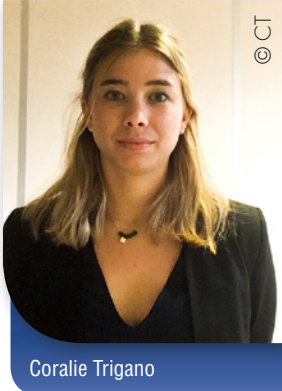


L'Indonésie : Analyse d'une BITD en développement



Coralie Trigano

Panorama de la situation géopolitique du pays

L'Indonésie, immense pays de près de 2 millions de km² au sud-est de l'Asie, constitué de 13 466 îles et peuplé de 260 millions d'habitants, est aujourd'hui un État démocratique. Notons que si l'Indonésie est un géant en superficie, population et richesses variées, les éruptions volcaniques la menaçant ne sont pas que géologiques !

L'indépendance est proclamée en 1945 grâce à la victoire du mouvement national javanais, aidé par l'occupant japonais, contre les Pays-Bas. Toutefois, cette prédominance javanaise a provoqué l'émergence de nombreux mouvements séparatistes.

Le Général Suharto prend le pouvoir en 1966 suite à la confusion créée par une tentative de coup d'État. Il le conserve avec fermeté pendant plus de 30 ans. Après son départ forcé en 1998, de graves troubles de sécurité intérieure comme la sécession du Timor oriental, les luttes intercommunautaires à Sumatra/Aceh et dans les Moluques/Ambon, ont été résolus par des négociations et l'acceptation d'une partie des revendications. Cependant, la révolte sourde gronde toujours en Irian Jaya, partie occidentale de la

Nouvelle Guinée annexée en 1962, résultant de l'exploitation minière dont le territoire est l'objet et du racisme dont les Papous s'estiment victimes. Cela révèle la division entre Java et les autres territoires.

Autre caractéristique géopolitique importante, l'Indonésie possède les détroits de Malacca, de la Sonde et de Lombok. Ils constituent des points nodaux pour les flux commerciaux et énergétiques de l'Europe et du Moyen-Orient vers le Japon et la Chine.

Le pays se positionne à la 16^e place en tant qu'économie mondiale avec une remontée de 10 places en 10 ans. Il revendique un leadership au Sud-Est asiatique du fait de son statut de première puissance musulmane sur le plan démographique, de ses richesses en hydrocarbures et en ressources alimentaires.

Politique d'acquisition et développement d'une BITD locale

C'est dès les années 1980, sous l'impulsion de B.J. Habibie, que les premiers efforts de création d'une Base industrielle et technologique de défense (BITD) émergent. Cela pour répondre aux besoins domestiques et contribuer à la croissance économique. Nonobstant, la crise asiatique économique de 1998 a considérablement contrarié ces ambitions.

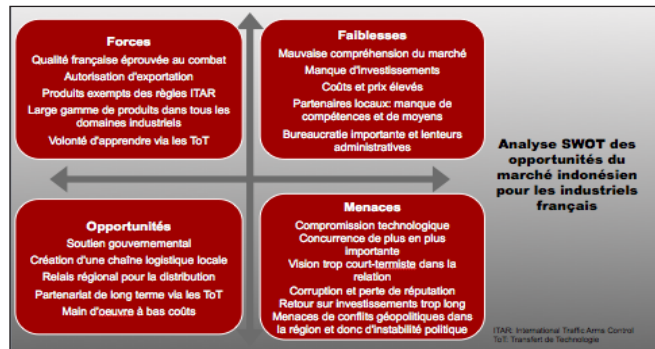
Sa volonté de non-dépendance pour son matériel de défense incite l'Indonésie à un choix éclec-tique de fournisseurs : Pays-Bas, Allemagne, France, Russie, Corée du Sud, Chine, États-Unis ou encore Turquie. Pour ses fournisseurs, l'environnement des affaires en Indonésie est délicat :

- La définition des besoins opérationnels et des clauses techniques associées est-elle toujours réaliste ?
- Les règles d'acquisition manquent de clarté et de lignes directrices, le processus d'achat est long et la bureaucratie peut être perçue comme un obstacle.





