



**MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE
ET DES FINANCES**

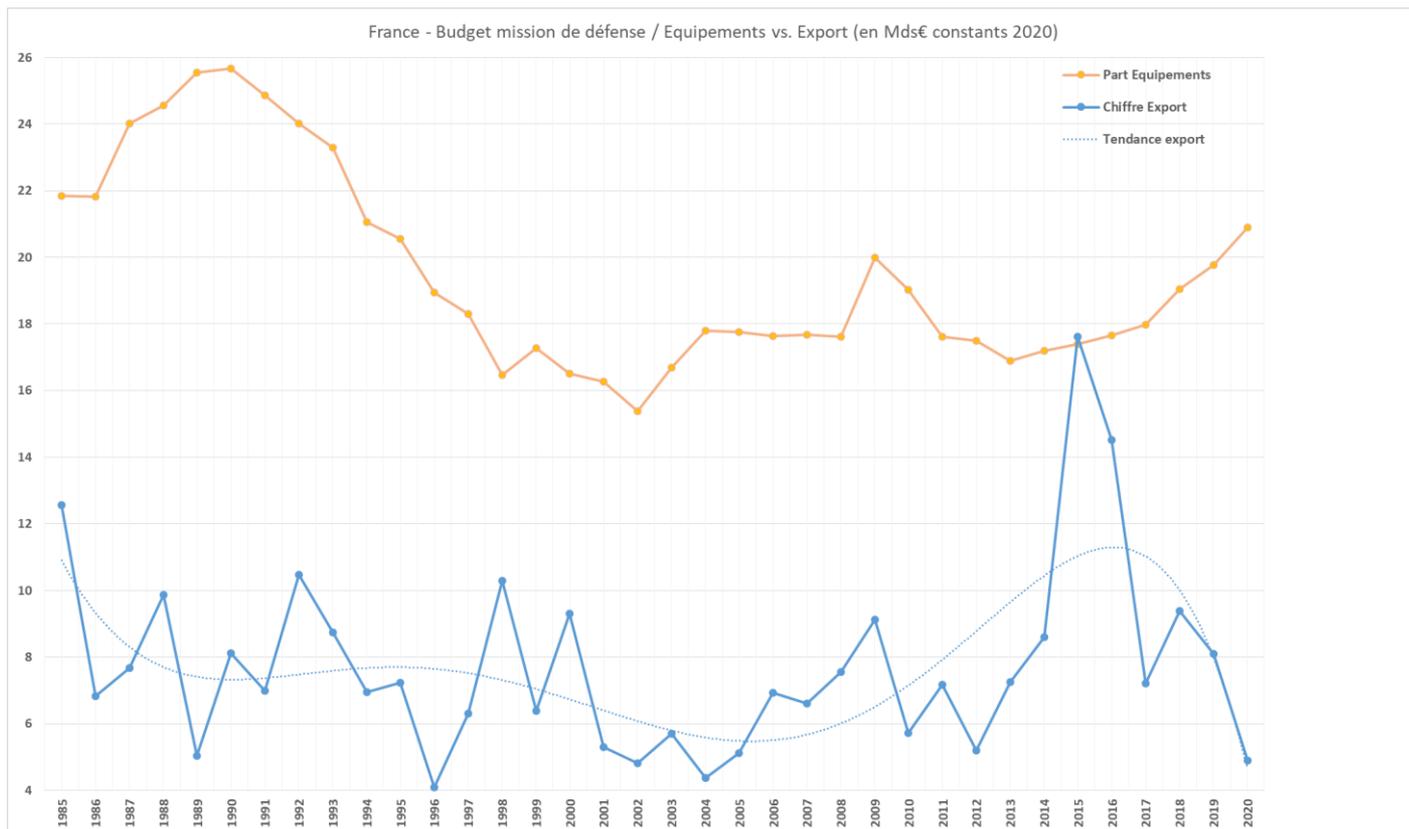
*Liberté
Égalité
Fraternité*

SOUTIEN FINANCIER AUX EXPORTATIONS DE DÉFENSE

Plusieurs effets de l'exportation de matériels militaires et de sécurité

- **Diplomatiques** : elles contribuent à l'établissement de partenariats stratégiques
- **Stratégiques** : elles contribuent à soutenir l'autonomie stratégique en maintenant notre BITD, soit environ 2 000 sociétés qui représentent environ 200 000 emplois ; 30 % du CA des grandes entreprises de défense – qui produisent 80 % du CA défense - dépend des commandes militaires
- **Sociales** : un quart des emplois de la BITD – non délocalisables – sont générés par les exportations de défense
- **Economiques** : les commandes françaises se sont élevées à plus de 8,33 Md € en 2019. La BITD est structurellement contributeur net et positif à la balance commerciale nationale
