

COLLÈGE INTERARMÉES  
DE DÉFENSE



# **LES INDUSTRIES EUROPEENNES DE DEFENSE PERSPECTIVES**

Mémoire de géopolitique  
du Lieutenant-Colonel GOUDAL Pierre  
dans le cadre de l'étude dirigée « la construction européenne »

directeur de séminaire : Philippe Moreau-Desfarges

Mars 2003

## Fiche de présentation documentaire

1- Les industries européennes de défense : Perspectives face au géant américain et liens avec l'édification d'une Europe de la défense

2 –LCL GOUDAL Pierre

3 –31/03/03

4 – Division B, groupe B5

5 – Mémoire de géopolitique

6 – Après une phase de restructurations sans précédent, les industries de défense européennes se sont fédérées pour former de grands groupes transnationaux, pour lesquels tout marché national est désormais considéré sous un aspect européen voire international. Dans ce contexte, les consortiums européens tels que BAé systems, EADS et THALES doivent faire face à une concurrence américaine plus rude que jamais. Pour s'imposer, les voies sont étroites puisqu'un savant cocktail de coopération et de compétitivité doit permettre à ces industries de rivaliser avec les géants d'outre-atlantique. Mais ces perspectives s'inscrivent également dans un cadre politique, qui est celui d'une Europe de défense. Naturellement, une Europe de l'armement est une condition sine qua none de l'unification des vues européennes en matière de sécurité.

7 – Mots clés : armement, industrie, Europe, Etats-Unis, armées, restructurations

INTRODUCTION	4
1- PANORAMA MONDIAL DES INDUSTRIES D' ARMEMENT	5
1.1- L'évolution du marché des armements :	5
La nouvelle donne étatique : du rôle de régulateur.....	5
.....A celui de « vrai client »	5
De nouveaux rapports état - industries	6
Un nouvel environnement	6
1.2- Les évolutions conceptuelles et technologiques :	7
La défense : évolutions conceptuelles	7
Les avancées technologiques	7
1.3- Panorama mondial du marché de l' armement :	8
Un marché mondial en forte évolution depuis 10 ans	8
Les principaux exportateurs	9
Les principaux importateurs	10
1.4- Les regroupements industriels de la fin des années 90 à aujourd'hui :	11
1.4.1- Aux Etats-Unis :	12
1.4.2-En Europe :	13
2- L'INDUSTRIE D' ARMEMENT EUROPEENNE FACE AU GEANT AMERICAIN	18
2.1- Des tendances divergentes :	18
Les écarts en matière de planification stratégique	18
Les budgets de défense : le grand écart	20
Un gap technologique à réduire	21
Les enjeux industriels	21
2.2- L'OTAN : cheval de troie de l'industrie de défense américaine :	23
Une industrie de défense américaine bien implantée	23
L'adhésion à l'OTAN : moyen de pression politico-économique	24
Les pays de l'est : un vaste marché futur ?	24
2.3- Vers un déséquilibre plus marqué ?	25
3-L'INDUSTRIE D' ARMEMENT EUROPEENNE ET LA DEFENSE EUROPEENNE	26
3.1- Restructurations industrielles et Europe de la défense :	26
3.2- les cadres multilatéraux de coopération :	27
Le Groupe Armement de l'Europe Occidentale (GAEO)	27
Le processus LoI (Letter of Intent)	28
L'European Defense Industry Group (EDIG)	28
Le processus ECAP	29
3.3- L'OCCAR : un exemple à suivre pour la mise sur pied de structures opérationnelles ?	29
Une volonté politique au service d'ambitions légitimes	29
Un outil à la fois opérationnel, industriel et économique	30
CONCLUSION	31
BIBLIOGRAPHIE	32

## INTRODUCTION

Le nouvel état du monde et en particulier l'évolution de la relation transatlantique favorisent la prise de conscience de l'importance des initiatives en cours pour bâtir l'Europe de la défense. Cette construction, processus ô combien long et complexe, doit pouvoir s'appuyer sur une industrie d'armement forte, compétitive et ayant la maîtrise des technologies nouvelles. Celle-ci doit aussi disposer de la souplesse nécessaire à toute reconfiguration liée à l'évolution permanente de la menace.

Ainsi, une industrie de défense européenne constitue une pierre indispensable à la construction de l'édifice Europe.

Trois types de facteurs rythment les restructurations industrielles, passées ou futures : un facteur opérationnel tout d'abord, car il est primordial de répondre aux besoins des armées tout en leur garantissant interopérabilité et capacité de travailler en commun. Un facteur économique ensuite, puisqu'il s'agit de tenir compte des contraintes budgétaires en menant des projets en commun, gages de réduction des coûts de développement et des prix de série. Le dernier facteur est d'ordre industriel. Les entreprises de défense doivent ouvrir le champ de leurs compétences afin de rentabiliser leurs activités, notamment par le biais de la dualité civil/militaire, et faire face à la concurrence effrénée imposée en particulier par l'industrie outre-atlantique.

Afin de situer le paysage industriel européen dans le monde, la première partie dresse un panorama des principaux concurrents.

Nous mettrons un accent tout particulier sur l'affrontement Europe /USA à l'aide d'un comparatif mettant en exergue les raisons de la toute puissance américaine sur le marché de l'armement.

Enfin, nous verrons comment l'industrie de défense constitue pour l'Europe un pilier essentiel à la protection de ses populations et à la sauvegarde de ses intérêts .

## 1- PANORAMA MONDIAL DES INDUSTRIES D'ARMEMENT

### 1.1- L'évolution du marché des armements :

Le marché de l'armement a toujours couvert un domaine très spécifique et protégé, essentiellement en raison d'une culture du secret imposé par la destination et l'utilisation des matériels. La particularité essentielle de ce segment économique repose tout d'abord sur l'aspect multirôle des états possédant une industrie de défense.

La nouvelle donne étatique : du rôle de régulateur.....

Ainsi, l'état est bien souvent son propre client, ce qui est essentiel à la bonne tenue de ses industries et permet d'ouvrir des perspectives à l'exportation. D'autre part, pour des raisons de protection de ses propres forces et de conservation de son savoir faire industriel, l'état interdit généralement a priori toute exportation. Naturellement, cette règle de base n'est appliquée que vers des pays à haut risque dont la liste est régulièrement remise à jour en fonction des évolutions géopolitiques mondiales. En corollaire, cela signifie que les exportations sont autorisées, mais avec des définitions de matériels variables selon la nature du pays client. En France, c'est la CIEEMG<sup>1</sup>, une commission spécialisée dans ce domaine, qui délivre les autorisations d'exportation.

Enfin, l'interventionnisme étatique se traduit également par un rôle de régulateur industriel, dans la mesure où ce sont des agents de l'état qui délivrent les autorisations de fabrication sur la base d'une définition agréée par la CIEEMG et qui contrôlent in fine la production par le biais de services qualité.

Ainsi, un tel encadrement ne permet pas une extension tous azimuts des marchés de défense mais autorise plutôt des évolutions contrôlées.

.....A celui de « vrai client »

Cependant, cet encadrement du marché perd peu à peu de son efficacité, essentiellement en raison du nouveau rôle de client joué par l'état. En effet, les gouvernements ont réorienté leurs politiques générales d'acquisition en se comportant de plus en plus comme de « vrais clients ». L'objectif est avant tout, dans des contextes budgétaires restreints, d'obtenir des baisses de prix, stabilisant ainsi une situation inflationniste du coût des programmes. Les nouvelles règles du jeu sont la mise en concurrence systématique, la participation des entreprises au financement de la recherche et du développement, l'exigence de productivités similaires à celles du secteur civil ainsi que la responsabilisation des industriels sur la qualité

---

<sup>1</sup> CIEEMG : Commission Interministérielle d'Etude d'Exportation de Matériel de Guerre

des produits et les coûts de fabrication. Ainsi, de nombreux programmes d'armement se négocient sur la base de forfaits où l'industrie s'engage sur un contenu technique tout en garantissant coûts et délais. Cette nouvelle donne, illustrée par le développement du Rafale au standard F2, permet aux organismes étatiques de se dégager du rôle délicat de « contrôle de programme » pour s'impliquer plus avant sur les préparatifs d'arrivée de nouveaux matériels en service dans les forces et sur l'aspect commercial des programmes. De nouvelles formes de coopération avec les fournisseurs voient le jour et la préparation de l'avenir s'effectue désormais de concert entre états et industriels : l'initiative « smart procurement » au Royaume-Uni et la réforme de la DGA en France constituent d'excellents exemples de cette évolution.

#### De nouveaux rapports état - industries

Ces bouleversements sont l'expression d'une transformation majeure des rapports entre états et industriels. Si l'état ne peut plus être considéré comme un véritable acteur industriel, son action demeure dans les domaines de la régulation et du sponsoring. Mais, même dans ces secteurs, l'affaiblissement étatique doit être constaté. Tout d'abord, les industries d'armement se sont diversifiées et regroupées au sein de consortiums dont l'activité défense n'est plus forcément prépondérante. D'autre part, la baisse des budgets conjuguée à l'explosion des coûts de développement a amené les états à privatiser leurs industries d'armement et donc à voir leur influence diminuer sensiblement.

