

LE RETOUR DE LA RUSSIE SUR LE MARCHÉ DES ARMEMENTS : UN CHOIX STRATÉGIQUE

ÉRIC LAHILLE *

Le retour de la Russie comme principal acteur du marché mondial des armes présente des traits particuliers, par type d'armement et par région géographique. Il témoigne également, au-delà du retour de l'État dans la gestion des industries d'intérêt national, d'un élément clé de sa nouvelle politique étrangère. Celle-ci est en phase avec les désirs de divers pays d'affirmer une autonomie militaire plus grande face aux dangers perçus de la posture unilatéraliste des États-Unis.

Depuis la fin des années 90, on assiste à un spectaculaire redressement de la position russe sur le marché des armes conventionnelles. A partir de 2004, l'indicateur synthétique du SIPRI place même la Russie en tête des fournisseurs de matériels de guerre. Les estimations pour 2006 ne remettent pas en cause le niveau élevé des exportations russes, qui devraient battre de nouveaux records. De telles performances interrogent et méritent une analyse, tant elles étaient impensables il y a peu de temps encore. Quelles sont donc les causes et conséquences du retour au premier plan des entreprises russes du secteur de l'armement ? Une analyse par zones géographiques et par type d'armes apporte des éléments de réponse. Elle fait ressortir la spécificité du positionnement russe à l'échelle planétaire, avec la particularité des relations tissées avec ses principaux clients (Chine, Inde) et la tendance récente à la diversification, qui ouvre de nouvelles perspectives.

Quels sont les déterminants économiques de cette reprise ? Cette épineuse question fait l'objet de nombreux commentaires.

* UNIVERSITÉ PARIS-EST/ESIEE MANAGEMENT ET CEMI/EHESS

Nous pensons qu'une série de facteurs entre en ligne de compte. Parmi ceux-ci, c'est le programme de transformations des formes institutionnelles situées au cœur du dispositif de régulation russe qui explique l'essentiel de ce regain. Celui-ci passe, comme dans les industries d'intérêt national, par un retour de l'État au centre du système.

Pour autant, une approche strictement économique ne permet pas de comprendre l'ampleur du phénomène. En effet, des facteurs géopolitiques sont à l'origine de cette croissance des débouchés extérieurs. L'hypothèse avancée consiste à souligner la prévalence des facteurs non économiques sur la dynamique d'ensemble des exportations d'armement russes. C'est à une véritable réorientation stratégique que nous avons affaire. Ce changement a provoqué une redéfinition des stratégies industrielles et de l'organisation économique. Ainsi, la nouvelle politique étrangère russe se concrétise dans les évolutions mondiales de ses ventes d'armes.

Les ventes d'armes russes en perspective

10 Questions de méthode

La comptabilisation des exportations de matériels militaires est une affaire délicate. On peut signaler quelques-uns des problèmes statistiques rencontrés, car ceux-ci faussent les résultats et font douter de la qualité des données utilisées. Il n'est d'ailleurs pas rare que l'on note des écarts importants selon les sources retenues.

Plusieurs types de difficultés se présentent en raison de la nature spécifique de cette activité. On rencontre, d'abord, des problèmes de définition et de périmètre des « objets » retenus. La frontière entre domaine militaire ou civil est parfois ténue. Seul l'usage de certains matériels (hélicoptères, radars, moteurs d'avions ou de navires, équipements électroniques, technologies de communication, etc.) permet d'en préciser la nature civile ou militaire. Le caractère dual de certaines technologies contribue aussi à brouiller les pistes. Certains contrats correspondent à des ventes de licences de fabrication d'armes qui impliquent des transferts de technologie, pas toujours faciles à comptabiliser. On doit distinguer armes et systèmes d'armes des services liés aux activités militaires (par exemple les services liés à la sécurité au sens large), qui ont un caractère immatériel. Ces deux « postes » sont complémentaires, même si, parfois, on peut vendre des savoir-faire sans vendre d'armes.

Ensuite, on est confronté aux problèmes liés à tous les grands contrats à l'exportation, à savoir le décalage entre la signature

officielle et la livraison des produits. Celui-ci peut être considérable et induire des écarts de prix non négligeables, sans parler des révisions qui surviennent en cours d'exécution des contrats. Les risques d'impayés constituent un autre biais possible même s'ils sont couverts en partie par les assurances à l'exportation. On a donc au moins deux indicateurs possibles pour mesurer les exportations, en raisonnant soit sur les livraisons effectives soit sur le montant des contrats signés.

Enfin, il s'agit d'un secteur stratégique, donc peu sujet à la transparence. Les montants des contrats affichés sont donc à prendre avec prudence, dans la mesure où les déclarations officielles des États peuvent, pour des raisons économiques, politiques et diplomatiques, être biaisées à la hausse ou à la baisse. En outre, les variations dans les taux de change peuvent induire des variations significatives de prix et altérer les ordres de grandeur. Ces remarques valent pour la Russie et quelques-uns de ses principaux clients qui restent éloignés des standards occidentaux en matière de transparence et sont exposés à de fortes variations monétaires. Les comparaisons internationales de ventes d'armes sont donc délicates.

Pour ces raisons, toute mesure est sujet à discussion. Il s'agit donc, par convention, de retenir celles qui permettent de se faire une idée réaliste des grandes tendances et évolutions du commerce mondial des armes.

On s'appuiera, ici, grandement, sur les données du *Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI)*, qui ont l'avantage de recenser les livraisons effectives des principaux systèmes d'armes conventionnelles. Celles-ci sont calculées, non pas sur la base des montants officiels, mais à partir d'une estimation des prix pour les différentes transactions, en valeur constante. Cette méthode a le mérite d'harmoniser la valeur des différents contrats et de réaliser des comparaisons internationales fiables.

Des critiques relatives à l'archaïsme supposé des méthodes de calcul du SIPRI, qui dateraient de la guerre froide, selon les experts du CAST ¹, semblent discutables, dans la mesure où elles concernent les principaux mouvements de matériels et de technologies. Elles incorporent les ventes de licence de fabrication des armes. Évidemment, elles ne couvrent pas l'ensemble des services plus ou moins immatériels qui accompagnent certaines transactions. Pour cette raison, on peut considérer que la Russie

¹ Centre d'Analyse des Stratégies et des Technologies de Moscou. cf. www.cast.ru

bénéficie d'un bonus par rapport aux États-Unis, qui exportent plus de services liés aux armements. Les données SIPRI viennent de faire l'objet d'une révision dans la dernière version de l'Annuaire pour 2006. Celle-ci affecte, de manière significative, certains résultats fournis par le passé par l'Institut de Stockholm et minorent les résultats russes pour 2005². Ainsi, la Russie repasserait derrière les États-Unis, en redescendant sous les 6 milliards de dollars constants.

De manière globale, on voit que les évolutions des ventes d'armes russes accompagnent les mouvements de fond de l'économie et de la politique du Kremlin.

La Russie un leader en trompe l'œil ?

