

[EN CLAIR]

LE SYSTÈME DES COMPENSATIONS INDUSTRIELLES EN
INDONÉSIE ET SES AMBITIONS INDUSTRIELLES



Par Eugénie COUSIN & Paul WOLFF



LES JEUNES
IHEDN

À PROPOS DE L'ARTICLE

L'objectif de cet article est d'expliquer le concept de compensation industrielle (« *offset* » en anglais), qui est devenu l'une des formes de politique dans le secteur de l'industrie de défense. Son objectif est de permettre de développer la base industrielle et technologique de défense (BITD) de l'État-client *via* des transferts de technologies et/ou l'installation d'une capacité de production locale. Il s'agit également de comprendre l'intérêt des compensations industrielles pour un pays tel que l'Indonésie. Celle-ci souhaite en effet garantir son autonomie stratégique et conserver son non-alignement historique, tout en poursuivant une large modernisation de ses forces.

Cet article 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).

| 2

À PROPOS DES AUTEURS

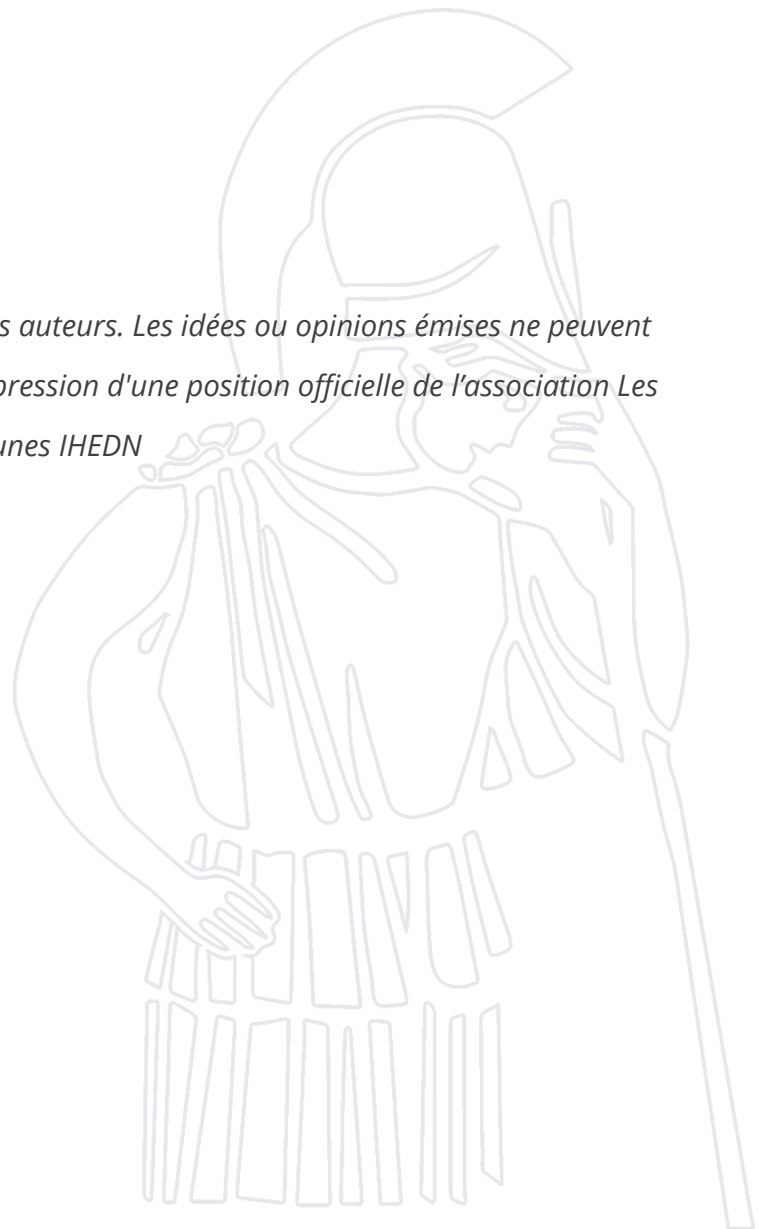


Paul WOLFF est le représentant V.I.E du GICAT (Groupement des industries de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres), en Indonésie. Il est diplômé d'un Master II en politique internationale de Sciences Po Bordeaux, ainsi que d'un Mastère spécialisé en renseignement à Sciences Po Aix. Passionné d'histoire, de géopolitique et des problématiques liées à l'Indopacifique, il a rejoint la délégation internationale des Jeunes IHEDN en Indonésie en 2023.



