

# [ DÉCRYPTAGE ]

## LES EXPORTATIONS D'ARMEMENT DE LA FRANCE EN INDOPACIFIQUE



Par Valentin METRAL, Célia VANWALLEGHEM, Malo SONNECK, Jade  
COUQUET, Paul BEAUGENDRE, Edwige CADENAS



LES JEUNES  
IHEDN

## À PROPOS DE L'ARTICLE

En 2023, la France s'est classée au second rang mondial des États vendant le plus de matériel de guerre. Si le Moyen-Orient affiche une part prépondérante des exportations d'armement de la France, la zone Indopacifique gagne en importance. Les menaces motivant les États de la région à acquérir de nouveaux équipements ou moderniser les existants sont nombreux. Parmi eux, figurent en premier lieu la montée en puissance capacitaire de la Chine et ses ambitions hégémoniques dans la région. Ces nouveaux besoins constituent des opportunités commerciales importantes pour les industriels français de la défense. Si la hausse de la demande en matériel de guerre se révèle régionale, les logiques à l'œuvre en matière de définition du besoin, de concurrence et d'exigences des États-clients diffèrent considérablement. Cela constitue tout l'objet de cet article qui propose de dresser un panorama des tendances à l'œuvre derrière cette hausse généralisée des exportations françaises d'armement en Indopacifique.

Ce décryptage s'inscrit dans le dossier relatif aux exportations d'armement de la France en Indopacifique. Coordonné et piloté par le pôle international des Jeunes IHEDN, ce dernier vise à alimenter les réflexions de l'ensemble des délégations internationales de l'association tout en y associant ses autres entités (comités d'étude et délégations régionales).

## À PROPOS DES AUTEURS



**Valentin METRAL** est responsable des délégations internationales auprès du Comité directeur des Jeunes IHEDN et par ailleurs étudiant en relations internationales à l'Université Paris Panthéon-Assas.



**Paul BEAUGENDRE** est étudiant en master d'affaires publiques spécialité Sécurité et Défense à Sciences Po Paris, après une licence au campus asiatique de cette école. Au sein des Jeunes IHEDN, il est membre du comité Asie-Pacifique dont il occupe le poste de responsable adjoint depuis cette année.



**Edwige CADENAS** est membre du comité Asie-Pacifique des Jeunes IHEDN.



**Jade COUQUET** est étudiante en dernière année de master de droit international à l'UGA. Au sein des Jeunes IHEDN, elle occupe la fonction de co-responsable de l'antenne de Grenoble et est membre du comité d'étude Asie-Pacifique.