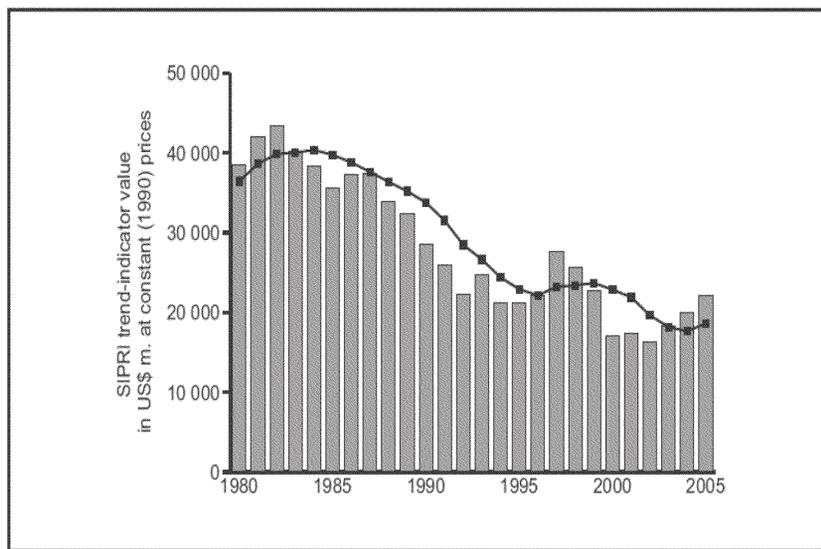
12

Sur ce marché mondial, quelles sont les tendances de long terme ? Comme le montre le graphique n° 1, on enregistre une forte baisse du commerce des principales armes conventionnelles depuis vingt-cinq ans. Après avoir connu un pic historique en 1983, correspondant à un volume d'environ 43 milliards de dollars constants, les ventes d'armes avaient fondu, en 2005, de plus de 20 milliards de dollars. La taille du marché s'est donc réduite progressivement de près de 50 %. Le *trend* sur la période est donc clair. Toutefois, le tassement n'est pas linéaire. On observe des mouvements cycliques et la fin de période est marquée par une inflexion significative. Il semble qu'on ait atteint un seuil plancher au début de la décennie 2000, autour de 16 milliards de dollars. Depuis 2003 la tendance s'est inversée et on assiste à une reprise des ventes d'armes. Les montants restent cependant deux fois plus faibles qu'au début des années 80. Dans ce contexte très restrictif, il était logique que les exportations des deux leaders historiques, les États-Unis et la Russie, reculent. Toutefois, ces reculs ne sont pas synchrones, et exprimées en valeur relative, les évolutions sont divergentes.

En mettant les exportations d'armes russes en perspective sur longue période, on peut clairement dégager deux grandes tendances. A partir de la fin des années quatre-vingt, l'URSS entre dans un cycle descendant. On assiste, d'abord, à une stabilisation, puis un recul des exportations des entreprises soviétiques. Rappelons que dans les années quatre-vingt, l'URSS représentait

² Par rapport aux chiffres du rapport annuel du SIPRI 2005, elles sont en diminution de 500 millions de \$.

Graphique n° 1 : Transferts internationaux d'armes conventionnelles lourdes (1980-2005)



Source : SIPRI, rapport annuel 2006 (résumé p. 17)

40 % du commerce mondial des armes. Au début des années quatre-vingt-dix, cette part, tombe à 20 %. La suite, est marquée par un véritable effondrement. Le point bas du cycle est atteint en 1998, où elles tombent à moins de 10 %.

Dès 1999, à l'image de la situation économique russe, la tendance s'inverse rapidement. L'ère Poutine est marquée par un mouvement ascendant. La croissance soutenue, relativement stable et continue des ventes d'armes a même conduit à détrôner, d'après l'indicateur du SIPRI³, depuis 2004, le grand rival américain. En fait, si on raisonne en données annuelles, la Russie est leader depuis 2002. A la surprise générale, la Russie occupe donc depuis plusieurs années le premier rang mondial des ventes d'armes. Toutefois, le nouveau leadership russe peut être considéré comme anecdotique, car les États-Unis atteignent des niveaux de vente comparables sur moyen terme. Ces résultats sont, avant tout,

³ L'indicateur du SIPRI est établi en moyenne mobile sur 5 ans. Ce mode de calcul permet donc de faire ressortir les tendances de moyen terme.

symptomatiques d'un renouveau de la présence russe sur l'échiquier international. Sur les cinq dernières années disponibles (2001-2005), la Russie réalise 31 % du total et les États-Unis 30 %. La France, en tant que troisième exportateur, est loin derrière et ne représente que 9 % du total.

Dans la période récente, la concurrence entre les deux leaders s'est donc intensifiée. Pour 2006, les États-Unis devraient augmenter leurs ventes, tandis que la Russie battrait de nouveaux records à l'exportation avec 8 milliards de dollars⁴. Les perspectives à moyen terme restent favorables. Les carnets de commande sont pleins, et doivent fournir plusieurs années de travail d'avance dans la plupart des secteurs. Dans les domaines des systèmes antiaériens, des missiles et des avions de combat les entreprises sont même devenues sous-capacitaires!⁵

Les résultats récents sont donc aussi spectaculaires qu'imprévus par la totalité des spécialistes du secteur. Ce leadership suscite, d'ailleurs, des doutes et reste contesté.

Un chassé-croisé entre Russes et Américains ?

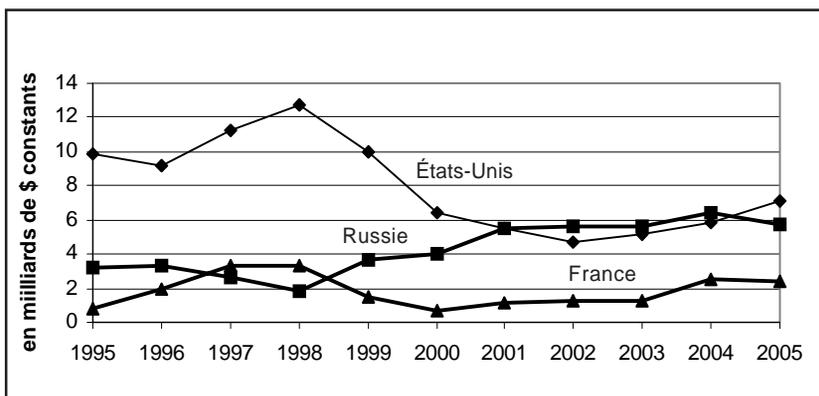
14

Comme le montre le graphique n° 2, on enregistre un retournement de tendance sur le marché mondial des armes en 1999. La baisse des exportations d'armements des États-Unis, jusque-là en situation hégémonique, coïncide avec la reprise russe. Cette dernière, reléguée durant la crise financière de 1998 derrière la France, traditionnel 3^e exportateur mondial, regagne des parts de marchés et retrouve son rang historique. La domination des États-Unis est remise en question dès 2001. En effet, pour la première fois depuis les années quatre-vingt, la Russie se retrouve au même niveau que les États-Unis, dans des volumes de plus de 5 milliards de dollars constants. Durant trois années consécutives, de 2002 à 2004, la Russie passe en tête pour les montants exportés. Entre 1998 et 2002 les ventes américaines sont divisées par trois, tandis que les ventes russes sont multipliées par trois. Par la suite, les situations se stabilisent, mais la Russie a pris le leadership et le maintient en moyenne, malgré un rebond américain en fin de période.

