

COMPARAISON DES DONNÉES INTERNATIONALES SUR LES EXPORTATIONS D'ARMEMENTS

L'hétérogénéité des sources et des méthodes d'évaluation des données sur les exportations d'armement rend particulièrement délicat l'exercice consistant à comparer les performances des différents acteurs et constitue ainsi un obstacle à la transparence de ces informations. L'analyse des performances des pays et de leur positionnement relatif sur le marché mondial nécessite un retraitement des données pour définir des périmètres homogènes et comparables. La pertinence de l'indicateur dépend en effet de l'objectif poursuivi par l'analyse, certains pays mettant l'accent sur le dynamisme commercial à l'export de leurs entreprises d'armement (mesuré par le volume des licences ou des prises de commandes) tandis que d'autres se réfèrent à la dynamique productive associée aux exportations (mesurée par les livraisons).

Afin d'interpréter les évolutions du marché mondial de l'armement, il est utile de s'appuyer sur des données fiables et comparables au niveau international⁽¹⁾. Cependant, l'hétérogénéité des sources sur les exportations d'armement et des méthodes d'évaluation rend difficile la connaissance des performances effectives des pays exportateurs et de la réalité de leur positionnement relatif sur ce marché.

En effet, le périmètre pris en compte dans l'évaluation des exportations de défense n'est pas harmonisé entre les pays, qui ont chacun défini leur propre méthodologie. Les données de référence produites à partir de sources et de méthodes hétérogènes ne peuvent donc pas être comparées au niveau international sans retraitement.

LES LICENCES, COMMANDES OU LIVRAISONS : TROIS AGRÉGATS DISTINCTS POUR MESURER LES EXPORTATIONS DE DÉFENSE

Les statistiques de référence sur les exportations d'armement peuvent faire l'objet d'une publication par les autorités nationales : par exemple, en France le rapport au Parlement sur les exportations d'armement, en Allemagne le rapport au Parlement du Ministère de l'économie et de l'énergie allemand sur les exportations d'armement (*Rüstungsexport Bericht*), aux Etats-Unis le rapport au Congrès du Département d'Etat sur les autorisations de ventes commerciales directes de matériels militaires et le rapport du département de la défense sur les ventes FMS (*Foreign Military Sales*)⁽²⁾. Largement reprises par la presse, ces statistiques servent de référence pour les différents classements des pays exportateurs.

Les exportations sont généralement mesurées à partir de trois indicateurs : les licences d'exportation, les prises de commandes et les livraisons. Chacun de ces trois indicateurs correspond à une phase différente du processus d'exportation dont le volume et la méthode d'évaluation peuvent varier selon le pays (**Figure 1**).

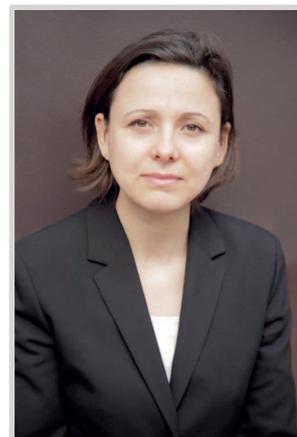
LES LICENCES D'EXPORTATION

De façon générale, les exportations des matériels de guerre et des produits liés à la défense sont soumises à autorisation spéciale délivrée par l'Etat et sous son contrôle. Conformément à la directive européenne sur les transferts intracommunautaires (TIC) de 2009, les exportations de matériel de guerre ainsi que les transferts qui s'effectuent au sein de l'Union européenne sont soumis à une autorisation préalable délivrée par les autorités chargées du contrôle des exportations, sous forme de licence, la demande devant être faite par tout exportateur auprès de l'administration. Les licences, accordées en général pour une durée de trois ans, correspondent à des autorisations administratives donnant ensuite le droit à l'exportateur de signer un contrat ou de transmettre des informations classées pendant la phase de négociation.

Cet EcoDef synthétise les résultats d'une étude sur les données internationales concernant les exportations d'armement, financée par la Direction générale des relations internationales et de la stratégie du ministère de la Défense. Elle a été réalisée par Indicta et supervisée par la Direction générale de l'armement, en lien avec l'Observatoire Économique de la Défense.

(1) Le champ concerne les échanges de matériels militaires évalués à la valeur de marché (approche par le chiffre d'affaires) et non à la valeur de production (approche par la valeur ajoutée).