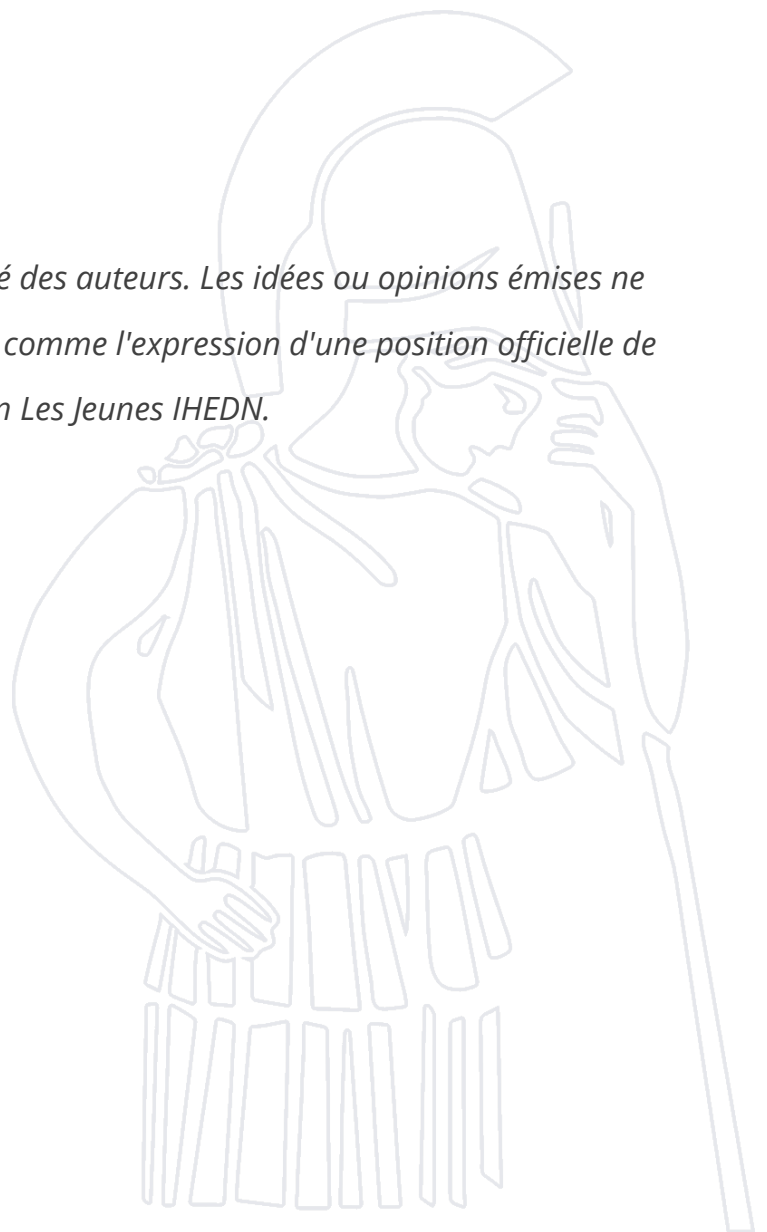


**Célia VANWALLEGHEM** est étudiante en troisième année de licence de relations internationales à ESPOL Lille. Au sein des Jeunes IHEDN, elle occupe la fonction de déléguée internationale à Taïwan et est membre de la délégation régionale des Hauts-de-France.



**Malo SONNECK** est étudiant en 3<sup>ème</sup> année de Licence en Relations Internationales à ESPOL. Au sein des Jeunes IHEDN, il occupe la fonction d'adjoint à la délégation internationale de Taïwan et est membre du comité d'étude Armée du Futur.

*Ce texte n'engage que la responsabilité des auteurs. Les idées ou opinions émises ne peuvent en aucun cas être considérées comme l'expression d'une position officielle de l'association Les Jeunes IHEDN.*



## Les exportations d'armement de la France en Indopacifique

Le 13 juillet 2023, le ministère indien de la Défense a donné son accord de principe pour l'achat de 26 avions *Rafale Marine* et de 3 sous-marins *Scorpène* à la France. Ce contrat vient s'ajouter à la précédente commande indienne de 36 avions *Rafale*, lesquels ont été livrés entre 2020 et 2022. Numériquement conséquentes, ces commandes s'ancrent dans une tendance régionale plus large : les industriels français de la défense exportent de manière significative dans la région indopacifique.

Développé dans le contexte de la montée en puissance de la Chine, le concept d'Indopacifique revêt un certain flou à propos de ses contours géographiques. Si les océans Indien et Pacifique contribuent à le définir en permanence, les pays y appartenant diffèrent selon les acteurs, leurs intérêts et leur champ d'action propre. Quant à la France, celle-ci considère que l'Indopacifique s'étend des rivages de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe aux côtes américaines.

La conception française de l'Indopacifique s'articule autour de son ambition d'en « promouvoir une approche inclusive et stabilisatrice, fondée sur la règle de droit et le refus de toute forme d'hégémonie »<sup>1</sup>. Ses moyens d'action se veulent notamment militaires, tandis que ses partenariats stratégiques lui offrent un cadre d'action à l'égard des menaces mettant en cause la stabilité de la région. Ces mêmes menaces s'étendent de la prolifération nucléaire à la pêche illicite, en passant par le terrorisme djihadiste et la guerre de haute intensité qu'inspirent les volontés hégémoniques de la Chine dans la région. En réaction à celles-ci, les États de la région augmentent leurs dépenses en matière de défense. Selon le SIPRI, l'Asie est la seule région du monde dont la croissance annuelle en la matière est continue depuis 1988. Entre 2009 et 2018, l'augmentation atteint les 46% – la plus importante de toutes les régions du monde<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. « La stratégie de la France dans l'Indopacifique ». Février 2022 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/strategies-regionales/indopacifique/l-espace-indopacifique-une-priorite-pour-la-france/>.

<sup>2</sup> SIPRI. « Trends in world military expenditure ». Avril 2019 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : [https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-04/fs\\_1904\\_milex\\_2018.pdf](https://www.sipri.org/sites/default/files/2019-04/fs_1904_milex_2018.pdf).