- L'exigence d'un Transfert de Technologies (ToT) se heurte à un certain manque de formation de la main d'œuvre.
- Le choix final d'un matériel est influencé par des acteurs très divers, dont les sociétés nationalisées. De plus, la recherche d'un consensus national retarde la prise de décision.
- L'incitation à la corruption, à tous les niveaux, reste prégnante malgré les efforts du président Joko Widodo.



© C. Trigano et P. Michon

L'embargo sur les armes imposé par les États-Unis entre 1999 à 2005, pour forcer l'Indonésie à accorder l'indépendance au Timor-Leste, est le point d'ancrage de la volonté d'indépendance via le développement d'une BITD. L'objectif est d'atteindre une autonomie d'approvisionnement pour 2029. Afin d'y parvenir, 7 projets structurants ont été confiés à des entreprises d'État :

- un projet ambitieux d'avion de combat de 5^e génération avec PT Dirgantara Indonesia, financé à 20% par l'Indonésie et 80% par la Corée du Sud ;
- à travers la constitution d'une sous-marine avec 3 sous-marins U-209/1200, issus d'un ToT germanique au profit de la Corée du Sud, qui ont été commandés à la société coréenne Daewoo DSME. Le 3^e exemplaire sera assemblé par PT PAL ;
- un ToT d'origine chinoise pour la production du missile antinavire C-705 dont le receveur sera PT Dirgantara Indonesia ;
- PT Pindad conçoit et produit la roquette sol-sol de 122 mm, R-Han, dont le propérgol proviendra d'une coopération entre Roxel (France) et PT Dahana ;
- pour remplacer les chars légers AMX-13, une coopération PT Pindad/FNSS (Turquie) assure le développement d'un char moyen armé d'un canon de 105mm ;
- les technologies électroniques font l'objet de ToT entre PT CMI Teknologi et Lockheed Martin ainsi qu'entre Thales et PT LIN Industri.

La concurrence, qui s'est largement accrue ces dernières années à cause de nouveaux entrants (Chine, Corée du Sud, Russie, Turquie, ...), propose généralement des ToT adossés à des financements innovants et/ou des accords de « *barter* ». Comme dans beaucoup de pays émergents, le ToT est désormais une arme commerciale.

Pays concurrents	Cibles	Forces	Faiblesses
Chine	Missiles mer-mer, Lance roquettes	Facilités de financement + Prix Large gamme de produits Accords politiques	Qualité des produits Tensions politiques dues aux exigences chinoises en mer de Chine méridionale
Allemagne	Chars et véhicules blindés	Transfert (ou cadeaux) de chars et d'autres plateformes terrestres (et navales).	Restrictions politiques du parlement allemand en cas de soupçons d'atteinte au Droits de l'Homme
États-Unis	Avions de chasse (F-16)	Lobbying important Accords politiques	Prix Restrictions d'emploi Mémoire de l'embargo US
Corée du Sud	Sous-Marins Avions d'entraînement Chasseurs 5 ^{ème} Génération	Lobbying important Transfert de Technologie et Coopération technologique possibles Accords politiques	Perte de confiance suite à des Transferts de Technologie non aboutis
Russie	Avions de chasse (Sukhoi)	Facilités de financement Prix	Refus du Transfert de Technologie
Turquie	Chars, véhicules blindés	Transfert de Technologie et Coopération technologique possibles Partenariat dans l'OC Islamique	« Jeunesse » de la BITD turque