(2) Les *Foreign Military Sales* sont des ventes de matériels militaires et de services associés conclues dans le cadre d'un contrat d'Etat à Etat. La majorité des exportations d'armement des Etats-Unis s'effectuent dans le cadre du programme FMS.



Sandrine GARAU
Responsable Etudes Défense Industrie & Services,
Groupe M PRIME ENERGY,
BU INDICTA Conseil et Etudes stratégiques.

L'observatoire Économique de la Défense diffuse EcoDef par messagerie électronique (format pdf).

Si vous êtes intéressé par cette formule, veuillez adresser un courriel à :

daf.oed.fct@intradef.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 09 88 68 62 39



En France, depuis le 4 juin 2014, la licence d'exportation (hors UE) ou de transfert (au sein de l'UE) s'est ainsi substituée à l'agrément préalable (AP) et à l'autorisation d'exportation de matériels de guerre (AEMG) qui étaient requis avant la transposition de la directive TIC qui a réformé le dispositif français de contrôle des exportations d'armement. Les demandes de licence déposées par les entreprises exportatrices auprès du ministère de la défense (Direction générale de l'armement) sont, après vérification de leur recevabilité, instruites par la commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG). La décision prise par le Premier ministre après avis de la CIEEMG est ensuite notifiée à la direction générale des douanes et droits indirects (DGDDI) qui, en cas d'acceptation, délivre la licence.

Le type de licence accordée est fonction de la sensibilité du produit exporté et du destinataire :

- la licence individuelle, délivrée pour une opération unique, limitée en quantité et en montant, pour un ou plusieurs matériels déterminés et un destinataire identifié ;
- la licence globale, délivrée pour une ou plusieurs opérations, sans limite de quantité ou de montant, pour un ou plusieurs matériels déterminés et un ou plusieurs destinataires identifiés ;
- la licence générale, régime spécial qui délivre une autorisation générale pour certaines exportations (liste de produits déterminée en France par arrêté du Premier ministre) et dégage les exportateurs de l'obligation de demander une autorisation spécifique.

L'octroi d'une licence accordée n'aboutit pas systématiquement à la signature d'un contrat (échec des négociations commerciales, abandon par l'industriel, annulation administrative en raison de l'évolution du contexte politique et géostratégique, etc.).

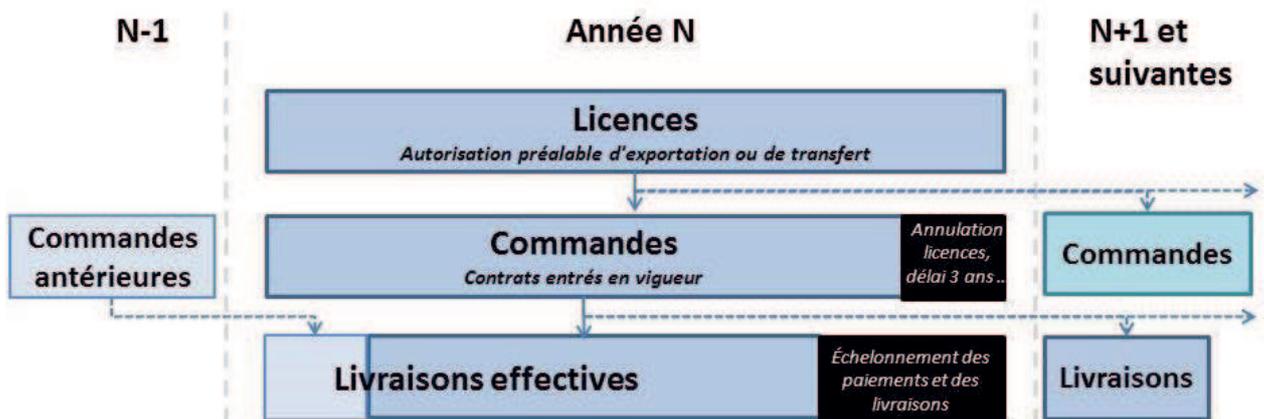
Par ailleurs, un écart peut exister entre la valeur des licences et la valeur des contrats effectivement conclus (effet quantité et/ou effet prix). Ainsi, le montant total des licences octroyées ne reflète pas la réalité des transactions conclues et doit plutôt être envisagé comme un plafond théorique. Dès lors, des pays dont l'évaluation des exportations de défense s'appuie sur l'indicateur des licences, affichent des données qui peuvent être surévaluées par rapport à la réalité des exportations et des transferts. Cet indicateur reflète plutôt les ambitions (volume des exportations visées) que de la performance commerciale réelle d'un pays exportateur (**Figure 2**).

