

Yannick Quéau

Chercheur associé à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS)
et à l'Observatoire de l'économie politique de la défense (OEPD).

(2012)

“Moteurs et limites du développement de l'industrie de défense en Amérique du Sud”

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: jean-marie_tremblay@uqac.ca

Site web pédagogique : <http://www.uqac.ca/jmt-sociologue/>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l’autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf., .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, bénévole, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de :

Yannick Quéau

Chercheur associé à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS)
et à l’Observatoire de l’économie politique de la défense (OEPD).

“Moteurs et limites du développement de l’industrie de défense en Amérique du sud.”

Un article publié dans l’ouvrage sous la direction de Dorval Brunelle, **Communautés atlantiques / Atlantic Communities : asymétries et convergences**, pp 331-372. Montréal : Les Éditions de l’Institut d’Études Internationales de Montréal, 2012, 425 pp. Texte déjà publié dans *Les cahiers de l’INSERM*, mai 2012, no 10, pp. 116 et suivantes.

<http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?article8088>

M. Brunelle nous a accordé le 23 mars 2013 son autorisation de diffuser électroniquement ce livre dans Les Classiques des sciences sociales.



Courriel : brunelle.dorval@uqam.ca

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les citations: Times New Roman, 12 points.

Pour les notes de bas de page: Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5” x 11”.

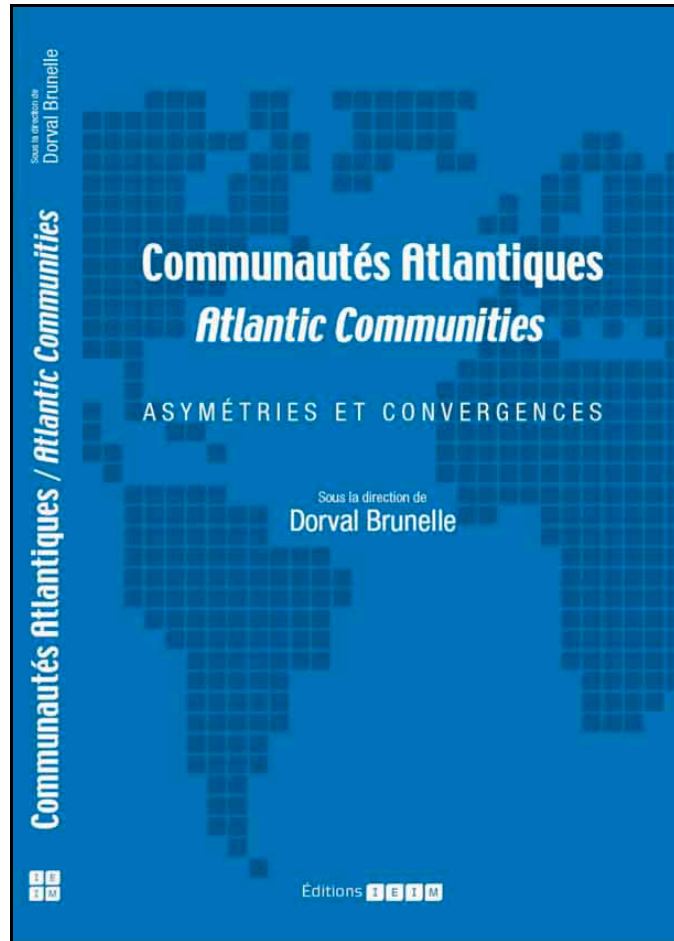
Édition numérique réalisée le 29 mars 2013 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.



Yannick Quéau

Chercheur associé à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS)
et à l’Observatoire de l’économie politique de la défense (OEPD).

“Moteurs et limites du développement de l’industrie de défense en Amérique du sud.”



Un article publié dans l’ouvrage sous la direction de Dorval Brunelle, **Communautés atlantiques / Atlantic Communities : asymétries et convergences**, pp 331-372. Montréal : Les Éditions de l’Institut d’Études Internationales de Montréal, 2012, 425 pp. Texte déjà publié dans *Les cahiers de l’INSERM*, mai 2012, no 10, pp. 116 et suivantes.

[xiv]

**Communautés atlantiques / Atlantic Communities :
asymétries et convergences.**

PRÉSENTATION DE L’AUTEUR

Yannick Quéau

Chercheur associé à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS) et à l'Observatoire de l'économie politique de la défense (OEPD). Candidat au doctorat et chercheur au Bradford Disarmament Research Centre (BDRC). Sa thèse de doctorat traite de l'adaptation au 21^e siècle des programmes nucléaires des trois membres de l'OTAN disposant de cette arme (États-Unis, France, Royaume-Uni). Il collabore avec le Groupe ressource sur l'industrie militaire et la sécurité (GRIMS) à l'UQAM, ainsi qu'avec la Fondation pour la recherche stratégique (FRS), à Paris.

[331]

Troisième partie
**Les alliances transatlantiques :
l’économie de la défense**

12

“Moteurs et limites du développement
de l’industrie de défense
en Amérique du sud.” *

Yannick Quéau

[331-372]

[Retour à la table des matières](#)

Deux décennies après la fin de la Guerre froide, le portrait que l’on peut dresser de l’Amérique du Sud ¹ est sensiblement éloigné de celui que l’on dressait au temps de l’affrontement Est-Ouest. La démocratisation des régimes et l’élection, dans bon nombre d’États, de partis dénonçant pour la plupart les immixtions des États-Unis dans les affaires régionales ont écarté le sous-continent de l’image de cours arrière où Washington dictait ses règles. Les dernières années ont en

* Texte déjà publié dans *Les cahiers de l’INSERM*, mai 2012, no 10, pp. 116 et suivantes.

¹ Il convient de préciser que ce texte traite exclusivement de l’Amérique du Sud et non de l’Amérique latine. L’Amérique centrale et les Caraïbes sont ici exclues de l’analyse. Ces zones ont des caractéristiques propres (présence de Cuba, frontière mexicano-états-unienne, etc.) qui les éloignent de la dynamique qui prévaut en Amérique du Sud.

effet été marquées par une diversification de leurs interactions politiques et économiques avec le reste du globe, si bien qu’on s’interroge aux États-Unis même sur ce qu’il reste de leur influence sur ce territoire². L’évolution des relations industrielles en matière de défense s’inscrit également dans cette dynamique. Depuis le milieu des années 2000, les puissances sud-américaines (le Brésil, le Chili, la Colombie, le Venezuela et, plus récemment, l’Argentine) s’efforcent de moderniser leurs équipements militaires n’hésitant pas, pour ce faire, à s’entendre avec des acteurs étrangers d’horizons variés se montrant prêts à leur donner accès aux technologies sensibles et/ou à participer à l’effort local de développement d’une base industrielle de [332] défense (BID). Les Européens, mais aussi la Chine, la Russie ou encore Israël, ont ainsi capté des parts significatives du marché régional.

À bien des égards, la doctrine Monroe et son corollaire³, deux postures américaines mettant en garde les États non américains contre

² Voir le dossier consacré à la question par la revue *Foreign Affairs* et, notamment Peter Hakim, « Is Washington Losing Latin America ? », janvier-février 2006, *Foreign Affairs*, vol. 85 n° 1, p. 39-53 et Moises Naim, « The Lost Continent » janvier-février 2006, *Foreign Affairs*, vol. 85 n° 1, p. 41-47.

³ La doctrine Monroe énoncée en 1823 par le président états-unien James Monroe est une déclaration de politique étrangère qui prévoit de laisser « l’Amérique aux Américains », c’est-à-dire d’agir de manière à contrer toutes velléités coloniales de la part des Européens en Amérique centrale, du Sud, mais aussi du Nord (Canada britannique, Alaska russe). En contrepartie, les États-Unis renoncent à intervenir dans les affaires européennes. On désigne par « corollaire de la doctrine Monroe » ou « corollaire Roosevelt », l’interprétation expansionniste donnée dès 1904 par le président Théodore Roosevelt à la déclaration de 1823. En 1907, ce même président adopte ainsi la doctrine du *Big Stick* qui ambitionne d’ancrer définitivement l’Amérique latine dans la sphère d’influence états-unienne et sert de justification à l’expansionnisme des États-Unis au Panama et à Cuba, mais aussi aux Philippines. Depuis, le terme générique de « doctrine Monroe » est régulièrement utilisé dans la littérature pour désigner la domination des États-Unis sur les affaires panaméricaines. Le terme renvoie aussi parfois à l’isolationnisme américain, même s’il serait plus juste de parler de non-interventionnisme dans les affaires du vieux continent. Voir à ce sujet George C. Herring, *From Colony to Superpower : U.S. Foreign Relations Since 1776*, New York, Oxford University Press, 2008, 1056 p. ; Matthias Maass, « Catalyst for the Roosevelt Corollary : Arbitrating the 1902-1903 Venezuela Crisis and Its Impact on the Development of the Roosevelt Corollary to the Monroe Doctrine » (2009) *Diplomacy & Statecraft*, vol. 20 n° 3, p. 383-402.

toute forme d’intrusion et de mise à mal des intérêts de Washington dans la région, semblent avoir vécu. Le nouveau contexte sud-américain participe d’ailleurs à une forme de déclassement des firmes de défense états-uniennes dans une zone qu’elles s’étaient habituées à dominer pendant la Guerre froide et jusqu’au tournant du siècle. Toutefois, malgré un déclin notable, les industriels nord-américains continuent d’occuper une place importante sur le marché régional des équipements militaires. Ce maintien de la présence des firmes américaines associé aux efforts de leurs homologues européennes dans la zone et aux velléités du Brésil et de plusieurs de ses voisins de redéfinir leurs relations avec les acteurs occidentaux renvoie l’image d’une « tricontinentalisation » de relations atlantiques jusqu’à récemment surtout pensées en termes Nord-Nord.

Ce texte a pour but de clarifier la place de l’Amérique du Sud dans la dynamique tricontinentale dont elle est une dimension à l’importance grandissante. De manière générale, les démarches enclenchées par les divers pays de la région paraissent façonnées par des motivations nationalistes, mais aussi par les logiques industrielles de firmes européennes et états-uniennes qui, si elles peuvent parfois compter sur le soutien de leur pays d’attache, doivent aussi composer avec certaines contraintes (les normes ITAR ⁴, notamment dans le cas des États-Unis). Une analyse plus poussée des particularités sud-américaines, de ses dynamiques internes, du rôle des partenariats stratégiques conclus à l’international (dont des tentatives d’établir des coopérations Sud-Sud) et des ambitions parfois [333] contradictoires affichées par les acteurs industriels et les gouvernements invitent cependant à élargir l’angle atlantique et à considérer les tendances qui affectent actuellement les marchés de défense au niveau mondial. La démarche permet de situer les dynamiques dans le cadre plus large du

⁴ Les *International Traffic in Arms Regulations* (ITAR) sont un ensemble de règles états-uniennes touchant le contrôle des importations et des exportations des produits et des services liés à la défense. Il s’agit en fait d’un des cadres législatifs les plus contraignants au monde en matière de transfert d’armements. Les normes ITAR comprennent notamment des dispositions à portée extraterritoriale qui obligent des utilisateurs de matériel (des plateformes aux simples composants) et des technologies d’origine états-unienne à se conformer aux décisions de Washington pour les cas de vente ou de revente des équipements à un tiers.

processus de globalisation de l’industrie de défense actuellement à l’œuvre, dont l’Amérique du Sud est un rouage.

La démonstration repose sur quatre piliers. Le premier consiste en un bref examen des caractéristiques budgétaires sur le plan régional. Le second présente les principaux moteurs des processus d’acquisition en armement. Le troisième analyse plus en détail les cas du Brésil, du Venezuela, de la Colombie, du Chili et de l’Argentine, et elle expose les stratégies nationales qui, pour des raisons et à des échelles diverses, contribuent à redessiner les relations industrielles en Amérique du Sud, dans l’Atlantique et même au-delà. Le quatrième aborde les principaux défis auxquels sont d’ores et déjà confrontés les gouvernements et les industries de défense de la région et accorde une attention particulière aux efforts de consolidation des bases industrielles de défense locales et à l’enjeu de la dépendance technologique à l’égard des acteurs de l’Atlantique Nord. La conclusion situe les dynamiques sud-américaines dans le cadre plus vaste des relations transatlantiques et du processus de globalisation de l’industrie de la défense en cours. Elle questionne la lecture de la menace sous-jacente à ces efforts de modernisation des équipements militaires et la viabilité du projet à moyen terme. La crise économique et l’impératif de rigueur budgétaire qui semblent vouloir l’accompagner pourraient en effet considérablement freiner, si ce n’est condamner, les ambitions des acteurs sud-américains et, en premier lieu, celles du Brésil.

