



Avril 2016

Working Paper 30

LUTTE CONTRE LES TRAFICS D'ARMES | QUEL RÔLE POUR LES ACTEURS PRIVÉS ET LA SOCIÉTÉ CIVILE ?

Synthèse de la Rencontre du 2 février 2016, Paris





Paris

20, rue Laffitte

F-75 009 Paris

T | +33 (0)1 49 49 03 30

F | +33 (0)1 49 49 03 33

Bruxelles

Rue de la Fauvette, 92

B-1180 Bruxelles

T | +32 (0)2 374 23 13

F | +32 (0)2 358 56 48

www.institut-thomas-more.org | info@institut-thomas-more.org

Working Paper 30

Avril 2016



**LUTTE CONTRE LES
TRAFICS D'ARMES | QUEL
RÔLE POUR LES ACTEURS
PRIVÉS ET LA
SOCIÉTÉ CIVILE ?**

Synthèse de la Rencontre du 2 février 2016, Paris

L'adoption du Traité sur le commerce des armes (TCA) par l'Assemblée générale des Nations-Unies puis son entrée en vigueur en 2014 ont marqué une avancée majeure en matière de lutte contre les trafics illicites d'armes.

Alors que la menace terroriste se fait ressentir dans de nombreuses régions du monde, les défis restent cependant nombreux, notamment en matière d'universalisation, d'application et d'implication des différents acteurs. Or si le secteur public joue un rôle majeur, les entreprises privées et la société civile sont également des acteurs essentiels, aussi bien en matière de prévention que d'assistance aux États et aux organisations régionales, et sans l'implication desquels le TCA restera forcément un outil incomplet.

Pour cette raison et afin de favoriser les échanges et le partage sur les initiatives et les pratiques, l'Institut Thomas More a organisé, le 2 février 2016, un séminaire de haut niveau rassemblant des experts de l'administration, d'entreprises et de la société civile autour des mécanismes de prévention et d'assistance, ainsi que de renforcement du dialogue public-privé.

Avec le soutien de



Sommaire

Introduction

La mobilisation de la France dans la lutte contre les trafics d'armes 7

Etienne PARIS, Ministère de la Défense, DGRIS, adjoint au directeur en charge de la stratégie de défense, de la prospective et de la contre-prolifération

Table ronde 1 **Comment mieux prévenir les trafics ? Bonnes pratiques et *compliance***

Le commerce des armes | Quels enjeux pour le secteur bancaire ? 9

Stéphane AUDRAND, consultant indépendant en maîtrise des risques

***Compliance* et bonnes pratiques dans le secteur bancaire | L'exemple de BNP Paribas** 12

Arne ZWART PET, BNP Paribas, chargé de mission RSE, gestion des risques

Industrie de défense, respect des sanctions internationales et réduction des risques commerciaux | Le cas du groupe Airbus 14

Arnaud IDIART, Airbus Group, directeur de la *compliance* export France

Prévention des trafics | Quelles mesures de *compliance* dans le domaine des infrastructures portuaires ? 16

Luc ALLOIN, Securymind, PDG

Questions | Réponses 19

Table ronde 2 **Quelle assistance aux États ? Rôle de la société civile et des acteurs privés**

Itrace | Un exemple de recueil de données et de traçage 23

Claudio GRAMIZZI, Conflict Armament Research (CAR), Lead Investigator

Quel rôle pour la société civile ? L'action de WAANSA 25

Amadou Moussa MAÏGA, West African Action Network on Small Arms (WAANSA), président

Le rôle des industriels dans la lutte contre le trafic d'armes	27
Thierry JACOBS, FN Herstal, directeur des études et relations stratégiques	
Le démantèlement des bombes et missiles anciens Un exemple d'assistance	29
Stéphane VILALTA, Géomines, directeur du développement commercial et directeur du bureau d'études	
Questions Réponses	31

Table ronde 3

Comment renforcer le dialogue public-privé ?

Enjeux et attentes

Quelles attentes des industriels français à l'égard du secteur public ?	35
Jean-Michel CHEREAU, directeur de la Protection du groupe Areva, administrateur du Club des Directeurs de Sécurité des Entreprises (CDSE)	
Régimes de sanctions L'exemple du groupe d'experts des Nations unies sur la RCA	36
Aurélien LLORCA (coordinateur) et Mélanie De GROOF (expert armes), ONU, Comité du Conseil de Sécurité sur la RCA	
Quelles initiatives françaises pour renforcer le dialogue public-privé ?	39
Colonel Hubert COTTEREAU, Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale, sous-directeur Affaires Internationales	
Coopérations à l'international et dialogue public-privé : un regard de praticien	41
Heiko DETHIER, FAE, président	
Questions Réponses	44

Conclusion

La lutte contre les trafics d'armes : une œuvre collective	47
Jean-Thomas LESUEUR, Institut Thomas More, Délégué général	

Introduction



La mobilisation de la France dans la lutte contre les trafics d'armes

Etienne PARIS, Ministère de la Défense, DGRIS, adjoint au directeur en charge de la stratégie de défense, de la prospective et de la contre-prolifération

C'est avec plaisir que j'ouvre cette nouvelle rencontre sur la lutte contre les trafics d'armes. Ce séminaire s'inscrit dans le cadre d'un cycle de rencontres initié en 2012 par la Direction générale des relations internationales et de la stratégie (DGRIS) du ministère de la Défense français. Il est destiné à offrir un espace d'échanges et de débats aux experts francophones, spécialistes des questions de contrôle. Il vise également à dégager des pistes nouvelles pour renforcer la lutte contre les flux illicites d'armement alors qu'aujourd'hui, plus que jamais, il est nécessaire de poursuivre nos efforts afin de stopper les trafics d'armes qui affectent la paix et la sécurité internationale, nourrissent les groupes terroristes et criminels.

Face à cette menace, la mobilisation de la France ne faiblit pas. Notre pays a engagé des efforts diplomatiques tout particuliers en faveur de l'adoption du traité sur le commerce des armes, et travaille activement à son universalisation et à sa mise en œuvre. Il apporte son soutien à plusieurs programmes d'assistance à destination d'États dont la sécurité est affectée par le trafic d'armes : sécurisation de dépôts d'armes et de munitions au Mali, opération de dépollution de munitions et de restes explosifs de guerre en Guinée, ou encore aide au renforcement du cadre réglementaire en matière de contrôle des armes dans plusieurs États d'Afrique subsaharienne. Il soutient activement les travaux actuellement menés au sein de l'Union européenne afin de renforcer le contrôle des armes à feu, d'ailleurs récemment concrétisés par l'adoption de normes communes destinées à garantir que les armes neutralisées circulant au sein de l'espace communautaire soient rendues irréversiblement inopérantes.

Au niveau national, la lutte contre les trafics d'armes est également une priorité, comme en témoigne le Plan national de lutte contre les armes illégalement détenues récemment adopté par le ministère de l'Intérieur.

La mobilisation des États seuls ne suffit cependant pas. Comme l'a rappelé le Conseil de sécurité des Nations unies dans ses deux résolutions sur le trafic d'armes légères (Résolution 2117 du 26 septembre 2013 et Résolution 2220 du 22 mai 2015), la société civile dans son ensemble – organisations non gouvernementales et représentants du monde de l'entreprise – joue un rôle essentiel pour appuyer et relayer les efforts consentis par les États et les organisations multilatérales.

Dans cette perspective, la France a initié un dialogue public/privé qui s'est concrétisé par l'adoption en octobre 2012 par les armateurs français, réunis au sein d'Armateurs de France et du Cluster Maritime, d'une charte de bonnes pratiques en matière de lutte contre les trafics illicites d'armes conventionnelles par voie maritime. Une initiative similaire est également en cours avec des représentants du secteur bancaire et des échanges sont menés avec le club des directeurs sécurité des entreprises (CDSE) sur la question des sanctions. Ce dialogue se manifeste également par le soutien à la conduite de projets par des organisations non gouvernementales et des centres de recherche indépendants, telles le *Small Arms Survey*, le Groupe de Recherche et d'Information sur la Paix et la sécurité (GRIP) ou encore le *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI).

L'organisation de ce séminaire s'inscrit donc dans la continuité d'actions déjà entreprises par l'administration française pour consolider le dialogue public/privé. Il est plus précisément destiné à mettre en avant les actions menées par les acteurs privés et la société civile pour prévenir et lutter contre les trafics (mise en œuvre de mesures de « *compliance* », adoption de bonnes pratiques, conduite de programmes d'assistance et de coopération, etc.). Il vise également à identifier des voies de progrès possibles pour renforcer les synergies et le dialogue entre acteurs publics et privés sur ces questions.

Je cède maintenant la parole aux intervenants de la première table ronde et vous souhaite à tous un excellent séminaire et des échanges particulièrement fructueux.

Table ronde 1

Comment mieux prévenir les trafics ? Bonnes pratiques et *compliance*

Animée par **Antonin TISSERON**, Institut Thomas More

La prévention des trafics d'armes s'est progressivement imposée comme un enjeu majeur pour les acteurs privés. On a récemment appris par exemple que Facebook avait changé ses règles d'utilisation afin d'interdire les ventes d'armes entre particuliers. De manière plus générale, les résolutions récentes du Conseil de sécurité des Nations unies insistent sur l'implication du secteur privé dans le respect des sanctions, avec des textes qui couvrent un champ large d'activités : exportation, assistance technique, formation, conseil, aide financière... Par conséquent, le nombre d'acteurs privés concernés est de plus en plus nombreux, avec un enjeu qui n'est plus seulement éthique ou relatif à la réputation de la société, mais qui relève du respect de la loi.

Pour présenter les mesures mises en place dans différents secteurs, nous accueillons quatre intervenants. Tout d'abord Stéphane Audrand, consultant et dirigeant de Sylmaris, et Arne Zwart Pet, chargé de mission au sein de BNP Paribas, évoqueront le cas du secteur bancaire. Puis Arnaud Idiard, directeur de la *compliance export* du Groupe Airbus France, parlera des mesures de conformité mises en place au sein de son groupe. Enfin Luc Alloin, PDG de Securymind, présentera les bonnes pratiques et mesures de *compliance* développées dans les infrastructures portuaires.



Le commerce des armes | Quels enjeux pour le secteur bancaire ?

Stéphane AUDRAND, consultant indépendant en maîtrise des risques

Intuitivement, l'implication des banques dans le commerce des armements n'est pas évidente. Certes, d'un côté, depuis qu'il y a des banques, elles financent l'armement. Mais de l'autre il faut bien voir que ce marché reste assez modeste au regard de l'ensemble de leurs activités : il représente à peu près 2% des échanges mondiaux, peut-être 5% de la capitalisation mondiale. En d'autres termes, ce sujet ne sera jamais aussi important et crucial pour les établissements financiers que l'énergie, les matières premières ou le transport, tout en étant porteur de risques très significatifs.

Pour comprendre la situation actuelle, il faut remonter un peu dans le temps. Durant la Guerre froide, les grands établissements financiers occidentaux voyaient le secteur de l'armement comme un secteur régalien dans lequel les flux d'échanges d'armement étaient contrôlés par les États. Après la chute du mur de Berlin, il y a eu de grandes vagues de privatisations et d'entrées sur le marché : le commerce international des armements s'est en quelque sorte libéralisé. La montée en puissance de forces armées qui achètent sur étagère sans socle industriel national a également nourri le flux de commerce international. Enfin, il y a eu une transformation dans l'industrie financière, dans les années 1980-90, qui se contentait de plus en plus d'industrialiser les flux, de les automatiser. On se contentait de l'information financière pour les clients. Si le bilan actif/passif était bon, la transaction était acceptée. Après 2001, pour diverses raisons dont la lutte contre le terrorisme, on a cherché à reconstruire une connaissance client et une connaissance de fond de la problématique du commerce des armes.

Mais que font les banques ? Leur métier est de gérer des risques, de prêter de l'argent et de fournir des services autour de cet argent. Les banques proposent des solutions de financement, auprès d'États ou d'entreprises, et font de la gestion d'actifs. Un point, essentiel mais peu connu, est que lorsque l'on parle de l'implication des banques dans le secteur de l'armement, on parle des services financiers et notamment des garanties internationales : quand vous êtes basé dans un pays A et que vous exportez dans un pays B, quelle garantie avez-vous que vous serez payé par un client qui opère dans un État qui n'a pas le même système judiciaire que le vôtre, dans lequel les garanties légales sont floues ? Qui va garantir cette transaction ? Même si cela fait penser à une assurance, la garantie internationale est un travail de banquier : l'exportateur va voir sa banque et lui demande une garantie sur la transaction prévue avec le client. La banque de l'exportateur se rapproche alors de la banque de l'importateur et négocie les conditions d'une garantie, ce qu'on appelle généralement un crédit documentaire ou une lettre de garantie. Globalement, on en revient toujours à ce modèle articulant quatre acteurs : l'exportateur, son banquier, l'importateur et son banquier. L'idée est de pouvoir, par voie de documents, prouver que la transaction a bien eu lieu, que les marchandises ont bien été livrées à l'autre bout du monde et, qu'en face, la contrepartie dispose des fonds pour payer. En cas de défaut, on fait jouer la garantie, la banque paye.

Quels enjeux posent aujourd'hui le commerce des armements pour les banques ? Les banques sont conscientes qu'il s'agit d'un secteur peu important en matière de chiffre d'affaires mais symbolique puisqu'il engage de gros clients et est de surcroît porteur de très gros enjeux en termes de risques de conformité et de réputation. La question centrale est donc de savoir comment décider vite et bien pour concilier business et réputation ? Ce sujet est vraiment devenu central depuis 2008 car, jusqu'à ce moment, le risque en matière d'image était considéré comme assez faible. Cependant, depuis la crise financière, il y a une sur-sensibilité du secteur financier au risque d'image qui se combine avec quatre facteurs sensibles : la montée des problématiques liées aux embargos et aux sanctions, la croissance de l'investissement socialement responsable (ISR), la pression des ONG ou même d'États dont les cadres légaux et réglementaires diffèrent d'un espace à l'autre et, enfin, la pression des clients vendant des armes, pour beaucoup de gros consortiums diversifiés.

