

LA GESTION DES COMPENSATIONS DANS L'INDUSTRIE D'ARMEMENT : ENJEUX ET PERSPECTIVES

La compensation désigne un ensemble de pratiques commerciales dont le but est de rétablir l'équilibre des termes de l'échange au profit du pays acheteur. Les grands contrats d'armement incluent presque tous des clauses compensatoires. Si l'importateur en retire un bénéfice indéniable en termes économiques et industriels, il n'en va pas toujours de même pour le constructeur. S'il veut se voir confier la réalisation d'un projet, celui-ci est contraint de se livrer en parallèle à des investissements coûteux au profit du client. Cela peut s'avérer lourd de conséquences pour l'entreprise, mais également pour l'économie locale. Depuis quelques années, le problème a pris une ampleur internationale par le biais d'enjeux politiques et commerciaux. Cela a conduit l'Union Européenne à légiférer le 24 octobre dernier sur les modalités des compensations.

La dépense nationale d'armement est un sujet qui divise plus qu'il ne rassemble. Et pour cause : justifier l'achat de matériel de guerre aux yeux d'une opinion publique nécessairement partisane n'est pas chose aisée. Il est toujours délicat de faire admettre le renforcement des capacités militaires quand des dépenses d'intervention économique et sociale auraient des effets immédiatement perceptibles par l'opinion. Aussi les pouvoirs publics ont-ils mis en place et parfois même institutionnalisé des mécanismes visant à légitimer le caractère dispendieux des achats de défense. L'un d'entre eux, connu sous le nom de compensation, consiste à exiger du fournisseur une sorte de contrepartie économique à l'obtention du marché. Cette contrepartie, conçue sur le mode du « juste retour », rend alors la dépense plus acceptable aux yeux du public. De telles pratiques sont devenues, au fil des ans, partie intégrante de la politique industrielle de nombreux pays.

Pour autant, ces tractations présentent un intérêt variable selon la perspective adoptée. Si elles sont généralement source de bienfaits pour le pays importateur, il n'en est pas toujours de même pour celui qui exporte. Par ailleurs, les compensations perturbent les règles du commerce international et peuvent étendre leur influence au domaine politique, comme c'est le cas en Europe.

Les compensations : définition et mécanisme

Les compensations peuvent revêtir des formes multiples et parfois inattendues. Dans tous les cas, les États contractants doivent s'accorder sur les termes de l'échange.

Définition

L'ACECO (Association pour la Compensation des Echanges COMmerciaux) définit la compensation (*offset* en anglais) comme une « opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client des achats, des transferts de services ou toute autre opération d'échange d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition » [1]. La compensation peut se décliner sous différentes formes.

La compensation commerciale

Elle recouvre le troc et le contre-achat.

Le troc (*barter trade*) consiste en un échange simultané de marchandises en quantités déterminées sans mention de la valeur unitaire des produits. Il y a un seul et unique contrat. Cette forme archaïque de transaction est aujourd'hui rarissime.

Dans le contre-achat (*counter purchase*), l'exportateur s'engage à acheter ou à faire acheter des produits de compensation pour un montant correspondant à un pourcentage déterminé du

contrat principal d'exportation. L'obligation d'achat est réciproque et il y a deux contrats distincts.

La compensation industrielle

Ce mode compensatoire, assimilable à un retour sur investissement de type industriel, est un paramètre incontournable de la négociation des grands contrats d'armement.

L'achat en retour (*buy-back*) consiste pour l'industriel exportateur à acheter une partie de la production issue des équipements vendus ou de la licence cédée dans le cadre du contrat principal. Le pays importateur assure ainsi un débouché à sa future production.

Avec l'*offset stricto sensu*, on rentre dans le cœur du transfert de technologie. Il s'agit là d'un accord par lequel l'importateur s'engage à participer à la production des biens qu'il achète. Cela peut prendre la forme de coproduction, sous-traitance, création de filiale, cession de licence et s'accompagne dans la majeure partie des cas d'un transfert technologique. Les offsets sont consentis dans le cadre de contrats dont les montants sont généralement élevés.

Il existe également des compensations dites financières, fonctionnant sur le principe du règlement par cessions de créance entre Etats. Nous ne les aborderons pas dans le cadre de cet article.

