

# Les impôts paient les ventes d'armes

Les ventes d'armes semblent être un élément indispensable pour limiter le déficit commercial chronique de la France (45,7 milliards de francs en 1989). Est-ce si sûr ? A y regarder de plus près, l'impact réel de ces exportations sur la balance commerciale française semble moins claire.

Jean-Paul HEBERT

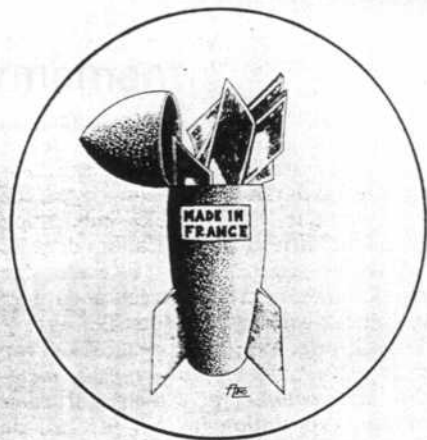
Dans une chronique récente du *Monde*, Bertrand Poirot-Delpech, de retour du Golfe, critiquait les ventes d'armes françaises à l'Irak, d'autant plus irrationnelles économiquement que l'Irak payait mal. Juste. Mais même quand les clients payent, il n'est pas si sûr que les ventes d'armes rapportent autant qu'on dit. Profitables pour les firmes ? Sans aucun doute. Profitables pour l'Etat, c'est à voir. La contribution des transferts d'armement au commerce extérieur français est très fréquemment mise en avant, mais ce solde correspond t-il réellement à un gain du même montant pour la collectivité ? En réalité ce solde a une signification claire et une seule : il indique que nous vendons plus d'armes que nous n'en achetons à l'extérieur. Mais pour déterminer le bénéfice que la nation peut en attendre, il faut tenir compte de l'environnement de ces transferts et plus précisément des différentes dépenses qui sont nécessaires pour que ces exportations puissent être réalisées :

Quatre facteurs en particulier viennent modifier l'effet final des exportations d'armement. Tout d'abord le niveau des importations induites qui est plus élevé pour les fabrications militaires que pour les fabrications civiles : il s'agit ici des impor-

tations de composants et biens intermédiaires nécessaires aux fabrications finales. Or, les productions d'armement étant plus sophistiquées technologiquement que l'ensemble des autres productions, elles nécessitent des volumes plus importants d'importations. Ce phénomène a été analysé en particulier par Jacques Aben dans plusieurs publications (1). J. Aben montre plus précisément que pour réaliser un milliard de francs d'exportation de matériel de guerre, il faut importer pour 315 millions de francs de consommations intermédiaires, alors que pour un milliard de francs d'exportation de «matériel de paix», les importations ne sont que de 271 millions. Ce surcroît d'importations entraîne donc une première réduction du solde apparent des transferts d'armement.

## Les compensations

Un deuxième phénomène a pris une importance grandissante depuis la fin des années soixante-dix, c'est celui des compensations. Elles sont apparues au grand jour lors de l'affrontement pour «le contrat du siècle» (pour le renouvellement des avions-chasseurs des pays du flanc nord de l'OTAN), entre le Mirage F1 de Dassault et le F16 de général Dynamics, chacun des protagonistes multipliant les offres alléchantes aux gouvernements concernés. Exceptionnelles jusque-là, les compensations sont depuis devenues des points de



passage obligés pour les vendeurs d'armes dans un marché où la concurrence est féroce. Ces compensations peuvent être industrielles (transfert au pays acheteur d'une partie de la charge de travail engendrée par le contrat, production sous licence, coproduction, etc...) (2). Mais on trouve aussi sous ce nom de compensations des pratiques variées : achats en retour au pays client (la vente de Super-puma au Brésil en 1985 était compensée par l'achat d'avions civils à la firme Embraer, la contrepartie des engins Apilas vendus à la Finlande en 1986 était l'achat à ce pays de machines à papier pour un montant égal à celui des Apilas)... Certains accords de troc sont plus inattendus encore : raisins de Corinthe grecs contre équipements radars, blue-jeans fabriqués au Maroc contre camions RVI... Mais les plus fréquents, dans le cas de la France, sont les paiements en nature en pétrole (ainsi pour les Mirage 2000 vendus à Abu Dhabi). On range parfois aussi dans les compensations les conditions éventuellement très favorables consenties au pays client : ainsi les Mirage 2000 acquis par l'Inde ont-ils été payés grâce à une avance française, en dollars, représentant 80 % du montant du contrat et remboursable en dix ans...