Politique commerciale des fournisseurs de l'Indonésie

© C. Trigano et P. Michon

La Loi UU n°16/2012 du 2 octobre 2012 ou *Defence Industry Law* et son amendement (*Government Regulation No.76*) exigent que tout contrat de défense signé avec des industriels étrangers inclut un minimum de 85 % du montant total du contrat en contreparties industrielles. Cette part du contrat se décompose comme ceci : 50 % consacrés à des compensations commerciales pour des ressources naturelles non énergétiques indonésiennes (*buyback policy*), 35 % pour un ToT incitant au développement de la BITD locale. Le Comité politique de l'industrie de défense (KKIP) est animé d'une volonté de produire localement à terme des systèmes complets bien qu'il n'existe pas de règle d'évaluation objective des ToT. Soulignons que :

- le ToT est l'outil pivot de l'industrie de défense indonésienne pour répondre à la volonté de l'État de développer la BITD ;
- il est un levier indispensable pour permettre aux industriels étrangers de s'implanter durablement sur le marché. Il ne peut être omis dans aucune proposition commerciale ;
- les ToT doivent aussi concerner les fournisseurs de niveau 1 et 2 du maître d'œuvre qui ont à répondre à une demande de part locale.



« Le véhicule de transport de troupe blindé ANOVA de l'Indonésien Pindad présente une forte ressemblance avec le VAB 6x6 français, lui-même acheté en 46 exemplaires par l'Indonésie ».

Réussir un ToT en Indonésie est un parcours semé d'embûches :

- il est fondamental de définir le business plan très en amont ;
- le choix d'un partenaire local fiable est crucial. Se contenter de celui désigné par le gouvernement indonésien n'est pas toujours viable ;
- la montée en puissance des briques technologiques transférées doit être prudente.

Positionnement de l'industrie française face à la concurrence

Il faut constater que la position française n'est pas du niveau des potentialités de notre industrie de défense. Les raisons sont nombreuses :

- un manque de présence de nos entreprises, dû en partie à une préférence vis-à-vis de deux clients historiques dans la région : la Malaisie et Singapour ;
- des différences culturelles majeures, qui sont la conséquence d'une mauvaise appréhension du marché de la part des Français ;
- une nécessité d'adaptation de nos produits aux besoins précis des forces indonésiennes.



L'Indonésie a commandé 3 sous-marins U-209/1200 au Coréen Daewoo DSME, issus d'un transfert de technologies allemand. Le 3^e sera assemblé localement.

Afin d'améliorer la position française, des actions doivent être engagées :

- un lobbying important pour faire connaître les produits et la qualité française, mais également le potentiel du marché indonésien en France ;
- établir une veille de marché pour anticiper les besoins et la rédaction des appels d'offre par le gouvernement ;
- disposer d'un consultant ayant accès aux plus hauts niveaux décisionnels ;
- construire une relation privilégiée sur le long terme avec les partenaires locaux et les autorités, qui se gagne par l'adoption de la culture locale ;
- regrouper les Petites & moyennes entreprises (PME) françaises du fait de leurs ressources disponibles plus limitées par rapport aux grands groupes. La présence locale nécessaire pour assurer la visibilité pourrait bénéficier de la mise en place d'un Volontariat international en entreprise (VIE) et de la création d'un « cluster PME » partageant les ressources et contacts. Moins dotées que les grands groupes en services de *compliance*, il leur faut une sensibilisation particulière aux problématiques de corruption.

Ombres et lumières sur les capacités de la BITD indonésienne

Un cousinage réussi : le Véhicule de Transport de Troupe blindé VTT ANOVA de Pindad et le Véhicule de l'Avant Blindé (VAB) 6x6 Mk2 de Renault Trucks Defense. Est-ce là un exemple à suivre pour développer l'influence française sur la BITD indonésienne ? Le VTT ANOVA, développé en Indonésie par Pindad depuis 2004, avec une production en série en 2008, présente une forte ressemblance avec le VAB 6x6 français, lui-même acheté en 46 exemplaires par l'Indonésie. 260 ANOVA ont été livrés à l'armée indonésienne avec une potentialité d'exportation au sultanat d'Oman.