Figure 2 : Pertinence des licences

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Données retracées (autorisations accordées par les autorités en charge du contrôle). • Indicateur couvrant toute forme de transfert : matériel, service, propriété intellectuelle, etc... • Comparaisons théoriquement possibles entre pays de l'UE (mais des différences de périmètre subsistent d'un pays à l'autre en dépit de l'harmonisation des procédures).
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> • Toute licence accordée ne se traduit pas par un contrat. En cas de contrat, celui-ci peut porter sur un volume et/ou une valeur plus faibles.

Source : MPrime-BU Indicta.

Figure 1 : Chronologie du processus des exportations d'armements



Source : MPrime-BU Indicta

LES PRISES DE COMMANDES

L'indicateur des prises de commandes se réfère à la valeur totale des contrats signés au cours de l'année considérée.

Il peut recouvrir deux réalités distinctes :

- les contrats signés mais non entrés en vigueur (contrats n'ayant pas fait l'objet de paiement du premier acompte). Les exportations mesurées à partir de cet indicateur risquent d'être surévaluées, en intégrant des contrats signés mais pouvant être ensuite suspendus ou revus à la baisse (pour des raisons politiques, géopolitiques ou budgétaires) ;
- les contrats entrés en vigueur (contrats avec engagement), c'est-à-dire les contrats signés avec un apport de garanties ou un premier paiement.

L'indicateur des prises de commandes notifiées avec apport de garantie ou premier paiement rend compte du dynamisme commercial des entreprises de défense à l'export et constitue un baromètre de la qualité des relations politiques et diplomatiques entre les pays. Il ne permet pas de mesurer l'activité industrielle effective liée à ces commandes, en raison du décalage entre les commandes et la mise en production, et des annulations pouvant intervenir en cours d'exécution. L'activité industrielle est davantage mesurable à travers l'indicateur des livraisons. En revanche, à la différence des livraisons, l'indicateur des commandes prend en compte la valeur des services, les contrats portant sur la vente de matériel et des services associés (MCO initial, formation, etc.) (**Figure 3**).

LES LIVRAISONS

Les statistiques sur les livraisons sont établies à partir des données des douanes qui permettent de retracer les exportations de défense (sorties physiques du territoire national). L'exécution des commandes et des contrats d'armement associés s'échelonnent sur plusieurs années à partir de leur signature (étalement des livraisons et des paiements). Les livraisons sont le seul indicateur rendant compte de l'activité effective des entreprises en matière industrielle, mais elles ne rendent pas compte, à ce stade, des services (formation, une partie du MCO et de l'intermédiation, etc.).

Mesurant les ventes réelles enregistrées au cours de l'année considérée et s'intégrant dans la balance commerciale, les livraisons permettent d'apprécier les activités industrielles induites par l'internationalisation des entreprises. Dans la mesure où cet indicateur correspond à des commandes effectuées au cours des années précédentes, il n'a pas pour vocation d'évaluer avec précision la performance commerciale de l'année (**Figure 4**).

Figure 3 : Pertinence des prises de commandes

Avantages	<ul style="list-style-type: none">• Indicateur représentatif des performances commerciales sur les marchés internationaux.• Indicateur couvrant les matériels et les services associés (MCO, formation, intermédiation...).
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none">• Impact des variations des taux de change sur les échéanciers par rapport à la valeur du contrat (limite contournée en mesurant les valeurs en parité de pouvoir d'achat ou en les convertissant en une unité monétaire commune).• Les commandes donnent lieu à annulation ou non affermissement de tranches conditionnelles et/ou à étalement dans le temps (biais des estimations annuelles).

Source : MPrime-BU Indicta.

Figure 4 : Pertinence des livraisons

Avantages	<ul style="list-style-type: none">• Données fiables et accessibles (déclarations obligatoires auprès des Douanes).• Indicateur rendant compte de l'activité industrielle effective des entreprises (emploi, chiffre d'affaires, fiscalité) grâce à leur internationalisation.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none">• Données ne comptabilisant pas les services.• Impact des variations des taux de change sur les échéanciers par rapport à la valeur du contrat (limite contournée en mesurant les valeurs en parité de pouvoir d'achat ou en les convertissant en une unité monétaire commune).

Source : MPrime-BU Indicta.