Les besoins en matériel de guerre découlant de cette hausse des budgets de la défense dans la région constituent de véritables opportunités commerciales pour les industriels français de la défense. Le rapport parlementaire sur les exportations d'armement en 2023 indique que 8% d'entre elles se tiennent en Asie. Au-delà d'être conçues comme un véritable levier diplomatique par la France, les exportations d'armement répondent à des logiques propres selon les États qui en sont les destinataires. Le présent article s'attachera à étudier celles-ci afin d'en dresser un panorama précis bien que non-exhaustif. Si le niveau de sophistication du matériel des armées de la région Indopacifique diffère considérablement, l'appréhension des besoins par les États clients ainsi que les offres formulées se révèlent très hétérogènes, bien qu'elles résultent en un bilan positif pour les industriels français.

## **L'Australie et l'Inde, les deux piliers de la stratégie française en Indopacifique au cœur des opportunités d'exportation d'armement de la France**

*Les exportations françaises d'armement en Australie et en Inde suscitées par la montée en puissance de la Chine*

Si les entreprises de la Base industrielle et technologique de défense (BITD) française exportent significativement en Asie, cela tient avant tout à une prise de conscience du réarmement chinois par les États de la région ainsi qu'à leurs réactions. En effet, ceux-ci ont actualisé leurs doctrines militaires à l'image de l'Australie. Celle-ci a dévoilé sa nouvelle doctrine militaire en avril 2023 tandis que l'Inde s'est lancée dans une vaste modernisation de ses forces armées. Depuis les années 2000, New Dehli a d'ailleurs aussi entrepris une diversification de ses partenariats<sup>3</sup>. En conséquence, de nouveaux besoins en matière de matériel militaire ont émergé. L'Australie a identifié le besoin de renforcer les capacités

---

<sup>3</sup> GRARE, Frédéric. LEVAILLANT, Mélissa. VARMA, Tara. « Par-delà les grands contrats, la relation de sécurité et de défense franco-indienne ». Le Grand Continent [en ligne], 8 septembre 2023 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://legrandcontinent.eu/fr/2023/09/08/par-dela-les-grands-contrats-la-relation-de-securite-et-de-defense-franco-indienne/>.

de sa marine, notamment en matière de lutte anti-sous-marine, de défense aérienne et de frappe à longue portée<sup>4</sup>. Cela constitue autant d'opportunités pour la BITD française.

D'inspiration politique, les contrats d'acquisition ou de modernisation signés sont ancrés dans des partenariats stratégiques comportant de larges pans dédiés aux coopérations en matière d'industrie de défense. Cela rejoint l'ambition du Président de la République Emmanuel Macron, formulée le 2 mai 2018 à *Garden Island* (Australie), de bâtir un rapprochement tripartite avec l'Inde et l'Australie au travers de partenariats stratégiques. La France et l'Inde sont notamment liés par ce type de partenariat depuis 1998. Lors du 5<sup>e</sup> dialogue annuel Inde-France sur la défense qui s'est tenu en octobre 2023, le ministre des armées Sébastien Lecornu et le ministre de la Défense indien Rajnath Singh ont réaffirmé l'importance que prenait la coopération industrielle de défense comme volet essentiel de ce partenariat stratégique<sup>5</sup>. Si les relations franco-australiennes se sont révélées tumultueuses, une feuille de route publiée le 4 décembre 2023 prévoit d'ouvrir « *un nouveau chapitre ambitieux de la relation bilatérale* » entre la France et l'Australie<sup>6</sup>. Son pilier défense et sécurité prévoit notamment une coopération en matière d'industrie de défense. Celle-ci s'est très rapidement incarnée dans la fourniture conjointe de munitions de 155 mm à l'Ukraine. Le contrat a été confié au groupe français *Nexter* avec de la poudre australienne.

### *Dynamisme des segments aéronautique et naval à travers des mégacontrats structurant la relation de défense avec l'Australie et l'Inde*

Les contrats décrochés par les industriels français en Australie et en Inde ont particulièrement intéressé les segments de l'aéronautique, du naval et des missiles. Sur le segment aéronautique, les deux contrats *Rafale* signés en Inde, l'un portant sur

<sup>4</sup> LAGNEAU, Laurent. « L'Australie revoit en profondeur sa doctrine militaire, avec moins de blindés pour plus de missiles à longue portée ». OPEX360 [en ligne], 24 avril 2023 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://www.opex360.com/2023/04/24/laustralie-revoit-en-profondeur-sa-doctrine-militaire-avec-moins-de-blindes-pour-plus-de-missiles-a-longue-portee/>.

<sup>5</sup> Ministère des Armées. « Focus sur le partenariat stratégique entre l'Inde et la France ». 12 octobre 2023 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://www.defense.gouv.fr/actualites/focus-partenariat-strategique-entre-linde-france>.