Enfin, une redistribution des responsabilités économiques et stratégiques, notamment en direction des entreprises, a fait naître une nouvelle forme de partenariat où l'état d'origine d'une entreprise n'est qu'un marché parmi d'autres. La voie transnationale a donc pris le pas sur le protectionnisme étatique.

#### Un nouvel environnement

Au-delà du rôle étatique, il faut souligner la profonde modification de l'environnement de l'industrie de défense. Tout d'abord, les pays de l'OTAN ont réduit leur effort national de défense, d'où une baisse importante des commandes. Les marchés d'exportation se sont contractés, pour des raisons stratégiques mais aussi économiques. Les dépenses de recherche et de développement se sont accrues de façon exponentielle, entraînant une augmentation des coûts fixes.

Mais les origines de l'évolution du marché de défense ne résident pas seulement dans cette nouvelle donne environnementale. Il convient en effet de tenir compte de la modification de la

nature de la menace. Qu'il s'agisse de l'Europe ou des Etats-Unis, la gestion de crise a bien souvent pris le pas sur la notion de guerre, ce qui induit des efforts particuliers sur les matériels liés à la projection de forces ou de puissance.

Les autres facteurs de cette évolution sont liées aux modifications conceptuelles issues de ces nouvelles menaces et à l'apparition permanente de nouvelles technologies de pointe. Autre facteur majeur, la restructuration des industries de défense a donné naissance à des acteurs transnationaux.

## 1.2- Les évolutions conceptuelles et technologiques :

### La défense : évolutions conceptuelles

Nous sommes progressivement passées de la notion de guerre symétrique à celle de guerre asymétrique, sans front bien précis, et dans un environnement de terrorisme et de délinquance mondiale.

Les industriels de l'armement doivent donc faire face à une révolution de la demande induite par ces changements géopolitiques.

L'avenir des entreprises de défense repose sur la bonne compréhension des besoins des forces dans un contexte évolutif. Aujourd'hui, l'accent doit être mis sur les systèmes liés à la projection de forces ou de puissance. Les besoins des forces occidentales reposent également sur des modes d'actions destinés à lutter contre cette nouvelle forme de menace terroriste illustrée par les attentats du 11 septembre 2001. Ainsi, les recherches doivent s'orienter vers les systèmes de détection et de surveillance, de façon à parer toute action mettant en scène des forces classiques mais aussi des groupes incontrôlés utilisant le terrorisme biologique comme arme.

### Les avancées technologiques

Les modifications stratégiques issues de ces nouvelles formes de menaces se sont accompagnées d'un développement technologique sans précédent.

Un nouveau concept d'origine américaine illustre très bien cette double évolution : La Révolution dans les Affaires Militaires ou RMA. Ce concept imagine l'intégration de systèmes C4ISR<sup>2</sup> et d'armes de précision à longue portée dans un seul système de systèmes visant à acquérir la maîtrise du champ de bataille.

---

<sup>2</sup> C4ISR : Command, Control, Communication, Computing, Intelligence, Surveillance, Reconnaissance

Reposant sur trois technologies clés que sont la numérisation, le traitement informatique et le géopositionnement, la RMA étend la conduite de la guerre à la sphère informatique et à l'espace.

Elle montre également l'importance croissante des technologies civiles dans les applications militaires, renversant ainsi un flux technologique bien établi.

Les domaines clés de la guerre dépendent donc aujourd'hui de secteurs périphériques au domaine de l'armement : les télécommunications, l'électronique et les technologies de l'information.

Ce sont aujourd'hui les secteurs vitaux dont dépend l'industrie de défense moderne.

### 1.3- Panorama mondial du marché de l'armement :

Au niveau mondial comme au niveau européen, le marché de défense a connu des bouleversements dûs à la disparition du bloc de l'est, mais aussi en raison de changements majeurs d'origines diverses.

Un marché mondial en forte évolution depuis 10 ans

Le premier changement réside dans la contraction du volume des échanges. En 10 ans, les transferts d'armement ont diminué de moitié, principalement en raison de la chute des exportations des Etats issus de l'URSS. Ces pays, qui rejoignent aujourd'hui l'OTAN et bientôt l'UE, renouvellent peu à peu leurs équipements obsolètes en passant des contrats d'armement avec d'importants acteurs industriels, d'ailleurs essentiellement américains à ce jour. Ainsi, une inversion de tendance va se produire dans les années à venir, tant les besoins de défense des ex-satellites soviétiques vont s'affirmer, avec en ligne de mire une interopérabilité des matériels prônée par l'OTAN. Cet objectif servira sans aucun doute les intérêts outre-atlantique.

Le second changement porte sur la répartition géographique du marché, occupé majoritairement par les fournisseurs occidentaux. Face à une réduction de 20 à 30% des marchés nationaux, les industriels de l'armement ont dû diminuer fortement leur production nationale et s'orienter vers la conquête de marchés d'exportation. Heureusement, les pays du Golfe (40% du marché en moyenne) et d'Asie-Pacifique (30% environ) ont maintenu voire amplifié leurs positions d'acheteur. En revanche, les pays d'Amérique Latine et d'Afrique sont devenus de très modestes clients, même si certains d'entre eux voient leur situation évoluer (Afrique du sud, Chili).

Enfin, le dernier changement vient du développement d'un marché de l'occasion de grande ampleur. En effet, la dislocation du pacte de Varsovie et la réduction du format des forces au sein de l'OTAN ont créé une offre importante de matériels rapidement disponibles. Le rétrofit d'équipements usagés est donc devenu un enjeu significatif, notamment pour les entreprises du secteur aéronautique, puisque des cellules d'aéronefs dotées d'un fort potentiel résiduel peuvent acquérir une réelle capacité opérationnelle en recevant un système d'armes et des armements modernes. Ainsi, pour prendre un exemple français, les sociétés SAGEM et SEXTANT AVIONIQUE ont rétrofité dans les années 90 des appareils français retirés du service (Mirage III E vers le Pakistan), des MIG 21 polonais voire des MIG 29 récupérés par la Luftwaffe suite à la réunification de l'Allemagne.

La physionomie du marché mondial a donc évolué, d'un marché cloisonné occident/URSS vers un marché fragmenté selon les possibilités des clients : marché du neuf, de l'occasion et de la modernisation.

#### Les principaux exportateurs

Le commerce mondial de l'armement fait l'objet d'une concurrence de plus en plus dure. Dans ce contexte, les pays occidentaux<sup>3</sup> luttent avant tout sur le marché du neuf, qui draine d'importants volumes financiers. Le marché de l'occasion ou de la modernisation d'équipements anciens ne constitue pour ces pays qu'un point d'appui, permettant ensuite d'accompagner ces ventes de matériels neufs.

La réduction des budgets de défense aidant, les exportateurs occidentaux ont développé des politiques de vente agressives, afin de compenser les pertes domestiques, aidés par leurs autorités de tutelle. Les Etats-Unis mettent ainsi un poids politique de premier ordre dans les négociations de contrats export, ce qui entraîne bien souvent des protestations d'industriels européens dont les équipements sont souvent reconnus comme étant techniquement voire financièrement plus attractifs que ceux des américains.

Dans un tel environnement, les Etats-Unis demeurent les premiers exportateurs, avec une part variant entre 40 et 50% et un objectif affirmé aux alentours de 60%. En seconde position, le Royaume-Uni maintient une part de marché à 20% environ. La France se place au troisième rang, avec une part du marché mondial de l'ordre de 15%.

Les autres principaux exportateurs ne peuvent être ignorés : La Russie, qui s'est placée sur le segment de la modernisation et des surplus. L'Allemagne, qui détient un savoir-faire

---

<sup>3</sup> Il s'agit avant tout des USA, puis du Royaume-Uni, de la France et dans une moindre mesure de l'Allemagne, de la Suède et de l'Italie

indéniable dans les domaines navals et blindés. La Suède, aux compétences aéronautiques certaines et Israël sur les marchés de rétrofits.

Le tableau suivant fournit les volumes financiers drainés par les principaux exportateurs en 2000 :

Exportateur	Montant
Etats-Unis	25.5
Royaume-Uni	9.4
France	8.6
Russie	2.7
Allemagne	0.8

Chiffres en milliards d'euros, source IISS

#### Les principaux importateurs

En Europe, après les bouleversements stratégiques de 1990, les transformations liées aux réductions budgétaires des pays de l'OTAN et à l'ouverture sur les pays d'Europe centrale sont en voie d'achèvement. Des stabilisations, voire des accroissements budgétaires (Royaume-Uni, France), s'accompagnent de l'adhésion des ex-pays de l'est à l'OTAN et à l'UE. Ainsi, l'obsolescence d'équipements devrait ouvrir la voie dans les 10 ans à de nouveaux contrats de renouvellement de flottes d'avions de combat.