DES PÉRIMÈTRES NATIONAUX DIFFÉRENTS

Les pays exportateurs d'armement mesurent leurs exportations de défense à partir d'indicateurs différents qui ne recouvrent pas forcément le même périmètre. Cette hétérogénéité introduit un biais dans l'analyse comparative des données sur les exportations d'armement et incite à la prudence quant aux classements internationaux publiés dans la presse. Les classements comparant les livraisons de certains pays avec les prises de commandes d'autres exportateurs n'ont guère de sens. Le SIPRI, dont la base de données est souvent prise comme référence au niveau mondial, publie chaque année des statistiques sur les transferts internationaux d'armements conventionnels. Elles reposent sur l'indicateur des livraisons, mesuré selon sa propre méthodologie. Celle-ci intègre d'importants retraitements de chiffres dont la méthodologie n'est pas communiquée.

Certains pays circonscrivent l'évaluation de leurs exportations de défense aux seuls matériels de guerre tandis que d'autres intègrent les biens à double usage (y compris, par exemple, les avions civils utilisés dans le cadre de la sécurité civile). Par ailleurs, certains pays utilisent un territoire statistique limité à la zone de libre circulation du pays (régime spécial), d'autres incluant les zones franches et par conséquent les marchandises en transit (régime général). Enfin, le périmètre des clients varie, certains pays restreignant l'évaluation de leurs exportations aux seuls clients militaires tandis que d'autres intègrent les forces paramilitaires.

L'analyse comparative du positionnement des pays sur le marché de la défense doit tenir compte de la diversité des indicateurs, de leurs objectifs variables, et des nécessaires retraitements pour obtenir un périmètre homogène pour chacun de ces indicateurs. L'analyse comparée du dynamisme commercial des entreprises de défense s'appuiera sur l'indicateur des licences (valeur maximale des biens autorisés à l'exportation) et l'indicateur des prises de commandes. L'analyse comparée de l'activité industrielle effective des entreprises se basera quant à elle sur l'indicateur des livraisons.

Quel que soit l'indicateur choisi, l'analyse comparative des performances entre les pays doit tenir compte des différences de périmètre à l'intérieur de chacun de ces indicateurs. Elle doit aussi vérifier l'homogénéité des types de matériels comptabilisés, des clients, ou encore du périmètre du territoire statistique (régime général ou spécial).

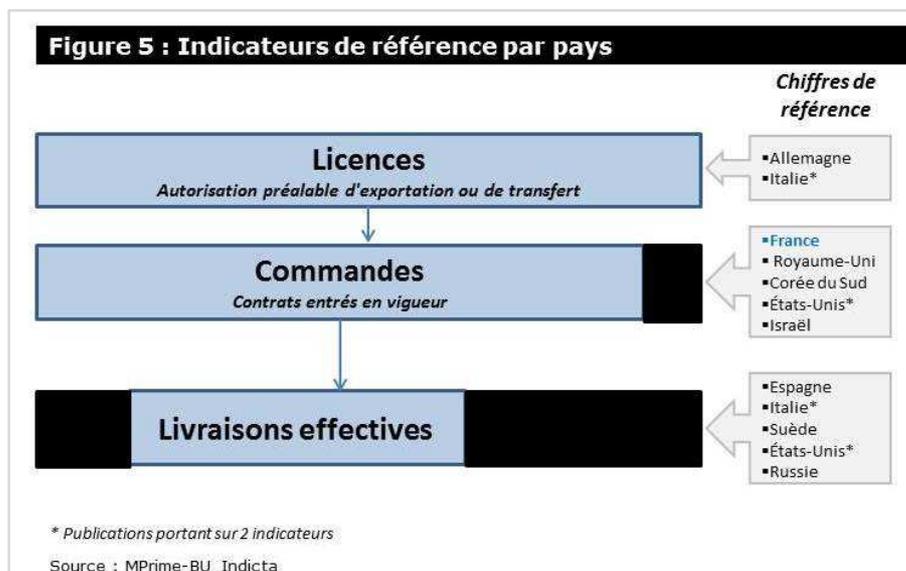
On observe que, si la communication officielle de la France est axée sur les prises de commandes, les données relatives aux licences et aux livraisons sont également publiées chaque année dans le rapport au Parlement sur les exportations d'armement. Cet effort de transparence, qui fait figure d'exception parmi les grands pays exportateurs, permet d'analyser la performance à l'export des entreprises de défense françaises sous ses différentes dimensions.

