

La Russie au milieu du gué sur le marché mondial des armements

Louis-Marie Clouet



Les exportations russes d'armements ont connu une hausse constante depuis 1998, de moins de 2 milliards de dollars en 1998, pour croître régulièrement jusqu'à 5 milliards en 2004, 6,1 en 2005, 5,3 en 2006 et atteindre les 7,2 milliards en 2007.

Le renouveau des exportations russes d'armements

En 2008, les responsables russes annoncent un nouveau record de huit milliards de dollars de livraison d'armements. Cette augmentation est le fruit d'une rationalisation du système de coopération militaro-technique et d'un volontarisme politique de l'État russe en soutien aux exportations d'armements, redevenues un outil privilégié de politique étrangère.

Selon le dernier rapport du Congressional Research Service, la Russie et les États-Unis ont dominé le marché des armements des pays en développement, soit 52 % des accords entre 2004 et 2007. La Russie aurait conclu pour 39,3 milliards de dollars de contrats de ventes d'armes, soit 27,0 % de la valeur totale des contrats (en dollars constants 2007). La société d'État d'exportation d'armements Rosoboronexport, qui réalise en moyenne 90 % des exportations russes d'armements, a annoncé qu'elle disposait d'un carnet de commandes de 30 milliards de dollars pour les cinq années à venir. En 2007, la Russie pointait à la troisième place des contrats d'armements avec 9,7 milliards, derrière les États-Unis (12,2 milliards) et le Royaume-Uni (9,8 milliards). Moscou a cependant été le deuxième pays exportateur d'armements, avec 4,6 milliards de dollars de livraison d'armements. Ces chiffres sont en partie biaisés, car ils ne prennent pas en compte les transferts d'armements entre pays développés, qui placeraient le Royaume-Uni à la deuxième place, la France et la Russie à la troisième du palmarès des exportateurs d'armements.

Les ventes d'armes russes ont été dominées en volume financier par l'aéronautique, les systèmes de défense anti-aérienne et les

Grand dossier

36 armements navals : avions de combat Su-30 et MiG-29, hélicoptères de transport et d'assaut, systèmes de missiles Tor-M1, Tunguska, voire S-300, frégates et sous-marins.

Une stratégie commerciale entre redéploiements et défis futurs

L'Inde et la Chine demeurent les principaux clients des armements russes. Ces deux marchés sont entrés dans une phase de transition après les grands contrats de la fin des années 1990, à présent réalisés, qui avaient porté principalement sur des ventes d'avions de combat Su-30 et des navires (frégates). Depuis 1999, Pékin a reçu 100 chasseurs Su-30MK2, et l'Inde, environ 50 Su-30MK1. La Chine a acheté 100 lots de Su-30MK destinés à l'assemblage sous licence, et l'Inde 50 lots similaires de Su-30MK1. L'ouverture du marché indien à la concurrence internationale et le rapprochement de l'Inde avec les États-Unis font craindre la perte d'un marché dominé jusque récemment par les armements russes. Néanmoins, la relance de la coopération militaro-technique bilatérale russo-indienne devrait passer par des développements industriels conjoints, si Moscou accepte de partager un peu plus de la charge de travail en R&D et production. Moscou aurait proposé à New Delhi de développer conjointement un chasseur de cinquième génération sur la base du Soukhoi T-50, un char et une frégate de nouvelle génération, nouveau missile supersonique BrahMos-2, et un

sous-marin nucléaire indien.

La Chine avait suspendu sa coopération avec la Russie, n'ayant plus de besoin d'avions de combat et Moscou se refusant à fournir des armements plus critiques. La relance des contrats d'armements avec la Chine passera par des contrats de maintenance (motorisation de la flotte d'avions de combat russes) et la vente de matériels que Moscou hésitait jusqu'alors à exporter à Pékin : avions de transport et de ravitaillement, aviation embarquée et aide au développement d'un porte-avions, capacités de transmissions, de radars et sonars embarqués, que Pékin ne peut se procurer auprès des pays occidentaux.

La Russie a depuis quelques années développé une stratégie commerciale agressive pour pénétrer des marchés où elle était absente depuis les années 1990 : Proche et Moyen-Orient, Asie du Sud-Est, Amérique Latine. L'un des avantages des armements russes sur les marchés extérieurs est leur prix relativement peu élevé par rapport aux armements occidentaux : les armes russes sont considérées en moyenne 25 % moins chères.