Sur le pourtour méditerranéen, la Grèce et la Turquie sont également engagées dans un processus de remplacement de leurs matériels. Les états du Golfe ont, en revanche, évolué différemment ces dernières années. Tandis que l'Arabie Saoudite a réduit ses investissements, les Emirats Arabes Unis ont poursuivi une politique très ambitieuse d'achat d'équipements modernes. Ainsi, les EAU ont signé à la fin des années 90 des contrats portant à la fois sur l'achats de F 16 et de Mirage 2000 neufs.

En Asie, la crise financière de 1997 a affecté les capacités d'achat d'armement dans la région, seuls quelques bastions tels que Singapour semblent encore être des clients potentiels majeurs. Le renouvellement d'avions de combat dans cet état suscite actuellement bien des convoitises, à la fois pour les européens ( Rafale, Eurofighter, Gripen, Sukhoi 30 ou 35) et pour les industriels américains ( F 15, F16, JSF).

Enfin, l'Amérique Latine ayant également subi de plein fouet la crise asiatique, seuls le Brésil et le Chili ont annoncé leur volonté de se doter de matériels neufs.

Le tableau ci-dessous présente les montants financiers engagés par les principaux clients du marché de défense en 2000 :

Importateur	Montant
Arabie Saoudite	10
Japon	2
Israël	1.2
Corée du Sud	1.3

Chiffres en milliards d'euros, source IISS

Ainsi, ce sont essentiellement des facteurs économiques – crise asiatique en 1997, baisse des prix du pétrole- qui ont affecté le marché mondial de l'armement. La logique des cycles d'obsolescence des matériels devrait cependant s'imposer dans les 5 à 10 ans et relancer durablement un marché d'achat neuf, notamment dans le secteur aéronautique. En outre, les exigences des clients comprennent des offsets directs ou indirects<sup>4</sup> et imposent bien souvent une prise de participation dans les industries locales. Les industriels de l'armement doivent donc désormais répondre à ces demandes par des offres séduisantes et innovantes, tenant compte non seulement des besoins militaires des clients, mais aussi du contexte économique et social local.

Le panorama décrit ci-dessus montre l'existence d'un marché de défense potentiel au niveau mondial, essentiellement guidé par les cycles de renouvellement d'équipements. Des gisements économiques majeurs existent donc pour les industries d'armement, qu'elles soient européennes ou américaines. Dans un tel contexte, l'influence politique joue un rôle majeur. Les Etats-Unis l'ont bien compris et leurs relations extérieures sont souvent basées sur des intérêts économiques liés aux achats d'armements.

1.4- Les regroupements industriels de la fin des années 90 à aujourd'hui :  
Plus particulièrement marqués aux Etats-Unis et en Europe, les fusions-acquisitions s'incrinvent dans une boucle Etats/industries. En effet, la donne des relations entre les Etats et l'industrie de défense se modifie en profondeur avec le mouvement de consolidation de l'industrie, lui même encouragé par les états.

---

<sup>4</sup> offset direct :part locale pour la réalisation du contrat  
offset indirect : investissements locaux dans des domaines très éloignés de l 'activité armement

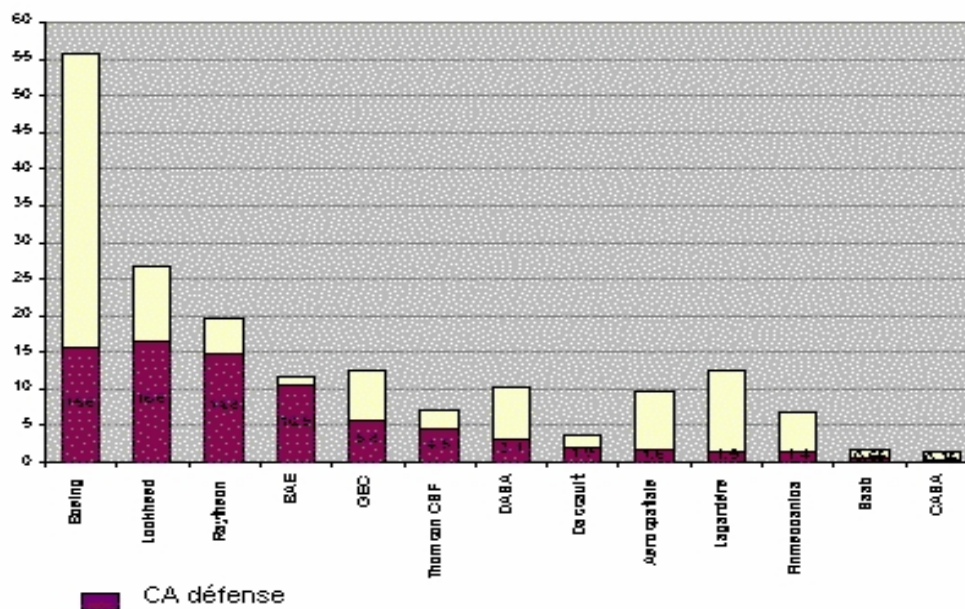
Débuté aux Etats-Unis en raison d'une politique incitative du DoD<sup>5</sup>, ce mouvement de consolidation ou de regroupement s'est poursuivi fort logiquement en Europe.

#### 1.4.1- Aux Etats-Unis :

Dès le début des années 90, un certain nombre de consolidations ont lieu outre-atlantique. Ainsi, ce sont les sociétés Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, Raytheon et Litton qui sont au cœur des restructurations de l'industrie américaine de défense. Après une pause dès 1998, les modifications du paysage industriel reprennent en 2000 avec le rapprochement Lockheed Northrop Grumman. Ce rapprochement permet à Northrop d'absorber Litton et à Lockheed de céder à BAé Systems deux de ses entités<sup>6</sup>.

Ces différentes vagues de fusion ont donné naissance à des géants dont le CA<sup>7</sup> est plusieurs fois supérieur à celui de firmes nationales en Europe, comme le montre le tableau ci-après :

**Part du CA défense dans le CA total (données 1998)**



Par conséquent, le paysage de l'industrie aéronautique américaine se résume essentiellement à deux géants : Lockheed Martin et Boeing. C'est ainsi que deux prototypes ont pu être mis en concurrence pour le futur avion de combat des forces armées américaines, le JSF<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> DoD : Department of Defence

<sup>6</sup> Lockheed Martin control systems et Sanders

<sup>7</sup> CA : Chiffre d'Affaire

<sup>8</sup> JSF : Joint Strike Fighter

#### 1.4.2-En Europe :

Ce grand mouvement de concentration a également lieu en Europe, motivé par les mêmes impératifs : une rationalisation des moyens de développement et de production liée à la baisse des budgets de défense et donc à des difficultés de rentabilisation, une diversification de produits nécessaire et permise par la dualité des technologies nouvelles. Aux besoins militaires répondent aujourd'hui des technologies et des produits ayant bien souvent des applications civiles.

Dépassant progressivement les frontières, ce mouvement industriel a transformé la coopération internationale en véritable intégration transnationale mais avec des vitesses différentes selon les secteurs : alors qu'elle n'a guère commencé dans l'armement terrestre et la construction navale, elle est très avancée dans les secteurs de l'aéronautique et de l'électronique de défense, secteurs représentatifs d'une future Europe de l'armement.

#### 1.4.2.1- Les raisons d'une nécessaire concentration de l'industrie de défense européenne :

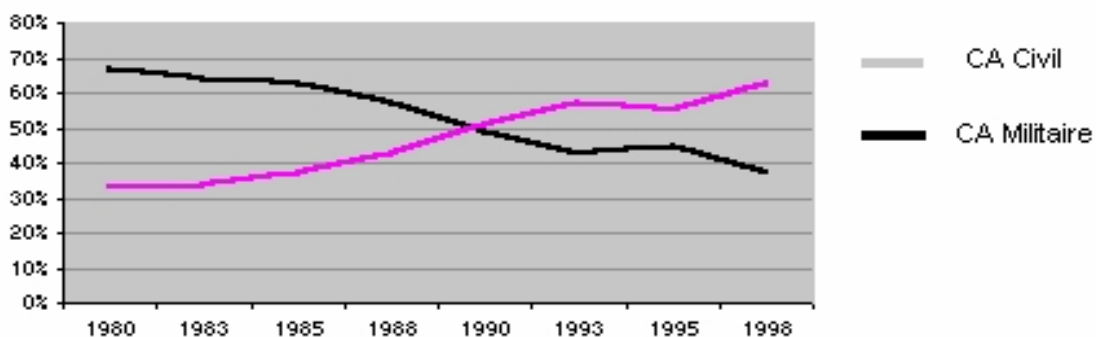
5 points majeurs expliquent la restructuration des industries de défense en Europe, essentiellement depuis 1995.

#### **~ La diminution des budgets de défense depuis 1989**

Entre 1989 et 1998, les dépenses militaires des « trois grands » (France, Grande Bretagne et Allemagne) ont respectivement diminué de 12%, 24% et 28%.

En 1995, La France a réduit son budget d'acquisition d'armement de 8.5 milliards de francs, soit une diminution de 20% en loi de programmation. Cet exemple demeure très significatif de la situation européenne au milieu des années 90.

