

## En graphiques : les exportations d'armes françaises

Publié: 5 janvier 2022, 12:22 CET

**Josselin Droff**

Chercheur associé au GREThA (UMR 5113), Université de Bordeaux

**Julien Malizard**

Chercheur associé au GREThA (UMR 5113), Université de Bordeaux



À qui la France vend-elle ses armes ? Quelle place occupe-t-elle sur ce marché ? Quelles sont les tendances de court et long termes ? Les réponses en infographies. Author provided

Les exportations d'armes, qui font l'objet de vifs débats de société et se trouvent parfois au cœur de séquences diplomatiques tendues, sont essentielles pour l'industrie de défense française.

La vente de 80 avions de combat Rafale aux Émirats arabes unis pour un montant de 16 milliards d'euros, signée début décembre, vient de le rappeler. Le montant de la commande, qui équivaut à 40 % du budget 2021 des armées, et le partenariat stratégique qui y est associé, mettent en évidence l'importance économique, technologique et politique de ce secteur.

Une présentation historique et chiffrée des exportations d'armes françaises permet de saisir l'évolution que celles-ci ont connue au cours des dernières décennies et la place de la France sur le marché mondial.

---

**À lire aussi : Sous-marins australiens : le modèle français d'exportation d'armes en question**

---

**Tendances des trente dernières années**

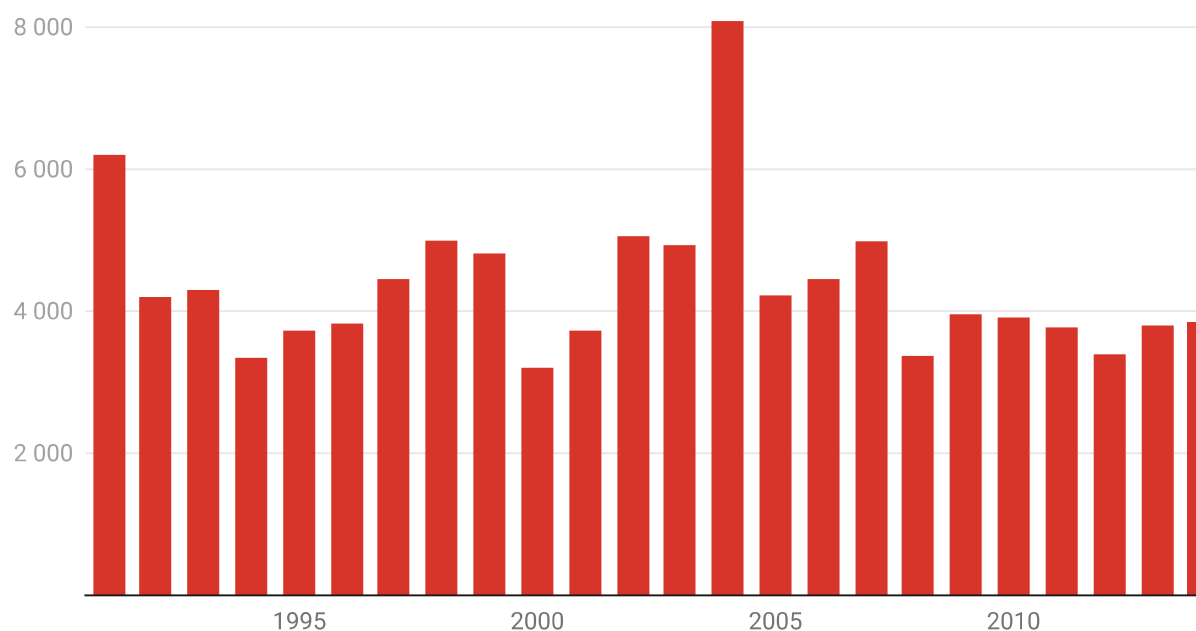
Depuis 1991, qui marque la fin de la guerre froide, l'évolution des exportations françaises d'armement est cyclique, avec un niveau plancher, c'est-à-dire un montant moyen minimal, se situant aux alentours de 4 milliards d'euros par an.

Deux raisons peuvent expliquer ces phénomènes conjoncturels :

- la signature de grands contrats qui génèrent des pics de livraisons (à l'instar des chars Leclerc vendus aux Émirats arabes unis au début des années 2000)
- un environnement favorable aux exportations, avec une demande soutenue de la part des pays importateurs (depuis le début des années 2010).

## Montant des livraisons d'armes françaises à l'export depuis 1991

En millions d'euros prenant en compte l'inflation.



Dans une analyse de marché, les exportations françaises représentent le versant « offre » alors que les dépenses de défense des pays clients correspondent au versant « demande ». En 2020, les dépenses de défense ont atteint un niveau jamais observé, y compris durant la guerre froide, frôlant les 2 000 milliards de dollars.

