

LE MONDE DE L'ARMEMENT

MISE EN PERSPECTIVE DE L'INDUSTRIE D'ARMEMENT D'ISRAËL SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL

1 - Avant-propos

Dès la déclaration d'indépendance de l'État d'Israël le 14 mai 1948, et le retrait des forces britanniques, les pays arabes voisins lui déclarent immédiatement la guerre. Ils envahissent la Palestine le jour-même. Israël affronte alors les armées de 5 pays arabes. Au cours de courtes périodes de combats entrecoupées de trêves, Israël agrandit les territoires sous son contrôle. En 1949, plusieurs armistices sont signés entre Israël et ses voisins. A la suite de ces suspensions d'hostilité, l'Égypte occupe la bande de Gaza, le Liban s'accorde sur la définition de la ligne bleue, la Jordanie annexe la Cisjordanie (la ligne verte) et la partie est de Jérusalem, enfin la Syrie conserve le balcon stratégique du Golan.

2 - Création de Tsahal ...

Dès le 28 mai 1948, David Ben Gourion, Premier Ministre d'Israël, publie sa Quatrième Ordonnance, qui officialise la création de « Tsahal » acronyme de Forces de Défense. Tsahal absorbe immédiatement les quatre principales organisations paramilitaires juives : la Haganah, le Palmah, l'Irgoun et le Lehi. En 2010, Tsahal comprend en plus des Force Terrestres, l'armée de l'air, la marine et des services secrets. Les femmes aussi bien que les hommes effectuent un service militaire qui y est de respectivement 2 et 3 ans. Aujourd'hui, rapporté à une population totale de 7 500 000 personnes, l'armée compte 187 000 soldats et 445 000 réservistes.



Pour des raisons historiques, la population arabe (environ 1 000 000 de personnes) n'effectue pas de service et les religieux orthodoxes peuvent en être dispensés. L'armée joue un

rôle particulièrement central en Israël, de par l'importance de la situation géostratégique d'un pays qui a connu une dizaine de guerres en 60 ans.

Les leaders politiques (de tous les partis politiques) sont majoritairement d'anciens cadres de l'armée. L'originalité de la structure de défense d'Israël a inspiré la Cité État de Singapour, îlot chinois dans un océan indo-malais, par analogie avec l'Etat Hébreu, entouré de voisins arabes.

3 - Capacités militaires dans les années 2000

Face à des adversaires potentiels (Égypte, Jordanie, Syrie, Liban, et des pays arabes ou non, sans frontières communes, mais hostiles) ayant des populations, des effectifs militaires et des équipements surclassant largement en nombre ceux d'Israël, Tsahal a néanmoins développé l'avantage conséquent d'une technologie militaire. Celle-ci n'est comparable qu'à celle des Forces Armées des USA et des Pays Européens les plus avancés (France, GB, Allemagne, Suède).



Tsahal est équipé de matériels sophistiqués, notamment grâce aux technologies maîtrisées par de grandes firmes israéliennes comme Elbit Systems, Rafael, IAI, , auxquelles il convient d'ajouter un grand nombre de PME innovantes de Défense.

- Le corps blindé est composé de près de 2 500 chars de combat (sans compter l'artillerie, les transports de troupes, les véhicules de transports). Ces chars sont des Centurions, des M60A1/3 placés en réserve et des Merkava 1, 2, 3 et 4 en première ligne. Israël a développé un concept de véhicule de transport de troupe extrêmement protégé basé sur des chars de combat lourdement modifiés.
- La marine israélienne possède 3 sous-marins de classe Dolphin : le Dolphin, Leviatgan et Tekuma, 15 navires de guerre et 48 patrouilleurs. La marine compte également des unités de forces spéciales.
- L'armée de l'air est sans doute le point fort de Tsahal, elle comprend plus de 870 avions de combat modernes, notamment des F-16 et des F-15. L'armée de l'air comprend aussi 181 hélicoptères de combat. L'armée de l'air israélienne se démarque également sur la scène internationale grâce aux nombreux drones d'attaque et de reconnaissance qu'Israël produit et utilise dans l'armée pour minimiser les pertes humaines dans ses effectifs.
- La dissuasion, sur laquelle la posture officielle est très discrète, repose sur des missiles air-sol Popeye-3 d'une portée de 350 km, des missiles de croisière, des missiles balistiques Jéricho 2 pouvant atteindre la majeure partie du territoire de la République Islamique d'Iran.

4 - Comparaison des efforts de défense entre Israël, la France et les USA

	Budget défense 2010 (US\$)	% PIB	Effectifs des Forces	Dépenses par militaires
Israël	14 Md \$ (auquel il convient d'ajouter 3 Md \$ d'aide militaire US)	6,3 %	186 000	75 000 \$
France	58 Md \$	1,8 %	236 000	132 000 \$
USA	480 Md \$ (auquel il est important de rappeler un financement de 90 Md \$ dédiés opérations Irak et Afghanistan)	3,9 %	2 920 000	183 000 \$

5 - Comparaison du marché intérieur Israël / France

L'objet de cette réflexion étant les capacités de l'industrie d'armement d'Israël sur le marché international face aux industries françaises, il est utile de comparer les marchés intérieurs. Sans marché intérieur conséquent, il n'y a pas de position établie pérenne sur le marché international.