[334]

La dynamique budgétaire régionale

La démarche qui consiste à juxtaposer dans une même étude les dynamiques atlantiques propres à l’Europe, aux États-Unis et à l’Amérique du Sud s’avère heuristique à plus d’un titre, notamment, en ce qu’elle permet d’illustrer la place grandissante de l’Amérique du Sud et les mécanismes soutenant cette évolution. Il convient toutefois de prendre certaines précautions afin d’éviter les raccourcis trop rapides.

Premièrement, il faut garder à l’esprit que d’importantes disparités caractérisent les rives nord et sud de l’Atlantique. La maturité du marché sud-américain de la défense n’a pas de commune mesure avec celle des

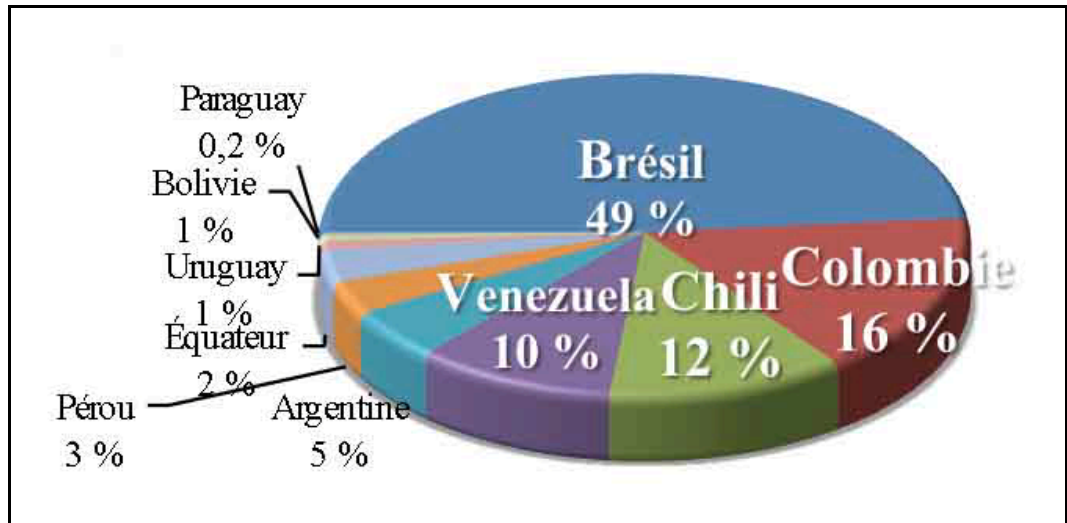
marchés européens et états-uniens. Hormis quelques segments et niches spécifiques qui sont principalement le fait du Brésil, il en va de même en ce qui concerne les structures industrielles de production et le niveau de développement des technologies. Les chiffres observables en Amérique du Sud sont ainsi loin d’atteindre les hauteurs européennes et donc, à plus forte raison, les sommets américains.

Deuxièmement, s’il est vrai que les budgets de défense sud-américains ont connu une croissance de plus 50 % au cours la décennie 2000 et qu’il n’est pas illégitime de parler de processus de rattrapage par rapport à l’Union européenne (UE) et ses choix singuliers (seulement 4,7 % d’augmentation des budgets de défense pour la même période ⁵), il ne faut pas oublier que les chiffres pour les États-Unis montrent une augmentation de plus 80 % sur la même période. D’autres pays du monde, qui paraissent pour certains d’entre eux de moins loin que les États d’Amérique du Sud, ont connu des augmentations encore plus marquées. On observe une augmentation des budgets de 60 % pour l’Inde, 102 % pour la Russie et 256 % pour la Chine. En fait, la trajectoire budgétaire de l’Amérique du Sud en ce qui concerne la défense, à 53 % d’augmentation, se situe dans la moyenne mondiale. On doit en conclure que les États de la région participent à la dynamique planétaire affectant les budgets de défense, mais qu’ils sont loin d’en être les chefs de file.

⁵ Les chiffres utilisés sont ceux du SIPRI. La méthode de calcul exclut le Luxembourg où les données de 2010 ne sont pas disponibles. Le poids représenté par ce pays n’est toutefois pas susceptible d’apporter de variations significatives.

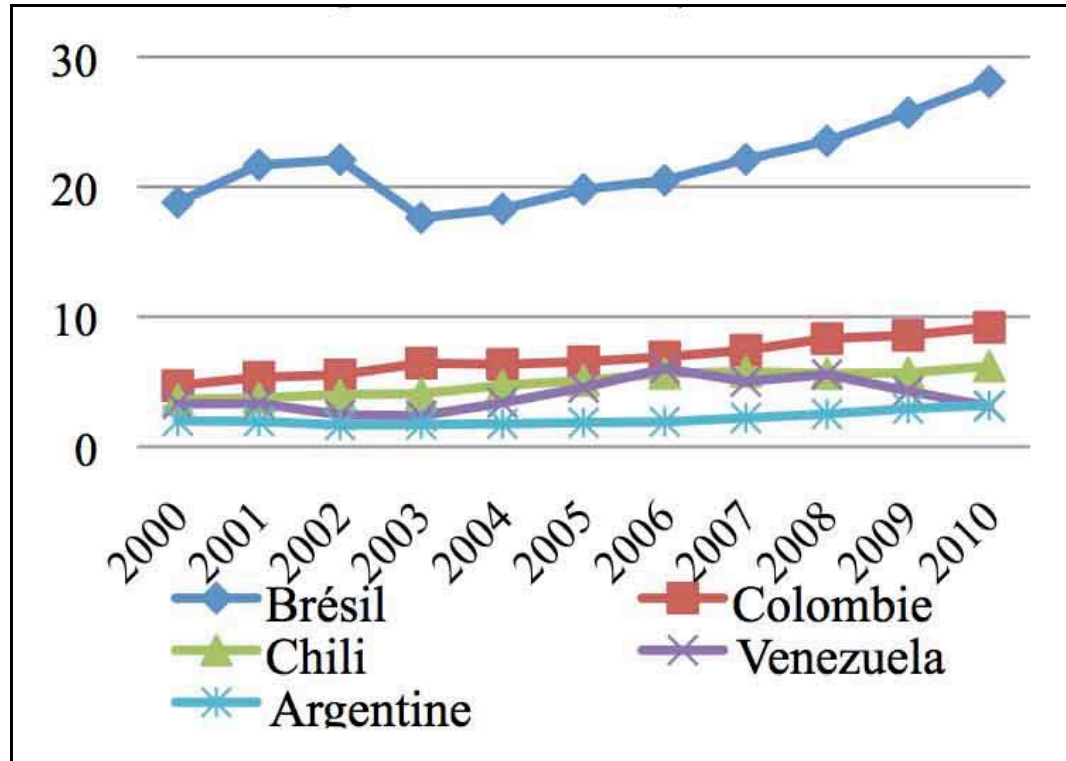
[335]

Figure 1
Répartition par pays des dépenses militaires
en Amérique du Sud, 2005-10 (en milliards US\$ constants de 2009)



Source : Stockholm International Peace Reserach Institute (SIPRI), *SIPRI Yearbook 2011*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 564 p. Voir aussi les rapports annuels des années précédentes.

Figure 2
 Évolution des budgets de défense des 5 principales puissances militaires
 d’Amérique du Sud, 2000-10 (en milliards US\$ de 2009)



Source : Stockholm International Peace Reserach Institute (SIPRI), *SIPRI Yearbook 2011*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 564 p. Voir aussi les rapports annuels des années précédentes.

[336]

Troisièmement, comme le montre la ventilation des dépenses militaires en Amérique du Sud par pays (Figure 1), des disparités importantes dans les moyens budgétaires existent à l’échelle du continent. Le Brésil concentre à lui seul la moitié des dépenses militaires de la zone. Derrière ce géant, on trouve un premier groupe de pays formé de la Colombie (comptant pour 16 % des dépenses militaires régionales), du Chili (12 %) et du Venezuela (10 %). Malgré le fait qu’il ne représente que 5 % des dépenses militaires régionales, on est tenté

d’inclure l’Argentine dans ce groupe. En effet, si le pays a pris du retard du fait des récessions économiques qui se sont succédées en 1999 et 2002, et qui ont hypothéqué sa capacité à suivre le rythme de ses voisins, il peut s’appuyer sur des moyens militaires et industriels qui en font un acteur à ne pas négliger. Depuis 2007, les budgets de défense argentins sont d’ailleurs repartis à la hausse (voir Figure 2). Derrière ce groupe, cinq États représentent ensemble 7 % des dépenses militaires régionales, le Pérou et l’Équateur en captant à deux autour de 5 %. Même si ces États sont parfois des portes d’entrée pour des firmes actives sur les marchés *low cost* et *medium cost* des équipements militaires (on pense ici à des acteurs indiens, chinois et sud-africain, notamment), leur capacité d’influer sur la dynamique régionale en matière d’armement est extrêmement limitée. Il en va bien sûr tout autrement pour le Brésil dont les variations budgétaires ont un impact clairement observable sur les chiffres régionaux.

Quatrièmement, il importe de préciser une dimension d’ordre méthodologique qui n’est pas sans rapport avec la relative jeunesse des démocraties à l’étude. Les pays d’Amérique du Sud ont en effet longtemps été aux prises avec des dictatures militaires qui faisaient la part belle en avantages de toute sorte aux employés des forces armées. [337] En conséquence, les budgets de défense des États de la région sont encore aujourd’hui marqués par cet héritage et *gonflés* par ce qui apparaîtrait, en Europe et en Amérique du Nord, comme des anomalies ⁶. D’ailleurs, afin de limiter les distorsions attribuables à cette hérédité, il est préférable de considérer les budgets des acquisitions plutôt que celui plus englobant des ministères de la défense. La Figure 2 confirme la position hégémonique du Brésil, mais elle permet de classer les quatre autres puissances régionales en deux groupes puisqu’il existe un écart non négligeable entre, d’une part, les budgets de la Colombie et du Venezuela et, d’autre part, ceux du Chili et de l’Argentine, la lutte contre le narco trafic étant un des facteurs expliquant cette différence. En regroupant comme le fait la Figure 3 les transferts d’armes à destination de l’Amérique du Sud par période de

⁶ Au Chili, par exemple, jusqu’en 2010, le ministère de la Défense recevait 10 % des bénéfices de l’entreprise d’État Codelco, la plus grande entreprise d’extraction et d’exportation de cuivre au monde. De manière générale, le poids des militaires tend peu à peu à diminuer dans l’appareil gouvernemental et ce genre de mesures est progressivement supprimé.

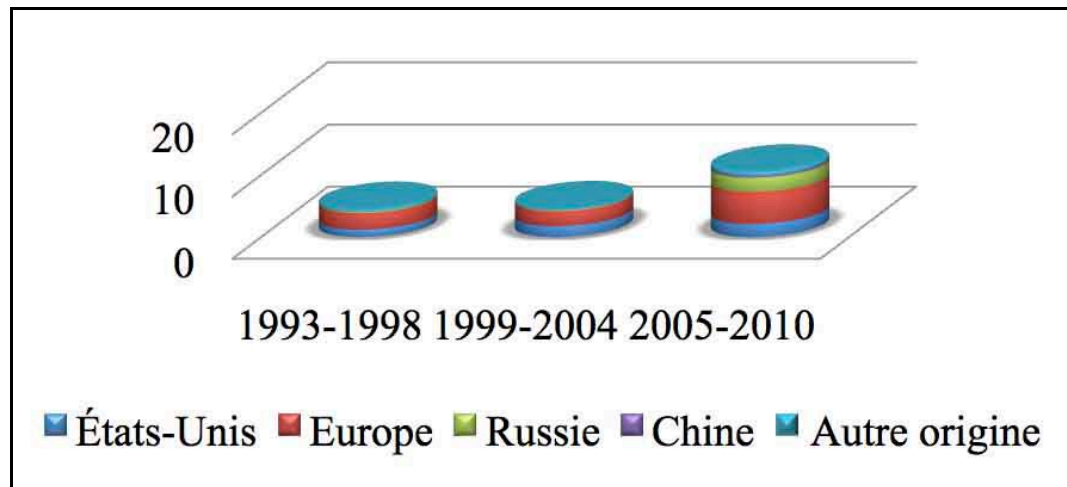
6 ans, on remarque que la donne a clairement changé vers le milieu de la décennie 2000, tant en ce qui concerne les volumes que l’origine des produits importés. Ces derniers ont en effet connu une augmentation de 133 % entre les périodes 1999-2004 et 2005-10, les sommes passant de 4 531 à 10 558 milliards US\$. Selon Anderson,⁷ la croissance des budgets d’acquisition sera encore de 24 % pour la période 2012-16 (contre 22 % pour 2009-12). La hiérarchie établie en fonction de la provenance des équipements a quant à elle subi des changements notables. Le déclassement des firmes états-uniennes est patent (leurs parts de marché passant de 38,5 % à 19,8 % pour la même période). Il se fait davantage au profit de la Russie (dont les parts passent de 3,15 % à 21,84 %) et de nouveaux entrants (la Chine, bien sûr, mais aussi Israël, l’Inde et l’Afrique du Sud) que des Européens qui globalement maintiennent leur position de leader local en stabilisant leur part de marché autour de 50 % malgré un léger recul (de 52,8 % à 48,9 % du marché régional).