Ce partage de travail entre la société indonésienne Pindad (châssis et assemblage) et la société française RTD (motorisation) satisfait aussi bien la partie indonésienne que la partie française. En effet, l'ANOVA répond aux exigences spécifiques de l'armée indonésienne et sécurise RTD via une coopération de long terme.



Un échec : le développement de l'IPTN N-250. Cet avion à turbopropulseurs affecté aux dessertes régionales devait être la preuve du savoir-faire de l'IPTN, *Industri Pesawat Terbang Nusantara*, devenu PT Dirgantara Indonesia (DI). Soutenu par B.J. Habibie, le développement de l'appareil (1985-1995) s'est réalisé en partenariat avec des industriels européens. Malgré des avancées technologiques majeures et une réelle réussite technique des prototypes mis en vol, le programme de cet avion a été un grave échec pour diverses raisons, notamment la non-obtention du certificat de vol international américain.



Le développement du turbopropulseurs IPTN N-250 a été un échec, notamment faute d'obtention du certificat de vol international américain.

Quelques leçons à retenir :

- Si IPTN disposait d'une réelle compétence en ingénierie système, les équipements et sous-systèmes indispensables restaient tributaires de fournisseurs étrangers.
- Les organismes de qualification indispensables à l'établissement de vols internationaux restent en dehors de l'influence politique de l'Indonésie.
- Le savoir-faire technique n'inclut pas le savoir-faire commercial. Le développement d'une filière d'avion commercial doit donc être global : maintien en condition opérationnelle, simulateurs, soutien technique...
- La crise financière de 1998 a donné le coup de grâce au N-250.

L'étape suivante du développement de la BITD : le char moyen Harimau Hitam : Le char est coproduit par PT Pindad & FNSS Savunma Sistemleri (Turquie) sur la base du châssis du véhicule de combat 'Kaplan' de FNSS. Il s'agit d'un char de moyen tonnage (30 t) conçu pour une utilisation dans les terrains montagneux et forestiers caractéristiques du pays. 20 chars seront assemblés en Indonésie en 2018 ainsi qu'une partie des composants. Le châssis se calque sur celui du véhicule de combat 'Kaplan'. La tourelle est fournie par la société belge CMI Group, implantée de longue date en Indonésie, et les viseurs PASEO par Safran Electronics & Defense.

Des recommandations pour conclure

L'Indonésie est assurément un marché réel et solide car les besoins en matériel de défense y sont importants et divers. Car si l'Indonésie est

actuellement un pays démocratique dont le développement social et économique est remarqué, des risques de déstabilisation interne subsistent, ainsi que des potentialités de conflits à ses frontières terrestres et maritimes.

Les difficultés d'accès au marché sont connues et les solutions pour les surmonter identifiées. Pour s'y implanter durablement, il est essentiel d'adapter nos offres, avec une présence locale et d'anticiper pour aider à la rédaction des appels d'offres. L'industriel doit obtenir des soutiens politiques des deux pays.

Le ToT est désormais le pivot de l'industrie de défense indonésienne face à l'objectif de développement de la BITD. Il faut donc construire une relation privilégiée de long terme avec des partenaires fiables dans une logique de « gagnant-gagnant ». Investir aujourd'hui permet aux sous systémiers d'anticiper une demande des systémiers de production en part locale. Cela, tout en préservant son avantage concurrentiel.

L'Indonésie est donc un pays d'avenir pour les industriels prudents et organisés qui sauront s'adapter aux coutumes locales et trouver la flexibilité suffisante dans leurs processus pour répondre aux attentes indonésiennes.

Coralie Trigano et Patrick Michon SN31 CHEAR*



Patrick Michon

Diplômée de SciencePo Aix et de l'Institut supérieur de l'armement et de la défense, Coralie Trigano est Sales Manager en zone Asie du Sud-Est, dans les domaines de la défense et de l'aéronautique.