



LE RÔLE CLÉ DE LA BITD DANS LES EXPORTATIONS CIVILES ET MILITAIRES DE LA FRANCE

Résumé : Les entreprises de la Base industrielle et technologique de Défense (BITD) sont très actives sur les marchés export, non seulement dans le domaine militaire mais aussi civil. Elles génèrent un excédent structurel en matière de balance commerciale pour les équipements militaires. Les entreprises de la BITD représentent environ 1% des entreprises exportatrices résidentes sur le territoire national et réalisent un quart des exportations totales françaises (soit une moyenne annuelle de 100 milliards d'euros sur la période 2010-2013). Les marchés internationaux (civils et militaires) déterminent, en moyenne sur la période 2010-2012, 45% du chiffre d'affaires des entreprises de la BITD. Ces activités à l'international, en matière militaire, sont à l'origine de retombées en emplois (directs, indirects et induits) dans les territoires estimées à 46 000 en 2011 et 51 000 en 2013.

Résultant à la fois d'une politique de long terme d'investissement dans le domaine de la défense ainsi que d'orientations politiques de court et moyen terme, les exportations militaires génèrent des retombées politiques (relations entre alliés), stratégiques (influence de long terme), sécuritaires (contrôle des capacités disponibles au sein de certains pays) mais aussi économiques et sociales (balance commerciale, emplois, etc.). Cet ÉcoDef mesure les principales conséquences économiques et sociales des exportations d'équipements militaires.

À cette fin, sont utilisées les données relatives aux livraisons issues de la Direction générale des douanes et des droits indirects sur la période 2010-2013. Alors que les livraisons permettent d'apprécier les impacts économiques et sociaux des exportations (car donnant lieu à de l'activité industrielle), les données relatives aux commandes peuvent être utilisées pour mesurer l'impact politique (en matière d'organisation et de soutien à l'exportation en particulier)¹.

Après avoir rappelé les données cadres relatives aux exportations d'équipements militaires, l'attention est portée sur les entreprises de la Base industrielle et technologique de Défense (BITD) exportatrices en s'intéressant non seulement à leurs activités militaires mais aussi civiles. Enfin, est estimé le nombre d'emplois, localisés sur le territoire national, correspondant aux exportations d'équipements militaires.

UN EXCÉDENT COMMERCIAL STRUCTUREL EN MATIÈRE D'ÉQUIPEMENTS MILITAIRES

Les exportations d'équipements militaires sont suivies et soutenues par la direction générale de l'armement ainsi que par l'état-major des armées. La direction des affaires financières en assure également le suivi statistique, à partir de données individuelles, en complément des données publiées chaque année dans le rapport au parlement sur les exportations d'armement de la France. Les commandes d'équipements militaires se sont élevées, en 2013, à 6,9 milliards d'euros, pour une moyenne, sur la période 2004-2013, de 5,7 milliards d'euros.

En 2013, les livraisons d'équipements militaires s'élevèrent à 4,592 milliards d'euros, ce qui représente environ 1% des exportations totales françaises cette même année (436 milliards d'euros).

En moyenne, sur la période 2003-2013, les échanges internationaux de matériels militaires ont donné lieu à trois fois plus d'exportations que d'importations (taux de couverture de 315%) et à un excédent moyen de la balance commerciale de 2,5 milliards d'euros (*graphique 1*).

¹ Les livraisons font référence aux montants facturés durant l'année considérée. Les commandes correspondent, de leur côté, au montant total des contrats signés et entrés en vigueur par le versement d'un premier acompte durant l'année considérée.



Sylvain MOURA
chargé d'études, Observatoire économique de la Défense
Jean-Michel OUDOT
adjoint au secrétaire général de l'Observatoire économique de la Défense

L'observatoire économique de la Défense diffuse ÉcoDef par messagerie électronique (format pdf).