⁷ Guy Anderson, « Emerging markets briefing : Latin America : On an upward trend down south », 2 mars 2012. [En ligne](#).

[338]

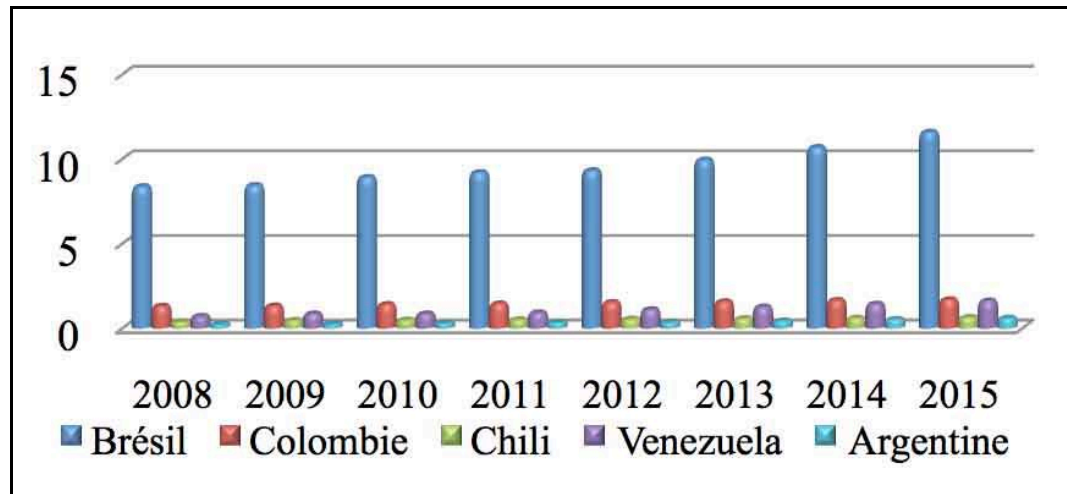
Figure 3

Évolution des transferts d’armes en Amérique du Sud
selon l’origine (en milliards US\$ constants de 1990)



Source : Stockholm International Peace Reserach Institute (SIPRI), *SIPRI Yearbook 2011*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 564 p. Voir aussi les rapports annuels des années précédentes.

Figure 4
 Évolution des budgets d’acquisition
 dans les cinq principales puissances militaires d’Amérique du Sud,
 2008-2015 (en milliards US\$ de 2011)



Source : Jane’s, *Annual Defence Report 2010*, Londres, Jane’s, 2010. Consulter aussi les rapports des années précédentes.

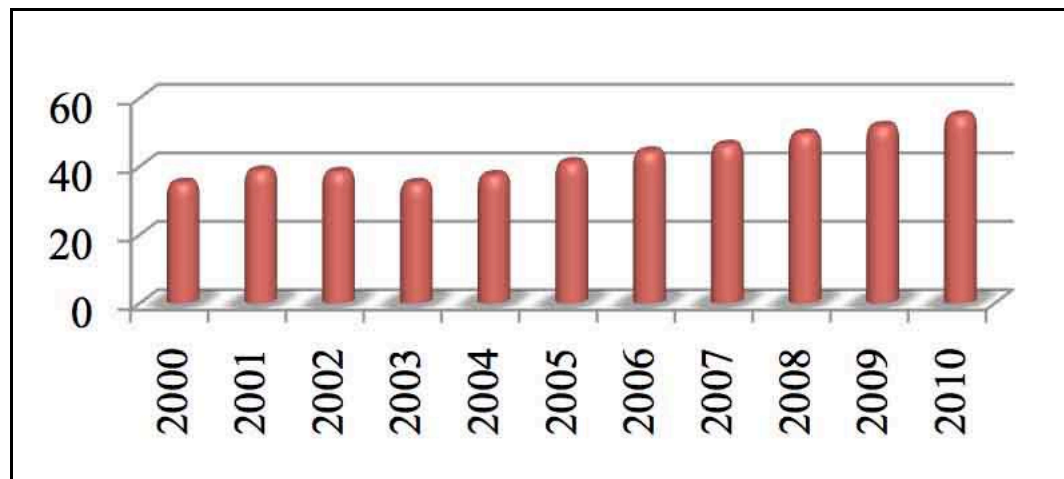
[339]

La cinquième et dernière précaution renvoie au manque de perspective sur un processus de réarmement des pays de la région qui est encore jeune. Il est un peu tôt pour se prononcer sur la robustesse des tendances qui se dessinent actuellement. Des revirements sont donc toujours possibles et peuvent avoir pour origine une modification des priorités mondiales ou régionales en matière de sécurité ou bien encore des crises économiques et sociales majeures invitant les démocraties à sabrer les postes budgétaires flexibles (et la défense en est un) pour soutenir la croissance économique et/ou pour préserver les équilibres sociaux. La Figure 5 montre que le point de départ de la reprise à la hausse des budgets de défense des pays d’Amérique est, en 2003, année où les dépenses militaires dans la région atteignent leur plus bas niveau de la décennie. À partir de là, l’augmentation est continue (elle s’élève à 56 % entre 2003 et 2010). Le Venezuela et le Brésil ont donné un coup d’accélérateur entre 2004 et 2005 au processus et ont

contribué à accentuer la pente de la courbe (10 %, soit la plus forte augmentation annuelle de la décennie). Pour le moment, la crise financière de 2008 n’a pas eu d’impact suffisant pour inverser la tendance, bien qu’on observe depuis un ralentissement de la croissance. C’est surtout le cas pour le Chili et la Colombie, alors qu’on note dans le cas du Venezuela un recul des investissements dans l’appareil militaire (voir Figure 2). Ce pays semble avoir pâti de la crise financière et plus spécifiquement encore de la chute momentanée des cours des énergies fossiles qui constituent la principale source de revenus du pays.

[340]

Figure 5 :
Évolution des dépenses militaires en Amérique du Sud*,
2000-2010 (en milliards US\$ de 2009)



* À l’exclusion de la Guyane et du Surinam

Source : Stockholm International Peace Reserach Institute (SIPRI), *SIPRI Yearbook 2011*, Oxford, Oxford University Press, 2011, 564 p. Voir aussi les rapports annuels des années précédentes.

Les moteurs des processus sud-américains d’acquisition en armements

Voir les principales puissances militaires d’une région consacrer simultanément des sommes toujours plus élevées à leur défense conduit inévitablement à s’interroger sur leurs motivations et, en premier lieu, sur les points de frictions qui laisseraient supposer un recours à la force militaire pour régler les différends. Un rapide panorama des tensions qui opposent les États sud-américains montre que le risque de conflit armé de grande envergure n’a pas la portée explicative suffisante pour soutenir la logique de réarmement qui caractérise la région depuis le milieu de la décennie 2010. Au Nord, on remarque quelques tensions territoriales entre le Venezuela, la Colombie et, dans une moindre mesure, l’Équateur. Le département septentrional de La Guajira [341] en bordure du golfe de Maracaibo est notamment l’objet d’une dispute territoriale entre Caracas et Bogotá ⁸. C’est toutefois essentiellement le trafic de drogue qui est à l’origine des crispations les plus notables entre ces pays. En 2008, l’aviation colombienne a, par exemple, violé l’espace aérien équatorien afin de bombarder une cellule des Forces armées révolutionnaires de Colombie (FARC) et de tuer leur second en chef, Raúl Reyes ⁹. Plus au Sud, le Chili, le Pérou et la Bolivie se rappellent mutuellement de temps à autre la persistance de vieux contentieux territoriaux et maritimes depuis la guerre du Pacifique (1879-84) ¹⁰, la Bolivie entretenant par ailleurs des frictions de même nature avec le Paraguay ¹¹. L’Argentine démocratique n’a pas renoncé à ses revendications sur les Malouines, mais sem-

⁸ Pierre Gilhodes, « Le conflit entre la Colombie et le Venezuela : quelques arpents d’eau salée ? », *Revue française de science politique*, 1971, vol. 21 n° 6, pp. 1272-89.

⁹ International Institute for Strategic Studies, « The FARC Files : Venezuela, Ecuador and the Secret Archive of Raúl Reyes’ », mai 2010, IISS Strategic Dossier.

¹⁰ Gracia M. Rodrigo, « Arquitectos chilenos proponen túnel de 150 km para dar salida al mar a Bolivia », *La Tercera*, 9 mai 2009. [En ligne](#).

¹¹ Mark Bromley et Iñigo Guevara, « Arms modernization in Latin America » dans Andrew T. H. Tan, dir, *The Global Arms Trade : A Handbook*, Londres, Routledge, 2010, pp. 166-77.

ble décidée à faire avancer sa cause par les voies diplomatiques après le fiasco de la guerre menée par le régime des colonels contre le Royaume-Uni (d’avril à juin 1982) ¹². Quant au Brésil, pour trouver une menace autre que celle posée par ses troubles internes (groupes criminels essentiellement liés au trafic de stupéfiants, corruption, etc.), il faut étirer la notion de « tension » pour y inclure la surveillance de ses frontières en Amazonie dont la porosité fait la prospérité des trafiquants en tout genre (drogue, or, bois, etc.). Toujours au nom de cette extensibilité de la notion de tension, on pourra éventuellement considérer les revendications territoriales des autochtones comme un enjeu de sécurité pour Brasilia ¹³.

En somme, il faut convenir que les sources de désaccord entre les États de la région n’ont que rarement de lien entre elles et qu’elles sont finalement insuffisantes en nombre et en intensité pour justifier à elles seules l’allocation d’une part importante des budgets nationaux à l’achat d’équipements militaires. Considérer, comme le font certains analystes ¹⁴ dont fait partie Hillary Clinton ¹⁵, [342] la secrétaire d’État états-unienne, que le processus à l’œuvre en Amérique du Sud est symptomatique d’une course régionale aux armements est ainsi quelque peu exagéré. Selon des auteurs comme Bitzinger, Gray et Hammond, cela supposerait en effet l’existence de rivalités vives entre des États envisageant de régler leurs contentieux par l’usage de la force armée ¹⁶. C’est loin d’être le cas, d’autant qu’on remarque que les

¹² Uki Goni, « Argentinian president attacks UK refusal to negotiate on Falklands », *The Guardian*, 2 avril 2012. [En ligne](#).

¹³ Brésil, ministère de la Défense, *Estrategia Defesa Nacional*, publication gouvernementale, 2008. En ligne : www.defesa.gov.br et Weapon and Technology, « Brazil’s Military Power », octobre 2008. [En ligne](#).

¹⁴ Carina Solmirano et Sam Perlo-Freeman, « Is South America on the brink of an arms race ? », janvier 2010. En ligne : www.sipri.org/media. et Andres Oppenheimer, « Just what Latin America needed a new arms race » *Miami Herald*, 17 septembre 2007, p. 16A.

¹⁵ Associated Press, « Uruguay and US fear arms race in South America », 15 septembre 2009, *The Guardian*. [En ligne](#).

¹⁶ Voir sur la notion de course aux armements, Richard A. Bitzinger, « A New Arms Race ? Explaining Recent Southeast Asian Military Acquisitions », *Contemporary Southeast Asia*, 2010, vol. 32, n° 1, p. 50-69 ; Colin Gray, « The Arms Race Phenomenon », *World Politics*, 1971, vol 24 no. 1, p. 40-

pays du MERCOSUR se sont entendus sur l’objectif de développer leur coopération en matière de défense, y compris dans le domaine de l’industrie. Il semble plus approprié de parler de course aux savoirs technologiques et aux capacités industrielles dans le but de se positionner avantageusement dans une BID régionale en phase de structuration mais aussi, plus largement, de renforcer l’autonomie stratégique des acteurs régionaux par rapport aux États extérieurs à l’Amérique du Sud.