De là, trois attitudes possibles pour les banques. Certaines banques choisissent d'exclure l'armement. Il s'agit plutôt des petites banques d'Europe du Nord, du Benelux ou de Scandinavie qui devraient de toute façon, si elles voulaient rester actives sur le secteur, monter des structures coûteuses alors qu'à l'inverse adopter une posture de refus permet de donner l'image d'un établissement éthique en limitant les coûts de gestion du risque. Deuxième attitude : « *business is*

business », à l'exemple des banques chinoises ou russes qui se contentent d'appliquer, parfois de manière assez créative, le cadre légal et financent sans vraiment trop se poser de questions. Le troisième comportement, adopté par les grands établissements financiers occidentaux, consiste à développer des outils pour pouvoir se prononcer en quelques heures sur une transaction. Il s'agit d'une approche *ad hoc* prenant en compte le niveau de contrôle requis, l'importance de la transaction et le niveau de risque dans un contexte marqué par une conscience croissante au sein des banques de leur responsabilité (concept de « Responsabilité Sociétale des Entreprises » ou RSE).

La transaction elle-même, bien entendu, est la première responsabilité de la banque : elle doit comprendre le montage financier et s'assurer qu'il est conforme. Comment se déroule une transaction type ou, pour le dire autrement, quelles questions se posent les banquiers ? D'abord, ils regardent l'objet de la transaction, à savoir les armes. Les banques sérieuses disposent maintenant d'une connaissance du marché de l'armement. Il faut être certain de ce qu'on garantit lorsqu'on garantit une transaction. Ensuite, le banquier regarde l'exportateur et, aujourd'hui, beaucoup de banques excluent certains industriels ou certains acteurs du commerce des armements, producteurs d'armes « controversées » ou « interdites » par le droit international, même si la législation locale les autorise (armes à sous-munitions par exemple). Troisième point important : la destination finale – sans doute le sujet crucial en ce moment. Où vont les armes ? Qui est appelé à s'en servir ? Y a-t-il un risque de violation des droits de l'homme ? Toutes ces interrogations et les délais de réponse renvoient à l'importance de la documentation, mais également à un besoin accru de dialogue avec les industriels, les exportateurs, les pouvoirs publics, etc., pour mieux comprendre les attentes de chacun, les raisons pour lesquelles on dit oui ou non à une transaction. Alors que la tendance des années 1990 était au repli du secteur bancaire sur lui-même, et même au sein du *front office* et du *back office*, aujourd'hui on cherche à décloisonner.

Quelles tendances pour demain ? D'une part, on réindustrialise de plus en plus les transactions. On tend – malheureusement – à considérer que l'on dispose d'une connaissance client. Certes, on a pris en compte l'importance du sujet et la nécessité de réfléchir sur les transactions. Cependant, l'important est le flux : il faut aller vite, donc on cherche à normaliser les pratiques entre établissements. D'autre part, il y a un important sujet aujourd'hui sur les armes légères, sur les reventes d'armes, sur les intermédiaires et les droits de l'homme. Mais demain ? On peut s'attendre à des débats et des réflexions délicates sur les drones ou sur les armes à effet thermobarique.



Compliance et bonnes pratiques dans le secteur bancaire | L'exemple de BNP Paribas

Arne ZWART PET, BNP Paribas
chargé de mission RSE, gestion des risques

Depuis 2010, le groupe BNP Paribas dispose d'une Politique sectorielle encadrant son activité dans le domaine de la défense. Cette politique est publique alors qu'auparavant il existait seulement des lignes de conduite et des procédures internes. Enfin, elle est applicable partout dans le groupe. Lorsque cette politique publique a été adoptée, l'objectif premier était de se mettre en conformité avec les conventions d'Ottawa et d'Oslo ⁽¹⁾ en excluant et en n'investissant pas dans des entreprises qui produisaient les armements proscrits par ces deux textes ou en s'intéressant au client de l'exportateur de ces armes. Il nous est ainsi déjà arrivé de refuser de garantir une transaction internationale parce que nous n'étions pas certains que le client de notre client soit en ligne avec ces conventions.

La dimension temporelle est essentielle dans l'appréciation d'une transaction. L'importance du flux fait qu'il faut décider très vite sur des objets et pour des clients très divers. C'est un gros travail au quotidien et où, encore une fois, les temps de décision sont de quelques heures, au mieux de quelques jours. Dans cette optique d'efficacité, il y a des pays où nous nous interdisons de faire des transactions défense. Cela peut être pour des raisons relatives à l'existence d'un embargo sur les armes, de sanctions financières, etc. Pour ces pays, nos clients, la plupart du temps, savent que nous refuserons de financer ou d'apporter une garantie, même pour des clients se trouvant dans un pays n'adhérant pas à l'embargo. Il s'agit d'une norme interne de la banque dépassant le seul cadre légal.

Il existe également des exclusions pays qui renvoient à la « Responsabilité sociale et environnementale » (RSE). Ces exclusions concernent, par exemple, des pays ne respectant pas les droits des enfants dans le cadre d'un conflit armé (recrutement d'enfants soldats). D'autres pays sont exclus sur des critères éthiques ou renvoyant à la situation générale en matière de respect des droits de l'homme.

Troisième catégorie de pays : ceux que nous qualifions en interne de « sensibles ». Cette sensibilité peut être liée à des pratiques de corruption, à du blanchiment d'argent, à des risques de financement du terrorisme, etc. Pour ces pays, nous sommes dans une démarche d'analyse de chaque transaction au cas par cas, afin de prendre une décision informée et motivée. D'autres pays sont considérés comme sensibles en raison des tensions qui sévissent sur leur territoire ou chez leurs voisins. Enfin, des États sont sensibles du fait de la situation générale en matière de respect des droits de l'homme : la situation ne justifie pas une exclusion d'office mais, selon le type d'équipement demandé, la force de sécurité concernée, le contexte local, la demande sera ou non acceptée après une étude. Ce ne sont en effet pas uniquement les armes à feu mais toute

⁽¹⁾ La convention d'Ottawa est une convention sur l'interdiction de l'emploi, du stockage, de la production et du transfert des mines antipersonnel et sur leur destruction qui est entrée en vigueur en 1999. La convention d'Oslo est une convention sur les armes à sous-munitions signée en 2008 mais pas encore entrée en vigueur.

transaction dans le domaine de la défense et de la sécurité (équipements policiers, pièces détachées, aéronautique, etc.) qui font l'objet d'une revue, sous la responsabilité de la fonction conformité, seule à même de prendre une décision.

Quels sont les résultats ? C'est une *due diligence* qui est exercée. Le principe est de toujours regarder ce qu'on a fait comme transaction sur les armements. Cela relève de notre responsabilité sociale, donc de notre positionnement éthique, mais cela nous permet aussi d'être en conformité avec la logique du Traité sur le commerce des armes – qui oblige en l'occurrence l'État à prendre une décision informée s'il accepte l'exportation dans un autre pays d'armes produites par son industrie nationale – et avec les principes des Nations unies sur les entreprises et les droits de l'homme. On duplique en quelque sorte ces logiques, avec pour conséquence d'avoir constitué en interne des experts dans le domaine, qui passent leur journée à regarder les transactions, peuvent sensibiliser les équipes et réfléchir sur l'organisation de la banque ainsi que les nouveaux risques à prendre en compte.

Un cas pratique et fictif pour illustrer mon propos. L'une de nos filiales étrangères reçoit d'un client, producteur d'armes légères, une demande d'émission d'une garantie de bonne fin d'un montant de 1,5 million d'euros pour la livraison de fusils d'assaut. Les armes sont destinées à un pays tiers et, sur la licence d'exportation, l'utilisateur final a indiqué : « *des équipements pour les forces armées du pays* ». Nous allons donc vérifier que les licences d'exportation sont bien en place, que l'utilisateur final est bien identifié, etc., bref faire notre *due diligence*. C'est en quelque sorte la partie conformité. Or, en interne, il s'avère que le pays est classé « sensible ». Nous allons donc nous intéresser de plus près à cette transaction, d'autant que le pays n'est ni membre de l'OTAN, ni membre de l'Union européenne, et qu'une entreprise à statut privé est mentionnée comme intermédiaire dans la licence d'exportation. Cette dernière est à 40% détenue par un fonds souverain du pays, le restant du capital appartenant à des acteurs privés ayant des relations étroites avec les autorités locales et jouant un rôle très important dans les forces armées comme centrale d'achat. Cependant, on se rend compte qu'en 2011 l'entreprise a été nommée par un groupe d'experts du Conseil de sécurité en charge de veiller à l'application d'un embargo des Nations unies, dans un dossier de livraison d'armes en violation évidente de cet embargo. Dans quelle mesure peut-on faire confiance à cet intermédiaire ? La licence précise une destination finale, mais peut-on s'y fier ? L'État exportateur a-t-il posé toutes les questions ? Voilà des questions que l'on se pose.

Pour renforcer notre connaissance, nous avons passé depuis quelques mois un contrat avec un prestataire qui, sur demande, rédige des rapports sur des contreparties et étudie sur les dix dernières années les antécédents des acteurs de la transaction. L'objectif est de commander des études sur des contreparties de nos clients auxquelles nous sommes confrontés régulièrement, mais avec lesquelles nous avons des doutes sur la conduite à tenir. De même, depuis quelques mois, nous disposons d'informations précises confirmant la violation d'embargo ou la probable violation d'embargo par plusieurs entreprises dans le monde, ce qui nous permet de mettre en place des mesures de surveillance ou d'exclusion sur les contreparties les concernant, de disposer d'un outil de plus dans notre prise de décision.



Industrie de défense, respect des sanctions internationales et réduction des risques commerciaux | Le cas du groupe Airbus

Arnaud IDIART, Airbus Group,
directeur de la compliance export France

Le groupe Airbus fait du militaire, bien sûr, mais fait surtout du civil. Il est principalement réparti dans cinq pays qui sont nos *home countries* : France, Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et États-Unis. C'est important parce que cela signifie que notre métier repose sur des activités de haute technologie. Nous traitons du militaire et du double usage avec des réglementations différentes, dans des pays différents et avec des types de contrôle différents. Nous avons des clients et des fournisseurs dans le monde entier, avec une complexité accrue par la structure même de l'entreprise et la façon dont nous devons travailler.

Compte tenu de tout cela, le groupe s'est naturellement intéressé de près à la conformité des exportations et je vais vous montrer comment, aujourd'hui, nous essayons de répondre de façon objective et homogène à l'ensemble de nos partenaires. Nos partenaires bancaires, qui viennent de parler, sont probablement les plus difficiles à convaincre ! Dans l'entreprise, nous arrivons à convaincre tout le monde puisque nous travaillons avec le même objectif. Mais quand il s'agit de s'adresser à nos autorités ou à nos partenaires financiers, on nous demande de plus en plus de justifier nos choix. C'est pour cette raison que, dès 2005 nous avons été amenés à regarder dans le détail la façon dont nous pouvions justifier ce genre de choix.

Dans le contrôle export, nous regardons trois choses : le produit, l'utilisateur final et l'utilisation finale (ce que tout le monde regarde lorsqu'il s'agit d'attribuer des licences ou de donner des autorisations). Nous utilisons les outils classiques : les recommandations, les listes existantes et un certain nombre d'enquêtes, d'études indépendantes, de *due diligence*, le bon sens – ce que les Américains appellent les *red flags* : le client qui veut vous payer en liquide, celui qui ne veut pas qu'on s'occupe de la maintenance, etc. – les certificats, les engagements d'utilisateurs finaux, le certificat international d'importation, les directives pour la réexportation, des informations non classifiées mais contrôlées, enfin le conseil et l'assistance des services officiels. En effet, autant nous avons besoin de justifier à nos autorités les raisons pour lesquelles nous souhaitons faire telle ou telle opération et les garanties que nous prenons, autant nous pouvons compter sur elles.

Comment faire pour réduire les risques liés aux produits et maîtriser le placement ? Nous avons un « pilote » dans l'entreprise qui est le contrôle export, avec 130 personnes spécialisées sur le contrôle des exportations. Sur 130 000 personnes, nous ne sommes pas nombreux et, très rapidement, nous nous sommes aperçus qu'il fallait miser sur la responsabilisation des autres employés, sur l'éducation et sur la formation. Dès lors que vous avez expliqué à vos interlocuteurs, à vos commerciaux, quelles sont les raisons pour lesquelles on va leur interdire des choses, ils vont se dispenser de les faire. Au lieu de traiter les affaires comme des pompiers, il s'agit de réduire les risques en amont avec des actions de sensibilisation, de formation et de soutien. Une dimension particulièrement compliquée est d'ailleurs celle de la R&D : si on arrive à peu près à contrôler les

matériels – de plus en plus, on a des moyens pour le faire –, allez savoir ce qui se passe dans la tête des ingénieurs, ce qu'ils transportent comme informations et ce qu'ils vont divulguer lors de voyages, de réunions, de séminaires, de colloques !

En ce qui concerne la procédure, nous avons établi en 2005 la procédure des pays sanctionnés. Ce ne sont pas les pays sensibles mais bien les pays sanctionnés. Pendant un certain temps, un ou deux ans, on a parlé de pays sensibles, c'est-à-dire les pays pour lesquels on se doutait qu'on aurait des difficultés pour avoir des licences. Ils étaient sensibles du point de vue de l'obtention du business.. Mais on s'est rendu compte qu'avec un certain nombre de nos clients, le fait d'être ainsi catégorisés et de se retrouver dans une liste aux côtés de pays soumis à sanctions internationales, cela posait des problèmes de business, d'image et de dialogue. Pour couper court à toutes discussions, nous avons donc décidé de parler de pays sanctionnés, ce qui est bien plus facile pour nous. Ce n'est en effet pas notre rôle de savoir si tel pays ou tel autre est plus ou moins difficile ou quelles sont les relations qu'il a avec nos différents *home countries*. C'est extrêmement compliqué de trouver un accord général entre cinq pays qui ont des politiques étrangères différentes. Alors qu'en parlant de pays sanctionnés, il n'y a pas de doute possible : on prend les listes des sanctions des Nations unies, de l'Union européenne et éventuellement les sanctions nationales de chacun des *home countries*.

Notre système de conformité repose concrètement sur deux piliers. Le premier est constitué de la liste des pays sanctionnés. Nos directeurs de projet doivent savoir quels sont les pays dans lesquels ils vont risquer de rencontrer des difficultés. C'est sur Internet, dans toutes les publications. On est ici dans le factuel et la liste de ces pays permet de dire à nos exportateurs : « dès l'instant que vous faites du business avec un de ces pays, rendez compte ». Le deuxième pilier est un indicateur que nous avons appelé de sensibilité. Il prend en compte des facteurs extrêmement différents : économiques, de respect des droits de l'homme, de développement social. Ce sont des principes de base, mais sur lesquels se fondent les États pour donner leur licence et que nous devons donc prendre en compte pour notre business. Plus précisément, nous considérons deux indicateurs socio-économiques (stabilité économique et développement) et deux indicateurs éthiques (corruption et droits de l'homme), en raison notamment des impératifs d'image auxquels nous sommes confrontés.