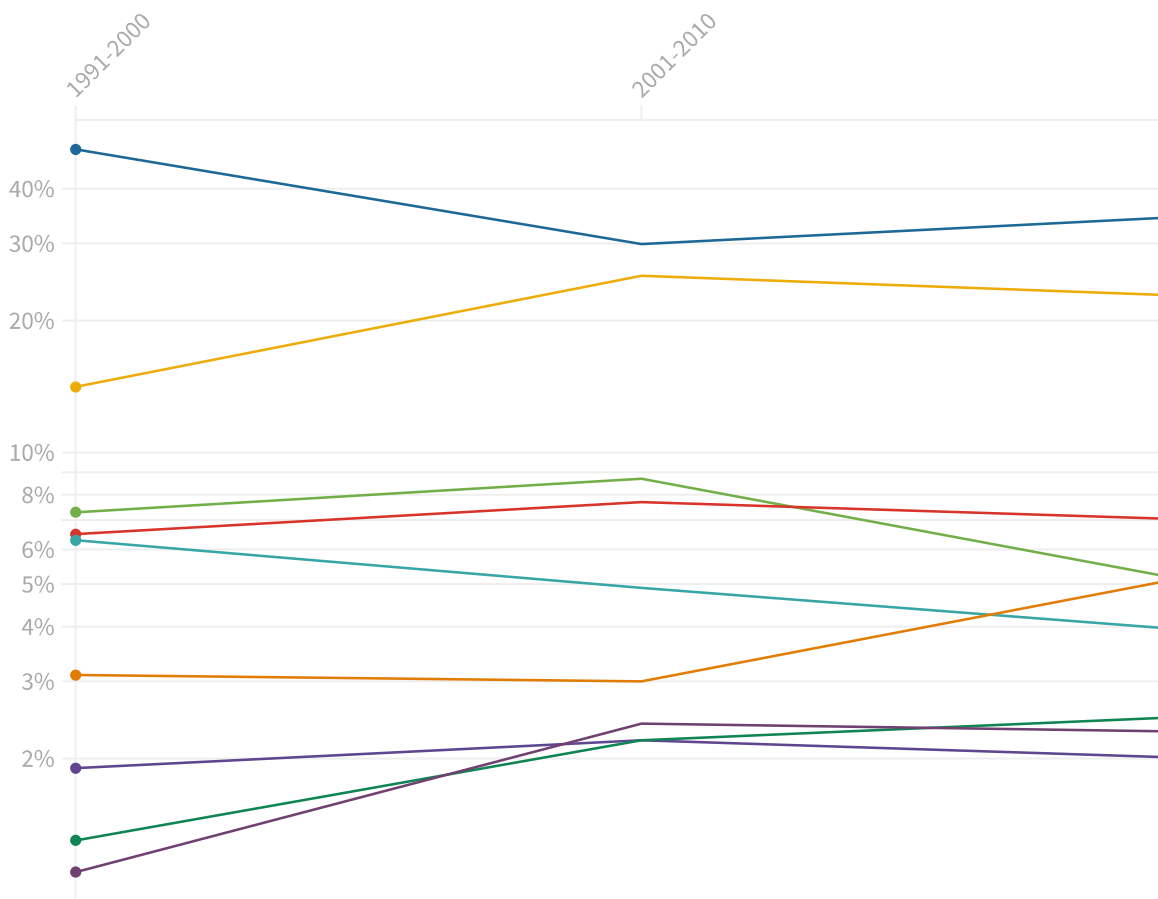
Si certaines régions du monde, en particulier l'Europe de l'Ouest, voient leurs dépenses stagner, d'autres, comme le Moyen-Orient et l'Asie, font montre d'un dynamisme certain depuis près d'une quinzaine d'années. Historiquement, ces deux régions sont des « importateurs nets ». Elles ont besoin de matériels de défense étrangers car elles ne disposent pas des compétences nécessaires pour les fabriquer.

Se pose alors la question de savoir si les performances françaises sont tirées par la dynamique de la demande depuis une dizaine d'années. En effet, le taux de croissance des exportations françaises est supérieur, en moyenne, à celui du reste du monde. Il y a donc une forme de « surperformance » de la France.

Cela peut s'expliquer par plusieurs éléments : la qualité des produits, notamment sur le plan technologique ; leur maturité (c'est ainsi le 4<sup>e</sup> standard du Rafale qui sera exporté aux E.A.U.) ; l'effet *combat proven* de certains matériels (dont le Rafale, largement employé en opération extérieures par la France sur un spectre de missions très large montrant ainsi sa polyvalence) ; ou encore une politique diplomatique et commerciale efficace (la fameuse « équipe France » qui s'est particulièrement illustrée sous la présidence de François Hollande).

