



L'industrie européenne de défense : le grand défi

A400M : un vecteur pour l'Europe de l'armement ?

**Mémoire de géopolitique
du commandant Franck VERDIERRE**

**dans le cadre de l'étude dirigée
« L'Europe en construction » (aspects sécurité / défense)**

Directeur : Monsieur André BRIGOT

Avril 2003

L'industrie européenne de défense : le grand défi

A400M : un vecteur pour l'Europe de l'armement ?

Introduction

Partie I : Panorama d'ensemble

Chiffres d'affaires et effectifs

Comparaison Europe / Etats-Unis

La menace économique américaine

Le paysage institutionnel pour l'armement

Partie II : Les consolidations européennes

Les consolidations industrielles

La Letter Of Intent

L'OCCAR

Partie III : Exemple de programme : l'A400M

Historique

Le besoin opérationnel

La réponse industrielle

Les enjeux

Partie IV : Perspectives pour l'Europe de l'armement

L'Union Européenne : un acteur majeur

L'Europe de l'armement : les acquis et les limites

Conclusion

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES _____	4
INTRODUCTION _____	6
1. Panorama d'ensemble _____	7
1.1. Chiffres d'affaire et effectifs _____	7
1.2. Comparaison Europe / Etats-Unis _____	8
1.2.1. La "forteresse Europe"? _____	8
1.2.2. Le déséquilibre technologique _____	9
1.3. La menace économique américaine _____	10
1.3.1. Les éléments d'une stratégie globale _____	11
1.3.2. Le JSF : un programme destructeur pour l'Industrie aéronautique militaire Européenne _____	13
1.4. Le paysage institutionnel pour l'armement _____	15
1.4.1 L'OTAN : son rôle en matière d'armement _____	15
1.4.2 L'Union de l'Europe Occidentale _____	16
2. Consolidations européennes _____	18
2.1. Les consolidations industrielles _____	19
2.1.1. L'impulsion politique _____	19
2.1.2. Avant les consolidations: un paysage industriel dispersé _____	20
2.1.3. Des résultats contrastés en fonction des secteurs _____	20
2.1.4. Plusieurs groupes européens dans les premiers mondiaux _____	26
2.2. La Letter Of Intent (LOI) _____	27
2.2.1 Déclaration officielle _____	28
2.2.2 Les objectifs _____	28
2.2.3 Les décisions _____	30
2.2.4 Elargissement européen _____	31
2.3. L'Organisme Conjoint de Coopération en matière d'Armement (OCCAR) _____	32
2.3.1. L'OCCAR : les principes de base _____	32
2.3.2. L'OCCAR : la gestion des programmes _____	33
2.3.3. L'OCCAR : l'avenir _____	34
3. Le programme A400M _____	35
3.1. Historique _____	35
3.1.1. L'origine du programme _____	35
3.1.2. Les solutions concurrentes _____	37
3.1.3. La situation actuelle _____	39
3.2. Le besoin opérationnel _____	41
3.3. La réponse industrielle _____	42
3.3.1. Une approche de type civile _____	42
3.3.2. Les spécifications techniques _____	43
3.4. Les enjeux _____	45
4. Perspectives pour l'Europe de l'armement _____	47
4.1 L'Union Européenne : un acteur majeur _____	47
4.1.1. La volonté politique _____	47
4.1.2. La démarche capacitaire _____	48
4.2 L'Europe de l'armement : les acquis et les limites _____	49
4.2.1. Les acquis _____	49

4.2.2	Les limites actuelles	50
CONCLUSION		52
Bibliographie		54

INTRODUCTION

Les évènements récents relatifs à la crise Irakienne viennent de rappeler de façon magistrale le contexte géopolitique dans lequel nous, Européens, évoluons : les Etats-Unis sont LA Puissance hégémonique mondiale, l'Europe est divisée, l'intégration à venir des pays de l'Europe de l'Est dans l'Union Européenne ne facilitera pas l'émergence d'une Europe politique unie.

C'est dans ce cet environnement teinté de morosité budgétaire que l'Industrie Européenne de défense doit trouver sa place face à son homologue américaine. Elle peut certes pour cela s'appuyer sur le deuxième pilier de l'Union Européenne : la Politique Européenne de Sécurité Commune (PESC) appuyée par la Politique Européenne de Sécurité et de Défense (PESD). Mais ce pilier n'est pas le plus solide, ce que confirme l'absence d'une stratégie cohérente qu'il serait pourtant indispensable de définir afin de pouvoir identifier et concevoir en commun les équipements militaires nécessaires pour soutenir cette stratégie.