Pour chaque pays du monde, nous plaçons dans un tableau un score relatif aux sanctions (en fonction du type de sanction, c'est-à-dire de manière totalement objective). La partie la plus difficile est celle concernant les pays qui ne sont pas sanctionnés mais pour lesquels nous devons recourir à l'indicateur de sensibilité. On regarde si le produit a des caractéristiques ou des performances qui vont amener éventuellement à des détournements et on va regarder le contexte. Ensuite, le président du groupe prend la décision d'exporter ou non, en prenant en compte l'analyse juridique – caractère légal ou non de la transaction – et celle relative à l'opportunité pour le groupe suivant la *compliance* avec les règles qu'on a évoquées tout à l'heure et qui sont objectives et opposables à n'importe qui : nos administrations, nos clients, nos commerçants, nos banquiers ou nos partenaires.



Prévention des trafics | Quelles mesures de *compliance* dans le domaine des infrastructures portuaires ?

Luc ALLOIN, Securymind, PDG

Si ce n'est pas la seule, bien sûr, la voie maritime est l'une des voies privilégiées des trafics d'armes. Nous ne traiterons pas ici de l'action de l'État en mer, qui évidemment est un des volets importants du traitement du trafic d'armes par voie maritime, mais des bonnes pratiques et de la *compliance* dans les infrastructures portuaires, car c'est au port, à l'interface entre la terre et la mer que nous allons nous intéresser.

L'essentiel du commerce mondial passe par la voie maritime (80 à 90% du commerce mondial) et, du fait de l'augmentation de la taille des navires, de l'internationalisation des compagnies et de la nouvelle organisation des ports, les possibilités qu'elle offre ne font que croître. Le nombre total des conteneurs a quasiment quadruplé en vingt ans, traduisant l'importance grandissante de la « conteneurisation » du commerce mondial : 16% des flux de marchandises à l'échelle mondiale en 2014, avec une croissance estimée cette année à 3%. Chaque année, quelque 5 000 navires porte-conteneurs, dont les plus gros sont capables d'en emporter 18 000 d'un coup, chargent ou déchargent plus de 600 millions de ces boîtes métalliques dans les ports de la planète. En 2015 – ce sont des estimations – 824 millions de conteneurs étaient en circulation dans le monde.

Le Havre, grand port français mais petit port à l'échelle mondiale, traite 7 400 conteneurs par jour en moyenne ! Vous mesurez, pour en venir à notre sujet, la difficulté et la complexité de la tâche de contrôle. La logique de ce développement est purement commerciale. Le développement est marqué par un total libéralisme, car la mer a toujours été un domaine libre que les marchands se sont très tôt attribués. Le droit de la mer traduit cette caractéristique historique, c'est un droit assez particulier. De la liberté au laxisme, il n'y a qu'un pas et 85% des navires impliqués dans les trafics sont sous des pavillons de complaisance. Ces navires soumis en haute mer à la juridiction de leur pavillon relèvent de la juridiction d'États qui n'appliquent ni normes ni règlements, ou très peu. Dans les ports également, tout est organisé pour transporter, décharger et appareiller le plus vite possible. Ainsi, le système de transport est déclaratif. Il repose sur la confiance avec des conteneurs fermés et scellés. Le client, à travers un *bill of lading*, une lettre de connaissance, indique ce que contient le conteneur, sans que l'armateur puisse vérifier à l'exception de quelques catégories.

Les ports ne sont cependant pas des zones de non-droit mais le lieu d'intervention privilégié pour exercer le contrôle des marchandises par trois acteurs principaux à l'action très différente : les acteurs du transport maritime, les ports et les douanes. Les armateurs, transitaires et concessionnaires ont avant tout des exigences de productivité et de rapidité, même s'ils peuvent faire des contrôles. Ainsi, il est arrivé que des transporteurs maritimes fassent scanner systématiquement des conteneurs à destination d'États sous embargo. Concernant le deuxième acteur, l'autorité portuaire, son rôle de contrôleur et de régulateur se réduit et est de plus en plus difficile. Il faut en effet bien comprendre que le terminal conteneur, avec l'émergence des ports secs et de la notion de *supply chain*, est devenu une simple interface de changement de milieu

mer/terre et de contrôle administratif des États, un espace dans lequel sont mis à disposition des quais, des plates-formes et un certain nombre de facilités. Reste le troisième acteur, les douanes, au rôle central dans la lutte contre les trafics, car seules habilitées à ouvrir et à contrôler un conteneur.

Venons-en maintenant à la conformité et aux bonnes pratiques. Les États et les grandes structures internationales se sont penchés sur ces problématiques de maîtrise et de sûreté des ports et du trafic maritime. Tout d'abord, nous pouvons parler de l'Organisation Maritime Internationale (OMI), pour protéger les ports contre le risque d'importation d'armes de destruction massive. Le code ISPS (pour *International Ship and Port Security*, en français « Code international pour la sûreté des navires et des installations portuaires ») – qui a été repris par un règlement communautaire en 2004 – s'adresse aux navires et aux installations portuaires : il vise la protection physique et en particulier la maîtrise de l'interface ports/navires sous la responsabilité des opérateurs. Les bonnes applications et les bonnes prescriptions du code ISPS permettent de garantir que le port en question dispose d'une sûreté relativement bien faite, selon un certain nombre de critères. Le problème est que, récemment, l'OMI a restreint la responsabilité des opérateurs portuaires et maritimes « à l'intégrité physique de la marchandise ». Les opérateurs portuaires et maritimes doivent seulement garantir que le conteneur, objet de toutes nos méfiances, soit bien fermé. Le problème est qu'on ne sait pas ce qu'il y a dedans. Quant au code ISPS, il est très largement insuffisant pour lutter contre les trafics d'armes.

Ensuite, l'Organisation mondiale des douanes (OMD) a pris des initiatives intéressantes pour sécuriser la chaîne de bout en bout du processus dès le chargement. Un bateau arrivant avec 20 000 conteneurs ne peut pas être totalement contrôlé. Une solution est donc de croiser l'origine, l'itinéraire et les déclarations. On peut accepter que dans un système à maturité, c'est-à-dire dans un certain nombre de pays suffisamment équipés, disposant de renseignements suffisamment fiables, on puisse avoir des informations pertinentes sur environ 85% des conteneurs. Dans cette logique, l'Union européenne et les États-Unis ont mis en place un système d'agrément des opérateurs : l'OEA (Opérateur Économique Agréé) pour la première et le C-TPAT (*Customs-Trade Partnership Against Terrorism*) pour les seconds. Le statut européen d'OEA valable dans l'ensemble de l'Union européenne, permet de distinguer les opérateurs communautaires les plus fiables suivant une logique de labellisation qualité, avec des taux réduits de contrôle. L'Union européenne et les États-Unis ont d'ailleurs signé, le 4 mai 2012, une décision de reconnaissance mutuelle de leurs opérateurs agréés, entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2012.

Avec ces dispositions, il reste à contrôler 15% du trafic qui évidemment est le moins sûr. Comment ? Par des projets ambitieux comme le projet Poseidon, dont Securymind est partenaire, qui repose sur des scanners permettant de contrôler les conteneurs en limitant les délais et les ouvertures. Nous avons comme partenaires les deux plus grands constructeurs de conteneurs et de scanners au monde, qui sont deux groupes chinois, avec chacun dans leur domaine 80% du marché mondial. Nous sommes également en cours de discussion avec des *end-users* intéressés pour contribuer au développement du projet selon deux axes : des ports, en France et idéalement en Afrique de l'Ouest, et des services de douanes.

En conclusion, il faut redire que les acteurs de la lutte contre les trafics par voie maritime, notamment d'armes, sont nombreux et qu'il y a une course permanente à la vitesse, synonyme d'augmentation des gains. Dans ce contexte, il appartient aux États d'être moteurs avec le soutien de l'OMD car le problème est global et il ne peut pas être traité dans une logique seulement

régionale. La poursuite des actions déjà engagées – l’OEA, l’ISO 28000 **(2)**, etc. – qui permettent de favoriser les bonnes pratiques et les acteurs fiables, vont permettre de resserrer le périmètre de recherche afin de n’avoir à cibler qu’un pourcentage réduit de conteneurs. Mais seule la technologie et la mise en commun de données permettront de rendre visibles les 15% de conteneurs encore opaques. En d’autres termes, pour permettre à la douane un engagement fort et une efficacité maximale, il faut lui donner un outil permettant d’établir des bases de données partagées et intelligentes et d’intervenir sur les conteneurs à risque. Le projet Poseidon, en l’occurrence, est l’une des solutions du combat contre les trafics et la circulation des marchandises illicites.

(2) La série ISO 28 000 est une norme internationale sur le management de la chaîne d’approvisionnement pour mieux réduire les risques de terrorisme, de piraterie et de fraude. Elle spécifie les exigences permettant de garantir la sûreté de la chaîne d’approvisionnement.



Questions | Réponses

Question | On a vu, avec les experts du secteur bancaire, qu'il y a un véritable doublonnage des systèmes de contrôle dans le secteur privé. Cela pose une question concernant la fiabilité des sources, non ? Les autorités publiques travaillent en interministériel, avec un réseau d'ambassades, avec des services de renseignements : elles disposent donc d'un important système pour se faire une idée de ce qui se passent dans certains pays. En l'absence de tels outils, on s'interroge sur la fiabilité des sources du secteur privé, sur la façon dont ses acteurs peuvent traiter rapidement des opérations. Que pouvez-vous nous répondre là-dessus ? Deuxième question plus large : imaginez-vous ou proposez-vous un renforcement du dialogue et des échanges entre les acteurs privés, notamment le secteur bancaire, et les acteurs publics ? Exprimez-vous des attentes particulières à l'égard de l'administration ?

Question | Je voudrais rebondir sur cette question. Comment les banques peuvent-elles faire une analyse sur des délais aussi courts alors que les gouvernements ont besoin d'un temps beaucoup plus important pour faire une analyse de risques ? Je sais que les banques ont des moyens importants, mais quand même ! À quel aune jugez-vous la validité d'une exportation ? On a évoqué les pays jugés « sensibles », certains pays qui sont impliqués dans un conflit et qui se rendent coupables de violations du droit humanitaire ou du droit de la guerre. Est-ce que vous allez juger tous les dossiers qui arrivent sur votre table en fonction de la situation générale ou au cas par cas ? Il me semble aussi que, quand on a à conduire des enquêtes sur le risque de détournement de matériels ou sur l'utilisateur final, ce n'est pas en quelques heures qu'on peut le faire mais en plusieurs semaines ou plusieurs mois. Comment conciliez-vous cela avec les exigences de rapidité ?

Stéphane AUDRAND | Pour répondre à la fois à la question sur la fiabilité des sources et à celle sur la profondeur de l'enquête à mener, je crois qu'il faut bien garder à l'esprit que la banque n'est pas l'exportateur mais le financeur. Cela implique donc nécessairement que, pour que le flux soit traité rapidement, la banque puisse s'appuyer sur les enquêtes des autres. Cela veut dire qu'il faut dialoguer avec les industriels pour s'assurer qu'ils ont bien fait leur *due diligence*. Il faut également s'assurer que les enquêtes d'État ont été réalisées. Les banques pratiquent maintenant, pour les plus sérieuses d'entre elles, une veille qui s'appuie à la fois sur des publications publiques, des études privées et sur l'expertise de cabinets de conseils. Il y a clairement un enjeu de fiabilisation de l'information.

La banque doit aller vite, mais si tous les autres acteurs ont fait une *due diligence*, elle pourra se prononcer rapidement. Ce qu'elle regarde au final, c'est ceci : est-elle à l'aise avec la transaction par rapport à l'enjeu et aux risques qu'elle perçoit ? Ajoutons tout de suite que : pas de réponse, c'est une réponse. Si le *deal* se tient dans une zone sensible et que le banquier n'a pas trouvé en quelques heures les éléments de réponse, il va dire non. En revanche, si en quelques heures, tous les acteurs sont capables de fournir des sources dont la fiabilité a l'air raisonnablement bonne, alors la banque pourra se prononcer favorablement. Pour cela, il faut du dialogue : il y a déjà un bon dialogue interbancaire et les banques sont demandeuses de dialogue avec d'autres acteurs. Certes, chacun aura ses listes et son analyse, parce que chacun a ses implantations nationales, son tropisme, sa vision du business. Mais plus on aura un langage commun et des grilles d'analyse communes, plus on sera efficaces sur ces sujets.

Arne ZWART PET | On est en effet ouverts au dialogue. Encore une fois, on se trouve à chaque fois face à des contextes très différents. Certains gouvernements ont énormément de moyens à leur disposition, comme en France, et exercent un contrôle réel sur les exportations. Mais est-ce l'enjeu premier ? On va passer plus de temps à analyser des transactions qui ont lieu entre des pays sur lesquels on a beaucoup moins d'éléments, dans lesquels on n'est pas sûrs que les *due diligence* par les autres parties impliquées aient été effectuées correctement. Un autre point : si on doit décider très rapidement, cela veut dire qu'on doit déjà avoir notre opinion sur les différentes parties, sur les différents pays. On fait des études préalables qui doivent pouvoir nous informer directement sur la prise de décision qu'on va faire. Et si, sur un intermédiaire privé par exemple, on n'a aucune information au bout de deux ou trois jours, le refus s'imposera de lui-même. Je crois qu'il ne faut pas sous-estimer la force de frappe d'un groupe comme BNP Paribas. On a quand même des milliers de personnes qui travaillent dans notre fonction *Compliance*, qui ont une vraie expertise sur la sécurité financière dans un pays et peuvent faire ces études préalables. Concernant les droits de l'homme, est-ce que, dans dix ans, ces armes pourront être utilisées d'une façon qu'on n'aurait pas imaginée aujourd'hui ? Je crois que tout le monde a une connaissance perfectible et le jugement sera toujours difficile. Je crois que notre devoir est de nous poser les bonnes questions en croisant notre appréciation sur les éventuelles contreparties et le pays de destination.