Si vous êtes intéressés par cette formule, veuillez adresser votre courriel à :

daf.oed.fct@intra.def.gouv.fr

Découvrez toutes les publications du secrétariat général pour l'administration sur :

Internet >
www.defense.gouv.fr/sga

Intranet >
www.sga.defense.gouv.fr

ou sur simple demande à

SGA/Com au 01 42 19 77 46





Graphique 1 : Taux de couverture et solde commercial des matériels militaires



Source : DEF/SGA/DAF/OED, selon les données de la direction générale des douanes et des droits indirects. M€ courants. Les importations comprennent le coût, l'assurance et les frais jusqu'à la frontière nationale (CAF) et les exportations sont mesurées selon le pays d'origine et sont franco à bord (FAB).

LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DE LA BITD SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Les entreprises constituant la base industrielle et technologique de Défense sont au nombre de 2428 selon la méthode, économique et statistique, détaillée dans l'ÉcoDef n°67. Ces entreprises ont été identifiées comme contribuant, en 2011, de façon directe ou indirecte au développement, à la production ou au maintien en condition opérationnelle des systèmes d'armes. Les données utilisées proviennent du ministère de la Défense (Chorus), des groupes spécialisés dans l'armement (fournisseurs des sept maîtres d'œuvre industriels), de la direction des appli-

cations militaires du CEA, des marchés passés par les entreprises résidentes sur le territoire national auprès de l'organisation conjointe de coopération en matière d'armement (Occar) et de la direction générale des douanes et produits indirects (sur les exportations d'équipements militaires).

Les grandes entreprises réalisent 86% des exportations de matériels militaires

En 2013, 388 entreprises ont exporté des équipements militaires², dont 66% de PME (pour 3% des montants), 27% d'entreprises de taille intermédiaire (pour 11% des montants) et 7% de grandes entreprises (pour 86 % des montants). Cette structure diffère de celle observée au niveau national (**tableau 1**). Pour mémoire, en France en 2013, 107 200 entreprises ont exporté des produits vers l'étranger.

Tableau 1 : Distribution des entreprises exportatrices par taille en 2013

Taille des entreprises	Exportations d'équipements militaires		Exportations totales françaises	
	Nombre d'entreprises	Montants	Nombre d'entreprises	Montants
PME	66%	3%	96%	24%
ETI	27%	11%	4%	32%
GE	7%	86%	0,3%	44%
Total	100%	100%	100%	100%

Source : Direction générale des douanes et des droits indirects (exportations FAB), département des statistiques et des études économiques, 7 août 2014. Retraitement DEF/SGA/DAF/OED pour les exportations d'équipements militaires ; la taille des entreprises n'est pas disponible pour 2% des entreprises.

² 626 unités légales ont exporté des équipements militaires. Parmi elles, 500 ont pu être identifiées et regroupées en 388 entreprises. Les 126 unités légales restantes correspondent à 1% du montant total des exportations militaires en 2013.

Ces différences sont principalement expliquées par les barrières à l'entrée des marchés de défense, tant au niveau national qu'à l'international. Etant donné les montants des marchés, les entreprises en charge de leur gestion doivent disposer d'une certaine assise financière (selon leur capital social notamment) et d'une organisation industrielle à même de gérer des opérations d'envergure voire complexes.

Tant pour des raisons financières qu'organisationnelles, les PME ont jusqu'ici un rôle limité dans les marchés d'armement. Leur intervention est cependant primordiale dans la réalisation et la maintenance des systèmes d'armes. Elles représentent en effet 89% des fournisseurs des sept principaux maîtres d'œuvre industriels spécialisés dans la défense³ pour 23% des montants sous-traités en 2012. ●●●

Comme développé dans l'ÉcoDef n°67, les exportations d'équipements militaires sont orientées de façon prédominante vers l'Europe, transferts intra-groupes compris (33% en 2012). Le poids relatif de l'Europe est cependant plus faible pour les matériels militaires que pour l'ensemble des exportations de la France (68% en 2012). Cet écart est notable pour les PME et les entreprises de taille intermédiaire qui sont, en proportion, plus présentes sur les marchés extra européens dans le domaine militaire que dans les équipements dans leur ensemble (**tableau 2**). La performance des PME et des entreprises de taille intermédiaire au-delà de l'Europe, dans les marchés militaires, peut s'expliquer par l'accompagnement précis et rigoureux des entreprises par les services de l'État sur ces marchés, tel que détaillé dans le Rapport au parlement 2014 sur les exportations d'armement de la France (p. 10-12 en particulier).