Faute d'une stratégie globale révélatrice d'une volonté politique forte de fonder une Europe politique unie, la tâche de l'Industrie de défense européenne s'apparente à un véritable défi face aux moyens financiers et politiques mis en œuvre par Washington pour soutenir son industrie de défense. Dans le cas des Etats-Unis, le développement d'un outil de production d'armement efficace au service de la souveraineté et de la puissance de la nation fait en effet partie intégrante d'une stratégie globale qui vise à dominer le monde.

Le programme d'avion de transport A400M ne pourrait-il dès lors pas jouer un rôle particulier dans l'émergence d'une Europe de l'armement ?

L'A400M devrait en effet dans un premier temps permettre à l'Organisme Conjoint de Coopération en matière d'Armement (OCCAR), organisation européenne dotée d'une personnalité juridique chargée de gérer ce programme, de prouver son efficacité et ainsi d'évoluer favorablement vers son statut projeté d'Agence Européenne de l'Armement. Mais le rôle fédérateur d'un tel programme unifiant les efforts de sept pays européens pourrait même être encore plus vaste en marquant le coût d'envoi d'un processus plus global d'une rationalisation à l'échelle de l'Union Européenne des programmes d'équipements militaires.

1. PANORAMA D'ENSEMBLE

1.1. Chiffres d'affaire et effectifs

L'industrie de défense européenne se résume pour l'essentiel à l'activité de six pays : la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne, l'Italie, la Suède et l'Espagne. Dans le domaine de la défense, ces six nations représentent en effet à l'échelle de l'Europe : 90% de l'activité industrielle, 98% de l'activité de « Recherche & Technologie » et 75% du pouvoir d'achat.

Les données respectives de ces différentes nations en terme de chiffres d'affaire et d'effectifs sont les suivantes :

Grande-Bretagne : 15 milliards d'€uros et 175.000 personnes.

France : 15 milliards d'€uros et 175.000 personnes.

Allemagne : 8 milliards d'€uros et 120.000 personnes.

Italie : 3 milliards d'€uros et 30.000 personnes.

Suède : 2 milliards d'€uros et 25.000 personnes.

Espagne : 1 milliard d'€uros et 13.000 personnes.

Ces éléments chiffrés expliquent l'implication de ces pays dans les initiatives structurantes pour l'industrie européenne de l'armement que sont la Letter Of Intent (LOI, participation des six pays cités supra) et l'Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement (OCCAR, participation de la Grande-Bretagne, de la France, de l'Allemagne et de l'Italie).

Mis bout à bout, les chiffres d'affaire et effectifs des différentes nations européennes représentent, dans le domaine de l'industrie de défense, environ 45 milliards d'€uros et 600.000 personnes. Sur la base de ces éléments, un comparatif rapide avec l'industrie de défense américaine (90 milliards d'€uros et 1.300.000 personnes) établirait un rapport de un à deux entre l'Europe et les Etats-Unis dans le domaine de l'armement qui serait bien entendu trop réducteur.

1.2. Comparaison Europe / Etats-Unis

1.2.1. La « forteresse Europe » ?

La perception américaine de la « forteresse Europe » en matière d'industrie de défense ne résiste pas longtemps à l'épreuve des chiffres :

- La part de l'industrie européenne de défense dans le marché international s'est réduite de 56% en 1989 à 40% en 1999. La tendance actuelle reste à la baisse.
- On recense dans le classement du commerce international des 100 plus gros fabricants de matériel de défense 40 entreprises d'intérêt américain qui détiennent à elles seules 57% du marché international. La participation européenne à ce classement se limite à 10 entreprises européennes pour 12% seulement de part du marché.
- 40% de l'équipement européen est américain, alors que les achats de matériel européen ne représentent qu'à peine 1% des achats américains

Alors qu'aux Etats-Unis les restructurations menées dans les années 90 ont permis de concentrer l'offre en un petit nombre d'entreprises où opère un acheteur unique aux moyens financiers sans comparaison possible, le secteur industriel européen est encore très fragmenté et reste alimenté par des clients aux ressources limitées et aux besoins diversifiés.