- **Financières** : les exportations d'armement sont rentables pour les industriels français (et génèrent des recettes fiscales pour l'État)
- **Technologiques civiles** : la très grande majorité des sociétés de la BITD ont une activité civile et les investissements en R&D/innovation militaires bénéficient à la compétitivité des biens à usage civil (aéronautique et espace notamment)
- **Industrielles** : elles assurent la continuité de l'activité des sites de développement et de production en relais de la commande nationale

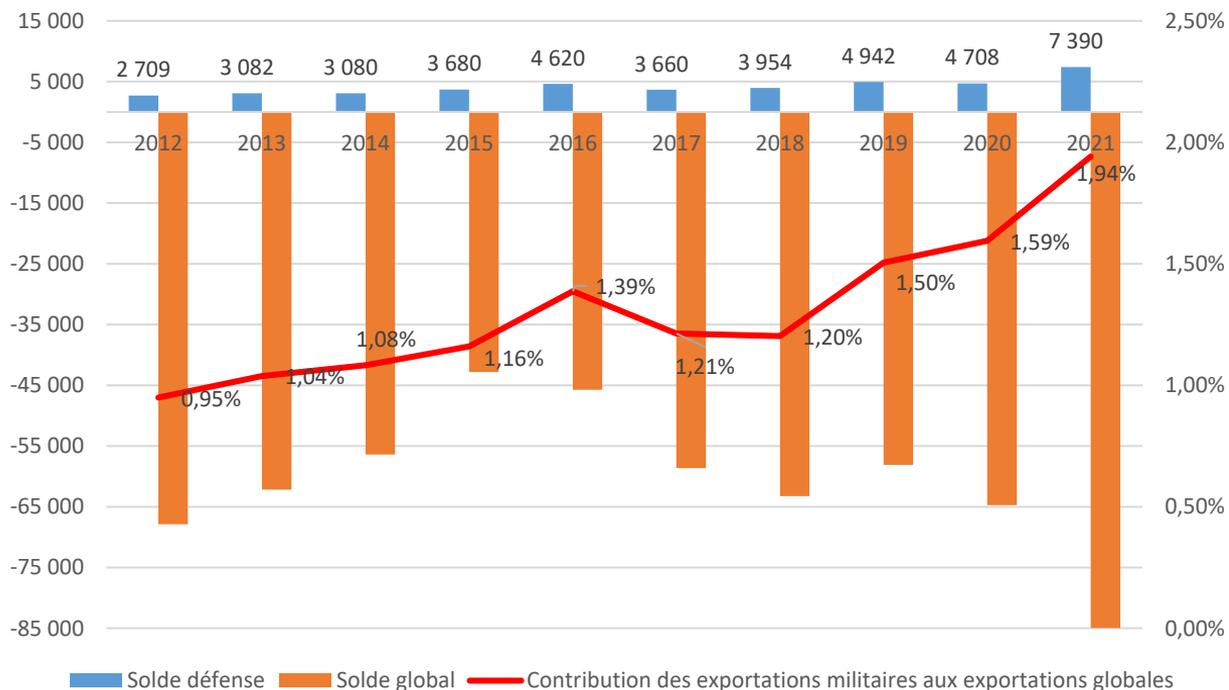
Les exportations de défense au cours des dernières décennies



Sources : ministère des Armées, rapports au Parlement, LFI

Exportations d'armement : un poids limité dans la balance commerciale

Exportations de défense et balance commerciale (en M€)