Définition : La catégorie des «petites et moyennes entreprises» est constituée des entreprises qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes et qui, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. La catégorie des «entreprises de taille intermédiaire» est constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises et qui, d'une part, occupent moins de 5000 personnes et qui, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2000 millions d'euros. La catégorie des «grandes entreprises» est constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Tableau 2 : Distribution des exportations par catégorie d'entreprises en 2012

	Exportations militaires				Exportations civiles et militaires			
	PME	ETI	GE	Ensemble	PME	ETI	GE	Ensemble
Afrique	20%	8%	4%	5%	7%	7%	6%	7%
Amérique	14%	6%	26%	23%	7%	9%	12%	10%
Asie	8%	9%	22%	20%	9%	9%	17%	13%
Proche et Moyen-Orient	8%	32%	18%	19%	2%	3%	4%	3%
Europe	51%	45%	31%	33%	75%	71%	62%	68%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	101%	101%

Source : Direction générale des douanes et des droits indirects, département des statistiques et des études économiques, 2013. Retraitement DEF/SGA/DAF/OED pour les exportations d'équipements militaires. La somme des pourcentages ne fait pas toujours 100 en raison des arrondis.

Les entreprises de la BITD représentent 1% des exportateurs résidents et le quart des exportations totales françaises

Sur les 2 428 entreprises constituant la BITD, 1 320 ont exporté en 2013 des équipements civils ou militaires, ce qui représente environ 1% du total des entreprises exportatrices résidentes sur le territoire national (107 200 entreprises en 2013).

Les entreprises de la BITD génèrent, en moyenne sur la période 2010-2013, 23,5% des exportations totales françaises, pour un montant annuel moyen de 100 milliards d'euros (**tableau 3**). ●●●

Plus précisément, 15 entreprises (soit environ 1% de l'échantillon) génèrent 80% du montant total des exportations de la BITD en 2013. Parmi ces dernières, environ 21%⁴, sur la période 2010-2013, est déterminé par la gamme civile du groupe Airbus. Il apparaît que quatre entreprises réalisent 53% des exportations totales. Le degré de concentration des entreprises exportatrices est détaillé ci-dessous (**tableau 4**).

³ AIRBUS GROUP, DASSAULT-AVIATION, DCNS, MBDA, NEXTER SYSTEMS, SAFRAN et THALES.

⁴ Selon les données disponibles sur www.lekiosque.finances.gouv.fr, consulté le 24 juillet 2014, à partir de données issues des Douanes.

**Tableau 3 : Part des exportations civiles et militaires de la BITD dans les exportations totales françaises**

Catégorie	Total export BITD	Total export France	% export BITD dans le total export France
2010	86 661 M€	395 039 M€	22%
2011	98 307 M€	428 234 M€	23%
2012	102 602 M€	441 402 M€	23%
2013	111 548 M€	435 642 M€	26%

Source : DEF/SGA/DAF/OED, selon les données de la direction générale des douanes et des droits indirects (exportations FAB).

Tableau 4 : Distribution des entreprises de la BITD dans l'export total (civil et militaire) de la BITD en 2013

Part cumulée des entreprises dans le montant total des exportations civiles et militaires	Cumul des exportations civiles et militaires	Cumul du nombre d'entreprises
< 1%	1 106 M€	1 180
< 10%	10 828 M€	1 291
< 30%	32 817 M€	1 312
< 50%	52 105 M€	1 316
≤ 100%	111 548 M€	1 320

Source : DEF/SGA/DAF/OED, selon les données de la direction générale des douanes et des droits indirects (exportations FAB).

Définition et méthode : Le taux brut d'exportation est le ratio entre la somme des exportations totales et la somme du chiffre d'affaires des entreprises de la BITD (le chiffre d'affaires est mesuré par les données de la base DIANE du Bureau Van Dijk). Le taux net d'exportation est égal à (export-import)/chiffre d'affaires.