Stéphane AUDRAND | Je voudrais ajouter ceci : par rapport à la volatilité de certaines situations sur les droits de l'homme, il faut être conscient que la signature de la banque prévaut toujours, sauf en cas de contraintes légales. Cela veut dire que l'anticipation a ses limites, spécifiquement sur les sujets d'export et de garanties des droits de l'homme. Si on anticipe trop – les garanties internationales peuvent se négocier souvent très en amont de la livraison effective –,

on peut être conduit à dire finalement oui à cette livraison parce qu'on a anticipé. Mais à partir du moment où cette livraison sera validée par la banque, qu'on aura signé, même si la situation dégénère sur place, en l'absence de sanction légale, la banque ne peut plus refuser. Elle est prise par sa signature. C'est un jeu d'équilibriste.

Question | Je voudrai faire une remarque sur la présentation de monsieur Idiart. Je pense que votre liste des pays frappés de sanctions est ancienne. Vous y avez mis l'Iran. Mais toutes les résolutions rendues par le Conseil des gouverneurs de l'AIEA (Agence internationale de l'énergie atomique) sont annulées, tout comme celles rendues par le Conseil de sécurité des Nations unies. Deuxième chose : vous parlez des sanctions mais comment faites-vous la part entre les sanctions justes et les sanctions injustes ?

Arnaud IDIART | Un grand merci pour votre question. Elle éclaire un point fondamental du principe dans lequel on s'inscrit, chez Airbus, pour juger de la sensibilité de la difficulté d'une exportation. C'est vrai, et heureusement à certains égards, les choses changent très vite. Mon métier consiste à dire à mon patron ce que vous venez de dire, à savoir qu'aujourd'hui, sur l'Iran et en ce qui concerne l'aéronautique, on n'a plus de soucis. Ce que je vous ai montré est un moyen simple pour tout le monde de comprendre qu'on a des difficultés ou qu'on risque d'avoir des difficultés sur l'exportation. Cela me permet de dire à tout le monde dans l'entreprise : « quand vous regardez telle ou telle transaction, tel ou tel pays, il peut y avoir un problème ou il peut ne plus y avoir de problème, venez me voir ». Voilà l'objectif. Deuxième élément de réponse : l'industrie ne fait pas de politique étrangère. Elle tient compte de ce que lui disent les administrations et met tout en œuvre pour le respecter.

Table ronde 2

Quelle assistance aux États ?

Rôle de la société civile et des acteurs privés

Animée par **Etienne PARIS**, Ministère de la Défense, DGRIS

Cette deuxième table ronde porte sur les actions conduites par la société civile et les acteurs privés pour contribuer à la prévention et à la lutte contre les trafics d'armes illicites. La société civile a en effet toute sa place et son rôle est déterminant, non seulement pour compléter mais, également, pour appuyer l'action des États.

On peut citer à cet égard, les campagnes d'information et de formation menées par les organisations non gouvernementales telles que le *West African Action Network on Small Arms (WAANSA)*, dont le président Amadou Moussa Maïga a bien voulu être parmi nous. Ces campagnes de terrain sont cruciales pour sensibiliser l'ensemble des acteurs – décideurs politiques et militaires mais également population civile – à la menace posée par la dissémination des armes légères et de petit calibre.

En outre, par leur expertise mais également leur relais sur le terrain, les acteurs de la société civile peuvent souvent agir là où les États ne sont pas présents. C'est le cas par exemple du centre *Conflict Armament Research (CAR)*, qui a été mandaté par l'Union européenne pour mener à bien le projet iTrace, que va nous présenter Claudio Gramizzi.

Si les actions menées par les organisations non gouvernementales sont bien connues, celles conduites par les acteurs privés le sont souvent un peu moins. Or des entreprises spécialisées mettent leur expertise et leur expérience au profit de la communauté internationale. Thierry Jacobs, directeur du service des études et des relations stratégiques de FN Herstal, travaille depuis plusieurs années comme expert technique au profit des Nations unies et de l'Union européenne, et nous fera part de son expérience. Enfin, nous écouterons Stéphane Vilalta qui travaille pour la société Géomines, spécialisée dans le déminage et la dépollution pyrotechnique. Il nous présentera quelques-uns des programmes mis en œuvre par sa société en France et à l'étranger pour sécuriser des sites minés et pollués.



Itrace | Un exemple de recueil de données et de traçage

Claudio GRAMIZZI, Conflict Armament Research (CAR),
Lead Investigator

Je vais vous parler du projet iTrace mais, auparavant, quelques mots sur CAR. Nous sommes un centre de recherche indépendant enregistré au Royaume-Uni depuis 2011 en tant qu'organisation privée sans but lucratif. Nous avons commencé à travailler à partir de 2014 de manière systématique dans plusieurs pays, notamment en Afrique, avec un mandat du Conseil de l'UE pour mettre en place le projet iTrace, qui a fait l'objet de deux décisions consécutives **(3)** : une portant sur les années 2014-2015, l'autre pour les deux années à venir, soit jusqu'à la fin de 2017. Depuis 2014, on travaille de manière très régulière dans un certain nombre de pays africains, en particulier dans la zone du Sahel et la zone subsaharienne. On a également des opérations en Irak, en Syrie et au Liban, ce qui est le deuxième gros volet de nos activités actuelles. On essaie d'élargir un tout petit peu la portée en allant vers des zones comme l'Asie ou la Colombie.

Pour en venir à iTrace, l'objectif est essentiellement de fournir un effort en termes de documentation des armes, des munitions et de l'armement conventionnel utilisés dans des zones de conflits armés. Nous travaillons donc sur des échantillons qui peuvent être très variés : des armes saisies lors d'opérations militaires, des armes qui ont fait l'objet de programme de dépôt et de collecte ou tout simplement des armes utilisées par des groupes armés non étatiques avec lesquels, dans un certain nombre de cas, on a la possibilité de rentrer en relation et qui acceptent – d'une manière ou d'une autre – de nous donner un accès aux arsenaux sous leur contrôle. L'idée derrière tout cela, bien entendu, est de pouvoir extrapoler des corrélations et des tendances générales et, une fois un certain seuil critique atteint, de pouvoir identifier non seulement les routes de trafic, mais également les vecteurs de transports et les acteurs impliqués dans ces transferts.

Quelle est l'idée sous-jacente d'iTrace ? Au départ, CAR est né comme un groupe plutôt informel regroupant une petite dizaine d'anciens membres de panels des experts des Nations unies qui ont travaillé pendant des années sur des cas d'embargo bien spécifiques. En fait, on s'est rendu compte très rapidement que travailler et documenter des cas de violation d'embargo devenait un exercice très difficile à partir du moment où, dans la plupart des pays où les régimes de sanction sont appliqués, il n'y a tout simplement pas d'informations vérifiées sur l'armement présent avant l'établissement des sanctions et il est très rare de pouvoir observer des cas de « flagrant de délit » de violation. De là, l'idée d'une base de données avec des informations que nous considérons fiables, même si nous sommes réalistes et conscients que les informations reprises dans la banque

(3) Décisions (PESC) 2013/698 du 25 novembre 2013 et 2015/1908 du 22 octobre 2015 du Conseil appuyant un mécanisme de signalement mondial des armes de petit calibre et des armes légères et d'autres armes conventionnelles illicites et de leurs munitions destiné à réduire le risque de leur commerce illicite.

de données des différents profils d'armes et de munitions ne fournissent jamais un aperçu complet des armes qui circulent dans un pays. Cela ne représente qu'un échantillon.

Un autre intérêt d'iTrace est sa complémentarité avec ce qui existe déjà. Une des réactions immédiates des personnes à qui nous présentons le projet est souvent de dire : « *j'ai compris, c'est exactement ce que fait Interpol* ». La réponse est : « *c'est très semblable à ce que fait Interpol mais c'est complémentaire car Interpol ne s'intéresse qu'à de l'armement utilisé dans le cadre de criminalité* ». Or notre banque de données s'applique seulement à du matériel utilisé dans des conflits armés.

Troisième aspect intéressant, c'est le fait de travailler en appui avec les autres acteurs. L'Union européenne, d'une certaine manière, appuie iTrace comme un outil de mise en œuvre de la stratégie de l'Union européenne contre l'accumulation et le trafic illicite d'armes légères. De notre côté, le fait de travailler pour l'Union européenne signifie aussi que nous avons un devoir de coopération avec les États membres potentiellement intéressés par nos informations.

Comment fonctionne iTrace ? Vous accédez à la banque de données par Internet. La présentation est très semblable à ce que vous pouvez imaginer, par exemple, en utilisant *Google Earth*. Vous avez un système de géolocalisation et un moteur de recherche qui vous permettent de faire des recherches par numéro de série, par typologie d'arme, par modèle spécifique, par numéro de lot, par pays d'origine, etc. Chaque entrée contient un profil photographique complet. Pour chaque arme, vous avez non seulement le numéro de série, le nom, le modèle, le calibre et les caractéristiques techniques, mais vous avez également un profil photographique, ce qui renforce la crédibilité de l'information. Pour chacun de ces profils, chacune de ces entrées, vous avez la possibilité, non seulement de regarder des corrélations, mais également de regarder le parcours suivi par l'arme. C'est quelque chose qu'il n'est pas toujours possible de faire mais, en tout cas, la démarche et la méthodologie appliquées sont de recueillir l'information, de profiler les armes, les munitions ou le matériel sur lequel on peut tomber lors des inspections, de l'identifier puis de prendre contact avec le producteur ou le pays exportateur pour tenter de retracer son parcours. Lorsque cela n'est pas possible, la donnée particulière est marquée comme un point statique, c'est-à-dire que vous avez simplement l'information par rapport au fait que l'arme a été observée, sans pour autant étayer de conclusions sur le parcours.

Un exemple concret : ici, vous avez un petit drapeau qui vous donne le point de détournement. Celle-ci est une arme qui a été observée au Sud Soudan, documentée à Djouba, saisie ailleurs au Sud Soudan auprès d'un groupe rebelle sud-soudanais et, en faisant des interviews avec les éléments combattants de ce groupe, on a pu déterminer qu'elles avaient été reçues par la République du Soudan. Cela nous permet de déterminer les points de détournement. C'est ce genre d'informations qui sont particulièrement intéressantes pour des acteurs gouvernementaux – dans le cadre du processus de délivrance des autorisations d'exportation – de certains pays membres de l'Union européenne qui n'ont pas nécessairement des capacités diplomatiques ou une présence sur le territoire africain leur permettant de faire une évaluation des risques, mais également des banques, des chercheurs, des journalistes, etc. Cela permet donc de déterminer le point de détournement, ce qui permet d'identifier les responsabilités réelles et de ne pas rejeter la faute sur le pays au sein duquel l'arme a été observée ou sur le pays exportateur par un simple raccourci.

Pour conclure, que faisons-nous en plus de tout cela ? Nous travaillons de manière aussi régulière que possible avec les autres acteurs, en particulier avec les panels des groupes d'experts. Nous avons aussi un deuxième volet, dans notre mandat, dans le domaine de la formation. Dans plusieurs pays africains, on organise et on accompagne les autorités nationales pour qu'elles puissent elles-mêmes, un jour, faire le travail qu'on fait à leur place. On a donc des accords bilatéraux dans lesquels on leur propose de travailler comme si on était leur agence de traçage national, ce qui nous permet d'alimenter notre banque de données et de leur livrer des informations un peu plus détaillées par rapport au matériel qui a été saisi et, la plupart du temps, est entreposé sans trop se poser de questions. Enfin, il faut savoir que derrière la banque de données accessible, il y a des informations qui ne sont pas nécessairement disponibles pour le public, tout simplement parce qu'on n'a pas eu la possibilité de vérifier les informations, parce qu'elles ont été obtenues sous des clauses de confidentialité spécifiques ou parce qu'on est encore dans le processus de saisie ou de traçage.



Quel rôle pour la société civile ? L'action de WAANSA

Amadou Moussa MAÏGA, *West African Action Network on Small Arms (WAANSA)*, président

En tant que président de WAANSA (*West African Action Network on Small Arms*), en français le RASALAO (le Réseau d'actions sur les armes légères en Afrique de l'Ouest), je souhaiterais insister devant vous aujourd'hui sur la complémentarité entre les actions de la société civile et celles des États à travers l'exemple de notre association. WAANSA a été créée en 2002 et existe dans les quinze pays de la CEDEAO (4). Notre objectif, en un mot, est de faire en sorte que la société civile, excédée par les injustices, limite la demande d'armes causée par ces injustices. Chez nous, il y a en effet tellement d'abus dans l'exercice du pouvoir que, souvent, les gens sont incités à se rendre justice eux-mêmes en utilisant des armes.

Après la guerre de la Sierra Leone et du Libéria (1991-2002), les armes étaient nombreuses au Mali et en Afrique de l'Ouest. Quand WAANSA a été créée, nous nous sommes attaqués à la diffusion de l'information, le renforcement du cadre réglementaire et le respect par les États de leurs engagements internationaux. Le lancement du TCA a d'ailleurs été fait simultanément dans les quinze pays de l'espace CEDEAO. On a insisté pour que, dans tous les pays, les gouvernements soient présents. Au Mali, mon pays, neuf membres du gouvernement étaient présents.

Concrètement, que faisons-nous, nous, société civile ? D'abord, nous sensibilisons le citoyen à moins demander d'armes. Quand on se rend justice, cela ne va pas, quand bien même les lois

(4) La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CÉDEAO) est une organisation intergouvernementale créée en 1975 qui regroupe le Bénin, le Burkina Faso, Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Libéria, le Mali, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo.

autorisent à porter des armes. La prolifération des armes légères dans les quinze pays de la CEDEAO – surtout au Mali, au Niger et en Côte d’Ivoire – a atteint des proportions inexplicables. Tout le monde a une arme aujourd’hui. Ensuite, il faut que la population civile prenne conscience que les armes détruisent la société. Il faut faire en sorte que le citoyen se rende compte qu’il doit être un acteur de sa sécurité, tout comme le policier, le douanier, le gendarme. Il doit aider le militaire.