Sources: Douanes

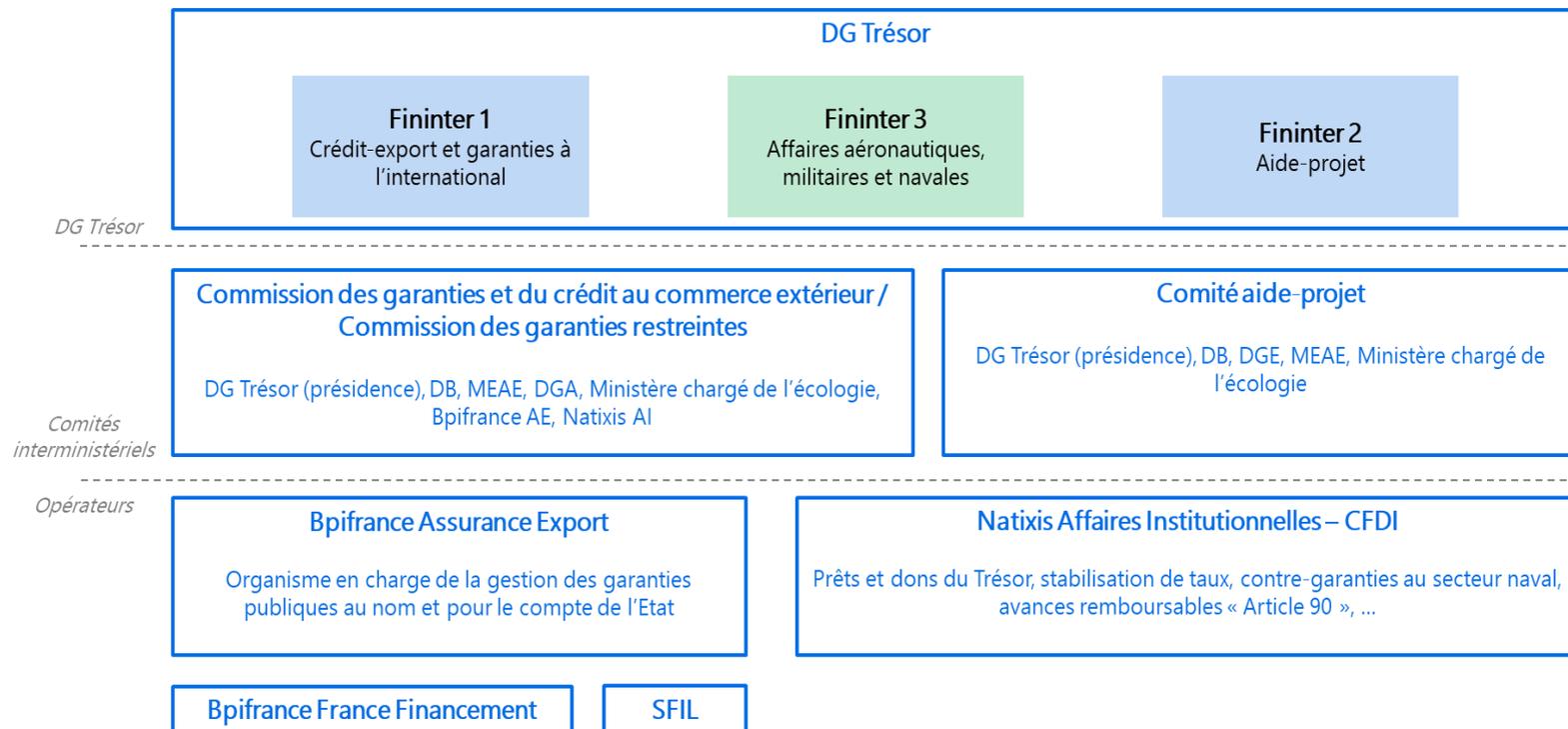
Les grands principes du soutien financier aux exportations

- **Accompagner les entreprises à l'export** et notamment les PME
- **Pallier l'insuffisance des couvertures et financements privés** dans une logique de subsidiarité
- Contribuer au **maintien en France de l'emploi** industriel
- **Maintenir en France des groupes de taille mondiale**, en attirant leurs centres de décision/de production
- **Assurer l'égalité du champ concurrentiel** alors que la concurrence à l'échelle internationale se joue également sur le financement
- **Maîtriser et tarifer les risques pris par l'État** pour assurer l'équilibre financier à long terme des outils publics
- Veiller à l'application de **bonnes pratiques définies dans un cadre multilatéral** (OCDE)

Qu'est ce que la politique de financement export ?