DES INDICATEURS DIFFÉRENTS RECOUVRANT UN PÉRIMÈTRE HÉTÉROGÈNE SELON LES PAYS

Afin d'illustrer les avantages et limites de chacun des indicateurs, les données de référence des onze principaux pays exportateurs d'armement au cours des cinq dernières années ont été analysées : Etats-Unis, Russie, Chine, Allemagne, France, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Israël, Suède, Corée du Sud (**Figure 5**).

LES PAYS UTILISANT L'INDICATEUR DES LICENCES

Parmi les pays étudiés, seules l'Allemagne et l'Italie utilisent l'indicateur des licences comme valeur de référence de leurs exportations de défense. Pour les autres pays (France, Espagne, Royaume-Uni, États-Unis et Suède), la valeur des licences, publiée dans les rapports publics, n'est pas mise en exergue dans les communications des autorités.



Le périmètre de l'indicateur des licences n'est pas homogène entre les pays. Les écarts proviennent tout d'abord du type de licences et de listes de matériels pris en compte. L'Allemagne, par exemple, ne comptabilise que les licences d'exportations individuelles de matériels conventionnels. L'Italie, quant à elle, comptabilise les licences individuelles et globales, pour des matériels conventionnels et des matériels de la liste nationale, ainsi que les services associés, en excluant les licences d'exportations temporaires et les transferts qui s'inscrivent dans le cadre des programmes en coopération. La France comptabilise les licences individuelles et globales, mais n'intègre que les matériels conventionnels. Quant à l'Espagne, le périmètre est plus large et couvre les licences générales ainsi que les services de maintien en condition opérationnelle.

Les écarts de périmètres proviennent également du type de contrat pris en compte. Par exemple, les licences américaines ne couvrent que les ventes commerciales directes, les contrats FMS n'étant pas soumis à obligation de licence.

Quant au Royaume-Uni, la valeur des licences est mesurée par deux administrations distinctes, qui publient chacune un rapport (évaluation par le FCO *Foreign & Commonwealth Office*, et évaluation par le BIS/ECO *Business Innovation & Skills / Export Control Organisation*). Les périmètres ne sont pas homogènes, la valeur des licences diffère d'une source à l'autre. Seules les licences individuelles sont comptabilisées (**Figure 6**).

LES PAYS UTILISANT L'INDICATEUR DES PRISES DE COMMANDES

Les statistiques sur les exportations de défense de la France, du Royaume-Uni, et des Etats-Unis se basent sur les contrats entrés en vigueur au cours de l'année.

En France, les ventes des filiales de groupes étrangers qui sont implantées sur le territoire national sont intégrées aux prises de commandes dès lors qu'une partie de la production est réalisée sur le territoire national.

Les données publiques de la Corée du Sud et d'Israël recouvrent également les prises de commandes, sans toutefois préciser s'il s'agit des contrats entrés en vigueur ou, plus largement, de contrats signés sans engagement.

Cependant, aux Etats-Unis, cet indicateur ne couvre que les contrats d'Etat à Etat (accords FMS) et exclut les contrats industriels qui représenteraient toutefois, selon une publication de la *Defense security cooperation agency* en 2014, près de 40 % des articles militaires américains exportés entre 2005 et 2009. Cette donnée est par conséquent sous-représentative des exportations réelles américaines.

Par ailleurs, le Royaume-Uni intègre les biens à double usage (exclus par la France et les Etats-Unis dans leurs statistiques), ainsi que la part locale des contrats du *Ministry of Defense (offsets entrants*, contrats de sous-traitance attribués aux entreprises britanniques par les fournisseurs étrangers, etc.) et les contrats des filiales britanniques de groupes étrangers. A l'instar de la France, d'autres pays ne comptabilisent que la part nationale des contrats entrés en vigueur au cours de l'année.

Autre facteur de difficulté pour l'analyse comparative au niveau international, les données officielles sur les prises de commandes britanniques proviennent d'une enquête annuelle réalisée par l'UKTI DSO (*Defense & Security Organisation au sein de l'agence gouvernementale UK Trade & Investment*) auprès des entreprises britanniques répertoriées, qui n'ont pas d'obligation de réponse. Selon la DSO, le taux de réponse n'est que de 20 %, les entreprises répondantes couvrant cependant près de 90 % des exportations en valeur. Une partie des prises de commandes, de l'ordre de 10 % environ, n'est donc pas prise en compte dans les données.