Cette diminution des budgets a favorisé les réorientations stratégiques des industriels de la défense, qui ont peu à peu tourné leurs activités vers le secteur civil, comme nous le montre la courbe ci-dessous :



Proportion du CA civil/militaire de l'industrie aérospatiale en Europe de 1980 à 1998 (source AECMA)

~ **Une industrie très fragmentée, des moyens faibles**

En 1995, l'industrie de défense européenne est trois fois plus fragmentée que celle des Etats-Unis et bénéficie de budgets deux fois inférieurs. Il est donc impossible de maintenir un outil industriel dans un tel état, tant la sous-activité et la sous-performance menacent.

~ **Une augmentation considérable du coût des nouveaux systèmes d'armes**

A des budgets en diminution s'oppose une réalité pourtant bien présente : l'arrivée de systèmes d'armes toujours plus perfectionnés et complexes, dont les coûts de développement explosent littéralement. Par exemple, le coût total du programme Mirage III (entré en service en 1960) était de 8 milliards de francs, celui du Mirage F1 (1973) de 27 milliards, du Mirage 2000 (1984) 105 milliards et du celui du Rafale estimé à 202 milliards de francs.

~ **La concentration très rapide de l'industrie de défense aux Etats-Unis**

Les Etats-Unis sont allés très vite dans la restructuration de leur industrie de défense, mais aussi dans celle de leurs industries civiles et militaires, ce qui a obligé les Européens à réagir en regroupant leurs capacités. Mais l'industrie outre-atlantique a rapidement bénéficié de cette concentration en fédérant ses budgets de recherche et en développant une politique de vente export très agressive. Ainsi, une baisse de 34% des budgets américains de défense entre 1989 et 1994 a été compensée par une augmentation de 57% des ventes à l'exportation.

~ **Les obstacles à la concentration par pôles**

La concentration par pôles européens a été ralentie tout d'abord en raison du statut public des entreprises françaises concernées par les restructurations, Aérospatiale et Thomson. BAé et DASA ont profité des faiblesses de l'Etat français actionnaire pour faire accepter les restructurations qui leur convenaient.

Deuxième élément d'importance, la faible valorisation des entreprises publiques françaises a encouragé leur intégration dans des modèles voulus par Baé et DASA. La rentabilité, faible voire nulle, d'une entreprise comme Aérospatiale ne lui a pas donc pas permis d'imposer ses vues.

Les facteurs majeurs évoqués ci-dessus ont donc lourdement orienté les restructurations de l'industrie de défense européenne, notamment dans les secteurs de l'aéronautique et de

l'électronique de défense. Nous nous attacherons donc à décrire la situation actuelle de ces secteurs.

#### 1.4.2.2- La situation actuelle :

Le nouveau paysage industriel en Europe repose sur le duo BAé systems/EADS. Tandis que le premier groupe dispose d'une large palette d'activités dans le domaine militaire, le second est intégré de façon horizontale dans une structure à forte connotation civile.

#### Le duo BAé Systems / EADS

BAé systems est devenu un vrai « systémier », acteur majeur sur le continent américain où, par le biais de sa filiale BAé systems North America, il emploie 18000 personnes.

C'est également l'un des principaux fournisseurs du pentagone, réalisant outre-atlantique un CA supérieur à celui réalisé au Royaume-Uni. De plus, le pentagone traite BAé systems North America comme une entreprise américaine, ce qui lui permet de se positionner lors des appels d'offre et des acquisitions sur le marché américain. C'est donc un groupe transnational qui est lié à EADS par de multiples coopérations : dans le domaine spatial, où les parts respectives d'EADS et de BAé au sein du consortium ASTRIUM sont de 75% et 25%. Dans le domaine des missiles, avec une parité de capital de 37.5% pour ces deux groupes dans la société MBD ( ex-filiale commune 50/50 de BAé et MATRA). Dans l'aéronautique civile, BAé apporte à AIRBUS ses activités de construction d'ailes d'avions. Enfin, dans le domaine des avions de combat, EADS est impliqué à la fois dans l'Eurofighter, reléguant ainsi BAé au second rang dans son propre programme, et dans le Rafale, par le biais d'une part de 46.75% dans le capital de Dassault Aviation.

Ces deux groupes, parfois concurrents mais aussi coopérants, ont développé des politiques de rapprochement qui devraient se concrétiser à l'avenir par des programmes communs (avion de combat notamment). La question de la fusion de ces deux groupes se pose également, dans la mesure où le succès de l'un est lié au succès de l'autre, par le biais des participations croisées. Le schéma présenté page suivante illustre d'ailleurs parfaitement la complexité des liens industriels.

Mais ces deux consortiums ne sont pas les seuls acteurs en Europe. D'autres sociétés aux savoir-faire et compétence reconnus jalonnent le sentier du marché de défense européen.

Les autres acteurs du paysage européen

Dassault Aviation demeure jusqu'à ce jour indépendante, même si elle gravite autour d'EADS par le biais des participations. Plusieurs hypothèses pourraient modifier le profil de cette société, dont une consiste à la cession de la branche militaire à EADS, la famille Dassault conservant son activité civile dans le domaine des jets d'affaires, secteur plus rentable dans lequel le CA de Dassault Aviation est le plus élevé.

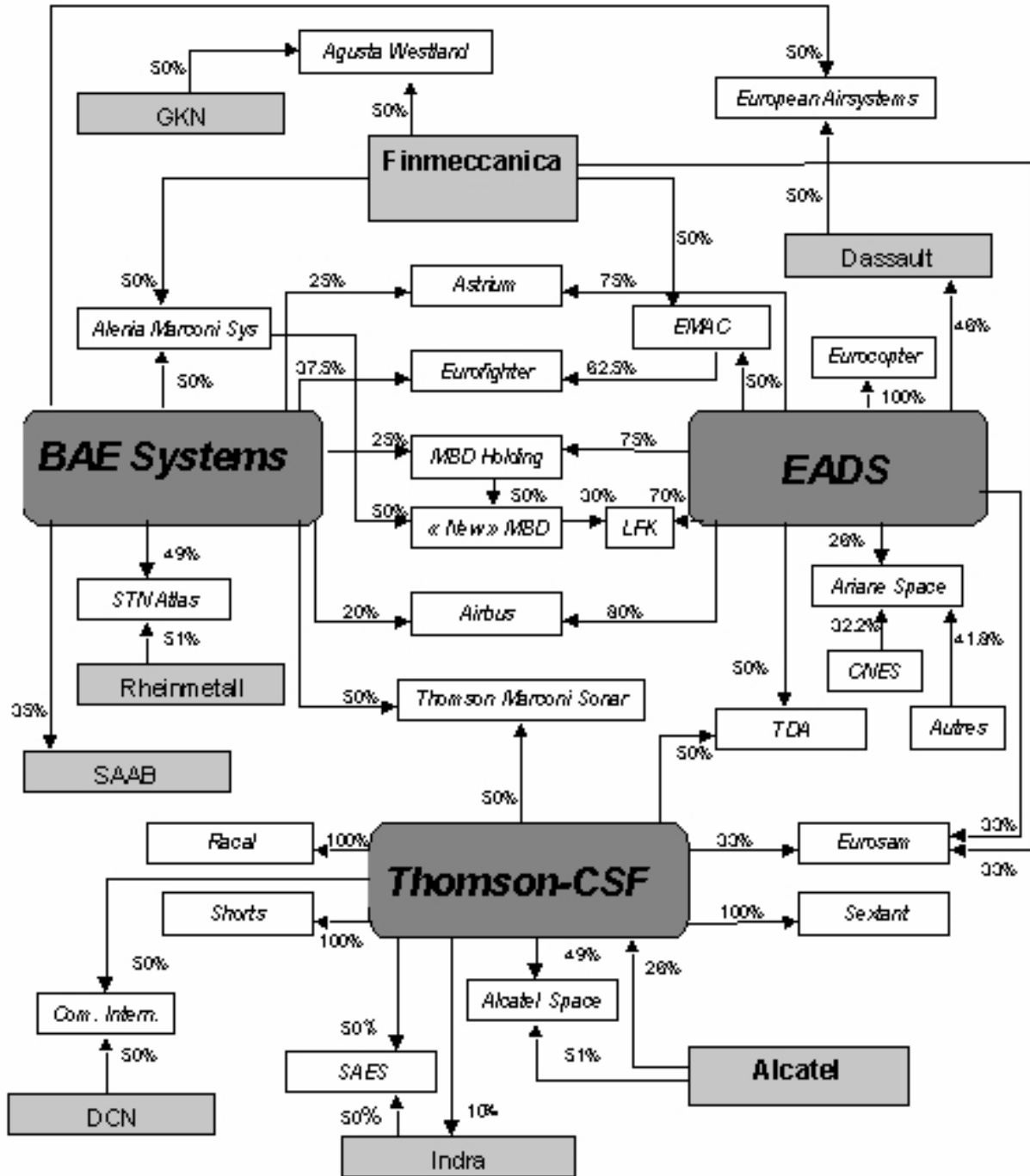
Thomson CSF, devenu THALES, reste quant à elle numéro un européen de l'électronique de défense avec un CA de 7 milliards de dollars. Tandis qu'elle développe ses activités dans le secteur civil grâce à une alliance stratégique avec Alcatel, elle se fond dans les industries locales afin de pénétrer les marchés d'exportations dans le domaine de la défense (acquisition de 50% de Samsung en Corée du sud).