Le taux brut d'exportation des entreprises de la BITD s'élève par ailleurs, en moyenne sur la période 2010-2012, à 45%. En revanche, les entreprises de la BITD ont aussi recours de façon intensive à l'importation, celle-ci étant, en moyenne sur la période 2010-2013, 1,5 fois supérieure à l'exportation. Ainsi, le taux net d'exportation de la BITD est négatif, sur la période 2010-2012, de - 28%. Ce résultat diffère de celui observé sur le périmètre relatif aux seules activités défense dans la mesure où leur taux net d'exportation est positif et s'élève, sur la même période, à environ +2%.

Ces différences soulignent que les activités défense sont tournées davantage vers le territoire national que les activités civiles. Les retombées économiques et sociales des activités réalisées sont ainsi orientées de façon privilégiée vers les résidents, alors que les activités civiles, même au sein des entreprises spécialisées en partie dans la défense, sont régies par des règles différentes résultant de processus distincts de production.

En effet, les activités de défense sont structurées, en France, par l'objectif d'autonomie stratégique. Sa finalité est de promouvoir

l'indépendance politique sur la scène internationale (en matière de déploiement en opération extérieure ou d'exportation de matériels militaires, par exemple). L'atteinte de cet objectif implique de disposer d'une base industrielle large et performante à même de développer et produire, dans la durée, les systèmes d'armes ainsi que leurs composants. Cela se traduit, en termes de sous-traitance des primo contractants, par une orientation privilégiée vers les fournisseurs résidents sur le territoire national, favorisant alors les retombées économiques et sociales au niveau local. À l'inverse, les activités commerciales sont soumises à une pondération différente des critères économiques et stratégiques, donnant lieu à une ouverture internationale accrue de la chaîne d'approvisionnement, réduisant alors les retombées locales. En revanche, cette ouverture internationale permet de développer le chiffre d'affaires à travers des contrats export, générant à leur tour de l'activité, en volume, auprès de fournisseurs locaux, même si en proportion moindre que les activités militaires.

•••→



Les activités export d'équipements militaires génèrent environ 50 000 emplois sur le territoire national

Définition et méthode : Les emplois directs sont situés au sein des sociétés exportatrices d'équipements militaires et les emplois indirects font référence à l'activité générée dans leur chaîne de sous-traitance. Les emplois induits correspondent, de leur côté, à l'activité économique causée par les dépenses de consommation finale des personnes employées par l'activité d'exportations militaires. Les emplois liés aux exportations d'équipements militaires ont été estimés par le tableau entrées-sorties de l'économie nationale (établi par l'INSEE), selon des fondements économiques développés initialement par Leontief (1941, 1966). Ce tableau décrit les relations inter-industrielles (achats et ventes entre branches) pour un montant de production au cours de l'année exprimé en unité monétaire. Les montants exportés sont alors distribués par branche permettant d'estimer l'emploi correspondant. La méthode est détaillée en annexe.

Les emplois directs (*i.e.* au sein des entreprises exportatrices) et indirects (localisés dans la chaîne de sous-traitance des exportateurs) sur le territoire national correspondants aux exportations d'équipements militaires sont estimés à plus de 37 000 en 2011, pour une production de 8 milliards d'euros (**tableau 5**). Les emplois induits, c'est-à-dire les emplois correspondants à l'activité économique générée par les dépenses de consommation finale des emplois directs et indirects,

s'élèvent de leur côté à plus de 8 000 en 2011. Au total, en considérant les emplois directs, indirects et induits, environ 46 000 emplois en France correspondent aux exportations d'équipements militaires en 2011⁵.

À un emploi associé à l'activité export au sein des entreprises exportatrices correspond 1,7 emploi dans la chaîne de sous-traitance sur le territoire national et 0,6 emploi induit.

Tableau 5 : Les emplois directs, indirects et induits correspondants aux exportations d'équipements militaires en 2011

	Nombre d'emplois	Part du total	Production en valeur
Emplois directs	13 762	30%	4 117 M€
Emplois indirects	23 380	51%	3 909 M€
Emplois induits	8 553	19%	1 258 M€
Total	45 695	100%	9 284 M€

Source : DEF/SGA/DAF/OED, selon les données de la direction générale des douanes et des droits indirects sur les exportations et les importations. Le tableau entrées-sorties est en base 1995 de la comptabilité nationale.