<sup>6</sup> Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. « Feuille de route France-Australie : un nouveau programme de coopération militaire ». 5 décembre 2023 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://au.ambafrance.org/Feuille-de-route-France-Australie-Un-nouveau-programme-de-cooperation>.

l'acquisition de 36 *Rafale* en 2016, l'autre sur l'achat de 26 *Rafale Marine* en 2023, constituent des succès significatifs pour *Dassault Aviation* et le Groupement d'intérêt économique (GIE) *Rafale International*. Si *Dassault Aviation* demeure le maître d'œuvre de l'avion, *Safran Aircraft Engines* a notamment fourni à l'Inde les moteurs M88 de l'avion tandis que *Thales* a notamment vendu ses suites de guerre électronique et sa fusion de données multi-capteurs EMTI. L'Inde demeure le plus ancien client export de *Dassault Aviation*, voyant dans le *Rafale* un avion de combat multi-rôle capable de rééquilibrer les rapports de force avec les aviations chinoise et pakistanaise. En Australie, *Safran Electronics & Defense Australasia* fournit notamment des équipements aéronautiques, des moteurs d'avions et d'hélicoptères, ainsi que des systèmes optroniques et avioniques aux hélicoptères *Tigre ARH* et *MRH90*. Sur le segment naval, *Thales* a décroché en 2018 le contrat de modernisation des capteurs équipant les 6 sous-marins australiens de classe *Collins*. En Inde, les industriels français du segment naval ont également décroché d'importantes victoires. Dès 2005, *Naval Group* remporte le contrat de construction de 6 sous-marins *Scorpène*. En juillet 2023, New Dehli a passé commande de 3 nouveaux sous-marins de cette classe, lesquels seront construits sur le chantier *Mazagon Dock Limited* (MDL). Ces contrats constituent la raison même de la naissance de *Naval Group India*, en septembre 2008. La filiale, parmi d'autres missions aujourd'hui, s'était vue assigner la tâche d'accompagner la réalisation du programme P75 de la marine indienne. Celui-ci vise à la construction de sous-marins de classe *Kalvari* de type *Scorpène*.

Ces succès ne sauraient taire la tragédie que *Naval Group* a connu à la suite de la proclamation, le 16 septembre 2021, de l'alliance AUKUS. Conclue entre l'Australie, les Etats-Unis et le Royaume-Uni, elle a conduit à l'annulation du contrat d'acquisition de 12 sous-marins de classe *Attack*, signé en 2016 par l'Australie. D'une valeur initiale de 34 milliards d'euros, le contrat a été dénoncé au profit de la fourniture de sous-marins nucléaires d'attaque américains, faisant perdre à *Naval Group* 10% de son activité de l'époque<sup>7</sup>. Il demeure que *Safran Electronics & Defense* a été sélectionné en 2019 par l'américain *Lockheed Martin* pour concevoir le mât optronique de recherche et d'attaque,

<sup>7</sup> Institut des Hautes Études de la Défense nationale. « Après l'AUKUS : la France en Indopacifique ». Les dossiers de l'IHEDN [en ligne], décembre 2021 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://ihedn.fr/2022/02/01/apres-laukus-la-france-en-indopacifique/>.

le radar de navigation, et les composants de distribution des données de navigation du nouveau programme de sous-marins australien. Cette crise expose ainsi les différences entre les modèles d'exportation français et américain<sup>8</sup>. La taille du marché domestique américain conduit les États-Unis à considérer les exportations d'armes comme un vecteur de rapprochement diplomatique, offrant aux États-clients une certaine assurance auprès de Washington. À l'inverse, certaines entreprises françaises paraissent dépendantes des exportations. À titre d'exemple, pour maintenir ses compétences industrielles et l'activité de ses bureaux d'études, *Naval Group* doit nécessairement exporter et se mettrait financièrement en danger si des crises semblables à l'épisode des sous-marins australiens se reproduisaient trop souvent.

Parallèlement au dynamisme des segments aéronautique, naval et missilier, il est par ailleurs à noter que le groupe *Thales* maintient en Australie un haut niveau d'activité dans le segment terrestre. En août 2023, via sa filiale *Lithgrow Arms*, *Thales* a en effet livré des fusils *ACAR (Australian combat assault rifle)* au pays. Cela fait suite à la commande passée au groupe pour l'acquisition de 1 100 véhicules *Hawkei*, dans le cadre d'un contrat d'une valeur de 820 millions d'euros. Ayant réalisé en Australie 850 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, et comptant une filiale locale de 3 900 salariés, *Thales* a également renforcé sa présence dans le pays via l'OPA menée sur l'entreprise de cybersécurité *Tesserent*. Pour une valeur de 107 millions d'euros, *Thales* renforce ainsi ses activités cyber en Australie et en Nouvelle-Zélande.