Finmeccanica est la holding qui possède la plus grande partie de l'industrie de défense italienne. L'Etat italien demeure un actionnaire de poids avec 30% du capital, bien que la société soit privatisée. La stratégie du groupe repose sur une logique de métiers, propre à favoriser des joint-venture transnationales.

Enfin, Saab est lié à BAé par un accord commercial relatif au Gripen, ce qui lui a permis de présenter son avion de combat sur un marché plus ouvert et de remporter certains succès à l'exportation. Saab demeure néanmoins une société indépendante dont BAé détient 35% et qui vient d'absorber Celsius, le numéro deux de l'industrie de défense suédoise.

Ainsi, l'Europe présente une palette importante de compétences et de savoir-faire, à la fois grâce à l'existence de grands groupes aptes à affronter les géants américains, mais aussi grâce à la présence de sociétés plus petites mais dont les produits ont toujours fait référence sur le marché mondial. C'est ce paysage industriel, déjà fort regroupé, qui devra dans les années à venir poursuivre ses coopérations et ses regroupements et faire valoir des synergies capables de concurrencer les entreprises d'outre-atlantique.

Le paysage actuel de l'industrie de défense européenne



## 2- L'INDUSTRIE D'ARMEMENT EUROPEENNE FACE AU GEANT AMERICAIN

Si la relation de défense transatlantique semble montrer un besoin accru de coopération, tant les préoccupations des différents états en matière de sécurité se rejoignent, force est de constater qu'il subsiste aujourd'hui de profondes divergences entre l'Europe et les Etats-Unis. Ces différences de vues portent moins sur l'aspect industriel et économique, où les concepts de fusion et de regroupement demeurent assez proches mêmes si leur efficacité se mesure différemment, que sur des réflexes conservatistes dûs à des politiques de défense différentes.

### 2.1- Des tendances divergentes :

Ces différences de vues s'expriment aujourd'hui pleinement, à l'heure où l'Europe regroupe son industrie et ses capacités de défense et après que l'administration BUSH se soit installée à Washington. Balançant entre nécessité de l'interopérabilité militaire et rationalités technologique et économique, les deux continents voient leurs intérêts s'affronter sous la pression d'une certaine lourdeur administrative. Les sujets de divergence sont relatifs à des aspects variés, depuis la planification stratégique jusqu'aux enjeux industriels, en passant par les écarts budgétaires mais aussi technologiques.

#### Les écarts en matière de planification stratégique

En matière de planification, les visions européennes et américaines se sont éloignées depuis la fin de la guerre froide. La fin de la menace soviétique a affecté l'unité qui régnait jusqu'alors au sein de l'OTAN. Ces divergences de points de vue relatifs aux objectifs stratégiques et aux capacités militaires à détenir servent les intérêts de ceux qui souhaitent voir s'élever deux mondes parallèles. Le but unique de cette vision militaire repose sur la constitution de deux forteresses industrielles.

La vision des Etats-Unis est mondiale : si le lien transatlantique demeure fort, la défense de l'Europe n'est plus au cœur des préoccupations américaines et donc de leurs planifications militaires. L'après-11 septembre 2001 a renforcé cette doctrine stratégique, en incluant sans aucun scrupule la notion de guerre préventive ou préemptive<sup>9</sup>. Les Etats-Unis s'arrogent donc le droit de planifier et d'engager des opérations militaires s'ils jugent que leurs intérêts sont menacés ou que leur sécurité nationale peut être affectée.

---

<sup>9</sup> La différence entre préemptive et préventive est souvent d'ordre étymologique. En pratique, les experts de la nouvelle doctrine américaine illustrent l'aspect préemptif par la campagne contre l'Irak débutée en mars 2003, l'aspect préventif pourrait alors être illustré par une éventuelle action contre la Corée du Nord.

Par conséquent, les forces américaines se sont orientées notamment vers une capacité de projection tous azimuts, y compris pour des conflits de haute intensité. Elles sont devenues plus mobiles et plus souples d'emploi. La guerre du Golfe et tous les détachements expéditionnaires des années 90 (Somalie, Rwanda , Balkans..) ont démontré cette agilité, tout en révélant aux yeux du monde une formidable capacité technologique induite par des budgets de taille : renseignement d'origine satellitaire et drônes, communications sophistiquées, structures de commandement interarmées et munitions guidées avec précision en sont les exemples les plus révélateurs.

Pour les européens, la politique extérieure repose avant tout sur l'économie. Bien souvent, leur influence s'arrête aux pays du golfe, où les intérêts pétroliers guident encore leur conduite économique. Peu de pays européens s'engagent réellement dans des opérations sur cette zone, seuls les britanniques et les français y ont contribué de façon significative aux actions de défense ces dernières années.

La planification stratégique en Europe a donc suivi une logique distincte de celles des Etats-Unis, restant axée sur des concepts de défense de type « guerre froide », délaissant les matériels dédiés à la projection ou technologiquement sophistiqués.

Deux événements viennent cependant modifier cette donne monolithique : le sommet de Saint-Malo en décembre 1998 et la campagne du Kosovo en 1999.

Lors du sommet de Saint-Malo, la France et le Royaume-Uni eurent pour objectif de doter l'Europe d'une capacité de projection de forces autonome (60 000 hommes) afin de résoudre d'éventuelles crises internationales. Cette décision constituait une nouveauté, car le Royaume-Uni et la France s'écartaient sensiblement de leurs principes antérieurs : alors que les premiers évoquaient la possibilité d'engager des actions de défense hors du cadre de l'OTAN, les seconds sortaient du carcan habituel d'autonomie nationale.

Lors de la campagne aérienne du Kosovo, l'écart capacitaire entre les Etats-Unis et l'Europe fut révélé au grand jour. Qu'il s'agisse de capacités de guidage de précision, de transport aérien, de moyens de commandement, contrôle et communications (C3) ou tout simplement de mobilité des forces, les européens ont constaté leurs lacunes techniques mais aussi conceptuelles, limitant ainsi toute action de défense concertée.

Ainsi, dès juin 1999, lors du sommet européen de Cologne, l'UE décida la création d'une structure et la mise sur pied de moyens aptes à doter l'Europe d'une capacité autonome d'intervention. Puis, le sommet d'Helsinki contribua à faire progresser le volet militaire du projet, donnant ainsi naissance à la Politique Européenne de Sécurité et de Défense (PESD).

Si la crainte des Etats-Unis de voir l'Europe s'émanciper pour sa propre défense pouvait sembler justifiée en premier abord, les européens réaffirmèrent cependant le lien étroit entre OTAN et PESD, lien renforcé par l'initiative DCI<sup>10</sup>, visant à faire le bilan et à améliorer certaines capacités stratégiques.

Cette prise de conscience d'un écart capacitaire par les européens ne gomme certes pas les différences en matière de planification stratégique et militaire. Cependant, la DCI permet d'engager un dialogue rapproché entre industriels des deux forteresses. La fracture capacitaire qui demeure a également des origines d'ordre budgétaire.

#### Les budgets de défense : le grand écart

Ce n'est pas un fait d'une grande nouveauté, les Européens consacrent moins de crédits à leur défense que les Américains. Cet écart, restitué dans le tableau ci-dessous, est notamment constaté dans le domaine R & D, soit pour la préparation de l'avenir.

Année	Etats-Unis		Europe ( 15 pays UE)			Europe ( 17 pays OTAN)		
	Budget défense	Budget R&D (1)	Budget défense	Budget R&D (2)	Ratio 1 / 2	Budget défense	Budget R&D (3)	Ratio 1 / 3
1995	274,6	36,6	168,9	12,1	3	172,7	12	3
1998	253,4	36,4	143,5	9,5	3,8	150,2	9,5	3,8
1999	252,3	35,3	131,6	9	3,9	140,1	9	3,9

(en milliards de \$ constants 1997) ; source : Defence spending, « The Military Balance 1999-2000 », IISS, London, p. 37.

Or, les américains consacrent une part importante de leur budget aux systèmes d'armes futurs, ce qui risque de creuser encore le fossé. Dans les cinq prochaines années, le budget des Etats-Unis en R&D pourrait dépasser le double de celui des européens, soit environ 100 milliards de dollars.

L'écart capacitaire ne peut donc être raisonnablement comblé, puisqu'au delà des aspects R&D, l'effort à accomplir par les européens est estimé à plusieurs milliards de dollars.

<sup>10</sup> Defence Capabilities Initiative

En outre, les budgets de défense ont été fortement réduits depuis la fin des années 80, notamment en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France et, même si des efforts ont été faits depuis peu, ceux-ci sont avant tout orientés vers le maintien en condition opérationnelle des matériels existants. La préparation de l'avenir demeure donc un des parents pauvres des efforts budgétaires européens en matière de défense.

Cet état de fait est cependant de nature à renforcer la coopération transatlantique, dans la mesure où les faibles moyens européens les poussent à se tourner vers l'ouest, notamment dans le domaine des technologies de pointe.