⁴ Voir les déclarations de M. Dimitriev, directeur du Service fédéral de coopération technique et militaire pour l'étranger, rapportées par V. Litovkine, *RIA Novosti*, 09/03/2007. (cf., <http://fr.rian.ru>)

⁵ cf. *Kommersant*, 13 juin 2006. (<http://www.kommersant.com/>)

Graphique n° 2 :
Exportations d'armes dans le monde



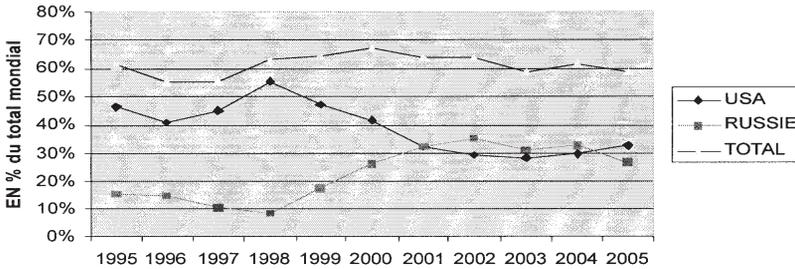
Sources : SIPRI Annual Yearbook 1996 à 2006

Globalement les trajectoires russes et américaines sont donc opposées. Ces observations se vérifient sur le long terme, mais aussi dans la période la plus récente, où les exportations des États-Unis baissent tandis que celles de la Russie s'accroissent.

Phénomène majeur, le leadership russe paraît d'autant plus solide qu'il intervient dans un contexte mondial baissier. En effet, la reprise du marché mondial n'est intervenue qu'à partir de 2003. Or, depuis 1999, la Russie a su regagner des parts de marché et accroître ses exportations en valeur et en volume. Cette croissance externe des firmes russes s'explique par l'effondrement de la demande interne liée à la banqueroute de l'État qui a conduit au chaos de 1997-1998 et l'impérieuse nécessité de trouver des débouchés extérieurs pour sauvegarder le potentiel industriel et technique.

Le Graphique n° 3 confirme ces tendances et fait apparaître deux informations centrales dans les évolutions comparées des deux leaders mondiaux de l'armement. Primo, leur part relative cumulée est assez stable. Elle oscille faiblement autour des 60 %. Secundo, l'amplitude des variations de chaque pays dans le commerce mondial est considérable. Les exportations américaines culminent à 55 % du total en 1998 puis régressent à 24 % en 2003, soit -31 points de variation. A l'inverse, la part russe chute autour

**Graphique n° 3 :
Exportations d'armes russes et américaines**



Sources : SIPRI : calculs de l'auteur

16

de 8 % en 1998 et se redresse au dessus de 35 % en 2002, soit +27 points. On assiste donc à un chassé croisé entre les deux premiers exportateurs mondiaux. L'analyse des données fait apparaître un phénomène de vases communicants. Le recul américain n'est pas étranger à l'expansion russe. La Russie a réussi à tirer son épingle du jeu dans un contexte où la politique étrangère unilatérale de l'administration Bush a entraîné un recul de son influence internationale et de son hégémonie en matière de commerce des armes. Le paradoxe, c'est que les résultats de la stratégie américaine sont contre-productifs avec ses objectifs et ont créé un appel d'air pour la Russie. Cet élément n'a pas échappé au Congrès américain qui a dénoncé l'an dernier dans son rapport annuel, la perte d'influence des États-Unis dans les pays en développement⁶. Même si ce rapport n'est pas exempt d'arrière pensées politiques, il met en évidence le reflux de la présence américaine. L'étude des livraisons et contrats décrochés par les firmes russes confirme, que pour une large part le recul américain lui profite directement.

Une polarisation de la présence russe

Depuis plus de dix ans, les exportations russes sont concentrées vers deux destinations : la Chine et l'Inde. Ces deux clients représentent, en effet, selon les années, entre deux-tiers et trois quarts des ventes russes. En valeur absolue comme en valeur relative, les ventes varient peu dans le temps. La stabilité des parts

⁶ cf., Richard F. Grimmett, *Conventionnal Arms Transfers to developing nations 1998-2005* », Congressional Research Service, Report to Congress, 2006.

de marchés des deux géants asiatiques constitue un élément essentiel pour comprendre les traits majeurs de l'évolution des exportations russes. Depuis 1999, la reprise est clairement tirée par la Chine et l'Inde. Ces deux pays jouent donc un rôle clé dans la dynamique de l'industrie de défense russe.

- Les enjeux de la demande chinoise

Au début des années 90, la Chine est devenue avec l'Inde le premier débouché des entreprises russes. Par la suite, sa part n'est descendue sous les 40 % du total qu'au plus fort de la crise russe de 1997-1998. Elle a atteint des niveaux record, de l'ordre de 60 %, au début des années 2000. Les livraisons de matériel de guerre sont passées de 1 milliard de dollars constants en 1996 à 3 milliards en 2001 et 2,5 milliards en 2002. Elles restent, malgré un tassement temporaire en 2003, à des niveaux élevés. La Chine, premier client des entreprises russes du Complexe militaro-industriel, représente en moyenne près de 45 % du total des ventes.

Dans ces conditions, elles concernent tous les domaines d'activité : armement terrestre, missiles, avions de chasse et de transport, bombardiers, hélicoptères, bâtiments de guerre, sous-marins, systèmes antiaériens, etc. Si, depuis 1999, la valeur des exportations oscille assez peu, c'est parce qu'on enregistre des évolutions sectorielles importantes. Les besoins chinois semblent quasiment illimités et donc ses commandes sont très diversifiées. Les forces armées chinoises se sont dotées en une quinzaine d'années d'une panoplie complète de systèmes d'armes d'une à deux générations plus modernes. L'aéronautique représente le principal domaine d'importation. Les ventes de *Sukhoi* sont centrales, mais on trouve aussi *RSK-Mig*, *Tupolev* et *Iliouchine*, qui contribuent pour des montants importants. En 2004 et 2005, les constructions navales, grâce à des livraisons de destroyers par *Severnian*, ont connu de fortes progressions. L'aéronautique ne représentait plus en 2005, d'après le CAST, que 38 % du total, contre 45 % pour le domaine maritime. Ce phénomène semble conjoncturel et lié à la fin de la livraison par *Sukhoi*, des 140 appareils de type Su-27SK et Su-30MK commandés par la Chine en 2001. Pour 2006, les données officielles montrent une nette reprise des livraisons de matériels aéronautiques. Ceci indique l'existence d'un mouvement tournant des commandes de matériels d'un secteur à l'autre selon les priorités chinoises du moment.