### *L'influence des offsets et de l'économie de la connaissance dans les exportations d'armement en Australie et en Inde*

Les compensations industrielles, également appelées *offsets*, sont essentielles dans les contrats signés entre les entreprises de la BITD française et les États australien et indien. Elles se traduisent par le développement de sites de production et de *supply chain* locales en vue de créer des emplois et de développer les capacités de production industrielle

---

<sup>8</sup> MALIZART, Julien. DROFF, Josselin. « Sous-marins australiens : le modèle français d'exportation d'armes en question ». *The Conversation* [en ligne], 27 octobre 2021 [consulté le 06/01/2023]. Disponible sur : <https://theconversation.com/sous-marins-australiens-le-modele-francais-dexportation-darmes-en-question-170390>.

dans l'État-client. Cela se révèle être particulièrement le cas en Inde, où New Delhi a imposé sa politique du *Make in India*. En 2015, le Premier Ministre Modi a formulé l'objectif de porter à 70% la production d'équipement militaire sur le sol indien d'ici 2020. Conformément à cette politique, *Safran* codéveloppe les 1500 turbomoteurs équipant les hélicoptères des forces aériennes indiennes avec l'entreprise *HAL*, principalement au moyen de composants fabriqués en Inde.

Le développement de co-entreprises est devenu chose commune pour les industriels français afin de faciliter les transferts de technologie auprès de leurs clients indien et australien. Au travers de celles-ci, ils développent également leurs capacités de production industrielle. En marge du contrat *Rafale* conclu en Inde, une société commune a été créée entre *Dassault Aviation* et *Reliance Group* en 2016, afin de construire une usine de fabrication de pièces aéronautiques à Nagpur. De la même manière, *MBDA* et l'entreprise indienne *L&T* ont créé la co-entreprise *L&T MBDA Missile Systems Ltd*. Permettant la création de 500 emplois indirects, elle vise à développer des missiles guidés antichars de cinquième génération ainsi que des missiles air-sol pour les batteries de défense côtière.

Toujours dans le cadre des *offsets*, les industriels français soutiennent la recherche et l'innovation auprès de leurs clients. Le groupe *Thales* a, par exemple, initié des collaborations en matière de recherche et développement avec l'*Indraprastha Institute of Information Technology (IIIT-Delhi)* et le *Central Manufacturing Technology Institute of India (CMTI)* dans le domaine de l'*open hardware*. Similairement, *Safran* travaille en collaboration avec l'Université *Monash* et *Amaero Additive Manufacturing* pour développer en Australie le premier moteur à réaction au monde imprimé en 3D.

## **L'Asie orientale : des besoins prometteurs pour les industriels français mais remis en cause par une offre locale croissante et la concurrence américaine**

*Des opportunités commerciales pour la BITD française inspirées par la crainte que suscite l'activisme militaire chinois et nord-coréen*

Les principaux clients de la France en Asie orientale motivent leurs commandes d'armement par l'attitude agressive de leurs voisins. L'enjeu réside davantage dans le fait de se doter d'équipements permettant de développer une capacité dissuasive, plutôt que de se lancer dans une course aux armements avec ces derniers. Le 5 mars 2023, la Chine a annoncé une augmentation de son budget de la Défense de 7,2%, la conduisant à consacrer 225 milliards de dollars à sa défense. Toutes les composantes de l'Armée populaire de libération (APL) font l'objet d'une remontée en puissance capacitaire, mais sa marine se voit particulièrement concernée par un renforcement quantitatif et qualitatif de ses moyens. De plus, la rhétorique belliqueuse de la Corée du Nord envers son voisin du Sud et la poursuite ininterrompue de ses essais de missiles balistiques raisonnent comme des menaces de premier plan pour Séoul et ses autres voisins.