Eugénie COUSIN est *Business Development Manager* chez Nexter - KNDS Indonésie. Elle est diplômée du Master « Défense, Sécurité et Gestion de crise » de l'IRIS Sup' Paris et du Master « Conflictualités et Médiation » de l'Université Catholique de l'Ouest. Elle a rejoint la délégation internationale des Jeunes IHEDN en Indonésie en 2022.

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



Compensations industrielles ou « *offsets* », de quoi parle-t-on ?

Le secteur de l'industrie de défense présente de nombreuses caractéristiques qui lui sont propres. L'une de ses problématiques les plus sensibles renvoie à la pratique continue et le nombre croissant d'accords de compensation industrielle en matière de défense. Les compensations industrielles, aussi appelées *offsets*, renvoient à un mécanisme d'échanges compensés, convenu entre le gouvernement acheteur et l'entreprise fournisseur lorsque les premiers acquièrent des équipements militaires ou des services ou travaux connexes auprès des secondes. Elles sont fréquemment utilisées comme un outil de politique industrielle (parfois même social ou économique), visant à améliorer les comptes de la balance des paiements et à bénéficier à l'économie de l'acheteur. En effet, elles permettent de compenser un investissement public, comme l'achat de matériel de guerre, qui n'aura pas d'impact direct et immédiat sur le bien-être de la population. Les compensations industrielles de défense sont des accords dans lesquels le gouvernement acheteur oblige l'entreprise fournisseur à réinvestir une partie de la valeur du contrat dans son économie. Cela peut se faire par le biais de projets liés à la défense, par exemple la production en sous-traitance, ou par le biais d'entreprises sans rapport avec la défense, comme l'achat de biens et de services. De fait, les compensations sont donc des obligations contractuelles pouvant prendre l'une des deux formes suivantes. Dans un premier temps, les compensations peuvent être directes, par le biais d'accords liés aux produits de défense vendus. À titre d'exemple, dans le cadre d'une de ses offres en Pologne, *Kongsberg Defence Systems* (Norvège) a accepté de sous-traiter localement le travail de production et de transférer certaines formes de technologie à la marine polonaise afin de soutenir la vente de son missile antinavire et d'attaque terrestre (NSM). Dans un second temps, les compensations peuvent être indirectes, *via* des accords qui ne sont pas liés aux produits de défense vendus. À titre d'exemple, *Sukhoi*, l'un des principaux constructeurs aéronautiques russes, a transféré diverses technologies spatiales à l'Agence Spatiale Nationale de Malaisie pour remplir ses obligations liées à la vente de 18 avions *Su-30MKM*.

Les obligations de compensations sont remplies par la proposition et l'attribution de « crédits », une mesure comptable spécifique à ces programmes. À leur tour, ces crédits peuvent être gagnés à l'aide d'un « multiplicateur » ou d'une incitation à l'investissement. Ceux-ci reflètent le désir du client d'orienter le financement ou les services vers des secteurs ou des initiatives économiques particuliers.

Le cas d'étude de l'Indonésie

La Constitution de 1945 a inscrit la « *protection de l'ensemble du peuple indonésien et de l'ensemble de la patrie indonésienne* » comme l'un des objectifs clés de la nation. Celui-ci est principalement réalisé à travers la construction d'une capacité de défense robuste.

L'Indonésie s'est d'ailleurs lancée dans une vague pluriannuelle d'achats d'équipements de défense, allant de l'achat d'avions de combat jusqu'à celui de fréquences. Le pays a eu recours à une approche « d'achat au détail », en s'associant à plusieurs fournisseurs. Cela confère à sa démarche de modernisation une certaine résilience, se traduisant toutefois par un certain coût. Cet effort



Figure 1. Véhicules de combat d'infanterie BMP-3F du Corps des Marines indonésiens et véhicules blindés de transport de troupes amphibies LVT-7

représente la modernisation la plus ambitieuse de ses forces armées. Au total, 33 pays ont fourni des armes et des équipements à l'Indonésie depuis la fin de la Guerre Froide, faisant de son armée la plus « diversifiée » d'Asie du Sud-Est. D'une certaine manière, cette stratégie permet à Jakarta de diversifier ses fournisseurs mais cela pourrait avoir des implications néfastes sur sa faisabilité, son coût et sa longévité.