Contrairement au ratio des populations, on remarque immédiatement que les équipements (Forces terrestres et aériennes) sont, de façon conséquente, plus nombreux en Israël.

	Israël	France
Armée de Terre	<ul style="list-style-type: none"> 1400 Merkava, 1400 M-60, ~6000 APC, Artillerie : ~ 1000 M-109 	<ul style="list-style-type: none"> 254 Leclerc, 342 XRC, 192 ERC 90, 900 VAB, (600 VBCI) Artillerie : 160 AUF1, 37 TRF1, (72 Caesar)
Armée de l’Air	<ul style="list-style-type: none"> 520 appareils de combat (+ 220 autres en stock), 	<ul style="list-style-type: none"> 220 Mirage 2000, 100 Mirage F1, 4 AWACS (+240 Rafale en commande)
Marine	<ul style="list-style-type: none"> 3 + (3) SSK, avec des capacités de missiles de croisière, 3 corvettes, 10 FAC 	<ul style="list-style-type: none"> 1 Porte-avions, (60 Rafale M à terme), 6 SNA, 16 Frégates de 1^{er} rang, 15 Frégates de 2^e rang
Forces Stratégiques	<ul style="list-style-type: none"> ~150 têtes nucléaires, 150 IRBM Jéricho 	<ul style="list-style-type: none"> ~ 300 têtes nucléaires, 4 SLNE, 60 Mirage 2000 N1

6 - Remarques préliminaires sur la situation générale de l’industrie de Défense israélienne

Globalement, la pénétration du marché d’exportation par l’industrie israélienne (~ 6,1 %) est similaire à celle de l’industrie française (~ 7,2 %), mais elle est concentrée sur les équipements et les sous-systèmes électroniques.



En règle générale, notons que l’industrie israélienne est spécialisée dans les équipements et reste peu présente dans le domaine de plateformes. Et comme toute règle a des exceptions, notons cependant que la BITD israélienne a développé certaines plateformes.

Dans le domaine naval il s’agit des patrouilleurs / vedettes rapides FAC (SA’AR), qui ont fait l’objet d’exportation, notamment à travers la licence accordée à l’Afrique du Sud, ainsi que la vente de certains de ces bâtiments sur le marché d’occasion (Chili). Une plateforme terrestre bien connue est le char Merkava, bien adapté au contexte Moyen-oriental, mais encore non exporté à ce jour. Bien entendu, les plateformes (missiles et lanceurs de satellites) nécessaire à la capacité de dissuasion ont été développées localement.

Une autre spécificité de l’industrie israélienne est une large



utilisation des composants US sous régime ITAR, freinant ainsi certaines ardeurs exportatrices; Cette caractéristique se retrouve cependant, dans une moindre mesure, chez les industries européennes, y compris françaises.

Un point fort des exportateurs de systèmes de défense israéliens est la capacité à proposer les opérateurs des systèmes avec les équipements (ce qui serait très difficile, voire interdit par la législation pour les sociétés françaises).

7- Quelques grands noms de l’industrie de Défense israélienne

Nom	CA / % Export	Effectifs	Produits phares	En concurrence:	Accord avec :
IAI / Elta	3,6 Md US\$/50%	16 000	Drones, aérospatial	Sagem, Thales	EADS,
Rafael	1,5 Md US\$/53%	5 000	Tous systèmes de missiles tactiques	MBDA, Thales	
IMI	0,64 Md US\$/%	3 200	Chars Merkava, Modernisation M-60,	Nexter	
Elbit	2,6 Md US\$/80%	11 000 (dont 2 600 hors Israël)	C4I, Systèmes d’infanterie -SMP, optronique, Drones, Vaste gamme Equipements Terre & Mer ;	Sagem	Thales
Elsira (JV Elbit-Elta)	0,25 Md US\$/?%	1 360	Systèmes guerre électronique, C4, ELINT, COMINT	Thales	

N’oublions pas que l’industrie israélienne est aussi une industrie implantée globalement, grâce aux colliers de filiales que ces sociétés ont créées. Donnons ici l’exemple non limitatif (la liste est sûrement incomplète) des implantations de Elbit Systems qui est significatif:

- **Autriche** : Acquisition en 2000 d’un département d’Alcatel pour former ESL.
- **Belgique** : Acquisition en 2003 par Elbit de la société OIP, en 2009 de Sabix
- **Brésil** : Acquisition en 2001 de la société AEL Aeroeletronica à Porto Alegre (Etat de Rio Grande do Sul). AEL Aeroeletronica filiale de Elbit (60%), permet au groupe de défense israélien de se positionner sur l’ensemble des marchés brésiliens, notamment AMX (AEL était partie prenante du programme originel), F-5Br (modernisation) et Super-Tucan. Elbit envisage également le développement (drones, avionique, électronique de défense) en Amérique latine à partir de cette filiale.
- **Roumanie** : JV en 1998 avec S.C. Aerostar S.A. pour constituer “AE Electronics S.A. (Bacau)”
- **R-U** : JV avec Thales pour développer le drone Watchkeeper WK 450, « UAV Tactical Systems Ltd (U-TacS) »,
- **Singapour** : JV détenue à 51% par Singapore Technologies et à 49 % par Elop, pour constituer STELOP.
- **USA** : Acquisition de Kollsman (Viseurs et Conduite de tir, Caméras thermiques)

8 – Établissement d'un SWOT¹ de l'industrie israélienne

Chaque lecteur, pourra en fonction de sa propre expérience compléter le tableau ci après

• Forces

- Bonne pénétration sur des marchés de niche à forte valeur ajoutée.
- Grande expérience des marchés de modernisation de tous type de matériels d'origine occidentale ou ex bloc soviétique.
- Bénéficie d'un RETEX opérationnel permanent depuis de logues années. (Tous les israéliens sont d'anciens militaires ...)
- Très grande réactivité et capacité d'adaptation.

Forces spécifiques pour l'Exportation:

- Très fort soutien étatique (SIBAT)
- Diaspora israélienne: force de vente mondiale bien implantée.
- Les industriels israéliens peuvent utiliser les financements FMS
- Capacité à « empiler les petits contrats »
- Très bonne exploitation de la notion « Combat Proven »
- Souplesse assumée vis-à-vis des règles de l'OCDE

• Faiblesses

- Matériel de guerre pour temps de guerre, difficulté de MCO
- « À utiliser avant la date de péremption »

Faiblesses dans le domaine commercial Export:

- Limitations d'ordre géopolitique (Export vers les pays de la Conférence islamique), limitation cependant évitée grâce à des filiales essentiellement en UE
- Contraintes ITAR.
- Aide US qui constitue cependant un frein à l'export en cas de conflit d'intérêt US-Israël

• Opportunités

- Aide US pour emploi au bénéfice de la Défense (> 2,5 mds US\$/an)

Opportunités dans le domaine commercial Export:

- Accès aux financements sur fonds FMS pour des pays alliés des USA
- Ouverture de nouveaux marchés, dont Sri Lanka, Thaïlande, Vietnam, Amérique du sud (Brésil, Argentine, Chili), Etats de la CEI en Asie Centrale

• Menaces

- Image de marque sur la scène internationale.
- Disproportion entre taille du pays et l'importance de l'industrie de défense.
- Besoin impératif de pouvoir exporter plus des trois-quarts de la production pour survivre.
- Problème politique interne du pays. En guise d'exemple, Le Fonds de pension norvégien a décidé de vendre son stock d'actions Elbit du fait de l'implication de cette société dans le système de surveillance de la barrière de Cisjordanie / Judée –Samarie

1. SWOT : Strength-Weakness-Opportunities-Threats en Français, Force-Faiblesse-Opportunité-Menace.

- Répression des tendances à s'affranchir des règles diplomatiques ou commerciales existantes.

- Risque de relâchement des relations « Washington – Jérusalem », à l'image de la fin de l'alliance de fait « Ankara – Tel Aviv »

9 - Proposition d'actions d'amélioration de la compétitivité de l'industrie française face à ses concurrents israéliens

Nous avons (trop rapidement) visité l'industrie israélienne, et pu prendre conscience des qualités de celle-ci, qualités ayant provoqué un trop grand nombre d'échecs de l'industrie française sur des marchés internationaux, en particulier des modernisations d'appareils de combat Mirage. Que faire ?



Certes, un homme politique (Clemenceau ?) a dit « quand on veut enterrer un problème, créons un comité ! » Et Churchill

en a rajouté « le chameau est un cheval dessiné par un comité d'experts ! » Cependant l'auteur préconise la création d'un comité permanent chargé de la surveillance des activités de la concurrence israélienne, par exemple au sein des syndicats professionnels comme GIFAS et GICAT.

Les axes de réflexions de ce comité pourraient être :

- L'amélioration globale de nos prestations pour faire face aux avantages identifiés de nos concurrents
- L'approfondissement des RETEX, et en introduire les données dans la définition des matériels
- La création de filiales locales par rachat de petites sociétés indigènes afin d'avoir la nationalité des AO.
- L'accent mis sur le lobbying, par des participations systématiques à des conférences, pour entamer des dialogues avec les donneurs d'ordre
- La correction des points faibles de l'industrie française, dont l'arrogance culturelle et l'amélioration du MCO et du service après-vente. Il est important de réparer au plus vite les produits défectueux, de visiter régulièrement les utilisateurs, d'investir des relations dans la durée avec les décideurs actuels et futurs.

Patrick Michon