L'archipel de Taïwan demeure tragiquement menacé par les ambitions chinoises, celles-ci visant à anéantir toute velléité d'un « séparatisme taïwanais ». Pour appréhender la menace chinoise, l'archipel hésite entre une défense conventionnelle et une lutte asymétrique. La première tendant à s'imposer sur la seconde, elle consiste principalement en l'achat de matériel lourd qui permettrait de prendre l'ascendant sur les mers contre la marine chinoise. En 2020, Taïwan s'est donc tourné vers la France pour moderniser les systèmes lance-leurres *AMGL-1C Dagaie Mk2* installés à bord de ses six frégates légères furtives. Le contrat a été signé avec le groupe français *DCI-DESCO* pour une valeur de 24,6 millions d'euros. Néanmoins, le poids des entreprises de la BITD française à Taïwan demeure limité, en raison notamment de la méfiance qu'a suscité l'affaire des frégates de Taïwan. Celle-ci a consisté en la mise en lumière du versement de nombreuses commissions et la mort inexplicquée de plusieurs personnes en marge de la vente de six frégates à la marine taïwanaise en 1991.

Similairement à Taïwan, la Corée du Sud voit ses acquisitions d'armement dictées par la menace que constitue son voisin du Nord. Sur la période 2022 – 2025, Séoul a consacré 90 milliards de dollars aux acquisitions de matériel de guerre sur un budget total de 271,5 milliards de dollars. Les composantes maritimes et aériennes font l'objet d'une modernisation significative, notamment en raison des incursions de drones ou de sous-marins nord-coréens sur le territoire de son voisin. Les industriels français de la défense

tirent profit de cette situation, et notamment le groupe Thales qui se veut particulièrement bien implanté dans le pays. Ce dernier a exporté plusieurs de ses solutions de lutte anti sous-marine, et notamment ses sonars trempés *Compact Flash Sonics* destinés aux hélicoptères *AW159* de la marine sud-coréenne en 2013. Il a également fourni un système de recherche et d'acquisition pour des missiles anti-aériens sud-coréens à courte portée en 2003, et a délivré un système de navigation par satellite en 2016.

*Les exportations françaises en Asie orientale souffrant des relations de défense historiques entre les États de la région et Washington*

L'Asie orientale ne fait pas exception : les entreprises américaines de l'armement dominant le marché export. La majorité des appels d'offres émis sont remportés par des entreprises américaines, quand les États ne font pas automatiquement appel à du matériel américain. Cela se veut être particulièrement le cas pour Taïwan et le Japon.

Depuis les années 1950, l'archipel de Taïwan constitue le quatrième client des ventes d'armement américaines. Les contrats signés représenteraient plusieurs centaines de millions de dollars et concernent tous les segments. De plus, un changement de paradigme est apparu durant l'été 2023. L'administration Biden a approuvé des transferts d'armes issues du Programme de financement militaire étranger (FMF) américain. Cela s'apparente à une aide directe de Washington à l'archipel, notamment en matière de stock d'armement défensif et de capacités anti-blindés et de défense anti-aérienne.

De son côté, le Japon accuse la montée en puissance de l'APL et les développements militaires de la Corée du Nord (notamment dans les missiles balistiques et nucléaires) en portant ses dépenses militaires à 2% du PIB d'ici 2027. Cette hausse budgétaire vise notamment à financer des capacités de contre-attaque en cas de guerre frontale avec la Chine. Les industriels américains sont les mieux récompensés sous la forme de multiples commandes de Tokyo. Rien que sur l'année 2023, Washington a approuvé la vente de 400 missiles de croisière *RGM-109 Tomahawk* au Japon, ainsi que celle de 50 missiles *AGM-158 JASSM-ER*.

Les pays d'Asie orientale se tournent donc traditionnellement vers les industriels américains pour leurs acquisitions d'armement. Cela est particulièrement le cas pour les acquisitions découlant d'annonces politiques, souvent en lien avec le contexte politique de la région. En conséquence, les industriels de la défense français exportent leurs solutions quand celles-ci se révèlent particulièrement compétitives. Le cas du groupe *Thales* et de ses solutions de lutte anti-sous-marine constitue un exemple parlant.

*Développement progressif des filières nationales d'armement en Asie orientale, réduisant la part de marché des industriels français*

Certains pays se sont lancés dans des politiques de renforcement de leur BITD, limitant considérablement les opportunités commerciales des industriels français. La Corée du Sud est l'un de ces pays, ayant amorcé la montée en puissance de son industrie de défense dans les années 70. La constitution de conglomérats privés, nommés *chaebols*, ainsi qu'une politique volontariste des pouvoirs publics sud-coréens, ont grandement favorisé le développement d'une offre de défense sud-coréenne. Ce dernier tient également à la part des compensations industrielles et des transferts de technologie dans les contrats signés par la Corée du Sud, puisque la majorité des systèmes d'armes achetés par Séoul depuis les années 80 ont été produit localement.