Enfin, Israël ne publie pas de rapport public sur les exportations de défense, la valeur officielle étant communiquée chaque année par le Directeur du SIBAT (département du ministère de la défense) sans précision sur le périmètre pris en compte (**Figure 7**).

Figure 6 : Périmètre des données sur les licences, par pays

	Matériels conventionnels	Liste nationale	Services	Contrat Etat-Etat	Ventes commerciales directes	Licences individuelles	Licences globales	Licences générales
Valeur officielle de référence :								
Allemagne								
Italie								
Valeur suivie, mais non utilisée comme valeur de référence :								
France								
Royaume-Uni (FCO)								
Royaume-Uni (BIS/ECO)								
Etats-Unis								
Espagne								
Suède								

Source : MPrime-BU Indicta.

LES PAYS UTILISANT L'INDICATEUR DES LIVRAISONS

Parmi les pays étudiés, la Russie, l'Espagne et la Suède utilisent l'indicateur des livraisons comme valeur de référence. Quant à l'Italie et aux États-Unis, les données sur les exportations de défense reposent sur deux indicateurs : les livraisons d'une part, et les licences (Italie) ou les prises de commandes et des livraisons FMS (États-Unis) d'autre part.

La France et l'Allemagne mesurent également la valeur des livraisons mais celle-ci n'est pas utilisée comme valeur de référence de leur performance à l'export.

A l'instar des autres indicateurs, la méthodologie de calcul des livraisons n'est pas homogène selon les pays. Les écarts de périmètre proviennent d'une part des sources utilisées pour évaluer les livraisons. Par exemple, en Russie, le montant officiel des exportations de défense se rapporte au chiffre d'affaires annuel de *Rosoboronexport*, l'agence étatique d'exportation d'armement, tandis que les autres pays s'appuient sur les données des douanes pour mesurer la valeur des livraisons. Contrôlée à 100% par l'Etat, l'agence *Rosoboronexport* est chargée de la négociation, de la contractualisation et de la réalisation des importations et des exportations de produits et technologies militaires et duaux. Elle couvre 80% à 90% des exportations d'armement russes, le reste étant le fait des entreprises autorisées à traiter directement sur le marché mondial par le Service Fédéral Russe pour la Coopération Militaire et Technique (FSVTS), qui est chargé de centraliser les demandes d'exportation). Basées sur l'activité de *Rosoboronexport*, les exportations de défense russes intègrent les biens à double usage ainsi que les services, qui ne sont pas comptabilisés par les autres pays.

Les écarts de périmètre proviennent également du type de matériels ou services pris en compte. Théoriquement, les livraisons ne couvrent que les sorties physiques (matériels), mais certains pays intègrent des services qui ne sont pas comptabilisés dans les livraisons françaises.

Par exemple, la Suède comptabilise l'aide militaire, tandis que l'Espagne intègre les réparations effectuées sur des matériels à l'étranger. Les États-Unis, qui publient deux valeurs provenant de deux sources différentes (livraisons réalisées dans le cadre des FMS, et celles réalisées dans le cadre des contrats commerciaux directs), couvrent les services et l'aide militaire tels que la formation et l'entraînement. Quant à l'Allemagne, seules les livraisons d'armes de guerre sont comptabilisées.

DES VALEURS DES EXPORTATIONS VARIABLES SELON L'INDICATEUR CHOISI

L'hétérogénéité des indicateurs utilisés et de leurs méthodologies d'évaluation génère des valeurs de référence qui ne peuvent être comparées sans retraitements.

Les **Figures 9 et 10** montrent que la valeur des exportations et le positionnement relatif des pays varient selon le choix, par les pays, des indicateurs de référence de leurs exportations de défense, lequel peut émaner de choix politiques.

Les sources, référentiels et périmètres des données officielles rendent difficile l'évaluation des performances effectives des pays sur les marchés internationaux de défense ainsi que leur positionnement relatif réel. Les données sur les exportations de défense doivent être interprétées avec prudence. Par exemple, les exportations de défense françaises et américaines ne sont pas comparables en raison du périmètre restreint de l'indicateur américain (ventes intergouvernementales). De même, les exportations de défense françaises et russes ne peuvent être comparées car ces données ne portent pas sur le même indicateur.

L'analyse des performances des pays et de leur positionnement relatif doit impérativement prendre en compte cette hétérogénéité des périmètres et s'attacher à retravailler, dans la mesure du possible, les données afin de réaliser l'analyse sur le périmètre le plus homogène possible.