Plus qualitativement, il est notable que les relations commerciales entre la Chine et la Russie évoluent. Au début des années 90, les entreprises russes ont accepté de vendre à bons prix des matériels indifférenciés et pléthoriques. Il s'agissait de

survivre en déstockant, dans un contexte marqué par un vide organisationnel et une crise économique majeure. Au fil du temps, des partenariats commerciaux, industriels, technologiques et même stratégiques se sont tissés. Ces deux pays coopèrent largement, mais les autorités chinoises ont relevé leurs exigences. Elles réclament des systèmes d'armes plus modernes et plus sophistiqués et des transferts de technologies qui leur permettent de développer leur propre industrie de défense.

Cette volonté s'explique par une situation contradictoire. L'isolement international dans les domaines militaires et stratégiques et l'intégration dans l'économie mondiale contraignent la Chine à concentrer une demande forte vers un unique fournisseur. Sa croissance économique lui donne les moyens de ses ambitions géopolitiques. Pour autant, la Chine reste largement dépendante des ventes russes. En effet, la Russie possède un quasi-monopole à l'exportation, puisqu'elle fournit environ 95 % des achats extérieurs chinois, en raison de l'embargo international qui pèse sur Pékin.

18

L'un des enjeux majeurs est donc de savoir si, dans l'avenir, la Russie continuera de transférer des technologies sensibles et d'approfondir sa coopération. Rien n'indique que ce mouvement se poursuive, dans la mesure où la situation des firmes russes s'est améliorée et que leur survie ne dépend plus principalement de ce client privilégié. Les déclarations du 26 avril 2006, du ministre de la Défense russe, M. Ivanov, qui soulignait la nécessité de trouver un accord sur la propriété intellectuelle avec la partie chinoise, montrent que les autorités russes sont conscientes des risques « d'effet boomerang » de certains transferts de technologies.

– Spécificités du marché indien

Client traditionnel de l'Union soviétique, l'Inde est restée un client privilégié de la Russie. Ce pays est son deuxième débouché. Il représente un quart des exportations russes d'armes, et 10 % du marché mondial de l'armement. Entre 2001 et 2005, l'Inde a acheté pour plus de 7,3 milliards de dollars de matériels de guerre à la Russie. Les contrats concernent les mêmes secteurs que la Chine, et évoluent sensiblement de la même manière. Ils sont diversifiés et la prédominance de l'aéronautique sur les constructions navales semble se tasser ces dernières années. L'industrie russe des missiles enregistre une forte progression, grâce notamment à la livraison des systèmes d'armes qui équipent les bâtiments de surface ou les sous-marins indiens.

Comme la Chine, l'Inde cherche à se doter d'une industrie de défense. Elle a, toutefois, emprunté une voie différente pour y parvenir. D'une part, elle a privilégié systématiquement les

coopérations et les programmes en commun avec les Russes de sorte de développer conjointement des projets d'intérêt majeur⁷. D'autre part, la demande indienne est plus sophistiquée et différenciée que celle de la Chine. Les forces armées indiennes imposent leurs spécifications et exigent des adaptations par rapport aux matériels standards. Cette différenciation de la demande nécessite des améliorations techniques et entraîne des coopérations et des partenariats poussés. Tantôt les entreprises russes sont amenées à coopérer entre-elles. C'est le cas de *RSK-Mig* et *Sukhoi* qui ont créé une structure commune en 2004 pour répondre à un appel d'offres de l'aviation indienne pour le remplacement de ses Mig-21. D'autres fois, cela conduit à des partenariats internationaux. La création, en 2005, de la société russo-indienne *Rosoboronservice* répond à la nécessité d'assurer la mise en œuvre technique et opérationnelle des bâtiments de guerre et des sous-marins pour la marine indienne. Enfin, l'Inde cherche à faire jouer la concurrence et à diversifier ses approvisionnements⁸. Ce qui limite parfois les ventes russes au bénéfice des constructeurs occidentaux. Ces dix dernières années, les importations indiennes de matériels militaires russes représentent tout de même 78 % du total.

S'il existe des points communs entre les deux premiers clients de la Russie, on observe plusieurs différences qui rendent leurs relations commerciales, industrielles et technologiques bien spécifiques. La forte concentration des exportations sur ces deux pays et leurs exigences accrues incitent les autorités russes à infléchir leur positionnement stratégique. Les succès remportés auprès de ces clients majeurs permettent d'envisager une extension progressive vers d'autres zones. La recherche d'économies d'échelle favorise cette pratique. Depuis quelques années déjà, la tendance semble être à la recherche de nouveaux débouchés et à l'élargissement des zones d'influence de la Russie.

Une stratégie nouvelle de diversification

Depuis 2002-2003, les autorités russes sont engagées dans un processus d'élargissement de leur zone d'influence à l'échelle mondiale. Cette stratégie touche tous les continents.

⁷ Citons les missiles anti-navires Brahmos qui doivent équiper l'ensemble de la marine indienne et qui sont le dérivé du missile russe Yakhont, et les missiles air-air de longue portée R-172, qui ont été développés en Russie sous financement indien.

⁸ Par exemple, *BAE Systems* a décroché un contrat de 66 avions British Hawk, au détriment des Mig-AT russes. Auparavant, des Jaguar et des Mirage-2000 français avaient été livrés à l'Inde.

L'Asie a représenté ces dix dernières années environ 10 % des exportations russes d'armes, soit plus de 2,5 milliards de dollars constants. Le Vietnam est le principal client. On trouve aussi le Kazakhstan et le Pakistan comme clients traditionnels. Mais on observe des avancées dans des zones habituellement marginales. C'est le cas en Corée du Sud, allié des États-Unis, où les livraisons progressent sensiblement. Ce pays a passé des commandes à *Almaz* et *Kolomna* dans des missiles sol-air. En 2005, des chars T-80U, des véhicules blindés, des missiles antichars et 19 moteurs pour avions d'entraînement IL-103 ont été livrés dans le cadre d'un contrat d'achat de 23 avions construits par RSK-Mig. Par ailleurs, des pays comme la Malaisie, l'Indonésie et la Thaïlande sont en passe de signer des contrats pour l'achat d'hélicoptères et de différentes versions d'avions de chasse *Sukhoi*, pour des montants de plusieurs milliards de dollars. Ce qui aura pour conséquence de doubler rapidement les montants exportés en Asie.

La Russie est le premier exportateur en Afrique. Elle fournit plus de 50 % du marché africain des armes, ce qui représente 10 % de ses exportations d'armes. Le Soudan et l'Éthiopie ont largement contribué aux exportations d'armes russes durant la dernière décennie et représentent près de la moitié des ventes russes dans cette zone. Cependant, la tendance actuelle est, comme ailleurs, à l'ouverture. Le Maroc devrait acheter des systèmes de missile antiaérien et l'Afrique du Sud pourrait devenir un partenaire industriel privilégié.