43% des emplois directs et indirects correspondants à l'activité export militaire s'inscrivent dans trois activités en 2011 : la fabrication de produits métalliques (6 890 emplois), la fabrication d'autres matériels de transport (5 713 emplois) et le secteur de l'intérim (3 202). Les deux premières sont pourvoyeuses d'emplois directs, car elles correspondent à des activités manufacturières auxquelles appartiennent les grands maîtres d'œuvre de l'industrie de l'armement qui dominent le marché de l'exportation. De façon générale, la fabrication de produits manufacturés crée presque la moitié des emplois liés à l'exportation militaire (48%). Quant à l'intérim, il est pourvoyeur d'emplois indirects, car liés à des activités de soutien à l'industrie.

Sur l'année 2011, à chaque million d'euros exporté (4,1 milliards d'euros cette année-là) correspond, selon les estimations présentées ci-dessus, environ 11 emplois directs, indirects et induits sur le territoire national par effets multiplicatifs.

En supposant que la structure des exportations par branche d'activité est stable entre 2011 et 2013, ce coefficient pourrait être utilisé pour avoir une indication des emplois correspondants aux exportations en 2013, qui s'élèvent à 4 592 M€ selon le fichier individuel de la direction générale des Douanes, soit environ 51 000 emplois.

Sylvain MOURA
et Jean-Michel OUDOT



Observatoire Économique de la Défense (SGA/DAF/QEFI/OED)
14 rue Saint Dominique • 75700 Paris SP 07
Pour vous abonner > Mèl : daf.oed.fct@intradef.gouv.fr
Rédacteur en chef : Christian Calzada

Conception graphique > © Pascal Ilic - SGA/com 2014
Réalisation > Stéphanne Parinaud - SGA/com 2014
Impression > SGA/SPAC/PGP - Tél : 01 42 19 40 91
ISSN 1293-4348

⁵ L'estimation des emplois directs a fait l'objet d'une seconde évaluation à partir des données individuelles de façon à vérifier la convergence des résultats. Le nombre d'emplois résulte alors d'un rapport de proportion entre les effectifs totaux de la société et son taux brut d'exportation militaire (une société qui dépend à 20% de l'exportation militaire sera considérée comme employant 20% de ses effectifs à l'activité export militaire). Pour information, l'estimation des emplois directs, selon les données individuelles, s'élève, en 2011, à 15 728.



BIBLIOGRAPHIE

Bellais R. / Foucault M. / Oudot J-M. [2014], «*Économie de la Défense*», Repères, La Découverte, Paris.

INSEE, site internet, rubrique «thèmes/comptes nationaux».

Leontief W. [1941], «*The Structure of the American Economy*», Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Leontief W. [1966], «*Input-Output Economics*», Oxford University Press, Oxford.

Moura S. [2014], «La dualité dans la base industrielle et technologique de Défense», *Écodef*, n°66, ministère de la Défense.

Moura S. / Oudot J-M. [2014], «Échanges internationaux et base industrielle et technologique de Défense», *Écodef*, n°67, ministère de la Défense.

Ministère des finances et des comptes publics, direction générale des douanes et des droits indirects, département des statistiques et des études économiques [2013], «Les entreprises de taille intermédiaire réalisent un tiers des exportations françaises de biens», n°42, www.lekiosque.finances.gouv.fr

Ministère des finances et des comptes publics, direction générale des douanes et des droits indirects, département des statistiques et des études économiques [2014], «Poursuite de la hausse du nombre d'exportateurs», www.lekiosque.finances.gouv.fr

Ministère de la Défense, *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, annuel.

Ministère de la Défense, direction des affaires financières, *Annuaire statistique de la Défense*, annuel.

ANNEXE

POINTS DE MÉTHODE SUR L'ESTIMATION DES EMPLOIS LIÉS AUX EXPORTATIONS D'ÉQUIPEMENTS MILITAIRES

La méthode établie à partir du tableau entrées-sorties permet d'estimer à la fois les emplois directs, indirects et induits. Ce tableau décrit les relations inter-industrielles (achats et ventes entre branches) pour un montant de production au cours de l'année exprimé en unité monétaire.