Outre la sensibilisation des citoyens, nous travaillons aussi avec les États. Nous nous investissons beaucoup en faveur du traité sur le commerce des armes (TCA). Il faut savoir que ce traité « englobe » la Convention de la CEDEAO sur les armes légères et de petit calibre adoptée en 2006. Or, nous sommes partenaires stratégiques de la CEDEAO dans ce domaine. Quand nous avons commencé notre travail de sensibilisation, deux États membres seulement avaient ratifié le traité : le Nigéria et le Mali, pour des raisons d’ailleurs très différentes. Nous nous sommes battus pour que tous les pays de la CEDEAO ratifient le TCA : nous en sommes à onze pays sur quinze aujourd’hui. Pour promouvoir le traité, on a fait le tour des quinze pays, on a rencontré les quinze présidences. De manière générale, nous nous sommes appuyés sur les Commissions nationales chargées de la lutte contre la dissémination des armes légères, qui sont les structures étatiques prévues par la Convention de la CEDEAO pour recevoir la société civile. À partir du moment où nous sommes reçus, nous disons : « *Voilà ce que la Convention de la CEDEAO dit par rapport à la lutte contre la dissémination des armes légères et à la sécurisation des armes. Vous avez ratifié ce texte, quand allons-nous commencer la mise en œuvre ?* » Car il ne suffit pas de ratifier... Nous disons aussi aux différentes commissions nationales qu’il faudrait que les casernes soient sécurisées, parce que nous savons comment les armes en sortent pour être vendues à des acteurs non étatiques. Nous ne sommes pas l’État, nous sommes la société civile, mais nous voulons que des dispositions soient prises pour que cette situation ne se reproduise plus. Après les commissions nationales, nous allons voir les parlementaires et nous leur disons : « *Les lois que vous venez de voter ne sont pas conformes à la réalité, à ce qui est dit dans notre Convention par rapport à la circulation des armes légères. Nous souhaitons que vous interdisiez complètement le port d’armes par un civil. Les armes sont pour les militaires, les policiers, les gendarmes et les douaniers.* »

Troisième action. Le Burkina Faso a mis en place deux structures en matière de lutte contre les trafics d’armes : la Commission nationale de lutte contre la dissémination des armes légères et la Commission de lutte contre les armes lourdes. WAANSA est en train d’essayer de convaincre de supprimer ce distinguo entre armes lourdes et armes légères. Nous souhaitons, avec la mise en œuvre du traité sur le commerce des armes, qu’on dise « les armes », un point c’est tout. Ainsi, nous avons dit à une conférence des Nations unies en Côte d’Ivoire : « *il faut que le pays, notamment que les ministères des Affaires étrangères, de la Défense, de la Sécurité, l’Assemblée nationale, la société civile, le ministère de la Justice se mettent ensemble pour désigner quel organe sera chargé de la mise en œuvre du traité sur le commerce des armes.* »

Pour le reste des pays africains, nous attendons le sommet France-Afrique, qui se tiendra cette année au Mali et que nous sommes en train de préparer, pour les rencontrer. Tous les pays d’Afrique doivent ratifier le traité sur le commerce des armes. Quand nous sommes allés en Guinée Bissau, nous avons été reçu et on nous a dit : « *ce que vous êtes en train de faire, c’est ce que nous devons faire ; il faut dire à nos populations – celles qui font le trafic de drogues et d’armes – que votre travail est louable* »...



Le rôle des industriels dans la lutte contre le trafic d'armes

Thierry JACOBS, FN Herstal,
directeur des études et relations stratégiques

Je voudrais d'abord remercier l'Institut Thomas More et la DGRIS pour me donner l'occasion de d'évoquer un domaine peu connu : le rôle que peut jouer un industriel dans la lutte contre le trafic illicite d'armes. C'est très important pour ma société puisque, depuis une dizaine d'années, nous sommes impliqués dans toutes les discussions sur la lutte contre le trafic illicite d'armes tant au niveau des Nations unies que de l'Union européenne.

FN Herstal est la partie militaire du Groupe Herstal, connu pour être un des leaders mondiaux dans le domaine des armes légères et de petit calibre, avec la marque FN Herstal pour les produits destinés aux forces de l'ordre et aux forces militaires et la marque Browning et Winchester pour les produits civils. Depuis une dizaine d'années, FN Herstal s'est réellement impliqué dans les processus sur la réglementation du commerce des armes légères et de petit calibre au sein des Nations unies et de l'Union européenne. Nous agissons bien entendu en tant qu'experts techniques et non en tant qu'acteurs politiques. Notre objectif est d'apporter une expertise technique afin que les textes et les propositions soient applicables et acceptables par tous les acteurs – pas seulement l'industriel – de la chaîne jusqu'aux différents États. Quand je parle d'expertise technique, cela va bien plus loin que l'expertise technique pure, c'est de l'expertise portant également sur les processus de vente. Nous existons depuis plus de 125 ans, donc nous savons comment marchent l'importation, l'exportation, le transit, les certificats d'utilisation finale. Nous connaissons ces domaines et nous tâchons de les expliquer.

Comme je l'ai dit, pour être efficace, un règlement ou une loi doit être applicable et acceptable par tout le monde. Applicable, cela signifie faisable d'un point de vue technique. Tous les acteurs, finalement, doivent trouver quelque chose de positif dans une nouvelle réglementation. Si un industriel applique une réglementation et qu'il se trouve tout à fait désavantagé par rapport à un autre qui ne l'applique pas, ce ne sera pas tellement évident pour lui. Tout comme les administrations, en général, n'aimeront pas des réglementations qui vont considérablement augmenter leur charge de travail pour des résultats limités.

En matière d'appui direct aux États, nos actions sont assez réduites : il s'agit essentiellement d'aide en matière de traçage. Nous conservons tous les registres de nos ventes depuis 1889, ce qui nous permet de donner une réponse, lorsque les données transmises sont correctes, sur l'origine du premier destinataire. Pour le reste, l'aide est assez limitée. Ceci étant, nous travaillons – c'est une de nos responsabilités – sur des développements techniques et technologiques qui pourraient aider certains États, notamment dans la gestion des dépôts d'armement. C'est ainsi que nous avons développé un système automatisé de gestion des stocks d'armes qui permet, à tout moment, moyennant l'installation dans une arme d'un boîtier électronique et l'utilisation d'un réseau GSM, de savoir où se trouve l'arme, dans quel état elle est et, éventuellement, si elle a tiré. En fait, on

pourrait facilement dire – dans un entrepôt qui serait équipé de ce système – si toutes les armes sont là et quelles sont celles qui sont sorties. Ce produit existe, mais c'est aux États de l'acquérir.

Notre aide est en fait surtout indirecte, en proposant notre expertise au sein de certains organismes des Nations unies ou de l'Union européenne. Nous sommes en effet très certainement l'un des acteurs les mieux placés pour apporter cette expertise. D'abord parce que nous avons une vision globale : nous voyons ce qui se passe dans beaucoup de pays. Dans les pays clients, nous voyons comment se déroulent les procédures et nous connaissons le fonctionnement des mécanismes de vente. D'une manière générale, dans la plupart des processus multilatéraux auxquels j'ai participé, j'ai constaté une méconnaissance très importante d'un certain nombre de délégations sur des questions comme : qu'est-ce qu'une arme ? Comment fonctionne le processus de vente d'armes, d'exportation ou encore d'importation et de transit ? Il y a un manque d'expertise important. Un diplomate est très fort dans son domaine : la diplomatie. En revanche, souvent, il ne sait pas du tout comment se déroule une exportation d'armement, et bien souvent même dans son propre pays ! La délégation française utilise des experts, mais c'est une exception.

Prenons un exemple : le protocole dit de Vienne, signé le 8 juin 2001, contre la fabrication et le trafic illicite d'armes à feu, de leurs pièces, de leurs éléments et des munitions, additionnel à la convention des Nations unies contre la criminalité transnationale organisée. Le paragraphe 2 de l'article 10 précise qu'avant de délivrer des licences ou des autorisations d'exportation, chaque partie vérifie que les États importateurs ont délivré des licences ou des autorisations d'importation et, deuxièmement, que les États de transit ont au moins notifié par écrit qu'ils ne s'opposent pas au transit. Sur le fond, c'est logique. Il y a tout de même un problème dans la mise en pratique : un industriel ne fabriquera que lorsqu'il est sûr qu'il pourra vendre. Or pour la livraison, on doit choisir un moyen de transport et quand ce sont des pays hors Europe, en dehors du moyen terrestre, il est impossible de savoir, un ou deux ans à l'avance, quelles seront les lignes aériennes ou les lignes maritimes que nous devons utiliser. Qu'avons-nous proposé dans ce cas ? Nous avons introduit la notion de « licence d'exportation temporaire », qui ne devient définitive qu'au moment où la fabrication a été faite, que toutes les licences de transit ont été délivrées.

Un autre exemple beaucoup plus récent, qui n'existe essentiellement que dans le cas des armes militaires : le marquage des pièces essentielles. Lors de la rencontre des experts gouvernementaux de juin 2015 à New York sur la mise en œuvre du Programme d'action des Nations unies sur les armes légères, c'était l'un des sujets majeurs : devons-nous marquer toutes les pièces essentielles ? C'est aussi assez logique si nous voulons éviter de pouvoir prendre des pièces éparses et de reconstituer une arme non marquée. Un problème se pose néanmoins, qui n'est pas industriel. Pour les armées, vous prenez dix armes, vous mélangez toutes les pièces, elles doivent fonctionner. C'est un critère essentiel et indispensable pour des raisons de logistique notamment. Cela signifie que si vous mettez cinq pièces marquées dans une arme, au bout de deux ou trois ans, vous n'avez aucune certitude sur l'arme dans laquelle vont se retrouver les différentes pièces et vous allez vous retrouver rapidement avec des armes qui ont plusieurs numéros. Cela devient très difficile, sinon impossible, à gérer pour les utilisateurs. Notre recommandation dans ce cas a été de dire : le fabricant original de l'arme – cela ne s'applique pas évidemment aux armes qui ont déjà été produites – marque une pièce essentielle unique et tous ceux qui feront des modèles comparables doivent respecter ce choix initial qui aura été validé bien entendu par un comité d'experts. C'est simple, et cela permettra de pouvoir tracer une arme puisque nous trouverons – sauf quand on efface les numéros – toujours une arme avec la même pièce marquée.

Pour terminer, il y a dix ans, quand j'ai commencé comme expert auprès des Nations unies, certains refusaient de me serrer la main. Nous étions considérés comme des parias, comme à l'origine des problèmes. Maintenant, et ce n'est pas la moindre des choses, dans le traité sur le commerce d'armes, les fabricants sont considérés comme partie des solutions à apporter et c'est tant mieux. Cela fait partie aussi de notre éthique d'être reconnu ainsi.



Le démantèlement des bombes et missiles anciens | Un exemple d'assistance

Stéphane VILALTA, Géomines, directeur du développement commercial et directeur du bureau d'études

J'appartiens à la société de dépollution pyrotechnique Géomines, société française qui œuvre depuis une vingtaine d'années à la fois en France et à l'étranger. Je vais vous présenter ce que nous faisons de manière générale, sans trop entrer dans les détails, dans le domaine de la destruction des stocks existants tout en apportant quelques pistes de réflexions sur la manière dont peuvent procéder les États. Cet enjeu est en effet central pour des raisons de sécurité et de sûreté : d'une part, l'emploi de munitions est au cœur de l'activité terroriste aujourd'hui, pour former des engins explosifs improvisés (EEI) ; d'autre part, en vieillissant les munitions peuvent devenir extrêmement sensibles aux chocs, avec pour conséquence de les rendre impropres au transport et très dangereuses.

Comment les États peuvent-ils procéder pour détruire des munitions ? Il y a deux approches. Les États membres de l'OTAN peuvent s'appuyer sur la *NATO Support and Procurement Agency* (NSPA), qui met à disposition des États membres des compétences en matière de gestion de contrat, de logistique et qui impose de suivre une réglementation environnementale extrêmement contraignante sur les émissions de gaz. On doit « dépolluer sans polluer ». C'est un des engagements majeurs de la NSPA pour le traitement des munitions. Ces mécanismes d'appels d'offres publics limités ne s'appliquent toutefois pas à certaines munitions classifiées : en règle générale, ce sont les services de l'État utilisateur qui les traitent, voire l'industriel qui les a vendues.

De la même manière, cela ne s'applique pas aux munitions chimiques, qui sont nécessairement traitées dans des centres spécifiques. Pour les autres pays, il n'y a pas de règles. Les États peuvent s'appuyer sur leurs groupes d'intervention militaires – génie, déminage – avoir recours à des sociétés spécialisées, ou se tourner vers l'industriel qui a vendu les munitions au prétexte qu'il va en acheter d'autres.

Quelles sont les exigences de la dépollution ? Neutraliser un stock revient la plupart du temps à le détruire en étant soumis à une réglementation extrêmement forte et variable suivant les pays. Pour vous donner une idée des contraintes, quand on travaille aujourd'hui en France, nous sommes obligés de rédiger une étude de sécurité pyrotechnique qui décrit et évalue les risques et les effets

générés par le chantier de dépollution sur nos équipes et sur toutes les installations avoisinantes, et dont les plus volumineuses peuvent atteindre 1 800 à 2 000 pages !

Comment intervenons-nous ? On assiste des États en travaillant pour leurs armées. On travaille beaucoup avec le ministère de la Défense français, encore une fois, notamment avec le service d'infrastructure de la Défense. On assiste des industriels de l'armement, mais aussi des industriels de l'énergie. Là où il y a du pétrole, en général, il y a eu des conflits, et on essaie par conséquent de sécuriser l'implantation de l'industriel en préparant le terrain. On est intervenu dans le monde entier : en Europe, en Asie, en Afrique et aussi au Moyen-Orient.

En matière d'éthique, on ne se pose pas trop de questions pour savoir où on va intervenir puisque, en règle générale, c'est pour « nettoyer, pour détruire ». La seule chose sur laquelle on s'interroge réellement, c'est le contexte géopolitique du pays, pour ne pas exposer nos opérateurs à des risques inconsidérés, même si en général nous intervenons dans des situations de post-conflit ne posant pas de difficultés majeures.



Questions | Réponses

Question | Monsieur Maïga, vous avez parlé des remontées d'informations que la société civile fait, par exemple, dans le contexte malien, où il y a une mission de maintien de la paix. Est-ce que, en retour, vous avez de l'information qui revient vers vous, vers les populations ?

Amadou Moussa MAIGA | Le *feedback*, nous l'avons par nos réseaux. J'ai, par exemple, un contact qui sait que je suis dans ce domaine. Quand je lui donne l'information, je sais que cela va servir et va empêcher que des actions soient commises. Lui et moi, nous restons en contact, mais le traitement que le ministère de la Défense du pays concerné va en faire ou la direction générale de la douane ou la police, on ne le sait pas. Il y a deux semaines exactement, un conteneur transportant des armes quittait Dakar pour Bamako avec l'adresse d'un agent des douanes. Il se trouve que j'ai un bon contact à Dakar. Son cousin, qui travaille au port, l'a informé de l'arrivée d'un conteneur suspect. Il a appelé tout de suite et on lui a dit : « *le conteneur est arrivé* ». Le douaniers l'ont vu et ont appelé l'agent dont le nom figurait sur le conteneur : « *est-ce que tu as commandé quelque chose ?* ». Elle a dit non. « *Si, il y a quelque chose, il y a ton nom là-dessus* ». Elle a dit : « *non, il faut ouvrir* ». C'étaient des armes. Autre exemple, il y a deux semaines, sur la route Tessalit-Anéfis, il y avait des ânes avec des sacs de charbon qui contenaient des armes. Dans de tels cas, notre contact nous donne le *feedback*. Deuxième cas de figure, dans le cadre de la Convention de la CEDEAO, on a toujours le *feedback*. La direction des affaires juridiques du ministère des Affaires étrangères nous reçoit, on discute, on fait même des plans de sensibilisation ou d'action ensemble.