Compensations directes, semi-directes et indirectes

Les grandes entreprises d'armement ont coutume de distinguer trois niveaux de compensation : direct, semi-direct et indirect.

L'achat en retour et l'offset au sens strict sont des exemples de compensation directe, car elles ont trait au contrat principal. Dans cette catégorie rentrent également les plans pluriannuels de formation des utilisateurs des équipements vendus, les programmes de maintien en condition opérationnelle des équipements, etc... Les exemples sont légions et n'ont de limite que l'imagination des Etats clients. Il existe également des modes compensatoires semi-directs qui n'affectent pas le contrat principal mais sont réalisés dans le secteur de la défense. Enfin, les compensations indirectes sont sans rapport avec le contrat principal. Elles permettent au pays acquéreur de développer son secteur privé ou même de financer des travaux publics. Il n'est pas rare que les exportateurs souscrivent des contrats les engageant à s'impliquer financièrement dans des projets variés, pouvant aller de l'investissement en joint-venture jusqu'à la construction d'universités ou de lieux de cultes.

Fonctionnement

A l'heure actuelle, les compensations représentent 15% des échanges mondiaux. Chaque pays fixe le montant d'achat à partir duquel il exige des compensations. Dans la plupart des cas, ce seuil se situe entre 4 et 10 millions d'euros. Les règles qui régissent l'obligation de compensation dans un pays acheteur font l'objet de directives qui lui sont propres. Le régime est défini par les points suivants :

- Le taux de compensation, qui représente le rapport entre l'assiette de compensation et le montant des obligations à réaliser. Ce taux s'exprime en pourcentage de la valeur du contrat principal et dépasse fréquemment 100 %.
- Le type d'opérations éligibles.
- Les multiplicateurs. Il s'agit de coefficients appliqués à certains domaines technologiques que le pays importateur veut développer, et qui permettent de valoriser

différemment les projets qui lui sont soumis en fonction de ses propres contraintes et objectifs industriels, commerciaux et financiers. Ces coefficients varient selon certains critères : nature et volume du projet, lien avec le contrat principal, partenaires, secteur d'activité, zones géographiques spécifiques.

- Les conditions d'entrée en vigueur de l'obligation et la durée de réalisation.
- Les clauses de pénalité, autrement dit les clauses par lesquelles les contractants évaluent par avance les dommages et intérêts dus par le débiteur en cas de retard ou de non-exécution. Ces pénalités donnent lieu à la mise en place de garanties bancaires. Certains pays vont jusqu'à établir une liste noire des entreprises qui n'ont pas respecté leurs engagements et en tiennent compte lors de marchés futurs.

Le tableau ci-dessous (figure 1) résume les clauses contractuelles pratiquées par quelques pays. On peut observer que le taux de compensation minimal exigé est dans tous les cas de 100%. Les coefficients multiplicateurs varient quant à eux d'un pays à l'autre.

	Type	Coefficients	Valeur seuil	Taux min	Pénalités	Période d'obligation
Grèce	D/SD	1 à 10 8 pour les « social benefits »	10 ME	100 %	10 % de la partie non exécutée	Durée contrat
Hongrie	D/I	1 à 5	4 ME	100 %	Garantie : 6 % du total des obligations	Fixé par contrat
Norvège	D/S	0.1 à 5 pour R&D, coopération technologique et investissements	6.7 ME	100 %	10 %, non libératoire	Négociable
Turquie	D/SD	Exportations : 1 à 6 Investissements : 1 à 3 R&D : 3 à 6 Formation : 2 à 4	10 MUSD (7.7 ME)	100 %	10 %	Durée contrat

D : Direct
SD : Semi-Direct
I : Indirect

Sources :

- Grèce : Décret Présidentiel 284 de 1989, Defence Procurement Law (7/02/2007)
- Hongrie : Décret Gouvernemental n°228/2004
- Norvège : « Provisions Concerning Procurements for the Armed Forces » qui fait partie du "Service Regulations for the Armed Forces", tous deux modifiés en 2007
- Turquie : « Industrial Participation/Offset (IP/O) Directive » (février 2007)