Plus spécifiquement, la logique qui anime les acquisitions en armements des pays sud-américains est le produit de trois facteurs concomitants. Le premier élément a trait à la volonté des États de moderniser un arsenal militaire devenu obsolète. Au début du XXe siècle, les forces régulières de la région sont en effet équipées de matériel datant, dans les meilleurs cas, du milieu des années 1980, mais le plus souvent des années 1970. Dans la foulée de la guerre des Malouines, l’Argentine s’est, par exemple, rapidement réarmée pour combler les pertes matérielles subies et certaines des insuffisances constatées au contact des forces britanniques, mais le pays n’avait jusqu’à tout récemment pas entrepris de mettre à jour son arsenal. 25 ou 30 années plus tard, ce matériel militaire est arrivé en fin de vie et doit être remplacé pour adapter les arsenaux aux données stratégiques contemporaines (révolutions dans les affaires militaires, enseignement de la guerre globale au terrorisme et des printemps arabes, etc.). [343] C’est ainsi que, depuis 2005, s’est amorcé un cycle qui vise à déterminer la quantité et les types d’armement dont les troupes sud-américaines disposeront pour le premier tiers du XXe siècle.

Le second facteur touche aux capacités locales de production. Vers la fin des années 1980, le gouvernement brésilien est le seul acteur de la région à s’être doté au prix d’un effort coûteux et durable (d’une durée de près de 20 ans) d’une base industrielle de défense de premier plan devant non seulement satisfaire les besoins de ses propres forces, mais également être compétitive sur les marchés internationaux. En 1988, le Brésil peut ainsi se targuer d’être le cinquième exportateur

41 ; Grant Hammond, *Plowshares Into Swords : Arms Races in International Politics*, Columbus, University of South Carolina Press, 1993, p. 31.

mondial d’armes ¹⁷. La fin de la Guerre froide, plus exactement les compressions massives réalisées au nom des dividendes de la paix un peu partout sur la planète combinée à l’arrivée sur le marché de produits à bas coûts estampillés du Pacte de Varsovie, ont toutefois eu raison des ambitions de Brasilia. Une croissance économique soutenue tout au long de la décennie post-guerre froide et jusqu’à la crise financière 2008 a permis aux États de la région de se redécouvrir une ambition en matière d’industrie de défense. Le phénomène est plus évident dans le cas du Brésil, mais l’observation est également valable pour le Venezuela, la Colombie, le Chili et même l’Argentine, qui a fini par se sortir de ses difficultés économiques. Cet élément est d’ailleurs en adéquation avec l’ambition d’instituer au niveau régional une coopération en matière de défense et d’industrie militaire.

Le troisième et dernier facteur est affaire de politique de puissance ou de rôle que les États sud-américains entendent jouer dans des espaces politiques régionaux et mondiaux en recomposition du fait, notamment, de l’influence croissante des pays émergents – les pays du [344] BRICS ¹⁸ en tête, mais aussi un groupe parfois qualifié de pays émergents de seconde génération ¹⁹. Ce troisième élément recoupe les deux précédents. La modernisation des équipements militaires doit servir à doter les pays des outils leur permettant de jouer un rôle actif dans les affaires de sécurité régionale et même au-delà dans le cas du Brésil. Le développement de capacités industrielles a quant à lui pour objectif de positionner durablement les États dans une nouvelle décomposition internationale des processus productifs de défense qui se dessine actuellement. L’émergence de nouveaux acteurs et l’usage de plus en plus courant de politiques compensatoires impliquant des formes plus ou moins poussées de délocalisation de la production soutiennent d’ailleurs ce processus ²⁰. À cet égard, il convient de distinguer trois types d’activités. *Premièrement*, la constitution de capacités

¹⁷ Ethan B. Kapstein, « The Brazilian Defense Industry and the International System », *Political Science Quarterly*, 1990, vol. 105 n° 4, pp. 579-96.

¹⁸ Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud.

¹⁹ Voir à ce sujet Parag Khanna, *The second World : How Emerging Countries are redefining Global Competition in the Twenty-First Century*, Londres, Penguin Books, 2009, 466 p.

²⁰ Richard A. Bitzinger, *The Modern Defense Industry : Political, Economic, and Technological Issues*, Santa Barbara, Praeger, 2009, 375 p.

dans le domaine des munitions, des armes légères et de petit calibre voire dans l’artillerie, a pour but de sécuriser les approvisionnements d’un pays. *Deuxièmement*, exiger d’effectuer sur place les opérations de mise à niveau et d’entretien permet de maintenir des capacités déjà présentes sur un territoire. *Troisièmement*, le fait de demander des transferts de technologie marque un saut qualitatif et il est symptomatique de l’ambition d’un acteur d’exister à moyen terme sur les marchés d’exportations.

Les stratégies nationales

Ce bref survol de la dynamique sud-américaine met en exergue les importantes disparités qui existent entre les acteurs en présence. Les moyens disponibles ne sont évidemment pas les mêmes pour le Brésil, qui représente près de 50 % des budgets de défense de la région, ou pour les autres États. Ces moyens sont affaire d’argent, mais ils [345] concernent aussi l’état dans lequel se trouvent les BID locales. Ceci sonne comme une évidence, mais les stratégies nationales adoptées par les États doivent tenir compte des contraintes qui leurs sont imposées au moment où sont prises les décisions de réinvestir dans l’armement. Elles sont aussi bien évidemment modelées par les ambitions qui sont propres à chaque pays et par certains particularismes en terme de sécurité (trafic de drogue, problème maritime, gestion de la forêt amazonienne, zone de non-droit, etc.). L’analyse des choix effectués par les gouvernements du Brésil, du Venezuela, de la Colombie, du Chili et de l’Argentine, et l’identification des moteurs qui soutiennent les processus nationaux d’acquisitions d’armements permettent au final de souligner les spécificités nationales tout en illustrant la similitude des démarches.

Le Brésil : entre risques internes et ambitions globales assumées

L’un des traits distinctifs importants du Brésil est qu’il est le seul acteur de la région qui, en matière de sécurité, semble moins préoccupé par la gestion de sa relation avec les États-Unis (qu’il s’agisse de

ménager ou de provoquer Washington, d’ailleurs) que par ses propres ambitions régionales et même globales. D’où une certaine ambivalence réciproque entre Washington et Brasilia. Les deux capitales se respectent, mais lorgnent sur les atouts de l’autre (vitalité technologique et taille du marché national aux États-Unis, ressources naturelles et énergétiques au Brésil), ce qui se traduit par la signature de partenariats qu’on s’empresse par la suite de présenter comme marginaux ou, à tout le moins, comme n’étant pas forcément plus significatifs que d’autres ²¹. Cette attitude ambitieuse et « décomplexée » à l’égard de [346] Washington est le signe que le gouvernement brésilien s’estime assez solide pour dessiner sa propre stratégie, l’affirmer et tenter de la mettre en œuvre en actionnant les leviers à sa disposition ²².

Les velléités du Brésil en matière de défense sont en partie exprimées dans la première stratégie de défense du pays rendue publique, en 2008, sous la présidence de Lula ²³. Elles n’ont d’ailleurs pas été révisées de manière notable suite à l’accession à la présidence de Dilma Rousseff, en 2010. Le document fait la part belle aux préoccupations internes avec pour idée centrale la défense de la souveraineté territoriale. Cet axe se décline en trois principaux éléments : la porosité des zones frontalières, les trafics en tout genre qui sévissent dans la forêt amazonienne et la protection des eaux territoriales et, notamment, des réserves pétrolières récemment découvertes au large des côtes qui devraient faire du pays non plus seulement un acteur auto-suffisant, comme c’est le cas aujourd’hui, mais un exportateur en ce domaine.

En complément de ces considérations d’ordre interne, on trouve l’ambition de renforcer les capacités d’intervention des forces brési-liennes au nom des responsabilités qui incomberaient aux pays jouissant d’un certain statut. Ce dernier élément semble étrange venant

²¹ Peu de temps après avoir conclu un partenariat stratégique avec les États-Unis, le Brésil s’est en effet empressé de conclure une entente similaire avec la Chine ou comment montrer qu’on ne cherche en aucune manière à développer une relation spéciale avec l’Oncle Sam.

²² « Brésil : l’industrie de défense mise sur les transferts de technologie », *Agence France-Presse*, 9 juillet 2009. [En ligne](#).

²³ Brésil, ministère de la défense, *supra* note 13.

d’un pays qui n’a de cesse de mettre en doute les fondements de l’interventionnisme des Occidentaux, que ce soit dans le cadre de la guerre en Irak, de la guerre globale au terrorisme, de la guerre menée en Lybie ou des pressions internationales exercées sur l’Iran pour son programme nucléaire et sur la Syrie pour les exactions commises contre la population. Un simple coup d’œil à la liste des principales plateformes que le Brésil projette d’acheter suscite également de sérieux doutes quant aux intentions stratégiques de Brasilia à moyen et long [347] termes. Uniquement pour la marine, on y trouve deux porte-avions, quatre porte-hélicoptères, 30 navires d’escorte, 15 sous-marins diesel, cinq sous-marins nucléaires et 65 navires de patrouille. En somme, si ce plan était suivi, la marine brésilienne deviendrait l’une des mieux équipées au monde. Elle serait trop bien pourvue pour qu’on puisse accepter que la défense des quelques gisements pétroliers constitue son moteur principal. Ce qui est visé par Brasilia c’est une place à la table des négociations lorsque les coûts des énergies fossiles et la rareté d’autres ressources minières exacerberont la compétition entre les blocs économiques régionaux. En d’autres termes, ce que veut Brasilia, c’est sa part du gâteau africain, continent où risque de se faire sentir la tension entre les principaux acteurs du système mondial.

Dans cette optique, le processus brésilien de modernisation des armements sert simultanément plusieurs desseins. D’abord, il vise à doter le pays d’un outil militaire tenant la comparaison avec les meilleures armées du monde, un objectif qui confirme que l’horizon du Brésil dépasse largement le cadre régional. Ensuite, il doit permettre aux entreprises brésiliennes d’acquérir un savoir-faire dans le domaine de la production des armements de haute technologie, le but étant à terme de développer une industrie nationale de défense capable à la fois de subvenir aux besoins internes et d’être compétitive à l’échelle internationale. Rien ne garantit que cette stratégie permettra d’atteindre l’objectif fixé. Après tout, le Brésil a déjà tenté de développer une base industrielle de défense. Elle a même été relativement florissante dans les années 1970 et 1980 avant que la fin de la guerre Iran-Irak et celle de la Guerre froide ne lui portent un coup quasi fatal. Un groupe comme Engesa, (œuvrant dans le secteur des véhicules

blindés) a fait [348] faillite à cette période, Avibras (dans l’aérospatial) passant pour sa part proche de subir le même sort ²⁴.

Mais de cette époque subsiste Embraer qui a non seulement survécu, mais qui s’est positionné avec succès comme un joueur majeur de l’aéronautique mondiale, surtout, il est vrai, sur le marché civil ²⁵. Embraer est cependant toujours restée présente dans le domaine militaire. Elle connaît même un succès probant sur le marché des équipements à bas coûts grâce au Super Tucano qui équipe toutes les forces armées d’Amérique du Sud à l’exception des troupes chiliennes (25 exemplaires ont, par exemple, été achetés par la Colombie, en 2006, pour un total de 235 millions US\$). L’Angola, le Burkina Faso et la Mauritanie ont également acheté ces appareils pour une facture totale de 180 millions US\$. L’Indonésie figure également au nombre des clients de la plateforme ²⁶. L’US Air Force est aussi intéressée puisqu’elle avait décidé d’acheter 20 de ces appareils pour 350 millions US\$ avant que les autorités états-uniennes en charge de faire respecter la concurrence ne rouvrent le dossier à la compétition ²⁷. Cependant, en dehors de ce modèle, le catalogue de la compagnie est plutôt léger en ce qui concerne les équipements militaires. On dénombre quelques appareils de télédétection qui sont en fait dérivés des plateformes civiles (les EMB 145 AEW&C, notamment) et un projet d’avion de transport tactique (le KC-390) qui fédère déjà autour de lui des industriels argentins, chiliens, colombiens, sud-africains et tchèques.