Le développement des exportations de l'industrie de défense sud-coréenne a renforcé la croissance du secteur. Ainsi, sur la période 2010 - 2020, les ventes d'armement sud-coréennes ont représenté un montant annuel de 2,4 milliards de dollars, avec un pic à 3,5 milliards en 2015. Par la suite, en janvier 2022, l'industrie sud-coréenne s'est illustrée par la vente de missiles *Cheongung II KM-SAM* aux Émirats arabes unis. Si la Corée du Sud souhaite accroître jusqu'à 80% la part des équipements nationaux dans ses acquisitions, les industriels français s'en trouvent nécessairement impactés. En 2015, les exportations d'armement françaises en Corée du Sud représentaient 800 millions d'euros alors qu'elles atteignent seulement 100 millions d'euros en 2021.

Si les opportunités commerciales sont importantes en Asie orientale (tant les États-clients se trouvent à proximité des foyers potentiels de crise), la structuration du marché limite

fortement les exportations françaises d'armement dans la zone. La concurrence américaine et les relations que Washington entretient avec le Japon et la Corée du Sud, ainsi que le développement par celle-ci d'une BITD ambitieuse, limitent les contrats signés par les entreprises françaises.

## **Le marché prometteur et diversifié de l'Asie du Sud-Est, déjà pris pour cible par les concurrents des industriels français de la défense**

*Singapour et l'Indonésie, deux États devenus des clients importants de la France*

Singapour et l'Indonésie renvoient à des clients devenus majeurs en Indopacifique pour les entreprises de la BITD française. Si ces deux pays souhaitent similairement moderniser leur équipement de défense, les logiques pour lesquelles ils se tournent vers des fournisseurs français divergent. Dans le cas de Singapour, il s'agit de se tourner vers les industriels les plus compétents pour satisfaire leurs besoins dans des segments précis. Quant à l'Indonésie, celle-ci voit dans l'offre française un moyen de revêtir une certaine neutralité dans le contexte de la compétition entre les États-Unis et la Chine.

Les exportations françaises d'armement représentent 19% des acquisitions de Singapour, après les États-Unis qui monopolisent 58% de ses achats. Le ministère de la Défense singapourien mène en effet une large politique d'acquisition sur des segments spécifiques : chars lourds, systèmes de lance-roquettes multiples, véhicules MRAP, etc. Son objectif est d'acquérir les capacités nécessaires pour garantir une supériorité militaire sur ses voisins immédiats et sur un spectre complet d'opérations. *MBDA* décroche en 2013 un contrat de missiles de défense aérienne *Aster-30* afin de remplacer les *I-Hawk* américains. L'année suivante, *Airbus Military Defense* remporte un contrat pour 6 avions ravitailleurs *A330 MRTT*. Pour autant, sur l'aviation de chasse, les États-Unis demeurent les fournisseurs privilégiés de Singapour, lequel dispose d'une soixantaine d'avions *F-16* et a commandé 12 avions *F-35B*. Le groupe *Thales* se veut également très bien implanté à

Singapour. Ayant célébré le 50<sup>ème</sup> anniversaire de sa présence dans le pays en 2023, il est le fournisseur traditionnel de la Cité du Lion en matière de radars et de systèmes navals. Quant à l'Indonésie, le président Joko Widodo a annoncé en février 2022 la signature avec la France de trois contrats majeurs. Si l'un d'entre eux portait sur l'acquisition de 6 *Rafale B*, les autres concernaient l'acquisition de 2 sous-marins *Scorpène* de *Naval Group* et d'une constellation de satellites d'observation de la Terre de *Thales Alenia Space*. Au-delà de ces récents contrats, les industriels français ont emporté un certain nombre de victoires depuis une dizaine d'années, et ce, sur tous les segments. En 2012, le français *Nexter* a reçu la commande de 37 canons *Caesar*, renforcée par une commande de 12 canons supplémentaires en 2017. *Thales* a également fourni, en 2014, un système de défense aérienne intégré *ForceShield* et un système de missions destiné à ses navires de classe *PKR*. Ces dépenses militaires se justifient par l'obsolescence progressive du matériel indonésien, dont la moitié est en service depuis 30 ans. De plus, la nécessaire protection des 13 000 îles qui composent l'archipel indonésien contre les incursions maritimes et aériennes de la Chine a motivé l'achat au groupe *Thales* de 13 radars *Ground Master 400 Alpha* (GM400A). Si les commandes se veulent importantes, la part des *offsets* l'est tout autant. À titre d'exemple, 85% de la valeur du contrat *Rafale* renvoyait à des compensations industrielles. De la même manière, le directeur général en charge du développement international du groupe *Thales*, Pascale Sourisse, déclarait à La Tribune qu'il était nécessaire de « *développer en Indonésie des compétences locales avec des partenaires sur place, y compris dans les services. C'est une dimension fondamentale* ». En marge du contrat *GM400A*, *Thales* s'est donc rapproché du groupe indonésien *PT Len* qui construira la station du radar et certains de ses composants.