Le Venezuela est la principale tête de pont des armements russes sur le continent sud-américain, et Rosoboronexport pousse les feux pour promouvoir les armements russes au Brésil, en Colombie, au Pérou et en Argentine. Caracas a déjà conclu pour plus de 5 milliards de dollars d'achat d'armes russes².

La Russie a largement renoué ces dernières années avec tous les potentiels clients africains : Algérie, Angola, Botswana, Ethiopie, Libye, Ouganda et Zimbabwe. Rosoboronexport envisagerait de renouer avec des pratiques soviétiques de troc d'armements (hélicoptères, avions de combat, véhicules blindés et armes de poing) contre des ressources naturelles³.

La majorité des armements proposés par Moscou a été conçue à l'époque soviétique et modernisée. Force et faiblesse du positionnement commercial russe, ces armements trouvent preneurs auprès de pays aux exigences technologiques moins élevées par rapport aux standards occidentaux, tant en performances, entretien, formation des personnels. Cette situation pourrait être remise en cause d'une part par l'ouverture de marchés clés à la concurrence occidentale (Inde), ou par l'arrivée de concurrents bas de gamme comme la Chine⁴. Les pays clients de la Russie en grande majorité ne peuvent ou ne souhaitent pas acheter des équipements occidentaux : Moscou dispose donc de marchés plus ou moins captifs, facilités en partie par les embargos édictés par les États-Unis et les pays européens⁵. Mais ces clients sont potentiellement moins solvables, et les marchés plus limités, ce qui impose à Moscou de fidéliser des clients susceptibles de suppléer un désengagement des deux grands clients indien et chinois.

Difficultés industrielles à surmonter

L'agence ITAR TASS⁶ soulignait ainsi la tâche qui attend les responsables industriels et politiques russes « pour non seulement porter les produits de

L.M. Clouet Analyste à l'observatoire des industries stratégiques européennes



Mig 35



Soukhoï flanker

haute technologie russes au niveau moderne, mais aussi pour gagner une place sur les marchés mondiaux face à des concurrents puissants ». Et l'agence russe de regretter « la situation telle qu'elle est : les exportations d'armements et d'équipements militaires demeurent le seul segment des produits de haute technologie de fabrication russe capables de générer du profit ». Mais la hausse du prix des métaux et le prix inexplicablement élevé de certains composants rendent de plus en plus difficile le maintien du prix final des armements russes à un niveau peu élevé.

Le principal défi pour le Kremlin demeure le vieillissement de son outil industriel d'armement. Pour maintenir le carnet de commandes, les capacités industrielles du complexe militaro-industriel russe doivent être rapidement modernisées et à grande échelle. Les rares chaînes de production modernes sont saturées et tournent à plein régime, au prix d'une usure accélérée, alors que l'obsolescence des vieilles installations constitue un trou noir financier pour l'État russe. L'enjeu des programmes de concentration industrielle lancés par le Kremlin sera de rationaliser et de moderniser les capacités de production.

Déjà, des défauts de réalisation des contrats à l'exportation, tant en qualité qu'en termes de délais et coûts, pénalisent la Russie vis-à-vis de clients importants. La qualité des armements russes est de plus fréquemment critiquée : l'Algérie a ainsi suspendu les contrats d'achats d'armements russes, suite à des défauts constatés sur les premières livraisons d'avions de combat MiG. L'Inde se plaint aussi du retard dans la livraison du porte-avions Amiral Gorchkov, dont la remise en état et la modernisation dépassent manifestement les capacités des chantiers navals russes en charge du contrat.

À cet égard, les coopérations nouées avec des industriels européens, principalement sur des programmes civils, sont essentielles pour que l'industrie russe acquière les technologies qui lui font actuellement défaut et modernise ses installations industrielles et trouve des marchés à l'exportation, même auprès des pays occidentaux, du moins pour son aéronautique civile. Soukhoï finalise les essais de son avion régional SuperJet-100, réalisé en coopération avec Thales, Boeing, Safran ; la commercialisation de l'avion devrait bénéficier de l'expérience d'Alenia, filiale de Finmeccanica, qui est entrée à hauteur 25 % plus une action dans le capital de Sukhoï Civil Aircraft.

