

Tendances

En visite officielle en France, l'Emir du Qatar cheikh Tamim Ben Hamad Al Thani a été reçu le 6 juillet à l'Élysée par le Président Emmanuel Macron. C'est la deuxième visite de TBH à l'Élysée cette année, après celle aussi du Président Macron à Doha en décembre 2017. A son arrivée en France le 5 juillet, **TBH s'est rendu sur la base de Mont-de-Marsan inspecter l'escadron de Rafale de la Qatar Emiri Air Force.**



La Ministre des Armées Florence Parly l'accompagnait dans cette visite. Elle venait de s'entretenir avec le nouveau Ministre [égyptien](#) de la Défense et de l'Industrie militaire Mohammad Zaki, et s'apprêtait à se rendre à Djeddah pour signer un accord de coopération avec le Ministre de la Défense le Prince héritier Mohammad Ben Salman Ben Abdulaziz après une audience avec le Roi Salman Ben Abdulaziz. Ses services coordonnaient pendant cette même période la visite en France du CEMAT émirati le général Saleh al-Amiri, alors qu'elle décidait finalement de reporter sa visite prévue au Liban et initialement programmée pour le 7 juillet.

L'Ambassadeur de France à Doha Eric Chevalier, qui doit passer la main prochainement à Franck Gellet, accompagnait lui aussi TBH sur la base aérienne et dans sa visite officielle en France. A son retour au Qatar, il a communiqué sur cette visite, en annonçant que les premiers Rafale seront livrés à l'émirat début 2019, et que les 36 appareils commandés seront opérationnels au sein de l'Armée de l'Air qatarie avant 2022, avec des équipages à « 100% qataris ». Il a démenti par ailleurs les rumeurs sur un projet de base militaire française au Qatar.

La LettreM

La LettreM est un bulletin bimensuel dédié aux relations entre la France et les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord.

La LettreM est destinée aux partenaires régionaux de la France et aux acteurs français (diplomatiques, militaires, économiques et culturels) présents sur la zone MOAN.

La LettreM commente et analyse l'actualité française sur la zone MOAN, avec l'ambition d'aider les partenaires de la France à mieux comprendre et interpréter ses actions et politiques actuelles.

La LettreM propose aussi aux partenaires français des pays arabes et de l'Iran une veille stratégique et opérationnelle de la zone MOAN

La LettreM s'articule autour des axes suivants :

• Tendances

Une synthèse de l'actualité franco-régionale et une mise en perspective des signaux faibles

• E-Diplomacy

Expressions diplomatiques sur la twittosphère

• La France vue par les 24

La perception des actions et politiques françaises suivant un prisme arabe et régional

• Grands contrats

Les enjeux commerciaux majeurs : BTP, Énergie, Défense, Transports, Santé, Finances

• Spotlight

La bourse des acteurs et des décideurs sur la voie Paris-MOAN

Les commandes militaires et la défense d'une manière plus générale constituent deux axes majeurs de la stratégie de lobbying menée par TBH pour entretenir ses relations extérieures et éviter un isolement régional et international plus contraignant. Les bases militaires font leur effet (élargissement de la base stratégique d'al-Udeïd au profit de l'USCENTCOM, et installation d'une base militaire turque), tout comme la multiplication des programmes majeurs avec les partenaires internationaux qui comptent (Etats-Unis, Grande-Bretagne, France, Italie). TBH va jusqu'à ouvrir des négociations avec la Russie pour l'achat du S-400. **Sur l'axe Paris-Doha, le programme Rafale demeure central dans cette stratégie de lobbying très diversifiée** et qui dépasse naturellement les seuls Complexes Militaro-Industriels pour intégrer, outre les grands contrats d'infrastructures et d'énergie, une dimension culturelle, sportive, médiatique, financière etc.



Le [rapport du Ministère des Armées sur les exportations d'armes](#), rendu public alors que Mohammad Zaki et TBH étaient en visite à Paris, confirme la place centrale qu'occupent les partenaires arabes de la France parmi les clients des industries de défense françaises. Alors que les exportations globales baissaient de moitié, celles vers les pays arabes doublaient selon les chiffres du rapport sur 2017. **La France récolte encore les fruits des engagements pris en 2015 et 2016, même si elle craint un retournement de tendance pour 2018 et les années à venir.** Pourtant, sur les marchés du Moyen-Orient, plusieurs paramètres supposent que les dépenses de défense et de sécurité poursuivront leur hausse : le cours du pétrole qui se ressaisit, les tensions géopolitiques (Iran) qui croissent, les rivalités interarabes qui stimulent aussi des commandes militaires de nature politique (Qatar), les interventions militaires en cours ([Yémen](#), Sinaï, Libye, terrorisme, sécurité du trafic maritime). L'engagement de la France sur la scène moyen-orientale, indépendamment de la pertinence de ses choix stratégiques [ou même de sa capacité d'influence sur les dossiers majeurs](#), lui offre une possibilité de **se maintenir sur ce marché.**