- Ensemble de lignes directrices destinées à orienter géographiquement les demandes des entreprises
- Approuvée chaque année par le Ministre de l'Economie, des Finances et de la Relance
- Mise en œuvre par la **Commission des garanties** et Bpifrance Assurance Export, agissant au nom et pour le compte de l'État
- Constitue l'un des éléments d'instruction des dossiers
 - **Analyse des risques** de contrepartie ou inhérents au projet lui-même
 - **Analyse de l'intérêt du projet** pour l'économie française (emploi) ou pour la relation économique bilatérale
 - **Analyse de la plus-value** apportée par l'intervention publique
- Avec pour objectifs:
 - **Accompagner les entreprises à l'export** dans le respect du principe de subsidiarité : intervention lorsque le marché n'est pas prêt à financer les contrats sans intervention publique
 - **Adapter l'exposition de l'Etat** aux risques représentés par les pays et les projets d'exportation

Financement international des entreprises au sein de la DG Trésor



Commission des garanties restreinte

Commission interministérielle en charge de l'instruction des affaires militaires

1. **Instruction du dossier de demande de garantie** réalisée par Bpifrance AE, avec les services compétents de l'État, dont les services économiques à l'étranger et les agents du service des affaires financières multilatérales de la DG Trésor
2. **Autres diligences nécessaires :**
 - a. Volet conformité, impliquant une enquête sur les parts locales (agents d'intermédiation, sous-traitance)
 - b. Saisine de la Banque de France pour les enquêtes sur les sociétés qui demandent une garantie contre un risque exportateur (garanties des cautions, garanties de préfinancement)
3. **Décision du Ministre :** en fonction des règles de la politique de financement export annuelle, de l'exposition de la France sur le pays et d'enjeux particuliers aux dossiers

Les décisions sont toujours « sous réserve d'obtention d'une licence d'exportation »

Les outils de soutien financier

- Tous les instruments financiers du Trésor sont mobilisables pour le secteur de la défense, à l'**exception du prêt du Trésor concessionnel**
- Gestion au nom et pour le compte de l'État des outils d'assurance crédit par **Bpifrance Assurance Export**, et de la stabilisation de taux ainsi que de l'Article 90 par **Natixis AI**



Prospection du marché

- Assurance-prospection



Financement du développement et négociations d'appel d'offres

- Garanties du risque exportateur (cautions, préfinancements)
- Garantie de change
- Stabilisation de taux
- Prêt de développement export
- Avances remboursables Article 90



Exécution et paiement

- Assurance-crédit
- Assurance investissement
- Garantie pure et inconditionnelle
- Garantie de refinancement
- Prêts du Trésor
- Refinancement de crédits-exports SFIL

Assurance-crédit : part des affaires militaires

- La France figure désormais **au 3^{ème} rang mondial** des exportateurs d'armement derrière les États-Unis et la Russie, mais devant l'Allemagne, la Chine et le Royaume-Uni (SIPRI)
- Le soutien financier public est un **atout pour les exportateurs** vis-à-vis des acheteurs souverains
- **Encours total d'assurance-crédit en 2020 : ~ 59 Md€** (stable par rapport à 2019)
- Affaires militaires, spatiales, aéronautiques et navales représentent 78% total de l'encours
- **Affaires militaires (« Cieemgées ») : environ 30 % de l'encours total** (depuis 2018 et 66% en 2017)
- Des contrats importants ont été pris en garantie en 2021.