#### Un gap technologique à réduire

Ce sont les technologies évoquées plus haut dans le cadre de la RMA qui sont les multiplicateurs de forces de demain : moyens de commandement et de conduite des opérations, communications, liaisons de données et renseignement constituent le cœur d'une réelle capacité autonome en matière de défense. Ce sont aussi ces avancées technologiques qui sont à l'origine du fossé transatlantique existant : d'une part, la faiblesse des investissements européens en R&D n'a pas permis les investissements nécessaires dans ces secteurs clés, d'autre part les acteurs européens n'ont pas su unifier leurs besoins et concentrer leurs efforts de recherche. Enfin, l'Europe ne possédait pas d'entreprises « systémiers de défense » comme celles qui ont vu le jour suite aux différents regroupements.

Aujourd'hui, un marché commun des technologies semble voir le jour, alors que les gammes civiles influent considérablement sur les applications militaires et que l'Europe est maintenant plus en mesure d'exploiter ces technologies. En effet, le savoir-faire existe indéniablement du côté des Européens et leurs produits n'ont généralement rien à envier aux Américains. Cependant, l'écart budgétaire constant voire croissant entre les deux continents ne permettra pas d'atteindre les objectifs de gestion de crise de l'UE, sauf si les financements adéquats venaient alimenter l'effort de recherche industriel.

#### Les enjeux industriels

Les industries de défense ont subi d'importants changements des deux côtés de l'Atlantique. Cette consolidation a contribué au détachement progressif entre états et industries d'armement, tout en donnant plus de souplesse et de transparence aux processus d'acquisition d'armements. Mais les Etats ont conservé un droit de regard au travers des autorisations d'exportation, limitant ainsi la liberté des acteurs industriels.

Les divergences industrielles sont apparues d'une part en raison des différences entre les schémas de concentration des industries. En effet, alors que le regroupement aux Etats-Unis débutait, au début des années 90, les européens avaient déjà bâti des consortiums nationaux ( Baé, DASA, Thomson-CSF..) qui ont servi de bases aux futurs empires internationaux. La rationalisation des marchés dits « nationaux » qui en a découlé a permis d'étendre l'influence des grands groupes au niveau européen.

Par la suite, les firmes américaines regroupées ont considéré les marchés européens comme potentiels, malgré des budgets réduits mais avec des projets de joint venture transatlantiques possibles<sup>11</sup>. Ces rapprochements, toujours en cours aujourd'hui (voir quelques exemples dans le tableau suivant), sont de nature à permettre un accroissement de la puissance industrielle américaine en Europe, si toutefois le marché leur reste ouvert.

Exemples de fusions et d'acquisitions transatlantiques, 1998-2000

Année	Compagnie achetée	Acquéreur	Secteur	Prix payé
1998	Tracor (Etats-Unis)	GEC (Royaume-Uni)	Electronique	1,4M\$
1999	LucasVarity (Etats-Unis/ Royaume-Uni)	TRW (Etats-Unis)	Electronique	7M\$
2000 (avril)	Santa Barbara (Espagne)	General Dynamics (Etats-Unis)	Véhicules de combat	0,05M\$
2000 (mai)	Lockheed Martin Control Systems (Etats-Unis)	BAE Systems (Royaume-Uni)	Electronique	0,51M\$
2000 (juin)	Bofors Weapons Systems (Suède)	United Defense (Etats- Unis)	Armes de précision et artillerie	NC
2000 (juillet)	Branche électronique aérospatiale de Lockheed Martin	BAE Systems (Royaume-Uni)	Electronique	1,67M\$

<sup>11</sup> Lockheed Martin s'est rapproché d'EADS, Boeing de BAé systems et Raytheon a rejoint Thomson-CSF pour devenir THALES fin 2000

Seule une volonté politique plus forte des européens en matière de défense pourrait s'opposer à cet accès, accentuant encore les divergences tout en obligeant les entreprises américaines à développer de nouveaux partenariats.

2.2- L'OTAN : cheval de troie de l'industrie de défense américaine :

« C'est un utile rappel de la réalité : nous n'aurons pas de défense digne de ce nom sans industrie de défense ». Ainsi s'exprimait un expert militaire après la déconvenue constituée par la décision de la Pologne de se doter d'avions de combat américains F16.

Les américains, qui cherchent à devenir le fournisseur naturel et si possible exclusif des pays d'Europe de l'est ayant rejoint l'OTAN, avaient fait à la Pologne une offre financière deux fois plus avantageuse que celle de Dassault Aviation, tout en mettant en avant la nécessité d'assurer une cohérence et une standardisation des forces de l'OTAN. En outre, au delà du coût des 48 F16, ils se sont engagés à investir jusqu'à 9.8 milliards de dollars en offsets directs et indirects, ce qui constitue un argument supplémentaire de poids dans la balance de la décision polonaise.

Une industrie de défense américaine bien implantée

Cet exemple récent d'échec de l'industrie européenne de défense sur son propre territoire montre la toute puissance des Etats-Unis dans ce domaine. Cette prédominance n'est pas récente, puisque bon nombre de forces aériennes européennes- qui sont aussi des membres de l'OTAN- sont équipées de matériels américains. Le futur semble ne pas se dessiner sous de meilleurs auspices puisque bon nombre de pays européens<sup>12</sup> se sont d'ores et déjà engagés dans le programme JSF<sup>13</sup>, pour plus de 6 milliards de dollars.

L'OTAN assure donc depuis sa création un marché de défense de toute première importance pour les Etats-Unis. L'interopérabilité, souvent évoquée comme argument majeur pour doter l'Europe d'équipements américains, ne résiste pas à l'analyse des derniers conflits. En effet, la France s'est impliquée de façon importante en Afghanistan pour la lutte contre le terrorisme avec des équipements et des équipages qui se sont parfaitement intégrés dans le dispositif.

De même, l'argument de coût, généralement favorable aux industries d'outre -Atlantique, ne peut être considéré comme valable dans tous les cas. Dans le cas de la Pologne, les experts oublient généralement de préciser que l'offre française prévoyait un accompagnement opérationnel de l'armée de l'air sans précédent, puisque celle-ci était prête à mettre en place en Pologne un escadron de Mirage 2000-5 prélevés sur ses propres forces. De même, lors de

---

<sup>12</sup> dont le Royaume-Uni, la Norvège, les Pays-bas, l'Italie

<sup>13</sup> JSF : Joint Strike Fighter, futur avion de combat interarmées des Etats-Unis

la vente de F15 K à la Corée du sud, c'est le Rafale, et non son concurrent américain, qui était le mieux placé à la fois techniquement et financièrement.

L'adhésion à l'OTAN : moyen de pression politico-économique

En poussant l'analyse un peu plus loin, il est légitime de s'interroger sur l'intégration au sein de l'OTAN de sept nouveaux pays d'Europe centrale, après les trois pays d'ores et déjà admis en 1999. Il est fort probable en effet que les Etats-Unis aient émis des conditions d'adhésion pour ces états qui leur imposent la sacro-sainte interopérabilité indispensable pour pouvoir assurer leur sécurité.

Transcrites en termes d'équipements, ces conditions imposent plus ou moins à ces pays d'acheter américain, d'où une réflexion peu diplomatique mais couramment répandue selon laquelle la seule motivation américaine pour l'entrée de ces nations dans l'OTAN est plus d'ordre financier que réellement opérationnel.

Les pays de l'est : un vaste marché futur ?

C'est une question de tout premier plan pour les industries européennes de défense. En effet, les pays de l'est n'hésiteront probablement pas à suivre l'exemple récent de la Pologne en se dotant d'équipements d'origine américaine. Leurs nombreuses souffrances des dernières décennies sont encore durement ressenties au cœur des populations pour lesquelles les Etats-Unis représentent un espoir de mieux vivre symbolisé par la liberté de s'exprimer et d'entreprendre. En outre, ils se poseront probablement en pays de concurrence, choisissant le meilleur produit au meilleur prix.

La concurrence entre les géants de l'industrie de défense risque donc d'être rude, car l'Europe aura peu d'arguments à opposer aux pays de l'est, futurs membres de l'UE. Même la menace de refus d'adhésion ne pourra être avancée, tant l'extension de l'UE représente une chance incomparable pour tous les pays, candidats ou membres actuels.

L'OTAN demeure le cheval de troie de l'industrie américaine de défense et les industriels européens auront fort à faire pour imposer leurs équipements sur leur propre marché. Les solutions possibles reposent sur la poursuite et l'intensification de la coopération transatlantique – dont les américains sont également demandeurs- mais aussi sur une politique d'exportation hors Europe plus agressive. Pour cela, il est nécessaire de développer des

partenariats avec bon nombre de pays<sup>14</sup> et d'impliquer plus fortement les organismes étatiques dans les négociations afin d'obtenir une caution politique souvent indispensable.

### 2.3- Vers un déséquilibre plus marqué ?

Il est aujourd'hui illusoire de rechercher un équilibre entre les exportations d'armement européennes et américaines. Les experts estiment que 40% des équipements des forces armées européennes sont d'origine américaine, et ce chiffre risque malheureusement d'augmenter. En revanche, il faut éviter que le fossé ne se creuse, tant la survie de l'industrie d'armement européenne est indispensable à l'existence d'une défense de l'Europe encore balbutiante.