Bien qu’Embraer soit avant tout une firme civile (seulement 15 % des activités de la compagnie concerne le domaine militaire), le gouvernement brésilien pense tenir là son champion national, c’est-à-dire une compagnie dont la masse critique et le savoir-faire autant [349]

²⁴ Jose O. Maldifassi et Pier A. Abetti, *Defense Industries in Latin American Countries : Argentina, Brazil, and Chile*, Santa Barbara, Greenwood Press, 1994, 280 p. ; Kapstein *supra* note 17.

²⁵ Alex Sanchez, « Embraer : Brazilian Military Industry becoming a Global Arms Merchant ? », 1er septembre 2009. En ligne : www.coha.org.

²⁶ Même la célèbre firme de mercenaires *Blackwater* avait acheté un Super Tucano.

²⁷ Voir Joe Leahy, « Embraer aims for second shot at US jet contract », *Financial Times*, 26 mars 2012. En ligne : [Financial Times.com](http://FinancialTimes.com) ; « US still interested in Brazil warplanes : official », *Agence France-Presse*, 1er mars 2012. [En ligne](#).

technologique que commercial atteignent des niveaux suffisamment intéressants pour drainer dans son sillage des entreprises brésiliennes de taille plus modeste et ainsi aider au développement de la BID locale ²⁸. Afin de soutenir Embraer et de donner corps à une ambition qui est davantage celle du gouvernement que celle de l’industriel, le président Lula avait pris trois décisions majeures. D’abord, il a assorti le programme d’achat militaire de règles strictes sur les bénéfiques compensatoires. Ensuite, il s’est attaché à créer les conditions d’une compétition féroce entre les soumissionnaires pour les contrats de défense du pays de manière à encourager les transferts de technologies ²⁹. Enfin, il lui a fallu délier les cordons de la bourse afin que le marché brésilien de la défense reste attractif pour les industriels européens et états-uniens en dépit des nouvelles règles. C’est ce qui explique le bond de 50 % dans le budget des acquisitions entre 2007 et 2008 (de 2,4 milliards US\$ à 5 milliards US\$).

La stratégie brésilienne a pu compter sur un contexte international favorable, marqué par une situation budgétaire difficile en Europe et plus récemment aux États-Unis. L’anticipation d’une crispation des acquisitions de défense dans leurs marchés intérieurs a contribué à accentuer l’intérêt des grands intégrateurs de systèmes pour la croissance au Sud, que ce soit en Asie ou en Amérique latine ³⁰. Le gouvernement brésilien s’est donc trouvé en position avantageuse pour négocier des ententes stratégiques avec des acteurs russes et français, par exemple. Le Brésil a ainsi commandé à la Russie 12 hélicoptères Mi-35 d’une valeur de 150 millions US\$ ³¹. Des discussions avaient également été entamées entre Paris et Brasilia en vue de l’acquisition de 120 avions Rafale qui devraient être construits localement par Embraer, mais Brasilia a décidé de reporter le dossier. [350] Bien que rien ne soit encore joué pour l’avion de Dassault, son récent succès en

²⁸ Jean-Paul Hébert, Yves Bélanger et Peter Lock, « Naissance de l’Europe de l’armement », *Cahier d’études stratégiques*, mai 2000, n° 27, pp. 77-87.

²⁹ « Le Brésil multiplie les contrats pour renforcer son industrie militaire », *Agence France-Presse*, 17 septembre 2010. En ligne : www.leparisien.fr.

³⁰ « L’aéronautique et défense misent sur le Brésil et le Moyen-Orient », *Agence France-Presse*, 8 octobre 2010.

³¹ Pour cette étude, en l’absence d’indications spécifiques, les informations relatives aux transferts d’armes sont tirées de la base de données du Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) et de celle du Military Balance.

Inde ³² et les déboires des éventuels concurrents (le Gripen, l’Eurofighter, le F-18 Super Hornet et même le F-35) incitent tout de même à un certain optimiste du côté français. Dans le cadre de ces négociations, la France, qui ne veut pas manquer la chance de confirmer son succès indien, avait initialement accepté de passer commande à Embraer d’une douzaine de KC-390, alors qu’elle est déjà partenaire d’un programme européen d’avions de transport logistique (l’A-400M qui est davantage un transporteur stratégique que tactique). Le gouvernement français aura surtout exercé une pression sur Dassault pour que les transferts de technologies consentis par l’entreprise soient de nature à faire pencher la balance en faveur de la plateforme hexagonale ³³. Toujours dans le domaine de l’aéronautique, et toujours dans le cadre d’un partenariat avec la France, le Brésil a obtenu d’Eurocopter que les 50 appareils devant lui être livrés soient assemblés en territoire brésilien par la firme Helibras. Eurocopter espère ainsi se positionner avantageusement sur un marché qui prévoit d’absorber 3 000 appareils au cours des prochaines années. Dans le domaine naval, en 2009, dans le cadre d’un contrat de vente de quatre sous-marins Scorpène pour un montant de 9,9 milliards US\$, la France s’est engagée à fournir au Brésil le support technologique et l’expertise nécessaire à la fabrication de sous-marins nucléaires entièrement développés au Brésil ³⁴.

Même si la Russie et, surtout la France, semblent avoir pris un peu d’avance sur la concurrence, rien n’est encore joué puisque le Brésil prévoit d’investir 138 milliards US\$ d’ici 2030. Le gouvernement brésilien se montre d’ailleurs très actif dans la signature de partenariats stratégiques avec nombre de pays comme la Chine, [351] l’Italie, la Pologne et les États-Unis. Les pays voisins du Brésil sont aussi concernés puisque Embraer tente d’inclure des firmes argentines et péruviennes dans le cadre du programme KC-390 ³⁵. Il n’est cependant pas toujours facile de voir où mènent exactement ces accords qui,

³² « Dassault annonce que la vente de Rafale à l’Inde se fera sous six mois », *Agence France-Presse*, 19 mars 2012. [En ligne](#).

³³ Reuters, « Pour vendre le Rafale, Sarkozy promet un transfert de technologie au Brésil », *Reuters*, 14 mars 2011. [En ligne](#).

³⁴ Véronique Guillermand, « Armement : le Brésil devenu le premier client de la France », *Le Figaro*, 6 octobre 2010. [En ligne](#).

³⁵ Anderson, *supra* note 7.

par exemple, dans le cas états-unien, touchent à l’échange d’information, au support logistique, à l’entraînement et à l’échange de technologies militaires ³⁶. Avant de pouvoir juger de la portée de ces ententes, il faudra attendre de voir se concrétiser des projets industriels.

Ce bref survol des processus d’acquisition du Brésil montre que ce pays sélectionne des solutions technologiques complètes et pas seulement un produit fini acheté sur étagère. Ce sont autant les transferts de technologies et les mécanismes de bénéfices compensatoires qui sont pris en compte que les qualités de la plateforme envisagée. Cette manière de faire, associée aux efforts nationaux de recherche et de développement, autorise déjà le Brésil à entrevoir un avenir dans le cercle de producteurs et exportateurs d’armes qui comptent. Le succès du Super Tucano ne se dément pas et Embraer reçoit des commandes pour son transporteur tactique. Des capacités dans le domaine des hélicoptères émergent tout comme dans le naval ; dans le domaine des missiles, le Brésil vend déjà ses produits au Pakistan (missile antiradar MAR-1) et il développe avec l’Afrique du Sud un missile air-air, le A-Darter. La modernisation de l’appareil militaire ne va cependant pas sans accroc. Des délais importants touchent certains programmes (avion de combat Fx-2, blindés M113, avion de transport C-295 programmes des frégates et des navires logistiques, par exemple), le pays devant en plus faire face aux conséquences de la crise financière et tenir les engagements pris dans le cadre de l’organisation par le [352] pays de la Coupe de monde de football en 2014 et des Jeux olympiques, en 2016.

³⁶ États-Unis, Département d’État, *U.S. Brazil Defense Cooperation Agreement (DCA)*, Washington, 12 avril 2010. En ligne : www.state.gov ; Mauricio Cárdenas et João Augusto de Castro Neves, « Brazil and the United States : A New Beginning ? », 19 avril 2010. [En ligne](#).

Le Venezuela : l'imposant partenaire russe

Depuis son accession à la présidence du Venezuela, en 1999, Hugo Chavez n’a pas manqué beaucoup d’occasions de se positionner en farouche opposant à Washington, revendiquant même le titre officieux de leader régional d’opposition à l’impérialisme états-unien. Dans ces circonstances, la défense figure bien évidemment en tête de liste des contentieux entre Caracas et Washington, juste à côté des enjeux énergétiques, les deux domaines étant inévitablement liés. Si la rhétorique agressive de Chavez à l’égard de Washington s’est accompagnée de rapprochements avec des États ouvertement hostiles aux États-Unis (la Libye, la Syrie ou l’Iran), on a aussi vu le président vénézuélien tenter d’établir des partenariats de défense et de sécurité avec des alliés réputés fiables de Washington, comme l’Italie, l’Espagne, le Brésil et Israël, mais en vain dans la plupart des cas. Le risque de s’aliéner l’hyperpuissance américaine et de voir l’accès à son marché de défense se (re)fermer définitivement a apparemment incité certains partenaires des États-Unis à ne pas trop offenser Washington. La Russie n’a pas ce genre de préoccupation. Ni véritable ennemie, ni alliée de Washington, elle occupe une place intermédiaire dans le panorama des fournisseurs du Venezuela. Elle a pleinement profité de ce statut pour devenir tant au niveau des équipements que des services le premier partenaire de défense du Venezuela.

C’est en 2005 que le Venezuela a lancé un programme de modernisation de son arsenal qui doit s’achever en 2012 et lui coûter au final plus de 30 milliards US\$, un [353] investissement conséquent pour le pays rendu possible grâce découverte de nouvelles ressources gazières. Un peu comme son homologue brésilien, Caracas a d’abord été tentée par la diversification de ses sources d’approvisionnement, prospectant en Europe et en Asie des éventuels partenaires et fournisseurs. Chavez a toutefois dû admettre que son attitude à l’égard de la première puissance mondiale avait un prix que les pétrodollars ne peuvent parfois pas acheter : le relatif isolement du Venezuela. En effet, mettant de côté son antisémitisme, le gouvernement de Chavez avait conclu pour environ 100 millions US\$ un accord de modernisation de ses chasseurs F-16 avec Israël. Il s’était aussi entendu avec

Madrid pour acquérir 12 avions de transport (dix CN 235 et deux CN 235), et avait tenté de se procurer auprès du Brésil 24 avions Super Tucano. Malheureusement pour le Venezuela, ces ventes ont été annulées suite à des pressions intensives exercées par Washington qui refusait de voir partir au Venezuela des armes avec des composants états-uniens ³⁷.

Le choix de la Russie comme principal fournisseur du pays en matière de défense en est donc un par défaut. Il s’est avéré particulièrement lucratif pour Moscou, qui s’est vue octroyer pour 5 milliards US\$ de contrats. La liste des acquisitions comprend 24 avions de chasse Sukhoi SU30MK, 50 hélicoptères (modèles Mi-17, Mi-35 et Mi-26 de transport), 12 batteries antiaériennes Tor-M1 accompagnées de 1 800 missiles, et 100 000 fusils d’assaut Kalachnikov ³⁸. Le gouvernement vénézuélien prévoit aussi acheter à la Russie une centaine de chars de combat T-72 et T90 pour un montant avoisinant les 500 millions US\$, des missiles sol-air S-300, et discute de la possibilité d’acquérir un total de neuf sous-marins diesel ³⁹. Les deux États se sont également mis d’accord pour la construction au Venezuela d’une usine de fusils [354] d’assaut AK-103 et de cartouches 7,62 mm, en 2006 ⁴⁰. Bien que modeste, cette dernière mesure est symptomatique de la volonté de Caracas de profiter du moindre programme d’acquisition pour développer une BID nationale, le but étant de renforcer l’autonomie en matière de production d’armes d’assaut et notamment des munitions de petit calibre qui les accompagnent. Si la Russie s’est octroyée la part du lion sur le marché vénézuélien des armements, quelques acteurs tirent également leur épingle du jeu. C’est le cas de la Chine qui a vendu au pays 18 avions d’entraînement K-W8, et aussi de l’Espagne qui a pour sa part conclu la vente de qua-

³⁷ Wade Boese, « U.S. Bars Future Arms Sales to Venezuela », juin 2006. [En ligne](#); Foreign Policy Association, « Washington Protests Spain-Venezuela Arms Deal », 27 novembre 2006. [En ligne](#); Le Figaro, « Ventes d’armes : Washington ferme le robinet au Venezuela », 16 mai 2006. [En ligne](#).

