

Tendances

L'Égypte a organisé son salon de la défense EDEX 2018 du 3 au 5 décembre, sous la conduite directe de la Présidence de la république. Autant dire que le Président Abdel-Fattah al-Sissi accordait une grande importance à la réussite de cette manifestation internationale, à laquelle 350 sociétés égyptiennes et étrangères (41 pays représentés) participaient. Sissi, qui en tire un prestige personnel, a tenu à inaugurer lui-même le salon qui se tenait à l'*Egypt International Exhibition Center*, motivé par sa triple dimension politique, économique et militaire.



La présence française au salon égyptien de la défense était importante : les grands industriels Dassault Aviation, Airbus, Thales, Naval Group (qui subit une très forte concurrence de la part de Fincantieri sur le marché égyptien), MBDA étaient présents. Parmi les accords franco-égyptiens annoncés à IDEX : un MoU entre Naval Group et MIASO (maintenance et soutien), un MoU entre Sillinger et la Marine égyptienne (domaine industriel et transfert de technologies), un contrat entre

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

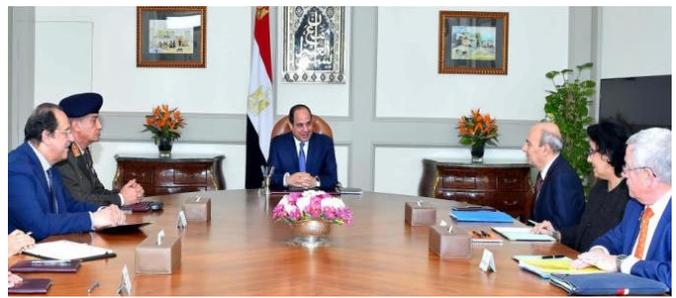
Les enjeux commerciaux majeurs : BTP, Énergie, Défense, Transports, Santé, Finances

• Spotlight

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

l'Armée de l'Air et Dassault Aviation (pièces de rechange et soutien technique aux Rafale), accords (deux) avec Thales Group et ACTIA (stations terrestres pour les satellites égyptiens).

La Ministre des Armées Florence Parly a fait le déplacement. Elle a été reçue par le Président Abdel-Fattah al-Sissi, et participé à l'inauguration du salon aux côtés du Président et de ses invités de marque. Sissi a également choisi de recevoir en audience quelques *happy few* parmi les dirigeants des entreprises exposantes dont le PDG de Dassault Aviation Eric Trappier. Ce dernier a eu droit à un accueil particulièrement chaleureux à la Présidence égyptienne, lui qui a déjà rencontré à plusieurs reprises le Président Sissi ces dernières années. A l'occasion de cette nouvelle rencontre au Caire, le porte-parole de la Présidence l'Ambassadeur Bassam Radi a indiqué à la presse que le Président Sissi appréciait « le niveau de coopération avec Dassault Aviation » et qu'il souhaitait « poursuivre cette coopération et la développer » avec cette société « qui bénéficie d'une bonne réputation et qui possède une expérience unique dans le domaine des industries aéronautiques militaires ». Pour sa part, le PDG de Dassault Aviation a insisté sur l'importance du rôle de l'Egypte dans la consolidation des bases de la stabilité et de la sécurité au Moyen-Orient, en plus de son rôle principal dans le cadre des efforts internationaux menés contre le terrorisme. Il s'est dit fier de l'évolution du partenariat avec l'Egypte, et déterminé à poursuivre la coopération bilatérale en vue de doter l'Egypte des moyens dont elle a besoin pour renforcer ses capacités militaires aériennes.



Au Caire, les échos des révélations parisiennes sur « la mise en cause » de la France dans les ventes d'armes à l'Egypte (*Mediapart*, 04 décembre) étaient inaudibles, alors que se tenait cette première édition de l'*Egypt Defence Expo* avec le soutien de la Présidence égyptienne, et avec une implication très appréciée du secteur de la défense française. Dans un *tweet*, au lendemain de sa rencontre avec Sissi, Parly a rappelé que « [l'Egypte est un partenaire déterminant pour l'équilibre de la région](#) et un partenaire essentiel dans notre lutte contre le terrorisme ». Ces propos officiels français, rajoutés aux déclarations du PDG de Dassault Aviation à l'issue de sa rencontre aussi avec le Président Sissi, sont en soi une réponse, pragmatique, aux critiques...



Rendez-vous est pris pour la prochaine édition d'EDEX, programmée pour décembre 2020. D'ici là, plusieurs autres Etats de la région auraient tenu leurs salons dont les plus prestigieux et incontournables IDEX et Dubai Air Show. Des occasions supplémentaires pour les industriels français de maintenir une présence directe sur ces marchés porteurs.

D'ici là, [plusieurs paramètres pourraient impacter la posture de la France et le poids de ses industriels de la sécurité et de la défense sur les marchés du Moyen-Orient](#). Parmi ces paramètres, le projet de *Middle East Strategic Alliance* voulu par l'administration Trump et qui devrait regrouper huit Etats arabes alliés de Washington dont d'importants clients des industries françaises : les six Etats membres du Conseil arabe de Coopération du Golfe (CCG), l'Egypte et la Jordanie. Une telle alliance, stratégique et multidimensionnelle (militaire, politique, économique), et qui vise à ériger un front arabo-sunnite pour contrer l'influence de l'Iran, ne risquerait-elle pas, si elle voyait le jour, de fragiliser la position régionale de la France et de réduire encore plus les parts de marchés de ses industriels de la défense ? La question se pose, même si MESA n'est encore aujourd'hui qu'à ses balbutiements.

La suite du numéro 39 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 38 • 4 déc. 2018	
LettreM • Numéro 37 • 20 nov. 2018	LettreM • Numéro 36 • 6 nov. 2018
LettreM • Numéro 35 • 23 oct. 2018	LettreM • Numéro 34 • 9 octobre 2018
LettreM • Numéro 33 • 25 septembre 2018	LettreM • Numéro 32 • 11 septembre 2018
LettreM • Numéro 31 • 28 août 2018	LettreM • Numéro 30 • 17 juillet 2018
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 39 • 18 décembre 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.