Le projet de budget américain pour 2004 prévoit de consacrer près de 400 milliards de dollars pour la défense. Ce chiffre, obtenu en ajoutant aux crédits du Pentagone le budget alloué au ministère de l'énergie en charge de la conception des armes nucléaires, est en hausse globale de 5.3% par rapport au budget 2003, lui-même en hausse de 13.8% par rapport à 2002. Cela sans compter les lignes nouvelles allouées à la « homeland security », aux opérations en Afghanistan et dans le Golfe, à la sécurité territoriale et au Département d'Etat dans le cadre du contre-terrorisme ou encore l'enveloppe attribuée à des organismes paramilitaires comme la Nasa. Evaluées par le Congrès à 8% par an d'ici à la fin de la décennie, et cela avant même le triomphe des républicains aux dernières élections législatives, les prévisions de croissance des crédits de défense porteraient le budget américain aux alentours de 500 milliards de dollars à l'horizon 2008. Mis bout à bout, les budgets des membres européens de l'OTAN avoisineront alors 150 milliards de dollars....

Cette différence de ressources financières se traduit notamment pour l'Europe, comparativement aux Etats-Unis, par des carences dans certains domaines opérationnels. La fréquence de renouvellement des armes de générations antérieures n'est en effet plus compatible avec la rapidité d'évolution des technologies de pointe. Cet écart capacitaire a bien entendu des conséquences directes sur le terrain, y compris dans le cadre d'opérations militaires conjointes. Ainsi, lors des récentes opérations en Afghanistan, les forces américaines ont elles mis en œuvre, dans le domaine des transmissions sécurisées par exemple, des standards différents de ceux définis dans le cadre de l'OTAN, rendant par là même très délicat l'engagement militaire de leurs alliés européens à leurs côtés.

1.2.2. Le déséquilibre technologique

Le déséquilibre technologique mentionné supra est bien entendu également la conséquence d'une différence croissante d'investissements dans le domaine « Recherche & Technologie ».

Les événements du 11 septembre ont eu, également dans ce domaine, un effet multiplicateur. Les 57 milliards de dollars de crédits programmés par le Congrès américain au titre de l'année 2003 dans le domaine de la Recherche représentent en effet une augmentation de 14% comparativement à l'exercice précédent. Les budgets européens ont quant à eux baissé de 22% dans les quinze dernières années et les structures mises en place pour favoriser et rationaliser les programmes européens de « Recherche & Développement » se sont la plupart du temps révélées inefficaces du fait de la lourdeur des procédures en vigueur. A titre de comparaison, lorsque la France consacre 100 à la « Recherche & Technologie », les six pays européens qui ont une industrie de défense dépensent 300, dont 140 pour la Grande-Bretagne. Dans le même temps, les Etats-Unis, eux, investissent 1.300 dans les technologies stratégiques. Les rapports de force sont identiques en matière de Développement et de mise en service des systèmes d'arme. En France, par exemple, la part du budget consacrée aux équipements et à la « Recherche & Développement » représente 0,8% du Produit Intérieur Brut (PIB) alors qu'aux Etats-Unis c'est 1,5% d'un PIB sept fois supérieur.

Malgré cela, à l'heure actuelle, l'écart technologique qui sépare l'Europe des Etats-Unis en matière d'armement est d'avantage fondé sur la capacité américaine à renouveler très rapidement leurs équipements que sur la perte d'aptitude des Européens à concevoir des matériels modernes. Dans l'aéronautique par exemple, le Pentagone n'a pas hésité à financer simultanément le développement de l'avion tactique F-35 ou JSF (Joint Strike Fighter), de l'intercepteur F-22 (Lockheed-Martin pour ces deux appareils) et du chasseur polyvalent Super Hornet (Boeing). Pour la Délégation Générale pour l'Armement (DGA), la maîtrise des trois technologies clefs que sont la détection infrarouge (base pour le fonctionnement des caméras thermiques et des autodirecteurs), les composants hyperfréquences (pour la réalisation des radars) et la maîtrise des systèmes complexes (pour la conception des logiciels de simulation et l'optimisation des performances des systèmes de force) à un niveau comparable à celui des Etats-Unis permet pour le moment de rester dans la course à la haute technologie.

Le développement par la France, par exemple, de matériels comme le Rafale, le porte-avions et les sous-marins nucléaires, la fusée Ariane ou encore les missiles balistiques tend à prouver que l'Europe parvient, pour l'instant, à conserver la maîtrise de nombreuses technologies de souveraineté. L'offensive commerciale menée par les Etats-Unis avec le programme d'avion de combat JSF démontre cependant que les choses ne resteront pas dans l'état sans une prise de conscience collective des pays européens et une volonté commune de préserver leur autonomie en matière de développement d'armements.