Surmonter la crise du financement

La crise financière et économique mondiale place les industries russes d'armements dans une situation critique. Le 14 novembre, le Vice-Premier Ministre Sergueï Ivanov a fait une déclaration alarmiste en ce sens : « les problèmes financiers mondiaux actuels ont gravement touché certaines usines de l'industrie de défense. La situation pourrait devenir assez dure pour l'industrie de défense ». Sergueï Ivanov a en particulier critiqué les banques, qui en refusant du crédit aux entreprises, a entraîné un manque dans leur trésorerie préjudiciable pour la réalisation des commandes d'ar-

mements pour les forces armées russes.

Le ministre a appelé les banques publiques – la Sberbank, la Vnechtorgbank et la Vnechekonombank - à autoriser des crédits aux entreprises russes d'armement : « Nous parlons, en particulier, de fournir des prêts aux sociétés bénéficiant de contrats du Ministère de la Défense pour assurer leur fonds de roulement, notamment pour payer les salaires, étendre les lignes de crédit déjà autorisées et subventionner les taux d'intérêts ».

L'État russe a annoncé début décembre une aide de 150 milliards de roubles (4 milliards d'euros) pour les entreprises du complexe militaro-industriel : augmentation du préfinancement, hausse de la commande publique, garantie des mécanismes de crédit et prévention des faillites. Du fait de leur dette importante sont cités parmi les principaux bénéficiaires de ces aides le monopole aéronautique OAK, le groupe de hautes technologies Rostekhnologii, et le constructeur aéronautique MiG, qui accumule une dette de plus de 1,1 milliards d'euros, due en partie à la rupture du contrat de livraison de MiG-29 à l'Algérie.

De plus, la crise financière mondiale pourrait mettre un terme aux ambitions des responsables politiques et industriels russes de développer les ventes d'armements russes sur les marchés extérieurs. Les capacités financières des États risquent d'être plus limitées, et les pays en développement, principaux clients de la Russie, seront sans doute les premiers à remettre en cause des achats d'armements prévus.

1 La principale difficulté d'évaluation des exportations russes d'armements réside dans l'absence de données statistiques fiables : les responsables russes de la « coopération militaro-technique » font des déclarations tout aussi imprécises que contradictoires, et difficilement vérifiables. Les sources statistiques sur le commerce des armes (SIPRI, CRS) reposent sur des méthodologies différentes.

2 Hugo Chavez a déjà acheté 24 avions de combat Su-30MK2, 100 000 Kalachnikov, des hélicoptères de transport et d'assaut et des sous-marins Kilo. Moscou vient d'accorder une ligne de crédit d'un milliard de dollars pour l'achat d'avion de transport Il-76 et ravitailleurs Il-78, ainsi que des systèmes de défense anti-missile à courte portée Tor-M1 et Manpads Iglá, des chars de combat T-72 et des véhicules blindés BMP-3.

3 Déclaration de Sergueï Tchemezov, directeur général de Rostekhnologii, au XIII^e séminaire IFRI MGIMO à Moscou, en décembre 2007.

4 Une crainte récente des autorités russes réside dans l'apparition sur les marchés d'exportation d'avions de combat chinois FC-1, et surtout Su-27 de conception russe produits sous licence par la Chine.

5 La politique de vente d'armes russes perçue comme anti-américaine vaut d'ailleurs à Moscou de subir des mesures d'embargos américaines, décrétées par le Secrétariat d'Etat à l'encontre de la société d'exportation d'armements Rosoboronexport.

6 ALEXANDROVA Lyudmila. President appoints chief of Rostekhnologii super-holding company, ITAR-TASS, 27 novembre 2007.

7 En matière d'armements, les coopérations actuelles se limitent à l'installation d'équipements occidentaux embarqués sur des plates-formes russes destinées à l'exportation. Un accord de coopération en R&D a cependant été conclu entre DCNS et l'Institut Krylov ; par ailleurs Fincanteri développe un petit sous-marin, le S-1000, avec le bureau d'études Roubin.

Grand dossier

37