Figure 1: Diverses politiques de compensations

L'objectif de l'industriel lors de la négociation du contrat est de s'octroyer un maximum de crédits de compensation. Ces crédits sont calculés en appliquant aux montants des opérations proposées les coefficients pondérateurs vus plus haut. L'ensemble des propositions de compensations assorties des crédits correspondants constitue le plan de compensation. Ce plan est ensuite soumis à l'approbation de l'importateur, qui s'assure que la somme des crédits est supérieure ou égale au montant qu'il a fixé. Si à l'issue du contrat il s'avère que le total des crédits associés aux compensations effectivement réalisées dépasse ce montant, il est possible (sous réserve que cela ait été clairement stipulé lors des négociations) de transférer les excédents de crédits à d'autres contrats ou à d'autres bénéficiaires.

Illustration : le management des compensations chez Thales

Le groupe Thales s'acquitte chaque année de 300 à 500 millions d'euros de compensations (dont environ un tiers en indirect) dans une vingtaine de pays différents [2]. Pour ce faire, le constructeur a mis en place un processus dédié.

Le processus de management

La gestion des compensations se fait au sein de l'Unité en charge du projet. Elle met en jeu plusieurs intervenants, dont l'un d'entre eux, appelé Responsable Compensation d'Unité, joue un rôle de premier plan, puisque il est responsable du management des compensations vis-à-vis de la direction. Deux autres entités peuvent être amenées à intervenir. Il s'agit de *Thales International Offsets* (TIO), filiale spécialisée dans les compensations indirectes qui doit être systématiquement consultée dans ce domaine, et du *Group Offset Committee* (GOC) qui assure la synergie des actions entreprises par les différentes Unités.

La méthodologie se divise en quatre phases :

Phase 1 : Management des prévisions de compensations.

Il s'agit de la phase de prospection. L'objectif est d'identifier les attentes des Etats clients, puis d'établir un canevas pour chaque projet de compensations, accompagné d'une évaluation approximative des coûts.

Phase 2 : Développement de la proposition de compensations.

En fonction de la stratégie d'offre retenue, une proposition de compensations est alors élaborée en concertation avec l'ensemble des intervenants et adressée au client.

Phase 3 : Négociation de l'accord de compensations

L'offre de compensation est associée à l'offre commerciale et les deux donnent lieu à des négociations parallèles.

Phase 4 : Réalisation des compensations

Le Responsable Compensations d'Unité propose un schéma de mise en œuvre des compensations et s'assure de sa réalisation.

L'annexe 2 décrit ce processus plus en détail.

L'exemple du contrat OKSOY

Voyons maintenant l'exemple d'une affaire récente afin d'illustrer ce qui vient d'être dit. Nous n'entrerons pas dans le détail des chiffres pour des raisons de confidentialité. *Thales Underwater Systems* (TUS) a conclu en 2007 un contrat avec la Marine Royale Norvégienne pour la livraison de sept sonars destinés à équiper les chasseurs de mines de type OKSOY et les dragueurs de mines de classe ALTA [3]. Le plan de compensation élaboré par TUS à cette occasion se compose de deux volets : compensations directes et compensations indirectes.

Voici comment se répartissent les compensations directes :

Achats / Sous-traitance :

- Achat d'équipement pour les consoles.

- Achat d'onduleurs.
- Sous-traitance partielle des phases d'installation et de test.

Design / Développement :

- Coopération pour la rédaction de la documentation opérateur et de maintenance.
- Formalisme du *e-learning* confié à des ingénieurs norvégiens.
- Elaboration d'un partenariat pour l'adaptation des logiciels d'interface homme-machine aux sonars de type OKSOY.

Transferts de technologie :

- Transfert progressif du plan de maintien en condition opérationnelle à long terme (maintenance préventive et corrective) entre les mains des autorités norvégiennes, ce qui permet en outre de réduire les périodes d'indisponibilité des bâtiments.
- Accès libre au code source de l'interface homme-machine.
- Sous-traitance du développement logiciel d'un composant du simulateur d'entraînement guerre des mines.
- Mise en place d'une *hot line* pour toute question technique, et ce jusqu'à la fin de la période de garantie du dernier sonar livré.

