience de financer un concurrent du F-16 ; système de missile Arrow). Mais aussi par les garanties de fournitures pétrolières accordées à Israël. Au cas où les importations de pétrole vers Israël seraient interrompues, les Etats-Unis garantissent de fournir Israël quel que soit le niveau des réserves américaines.

Enfin, l'exportation de matériels militaires vers les pays musulmans se fait souvent par contournement, en l'occurrence via le rebadage des produits aux USA, qui sont réexportés par la suite.

Israël a aussi une alliance stratégique avec l'Inde, à qui il a vendu en 2006 le système naval anti-missile Barak (pour 350 millions de \$), et a même réussi à obtenir à la barbe des russes le contrat de modernisation des tanks russe T72 ! Cette alliance lui permet des escales à sa flotte militaire, dont ses sous-marins très probablement porteurs d'armes nucléaires.

La montée en puissance ces 10 dernières années de l'industrie de défense israélienne correspond à une nécessité vitale de posséder un marché à l'export significatif en complément de l'aide militaire américaine pour survivre et assurer à ses forces un approvisionnement de haute qualité. 2 points forts de cette industrie sont le lien très fort nation-armée et sa très grande réactivité : les enseignements opérationnels et les nouveaux besoins sont rapidement pris en compte par les industriels nationaux, qui ont conscience du rôle vital qu'ils doivent jouer dans l'effort militaire

Comment Israël réussit à être le 4e exportateur mondial d'armements

de l'Etat hébreu. Par sa stratégie commerciale agressive, sa puissante diaspora, mais aussi par sa capacité de s'affranchir de nombre de règles diplomatiques ou commerciales contraignantes, Israël impose sa stature de puissance débordant largement sa surface ou son poids démographique réel, à travers une industrie de défense colossale par rapport à la taille du pays. Les Israéliens sont discrets, mais ils sont bien là ! P.B.

Sources

- ▶ (1) "Les groupes israéliens à l'assaut de Bruxelles", Intelligence Online, 11 au 24 mai 2007
- ▶ "US Market Propels Israeli export surge", DefenseNews 12-02-2007
- ▶ "La controverse sur l'aide américaine à Israël", 20 avril 2004, <http://www.france-palestine.org/art...>
- ▶ "Israel to ask U.S. for more military aid", <http://www.haaretz.com/hasen/spages/830502.html>
- ▶ "Les exportations de défense et de sécurité de la France", Rapport Fromion, juin 2006
- ▶ <http://www.israelvalley.com>, catégorie défense et aéronautique

Post-scriptum :

<http://www.infoguerre.com/article.p...>