Figure 7 : Périmètre des données sur les prises de commandes, par pays

	Matériels de guerre	Matériels conventionnels (ML1-ML22)	Liste nationale	Biens à double usage	Services	Contrats État-État	Ventes commerciales directes	Offsets entrants	Ventes des filiales nationales de groupes étrangers	Transferts vers partenaires des programmes communs
Valeur de référence :										
France										
États-Unis										
Royaume-Uni										
Corée du Sud*										
Israël	Pas de détails									

* Peu d'informations disponibles pour ce pays.

Source : MPrime-BU Indicta.

Figure 8 : Périmètre des données sur les livraisons, par pays

	Matériels de guerre	Matériels conventionnels	Biens à double usage	Services	Contrats État-État	Ventes commerciales directes
Valeur de référence :						
Russie						
Suède						
Espagne						
Italie						
États-Unis (FMS)						
États-Unis (ventes directes)						
Valeur suivie mais non utilisée comme valeur de référence :						
France						
Allemagne						

* Peu d'informations disponibles pour ce pays.

Source : MPrime-BU Indicta.

Figure 9 : Valeurs officielles nationales sur les exportations de défense (2013)

Conversion en € au taux de change annuel 2013.

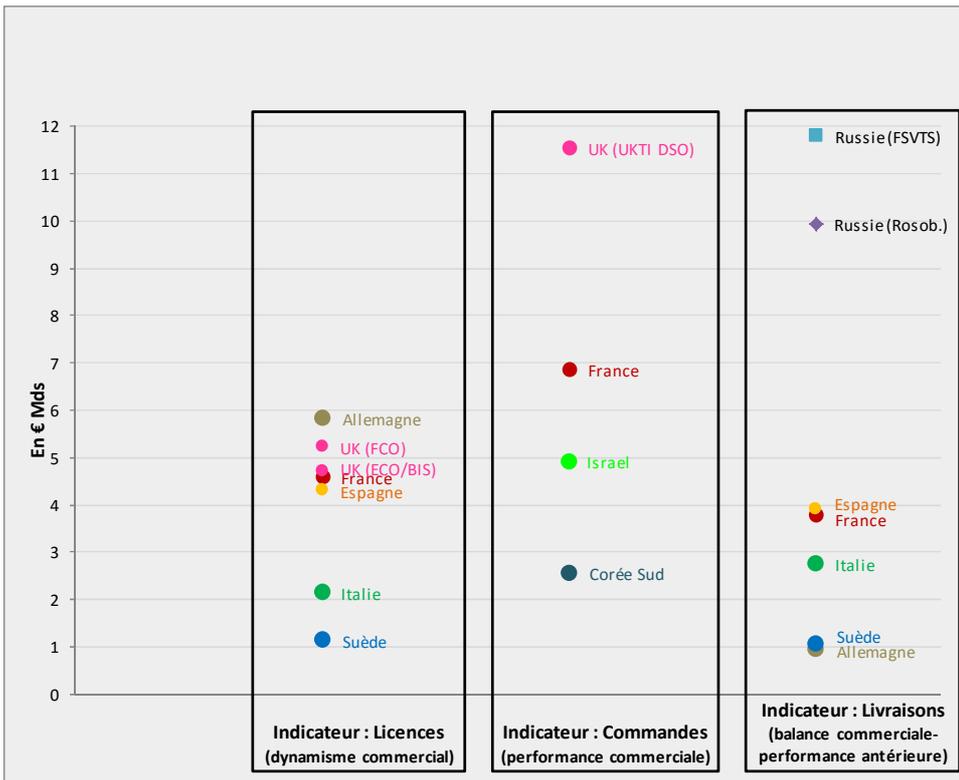
En rouge : chiffre officiel de référence, repris par la presse.

Pays	Source	Licences	Prises de commandes	Livraisons
France	FCO (Foreign & Commonwealth Office)	€4,59Mds	€6,87 Mds	€3,8 Mds
	ECO/BIS (Export Control Organisation/Department for Business Innovation & Skills)	€5,23 Mds	-	-
Royaume-Uni	UKTI DSO (UK Trade & Investment)	£4 Mds (€4,7 Mds)	£9,8 Mds (€11,54 Mds)	-
		-	-	-
Allemagne		€5,84Mds	-	€933M
Suède	SEK 9,83Mds (€1,13 Mds)	-	-	SEK 11,94 Mds (€1,07 Mds)
Italie		€2,15Mds	-	€2,75Mds
Espagne		€4,3 Mds	-	€3,91Mds
Corée du Sud		-	\$3,4Mds (€2,56 Mds)	-
Russie	Rosoboronexport	-	-	\$13,2Mds (€9,94Mds)
	FSVTS	-	-	\$15,7Mds (€11,8Mds)
Israël		-	\$6,54Mds (€4,92Mds)	-
États-Unis	Ventes FMS/FMCS	-	\$23,9Mds (€18Mds)	\$17Mds (€12,8Mds)
	Ventes commerciales directes	\$112,4Mds (€84,6Mds)	-	\$5,2Mds (€3,9Mds)

