

de **Jean-Yves Le Drian**

Ministre de la Défense



**L**a signature récente de deux contrats de vente d'avions Rafale avec l'Égypte et le Qatar, de même que l'annonce simultanée d'une prochaine commande indienne, constituent d'excellentes nouvelles pour notre défense, et l'industrie de défense française en particulier.

Ce succès, tant attendu, est selon moi le résultat logique des efforts réalisés par l'ensemble des acteurs étatiques et industriels ayant contribué à ce projet majeur de l'effort militaire français. Il est le fruit d'une approche respectueuse des clients, qui place aussi chaque partie dans le rôle qui doit être le sien. Du côté industriel, c'est un nouveau succès pour l'avionneur Dassault, mais également pour les nombreux équipementiers et sous-traitants ayant participé à l'élaboration de ce produit d'excellence qu'est le Rafale. Ce numéro donne la parole aux plus importants d'entre eux, mais je dois dire que beaucoup d'autres mériteraient d'être également cités.

Je salue aussi le travail réalisé par la Direction générale de l'armement, qui a suivi et continue de suivre ce programme entamé dès le milieu des années quatre-vingt et poursuivi depuis, malgré des contraintes budgétaires de plus en plus serrées et la sortie de la France de la coopération européenne en matière d'avion d'armes. Cette décision, prise en 1985 pour

maintenir l'exigence d'une capacité aérienne multi-rôles et navalisable, qui avait été demandée par les armées, fut critiquée en son temps. Elle se révèle aujourd'hui payante.

Cette réussite met également en lumière les efforts consentis par l'Etat et l'industrie de défense depuis près de trente ans en matière d'investissement de défense. Elle souligne le caractère visionnaire des innovations mises en place il y a plusieurs décennies lors de la conception de l'appareil. Ces efforts ont permis le développement de technologies-clés aujourd'hui reconnues au niveau international, et dont la contribution à la compétitivité-export du Rafale est considérable. Mieux qu'aucune autre aventure industrielle française, la vente du Rafale à l'export illustre parfaitement l'idée selon laquelle une capacité de défense ne se construit pas en un jour, mais à l'issue d'une longue préparation technologique, industrielle et humaine.

J'ajoute que l'exportation du Rafale n'aurait sans doute pu avoir lieu sans l'éclatante démonstration de son efficacité opérationnelle que donnent aujourd'hui nos pilotes de l'Armée de l'air et de la Marine nationale sur les différents théâtres d'opération où la France est engagée. Le Rafale aura ainsi eu l'occasion, en l'espace de quelques années seulement, de démontrer sur

le terrain toute l'étendue de la gamme de missions pour laquelle il a été conçu. Quelques grands chefs opérationnels de nos forces en témoignent dans ce numéro. Nul doute que la contribution du Rafale au succès des opérations Harmattan et Serval aura pesé de tout son poids dans la confiance que nous accordent aujourd'hui nos partenaires étrangers.

L'exportation du Rafale s'inscrit dans une longue tradition française d'exportation aéronautique commencée il y a plus de cinquante ans par la vente du premier Mirage III. Je me réjouis que cette tradition se perpétue aujourd'hui, tout comme je me réjouis du lancement il y a quelques jours des études préliminaires à la conception d'un drone de surveillance européen.

Car si la vente du Rafale reste avant tout une réussite française, je tiens à rappeler néanmoins mon plein attachement à la coopération européenne en matière d'industrie de défense, seule à même de permettre à notre pays de rester une puissance de premier ordre dans un environnement économique et géopolitique toujours plus instable. Seules une plus grande coopération et une meilleure mutualisation de leurs forces permettront aux Européens de garder la maîtrise de leur destin, pour défendre toujours plus efficacement leurs intérêts et leurs valeurs. 🇫🇷