### **La France, troisième vendeur d'armes mondial**

Depuis 1991, le classement des pays exportateurs est largement dominé par les États-Unis (plus de 38 %) et la Russie (près de 20 %). La France, leader des puissances moyennes, arrive en troisième position, avec une part de marché moyenne de plus de 7 %. Du côté de l'offre, le marché est extrêmement concentré, puisque les exportations cumulées du top 10 mondial représentent près de 90 % du total.



## Classement des pays exportateurs d'armes

En pourcentage de part de marché

Replay

Scores

Ranks

Source : [SIPRI](#)

‘Made

Les entreprises américaines dominent nettement le marché de l'industrie de défense mondiale.

Les raisons qui expliquent la domination américaine sont bien connues. Le marché intérieur américain est le plus grand au monde, les États-Unis concentrant près de 40 % des dépenses de défense mondiales : la pression à l'exportation est plus faible que pour les pays qui ont besoin d'augmenter la taille de leur marché par des commandes à l'export. Enfin, les États-Unis font de leurs exportations d'armes une arme diplomatique majeure, puisqu'elles permettent à leurs clients de satisfaire leur besoin de sécurité à la fois par l'achat d'armes et par une plus grande proximité (aussi bien opérationnelle que relationnelle) avec la puissance américaine.

Les pays européens complètent l'essentiel du top 10 et représentent près de 25 % des exportations mondiales. Néanmoins, leur position est de plus en plus contestée par la Chine ou Israël, mais aussi par la Turquie ou bien encore par la Corée du Sud, qui ont vu leurs parts de marché respectives multipliées par trois entre les années 2000 et 2010.

L'arrivée de ces nouveaux acteurs constitue une concurrence supplémentaire dans un secteur où, traditionnellement, les barrières à l'entrée sont fortes. Ainsi, sur la dernière décennie, la France a vu sa part de marché se réduire, alors même qu'elle s'est installée à la troisième place dans le classement.

## Qui sont les clients de la France ?

Depuis 1991, le top 5 des clients de la France est principalement dominé par des pays du Proche et Moyen-Orient (Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Égypte et Qatar). En moyenne, plus de 25 % des exportations françaises sont dirigées vers l'Arabie saoudite et les E.A.U, tandis que 7 % sont dirigées vers l'Inde. Mais ce dernier pays présente une très forte progression (passant de 2,5 % sur la période 1991-2000 à plus de 12 % sur la période 2011-2020) grâce aux contrats des sous-marins Scorpène et des avions de combat Rafale.

## Principaux clients de la France

### Part des exportations d'armes françaises par pays

1991-2000 ▼

#### France vers :

- 1 Arabie saoudite 18,41%
- 2 Émirats arabes unis 10,27%
- 3 États-Unis 5,57%
- 4 Pakistan 5,51%
- 5 Qatar 5,51%
- 6 Grèce 3,91%
- 7 Royaume-Uni 3,71%
- 8 Espagne 2,93%
- 9 Inde 2,49%
- 10 Allemagne 2,39%



Source : Rapport au Parlement

‘Made

Les pays alliés de la France au sein de l'OTAN forment près de 11 % des exportations totales sur la période post-guerre froide. Cette part est toutefois en constante baisse : de 20 % dans les années 1990, elle représente à peine plus de 5 % sur la décennie 2010.

Les exportations de la France sont donc cohérentes avec l'analyse de la demande : les tendances en matière de dépenses de défense sont orientées à la hausse en Asie et au Proche et Moyen-Orient (PMO), alors que les budgets de défense sont davantage contraints (voire même orientés à la baisse) pour les pays occidentaux.

Cela se confirme par l'analyse régionale (cf. graphique), qui montre que tous les marchés export sont en croissance, sauf en Europe et en Amérique du Nord. Le PMO et l'Asie du Sud/Sud-Est concentrent près de 60 % des exportations totales, contre à peine 20 % pour l'Europe.

Pour cette dernière, la chute de la part de marché entre les décennies 2000 et 2010 peut principalement s'expliquer par les politiques d'austérité décidées à la suite de la crise financière de 2008, en particulier en Grèce, qui est historiquement un client majeur.

Pour expliquer les volumes d'exportations ponctuellement plus élevés, deux raisons sont à avancer : un « grand export » (c'est-à-dire en dehors des frontières de l'UE) et un « grand contrat » (pour des matériels, soit dans le domaine naval (sous-marins et navires de surface), soit dans le domaine aéronautique, en particulier les avions de combat).

À noter que sur la période 1990-2020, les matériels aéronautiques, navals et missiles représentent 75 % du montant cumulé des exportations d'armement, chiffre à relier à l'« avantage comparatif » dont dispose la France dans ces trois catégories de matériels.