Question | Savez-vous de quel pays Daesh reçoit des armes et par quel pays ces armes viennent-elles ?

Claudio GRAMIZZI | On dispose de quelques informations sur le matériel que Daesh utilise. Ce sont essentiellement des informations qui proviennent de nos opérations en Syrie, en Irak et au Liban. Mais les conclusions ou les analyses que nous développons à partir de ces données, doivent être manipulées avec une certaine prudence. Notre regard sur l'arsenal militaire de Daesh est limité aux pièces d'équipement que l'on peut inspecter physiquement. C'est donc un regard très partiel.

Pour vous donner une idée de la manière dont on travaille dans ces zones, on agit essentiellement avec des groupes combattant anti-Daesh. On n'a, pour l'instant, pas de véritables relations formelles avec les gouvernements de ces pays. Nos équipes passent donc du temps sur place, en vivant au quotidien avec ces groupes armés. Tout le matériel dont on arrive à prendre connaissance, qu'on peut inspecter et qui a appartenu à Daesh, en fait, correspond à des butins de guerre. Encore une fois, cela donne un échantillon très limité de l'arsenal de Daesh. Plusieurs publications disponibles sur notre site Internet parlent spécifiquement du matériel inspecté en Irak et en Syrie. Ce qui ressort de ces échantillons, c'est qu'il s'agit de matériel provenant essentiellement des stocks des armées nationales syriennes et irakiennes. Tout ce qui est neuf est essentiellement du matériel de fabrication américaine, probablement donné par le gouvernement américain aux autorités nationales. Une partie de l'échantillon porte sur du matériel de fabrication russe, soviétique, chinoise ou d'Europe de l'Est du temps de la Guerre froide, donc probablement des reliquats de stocks disponibles dans la région.

Dans la plupart des cas, nous sommes encore dans la phase de traçage. Il faut reconnaître – ce n'est pas difficile à imaginer – que les chances que vous avez d'aboutir, lorsque vous lancez une initiative de traçage, dépendent de l'interlocuteur auquel vous avez affaire. Si c'est le gouvernement belge ou la FN Herstal, cela marche très bien. Si c'est l'industrie européenne, cela marche plus ou moins bien, mais il y a moyen de mettre sur pied un dialogue franc et constructif. Lorsque vous avez affaire à l'industrie chinoise, cela devient un peu plus compliqué ! Ce n'est pas impossible, mais cela demande des délais importants. Sur toute une partie de ce matériel, pour l'instant, nous en sommes donc au stade des données statiques. On a la certitude d'avoir inspecté ce matériel. Nous l'avons identifié, nous savons quel est le producteur, l'année de production, mais nous sommes encore dans la phase où on essaie de retracer son historique.

Un des domaines sur lesquels on essaie de travailler de plus en plus par rapport à Daesh et aux autres groupes terroristes qui agissent dans la zone du Sahel est la question des engins explosifs improvisés, sur lesquels on s'interroge, en plus de l'identification du matériel, sur des migrations de savoir-faire. Les techniques sont-elles exactement les mêmes lorsqu'elles sont utilisées en Irak ou en Syrie ou lorsqu'elles sont utilisées au nord du Mali ? Pouvons-nous affirmer que des connaissances ou des savoir-faire techniques passent d'une zone à l'autre ?

Thierry JACOBS | Du côté de FN Herstal, je vais vous donner simplement un chiffre sur nos capacités de traçage. Chaque année, nous avons entre 300 et 350 demandes de traçage, 80 à 90% de ces demandes de traçage sont pour des faits criminels, c'est-à-dire initiées par des juges belges. Des demandes de traçage qui viennent de panels d'experts des Nations unies ou d'autres services comme iTrace *via le point of contact*, on en a entre 30 et 50 par an. Ce n'est pas énorme. On parvient, dans 95% des cas, à identifier le pays d'origine si c'est une arme qui a été fabriquée avant

1983. On est quasiment à 100% après 1983. Pourquoi 1983 ? C'est à cette date que l'on a informatisé nos banques de données. Le reste, c'est du papier. On a 300 mètres d'étagères d'archives !

Question | Monsieur Gramizzi, on comprend bien l'importance de votre base de données iTrace mais on se pose la question des risques d'instrumentalisation. Des mesures ont-elles été prises pour la sécuriser ?

Claudio GRAMIZZI | On espère, bien entendu, avoir fait le nécessaire ! Il faut savoir que le système de gestion de la banque de données a été mis au point par les services de police de Grande-Bretagne. À notre niveau, nous sommes relativement sereins par rapport à cela, ce qui ne veut pas dire qu'on ait tout anticipé.

Table ronde 3

Comment renforcer le dialogue public-privé ?

Enjeux et attentes

Animée par **Yann HWANG**, Ministère des Affaires étrangères et du Développement international

La question de l'embargo et des sanctions relatives aux embargos est définie en creux dans la loi française. Quand un industriel exporte du matériel de guerre sans licence, il est soumis à des poursuites judiciaires. Ce dispositif législatif, pour un industriel et encore plus pour une PME, est complexe. Il faut une certaine connaissance, une initiation à cette question pour mettre en œuvre des mesures de contrôle interne. Ce n'est pas simple avec des dispositifs qui sont souvent des millefeuilles difficiles à comprendre, avec un certain nombre de normes adoptées dans des enceintes internationales. La définition même des armes devient de plus en plus complexe.

Après les deux précédentes table-rondes, celle-ci est davantage *forward looking*, en interrogeant la façon dont nous pouvons renforcer le dialogue entre les acteurs privés, au sens large, et les acteurs étatiques.

Pour cela, nous écouterons d'abord Jean-Michel Chereau, représentant d'Areva et du Club des Directeurs de Sécurité des Entreprises (CDSE), qui nous présentera les attentes des industriels français à l'égard du secteur public. Son intervention sera suivie d'une présentation d'experts des Nations unies, plus particulièrement de deux représentants du panel d'experts en charge du suivi du régime de sanctions concernant la République centrafricaine: Mélanie De Groof et Aurélien Llorca. Ensuite, le colonel Hubert Cottreau, du Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale (SGDSN) nous présentera les initiatives françaises pour renforcer le dialogue public/privé. Enfin, un représentant de la société FAE, Heiko Dethier, nous présentera les différentes coopérations à l'international et le dialogue public/privé avec un regard de « praticien ».



Quelles attentes des industriels français à l'égard du secteur public ?

Jean-Michel CHEREAU, directeur de la Protection du groupe Areva, administrateur du Club des Directeurs de Sécurité des Entreprises (CDSE)

Je suis le directeur de la Protection du groupe Areva depuis un peu plus de cinq ans. Areva suit de très loin tout ce qui est régulation et trafic d'armes. Cela étant, ce sujet nous préoccupe, en particulier dans des zones où nous sommes déployés, dans le Sahel notamment, où nous sommes des spectateurs attentifs de tous ces trafics. Nous nous attachons, à chaque fois, à faire remonter les informations dont nous pouvons avoir connaissance.

Notre problème, sur de tels sujets, est de savoir comment mieux partager avec l'État. Je vous avoue que parfois, je suis un peu frustré, parce que j'aurais tendance à attendre beaucoup plus de l'État. Ayant moi-même été auparavant dans une structure étatique, puisque je suis un ancien officier général, je reste sur ma faim car nous faisons remonter un certain nombre d'informations et nous avons l'impression de déboucher dans des « BLM », des boîtes aux lettres mortes... L'information monte et elle ne semble pas traitée ; en tout cas, il n'y a pas de retour. J'ai même l'impression que l'administration ne cherche pas à évoluer. Je rebondis sur les problématiques d'Areva : la matière nucléaire, indirectement peut servir à la fabrication d'armes, et nous avons besoin du soutien avéré de l'État. Or, en fait de soutien, nous nous rendons compte que l'autorité est de plus en plus exigeante. Elle ne cherche pas à nous aider mais, au contraire, nous appuie sur la tête en mettant en œuvre de nouvelles dispositions qui viennent s'ajouter à celles qui existent déjà sans réellement s'assurer de leur cohérence et de leur coût induit pour l'opérateur. Pour ma part, j'attends beaucoup plus d'attention, d'écoute et de soutien de l'État sur nos sujets qui, pour l'essentiel, relèvent du domaine régalien.

Pour parler du Niger – un pays où, vous le savez, nous sommes fortement implantés –, nous gagnerions à avoir beaucoup plus d'échanges sur la situation sécuritaire que nous vivons, avec l'État partenaire comme avec l'État hôte. Avec ce dernier, les choses se passent bien et nous arrivons à construire un dialogue confiant et efficace. En revanche, avec l'État français, c'est plus compliqué. Nous le sollicitons assez régulièrement pour des soutiens, des aides, des coopérations. Et je dois avouer que cela ne débouche pas souvent. Je n'ai pas de recette miracle. Sur de telles affaires et pour le théâtre que j'évoque où la France a des intérêts stratégiques avérés et importants, je souhaiterais que, à partir du moment où nous faisons remonter des informations, nous puissions avoir un retour de nos interlocuteurs et échanger avec eux sur le sujet. Je souhaiterais également qu'on m'alimente de façon assez régulière sur ce qui se passe. Très honnêtement, au Niger, je dois aller à la pêche aux informations car ce ne sont pas les services, dont c'est pourtant l'une des missions, qui nous les transmettent. Cette pêche est, vous vous en doutez, toujours un peu compliquée...

Je pense par conséquent qu'il faut revoir nos modes de fonctionnement de façon à avoir des coopérations plus actives et plus réactives. Aujourd'hui, quand je reçois l'information, le train est passé, c'est déjà trop tard. J'attends, dans ce dialogue entre le privé et le public une plus grande

réactivité, un plus grand dialogue et une plus grande confiance. Nous avons l'impression que la confiance n'est pas au rendez-vous. Quand je vois que nos partenaires sur le terrain refusent d'échanger avec nous parce qu'ils ont des consignes pour cela, c'est un peu ridicule. Nous travaillons pour le même drapeau, pour le même pays. Je vous dirais, par exemple, pour illustrer mon propos, qu'il y a quelques temps nous avons fait l'objet de certaines menaces sérieuses – je ne vous donne évidemment pas de détails ! Et bien, nous avons dû aller à la recherche d'informations par nos propres moyens, alors que nous savions pertinemment que les services avaient des éléments sur ces menaces... Est-ce normal ? Pourquoi cette rétention d'informations ? Pourquoi cette absence de dialogue ? C'est regrettable, parce que c'est notre efficacité à tous qui en pâtit.



Régimes de sanctions | L'exemple du groupe d'experts des Nations unies sur la RCA

Aurélien LLORCA (coordinateur) et
Mélanie De GROOF (expert armes), ONU,
Comité du Conseil de Sécurité sur la RCA

Nous allons évoquer devant vous le régime de sanctions qui touche la République centrafricaine (RCA) et l'ensemble des résolutions du Conseil de Sécurité afférentes. Les deux principales résolutions des Nations unies qui nous concernent sont la 2127, consécutive à la crise et au coup d'État de mars 2013 en Centrafrique, et la 2262 du 27 janvier 2016, qui renouvelle le régime de sanctions.

Qui sommes-nous ? Le groupe d'experts sur la RCA regroupe cinq personnes. Nous travaillons à la mise en œuvre des deux aspects du régime de sanctions sur la RCA : l'embargo et les sanctions individuelles. Le groupe d'experts informe régulièrement le Comité des sanctions sur la RCA et rapporte directement au Conseil de sécurité des Nations unies (5). Nous rédigeons à son attention un rapport annuel qui est public et disponible sur son site. Le groupe d'experts propose également la mise en place de mesures contre des individus et des entités au Comité des sanctions, seule entité apte à décider des sanctions.

Aujourd'hui, nous parlons de sanctions ciblées. Quand nous parlons d'embargo, c'est un embargo sur les armes. Nous ne sommes plus sur des régimes dits « *comprehensives* », c'est-à-dire des embargos économiques généraux et complets tels qu'a pu le connaître l'Irak, qui englobent toute une série de mesures de rétention économique. Là, nous sommes sur des régimes de sanctions ciblées. Pour la Centrafrique, nous avons un embargo sur les armes et des sanctions individuelles.

(5) Le Comité de sanctions est un organe subsidiaire du Conseil de sécurité des Nations unies (cinq membres permanents, dix membres élus). Tous ces membres sont présents au sein du Comité de sanctions (également composé des cinq membres permanents du Conseil de sécurité et des dix membres élus).

Chaque régime a ses spécificités : à titre d'illustration, le régime sur la Corée du Nord a un embargo sur les biens de luxe. Que recouvre un embargo sur les armes ? Les armes mais aussi les munitions, le matériel connexe, la formation, l'assistance technique, l'assistance financière, etc. L'embargo couvre l'équipement militaire et paramilitaire sous tous ses aspects : uniformes, armes, munitions, matériel connexe... sachant qu'un bien devient militaire par l'usage qui en est fait par le pays qui l'achète. Si un avion civil est acheté par une armée de l'Air, il devient *de facto* un bien militaire. À noter qu'il existe néanmoins des exemptions.

En matière d'armement, les investigations du groupe d'experts commencent la plupart du temps par des inspections physiques. Cela signifie qu'on se déplace sur le territoire du pays en question. Nous visitons les endroits où il y a de l'armement, qu'ils soient sous contrôle d'entités étatiques, de groupes armés ou d'instances internationales (comme, par exemple, la MINUSCA). Lors d'inspections physiques, que nous avons menées sur tout le territoire de la RCA, nous avons pu trouver de l'armement conventionnel mais aussi des armes artisanales. Nous faisons aussi régulièrement de l'inspection de matériels connexes tels que des systèmes d'écoute destinés, par exemple, au gouvernement.