NB : pour la France, la colonne Licences correspond au montant des agréments préalables délivrés en 2013.
Source : MPrime-BU Indicta.

Figure 10 : Positionnement relatif selon l'indicateur choisi (2013)

Hors Etats-Unis dont les niveaux d'exportations sont très élevés.



NB : pour la France, la colonne Licences correspond au montant des agréments préalables délivrés en 2013.

Source : INDICTA, à partir de l'analyse des rapports nationaux sur les exportations de défense.

Bibliographie

France	<ul style="list-style-type: none">• Rapport au Parlement 2015 sur les exportations d'armement de la France.• Annuaire Statistique de la Défense (indicateur livraisons) (OED).
Allemagne	<ul style="list-style-type: none">• Rapport au Parlement 2014 du Ministère de l'économie et de l'énergie sur les exportations d'armement (Rüstungsexport Bericht).
Suède	<ul style="list-style-type: none">• Rapport au Parlement 2014 du Gouvernement sur le "Contrôle des exportations stratégiques – Equipements militaires et biens à double usage" (Strategisk exportkontroll - krigsmateriel och produkter med dubbla användningsområden).
Italie	<ul style="list-style-type: none">• Rapport 2013 sur le Contrôle des exportations, des importations et du transit d'armement (Relazione Sulle operazioni autorizzate e svolte per il Controllo dell'esportazione, importazione e transito dei materiali d'armamento).
Espagne	<ul style="list-style-type: none">• Rapport du Ministère de l'Economie et de la Compétitivité sur les exportations de matériels de défense, d'armes à usage non militaire, et de biens à double usage (Estadísticas españolas de exportación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso).
Royaume-Uni	<ul style="list-style-type: none">• Rapport 2014 "UK Strategic Export Controls Annual Report" du FCO (Foreign & Commonwealth Office).• Rapport 2014 "Strategic Export Controls - Country Pivot Report" du BIS/ECO (Department for Business Innovation & Skills / Export Control Organisation).• Rapport 2014 "UK Defence & Security Export Statistics" de l'UKTI DSO (UK Trade & Investment/ Defence & Security Organisation).
Corée du Sud	<ul style="list-style-type: none">• Site de la DAPA (Ministère de la défense) : www.dapa.go.kr.
Russie	<ul style="list-style-type: none">• Site de Rosoboronexport : www.roe.ru.
Etats-Unis	<ul style="list-style-type: none">• Rapport 2014 du DDTC (State Department) au Congrès sur les ventes commerciales directes (Report to Congress on Direct Commercial Sales Authorizations to Foreign Countries and International Organizations for Fiscal Year N - Section 655 Report).• Rapport du DSCA (Defense Security Cooperation Agency) sur les accords FMS (Foreign Military Sales, Foreign Military Construction Sales And Other Security Cooperation Historical Facts).

DERNIERS ECODEF PARUS

- Les effectifs militaires et civils du ministère de la Défense en 2013 : baisse des effectifs - EcoDef Statistiques n° 77, janvier 2016.
- Maintien en condition opérationnelle (MCO) des matériels de défense : pour un cadre d'analyse issu de l'économie spatiale - EcoDef Études n° 76, Février 2016.

A PARAÎTRE

- L'essor des livraisons internationales des entreprises de défense - EcoDef Statistiques.
- La Défense dans les régions - EcoDef Études.

Observatoire Économique de la Défense (SGA/DAF/OED)

Balard parcelle Ouest
60 Boulevard du Général Martial Valin • CS 21623 • 75509 Paris CEDEX 15
Directeur de la publication : Hugues Bied-Charreton
Rédacteur en chef : Christian Calzada
Pour vous abonner > Mél : daf.oed.fct@intradef.gouv.fr

Impression > SGA/SPAC/STDIR/BPGSI/PGP
IISN 1293-4348