Tenant compte du changement de nature des problèmes de défense, qui démontre le besoin de matériels dédiés à la projection mais aussi à la détection et la surveillance, les industries européennes ne doivent pas tenter de s'ériger en forteresse, mais plutôt de rechercher des coopérations transatlantiques afin de pénétrer des marchés potentiels. Il faut également déterminer des pôles d'excellence, soient des secteurs dans lesquelles l'Europe peut prendre des positions commerciales et techniques de premier plan. Le secteur des missiles, restructuré avec la naissance de MBD, peut ainsi être considéré comme pôle d'excellence.

La réciprocité dans les échanges commerciaux et techniques est d'ailleurs recherchée par les entreprises américaines, qui considèrent leurs investissements en Europe comme stratégiques. L'équilibre financier n'est en revanche pas acquis, comme l'illustre le tableau ci-dessous :

Année	Exportations Etats-Unis vers Europe	Exportations Europe vers Etats-Unis	Ratio
1987	6,1 milliards de \$	1,4 milliards de \$	4,36 / 1
1994	4,1 milliards de \$	0,7 milliards de \$	5,86 / 1
1997	4,3 milliards de \$	0,7 milliards de \$	6,14 / 1

(sources : pour 1987 & 1994, « The Military Balance 1996-1997 », IISS ; pour 1997, ACDA cité par Revue Aérospatiale, n. 166, mars 2000)

<sup>14</sup> La société THALES a bien compris la nécessité de la « multiplicité », en investissant dans des programmes de recherche (Singapour) ou en prenant des participations ( Samsung en Corée du Sud)

### 3-L'INDUSTRIE D'ARMEMENT EUROPEENNE ET LA DEFENSE EUROPEENNE

La défense européenne doit aujourd'hui tenir compte des évolutions géopolitiques récentes en faisant évoluer les concepts issus de l'après-guerre froide. Ainsi, les priorités concernent la protection du territoire européen, des opérations de gestion de crise dans le monde entier mais aussi la lutte contre le terrorisme.

Les concepts de défense orientent par conséquent la politique européenne et influent évidemment sur les stratégies industrielles en axant leurs efforts de recherche et en exprimant les nouveaux besoins des forces armées.

#### 3.1- Restructurations industrielles et Europe de la défense :

En réalité, la construction de l'Europe de la défense et l'édification d'une industrie d'armement européenne sont des objectifs interdépendants. Alors que les dirigeants donnent des impulsions indispensables (Sommet de Saint Malo, 1998) par le biais de déclarations communes, orientant ainsi les regroupements industriels, les entreprises se réorganisent autour de grands groupes, assurant leur survie face aux concurrents américains par le biais de fusions-acquisitions. Ces réorganisations ont également des implications politiques, car la création de groupes transnationaux peut naturellement entraîner des déséquilibres économiques dans certains états.

L'industrie peut cependant être considérée comme un moteur de l'intégration, car les regroupements réalisés influent sur la coopération intergouvernementale. En effet, la structure même de ces consortiums impose aux gouvernements de s'entendre sur les domaines à privilégier, les politiques de R&D à mettre en œuvre, les financements à assurer....

Au delà des aspects techniques et financiers, on peut également évoquer les problèmes juridiques issus des fusions. Il n'existe en effet ni statut d'entreprise européenne, ni droit fiscal, ni droit social, ni droit du travail unifiés. Ceci engendre des désavantages à la fois pour les entreprises et pour les pays : tandis que les premières doivent mettre en place des structures juridiques complexes, les seconds risquent de se lancer dans une course à la charge de travail en attirant les sociétés par le biais d'avantages fiscaux et sociaux.

Ainsi, la mise en place de dispositifs juridiques adaptés permettrait de pallier ces difficultés et donc de participer à l'unification du droit européen, facteur indispensable d'intégration.

Les restructurations ont pris le pas sur l'édification européenne, en bâtissant des consortiums transnationaux qui ont d'ores et déjà banni la notion de frontière, considérant tout marché

national comme un marché européen. Le retard pris ces dernières années dans la construction de l'Europe de défense ne pourra être comblé que si des initiatives constructives sont lancées, tirant profit par exemple des travaux menés dans le cadre du processus ECAP. L'échéance de la conférence d'Helsinki en 2003 pourrait être l'occasion de relancer l'édification de la défense européenne.

### 3.2- les cadres multilatéraux de coopération :

Nous évoquerons ici les différents cadres qui sont en mesure d'insuffler une dynamique à la construction de l'Europe de défense par le biais des industries d'armement, qu'il s'agisse de forums de réflexion, de démarches capacitaires ou d'accords internationaux.

#### Le Groupe Armement de l'Europe Occidentale (GAEO)

Le GAEO, anciennement GEIP (Groupe Européen Indépendant de Programme) est un forum où sont traitées les questions d'armement au sein de l'UEO. Il s'agit d'un groupe informel rassemblant notamment les 16 pays européens de l'OTAN, auxquels s'ajoutent l'Autriche, la Finlande et la Suède. Cet organe est reconnu par les traités de Maastricht et d'Amsterdam (déclaration de l'UEO annexée au traité d'Amsterdam) comme l'instance européenne de coopération en matière d'armement.

Les objectifs du GAEO sont multiples, ils concernent en particulier l'utilisation plus efficace des crédits de défense grâce à une harmonisation des besoins opérationnels, l'interopérabilité des équipements et la politique de normalisation.

Il s'agit également de rechercher l'ouverture des marchés de défense à la concurrence européenne, mais aussi de préserver et de renforcer une base industrielle européenne dans le domaine de la défense. Enfin, le GAEO vise à élargir et à animer la coopération en matière de recherche et de développement au sein des pays participants.

Doté d'une structure légère, les perspectives du groupe sont étroitement liées au devenir de la défense européenne. Aujourd'hui, force est de constater qu'il n'a aucun pouvoir de décision, ses positions étant non contraignantes pour les différents membres. D'autre part, la multiplicité des initiatives relatives à l'armement (UE, OTAN) ne facilite pas le consensus, les mêmes pays ayant parfois des intérêts contradictoires dûs à la diversité de leurs engagements. La question de l'avenir du GAEO est donc posée. A terme, il semblerait intéressant de valoriser son expérience et de fondre sa structure dans l'OCCAR<sup>15</sup>, seul organisme européen

---

<sup>15</sup> Organisme Conjoint de Coopération en matière d'ARmement

ayant une personnalité juridique et un mandat clairement défini en matière de politique d'armement.

Le processus LoI (Letter of Intent)

C'est le 27 juillet 2000 que les ministres de la Défense de 6 pays (France, Italie, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Suède) ont signé un accord-cadre en vue de faciliter les restructurations de leur industrie de Défense. Cet accord fait suite à un processus mis en place en 1997 par une lettre d'intention entre les 6 pays déjà cités. Dans le passé, l'absence d'entente dans les domaines stratégiques, légaux ou techniques a été citée par les industriels comme une barrière à l'internationalisation des industries de Défense européenne.

Le principal bénéfice attendu est une réduction des coûts de production au travers d'une organisation plus efficace, par l'abandon de la duplication des chaînes d'assemblage.

Les principales difficultés ainsi levées concernent la protection du secret et le contrôle des exportations. Les décisions concrètes devraient voir le jour prochainement et porter sur :

- ~ La création d'une instance placée sous l'autorité des ministres de la Défense chargée de la définition à moyen et long terme de besoins communs aux pays LoI par des programmes menés en coopération.
- ~ L'opportunité de jumeler cette instance d'état-major avec une instance ad hoc d'acquisition commune aux six pays ;
- ~ La prise en compte, dès les études amont et tout au long du déroulement des programmes en coopération, de la dimension économique : partage des frais de R&D et élimination des doublons, participation aux frais de R&D en cas d'adhésion tardive au programme, réduction des coûts par la prise en compte de l'effet de série et des possibilités d'exportation, spécification au plus près de la satisfaction du besoin, compromis entre le souhaitable et le financièrement acceptable..., tout en tenant compte des intérêts de l'industrie, notamment dans le domaine des droits de propriété intellectuelle.

L'European Defense Industry Group (EDIG)

Pour défendre leurs intérêts, les industries se sont fédérées au sein d'un groupe de pression. Il a été créé en 1990 par les associations nationales des industries des pays membres du GAEO. L'EDIG représente les intérêts de l'industrie de Défense européenne et maintient de proches relations de travail avec les gouvernements des pays de l'UEO.

L'EDIG a un conseil de direction, un comité technique et un comité économique et juridique. C'est une source d'information de haut niveau et d'un grand intérêt pour les décideurs.

#### Le processus ECAP

Le plan d'action européen sur les capacités ( European Capability Action Plan, ou ECAP), approuvé par les quinze à Laeken en décembre 2001, est une démarche visant à combler les lacunes capacitaires des européens en matière de défense.

Il repose sur la création de groupes de travail (ECAP panels) qui tentent d'identifier des synergies et de promouvoir des solutions optimales, tout en respectant la liberté de décision de chaque nation.