*Philippines, Vietnam, Malaisie, Thaïlande : de potentiels gros clients attirant une concurrence importante*

Les pays de l'Asie du Sud-Est apparaissent comme des clients récents mais potentiellement en devenir pour l'industrie de défense française. Si leurs commandes sont numériquement moins imposantes que celles qui sont adressées à leurs voisins

indonésiens et singapouriens, les exportations vers les Philippines, le Vietnam, la Malaisie et la Thaïlande sont en hausse depuis une dizaine d'années. À titre d'exemple, les Philippines ont vu leurs importations d'armement français passer de quelques dizaines de milliers d'euros au début des années 2010 jusqu'à atteindre 10 millions d'euros en 2018, et un pic de 25 millions d'euros en 2022.

Face aux revendications de la Chine sur les contours de sa zone économique exclusive, les ministères de la défense de la région renforcent prioritairement leur marine. *Naval Group* est en discussion avec les Philippines pour l'acquisition de 2 sous-marins *Scorpène*, après avoir ouvert un bureau à Manille en 2020. Quant à la Malaisie, celle-ci a acquis 6 corvettes de type *Gowind* en 2011, tandis que le missilier *MBDA* lui a fourni des missiles mer-mer *Exocet* dès le début des années 2000. Néanmoins, les industriels français n'ont pas toujours été couronné de succès en Asie du Sud-Est. Toujours en Malaisie, les groupes *Thales* et *DCNI* ont été soupçonné de versement de pots-de-vin au cours de la vente de 2 sous-marins *Scorpène* et d'un sous-marin *Agosta* à la Malaisie, en 2002.

En Asie du Sud-Est, les industriels français doivent faire face à une redoutable concurrence étrangère. Aux Philippines, le sud-coréen *Hyundai Heavy Industries* a remporté l'appel d'offres pour la construction de deux frégates en 2016, puis pour deux sous-marins en 2021. En Malaisie, entre 2015 et 2018, le *Rafale* paraissait avoir retenu l'attention de Kuala Lumpur. Néanmoins, au début de l'année 2023, l'armée de l'air malaisienne s'est finalement tournée vers les *FA-50 Fighting Eagle* du sud-coréen *KAI*. Chasseur multi-rôle léger, ce dernier ne devrait pas remplacer tous les chasseurs malaisiens, laissant ouverte l'option d'un potentiel achat d'avions *Rafale* par Kuala Lumpur.

## Conclusion

Par les tensions qui animent l'Indopacifique, au premier rang desquelles figure la montée en puissance capacitaire de la Chine assortie de ses ambitions d'hégémonie régionale, les exportations d'armement dans la région affichent une croissance significative depuis une vingtaine d'années. Les industriels français de la défense y voient de solides opportunités

commerciales, et notamment dans les segments aéronautique, naval et missile. Comme pour de nombreux pays, ces exportations s'ancrent souvent dans le cadre de rapprochements politiques plus vastes. Ainsi, la tentative française de former un axe Paris-New-Dehli-Canberra explique en partie l'importance que l'Inde et l'Australie ont occupé dans les parts récentes d'exportations d'armement français en Indopacifique. D'autres segments, et d'autres États-clients, complètent les succès commerciaux de la France en Indopacifique, à l'image des commandes adressées à la France par l'Indonésie dans le segment terrestre. Néanmoins, la concurrence américaine ou de nouveaux entrants sur le marché asiatique, à l'image de la BITD sud-coréenne, peuvent considérablement réduire les opportunités des entreprises françaises dans certains pays. Par ailleurs, la volonté des États de la région de développer leurs capacités de production industrielle et de maîtriser une partie des technologies achetées a conduit à accroître l'importance des *offsets*. Il s'agit là d'autant de défis que les entreprises de la BITD française doivent relever pour poursuivre leur croissance dans la région.





LES JEUNES  
IHEDN

[publication@jeunes-ihedn.org](mailto:publication@jeunes-ihedn.org)