1.3. La menace économique américaine

Appuyée par le gouvernement fédéral, tant financièrement que politiquement pour ce qui concerne les marchés à l'exportation, confortée dans ses choix technologiques par l'OTAN par le biais de la définition de normes et de concepts presque systématiquement d'origine américaine, l'industrie de défense américaine est en train d'étouffer son homologue européenne.

1.3.1. Les éléments d'une stratégie globale

L'industrie de défense a ceci de particulier de faire partie d'une stratégie plus globale de l'administration américaine qui vise à limiter l'influence militaire et politique de l'Europe sur la scène internationale. Cela explique l'implication directe du gouvernement américain dans les évolutions du tissu industriel du secteur de l'armement ainsi que dans les arguments imaginés par les industriels pour exporter leurs produits.

(a) La consolidation de l'outil de production américain : une volonté fédérale accompagnée d'un soutien financier

Le « Last Supper » de William Perry donna le coup d'envoi, outre-atlantique, d'un mouvement de consolidation destinée à préparer l'industrie de défense américaine à la baisse des budgets consécutive à la fin de la Guerre Froide.

La volonté du gouvernement fédéral de pousser les principaux groupes industriels de la défense à se regrouper pour mieux survivre s'accompagna en l'occurrence d'un soutien financier destiné à favoriser les opérations de concentration qui semblaient les plus opportunes en terme de synergie. C'est ainsi près de 400 Milliards de Dollars qui ont été injectés en aides diverses pour accompagner cette consolidation. Ces financements ont souvent pris la forme de programmes de « Recherche & Développement » que les Européens n'hésitent pas à qualifier de subventions déguisées.

La préférence nationale est également un élément important de cette stratégie qui vise à placer l'industrie de défense américaine en position dominante sur le marché mondial de l'armement. Ainsi faut-il attendre le cinquième rang pour trouver le premier groupe européen, le britannique BAe Systems, dans le classement des fournisseurs du Pentagone. Les premières places sont occupées respectivement par Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman et Raytheon. La remarquable percée de BAe Systems dans le carnet de commandes du Pentagone, dont il obtient plus de contrats que de la part de Londres, se limite en l'occurrence aux activités de sous-traitance par le fait même de la législation américaine : tout a été mis en œuvre pour restreindre l'accessibilité au marché américain.

Ainsi mise en ordre de bataille, l'industrie de défense américaine est emmenée par trois géants : Boeing/Mc Donnell Douglas/Rockwell, Lockheed Martin et Raytheon/Hughes/Texas Instrument qui occupent trois des cinq premières places du classement mondial des groupes industriels ayant une activité liée à l'armement :

Première place pour Boeing : 65 Milliards € de chiffre d'affaires en 2001 dont 33% en activité militaire.

Troisième place pour Lockheed-Martin : 26,8 Milliards € dont 77% en activité militaire.

Cinquième place pour Raytheon : 18,8 Milliards € dont 61% en activité militaire

Notons que des industriels comme Northrop Gruman ou General Dynamics apparaissent au second plan dans le paysage industriel américain mais figurent cependant dans les dix premières entreprises mondiales.

(b) L'implication du gouvernement dans la conquête des marchés à l'exportation

L'obligation faite aux pays de l'Europe centrale et orientale désireux de rejoindre l'Alliance Atlantique de s'équiper de matériels aux normes OTAN ouvre un formidable marché à l'exportation pour les industriels de l'armement. Il semble malheureusement que l'industrie de défense Européenne devra se contenter des miettes de ce gâteau face aux arguments américains.

Le choix récent de Varsovie, quelques jours à peine après avoir âprement négocié et obtenu des aides financières considérables au titre de son entrée dans l'Union Européenne, de doter son armée d'avions de combat américains F-16 laisse à penser que les arguments des industriels européens ne font pas le poids face au rouleau compresseur américain. Confrontés aux offres du constructeur français Dassault avec le Mirage 2000-5 et de celle conjointe du suédois SAAB et du britannique British Aerospace avec le JAS-39 Grippen, les Américains ont en effet accompagné leur offre financière (48

F-16 pour 3,48 milliards de dollars) d'un engagement à investir jusqu'à 9,8 milliards de dollars en projets annexes en Pologne tout en assurant Varsovie que le choix du F-16 était le meilleur garant d'une parfaite interopérabilité des forces aériennes polonaises au sein de l'OTAN . La Pologne venait pourtant de se voir accorder une aide financière plus importante que celle prévue initialement au titre de son entrée dans l'Union Européenne !