A ce jour, 18 ECAP panels sont activés. La France pilote quatre de ces groupes (frappes de précision, suppression des défenses aériennes ennemies, drones et observation stratégique) et assure une participation dans chacun d'entre eux. Si les premiers résultats sont attendus mi-2003, certains panels seront vraisemblablement appelés à évoluer en groupes de projets destinés à préparer le lancement de futurs programmes en coopération, visant à acquérir certaines capacités.

Cette démarche apporte une pierre essentielle à l'édifice de défense européen, en identifiant les axes lacunaires et en lançant les actions destinées à doter l'Europe d'une réelle capacité d'action. ECAP, évoluant en parallèle d'une démarche otanienne similaire (DCI), peut donc être considéré comme un outil de préparation de l'avenir et de prospective opérationnelle.

3.3- L'OCCAR : un exemple à suivre pour la mise sur pied de structures opérationnelles ?  
L'OCCAR doit être considéré comme une chance, à la fois pour l'édification d'une Europe de l'armement, en fédérant les actions d'acquisition et donc en participant à la baisse des coûts, mais aussi pour la mise sur pied d'une industrie de défense forte et unie, apte à concurrencer la toute-puissance américaine.

#### Une volonté politique au service d'ambitions légitimes

L'idée de la création d'une agence européenne d'armement figure dans une des annexes du traité de Maastricht, signé le 7 février 1992, mais ce n'est que 4 ans plus tard, le 12 novembre 1996, que l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie signent un arrangement administratif instituant l'OCCAR. Sa création officielle intervient le 9 septembre 1998 lors du salon de Farnborough tandis que l'organisme conjoint se verra doter d'une personnalité juridique le 21 janvier 2002.

Dès lors, l'agence peut remplir sa mission de façon effective puisqu'elle a désormais les pouvoirs nécessaires à toute contractualisation et donc, à tout achat d'armement effectué en coopération. C'est d'ailleurs l'objectif essentiel assigné à l'OCCAR qui outre l'acquisition, est chargé du management des programmes confiés par les Etats membres, du renforcement de la compétitivité industrielle et technologique de la défense européenne, mais aussi de l'amélioration de l'efficacité du traditionnel tryptique coûts, délais, performances.

Les tâches qui découlent de ces objectifs sont nombreuses. Les plus significatives sont :

- La gestion des programmes en coopération en cours et à venir
- La gestion des programmes nationaux confiés par les états membres
- L'élaboration des spécifications techniques conjointes
- La coordination et la planification d'activités de recherche conjointes

L'OCCAR embrasse tous les domaines d'une agence nationale d'armement. Sa dimension de coopération et son souci de rationalisation s'illustrent parfaitement au travers de programmes dotés de spécifications communes, qui découlent de besoins militaires partagés et de capacités industrielles et économiques conjointes.

Un outil à la fois opérationnel, industriel et économique

Ainsi, après avoir rédigé des spécifications techniques communes, l'agence doit veiller à la répartition et l'organisation industrielles les plus adaptées tout en obtenant le rapport coûts/performances le plus bas.

C'est la logique retenue pour quelques programmes confiés dès aujourd'hui à l'OCCAR, tels que le COBRA<sup>16</sup> et le GTK/MRAV<sup>17</sup> dans le domaine des armements terrestres, le TIGRE dans le domaine aéronautique et la famille FSAF<sup>18</sup>Famille dans le domaine des missiles.

Ce sera le schéma adopté pour la gestion du programme d'avion de transport A 400 M qui sera vraisemblablement confié à l'OCCAR.

L'exemple de l'OCCAR est significatif d'avancées possibles dans le domaine de la défense européenne. En concédant à cette agence la gestion de leurs programmes d'armement, les nations d'Europe abandonnent une partie de leur souveraineté. Cette première pierre à l'édifice défense devrait amener les Européens à franchir les obstacles qui empêchent toute

---

<sup>16</sup> radar de contre batterie

<sup>17</sup> véhicule de transport de troupes multi-rôle

capacité d'action concertée. L'Etat-Major de l'UE, destiné à permettre la mise sur pied et la direction d'une force de réaction de 60 000 hommes, s'inscrit dans une démarche similaire, même si le chemin est encore long pour atteindre cet objectif opérationnel. L'OCCAR, demain future agence européenne de l'armement, doit être considéré comme un organisme pilote pour l'obtention de capacités opérationnelles en Europe.

## CONCLUSION

Afin de doter l'Europe d'une composante de défense unie et efficace, la construction de l'industrie européenne de défense doit être poursuivie avec une volonté sans failles mais aussi sans précipitation excessive. Ne pas voir s'élargir le fossé technologique avec les USA, face à l'augmentation du budget de défense américain, doit constituer pour les industriels mais aussi pour les gouvernements un objectif de premier plan. Il s'agit donc de relancer les actions et les programmes d'études amont parfois délaissés dans certains états au profit d'investissements à court terme. Il s'agit également de ne pas dresser une forteresse imprenable face aux Etats-Unis, mais plutôt d'intensifier les coopérations transatlantiques afin de développer les technologies indispensables à la préparation de l'avenir. La compétitivité de nos industries repose donc sur des solutions intra-européennes, en répondant à des besoins européens communs par des alliances industrielles européennes. Elle repose aussi sur des partenariats transatlantiques, seule voie de pénétration du marché américain.

Cette logique industrielle, déjà mise en œuvre dans de nombreux programmes, doit impérativement s'accompagner d'une logique politique, axée sur la volonté commune de progresser dans la voie de l'Europe de la défense. Aujourd'hui, ce processus semble stagner, même si certaines initiatives telles que ECAP constituent un premier pas vers la généralisation de programmes communs répondant à des besoins identiques.

Il est donc fortement souhaitable que soit relancée dès 2003 la dynamique qui a fait défaut ces dernières années, de façon à doter enfin l'UE d'une véritable défense commune.

---

<sup>18</sup> Famille Sol-Air Future

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

- ~ Mémoire du CBA Marc de Fritsch (IX<sup>o</sup> promotion, 2002) : « la création d'une industrie de défense européenne, nécessité et/ou chance pour la France, sa défense et celle de l'Europe »
- ~ DICOD : Rapport du parlement sur les exportations d'armement de la France en 1999, bilan de l'année sur la politique de contrôle des exportations d'armement de la France.
- ~ DICOD : Rapport du parlement sur les exportations d'armement de la France en 2000, bilan de l'année sur la politique de contrôle des exportations d'armement de la France.
- ~ Cahier de Chaillot NUMERO 40 : « de la coopération à l'intégration : les industries aéronautiques et de défense en Europe », Burkard Schmitt, Institut d'Etudes de Sécurité, Union de l'Europe Occidentale, Paris juillet 2000.
- ~ Cahier de Chaillot NUMERO 44 : « entre coopération et concurrence : le marché transatlantique de défense », Gordon Adams, Christophe Cornu et Andrew D. James, sous la direction de Burkard Schmitt, Institut d'Etudes de Sécurité, Union de l'Europe Occidentale, Paris janvier 2001.
- ~ La politique française d'armement : enjeu industriel, stratégie européenne, capacité opérationnelle, ministère de la défense, 1999.
- ~ « Naissance de l'Europe de l'armement » par Jean-paul Hébert, Yves Belanger et Peter Lock, éditeur : Ecole des hautes études en sciences sociales.
- ~ Issue brief for Congress n° IB 10087 : « US European Union trade relations : issues and policy challenges », Raymond J. Ahearn, January 2003.
- ~ Issue brief for Congress n° IB 92115 : « Tactical Aircraft modernization : issues for congress »

### REVUES

- ~ Cahiers de Mars 4<sup>o</sup> trimestre 2002 : les restructurations des industries européennes de défense.
- ~ Revue de la défense nationale juin 2000 : « des ventes d'armements russes » par Dwernicki Christophe.

- ~ Revue de l'Armement n° 76 (décembre 2001) : « recherche civile, recherche de défense ».
- ~ Revue de l'Armement n° 78 (juin 2002) : « armements terrestres et environnement ».
- ~ Revue de l'Armement n° 79 (octobre 2002) : « Armements navals ».

#### ARTICLES ET DISCOURS

- ~ « La restructuration de l'industrie de défense française » par Elie Cohen, directeur de recherche au CNRS, mars 2003.
- ~ Allocution d'Yves Gleizes, délégué général pour l'armement, discours prononcé le 14 novembre 2002 lors du symposium LoI Etats/Industrie.
- ~ « la préférence américaine affecte l'industrie de défense de l'UE », Laurent Zecchini, Le Monde, 31 janvier 2003.
- ~ « dimensions économiques de la compétition euro-américaine », discours de J.P Hébert prononcé au colloque de l'IRIS le 9 décembre 1997.

#### PRINCIPAUX SITES INTERNET CONSULTÉS

[www.fas.org](http://www.fas.org)

[www.iss.eu.org](http://www.iss.eu.org)

[www.defense.gouv.fr](http://www.defense.gouv.fr)

[www.stratisc.org](http://www.stratisc.org)