La France a des atouts pour préserver sa place sur ce marché donc, aussi modeste soit-elle par rapport à celle des Etats-Unis notamment, alors que d'autres concurrents, la [Russie](#), la Grande-Bretagne ou encore [l'Italie](#), progressent, bruyamment pour l'une et discrètement pour l'autre. Outre sa présence, dynamique, sur les dossiers du Moyen-Orient, la France peut revendiquer son influence grandissante dans le club européen, sa proximité géographique, sa place particulière dans le club des puissances actives sur la zone. Ces éléments ne garantissent pas à la France l'influence qu'elle recherche, mais ils accroissent sa visibilité et son attractivité, et améliorent [sa posture régionale](#). C'est déjà beaucoup pour des partenaires arabes à la recherche d'alliances extérieures offrant un bon « retour sur investissement ». La France offre aussi un savoir-faire confirmé dans divers domaines (y compris la [culture](#), l'archéologie, etc.), appréciés par ses partenaires qui optent pour une diversification économique (comme pour « [Vision 2030](#) » en Arabie saoudite).

Pour les exportations d'armes françaises vers le Moyen-Orient, les incertitudes proviendraient de facteurs plus difficiles à détecter : ils peuvent être internes aux clients eux-mêmes, [liés aux relations entre les partenaires arabes de la France](#), ou aussi découlant de considérations franco-françaises. Ce numéro de la LettreM s'attarde sur ces éléments, à travers ses diverses rubriques, pour mettre en avant **les signaux faibles** qui pourraient impacter les programmes d'armements français sur les marchés du Moyen-Orient au cours des prochains 36 mois.



La suite du numéro 30 de la LettreM et ses autres rubriques (E-diplomacy ; La France vue par les 24 ; Grands contrats ; Spotlight) sont réservées aux clients de MESP. Des extraits des numéros précédents sont disponibles sur le site :

LettreM • Numéro 29 • 03 juillet 2018	LettreM • Numéro 28 • 19 juin 2018
LettreM • Numéro 27 • 4 juin 2018	LettreM • Numéro 26 • 22 mai 2018
LettreM • Numéro 25 • 08 mai 2018	LettreM • Numéro 24 • 24 avril 2018
LettreM • Numéro 23 • 10 avril 2018	LettreM • Numéro 22 • 27 mars 2018
LettreM • Numéro 21 • 13 mars 2018	LettreM • Numéro 20 • 27 février 2018
LettreM • Numéro 19 • 13 février 2018	LettreM • Numéro 9 • 12 septembre 2017
LettreM • Numéro 18 • 30 janvier 2018	LettreM • Numéro 8 • 29 août 2017
LettreM • Numéro 17 • 16 janvier 2018	LettreM • Numéro 7 • 15 août 2017
LettreM • Numéro 16 • 02 janvier 2018	LettreM • Numéro 6 • 1er août 2017
LettreM • Numéro 15 • 19 décembre 2017	LettreM • Numéro 5 • 18 juillet 2017
LettreM • Numéro 14 • 5 décembre 2017	LettreM • Numéro 4 • 4 juillet 2017
LettreM • Numéro 13 • 21 novembre 2017	LettreM • Numéro 3 • 20 juin 2017
LettreM • Numéro 12 • 7 novembre 2017	LettreM • Numéro 2 • 6 juin 2017
LettreM • Numéro 11 • 10 octobre 2017	LettreM • Numéro 1 • 23 mai 2017
LettreM • Numéro 10 • 26 septembre 2017	LettreM • Numéro 0 • 9 mai 2017

LettreM

MIDDLE EAST
Strategic Perspectives

Bulletin bimensuel dédié aux relations entre la France et les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord

Beyrouth • Numéro 30 • 17 juillet 2018

www.mesp.me

Geopolitical Risk

We draw on our combined expertise and an explicitly pragmatic approach to offer a unique understanding of the regional dynamics affecting your business.

Business Intelligence

We put our analytical skills to work to treat information and transform raw data into actionable intelligence giving you solid basis to make an informed decision.

Strategic Monitoring

We offer a round-the-clock scanning of your environment to provide you with a strategic advantage over your competitors, and to anticipate and manage risks.

Business Diplomacy

We help you devise a strategy to manage interactions with government and non-government stakeholders to seize new opportunities, minimize political risks, prevent potential conflicts and safeguard your image.