³⁸ Juan Forero, « Venezuela acquires 1,800 antiaircraft missiles from Russia », 11 décembre 2010. [En ligne](#).

³⁹ Voir Mathew Bell, « Russia and Venezuela agree USD5 billion defence accord », 4 août 2010. [En ligne](#).

⁴⁰ « Défense antiaérienne : les missiles russes S-300 garantiront la sécurité du pétrole vénézuélien » *Russian News & Information Agency Novosti*, 24 juillet 2008.

tre corvettes et de quatre patrouilleurs exempts de matériel états-unien pour un total de 1,5 milliard US\$. Madrid semble par ailleurs toujours croire en ses chances d’obtenir le contrat des sous-marins ⁴¹.

On doit retenir qu’en dépit des manœuvres états-uniennes pour l’isoler, le Venezuela n’est manifestement pas à court d’options en termes de sources d’approvisionnement. Le marché local des équipements militaires se veut ouvert même s’il est dominé par la Russie. Le sens à donner à la prépondérance de la relation avec la Russie est incertain. Il serait difficile de croire que Caracas se serait dégagée de l’étreinte de Washington pour aller se jeter dans les bras de Moscou. Néanmoins, l’hypothèse d’un partenariat industriel privilégié sur le long terme entre la Russie et Venezuela mérite ici d’être considérée. Le Venezuela pourrait servir de tête de pont dans la région pour les produits des firmes de défense russes. La construction en sol vénézuélien par la Russie d’une usine de production de fusils d’assaut et de munitions plaide dans ce sens. La BID vénézuélienne n’a cependant pour l’heure qu’une portée limitée. On est en effet ici bien loin des technologies de pointe de l’aéronautique qui sont au cœur des discussions entre [355] Brasilia et Paris dans le cadre du chasseur FX-2 ou du savoir-faire se rapportant à la construction de sous-marins à propulsion nucléaire.

La Colombie : au-delà du plan éponyme

Aux antipodes du climat caractérisant les relations entre Washington et Caracas, on trouve celui prévalant entre Washington et Bogota. Depuis fort longtemps, la Colombie est en effet sur le plan de la défense un partenaire privilégié des États-Unis. La lutte contre le narcotrafic, et plus spécifiquement le Plan Colombie, ont structuré cette coopération d’une manière particulière, notamment, dans ses dimensions industrielles ⁴². En effet, une bonne partie des 6 milliards US\$

⁴¹ Defense Industry Daily, « Venezuela Signs \$2B Arms Contract With Spanish Firms », 18 décembre 2007. [En ligne](#).

⁴² Jean-Jacques Kourliandsky, « De l’avant à l’après-guerre froide : l’exception colombienne », *Revue internationale et stratégique*, été 1995, n° 18, p. 43-52 ;

d’aide militaire qu’a reçue Bogota au cours des années 2000 au nom du Plan Colombie concerne des équipements, parfois sous forme de dons purs et simples. Les produits concernés sont des radars aériens et terrestres (AN/APG-66, RDR-1400C, MSTAR et AN/TPS-79 MMSR), plusieurs types d’hélicoptères (Bell-205/UH-1 Huey, Bell-206L LongRanger, Bell-212/UH-1N, K-1200 K-MAX et S-70/UH-60L Blackhawk), des avions (OV-10 Bronco, SA-2-37/RG-8 Condor, C-130B Hercules, Cessna-560 AEW, BT-67, King Air, Cessna-208 Caravan, Legacy) et des drones (UAV) de type inconnu et en nombre non spécifiés. On relève toutefois que les délocalisations des activités de production sur place dans le cadre du Plan Colombie sont quasiment inexistantes. On notera simplement en ce qui concerne les services que Sikorsky (filiale de United Technologies) a consenti à construire en Colombie un centre d’entraînement pour les pilotes des hélicoptères Black Hawk.

[356]

La revue de quelques-unes des principales acquisitions effectuées par Bogotá depuis 2005 révèle toutefois que les États-Unis sont bien loin d’être en situation de monopole, comme le démontrent certaines acquisitions majeures des forces colombiennes depuis 2005. La marine nationale a en effet acquis deux sous-marins de classe 2 U209/1200 (l’ARC Pijao et l’ARC Tayrona) de seconde main qui seront modernisés par la firme allemande Howaldtswerke-Deutsche Werf (HDW). Les travaux de mise à niveau se déroulent à Cartagena dans les installations de COTECMAR, une entreprise publique colombienne. Les forces terrestres du pays ont quant à elles reçu 20 canons d’artillerie de 105 mm de conception israélienne (entreprise Galil) ; ils sont construits sous licence dans les installations d’Indumil, un armurier et producteur local d’explosifs et de munitions. En avril 2010, la firme française Nexter Systems a annoncé qu’elle livrerait bientôt le canon LG1 Mk.III 105/30 dans le cadre d’un contrat de 35 millions US\$ remontant déjà à 2008. Des discussions sont également en cours avec la Russie pour construire en Colombie entre 32 et 90 véhicules blindés de seconde main BTR-80⁴³, mais ce projet est en concurrence avec

Maurice Lemoine, « Washington réactive la doctrine Monroe : "Basus belli" en Colombie », février 2010. [En ligne](#).

⁴³ Jane’s, « Defence Budget (Colombia) », 9 mars 2012. [En ligne](#).

un autre plus onéreux qui verrait l’acquisition de 100 véhicules neufs de type Bushmaster, LAV ou RG ⁴⁴. On parle aussi de négociation avec la France pour l’acquisition pour 28 millions US\$ de chars Leclerc ou avec Israël avec les Merkava ou encore du modèle turc modifié M60 ⁴⁵. En ce qui concerne l’aviation, en plus des appareils déjà fournis par les États-Unis, la Colombie s’est procurée 25 avions de chasse Super Tucano auprès d’Embraer (pour un coût total de 235 millions US\$), cinq hélicoptères russes Mi-17s et s’est entendue avec l’Israelian Aircraft Industry (IAI) pour l’achat d’un avion ravitailleur et pour moderniser l’avionique de 24 appareils de combat de types Kfir C-10 en les dotant de nouveaux radars et de nouvelles armes [357] dont un système de guidage pour munitions et missiles ⁴⁶. L’aéronautique ne semble toutefois pas encore touchée par des délocalisations significatives de capacités de production en Colombie.

Ce portrait des acquisitions colombiennes ne se veut en aucune manière exhaustif. Il sert simplement à illustrer que l’ampleur de la couverture médiatique de l’assistance offerte par Washington à Bogota dans le cadre de la guerre à la drogue et l’importance des armements *made in USA* dans son arsenal peut parfois fausser l’image d’un marché colombien de la défense qui est bien plus ouvert qu’on ne pourrait le penser. Loin d’être enfermée dans une relation bilatérale avec les États-Unis, la Colombie bénéficie d’une palette plutôt large de fournisseurs brésiliens, français, israéliens, etc. Elle trouve même parmi eux des partenaires du développement de sa BID qui comprend déjà toutes les infrastructures nécessaires pour procéder à la modernisation des équipements pour les trois principaux corps d’armée des forces du pays.

⁴⁴ Jane’s, « Procurement (Colombia) », 25 avril 2012. [En ligne](#).

⁴⁵ *Ibid*, Jean-Dominique Merchet, « La France négocie la vente de chars Leclerc avec la Colombie », 15 janvier 2009. [En ligne](#).

⁴⁶ Siemon T. Wezeman, « International transfers of Combat Aircraft, 2005-2009 », Note pour le SIPRI, novembre 2010. [En ligne](#).

Le Chili : les alliés de Washington comme voie de contournement

Bien qu’ayant entamé le processus de modernisation de son arsenal militaire dès le début de la décennie 2000, le Chili a, comme les autres acteurs majeurs de la région, sensiblement accru ses investissements, à partir de 2005. Ce sont déjà presque 4 milliards US\$ qui ont été investis dans l’opération alors même que le Chili pouvait se targuer de posséder les forces parmi les mieux équipées du continent. Contrairement au Venezuela, mais de manière analogue à la Colombie, le Chili entretient de bonnes relations avec Washington ce qui lui permet de s’approvisionner directement auprès de firmes états-uniennes, [358] mais aussi, et peut-être surtout, de commercer plus librement avec des pays proposant des produits contenant des technologies états-uniennes⁴⁷. Cette situation place également le Chili en position de profiter pleinement du jeu de la concurrence entre les acteurs européens, asiatiques et états-uniens sur son marché domestique.

Cette diversification de sources d’approvisionnement autorise Santiago à contourner certaines des législations états-uniennes à portée extraterritoriale jugées trop restrictives. Par exemple, au moment de planifier, en 2002, l’achat pour 900 millions US\$ de 10 chasseurs F-16 aux États-Unis, le gouvernement chilien pensait pouvoir équiper ses avions des derniers systèmes de missiles air-air. Or, Washington a refusé arguant que ses politiques en matière d’exportation lui interdisent d’introduire de nouvelles technologies militaires dans des contextes où elles sont susceptibles de bouleverser les rapports de force. La situation laisse planer un doute quant au type de missiles qui équipera finalement l’appareil, mais, surtout, l’attitude du gouvernement américain a agacé les instances chiliennes qui se sont tournées vers d’autres avenues tant en ce qui concerne les systèmes de missiles que l’achat des F-16. Il a donc été décidé de procéder à l’achat de F-16 de

⁴⁷ Claudia F. Fuentes Julio et Francisco Rojas Aravena, « Chile and the United States : From Elusive Friendship to Cooperative Friendship » dans Jorge I. Domínguez et Rafael Fernández de Castro, dir, *Contemporary U.S.-Latin American Relations : Cooperation or Conflict in the 21st Century ?*, New York, Routledge, 2009, pp. 142-63.

seconde main auprès des Pays-Bas plutôt que de passer par de nouveaux appareils fabriqués aux États-Unis. Nonobstant ce point de friction avec Washington, la relation entre les deux pays demeure porteuse de bonnes affaires. Douze hélicoptères Bell 142 ont ainsi récemment été préférés au modèle présenté par les Indiens de Hindustan Aeronautics pour le transport de troupes. Cent Jeeps Humvee ont aussi été achetées aux États-Unis. Le Chili est aussi engagé dans des négociations avec son principal allié pour des achats d’un montant de 875 millions US\$ concernant des canons autotractés, des [359] véhicules terrestres de transport logistique, des missiles Stinger, des mitrailleuses de calibre 50, des munitions de 155 mm, des lance-grenades et des systèmes radars.

Sur l’ensemble des années couvrant à ce jour le programme de modernisation des équipements, on note toutefois que les États-Unis sont dépassés dans la hiérarchie des fournisseurs du Chili par les Pays-Bas et que d’autres pays européens gagnent des parts significatives de marché. Le Chili s’est en effet procuré auprès des Néerlandais un important volume d’équipements de seconde main : 34 F-16, quatre frégates et 202 chars Leopard 1V de fabrication allemande. De plus, Santiago bénéficie de plusieurs autres sources d’approvisionnement, l’Espagne ayant fourni à l’aviation chilienne trois appareils de surveillance maritime et de recherche et de sauvetage C 295. En ce qui concerne le naval, le Royaume-Uni a conclu avec la marine chilienne la vente de quatre frégates et de trois destroyers de seconde main de Type 23s pendant que l’Espagne, encore elle, lui fabriquait deux sous-marins. L’Allemagne s’est engagée à produire 100 nouveaux chars Lepoard IIA4 à l’armée chilienne. La France a quant à elle fourni deux hélicoptères de classe Dauphin et des missiles Mistral AA.

Comme pour la Colombie, cette liste d’équipement reste sommaire et ne reflète pas la variété des plateformes achetées ni celle des sources d’approvisionnement, mais elle permet déjà de mettre en lumière une stratégie délibérée visant à diversifier les fournisseurs en évitant de faire affaire avec des acteurs suspects aux yeux de Washington. On remarque en effet que les principaux pays vendant des armes au Chili sont essentiellement les alliés européens des États-Unis (l’Allemagne, les Pays-Bas, la France et l’Espagne, notamment). Par contre, un élément important semble, pour l’instant, distinguer la [360] démarche chilienne. Celle-ci n’affiche pas de volonté de lier les nouveaux

contrats au développement de nouvelles capacités industrielles sur son territoire. Du moins, on ne dénombre pour l’heure aucun succès notable en la matière. Ceci dit, le pays possède déjà sur son territoire des capacités non négligeables et part de bien moins loin en matière industrielle que d’autres acteurs de la région. Il faut d’ailleurs préciser que les industries chiliennes sont capables de procéder à la mise à niveau de la plupart de plateformes que le pays achète sans recourir à de l’aide extérieure. L’approfondissement des compétences et le renforcement des structures de production déjà existantes semblent être priorités devant le développement de nouveaux savoirs et de capacités dans de nouveaux segments.