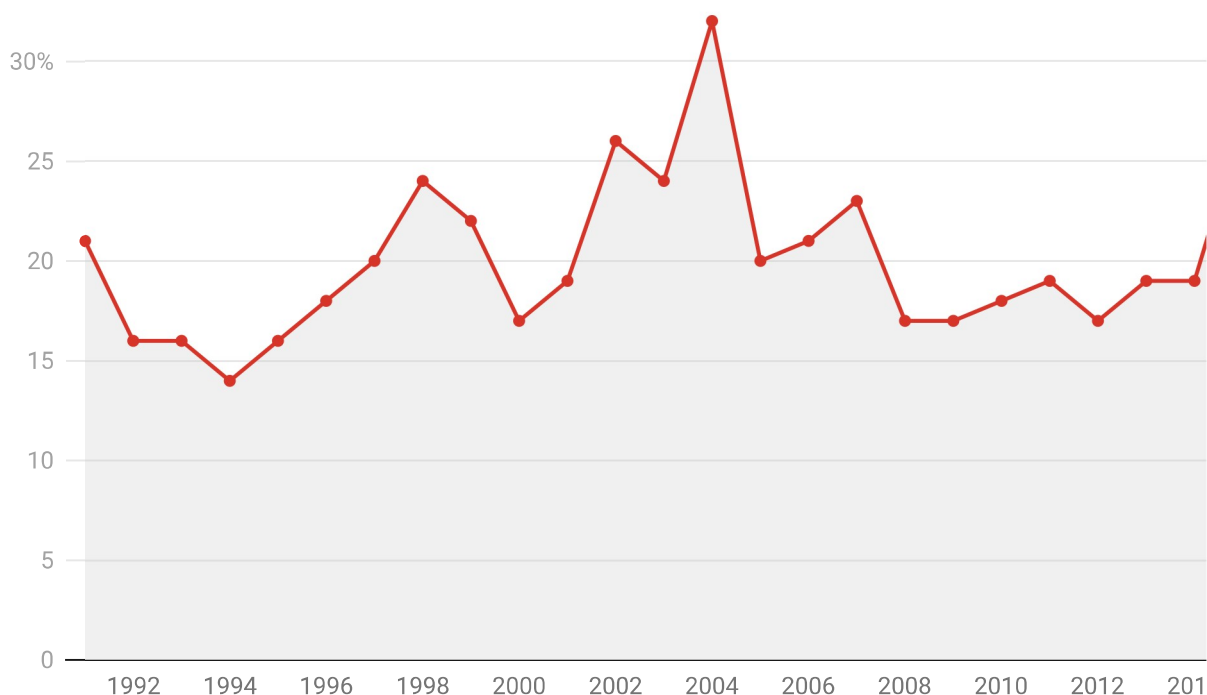
## **La dépendance de la France aux exportations d'armes**

Dans la mesure où les exportations de la France sont un élément primordial de l'activité des entreprises de défense du pays, il est utile de mesurer leur importance sur le long terme. Le volume d'exportations est ainsi comparé à la « production de défense », considérée ici comme la somme des dépenses d'équipement (c'est-à-dire le montant dépensé par l'armée française pour s'équiper) et des livraisons d'armement à l'exportation.

Les travaux sur le sujet montrent que ce ratio était de 8 % environ au début des années 1960 et de 15 % dans les années 1970. Les données disponibles permettent de le retracer précisément sur la période allant de 1980 à aujourd'hui.

# Dépendance de l'industrie de l'armement française aux exportations

Part des exportations dans la production totale d'équipements militaires



Les pics du ratio de dépendance sont globalement les mêmes que ceux observés pour les exportations (en 2004 et entre 2015 et 2019) et représentent au maximum environ un tiers de la commande nationale. Un tel résultat place l'industrie de la défense française dans la fourchette haute en termes de dépendance à l'export mais ne diffère pas d'autres grands pays européens comme l'Allemagne ou le Royaume-Uni.

Le modèle économique de la France se caractérise donc aujourd'hui par une dépendance accrue vis-à-vis des exportations avec, au sein de ces dernières, une concentration des ventes sur un nombre restreint de pays.

Le marché français national est trop petit pour maintenir les compétences industrielles nécessaires à la production de l'ensemble du spectre capacitaire (c'est-à-dire l'ensemble des équipements utilisés par l'armée) et amortir les coûts de recherche et développement indispensables à la supériorité opérationnelle des armées comme à la compétitivité des entreprises de la défense.

Les motivations économiques, industrielles et stratégiques sont donc profondément imbriquées, et ce depuis des décennies, dans un relatif consensus politique. C'est le modèle d'une puissance moyenne avec des ambitions mondiales et des contraintes économiques et industrielles certaines ; son dilemme inhérent tient dans les risques de dépendance aux exportations d'armes alors que la technologie qui est associée à ce domaine positionne la France dans le haut de la hiérarchie des industries de défense.