Grâce aux inspections sur le terrain et aux investigations qui en découlent, nous avons pu déterminer qu'en RCA il y a d'importantes quantités d'armes en circulation provenant des stocks de l'État qui ont été pillés par les groupes armés lors de la crise. Il existe également un trafic régional. C'est grâce aux correspondances avec plusieurs États et beaucoup d'entreprises en Europe, en Afrique, en Asie et au Moyen-Orient, que nous avons pu remonter la chaîne d'approvisionnement de cet armement et du matériel connexe. En effet, dès que nous avons le pressentiment ou la certitude qu'il y a une violation de l'embargo, nous contactons soit une entreprise privée, soit un État, afin de demander plus d'informations et de détails. Il faut aussi souligner qu'à chaque fois que nous contactons une entreprise privée, nous contactons en même temps la mission permanente de l'État afin que ce dernier soit informé.

Un exemple : nous avons pu trouver, lors d'inspections physiques, pas mal de munitions de chasse et, à plusieurs reprises, quelques boîtes. Nous avons alors adressé des courriers aux entreprises ayant fabriqué ces cartouches, notamment des entreprises européennes. L'une d'entre elle, très coopérative, nous a fait savoir qu'effectivement elle avait livré, en 2014, quatorze palettes contenant 240 cartons – soit un total de 480 000 cartouches – à une armurerie africaine. Plusieurs de ces boîtes ont été retrouvées en RCA. La suite de notre travail a été d'envoyer un courrier à l'armurerie en question afin de comprendre comment ces boîtes se sont retrouvées en RCA.

Nous l'avons donc contactée et nous avons demandé des informations très précises telles que l'identité de l'individu auquel la société avait livré lesdits lots de cartouches, la copie du contrat, les documents de transport, etc. Toutefois, l'armurerie ne nous a pas communiqué beaucoup d'informations exploitables. Bien au contraire, elle a surtout expliqué que ce n'était pas de sa responsabilité et que c'étaient des responsabilités douanières. Elle a aussi déclaré – je cite la lettre – que « *le transfert de responsabilité à l'égard des acheteurs se perd dès que la livraison est effective, la société X ne contrôlant pas et n'étant pas responsable de son utilisation finale* ». Au final, la société ne nous a fourni aucun détail sur les ventes dudit lot de munitions. Le groupe d'experts n'étant pas satisfait de cette réponse, nous allons contacter le gouvernement du pays en question et l'inciter à demander à l'entreprise en question de nous fournir des informations afin de remonter la chaîne d'approvisionnement et de comprendre comment l'armement et les munitions arrivent en RCA en violation de l'embargo.

Deuxième exemple : nous sommes tombés sur des photos avec des forces armées centrafricaines portant des uniformes neufs lors d'une cérémonie. Nous avons ensuite appris que c'était une entreprise européenne qui avait livré les uniformes. Nous avons donc adressé une lettre à cette entreprise, qui nous a expliqué sa compréhension de l'embargo et nous a dit que, selon elle, la livraison d'uniformes était légale du point de vue de la législation du pays en question et de la législation européenne. Elle a donné toutes les informations que nous avons demandées. Toutefois, le panel souhaite souligner que même si la livraison d'uniformes militaires était conforme aux lois nationales d'un État européen ou même à la réglementation européenne, les entreprises européennes sont liées par les résolutions du Conseil de sécurité des Nations unies. En d'autres termes, il ne saurait être question de livrer des uniformes sans demande d'exemption préalable.

Entre mars et octobre 2015, le groupe d'experts sur la RCA a envoyé un total de 81 lettres – *via* le secrétariat du groupe d'experts à New York –, traitant de questions d'armement mais également de l'interdiction de voyager, du trafic de diamants, de violations du droit humanitaire, etc. Les lettres sont le plus souvent structurées en trois parties : la première explique le mandat du groupe d'experts et le régime de sanctions et d'application sur le territoire considéré ; la deuxième fait état de la violation présumée de l'embargo ; dans la troisième partie, nous demandons des informations précises. Parfois, nous mettons également des annexes, souvent concernant l'armement. Nous joignons également les photos pour que l'entreprise ou l'État puisse voir que nous avons inspecté telle ou telle arme. Concernant la correspondance en matière d'armement, entre mars et octobre de l'année passée, nous avons envoyé dix-huit courriers, dont neuf étaient destinés à des États et neuf à des entreprises privées. Dans notre cas, le taux de réponse a été assez élevé, de l'ordre de 90%. Il faut souligner que nous avons dû envoyer à plusieurs reprises des rappels mais nous sommes assez satisfaits de la totalité des réponses.

En conclusion, à certaines entreprises qui, par peur de violer les différents régimes de sanctions, prennent des mesures qui vont bien au-delà de ce qui est prévu par les sanctions du Conseil de sécurité, il faut redire que, dans un pays comme la RCA, nous avons des sanctions ciblées. Il faut qu'elles le comprennent pour éviter ce qu'on a connu à une certaine époque où les embargos étaient « *comprehensives* ». Tout ce qui ne relève pas du régime de sanctions sur la RCA, et sur les autres pays qui sont actuellement sous sanctions, est autorisé.



Quelles initiatives françaises pour renforcer le dialogue public-privé ?

Colonel Hubert COTTEREAU, Secrétariat général
de la défense et de la sécurité nationale,
Sous-directeur Affaires Internationales

Mon propos concerne la nature des différentes « boîtes » dans lesquelles un dialogue public/privé peut se réaliser. En propos liminaire, je voudrais souligner qu'il existe, au niveau national, une « stratégie de prévention et de lutte contre la dissémination des armements conventionnels » mise en œuvre par un groupe de travail interministériel que je préside. Ce dernier a pour objectif de faire converger les différentes politiques publiques et de se coordonner avec les acteurs du monde privé de façon à fluidifier l'échange d'informations et à faire converger les effets. Les différents ministères et institutions concernées sont : les Affaires étrangères, la Défense, les Finances, les Douanes, l'Intérieur, les services de renseignement, mais aussi ponctuellement des organisations non gouvernementales, des centres de recherche, des industriels de l'armement, des transporteurs, des représentants du monde de la finance ou encore des assureurs.

Première « boîte » : un dialogue est mené dans le cadre des fonctions de régulation de l'État, à travers deux enceintes particulières : la CIEEMG (Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre) et la CIBDU (Commission interministérielle des biens à double usage). Pour chacune de ces commissions, les entreprises déposent une demande de licence pour exporter du matériel et l'État décide d'accorder ou non la licence en fonction de ses engagements internationaux, de ses intérêts, et de l'effet amplificateur ou non qu'aurait l'exportation de ce type de matériel sur une situation locale géopolitique ou géostratégique. La CIEEMG est présidée par le SGDSN, la CIBDU par le ministère des Affaires étrangères. En termes de régulation, ces deux commissions jouent un rôle majeur et encadrent fortement le lien entre le public et le privé.

Deuxième « boîte » : l'État a un rôle d'information. Il met à disposition des données sur un certain nombre de sites Internet, qui permettent d'explicitier ou d'expliquer la réglementation française et internationale, de décrire leurs évolutions, de façon à éviter au maximum le non-respect des mesures restrictives par les opérateurs privés. On peut citer à ce titre les pages dédiées sur les sites Internet de la douane, de la DG Trésor, de la Direction Générale de l'Armement, du ministère de l'Intérieur, etc. Il y a également diffusion d'informations dans le cadre d'échanges entre les opérateurs publics et le privé. Il y a un certain nombre de rencontres entre l'État et le monde industriel. Je cite, à ce titre, deux exemples. Premièrement, le groupe de travail État-Industries (GT7), se réunissant tous les deux mois, qui traite des problématiques en lien avec le contrôle des exportations telles que : la directive européenne sur les transferts intracommunautaires des produits de défense, les règlements sur les biens à double usage, les réformes américaines du dispositif ITAR, etc. Cela permet d'avoir un dialogue actif avec les industriels et pas uniquement à travers des demandes de licence. Autre exemple : les rencontres annuelles entre le SGDSN et les entreprises de la base industrielle et technologique de défense française, qui permettent à celles-ci

d'avoir les orientations générales de l'État et aux administrations de recueillir les aspirations des industriels en matière de régulation des exportations des matériels de guerre. Il convient également de souligner les rencontres et les entretiens réguliers organisés avec les organisations non gouvernementales au ministère des Affaires étrangères, au ministère de la Défense et au SGDSN, en particulier dans le cadre des précédentes négociations relatives au traité sur le commerce des armes.

Troisième « boîte » : l'État suscite la mise en place par le secteur privé de « bonnes pratiques », suivant une logique de partenariat. L'État suscite, les acteurs privés élaborent, avec pour objectif de faire adhérer le plus de personnes possibles du domaine considéré à ces codes de bonnes conduites. À ce titre, le groupe de travail interministériel de lutte et de prévention contre la dissémination des armements conventionnels a permis l'élaboration d'un code de bonnes conduites avec Armateurs de France. Ces réflexions ont abouti à la rédaction d'une charte dans laquelle les armateurs s'engagent à respecter strictement les règles et les normes internationales, à mettre en place des mesures de prévention, et à renforcer les relations entre armateurs ainsi qu'avec les autorités françaises et internationales. Ce document a été présenté à l'Organisation Maritime Internationale (OMI), à l'Union européenne et à l'Organisation pour la Sécurité et la Coopération en Europe (OSCE). Voilà typiquement un mode *bottom up*, envisagé par l'État et proposé aux armateurs qui se sont saisis de l'idée, se sont réunis entre eux et ont abouti à ce code de bonnes conduites. Des réflexions analogues sont d'ailleurs conduites en ce moment avec le monde bancaire.

Autre boîte à outils : le soutien direct de l'État aux actions de la société civile. C'est beaucoup plus opérationnel. Ces coopérations se développent en particulier par le financement de projets portés par le secteur privé et les organisations non gouvernementales. À ce titre, trois exemples. La Direction de coopération de sécurité et de défense (DCSD) du ministère des Affaires étrangères finance des activités et des stages organisés au Bénin par le Centre de perfectionnement aux actions post-confliktuelles de déminage et de dépollution, le CPADD. Le CPADD, grâce à ces financements, a en 2016 pour objectif, entre autres, de conduire un stage spécifique sur les armes légères et de petit calibre qui permettra, en partenariat avec Handicap international, d'organiser une formation sur le marquage et la destruction d'armes, ainsi que la gestion des armureries. Ensuite, le centre de crise du ministère des Affaires étrangères dispose de fonds – le fonds de stabilisation et le fonds de soutien aux minorités victimes de persécutions ethniques et religieuses au Moyen-Orient – qui permettent de soutenir au plus près du terrain des organisations non gouvernementales pour conduire des actions de lutte contre la dissémination des armements conventionnels. Enfin, la Défense soutient des actions de recherche du monde universitaire et scientifique, notamment des études relatives à la dissémination des armements conventionnels.

Dernière « boîte », il y a des actions strictement liées aux services de renseignements et directement opérationnelles. Ce sont les activités de TRACFIN, service de renseignement rattaché au ministère des Finances et des comptes publics, qui interagit évidemment avec le monde des banques. Pour rappel, les banques sont, conformément aux dispositions du code monétaire et financier, tenues de mettre en place un dispositif de prévention des risques de blanchiment d'argent, de financement du terrorisme et des régimes de sanctions. Sur ce dernier point, les banques doivent notamment s'assurer que les transactions autorisées soient conformes aux obligations réglementaires en matière de gel des avoirs et des embargos. De même, l'Initiative de sécurité contre la prolifération (PSI en anglais) est l'objet de coopérations avec le secteur privé. La PSI a pour but de lutter contre les transports illicites d'armes de destruction massive, de leurs

vecteurs et des matériels connexes. Il y a donc une interaction constante entre les différents acteurs privés et les services de renseignements.

Pour terminer, il reste énormément de chemin à faire, il va de soi que le contexte sécuritaire dans lequel nous sommes nous impose d'aller plus loin dans la coopération. L'État ne peut pas tout, il ne peut pas être partout. La coopération est donc absolument essentielle et doit être renforcée. À cet égard, voici une piste d'amélioration en ce qui concerne le groupe de travail interministériel. Nous cherchons à mieux valoriser l'expertise française au niveau international et, en particulier, dans le cadre de réponses aux appels d'offres internationaux. Le constat pour nous est assez clair : nous avons rencontré l'an dernier un responsable du service de lutte anti-mines des Nations unies (UNMAS), service qui met en ligne un certain nombre de projets dans de multiples pays. Or la France ne sait pas répondre, se mobiliser suffisamment rapidement. Notre objectif, avec Expertise France, est justement de faire remonter cette expertise et de faciliter l'interfaçage entre ces appels d'offres qui émanent notamment des Nations unies, avec ce que nous sommes capables de faire dans le secteur privé français.



Coopérations à l'international et dialogue public-privé : un regard de praticien

Heiko DETHIER, FAE, président

Je suis le président de la société FAE, que j'ai créée après un parcours de vingt années comme officier plongeur démineur dans la Marine nationale au cours desquelles j'ai pu être déployé en Afghanistan, inséré dans un camp anti-terroriste américain à Djibouti ou bien conduire deux missions au profit des Nations unies en Haïti et en Côte d'Ivoire. Après deux années en détachement au service du déminage du ministère de l'Intérieur, je dirige aujourd'hui une entreprise privée.

En tant que société privée, lorsque nous travaillons à l'étranger, outre une concurrence étrangère « impitoyable » soutenue par leur gouvernement, nous constatons une déstabilisation des États, un accroissement des luttes armées, une montée du terrorisme et des frontières de plus en plus poreuses. Nous constatons aussi de plus en plus de collusion entre les sphères criminelles et terroristes, parce que le terroriste a besoin de financements, le criminel a de l'argent, doit souvent le blanchir et toutes ces choses sont, aujourd'hui, mêlées de façon intime. Les trafics d'armes se nourrissent de cette réalité, avec une offre et une demande en armes. Les armes ont une valeur militaire, mais aussi une valeur marchande.

Mais j'en viens à ma vision à la fois de ce que j'attends de l'État et de la situation sur le terrain. Tout d'abord, les acteurs privés sur le terrain ont une bonne connaissance des zones dans lesquelles ils sont présents. Nous sommes des capteurs de renseignements pour l'État. Nous faisons remonter des éléments économiques et d'ambiance. On peut discuter de la redescende ou pas des

informations, mais les sociétés privées continuent à alimenter les administrations. Vous ne le savez peut-être pas mais au Mali, lors de l'attaque de l'hôtel Radisson, les forces spéciales françaises qui sont intervenues avaient la liste des chambres dans lesquelles les ressortissants français se trouvaient grâce au dispositif ARIANE et aux *security managers* des sociétés de sécurité présentes dans le pays. Le dispositif ARIANE permet de recenser, en situation de crise, les Français déclarés présents dans la zone touchée. Il permet d'informer les ressortissants en les appelant directement ou par voie de message court (SMS).