Les compensations indirectes sont organisées comme suit :

Achats :

- Achat de circuits imprimés.
- Achat de câbles sous-marins.
- Poursuite des achats d'onduleurs après expiration du contrat.

Transferts de technologie :

- Coopération dans le cadre du programme de modernisation du système tactique des MCMV (Mine Counter-Measure Vessels) de la Marine Royale Norvégienne. Plutôt que de répondre à l'appel d'offre, TUS propose de devenir sous-traitant de son concurrent direct norvégien au cas où ce dernier remporterait le contrat. La probabilité d'un tel scénario étant évaluée à 50%, le crédit de compensation lié au transfert de technologie est affecté d'un coefficient de 0.5.

Perte de chiffre d'affaire :

- Transformation du manque à gagner dû au transfert du plan de maintenance en crédit de compensation. Le montant du crédit proposé correspond à celui de la redevance et des royalties associées à l'utilisation de la licence de maintenance pendant toute la durée de vie du produit (comprise entre 25 et 30 ans).

Ce plan fait donc intervenir des compensations commerciales sous forme d'achats, mais aussi et surtout des compensations industrielles (*offsets stricto sensu*). On peut noter par ailleurs l'importance des transferts de technologie, notamment dans le domaine logiciel. Qui plus est,

en offrant de transférer le plan de maintenance des sonars à l'acheteur, TUS prend l'engagement de former des ingénieurs norvégiens à des technologies qui lui sont propres.

Les enjeux des compensations

De telles clauses, si elles sont à l'avantage du client, peuvent à l'inverse s'avérer très contraignantes pour l'exportateur. Il convient donc d'envisager leurs répercussions des deux points de vue.

Enjeux nationaux pour l'importateur

Outre le fait qu'elle lui permet de renforcer ses capacités d'armement, la pratique systématique des compensations dans le cadre des contrats de défense présente de nombreux avantages pour l'acquéreur.

A un premier niveau, il peut s'agir d'un moyen de financer l'achat du produit lorsque l'approvisionnement en devises étrangères (stables et convertibles) fait défaut. Les pays concernés n'ont souvent que leurs matières premières et une main-d'œuvre bon marché à faire valoir dans la balance des négociations. Dans ce cas les compensations leur ouvrent simplement l'accès au marché.

De plus, certains pays ont du mal à faire valoir leurs produits à l'export. La qualité n'est pas toujours conforme aux standards internationaux. Le *buy-back* leur assure non seulement la maîtrise d'une technologie reconnue, mais aussi un marché sur lequel ils vont pouvoir écouler leur production. D'autre part, la garantie de qualité sur les produits importés se voit accrue du fait que le fournisseur s'est engagé à les racheter.

Enfin, du point de vue purement stratégique, l'établissement d'une relation bilatérale permet d'assurer la sécurité d'approvisionnement des forces du pays, notamment dans le cadre des *offsets stricto sensu*, le but étant de produire localement un maximum de fournitures. Sans pour autant viser l'autonomie totale, il est légitime pour l'acquéreur d'aspirer à une certaine indépendance.

De tels transferts de technologie ne sont pas sans danger. Ils conduisent à faire des pays bénéficiaires des concurrents potentiels dans le domaine industriel de l'armement. Les implications sont donc éminemment politiques, puisque les rapports de puissance entre Etats peuvent s'en trouver modifiés.

Un autre volet concerne les répercussions économiques à l'échelle nationale. Les pays importateurs ont très tôt compris les bénéfices macroéconomiques qu'ils pouvaient tirer des compensations. L'objectif avoué est de rentabiliser l'achat de matériel d'armement au profit du tissu industriel local. La plus-value obtenue en matière de maîtrise technologique permet souvent d'améliorer significativement l'outil de production du pays. Il en résulte un développement économique conséquent. Des emplois sont créés. De fil en aiguille, les répercussions sociales peuvent être importantes. Certains pays orientent même délibérément leur politique commerciale dans ce sens. Le Canada cherche ainsi à compenser le retard économique de certaines de ses régions. L'Afrique du Sud quant à elle impose des quotas dans le but de développer la formation professionnelle de la population noire.