Des outils facilités pour les PME/ETI

- Offres améliorées pour les ETI (CA < 150 M€) & PME (CA < à 75 M€) :
 - **Cautions/préfinancement** : quotité garantie de 80 % pour les ETI & PME (contre 50% pour les grands groupes)
 - **Assurance-crédit** : quotité garantie usuelle de 95 % portée à 100 % pour les crédits fournisseurs des ETI & PME et pour la garantie de la confirmation des crédits documentaires d'opérations PME
 - **Article 90** : avances remboursables des dépenses d'industrialisation des produits à l'exportation portées à 60% pour les PME (contre 50%).
 - Fin décembre 2020, la procédure bénéficiait à une trentaine d'entreprises
- Part française : pour être éligible à l'assurance-crédit l'opération doit comporter une part française qui représente au minimum 20 % du montant du contrat d'exportation : unique contrainte pour les ETI & PME dès lors que le contrat est inférieur à 400 M€

L'Article 90

Un dispositif d'avances remboursables

Visé à favoriser l'exportation des matériels d'armement en réduisant le risque supporté par les industriels au cours de l'industrialisation. Financement public, partiel et remboursable au fur et à mesure des ventes :

- Procédure de soutien financier en partage de risques (possibilité, en cas d'échec du programme, de résilier le contrat) ;
- Avance jusqu'à 60 % du montant total des travaux d'industrialisation (pour les PME, sinon 50%) ;
- Franchise d'intérêts sur les deux premières années et aucun nantissement demandé sur les brevets ;
- L'avance est remboursée au fur et à mesure des ventes en fonction d'un taux fixé initialement dans la limite de la durée du contrat (généralement 12 ans à compter du dernier versement) ;
- Dépenses éligibles (réalisés après la date de signature du contrat) : ceux postérieurs à la réalisation d'un prototype, les travaux d'études relatifs à la définition des outillages nécessaires à la fabrication du produit et la documentation associée, les travaux de réalisation de ces outillages y compris les travaux de qualification et de mise à jour documentaire

Toutes les entreprises sont éligibles, aux conditions suivantes :

- Le matériel doit être classé dans la liste des matériels de guerre et assimilés jointe à l'arrêté du 27/06/2012 (matériels soumis à une autorisation préalable d'exportation) ;
- L'avance doit être nécessaire aux intérêts essentiels de sécurité de l'État, et ne doit pas créer de distorsion de concurrence manifeste dans le domaine civil ;
- L'industrialisation doit avoir lieu en France.

L'Article 90

Un dispositif révisé en 2021

Afin de rendre le dispositif plus attractif et de répondre aux besoins dans une période de crise :

- Dépenses éligibles : élargissement à des frais découlant de la commercialisation du produit (déplacements, création service export, marketing, études, etc.) et cas par cas aux coûts de mise en conformité AFCI ;
- Avance jusqu'à 65 % du montant total des travaux d'industrialisation ;
- Taux d'intérêt $TEC_{10\text{moy}} + 1,5\%$ (contre + 2% auparavant) – toujours nul les deux premières années ;
- Redevance transformée en prime d'intéressement et réduite de moitié ;
- Remboursement anticipé largement facilité

Ce dispositif peut aider de nombreuses TPE/PME, dans tous les secteurs de la Défense (produits à logiciel prépondérant inclus) – le faire savoir !

Point d'entrée : **dga-di-article90.contact.fct@intradef.gouv.fr** (Direction générale de l'armement)

La commission d'examen des dossiers est présidée par le SGDSN, la décision revient au Ministre en charge de l'économie.

La Commission interministérielle pour l'étude et l'exportation des matériels de guerre (CIEEMG)

Un régime de prohibition

- Toute activité liée à la fabrication ou au commerce des armes est interdite, sauf autorisation délivrée par l'État.
- Les licences de transfert ou d'exportations de matériels de guerre et matériels assimilés sont signées par le Premier ministre ou par délégation par la SGDSN, sur avis de la CIEEMG. Elles sont notifiées par le Ministre des comptes publics, chargé des douanes.
- Instruction menée par les 4 membres à voix délibérative : SGDSN, Ministère des Armées, MEAE et Ministères de l'Économie, des Finances et de la Relance.
- Les licences sont examinées sur la base d'un corpus d'engagements nationaux et internationaux (traités, protocoles, conventions, embargos, engagements politiques).
- Des questions de plus en plus complexes d'un point de vue technique et avec des acteurs extérieurs (associations, médias, parlementaires) de plus en plus attentifs aux décisions prises.