Concernant les très petites entreprises (TPE), les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI), nous avons le sens de l'État, nous défendons, à notre niveau, une diplomatie et un patriotisme économique. Si vous prenez la cartographie de toutes les entreprises françaises dans le monde, vous constaterez que le maillage est mondial. Il faut savoir que les entreprises françaises – TPE, PME, ETI et grands groupes – ont toutes de fortes expertises, elles peuvent apporter beaucoup de choses à l'État en matière de développement économique, faire remonter des projets locaux dont elles ont connaissance, éventuellement demander à l'État de défendre ces projets au plus haut niveau, tout en nous impliquant derrière bien évidemment.

Mais qu'est-ce que l'État et les institutions nous apportent ? De grandes choses. L'État a accès à des informations qui ne sont pas disponibles pour le privé. Du moins sous leur forme brute. Des services de renseignements existent pour cela : les Finances, les Douanes, les renseignements extérieurs, etc. Depuis un certain temps, notre société mais d'autres également, sommes régulièrement conviées aux réunions avec le centre de crise et de soutien du ministère des Affaires étrangères. Il nous transmet régulièrement des informations, sollicite notre avis sur certains pays et favorise l'échange d'informations. Cela est très précieux. L'État nous conseille aussi sur la protection des plans de sécurité opérateurs, des plans particuliers de protection permettant d'améliorer la qualité du produit que nous fournissons à nos clients. Bien évidemment, il nous envoie des alertes et des points de situation. Parfois, nous avons des éléments que nous ne trouvons pas dans la presse, mais qui permettent de préparer la venue de certaines entreprises dans certains pays. Enfin, les anticipations de capacité d'attentats : tous les services de renseignement sont capables de nous donner des informations, ou nous alerter sur l'opportunité ou non d'aller dans telle région ou dans telle zone.

Qu'est-ce qu'une société comme FAE attend plus précisément ? J'attends de la diplomatie économique et la fédération de l'expertise de sociétés comme la nôtre autour de projets majeurs d'assistance technique. J'attends que l'État nous accompagne sur des appels à projets internationaux. Face à des géants anglo-saxons, nous n'avons pas la surface financière ou le volume permettant d'y répondre. Nous souhaitons donc que l'État y réponde et nous associe en mobilisant à nos côtés d'autres expertises.

Nous attendons aussi de l'État qu'il fasse du lobbying, qu'il pousse chez des pays partenaires un contexte institutionnel juridique et normatif favorable aux entreprises françaises. Cela nous permettrait de nous positionner plus facilement lors des réponses à des appels d'offres. Beaucoup de choses sont à faire et le dialogue public/privé est encore à améliorer. Aujourd'hui je me félicite du volet « développement international » désormais attribué au ministère des Affaires étrangères. Les bases ont été posées mais il faut passer à la vitesse supérieure. Les entreprises françaises, comme nous, sont matures pour quitter la France, aller à l'étranger et accompagner celles qui veulent rechercher de la croissance hors de France, dans des zones « sensibles ». J'ajoute, bien

évidemment, qu'en cas de projets multilatéraux financés par les bailleurs de fonds internationaux, il ne faut pas s'enfermer dans du franco-français.

Dernier point, il a été évoqué ce matin des chantiers de dépollution en Guinée et au Mali. Je connais les démineurs de la Sécurité civile qui y sont présents. Or, pendant deux ans, j'ai entendu les démineurs dire qu'ils n'avaient pas de temps pour prendre leurs vacances, qu'ils n'avaient pas le temps de se recycler, qu'ils ne pouvaient pas se former. Il faut savoir que ces chantiers de dépollution, d'assistance technique sont des choses que FAE ou Géomines (ici présent dans l'auditoire) sont capables de conduire. Hors aujourd'hui, ce sont des choses que l'État conduit tout seul, pour des raisons de coût du pays partenaire. Si l'on veut relancer l'économie, il ne faut pas oublier les sociétés privées. Nous embauchons, nous accueillons dans nos entreprises des experts en reconversion !



Questions | Réponses

Question | Quel a été le plan sécuritaire que vous avez mis en place pour sécuriser Areva ?

Jean-Michel CHEREAU | S'agissant du dispositif sécuritaire du Groupe Areva au Niger, il n'y a pas de recette miracle. J'ai rejoint le groupe au moment où certains de nos collaborateurs ont été enlevés. C'était en novembre 2010. Il a fallu faire rapidement un état des lieux et restaurer la confiance des collaborateurs. Pour cela, il a fallu travailler en liaison très étroite avec l'État nigérien parce que, dans de tels pays, nous ne travaillons pas seuls mais avec un pays hôte. Nous avons mis en place des accords d'application avec les autorités nigériennes. Nous avons bâti un dispositif qui s'appuie essentiellement sur l'État nigérien. Nous avons appliqué avec lui un certain nombre de dispositions de protection sur chacune des zones où nous étions présents. L'ensemble de l'activité est encadré par une société de sécurité française, avec également des salariés nigériens.

De toute façon, nous n'avions pas le choix. Au moment où cet enlèvement s'est produit, l'État s'est manifesté en disant : « *compte tenu de ce qui vient de se passer, Areva revient à la case départ et ne remontera sur ses sites miniers qu'à partir du moment où elle pourra faire la démonstration que son dispositif de sécurité est pertinent* ». C'est ce que nous avons fait. Nous avons mis plus de six mois pour mettre en place un dispositif de protection qui a été validé par l'État français. Cela étant, je voudrais tempérer ce que j'ai dit tout à l'heure, il est vrai qu'avec le ministère des Affaires étrangères et plus particulièrement le centre de crise, nous avons des relations tout à fait privilégiées. À peu près tous les ans, tous les ans et demi, nous avons un audit interministériel avec des autorités de la Défense, des Affaires étrangères, de l'Intérieur et de l'Énergie, qui viennent auditer notre dispositif.

Malheureusement, en termes de protection, on réagit le plus souvent quand on est face à la crise. Une fois la crise passée, le *business* reprend ses droits et tout le monde passe à autre chose. On fonctionne ainsi malheureusement en termes de sécurité. Il faut une catastrophe pour que les gens se disent : « *Mince, il faut peut-être faire quelque chose* »...

Question | Le chapitre 7 de la Charte des Nations unies a été appliqué au Mali : mais à quel moment exigez-vous au sein des Nations unies qu'il soit appliqué ?

Aurélien LLORCA | En tant que groupe d'experts, nous travaillons pour les comités, qui sont des organes subsidiaires du Conseil de sécurité. La mise en œuvre du chapitre 7 dans tel ou tel conflit, relève de la compétence de ce dernier. Par exemple, au Mali, il n'y a pas de régime de sanctions, mais il y a une mission de maintien de la paix, la MINUSMA. Son mandat est défini par le Conseil de sécurité en fonction du consensus qui s'est dégagé le jour où il a été adopté par le Conseil. La création de ce consensus relève parfois davantage de l'alchimie miraculeuse que de quelque chose qu'on pourrait reproduire en fonction des conflits et en fonction des pays...

Question | Je voudrais revenir sur ce qu'a dit le colonel Cottereau. Le GT7 est l'héritage d'une formation créée en 2010, au moment où il a fallu mettre en œuvre la directive européenne sur les transferts intracommunautaires des produits liés à la défense. Le GT7 était celui en charge de regarder ce qui se passe en dehors de la France, ce que font notamment les Américains. Un GT2 s'occupait de l'informatique, un GT5 des licences globales, etc. Le 7^e est celui qui subsiste aujourd'hui. C'est un organisme de rapprochement de l'industrie et du gouvernement, des administrations, ce qui est très bien. Il existe un autre lieu de rencontre que vous avez évoqué, qui est le fait que le SGDSN rencontre au moins une fois par an les grands industriels de l'armement en France. Au GIFAS, où j'occupe des fonctions, nous trouvons que ce n'est pas assez. La problématique a été bien expliquée par Eiko Dethier : les acteurs sur le terrain ont nombre d'informations à apporter à l'administration, notamment sur la connaissance des marchés et de la concurrence. Je pense que dans la préparation des directives à haut niveau, il serait fortement utile que le SGDSN se rapproche plus encore qu'il ne le fait déjà de l'industrie. C'est un message et une demande !

Je souhaiterais aussi revenir sur ce qui a été évoqué concernant le Conseil de sécurité, la mise en œuvre des mesures de contrôle et de sanctions. M. Llorca a dit : « *Lorsque les avions sont destinés à des militaires, ils deviennent militaires* ». Vous avez à la fois tort et raison. Le classement des matériels est établi une fois pour toute. Le matériel est militaire, double usage ou rien. Il n'est pas à la fois mâle et femelle. En revanche, certains produits, selon les utilisations ou les utilisateurs finaux, suivent des procédures particulières. Le double usage a inventé cette fameuse clause « *attrape-tout* » dite *catch all*, qui permet effectivement, pour des produits non listés, de rentrer dans le suivi des sanctions. C'est un point très important pour l'industrie : avoir cette proximité avec nos autorités sur le classement des produits est une vraie difficulté. Nous avons vu tout à l'heure cette société qui avait envoyé des uniformes en RCA. Les uniformes apportent-ils un

véritable avantage pour faire la guerre ? Ce n'est pas sûr... À partir de quand l'industriel doit-il appliquer à la lettre le règlement ou prendre en compte des considérations comme celles des clauses *catch all* ? C'est délicat et ce qui est sûr, c'est que seul le dialogue entre l'industrie et l'administration peut lever le doute et nous en avons besoin. J'achèverais en vous confiant que j'ai commencé ma carrière il y a plus de vingt ans et que je peux témoigner que le dialogue entre l'administration et l'industrie a complètement changé, notamment grâce aux différents groupes et instances que nous venons d'évoquer. Le dialogue est réel. Nous ne pouvons que nous en féliciter. Nous autres, industriels, avons vraiment besoin de l'administration et de renforcer ce dialogue. Merci donc aux organisateurs de nous avoir, nous industriels, permis de partager cette rencontre. C'est le signe d'une bonne évolution.

Colonel Hubert COTTEREAU | Je vais relayer votre attente pour une augmentation du nombre d'interactions avec l'administration. Je crois savoir, également, qu'il y a énormément d'interactions au moment du salon du Bourget qui se font en bilatéral entre le SGDSN et les différents grands groupes industriels.

Aurélien LLORCA | Une précision au sujet des listes : le Conseil de sécurité n'établit pas de listes de matériels autorisés à l'export lorsqu'il impose des sanctions. Il faut partir du principe que dans le cadre de l'imposition par le Conseil de Sécurité d'un embargo sur les armes général et complet, tout est interdit à part ce qu'un comité de sanctions, qui est en charge de superviser l'application des sanctions avec l'assistance du groupe d'experts, autorise. C'est le principe de base. C'est l'inverse des listes où ce qu'il y a sur la liste est autorisé. On part du principe que tout est interdit, sauf ce qui sera autorisé par décision du comité de sanctions.

Conclusion



La lutte contre les trafics d'armes : une œuvre collective

Jean-Thomas LESUEUR, Institut Thomas More,
Délégué général

Nous voilà arrivés à l'issue d'une journée riche et diverse en contributions, en points de vue, en expériences partagées. Je remercie l'ensemble des intervenants de la journée et la DGRIS du ministère de la Défense, qui a souhaité initier cette journée dans la continuité de l'engagement de la France en faveur de la lutte contre les trafics d'armes et sa volonté de poursuivre la mobilisation actuelle, qui est toujours aussi forte, dans la continuité des précédents séminaires que l'Institut Thomas More a organisés avec la DGRIS ces dernières années.

Conclure une telle journée est pour moi un exercice délicat et malaisé. Je suis sans doute celui qui a le moins de titres et le moins de compétences pour le faire mais, après les présentations et les questions de cette journée, deux réflexions m'apparaissent devoir être rappelées.

Tout d'abord celle de la complémentarité. La lutte contre les trafics d'armes est une œuvre collective. Acteurs institutionnels, auxquels on pense évidemment en premier lieu, mais également acteurs de la société civile (représentés aujourd'hui par CAR et WAANSA) et acteurs privés et industriels, dans les secteurs de la défense et de la sécurité mais aussi de la logistique, on l'a dit, de la banque et d'autres sociétés représentées notamment par le CDSE. Chacun de ces acteurs joue un rôle et a un rôle à jouer de différentes manières : en matière de bonnes pratiques et de compliance, de mobilisation et de sensibilisation, de traçage et de développement de la connaissance ou encore de démantèlement et d'accompagnement. Nous avons évoqué aujourd'hui aussi la prévention et l'assistance aux États, mais il ne s'agissait que d'exemples parmi de nombreux autres des domaines dans lesquels les complémentarités sont à la fois possibles et nécessaires. Le traité sur le commerce des armes est d'ailleurs, je le rappelle, car cela me paraît assez important, le premier traité qui considère que la société civile, en premier lieu les organisations non gouvernementales, ont un rôle à jouer y compris dans la mise en œuvre dudit traité.

La deuxième chose qui m'a frappé aujourd'hui, c'est un peu plus évident et commun, ce sont les défis qui restent à surmonter. Il me semble qu'ils sont d'une double dimension. Il s'agit d'abord de l'adaptation des entreprises à la réglementation et de la mise en place de procédures et de bonnes pratiques, on l'a suffisamment répété aujourd'hui, qui ont des conséquences en matière d'image et d'éthique mais aussi naturellement de responsabilité juridique. Ensuite, il s'agit de faire travailler des acteurs venant de différents horizons, avec leurs contraintes, leurs objectifs et leur culture propres. On a vu aujourd'hui qu'il était très important que chaque acteur fasse entendre sa sensibilité, ses problématiques et que l'autre sache l'accueillir et le recevoir. Ce n'est évidemment pas toujours chose aisée et ce défi du renforcement du dialogue entre les acteurs est à mon sens, et je le crois, sans doute l'un des principaux enjeux. J'espère en tout cas que des journées, comme celle que nous venons de vivre ensemble aujourd'hui, y concourent même modestement.

Il ne me reste plus donc qu'à espérer que cette journée aura contribué à renforcer cette communauté, son engagement, sa mobilisation, ainsi que sa capacité d'innovation face au défi de la lutte contre les trafics d'armes classiques qui, sans doute, sera l'un des enjeux majeurs du 21^e siècle pour la communauté internationale et ses membres.