Enjeux nationaux pour l'exportateur

Les entreprises exportatrices trouvent aussi leur compte dans ces pratiques. Les compensations sont souvent un élément déterminant pour remporter un contrat, et constituent

de ce fait la clé pour pénétrer des marchés difficiles d'accès et peu concurrentiels. En concédant une compensation industrielle, le pays exportateur s'assure en outre de la qualité et des prix des produits qu'il achètera par la suite.

Mais les constructeurs d'armement savent aussi tirer parti de telles exigences. Que la compensation soit directe, semi-directe ou indirecte, il s'agit le plus souvent d'investir dans un secteur-clé de l'économie locale. Le faible coût de la main d'œuvre est alors un facteur à prendre en compte.

Certains pays proposent en effet des investissements très avantageux. A tel point que les dossiers des exportateurs sont triés sur le volet. Prenons l'exemple de l'Arabie Saoudite, qui incite ses fournisseurs à proposer d'eux-mêmes des projets d'investissement. Ceux-ci peuvent couvrir un large spectre d'activités civiles et militaires. Si le projet est agréé, l'investisseur bénéficie alors de coûts de production largement compressés : prix de l'énergie peu élevé, exonération des droits de douane pour les équipements et pièces détachées importés, investissement financé à 50% à des conditions préférentielles par un prêt du SIDF (*Saudi Industrial Development Fund*) [4]. Sans compter l'image de marque diffusée par la société dans le royaume.

Ces avantages s'accompagnent pourtant d'inconvénients, parfois lourds de conséquences d'un point de vue politique. D'abord parce que les compensations entraînent une complexification considérable des offres. Avant d'être acceptée par l'importateur, une proposition compensatoire doit être déclarée éligible. Or il est difficile d'attribuer une valeur à de telles transactions, aussi les contrats donnent-ils souvent lieu à d'âpres négociations. La mise en œuvre des compensations indirectes nécessite quant à elle une maîtrise de métiers qui ne sont pas ceux du fournisseur, ce qui est synonyme d'investissement (embauche directe ou sous-traitance).

Par ailleurs, force est de constater que les *offsets stricto sensu* obligent une entreprise à dévoiler une partie de ses procédés, d'où une perte technologique. En outre, cette entreprise n'a pas toujours la garantie que l'importateur honorera ses obligations. Dans certains pays, il n'existe même pas d'engagement écrit. C'est là un risque financier supplémentaire à assumer. Autre inconvénient, les *offsets stricto sensu* entraînent des suppressions d'emploi, au même titre que les délocalisations. Ceci affecte en premier lieu les PME auprès desquelles les grands constructeurs sous-traitent la plupart de leurs activités de production.

Tel est le dilemme auquel sont confrontés les Etats dès lors qu'ils incluent des clauses compensatoires dans leurs contrats d'exportation. Certes, ces compensations font perdre des emplois sur le sol national, mais les interdire reviendrait à terme à se fermer les portes d'un marché qui emploie des milliers de gens.

Enjeux commerciaux

Les compensations peuvent être source d'effets pervers. Elles sont à l'origine d'une surenchère des prix dans l'optique de pénétrer coûte que coûte des marchés prometteurs. Aussi sont-elles souvent mal perçues, car accusées de biaiser la loi de l'offre et de la demande.

Pour autant, les pays européens ne sauraient y renoncer purement et simplement, car sans elles ils n'obtiendraient probablement pas de contrats à l'export. L'émergence de nouveaux pays producteurs d'armement aux coûts de production imbattables laisse peu de latitude aux industriels. La seule solution consiste désormais pour eux à promouvoir la sophistication de leurs équipements, profitant de ce que les nouveaux producteurs oeuvrent encore dans les gammes dites basses ou moyennes. Ce n'est alors plus tant le produit lui-même qui est

plébiscité par le client que sa technologie de conception. En ce sens, les compensations industrielles constituent un puissant argument de vente.

En outre, il faut noter que la difficulté d'évaluer les compensations en termes de devises nuit à la transparence des transactions, et laisse planer des menaces de corruption.

Pour finir, les compensations sont souvent accusées de participer à la fermeture du marché. Leur mécanisme favorise la multiplication des négociations bilatérales, ce qui ne laisse pas de heurter les partisans du libre-échange.