D'autres marchés à l'exportation font bien entendu également l'objet d'une implication directe du gouvernement américain pour appuyer les offres de leurs industriels. C'est notamment le cas en Corée du Sud pour le programme d'avion de combat F-X. La volonté de Séoul de mettre en concurrence la proposition américaine (F-15) avec d'autres matériels comme l'Eurofighter Typhoon, le Rafale ou le Su-35, s'est en l'occurrence bien vite heurtée au refus des Etats-Unis d'autoriser l'intégration d'équipements spécifiques américains sur ces avions concurrents. Etant donné la très forte implication des avions de chasse américains dans la défense de l'espace aérien de la Corée du Sud, Séoul se trouve pourtant dans l'obligation d'équiper son futur chasseur avec ces systèmes américains indispensables à la coordination des flottes militaires en vol au-dessus de son territoire.

1.3.2. Le JSF : un programme destructeur pour l'industrie aéronautique militaire Européenne

L'exemple du programme JSF, qui menace directement la survie de l'industrie aéronautique militaire européenne en tant qu'entité capable de construire de manière autonome un avion de combat de la prochaine génération, est tout à fait révélateur de l'état de guerre économique déclarée par l'industrie américaine vis à vis de son homologue européenne.

Développé par Lockheed-Martin afin d'équiper les forces aériennes américaines (USAF, US Navy et US Marine Corps) et anglaises avec un chasseur bombardier polyvalent à bas coût, le Joint Strike Fighter est un programme très contesté aux Etats-Unis. L'intégration de quatre Etats de l'Union Européenne (Royaume-Uni, Pays-Bas, Italie et Danemark) et de la Norvège dans le développement de ce programme a donc dans un premier

temps permis aux promoteurs du JSF de justifier les investissements consentis par l'administration américaine par le biais de son caractère multinational.

En basant leur stratégie commerciale sur un prix d'achat attractif (quoique supérieur à certaines versions du Rafale), une interopérabilité garantie de cet avion dans le cadre de l'OTAN, des transferts de technologie et des marchés de compensation, les promoteurs du JSF ont réussi à en faire un produit particulièrement attractif. Les conséquences de cette prise de décision dépassent cependant la simple logique commerciale. Ainsi, ces cinq pays européens ont ils fait un choix, sans qu'il n'y ait de compétition ni de garantie de résultat, qui va les amener à investir près de cinq milliards d'€uros dans le développement de ce matériel américain. Cette somme, qui ne comprend pas les frais d'acquisition, représente 50% du budget annuel de « Recherche & Développement » militaire de l'Union Européenne !

Successeur déclaré du F-16 qui équipe déjà de nombreux pays européens, y compris certains pays issus de l'ex-pacte de Varsovie, le JSF est non seulement un concurrent sérieux pour les trois chasseurs proposés actuellement par l'industrie aéronautique européenne (le Rafale, l'Eurofighter Typhoon et le Saab Grippen) mais également pour un éventuel futur avion de combat européen de la prochaine génération. Comment en effet imaginer que les Etats européens éventuellement impliqués dans la réalisation ou l'achat de cet appareil parviennent rapidement à faire taire les divisions apparues au grand jour face à l'offre américaine du JSF pour donner vie à ce projet ? Que restera-t-il par ailleurs de la capacité de l'Europe à construire de manière autonome un avion de combat de dernière génération alors que deux des trois nations qui en sont encore capables devraient rapidement perdre ce savoir-faire. L'industrie américaine fournit en effet déjà de nombreux composants au Suédois SAAB pour la construction du Grippen alors que l'industrie aéronautique militaire britannique devrait difficilement survivre, en tant qu'entité capable de concevoir seule un chasseur de haute technologie, au choix de Londres pour le JSF. Le constructeur français Dassault apparaît dès lors bien isolé pour assumer cette tâche.