L’Argentine : un temps de retard

Le cas argentin n’est pas fondamentalement différent des cas vénézuélien, colombien et chilien, si ce n’est que le pays a mis du temps avant de renouer avec une croissance économique soutenue suite aux turbulences financières traversées au tournant du siècle. Le pays accuse un retard sur ses voisins, mais il a récemment amorcé un rattrapage. Entre 2008 et 2011, les dépenses militaires du pays ont ainsi augmenté de 29 % pour atteindre 3,9 milliards US\$⁴⁸. En fait, elles croissent désormais à un rythme plus soutenu que celui de ses voisins.

Le projet de réarmement des forces argentines étant encore tout jeune, les achats déjà effectués sont en fait relativement peu nombreux en comparaison de ce que l’on peut observer chez les autres pays. Mais on voit que certaines priorités sont affichées. La marine, par exemple, se prépare à moderniser ses navires de transport alors que [361] quatre patrouilleurs sont déjà en construction dans le chantier naval de Tandano-Alte Storni dans le cadre d’un contrat de 600 millions US\$. Suivant le modèle brésilien, l’Argentine prévoit aussi développer des capacités dans la propulsion nucléaire pour équiper les sous-marins TR1700 en 2015. En ce qui concerne l’aviation, Buenos Aires s’est jointe au projet de transport tactique d’Embraer, le KC-390, afin de participer à la conception et la fabrication de certains sous-systèmes. Des hélicoptères sont également achetés tantôt aux

⁴⁸ Anderson, *supra* note 7.

États-Unis (Huey-II et Sea Kings), tantôt aux Européens, notamment aux Français (Super Puma), mais aussi aux Russes (MI-171E). L’armée devrait pouvoir compter sous peu sur 50 nouveaux véhicules terrestres blindés, les systèmes de communication devant également être modernisés sur plusieurs autres plateformes ⁴⁹.

Les stratégies développées sont pour le moment analogues à celles observables chez les voisins. Il s’agit encore fois de renforcer la BID existante par le truchement des bénéfices compensatoires (l’Argentine exige des retombées de l’ordre de 100 % de la valeur du contrat) et des transferts de technologie en s’arrangeant pour créer les conditions d’une compétition entre les industries étrangères quitte, au passage, à renouer des liens diplomatiques plus harmonieux avec les États-Unis. Les relations entre Buenos Aires et Washington en matière de défense étaient en effet jusqu’à récemment brouillées depuis le soutien accordé par la superpuissance au Royaume-Uni lors de la guerre des Malouines. La singularité du cas argentin vient de l’attention accordée aux activités de recherche et de développement (R&D), d’essais et d’évaluation. Ce n’est pas tant que les autres pays s’en désintéressent mais, dans le cas argentin, ces dimensions sont explicitement ciblées comme faisant partie des priorités et devant faire partie d’un projet [362] national visant à accroître les capacités dans ce domaine, qu’il s’agisse d’activités militaires ou civiles. La création, en 2008, du Secrétariat pour l’innovation technologique et scientifique va dans ce sens. Cette nouvelle agence veille à ce que chaque contrat de défense se traduise par des retombées qui, même en étant parfois modestes, sont de nature à renforcer une BID locale qui ne compte pour le moment pas plus 3 000 employés.

⁴⁹ Naval-Technology, « Snapshot : Argentina's Defence Industry », 6 juillet 2011. [En ligne](#).

***Les défis des États sud-américains :
consolider les BID locales, s’affranchir
de la dépendance technologique,
exporter et vivre avec le géant brésilien***

Ce survol des processus de modernisation des équipements militaires du Brésil, du Venezuela, de la Colombie, du Chili et de l’Argentine fournit quelques indications quant aux intentions des États d’Amérique du Sud en matière de défense et de sécurité. Globalement, leur but semble être de renforcer leur autonomie stratégique. Au-delà des spécificités de chaque pays, on peut dégager deux tendances principales.

D’abord, les États de la région jouent la carte de la diversification des sources d’approvisionnement, notamment en ce qui concerne les équipements de haute technologie. L’observation est valable autant pour les proches partenaires des États-Unis comme le Chili et la Colombie que pour un opposant déclaré comme le Venezuela, même si celui-ci voit ses options réduites étant donnée sa position à l’égard de Washington. L’Argentine a entrepris de resserrer ses liens avec les États-Unis pour ne pas s’enfermer dans une relation de dépendance technologique à l’égard des seuls Européens.

[363]

Ensuite, le contexte économique place les acheteurs en position de force face aux fournisseurs. En effet, non seulement la concurrence entre les grands intégrateurs et les contextes budgétaires nationaux des États du Nord concourent-ils à faire baisser les coûts des plateformes⁵⁰, mais ils contribuent également à fournir aux États d’Amérique du Sud un levier pour développer leur propre base industrielle de défense au moyen de l’application de politiques de compensations. On remarque en effet que les efforts de diversification des voies d’approvisionnement s’accompagnent d’une volonté de favoriser l’émergence d’une BID, le pays étranger obtenant le contrat étant celui qui consent à produire sur place et à transférer des technologies. Ainsi,

⁵⁰ Voir Natalie Nougayrède, « WikiLeaks : France-Brésil, le couple, le sous-marin nucléaire et le Rafale », 5 décembre 2010. [En ligne](#).

au plan stratégique, les États de la région sont dans une position qui leur permet de réduire les craintes de se voir couper d’un fournisseur dominant tout en faisant occasionnellement des pourvoyeurs en armements les partenaires du développement de leur autonomie.

Toutefois, si les succès des stratégies des États sud-américains sont probants, pour certains d’entre eux, cette aspiration à une plus grande autonomie se heurte encore à quatre obstacles majeurs. Le premier est de poursuivre dans un environnement économique incertain le développement des BID locales, dans bien des cas encore embryonnaires. Certaines capacités sont bien réelles, mais elles servent essentiellement à moderniser des plateformes et non pas à les concevoir. Le Brésil est de loin le pays où l’industrie est la plus mature, mais il est encore loin de pouvoir compter sur des capacités de production qui en fassent un concurrent sérieux des Occidentaux sur le marché des équipements les plus avancés.

Le deuxième enjeu est directement lié au premier et concerne la dépendance technologique dont souffrent les [364] pays de la région à l’égard de leurs principaux fournisseurs ⁵¹. Pour amortir les coûts de leurs propres équipements, les Européens ont consenti à partager certains savoirs critiques au risque parfois d’aider de façon substantielle de futurs concurrents. Toutefois, les technologies que les États sud-américains acquièrent au moyen des transferts de technologies sont essentiellement les savoirs que les vendeurs veulent bien partager. Il est un seuil au-delà duquel les leaders du marché mondial de la défense préfèrent renoncer à une vente plutôt que de renforcer dans des proportions trop généreuses des compétiteurs étrangers. Ainsi, même si les Européens ont donné accès à des composants importants, le véritable savoir demeure principalement celui que les acteurs développent pour eux-mêmes. C’est le seul qui permette de s’affranchir de la forme de tutelle que connaissent actuellement les BID nationales en Amérique du Sud. Les Figures 6 et 7 illustrent que le chemin vers la maîtrise des technologies critiques risque d’être long et particulièrement coûteux. Il est difficile de croire que la multiplication des coopérations sud-sud suffise à amorcer un rattrapage sur les leaders mondiaux qui demeurent encore les États-Unis et une poignée d’États européens. Parmi les pays

⁵¹ Voir Fanny Coulomb, « La production de défense dans les pays émergents : vers un renouveau ? », *Géoéconomie*, printemps 2011, vol. 2 n° 57, p. 71-82.

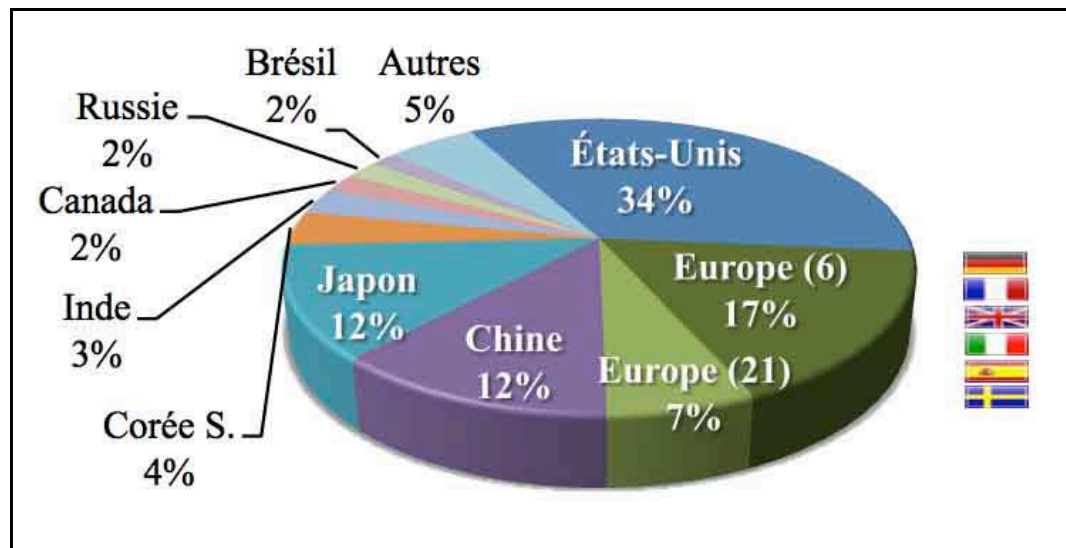
du BRIC, seule la Chine apparaît en mesure de se hisser à moyen terme au niveau des Occidentaux.

Le troisième obstacle touche à la conquête des marchés internationaux et à la réduction de la dépendance face à la demande nationale. Conquérir des marchés extérieurs est en effet vital pour la survie des industriels. Ce n’est pas un hasard si les Européens se montrent aussi agressifs dans leurs approches. En l’absence d’économies d’échelle substantielles réalisées grâce aux exportations, les coûts des équipements militaires deviennent pour un État un fardeau difficilement supportable.

[365]

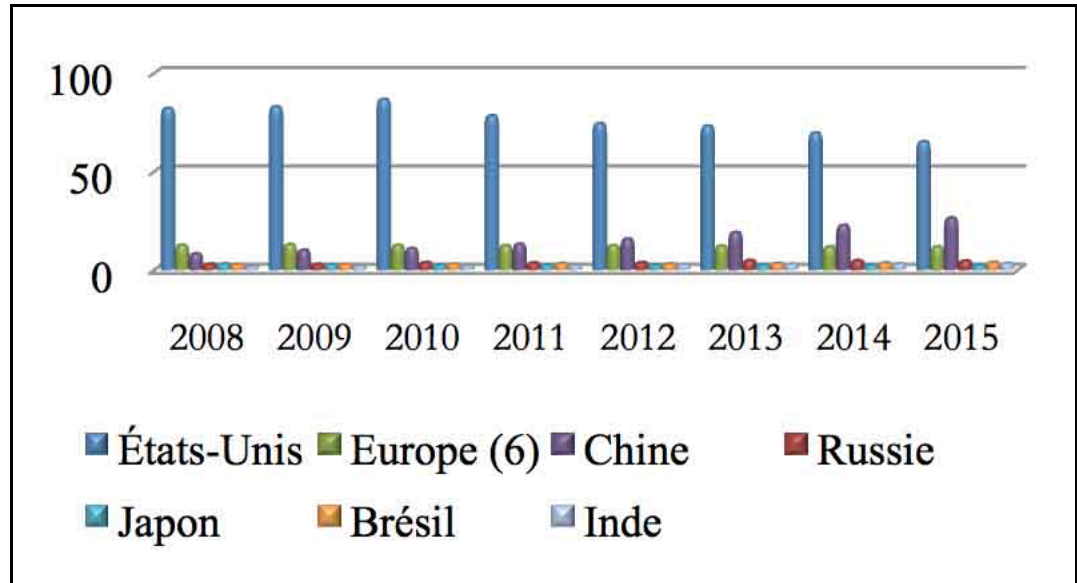
Figure 6

Répartition par pays des dépenses mondiales en R&D, 2010



Source : Ces données regroupent celles contenues dans plusieurs rapports de différentes institutions dont le Fonds monétaire international (FMI), l’Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), du R&D Magazine et de Battelle.