Enjeux politiques

Outre la modification des rapports de force que nous avons déjà évoquée et qu'il est légitime de craindre, il est important de souligner le fait que les exportations d'armement ne relèvent pas du commerce classique et qu'ils engagent par là-même la souveraineté des Etats vendeurs et acquéreurs. C'est pourquoi, au-delà du simple partenariat industriel entre deux pays, il convient de saisir la dimension politique de ces échanges. Une grande puissance militaire comme les Etats-Unis a la possibilité de s'engager à faire bénéficier l'Etat importateur de sa protection. C'est pourquoi le poids politique de ce pays lui a permis jusqu'à maintenant de s'affranchir peu ou prou des compensations. De manière générale, et ceci vaut pour tous les pays exportateurs d'armement, relations industrielles et diplomatiques sont indissociables.

La politique européenne des compensations

L'Union européenne, par son ambition de construire une défense commune, se trouve actuellement dans une situation particulière.

Situation actuelle

Au sein de l'Union Européenne, six pays se démarquent par le volume et le chiffre de leurs exportations d'armement. Il s'agit de l'Allemagne, la France, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et la Suède, regroupés depuis 1998 au sein de la LOI (*Letter Of Intent*). La France est l'un des rares pays à ne pas solliciter de compensations, même s'il lui est arrivé d'y avoir recours (achat en 1995 à la société américaine *Northrop Grumman* de 3 E-2C *Hawkeye* destinés au porte-avions Charles de Gaulle).

Les réserves émises par la France s'appuient sur une critique des relations bilatérales engendrées par le système. Par ailleurs, l'Agence Européenne de Défense (AED) a maintes fois mis en avant la difficulté de justifier les compensations au regard de l'article 296 du Traité d'Amsterdam [5]. En effet, ce dernier stipule les points suivants :

« a) aucun Etat Membre n'est tenu de fournir des renseignements dont il estimerait la divulgation contraire aux intérêts essentiels de sa sécurité ;

b) tout Etat Membre peut prendre les mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce d'armes, de munitions et de matériels de guerre ; **ces mesures ne doivent pas altérer les conditions de la concurrence dans le marché commun en ce qui concerne les produits non destinés à des fins spécifiquement militaires.** »

On comprend mieux dès lors pourquoi la pratique des compensations indirectes est particulièrement sujette à caution. Cependant le problème n'est pas seulement institutionnel. Il constitue également une entrave à la construction d'une industrie européenne de la défense efficace et compétitive. Les transferts de technologie consentis entre pays membres contribuent à créer des doublons au sein de la BITD (Base Industrielle et Technologique de Défense) européenne, engendrant par là-même une inefficacité des dépenses d'armement.

Perspectives

Aussi le Comité Directeur de l'Agence Européenne de Défense a-t-il statué le 24 octobre dernier sur un *Code of Conduct on Offsets* [6] dont l'enjeu est de limiter les taux de compensation à 100% du montant du contrat principal, que le pays concerné soit fournisseur ou client. Les signataires se sont par ailleurs engagés à recenser régulièrement auprès de l'Agence leurs procédures compensatoires. Ces mesures prendront effet le 1^{er} juillet 2009. Interrogé par la presse, Alexander Weis, directeur de l'Agence Européenne de Défense, a justifié la décision en ces termes : *“By limiting offset to 100 per cent we want to see defence acquisitions budgets focused on what they should be focused on, that is equipping our armed forces with the military capabilities they need and not the ones with the highest offset offer.”*¹

On voit donc que le problème des compensations est intimement lié à celui de la mondialisation. Pour certains elles ne sont qu'un symptôme parmi d'autres de l'absence de régulation étatique. D'autres au contraire leur reconnaissent une vertu salutaire, car ils y voient l'opportunité pour les pays du sud de rattraper leur retard économique et industriel. En tous les cas il faut retenir d'une part qu'elles contribuent à leur manière à la complexification grandissante des contrats d'armement, et d'autre part qu'elles agissent directement sur le jeu des alliances stratégiques entre Etats. Dimensions politiques et commerciales sont là encore indissociables.