L'indépendance technologique d'un matériel majeur comme l'appareil qui équipera les flottes de combat européennes dans les prochaines décennies

est pourtant un enjeu vital pour l'Europe de la défense. Toute dépendance technologique vis à vis de l'industrie américaine aurait en effet des conséquences désastreuses pour l'industrie de défense européenne en la limitant de manière dramatique dans le domaine des exportations. N'oublions pas en effet que la coopération technologique américaine s'accompagne bien souvent de l'obligation pour les industriels qui en ont bénéficié de demander des autorisations d'export aux Etats-Unis. C'est par exemple pour cette raison que le constructeur Suédois SAAB a dû retarder de quelques mois la signature d'un contrat de vente d'avions de combat Gripen à l'Afrique du Sud. L'achat de matériel américain sur étagère serait quant à lui un choix qui brimerait de manière inconsidérée la liberté de manœuvre de l'Union Européenne en matière de politique extérieure. Ce type de choix nécessiterait en effet un accord implicite des Etats-Unis en préalable à toute opération militaire engagée par l'Union Européenne en dehors du cadre de la défense de ses intérêts vitaux ou de la participation à une coalition menée ou pour le moins approuvée par Washington.

1.4. Le paysage institutionnel pour l'armement

Ce paysage comporte de nombreuses organisations qui jouent toutes un rôle à la fois différent et prépondérant vis à vis de l'industrie européenne de l'armement. A ce moment de cette étude, je m'attacherai plus particulièrement à évaluer les rôles de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et de l'Union de l'Europe Occidentale (UEO) dans le domaine de l'armement. L'Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement (OCCAR) et la Letter Of Intent (LOI), qui rappellent le s'inscrivent dans une logique de mise en place progressive d'un cadre politique et juridique pour harmoniser l'offre et la demande, seront abordés en seconde partie de ce mémoire : «Les consolidations européennes ». Le rôle de l'Union Européenne (UE) sera quant à lui explicité dans la quatrième partie : « Perspectives pour l'Europe de l'armement ».

1.4.1. L'OTAN : son rôle en matière d'armement

La coopération d'armement représente, au sein de l'OTAN, un cadre de référence de la sécurité collective qui se traduit sur le terrain par

l'interopérabilité des matériels des différentes nations participantes. Cette coopération s'exerce au sein de la CDNA (Conférence des Directeurs Nationaux d'Armement) et dans les agences. L'OTAN dispose donc en l'occurrence d'une activité reconnue dans le domaine de l'armement ayant trait notamment à l'interopérabilité, à la standardisation, au soutien logistique et à la prise en compte de programmes majeurs comme l'ACCS (programme relatif au réseau de détection, de contrôle et de commandement de la Défense Aérienne), SATCOM (programme relatif aux communications par satellites) ou encore TMD (Theater Missile Defense). Notons que les programmes d'armement conduits sous l'égide de l'OTAN sont des alliances de circonstance qui peuvent impliquer selon les cas partie ou totalité des 19 nations de l'OTAN.

L'initiative DCI (Defense Capabilities Initiative) est quant à elle le cadre directeur de la démarche décrite supra. Cette initiative vise à « améliorer les capacités de défense pour assurer l'efficacité des futures opérations multinationales parmi le spectre complet des missions de l'Alliance dans l'environnement de sécurité présent et prévisible avec une focalisation particulière sur l'amélioration de l'interopérabilité entre les forces de l'Alliance (et des partenaires) ».

Cinquante huit thèmes, principalement liés à la projection de force et à la projection de puissance, ont été définis dans le cadre de ce processus DCI. On trouve entre autres parmi ces thèmes :

- la capacité à se déployer et la mobilité,
- l'aptitude au renouvellement et la logistique,
- l'engagement effectif,
- la capacité des forces à survivre et les infrastructures.

1.4.2. L'Union de l'Europe Occidentale

L'Union de l'Europe Occidentale comporte 28 Etats répertoriés selon quatre statuts différents : les Etats membres (au nombre de dix), les Membres associés (au nombre de six), les Observateurs (au nombre de cinq) et les Associés partenaires (au nombre de sept). Seuls les Etats membres de plein

droit, signataires du Traité de Bruxelles modifié, ont pouvoir de décision (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Grèce, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni).

A la charnière entre l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et l'Union Européenne (UE), l'Union de l'Europe Occidentale (UEO) a basé les évolutions de son organisation et des activités associées sur les déclarations faites à Maastricht (aspect politique) et sur la déclaration de Petersberg (aspect opérationnel). La décision prise lors du sommet de Cologne en 1999 de transférer une grande partie des attributions de l'UEO en matière de défense vers l'UE dans le cadre de la construction de la PESD (Politique Européenne de Sécurité et de Défense) était dictée par la volonté d'aligner la construction de l'Europe de la défense avec la construction de l'Europe politique.