Pour le moment c'est l'Algérie qui est le principal client des firmes russes. Elle arrive en quatrième position dans la dernière décennie, avec un milliard de dollars constants⁹ d'achats de matériels militaires, soit 3,5 % du total. Ces dernières années sont marquées par une coopération renforcée, qui déborde d'ailleurs le strict cadre militaire¹⁰, et une explosion des ventes. L'Algérie a intensifié et diversifié ses approvisionnements. Des avions de chasse (Su-24MK), des missiles de défense aérien Tanguska-M1, et la modernisation de bâtiments de guerre ont notamment été notifiés en 2005. En mars 2006, à l'occasion de la visite de V. Poutine à Alger, un vaste contrat d'armements a été signé. Il porte sur l'achat de 36 Mig-29SMT, 28 Su-30MKA, 8 systèmes de

⁹ cf. SIPRI, *Annual Yearbook* 2005 et 2006.

¹⁰ Les sociétés gazières et pétrolières, Gazprom et Rosfnet, très présentes en Algérie, ne sont pas étrangères aux passations des contrats d'armements.

missiles de défense aérienne (S-300PMU1) et 200 chars T-90S. Les montants en jeu seraient de l'ordre de 7,5 milliards de dollars ¹¹.

Au Proche et Moyen-Orient, la Russie commerce principalement avec l'Iran. Ce pays est le troisième débouché russe sur moyen et long terme. Il contribue sur la dernière décennie pour 6,5 % de ses exportations ¹². Il se présente donc comme un client incontournable et traditionnel. Contrairement à une idée reçue, on n'observe pas de forte croissance ces dernières années, mais la poursuite d'une tendance de longue période. Le Yémen (6^e client russe entre 2001-2005), l'Érythrée, l'Égypte, Oman et les Émirats Arabes Unis ont aussi diversement contribué aux exportations russes. Les tendances récentes montrent de probables évolutions dans cette région du monde. La montée en charge des commandes des EAU, qui négocieraient l'achat de 50 systèmes de missiles de type Pantsir-1S, de l'Égypte, et surtout de la Syrie, qui cherche à muscler l'ensemble de ses moyens aériens ¹³, devraient gonfler l'offre russe.

L'Amérique latine est aussi le théâtre de changements majeurs. Si la Colombie et le Mexique ont été les principaux acheteurs entre 2000 et 2004, des pays comme le Pérou, le Brésil et le Venezuela sont en train de changer la donne dans cette région du monde. Depuis deux ans il est perceptible que le marché latino-américain devient un axe de développement privilégié pour la Russie. Le Brésil a acheté en 2006, une trentaine d'hélicoptères pour 400 millions de dollars ¹⁴. De nombreuses coopérations industrielles et technologiques sont en cours avec les autorités brésiliennes ¹⁵. A la frontière du domaine militaire, le secteur spatial, les lanceurs et les satellites font l'objet de projets communs.

¹¹ cf. N. Abdullaev, « Russia again links arms sales to foreign policy », *Defense News*, 28/12/2006.

¹² cf. SIPRI, *Annual Yearbook 2006*

¹³ On ignore si la Syrie n'a pas acheté plusieurs avions Su-27 en 2005. En outre, la visite officielle de Bashar El Assad à Moscou fin 2006 aurait conduit à des demandes tout azimut. De manière officieuse, on évoque le remplacement des anciens Mig-25 et la modernisation des Mig-21, Mig-23 et Mig-29, l'achat de systèmes de défense anti-missiles S-300 et Pantsir-S1, de plusieurs sous-marins « Klass-kilo », etc. jusqu'à des missiles balistiques Iskander-E de courte portée.

¹⁴ cf. *Jane's Defence Weekly*, December 2006.

¹⁵ Un accord intergouvernemental de protection des technologies a été signé l'an passé entre les deux parties, cf. Russian News & Information Agency, Novosti, 14/12/2006. <http://fr.rien.ru/science>.

Le Venezuela, client marginal jusqu'en 2004, devient un débouché majeur. En 2005, il a été livré plusieurs unités dans le domaine des hélicoptères et des lots importants d'armes de poing. Dans le même temps, ce pays a passé de nouvelles commandes pour une quinzaine d'hélicoptères d'un montant de 200 millions de dollars¹⁶. En 2006, le mouvement s'est accéléré et le pays est entré dans une nouvelle phase de coopération avec Moscou. 53 nouveaux hélicoptères ont été commandés en juillet et, au grand dam de Washington, H. Chávez a commandé une trentaine d'avions de combat de type Su-30. Au total, les nouveaux contrats représentent plusieurs milliards de dollars. Ils s'accompagnent d'une volonté commune de développer d'étroites collaborations dans le domaine de la formation des personnels, l'entretien et la réparation des matériels. Les informations de l'exportateur officiel Rosoboronexport indiquent que la modernisation de l'armée vénézuélienne, dans toutes ses composantes, devrait se faire en coopération avec Moscou¹⁷. Ce qui laisse augurer des contrats dans l'aviation, les constructions navales, les missiles, l'électronique, etc.

22

En Europe, la Russie ne reste pas inactive, même si la situation paraît moins ouverte que dans les pays en développement. La Grèce, premier importateur européen et 5^e client russe ces dernières années, de même que Chypre, constituent des débouchés notables pour les firmes russes. Les livraisons sont conséquentes dans le domaine des constructions navales, mais aussi de l'armement terrestre, les missiles et les hélicoptères. En outre, des contrats aéronautiques ont été passés avec certains anciens pays du bloc socialiste (République Tchèque, Hongrie, Slovaquie), le plus souvent en contrepartie du remboursement de la dette russe. Il n'est pas exclu que ce mouvement se prolonge, en dépit de l'entrée de ces pays dans les structures de l'OTAN.

Ces éléments montrent que les autorités russes ont une stratégie volontariste d'expansion internationale. Celle-ci se traduit par une vaste diversification dans de nouvelles régions du monde. Pour toutes ces raisons et parce que la Russie développe sa coopération avec ses clients historiques, il n'y a pas lieu de penser à un recul de sa position dans les années à venir. Les pressions et les sanctions américaines contre des firmes soupçonnées d'exporter

¹⁶ cf. D. Vasiliev, « Russia's Arms Trade with foreign states in 2005 », cf., www.mdb.cast.ru/mdb/1-2006/arms_trade/item2/

¹⁷ cf. RN & IA, Novosti, 7/12/2006.

des armes sensibles à des pays hostiles témoignent d'une volonté de contrer la montée en puissance russe ou de chercher à regagner des positions perdues ces dernières années. Les effets de telles mesures devraient être de toute façon très limités. Ils pourraient même encourager les ventes russes, comme en Asie ou en Amérique latine, pour peu que les États-Unis apparaissent, aux yeux des nouveaux pays non-alignés sur Washington, comme cherchant à radicaliser leur position hégémonique.