Les emplois induits ont été estimés à partir du tableau entrées-sorties. Les hypothèses suivantes ont été retenues :

- **Le périmètre** comprend les emplois générés par la consommation finale du salaire des employés (directs et indirects) et non pas par la consommation des revenus de l'ensemble des ménages auxquels ils appartiennent⁶ ;
- **Le salaire moyen net par secteur**⁷ est issu des données de la Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (DARES, selon une nomenclature distribuée en 38 postes), complétées par le rapport annuel sur la fonction publique. Le salaire net annuel moyen s'élève à 26 217 € tous secteurs confondus, avec un minimum à 17 724 € et un maximum à 38 820 € ;
- **Les dépenses de consommation finale**⁸ sont estimées en appliquant la propension moyenne à consommer à la somme des salaires nets qui ont été calculés par secteur (ce qui donne pour chaque branche, salaire net moyen x nombre de salariés directs et indirects). Ces dépenses totales de consommation sont ensuite ventilées par branche à partir de la structure de consommation des ménages calculée par le tableau entrées-sorties de l'INSEE ;
- **La propension moyenne à consommer** est estimée à 81,87%, résultant de la part des dépenses de consommation dans le revenu disponible brut lorsque celui-ci est principalement composé du salaire (information donnée par l'INSEE).

Enfin, l'opportunité d'introduire un coefficient de correction aux estimations obtenues en matière d'emploi peut être discutée. En effet, d'un côté, les activités export sont caractérisées par moins de Recherche & Développement (activités intensives en travail) que les activités nationales (les produits exportés étant, la plupart du temps, déjà développés et testés) et par le recours accru à des sous-traitants étrangers (dans le cadre d'accord de compensation ou de stratégie de pénétration de marché en particulier), ce qui donnerait lieu à une modification de la structure organisationnelle des activités. Certains industriels pourraient, de plus, adopter une stratégie de marge accrue sur les marchés exports (en rappelant que les stratégies de marges sont spécifiques aux industriels, aux segments de marché voire à des périodes selon la conjoncture industrielle ou étatique). Ces éléments tendraient à minorer les estimations produites dans le **tableau 5**. D'un autre côté cependant, la concurrence internationale et la stratégie d'influence sur le long terme des importateurs tendraient à minorer les prix d'exportation à structure industrielle constante, ce qui encouragerait à majorer ces estimations.

DERNIERS ÉCODEF PARUS

INTERNET DÉFENSE
www.defense.gouv.fr/sga

ou sur simple demande à :
daf.oed.fct@intradef.gouv.fr

ÉCODEF À PARAÎTRE

- ▶ **Les enjeux de la mutualisation du soutien dans le domaine de la défense en Europe**
- ▶ **La dualité dans les entreprises de défense**
- ▶ **Les effectifs militaires en France**

⁶ En effet, la consommation du ménage dépend des revenus de ce ménage dans son ensemble. Or, ceux-ci résultent non seulement des revenus de la personne active dans le domaine considéré mais aussi du revenu éventuel du conjoint voire aussi d'autres membres du foyer, de revenus de transferts (prestations familiales, pensions de retraites, allocations chômage, prestations de la sécurité sociale) ou encore de revenus de la propriété ; c'est-à-dire autant de revenus qui ne résultent pas directement des exportations militaires.

⁷ Il est fait l'hypothèse que la rémunération nette par secteur est équivalente à celle de la branche correspondante.

⁸ Les dépenses de consommation finale comprennent les dépenses effectivement réalisées par les résidents pour acquérir des biens et des services destinés à la satisfaction de leurs besoins. Les produits correspondants ne sont pas stockés, mais considérés comme consommés au moment de leur achat, même s'ils sont durables (voitures, électroménagers, meubles, etc.). Les dépenses de consommation finale incluent la part des dépenses de santé, d'éducation, de logement, restant à leur charge après remboursements éventuels (extrait de la définition de l'INSEE).