Pour autant les pays européens ont franchi un premier pas vers la transparence en légiférant le mois dernier sur les compensations consenties et réclamées. On peut espérer pour l'avenir de l'industrie européenne de défense que les travaux de l'AED aboutiront à terme à une exemption réciproque entre Etats membres.

Au-delà du cadre européen, dépasser le système des compensations nécessitera sans doute de renforcer les liens de partenariat avec les pays clients et de prendre en compte leurs besoins, qu'ils soient opérationnels, industriels ou économiques.

¹ « En limitant le taux de compensation à 100%, nous souhaitons que les budgets d'armement visent ce qu'ils devraient viser, à savoir équiper nos forces armées avec le matériel dont elles ont besoin et pas celui qui présente l'offre de compensation la plus forte. »

GLOSSAIRE

ACECO : Association pour la Compensation des Echanges Commerciaux. Organisme privé français qui intervient dans la négociation commerciale et le financement des exportations dans le domaine des échanges compensés. Il veille à une certaine éthique des échanges non monétaires et à la protection des entreprises engagées dans ce type de transaction.

AED : Agence Européenne de Défense. Agence de l'Union Européenne créée le 12 juillet 2004 avec pour mission de soutenir le développement des capacités militaires de l'Union Européenne en appui de la Politique Européenne de Sécurité et de Défense. Elle est organisée selon quatre divisions : capacités de défense, recherche, armement et industrie/marché.

BITD : Base Industrielle et Technologique de Défense.

GOC : Group Offset Committee.

LOI : Letter Of Intent. Lettre d'intention, signée le 6 juillet 1998 par les ministres de la Défense des six principaux pays producteurs d'armement en Europe (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède). Il s'agit d'un cadre commun pour mettre en place un environnement favorable à une industrie de défense intégrée.

MCMV : Mine Countermeasure Vessel. Bâtiment qui combine les fonctions de dragueur et de chasseur de mines.

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

SIDF : Saudi Industrial Development Fund. Organisme d'Etat chargé de promouvoir le développement du secteur industriel en Arabie Saoudite.

TIO : Thales International Offsets. Filiale de Thales spécialisée dans les compensations indirectes.

TUS : Thales Underwater Systems. Filiale de Thales spécialisée dans la production de sonars militaires.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] L. Gauchery-Lacroix, *Les compensations internationales*, Option finance n° 196, 03/02/92.
- [2] *Guide pratique des compensations des contrats export*, document interne Thales.
- [3] *Royal Norwegian Navy OKSOY and ALTA class MCMVs sonar upgrade. Part C - Industrial Cooperation – Section 2 : Industrial cooperation plan*, document interne Thales.
- [4] Site du Saudi Industrial Development Fund : <http://www.sidf.org.sa>
- [5] *Traité d'Amsterdam*, version publiée au Journal officiel n° C 340 du 10 novembre 1997 : <http://eur-lex.europa.eu>
- [6] *The Code of Conduct on Offsets* : <http://www.eda.europa.eu>

ANNEXE 1 : Liste des pays demandeurs de compensations

Afrique du Sud	Etats-Unis	Qatar
Algérie	Grèce	République Tchèque
Arabie Saoudite	Hongrie	Roumanie
Argentine	Inde	Russie
Australie	Indonésie	Serbie, Macédoine et Bosnie
Autriche	Irlande	Singapour
Belgique	Israël	Slovaquie
Birmanie	Italie	Slovénie
Bolivie	Japon	Sri Lanka
Brésil	Jordanie	Suède
Brunei	Koweït	Suisse
Bulgarie	Libye	Taiwan
Canada	Lituanie	Thaïlande
Chili	Malaisie	Turquie
Chine	Mauritanie	Ukraine
Colombie	Mexique	Uruguay
Corée	Nouvelle-Zélande	Vénézuela
Costa Rica	Nigéria	Vietnam
Croatie	Norvège	
Cuba	Oman	
Danemark	Ouzbekistan	
Egypte	Pakistan	
Emirats Arabes Unis	Pays-Bas	
Equateur	Philippines	
Espagne	Pologne	

ANNEXE 2 : Méthodologie des compensations chez THALES