Parmi les accords récemment signés ou acceptés par l'Indonésie, figure l'achat de 42 avions *Rafale* (dont 24 officiellement en cours), de 12 avions de combat *Mirage 2000-D/ED* d'occasion et de 24 chasseurs *Boeing F-15EX*. L'Indonésie prévoit également de déployer 24 hélicoptères *Lockheed Martin S-70M Black Hawk*, 2 avions de transport *Airbus A400M*

Atlas et 12 drones MALE *Anka* de *Turkish Aerospace Industries*. Ces achats s'ajoutent aux plates-formes récemment livrées, dont trois avions de transport *C-130J Hercules* (sur 5 commandés) de l'américain *Lockheed Martin*, ainsi que 2 dragueurs de mines (MCMV) de classe *Fani*, construits par le chantier naval allemand *Abeking & Rasmussen*.



Figure 2. Image de la frégate rouge et blanche dont disposera la marine indonésienne (arrowhead140.com)

L'Indonésie a également récemment organisé une cérémonie de « *Pose de la quille* » pour la livraison de la première des 2 frégates *Merah-Putih* (Rouge-Blanc). Parmi les autres éléments majeurs en préparation, figurent 6 frégates polyvalentes européennes, 2 systèmes de détection et de commandement aéroportés en cours de sélection, et éventuellement 2 ou 3 sous-marins. Ces achats font partie du plan indonésien de Force Minimale Essentielle (MEF). Celui-ci renvoie à un plan de modernisation à long terme mené par le ministère de la Défense indonésien. Il a été conçu pour moderniser le matériel militaire vieillissant et pour équilibrer la nécessité d'accomplir les tâches opérationnelles quotidiennes, tout en évitant des engagements budgétaires excessifs. Le MEF devait être initialement achevé d'ici 2024. Néanmoins, l'armée de l'Air, l'armée de Terre et la Marine indonésiennes n'avaient atteint respectivement que 51, 60 et 76% du plan au début de l'année 2023. L'Indonésie a fortement augmenté ses dépenses de défense au cours des 15 dernières années, même si celles-ci restent en moyenne inférieures à 1% du PIB. De plus, il est à noter que dans le projet de budget de l'État pour 2022, le ministère de la Défense a perçu 9,3 milliards de dollars. Ceux-ci seront utilisés pour son programme de modernisation des équipements de défense (3 milliards de dollars), ainsi que pour les dépenses et le bien-être du personnel militaire (840 millions de dollars). Mener à bien ces projets ambitieux n'est pas sans obstacle, notamment en raison de la dimension politique des ventes de matériel militaire. Ce facteur pourrait altérer lesdits contrats, et particulièrement les élections présidentielles de février 2024.

Toutefois, les exigences complexes de l'Indonésie en matière de modernisation posent également divers défis. Les achats sont soumis à l'approbation d'au moins 6 acteurs institutionnels, disposant par ailleurs d'un droit de veto sur la conclusion des contrats : le ministère de la Défense, l'armée indonésienne, l'Agence nationale de planification du développement, le ministère des Finances, le Corps législatif national et le Comité industriel de la défense nationale. Ces acteurs doivent régulièrement négocier et équilibrer les crédits budgétaires annuels, les plans quinquennaux d'acquisition et le cadre plus large du MEF. Cette contrainte institutionnelle est aggravée par les maigres ressources budgétaires qui sont consacrées aux acquisitions d'équipement (1 à 2 milliards de dollars par an, pour les 3 composantes des forces armées indonésiennes). De plus, la loi n°16 sur l'industrie de défense de 2012 exige que les grands projets d'acquisition de matériel étranger répondent à un large éventail de politiques de compensation. À travers cette mesure, l'objectif est de stimuler l'économie locale et soutenir les entreprises nationales du secteur de la défense. Toutefois, l'Indonésie importe encore un nombre relativement modeste de systèmes étrangers et les paie très tardivement. Aux yeux des fournisseurs, cela rend moins attrayant le fait d'atteindre les nobles objectifs de compensation. D'un autre côté, il demeure difficile pour la BITD indonésienne d'être compétitive sur le marché mondial de l'armement. En effet, l'Indonésie accuse encore de grandes difficultés à absorber les technologies étrangères. De plus, si son industrie de défense produit massivement des équipements relativement simples de conception, il lui est encore très difficile de concevoir et de produire des équipements sophistiqués. Dans ses efforts pour faire progresser son industrie de défense, l'Indonésie est confrontée à des défis complexes. Pour Jakarta, l'une des solutions serait de soutenir la politique nationale d'acquisition d'équipements de défense. Néanmoins, la conception et la production d'une offre nationale d'équipements et de systèmes d'armes pourrait être grandement stimulée au moyen d'une politique d'*offsets* efficace.



Figure 3. Le MoD Prabowo entame une collaboration avec Airbus et d'autres pays pour des hélicoptères produits en Indonésie.



**LES JEUNES
IHEDN**

publication@jeunes-ihedn.org