

Les chiffres des exportations sont mesurés à partir de la date d'entrée en vigueur des contrats et sont à analyser en fonction des montants de ces contrats.

En ce qui concerne 2011, le montant des exportations françaises est consolidé autour du « socle » des petits (inférieurs à 50 millions d'euros) et moyens contrats (entre 50 et 200 millions d'euros) qui constituent la partie stable du marché. Sur la période 2006- 2011, le Moyen-Orient demeure la principale destination des exportations françaises avec 26 % des prises de commandes, l'Amérique latine et l'Asie-Pacifique avec 21 %, et l'Europe. En 2011, la répartition géographique des prises de commandes françaises confirme l'importance prise par l'Asie-Pacifique (42 %) avec notamment l'Inde et la Fédération.

*« La performance de 2013 s'explique avant tout par une augmentation du nombre et du montant des grands contrats entrés en vigueur en 2013 (8 contrats d'un montant supérieur à 200 millions d'euros contre 3 en 2012, pour un montant de 2,82 milliards d'euros, en hausse de 81% par rapport à 2012) ». « On observe par ailleurs en 2013 un redressement significatif du socle des contrats de montant inférieur à 200 millions d'euros qui représentent au total 4,05 milliards d'euros (+24% par rapport à 2012) La région du Proche-et du Moyen-Orient représente plus de la moitié des prises de commandes. Ce résultat est essentiellement dû à l'Arabie Saoudite, qui redevient le premier client de la France avec plus de 1,9 milliard d'euros de contrats entrés en vigueur en 2013). La zone Asie-Pacifique- qui était la première destination de nos exportations en 2012- enregistre 25% du total des prises de commandes, suivie, dans l'ordre, de l'Amérique Latine, de l'Asie Centrale- Russie, et de l'Europe». « La performance française a essentiellement été réalisée dans les secteurs des missiles, du naval et du spatial ».*

De manière générale, les exportations s'apprécient dans la durée, car le marché de l'armement fonctionne par cycles. Il est caractérisé par le poids des grands contrats (supérieurs à 200 millions d'euros). L'analyse du marché ne permet pas nécessairement de tirer des enseignements des résultats d'une année isolée en raison même du poids de ces contrats majeurs, aussi exceptionnels qu'irréguliers mais cependant structurants pour l'industrie de défense.