De récentes évolutions de la réglementation

Décision (PESC) 2019/1560 du Conseil du 16 septembre 2019 modifiant la position commune 2008/944/PESC définissant des règles communes régissant le contrôle des exportations de technologie et d'équipements militaires :

1. Respect par le destinataire des engagements internationaux ;
2. Respect des droits de l'Homme ;
3. Situation interne dans le pays de destination finale ;
4. Préservation de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionales ;
5. Sécurité nationale des États membres et des États alliés ou amis ;
6. Comportement du pays acheteur à l'égard de la communauté internationale et notamment son attitude envers le terrorisme ;
7. Risque de détournement du matériel à l'intérieur du pays acheteur ou d'une réexportation dans des conditions non souhaitées ;
8. **Compatibilité des exportations d'armes avec la capacité technique et économique du pays bénéficiaire.**

La mise en œuvre de la décision du Conseil, le travail d'interprétation des critères et l'approfondissement de la coopération sur le thème du contrôle des exportations d'armement sont discutés au sein du COARM, le groupe de la Politique étrangère et de sécurité commune (PESC) qui traite de ces sujets.

La CIEEMG

Critères propres de la DG Trésor

Outre les critères d'analyse qui s'imposent à l'ensemble des membres à voix délibérative, en particulier la compatibilité de la demande de licence d'exportation avec nos engagements internationaux, le TCA ou les considérations stratégiques d'équilibre des forces militaires, la DG Trésor utilise des critères d'analyses plus économiques et financiers qui lui sont propres :

1. **Les intérêts économiques de la France dans le pays destinataire** : contrats défense/civils en cours, les prospects, les implantations d'entreprises françaises;
2. **Compatibilité avec la Politique de financement export** : encours export global (civil et militaire), conditions associées à l'assurance-crédit pour le pays;
3. **Impact sur l'exportateur de l'octroi ou non de la licence** : part française, emploi local, situation financière de l'entreprise;
4. **Préservation de la filière industrielle** : concurrence non FR, politique industrielle, technologie rare;
5. **Impact réputationnel** sur l'Etat, l'exportateur et l'industrie de défense française.

Renforcement de la promotion de l'exemplarité des pratiques commerciales

- Mars 2019 : **révision de la Recommandation OCDE** sur la corruption et les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public
- **Renforcement des diligences conduites ex-ante** sur les parties prenantes à l'opération (en matière de lutte contre la corruption, LCB/FT, sanctions, etc.)
- Modification des conditions générales des polices en cas de condamnation de l'assuré pour corruption, LAB/FT, etc.
- Plus généralement : logique de promotion de l'exemplarité des pratiques commerciales, aussi bien auprès des exportateurs et des banques que sur le plan multilatéral.
- **Une licence d'exportation ne garantit pas l'octroi d'un soutien financier public.**

Principaux enjeux sur le portefeuille militaire

Maintenir un soutien export efficace malgré la dégradation de la situation économique de multiples pays acheteurs et dans un contexte de concurrence renforcée

- Suivi des grands prospects et construction d'offres de financement export
- Gestion des sinistres et recouvrements
- Analyse des demandes de licences d'exportation de matériels de guerre (CIEEMG)
- Analyse des difficultés d'accès aux financements de la BITD

↳ Sur ce point, une étude interministérielle approfondie est en cours, sous la supervision du SGDSN. La DG Trésor est à l'écoute de vos remontées de terrain, en particulier celles des PME.

Initiatives européennes en cours

- Au niveau européen, un cadre réglementaire relatif à la finance durable et à l'ESG est en cours de mise en place avec de nombreuses initiatives en discussion et en négociation.
- Les premières concrétisations de ce plan sont l'adoption d'une **taxonomie verte** en 2020 qui définit une « activité durable » ou encore l'adoption d'un cadre de publication en matière de durabilité pour les acteurs financiers.
- Si ces premières initiatives réglementaires n'ont pas réservé de traitement spécifique à l'industrie de défense, d'autres projets en cours pourraient avoir un impact plus marqué sur le secteur de la défense: le **projet de taxonomie sociale** exclut l'armement de la qualification « socialement durable » et l'**Ecolabel** pour les produits financiers de détail propose d'exclure les entreprises dérivant plus de 5% de leur CA d'armes conventionnelles.
- La DG Trésor et l'ensemble des services de l'Etat concernés défendent au niveau européen la préservation d'un environnement financier permettant d'assurer l'autonomie stratégique et la sécurité de l'Europe.

Questions ?