Éléments d'interprétation du redressement russe

La position occupée par les firmes russes dans le commerce mondial des armes est aussi spectaculaire qu'inattendue. Depuis 2002, observateurs et analystes ont prédit avec constance la fin de la croissance des ventes d'armes russes¹⁸. Cette erreur de prévision systématique, qui trouve son prolongement actuel dans la manifestation d'un scepticisme sur le leadership russe, est symptomatique d'une série d'erreurs d'analyse et d'interprétation.

Un hiatus entre la compétitivité structurelle et les évolutions conjoncturelles ?

23

Les arguments avancés, dans le cadre de cette vision dominante, tiennent en trois arguments.

1. Le chaos des années quatre-vingt-dix a créé un retard irréversible en matière industriel et technologique par rapport aux leaders occidentaux.
2. La mondialisation du marché des armes rend la tâche des firmes russes de plus en plus difficiles. La nouvelle dynamique concurrentielle les place dans une position médiane. Elles seraient rattrapées « par le bas » par de nouveaux concurrents¹⁹.
3. Troisièmement, le rebond russe s'expliquerait par des causes conjoncturelles liées à la hausse du prix des matières premières énergétiques. Les données sur les ventes d'armes russes ne

¹⁸ cf. D.R. Beloysov et M.L. Schouhgalter : *Le développement du secteur de la défense russe après la crise (1999-2002)*, Académie des sciences de Moscou, 2003. Traduction T. Spéranskaia pour le CEMI-EHESS, S. Hagelin, B. Browley and S. Wezeman, « International arms transfers », in *SIPRI, Annual Yearbook 2004, Armements, Disarmament and International Security*, Oxford University Press, Oxford 2004.

¹⁹ cf. K. Makienko, Centre d'Analyse des Stratégies et des Technologies, Moscou, « Les ventes d'armes de la Russie à la Chine : aspect stratégiques et économiques ». CPE, n° 1032, février 2003, p. 29-40.

refléteraient absolument pas les conditions économiques structurelles de la Russie.

Que penser d'un tel raisonnement ?

Il existe un consensus pour admettre que le potentiel industriel et technologique russe a été désorganisé par l'effondrement du système économique de l'époque soviétique et par la thérapie de choc. Mais force est de constater que l'on a sous-estimé la résilience de l'appareil productif et du potentiel technologique et surtout l'efficacité des interventions publiques après 1998.

Le poids exorbitant de la R & D militaire soviétique, qui absorbait les trois quarts de la R & D totale, est un lointain souvenir. Après avoir chuté autour de 6 % du budget militaire au milieu des années 90, elle s'est nettement redressée pour s'établir à 13 %, dès la fin de la décennie ²⁰. Depuis, son poids s'est stabilisé autour de 15 %, dans des budgets en hausse constante. Le chaos scientifique et technique et la fuite massive des cerveaux ont été progressivement endigués ²¹. Dans un contexte de pénurie de moyens humains et financiers, la stratégie des firmes a, d'abord, consisté à conserver les savoir-faire existants et à vendre ce qu'elles produisaient. Dans plusieurs secteurs clés elles sont parvenues à prolonger les cycles de production et à une « dématuration » des principales technologies. Certes, les innovations ont été limitées et de nature essentiellement incrémentale. Mais elles ont pu surmonter le plus gros de la crise, comme en témoignent leurs résultats à l'exportation. Depuis plusieurs années, on est entré dans une phase plus ambitieuse. La relance des budgets de R & D et des innovations va de pair avec une stratégie de partenariats internationaux. On assiste ainsi à une vaste réorganisation de l'ensemble du dispositif technique et scientifique ²², qui accompagne la restructuration industrielle et le redressement économique.

L'équipement industriel qui présentait en 2002 une moyenne d'âge de 16 ans ²³, supérieure à tous les standards de production internationaux, est en voie de rationalisation et de modernisation.

²⁰ cf. The IISS, *The military balance*, 2000-2001 et 2004-2005.

²¹ cf. C. Wilson et V. Markusova, « Changes in the scientific output of Russia from 1980 to 2000, as reflected in the science Citation index, in relation to national politico-economic changes », *Scientometrics*, n° 3, 2004.

²² cf. V. Boussyguine, *La science en Russie. La nouvelle organisation de la recherche*, L'Harmattan, 2005.

²³ cf. D.R. Béloysov et M.L. Schouhgalter, *op. cit.*

La recherche de partenariats technologiques et industriels internationaux est privilégiée par les autorités russes pour s'insérer dans les chaînes de valeur internationales²⁴ et consolider leur position. La prise de participation en 2005 de l'État russe dans le capital d'EADS en témoigne.

Le retard dans la qualité des matériels russes par rapport aux firmes occidentales a souvent été mis en exergue²⁵. Mais cet argument paraît d'un intérêt de plus en plus limité.

Il pénalise peu les exportations car la compétitivité de l'industrie russe de défense ne repose pas principalement sur la seule excellence technologique et industrielle. Le positionnement stratégique des firmes russes est cohérent avec leur marché. L'offre, qui repose sur des avantages en termes de rapport « qualité-prix », est en phase avec les besoins militaires et les moyens financiers de leurs clients. En outre, les pays émergents, qui ont pris leur distance avec l'administration Bush, privilégient la coopération et le transfert technologique avec Moscou. Ce qui est cohérent avec leur diplomatie et leur politique étrangère. Malgré la hausse des revenus tirés de la rente pétrolière et-ou de la forte croissance économique, ils demandent des matériels dont les prix restent relativement bas. Enfin, dans la mesure où les autorités russes cherchent à maîtriser les effets pervers des transferts de technologie et à stimuler leur montée en gamme (comme c'est le cas pour le développement par Sukhoi de l'avion de chasse de 5^e génération), il n'y a pas lieu d'imaginer de recul.

Plus généralement, les succès à l'exportation des firmes russes montrent que les spécificités de ce secteur l'emportent sur des considérations purement techniques et économiques. Dans ce domaine, les facteurs diplomatiques et stratégiques jouent un rôle clé. Les analyses économiques standard ne les prennent pas en compte. Ce qui explique ces erreurs de prévision. Comme nous l'avons vu dans la première partie, la croissance des ventes d'armes russes est pérenne. Elle n'est pas liée non plus simplement à la hausse des prix du pétrole. La reprise russe est intervenue dès 1999, c'est-à-dire bien avant la flambée des prix des matières premières, qui n'a commencé qu'à partir de l'été 2002. Si celle-ci a eu des effets favorables sur la croissance et la consolidation du secteur industriel, les interventions intérieures et extérieures de l'État russe ont joué un rôle décisif dans ce redressement.

²⁴ Outre, les coopérations avec l'Inde, le Brésil, l'Afrique du Sud, des pays européens et notamment la France jouent un rôle croissant.

²⁵ cf. *SIPRI, Annual Yearbook, 2005, op. cit.*

L'État et l'économie : des transformations structurelles de grande ampleur

Dans le domaine militaire comme dans le domaine civil, l'ère Poutine est caractérisée par le retour de l'État dans l'économie. Celui-ci se traduit par un renouvellement de la politique industrielle et la création de nouvelles formes institutionnelles. L'analyse et l'identification des principales faiblesses structurelles ont permis de prendre des mesures de sauvegarde, qui ont été étendues puis systématisées. En quoi consistent ces interventions étatiques et les grandes orientations de cette stratégie industrielle ?