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

Créé en 1993, le GAEO a succédé au Groupe européen indépendant de programme. Le GAEO représente l'instance de coopération entre les pays européens de l'OTAN dans le domaine des acquisitions d'armement et regroupe 19 membres (les pays européens de l'OTAN, mis à part l'Islande, auxquels sont venus se rajouter l'Autriche, la Finlande et la Suède).

(b) GAEO : les objectifs

Le GAEO est, en fait, une structure légère qui dispose de trois commissions dont les travaux portent sur l'utilisation plus efficace des ressources par le biais de l'harmonisation des besoins et de la recherche de coopérations sur les équipements, la coopération en matière de recherche et développement, l'ouverture des marchés de défense à la concurrence internationale et le renforcement de la base industrielle et technologique de défense en Europe.

(c) GAEO : le rôle

Le Groupe Armement de l'Europe Occidentale constitue le seul forum européen d'échange entre « petits » et « grands » en matière d'armement. La

distinction entre pays producteurs et non producteurs est pourtant incontournable pour appréhender les différences d'approche et de motivation en ce qui concerne l'évolution de l'industrie européenne de défense. Le GAEO représente donc en l'occurrence un laboratoire privilégié pour élargir les initiatives ad hoc décidées par un nombre restreint de pays telles que la LOI ou l'OCCAR. Ce rôle est donc essentiel par la contribution apportée au façonnage d'une dynamique synergique de l'ensemble de pays européens dans le domaine de l'armement.

(d) GAEO : les acquis

Créée à l'initiative du GAEO en 1996, l'Organisation de l'Armement de l'Europe Occidentale (OAE0) constitue la première instance européenne du domaine de l'armement dotée de la personnalité juridique internationale. Initialement imaginée pour constituer l'ébauche d'une future Agence Européenne de l'Armement, l'OAE0 se consacre essentiellement à la gestion des activités de « Recherche & Technologie » menées dans le cadre du GAEO, notamment par le biais de la passation de contrats au sein du programme européen de recherche de défense EUCLIDE.

(e) GAEO : les limites

Organisation extérieure à l'Union Européenne, l'OAE0 n'a pas réussi à aboutir à des résultats concrets. Déconnectée de la PESD, l'efficacité de l'OAE0 s'est heurtée à une absence de cohérence politique et opérationnelle.

Le processus de prise de décisions contraignantes au consensus et le nombre de participants n'ont par ailleurs pas permis de poursuivre la démarche visant à transformer l'OAE0 en Agence Européenne de l'Armement. Le GAEO est donc resté un forum de discussion au sein de l'UEO, sans pouvoir de décision.

2. LES CONSOLIDATIONS EUROPEENNES

Face à un environnement défavorable hérité de la fin de la Guerre Froide où la diminution des budgets nationaux et la contraction du marché mondial imposent une

compétition féroce, les Etats européens prirent conscience dès 1997 de la nécessité de favoriser une adaptation du paysage industriel européen.

Cette décision, qui se concrétisa par un affichage politique favorable, s'inspirait alors des manœuvres de consolidation industrielle initiées aux Etats-Unis en 1993 par le Secrétaire d'état à la défense William Perry.

2.1. Les consolidations industrielles

2.1.1. L'impulsion politique

La consolidation industrielle s'est tout d'abord initiée dans la mouvance de l'impulsion politique. La déclaration du Président de la République française de février 1996, puis celle des chefs d'Etat et de Gouvernement de décembre 1997 ont constitué un tournant décisif dans l'histoire de l'évolution de l'industrie de défense européenne.

« Nous sommes convenus de la nécessité urgente de réorganisation des industries aérospatiale et d'électronique de défense ».

« Il revient en premier lieu à l'industrie de définir la structure requise. Afin de faciliter une telle réorganisation, nous nous engageons pour notre part à mettre en œuvre les mesures nécessaires en matière de politiques nationales ».

C'est en ces termes précis que se sont exprimés de façon conjointe le Président de la République française, M. Jacques CHIRAC, le Premier ministre français, M. Lionel JOSPIN, le Chancelier allemand, M. Helmut KOL, et le Premier ministre britannique, M. Tony BLAIR, respectivement à Paris, Bonn et Londres le 9 décembre 1997.