L'effet économique des compensations est difficile à chiffrer très précisément à cause de la variété des formes possibles et du peu d'information détaillée. Mais les transferts de charge de travail veulent dire qu'il faudrait compter, non pas le montant global du contrat, mais son montant net. Quant aux accords de troc, leur intérêt économique est sensiblement limité par le fait qu'on reçoit dans ce cas ce que le pays client a à offrir et non pas nécessairement ce qui serait le plus rationnel comme acquisition. Quant aux facilités «extraordinaires», on voit bien qu'elles représentent purement et simplement un coût supporté par le pays vendeur.

Ce n'est pas tout pourtant : les aides à l'exportation doivent également être prises en compte si l'on veut établir une évaluation réelle de l'apport des transferts d'armements. Ces fonds publics sont attribués par l'Etat français à des entreprises industrielles dans le cadre des «grands contrats». Ils permettent des bonifications



Le célèbre Exocet de Dassault a été acheté par l'Irak... (photo D. Gournac)

\* Jean-Paul Hébert a publié en 1988 : *Les ventes d'armes* (Ed. Syros Alternatives). Un autre livre est en cours de publication : *Stratégie française et industrie d'armement* (Ed. Fondation pour les études de défense nationale - Documentation Française).

d'intérêts, des prêts à des Etats étrangers pour achats, des assurances diverses (crédit, risque, prospection, foires...). Enfin, il faut prendre en compte les soutiens que l'Etat apporte sous des formes diverses à l'industrie d'armement : certaines de ces aides sont difficiles à distinguer dans leur objet (civil ou militaire) dans le cas de l'aéronautique, étant donnée l'imbrication étroite des différentes fabrications dans les différentes sociétés. Mais il existe une grande variété de crédits concourant à aider les firmes : avances remboursables (titre V du budget des transports), avances «*en vue de la présentation en temps utile de matériels aéronautiques et d'armement complexes*», exonération (au cas par cas) de remboursement d'avances ou de redevances, crédits «*d'aide à la prospection et à la présentation de matériels*», garantie de reprise, postes à l'étranger (missions techniques de l'armement, personnels en mission d'études, de recherche et de coopération industrielle, attachés des forces armées, missions d'assistance militaire technique), gestion de programmes internationaux permettant à l'Etat de se substituer provisoirement à un client étranger pour accélérer la mise en œuvre par anticipation de son règlement. En plus de ces soutiens définis juridiquement, il existe des soutiens ponctuels : les prototypes de l'hélicoptère Puma ont été laissés gratuitement à la SNIAS, les essais en vol du Bréguet-Atlantic n'ont pas été facturés, ni ceux du Mirage F 1 ni ceux du Falcon 20...

En réalité, quand on prend en compte l'ensemble de ces facteurs il est certain que le solde des transferts d'armement est beaucoup plus réduit qu'il n'y paraît (3) et que le gain pour la collectivité est extrêmement faible, si même gain il y a. Cette conclusion ne doit pas être mal comprise : du point de vue micro-économique, chaque firme (4) tire évidemment un profit de l'exportation. C'est du point de vue macro-économique que l'opération ressemble fort à une opération blanche : le volume des différents efforts consentis par l'Etat ne fait pas de l'exportation d'armement une activité assurément rentable. Surtout que, de surcroît, certains clients payent mal... □

(1) voir entre autres Jacques Aben «*Les socialistes français face au problème des exportations d'armes*» in «*Social-démocratie et défense en Europe*» IPIE, Paris X Nanterre, 1985.

(2) voir Jean-Paul Hébert «*Les ventes d'armes*». Collection Alternatives Economiques. Editions Syros, 1988.

(3) voir Jean-Paul Hébert «*Les exportations d'armes françaises : une rentabilité toute relative*» in «*L'Europe des armes*» GRIP-Infomation N° 16-17, Bruxelles 1989.

(4) On trouvera des données détaillées sur la situation économique contrastée des firmes d'armement dans : Jean-Paul Hébert «*Stratégie française et industrie d'armement*» (FEDN/Documentation française).

## La balance commerciale

Voici les chiffres de la balance commerciale de l'industrie militaire française (en milliards de francs constants 1989)

1981 : 36,4	1986 : 37,1
1982 : 30,4	1987 : 27,9
1983 : 29,1	1988 : 25,2
1984 : 39,2	1989 : 27,3
1985 : 35,1	1990 : 27,5 à 28