26 Après l'éclatement du CMI il a fallu trouver de nouvelles modalités de coordination entre les acteurs et créer des structures nouvelles. De stratégies individuelles de survie, menées par des firmes en compétition les unes avec les autres, on est passé à un dispositif plus coopératif placé sous la houlette de l'État. Le Kremlin a progressivement cherché à rationaliser l'outil de production et à concentrer le potentiel industriel et technologique, en imposant ses choix aux firmes publiques et privées. Ce mouvement général connaît une accélération récente qui ne semble pas étrangère à l'évolution du rapport des forces au sein du pouvoir politique. Dans le domaine aéronautique, la création début 2007, sous l'autorité du ministère de la Défense, de la compagnie unifiée AOK, qui regroupe les principaux acteurs du secteur (Sukhoi, RSK-Mig, Tupolev et Iliouchine) est l'aboutissement de ce processus. Il permet d'atteindre la taille critique et de rechercher des complémentarités techniques, commerciales et financières. En effet, cette nouvelle entité se présente comme une holding qui chapeaute les quatre sociétés. Cette formule répond à un impératif de cohérence stratégique.

Sans entrer dans le détail des autres secteurs tout indique que les autorités russes sont en train d'aboutir à une re-concentration de l'industrie de défense. Par exemple, le processus engagé dans le domaine des constructions navales, l'autre secteur majeur des exportateurs russes, va dans le même sens, avec la création d'une entité unique en charge du domaine. En outre, ces transformations structurelles devraient permettre de remédier à l'extrême spécialisation des grands groupes russes, qui avaient, jusque très récemment, « un cœur de compétences » centré exclusivement sur le secteur militaire²⁶. L'idée est de parvenir à un nouveau maillage

²⁶ C. Goauguen, Le complexe militaro-industriel russe : entre survie, reconversion et mondialisation », *Cahiers des Pays de l'Est*, n° 1032, février 2003, p. 4-17.

entre les firmes travaillant dans les domaines civils et celles du secteur militaire, d'améliorer la diffusion des innovations et les synergies liées aux technologies duales²⁷.

Dans cette optique, les évolutions du statut et du rôle de l'agence pour les exportations Rosoboronexport incarnent les nouvelles orientations stratégiques des autorités. Cette institution, créée en 1992 pour assurer une meilleure transparence des ventes d'armes, est entrée en concurrence avec les firmes du complexe militaro-industriel. Elle a participé alors à la désorganisation du système. Il faut attendre 1999 pour voir son rôle évoluer. A partir de 2000 on assiste à une transformation de son statut. Rosoboronexport devient l'agence unique de l'exportation. Le gouvernement Poutine cherche à centraliser les décisions et à limiter la concurrence stérile entre firmes contraintes d'exporter à tout prix pour survivre. L'objectif de cette réforme institutionnelle d'envergure est donc de mettre fin à l'absence de coordination héritée de l'ère précédente et de rationaliser les décisions au plus haut niveau de l'État.

Pour des raisons de doctrine économique et de politique intérieure, il était plus simple de chercher à coordonner les activités de défense en procédant à une re-centralisation des flux vers l'extérieur que de chercher une coordination interne directe de l'industrie. Comme les exportations représentaient au moins les trois quarts du chiffre d'affaires du secteur²⁸, il était judicieux d'instaurer un contrôle des ventes à l'étranger par l'intermédiaire de cette agence. Cette structure a donc joué un rôle central dans la consolidation du secteur. Elle peut être considérée comme le fer de lance d'un processus visant à réorganiser un ensemble atomisé. Elle a permis aussi à l'État de remettre la main sur des ressources financières qui peuvent contribuer au développement industriel russe.

Dans un premier temps elle a permis de limiter l'anarchie et de freiner une compétition interne exacerbée. Elle constitue un coup d'arrêt dans la dérive observée dans les années 90. Au fil du temps, Rosoboronexport s'affirme comme le pivot du dispositif de

²⁷ Par exemple, Sukhoi a développé un avion de transport régional « SuperJet 100 », auquel participe le groupe français Safran, qui doit être livré à la compagnie russe AirUnion, à hauteur de 15 unités, pour un montant de 400 millions de dollars en 2007-2008.

²⁸ Jusqu'à la crise financière de 1998 il est difficile d'estimer précisément cette part, en raison des difficultés budgétaires extrêmes rencontrées par l'État, placé progressivement en situation de cessation de paiement.

restructuration de l'industrie de défense. Elle participe, via les commandes, aux rapprochements et aux concentrations industrielles, comme dans l'aéronautique ou les constructions navales. En 2001, l'agence contrôle au moins 80 % des ventes à l'étranger. Depuis 2004 cette part fluctue entre 90 et 95 %. Ce qui confirme son importance croissante dans le redressement des exportations d'armes. Ce processus arrive à son terme cette année. Depuis le 1^{er} mars 2007, Rosoboronexport a obtenu le monopole des ventes à l'étranger. Le président Poutine a décidé début 2007 de retirer l'autorisation d'exporter de manière autonome aux rares entreprises qui le faisaient encore ²⁹.

Cette mesure est l'aboutissement du mouvement de reprise en main par l'État d'un certain nombre d'activités jugées stratégiques et la fin de la parenthèse ultra-libérale qui a conduit à la crise financière de 1998. De ce point de vue, il n'est guère surprenant que M. Tchemezov, directeur de Rosoboronexport, personnalité de premier plan, et fidèle du clan Poutine, se retrouve en charge du contrôle des exportations d'armes.

28

Enfin, il faut souligner que le rôle de Rosoboronexport s'est modifié dans le temps. Cet organe est devenu en l'espace de quelques années une structure complexe et une institution de première importance dans le tissu industriel et financier. Elle est aujourd'hui une entreprise à structure conglomerale qui possède de nombreuses participations dans l'économie russe. Par exemple, depuis 2005 les usines automobiles AvtoVAZ (fabricant des Lada) et le géant du titane VSMPO-Avisma sont passés sous son contrôle. A ce titre, elle joue un rôle de régulateur de l'économie russe et participe au développement de deux secteurs qui représentent un enjeu industriel majeur.

La présence de l'État est donc aujourd'hui réaffirmée avec force. Comment expliquer cette évolution ? On peut distinguer deux grands types de causes. Les premières sont conditionnées par des considérations liées à la situation intérieure. Les secondes dépendent d'éléments extérieurs et notamment des bouleversements de l'ordre international.

²⁹ Il s'agissait principalement de l'avionneur Mig qui a exporté pour 306 millions de dollars en 2005, des bureaux d'études de Toula (230 millions), de Kolomenskoïe (60 millions), etc.