Figure 7
 Évolution des budgets de R&D militaire, 2008-2015
 (en milliards US\$ de 2011)



Source : Jane’s, *Annual Defence Report 2010*, Londres, Jane’s, 2010. Consulter aussi les rapports des années précédentes.

[366]

La BID brésilienne en a fait les frais au début des années 1990. Or, pour le moment, les industries locales n’existent et ne se développent que grâce à la demande nationale, elles n’ont que peu, voire pas, de présence sur les marchés mondiaux. Seul le Brésil fait exception à cette règle grâce principalement au Super Tucano d’Embraer en attendant que le KC-390 ne voie le jour. À moyen terme, il est probable que la plupart des industries de défense sud-américaines se contentent de cibler des marchés internationaux *low cost* et *medium cost* laissant les marchés à haute teneur technologique dans les mains des joueurs habituels, mais il n’y a aucune garantie de succès. On peut aussi considérer que les politiques d’achat en équipements militaires menées par les États sud-américains ne visent pas tant à concurrencer les acteurs majeurs du marché mondial de la défense qu’à se positionner

durablement dans une recomposition internationale des processus productifs de défense en phase de restructuration. Le but des politiques menées pourrait ainsi être compris comme étant tout simplement d'exister dans une BID mondialisée qui n'intégrera vraisemblablement pas tout le monde. Cette ambition plus modeste laisse cependant moins de perspectives sur les marchés internationaux, du moins comme maître d'œuvre.

Enfin, le quatrième défi auquel sont confrontés les États sud-américains tient au statut particulier du Brésil par rapport à ses voisins et au frein qu'il pourrait imposer à la constitution de BID régionales à même de répartir des coûts de production entre les divers partenaires. Les Figures 1 et 4 illustrent clairement la position dominante de Brasilia sur les enjeux de défense. Si on ne déplore pour l'heure aucune tension majeure ⁵² entre le Brésil et ses voisins, observant même au niveau régional un embryon de coopération en matière de défense et [367] d'industrie militaire en sus d'accords bilatéraux variés, il ne faut pas en conclure que toute idée de compétition, voire de méfiance, est absente du décor. Il est en effet difficile d'imaginer que les capitales de la région acceptent purement et simplement de troquer l'hégémonie américaine pour l'hégémonie brésilienne. Dans cette optique, l'enjeu pour les autres « puissances régionales », c'est-à-dire, au Nord du continent, le Venezuela et la Colombie et, au Sud, le Chili et l'Argentine, est d'éviter un enfermement dans une relation bilatérale déséquilibrée avec Brasilia. À cet égard, le processus régional d'intégration politique en matière de défense et d'industrie apparaît comme une avenue permettant d'atteindre cet objectif. C'est également le cas des politiques industrielles de défense mises en œuvre par ces États. Dans une perspective brésilienne, l'enjeu consiste à préserver des marges de manœuvre sans se lier dans des ententes régionales trop contraignantes ⁵³, à être reconnu comme le leader légitime dans les affaires de sécurité continentale et surtout, à ne pas apparaître comme une menace pour ses voisins, une situation qui pourrait l'isoler. Ce dernier scénario ne manquerait sans doute pas de rappeler tout l'intérêt pour un éventuel opposant à Brasilia de relations harmonieu-

⁵² C'est-à-dire, comprenant potentiellement à brève échéance une composante armée.

⁵³ Daniel Solano, « Le Brésil et la coopération Sud-Sud : l'Amérique du Sud prioritaire », 13 mars 2010. [En ligne](#).

ses avec les États-Unis, ces derniers demeurant l’acteur offrant les garanties de sécurité les plus crédibles.

Conclusion :
ambitions, menaces et atlantisme

Bien que ne pouvant être qualifiée de course aux armements, la dynamique qui prévaut actuellement en Amérique du Sud suit une logique compétitive. Le moteur principal est à rechercher dans la volonté des puissances sud-américaines de se positionner avantageusement dans un processus de restructuration [368] d’une offre industrielle de défense qui est marqué à la fois par des embryons de coopération régionale et par la persistance d’une certaine méfiance. Jusque dans une certaine mesure, la situation n’est pas sans rappeler celle qui prévaut en Europe. La présence de l’hégémon régional qu’est le Brésil limite toutefois l’intérêt d’un parallèle avec le « *Vieux continent* ». En effet, quand la très avancée BID européenne est tiraillée entre les intérêts de trois à sept acteurs majeurs ⁵⁴, l’embryonnaire BID sud-américaine semble devoir être largement dominée par le Brésil. Il est sans doute un peu tôt pour dégager des tendances durables en matière de coopération industrielle sud-américaine. Certains éléments tirés de l’évolution du programme KC-390 d’Embraer laissent cependant penser que Brasilia est tentée par l’instauration du modèle des moyeux et des rayons dans ses relations avec ses voisins, c’est-à-dire d’élaborer une structure qui ferait du Brésil (et, en fait, d’Embraer) le point focal d’une coopération régionale se résumant principalement à des accords bilatéraux conclus autour de plateformes brésiliennes. À plus ou moins longue échéance, l’enjeu pour les « seconds couteaux » régionaux que sont l’Argentine, le Chili, la Colombie et le Venezuela est de ne pas se laisser enfermer dans une relation déséquilibrée avec Brasilia qui serait de nature à limiter leur autonomie stratégique. Si une forme de déclassement industriel par rapport au Brésil apparaît difficilement évitable vu le différentiel capacitaire entre l’hégémon et ses

⁵⁴ Si la France, le Royaume-Uni et l’Allemagne dominent le marché de la défense, les acteurs italiens, espagnols, hollandais et suédois jouent également des rôles importants.

voisins, les rives nord de l’Atlantique offrent une certaine latitude pour se ménager autant que possible des marges de manœuvre. Exactement comme le Brésil, l’Argentine, le Chili, la Colombie et le Venezuela ne se contentent plus d’être uniquement les clients de solutions clés en main conçues dans l’hémisphère nord, ils veulent accéder à des capacités de production et au savoir indispensable à la [369] fabrication d’armements avec à terme l’ambition d’exister sur les marchés d’exportation.

Les États sud-américains n’ont pas pour objectif à court et moyen terme de concurrencer les leaders historiques du marché mondial, hormis peut-être le Brésil sur des segments bien spécifiques (notamment transport tactique). Leurs stratégies visent davantage investir le marché *low cost* ou *medium cost* des équipements militaires. Elles ne sont assorties d’aucune garantie de succès, même pas pour le Brésil. Le marché des équipements à bas coûts n’incite d’ailleurs pas spécialement à l’optimisme puisqu’il devrait prochainement connaître une forte exacerbation de la concurrence, les leaders historiques, mais également les pays asiatiques, étant eux aussi en phase de structuration d’une offre de produits de ce type. Les décideurs sud-américains seraient bien avisés de garder à l’esprit qu’un échec généralisé est possible. Les succès actuels sont largement attribuables à la demande nationale. Or, non seulement celle-ci est inférieure à celle des pays asiatiques, mais elle est aussi, en principe, limitée dans le temps du fait de la durée de vie des équipements militaires. Il reste encore quelques années (entre 10 et 15 selon la théorie des cycles d’investissement en défense) aux gouvernements sud-américains pour développer une offre concurrentielle susceptible de se maintenir en l’absence de généreux programmes d’acquisition nationaux, mais il apparaît déjà que cette offre n’aura qu’une portée qualitative limitée du fait de la faiblesse relative des investissements en R&D. Les transferts de technologie venus principalement d’Europe offrent certaines possibilités, mais l’entrée du Brésil et de ses voisins dans le club très fermé des industriels de défense actifs dans le haut de gamme nécessitera des investissements conséquents et très certainement de concentrer les efforts sur certaines plateformes au [370] détriment d’autres. Dans les années 1950, le Canada, par exemple, a tenté de se positionner comme un joueur de premier plan dans le domaine de l’aéronautique militaire et son échec fut patent du fait, entre autres choses, de l’incapacité à

financer convenablement plusieurs projets (celui de l’avion CF-105 Arrow et des missiles BOMARC, notamment) ⁵⁵. Il partait pourtant de bien moins loin que la plupart des pays de la région en termes de maîtrise des structures de production et des technologies.

Les caractéristiques et l’ampleur des processus de modernisation des équipements à l’œuvre en Amérique du Sud suscitent des doutes légitimes quant à la lecture que les États à l’étude font du futur des relations internationales. Il est difficile de croire que les puissances régionales se lanceraient simultanément dans un processus coûteux de réarmement et de développement de BID locales si elles entrevoyaient l’avenir comme exempt de conflits potentiellement meurtriers. Le spectaculaire programme d’acquisition du Brésil (comprenant porte-avions, sous-marins à propulsion nucléaire, porte-hélicoptères, FX-2, etc.) ne laisse pas beaucoup de doute sur l’intention de ce pays de projeter ses troupes loin de son territoire, et notamment en Afrique. Le partage des richesses de ce continent ne se fera pas sans que Brasilia ne fasse valoir ses intérêts d’une manière ou d’une autre. Pour plusieurs gouvernements, la question de l’intégrité territoriale et de la lutte contre des bandes armées aux frontières est aussi un facteur dans le choix des armements (véhicules blindés légers, Super Tucano, hélicoptères, drones, etc.). Le plan de redéploiement des bases militaires au Brésil fait d’ailleurs la part belle à cette dimension ⁵⁶. L’analyse de ce document a également le mérite de faire émerger une autre des menaces anticipées par le Brésil et par les autres États de la région. On note [371] en effet que les trois principales bases militaires brésiliennes seront situées à proximité des trois plus grands centres urbains du pays à savoir Rio, Sao Paulo et Brasilia. De là, on peut soumettre l’hypothèse que ce sont des troubles sociaux urbains de grande envergure qui sont redoutés par les gouvernements de la région, des violences qui pourraient nécessiter le recours à l’armée et à son arsenal répressif. Intuitivement, on pense ici à la problématique des favelas et autres zones de non-droit fortement criminalisées, mais il pourrait tout aussi bien s’agir de troubles résultant des inégalités économiques et d’un mécontentement populaire généralisé. Rien ne dit en effet que les

⁵⁵ Palmiro Campagna, *Requiem For a Giant : A.V. Roe Canada and the Avro Arrow*, Toronto, University of Toronto Press, 2003, 229 p.

⁵⁶ Victor Barreira, « Brazil's armed forces chief outlines country's future defence », 17 février 2012. En ligne : jdw.janes.com.

pays émergents seront en mesure de maintenir leur croissance et l’ordre social dans un monde qui devra très prochainement composer avec une compétition vive pour l’accès à certaines ressources. En dépit de l’absence d’une véritable course aux armements, la lecture de la menace qui découle de l’analyse des processus d’acquisition à l’œuvre en Amérique du Sud n’aide certainement pas à instaurer un climat serein ni au niveau mondial, ni dans la région, ni au sein des sociétés concernées.

En replaçant la dynamique régionale dans le cadre plus large de l’atlantisme, il faut prendre acte d’une inflexion vers l’Amérique du Sud d’une relation qui était jusqu’à présent surtout pensée selon un axe Amérique du Nord-Europe de l’Ouest. En liant leurs acquisitions d’armes à des délocalisations de la production et à des transferts de technologies, les États de la région participent de fait à la dissémination sur de nouveaux territoires d’outils de fabrication d’armes et de savoir qui se concentraient jusqu’à récemment chez un nombre limité d’acteurs le plus souvent situés dans l’hémisphère nord. L’ajout d’un nouveau joueur dans les relations transatlantiques en matière de défense se révèle intéressant pour les [372] Européens, les Israéliens et les Sud-Africains qui trouvent là la possibilité de se positionner durablement sur un marché nettement moins contraignant que celui des États-Unis, même s’il est aussi de moindre envergure. Les démarches de la Russie et de la Chine dans cette zone suivent un peu la même logique à la différence notable que ces États ne peuvent même pas espérer, pour des raisons politiques évidentes, pénétrer le marché de défense nord-américain. Il faut cependant garder à l’esprit que l’Atlantique est pour les États sud-américains, un horizon à dépasser, car il est synonyme de dépendance voire de tutelle technologique. D’un autre côté, l’Atlantique Nord est encore le seul endroit où les pays d’Amérique du Sud peuvent trouver les technologies dont ils ont besoin.

FIN