Causes et conséquences de la grande transformation stratégique

On comprend que la vision dominante bute sur deux problèmes majeurs pour interpréter le retour russe dans les exportations d'armement. D'abord, une approche purement économique des ventes d'armes est réductrice car elle retranche les variables géopolitiques et diplomatiques qui influent sur la compétitivité des firmes. Ensuite, elle se focalise sur les seules composantes productive et technique sans interroger la nature des marchés d'armement.

Plus généralement, elle est confrontée au problème des fondements théoriques et épistémologiques des approches standard³⁰. Celles-ci excluent de leur périmètre de réflexion les phénomènes politiques et de violence ou bien les incorporent dans une perspective utilitariste. Ce qui, comme nous l'avons montré par ailleurs, conduit à des impasses théoriques³¹. Dans le cas russe, cette démarche, qui dissocie l'économique du politique, conduit à ne pas saisir la nature particulière des exportations d'armes. Celles-ci répondent, en effet, à des considérations au moins aussi politiques qu'économiques. Elles sont fondamentalement emboîtées. On peut même dire que les ventes d'armes sont le théâtre privilégié de la rencontre entre l'économie et la politique internationale. C'est pour cette raison qu'elles constituent un objet d'analyse précieux des relations internationales. Il s'agit donc d'analyser la situation internationale pour saisir les tendances du commerce mondial des armes.

Pour ce faire, on doit remonter aux attentats du 11-9 et aux conséquences de l'orientation stratégique unilatérale des États-Unis. La guerre en Irak a provoqué une rupture dans les relations internationales. La politique de puissance menée par l'administration Bush a convaincu de nombreux pays de la nécessité de se protéger contre les risques d'hégémonisme américain. Une coalition de nouveaux pays « non-alignés » sur Washington est ainsi apparue dans le sillage du trio constitué par la France,

³⁰ cf. E. Lahille, « Les politiques économiques américaine et européenne face aux attentats terroristes et aux conflits militaires », *Accomex*, mars-avril 2004, et E. Lahille, « Terrorisme et politique économique : les États-Unis après le 11-9 », *Politique Étrangère*, n° 2-2005.

³¹ cf. E. Lahille, « Violence et économie. Limites de la théorie dominante », *Le Débat Stratégique*, Lettre du CIRPES-, n° 76, sept-oct. 2004.

l'Allemagne et la Russie pour s'opposer à cette guerre. La politique étrangère américaine a conduit les autorités russes à reconsidérer leur vision stratégique. L'analyse faite à Moscou a été que des différends bilatéraux et même des conflits avec Washington ne pouvaient plus être exclus. Les inquiétudes russes sont nées de la position américaine sur l'Irak ³².

Le cas russe n'est pas isolé. De nombreux pays sur tous les continents se sont sentis exposés aux pressions ou aux menaces américaines. Dans ces conditions, il est logique qu'on assiste à une vaste réorientation stratégique. Celle-ci s'exprime dans un rapprochement de Moscou avec des pays considérés par Washington comme des puissances régionales à contenir, à affaiblir ou à abattre.

On commence à voir qu'elles ont été les conséquences géopolitiques de l'intervention américaine en Irak. Elle a bouleversé l'ordre mondial né de l'effondrement des pays du bloc socialiste. Elle a créé les conditions de la reprise des ventes d'armes depuis 2003. Les pays se sentant menacés et-ou cherchant à privilégier leur indépendance nationale ont alors opté pour un renforcement de leur potentiel militaire en nouant de nouvelles alliances stratégiques avec la Russie, qui dans le même temps prenait ses distances avec l'administration Bush.

30

Dans la mesure où, malgré une nette progression des budgets d'équipements militaires depuis 1999, l'industrie de défense russe reste très dépendante de ses exportations ³³, le Kremlin s'est engagé résolument dans une stratégie de diversification et d'intensification de ses relations extérieures. Le pouvoir russe a donc su tirer parti de son positionnement stratégique spécifique pour renforcer son influence internationale, notamment par le biais des ventes d'armes. La hausse spectaculaire des exportations d'armes russes résulte donc d'un tournant diplomatique. Il est un moyen au service de la quête d'une puissance suffisante pour contrer les pressions et menaces américaines ³⁴.

Au plan intérieur, les interventions étatiques visant à rationaliser les moyens de l'industrie de défense s'inscrivent dans cette même démarche. Depuis 2003, la Russie de Poutine s'est fixé comme objectif prioritaire de parvenir à affirmer son indépendance

³² cf. J. Sapir, « Le vrai bilan de Vladimir Poutine », *Revue Politique Internationale*, n° 115, printemps 2007.

³³ Cette part est passée de 68 % en 2004 à 62 % en 2005.

³⁴ Le déploiement du bouclier anti-missile américain s'inscrit dans cette même perspective.

et sa liberté d'action sur la scène internationale ³⁵. Les moyens mis au service de cet objectif prioritaire sont alors de combiner une politique industrielle nationale et une politique internationale offensive, qui se traduit par un leadership dans le domaine des ventes d'armes. Évidemment, c'est l'État, qui articule simultanément les deux aspects de cette politique générale ³⁶.

Conclusion

La « thérapie de choc » devait conduire la Russie vers l'économie de marché et la démocratie représentative. Cette nouvelle ère aurait dû mettre un terme à la guerre froide et déboucher sur un nouvel ordre international pacifié. L'économie soviétique, centrée sur les activités du complexe militaro-industriel, aurait dû laisser la place aux activités civiles marchandes. La crise financière de 1998 a sonné le glas de cette vision simpliste de la transition. Elle a montré l'indigence des politiques économiques prônées par le FMI dans le cadre du consensus de Washington. Ce qui a conduit les autorités russes à changer d'orientation économique. De ce point de vue, la question posée par J. Stiglitz dans un article célèbre ³⁷, de savoir « qui a perdu la Russie ? » se trouve aujourd'hui relancée. La guerre en Irak apparaît comme un tournant géostratégique qui accentue radicalement les tensions internationales. Après l'échec économique, il signe la faillite diplomatique de l'administration Bush et constitue le second volet de la « perte » de la Russie. Les leçons qu'en tire le pouvoir russe sont claires. Dans un monde marquée par les rapports de force internationaux, il est indispensable de préserver ses intérêts. Ceci explique le retour de la Russie sur la scène internationale. Elle réaffirme son autonomie et sa puissance, en marge des conceptions occidentales. Confrontée au chaos de la transition et à un bouleversement géopolitique mondial, la Russie a opté pour une stratégie volontariste de recherche d'indépendance. Celle-ci passe par un retour de l'État dans l'économie et une présence internationale restaurée, notamment dans le domaine des ventes d'armes, qui est au croisement du politique et de l'économique.

³⁵ cf. « P. Williams, NATO-Russia military co-operation », *RUSI journal*, n° 5, October 2005, et T. Gomart, « Politique étrangère russe : l'étrange inconstance », revue *Politique Étrangère* n° 1-2006.

³⁶ cf. S. Ivanov, « Russia must be strong », *The Wall Street Journal*, 11 janvier 2006.

³⁷ cf. J. Stiglitz, « Qui a perdu la Russie ? » in *La grande désillusion*, Fayard, 2002.