Cette déclaration conjointe s'est concrétisée par la consolidation transnationale de l'industrie de défense et l'ouverture, en France notamment, du capital des entreprises étatiques. Elle a également été accompagnée, au niveau gouvernemental, par la mise en place d'un cadre de coopération adapté permettant un fonctionnement efficace des entreprises transnationales tout en leur apportant les garanties appropriées en matière de sécurité. Ces questions sont traitées dans les travaux dits de la Lettre d'intention (LOI). Ces différentes initiatives des Etats

n'ont en revanche pas été complétées, loin s'en faut, par des aides financières comparables à celles débloquées par l'Administration américaine.

2.1.2. Avant les consolidations : un paysage industriel dispersé

La consolidation de l'industrie européenne de l'armement ne découle pas simplement d'une volonté politique commune forte. Les intérêts économiques des partenaires sont en effet bien réels comme en témoigne l'aspect très dispersé du paysage industriel européen en 1997, avant le démarrage de ce processus de regroupement.

Un grand nombre d'entreprises aux profils les plus divers ont en effet une activité liée à la Défense. Ainsi dénombre-t-on en France pas moins de huit groupes ayant une activité de défense significative aux statuts très différents (GIAT et DCN pour les entreprises étatiques et Thomson-CSF, Aérospatiale, Dassault Aviation, Alcatel-Alsthom, Lagardère et Snecma pour les autres) et aux parts d'activité d'armement allant de 5% (Alcatel-Alsthom) à 98% (DCN). Le paysage est assez similaire en Allemagne (Dasa, Siemens, Rheinmetall, Diehl), en Espagne (Casa, Basan), en Italie (Finmeccanica, Fincantieri, Fiat Avio), en Suède (Celsius, Ericsson, Saab) et en Grande-Bretagne (Bae, GEC, Rolls-Royce, GKN et TI).

Le déroulement du processus s'est fait à différentes échelles. Sur le plan national, les principales étapes ont été, en France, l'évolution des structures d'actionariat de Thomson-CSF (1998) rebaptisé Thales en 2000 et de Aérospatiale Matra (1999), et, en Grande Bretagne, la création de BAE Systems (1999). Sur le plan transnational européen, les créations d'EADS (2000) et de Thales Racal (2000) ont été des étapes décisives alors que sur le plan transatlantique, la création de Thales Raytheon Systems (2001) pourrait ouvrir la voie à un processus plus global sous certaines conditions.

2.1.3. Des résultats contrastés en fonction des secteurs

La meilleure illustration de l'évolution de l'industrie européenne dans le cadre du processus décrit supra est, sans conteste, la fusion d'Aérospatiale et de Matra, aussitôt suivie du rapprochement du nouvel ensemble avec l'allemand Dasa et l'espagnol Casa au sein d'EADS, puis de la création de la

société intégrée Airbus. Ce mouvement ne concerne pas que les grands maîtres d'œuvre : les équipementiers sont également partie prenante dans ces grandes manœuvres.

Toujours est-il que le secteur aéronautique, à l'instar de l'exemple de EADS ou de BAe Systems, est bien plus avancé que les secteurs terrestre et naval qui restent très fragmentés.

(a) L'Europe de l'armement aérospatial

Le secteur aéronautique représente environ 50% des dépenses mondiales en équipements militaires. C'est donc le secteur le plus important en terme de chiffre d'affaires.

Le caractère technologique des matériels produits par ce secteur a poussé les nations européennes en quête d'indépendance à préserver une industrie performante dans ce domaine : l'Allemagne (Dasa devenu EADS Deutschland), l'Espagne (Casa devenu EADS Espana), la France (Aérospatiale-Matra devenu EADS France, Dassault Aviation), l'Italie (Finmeccanica), le Royaume-Uni (Bae) et la Suède (SAAB).

L'autre caractéristique principale de ce secteur est sa dualité civilo-militaire. Les grands constructeurs européens comme EADS et British Aerospace ont une part importante de leur activité tournée vers le domaine civil, que ce soit pour la production d'aéronefs ou pour la production de systèmes spatiaux.

Haute technologie et dualité civilo-militaire : ce sont ces deux données inhérentes au secteur aérospatial qui expliquent le grand nombre de fusions qui ont vu le jour durant la deuxième moitié de la décennie 90. Trois grands groupes se sont dégagés de ces regroupements : EADS, Bae Systems et Thales.

La constitution de EADS s'est faite en deux temps : Matra Haute Technologies a tout d'abord fusionné avec Aérospatiale en 1999 pour donner naissance à un pôle aéronautique français. Le regroupement, en juillet 2000, de l'ensemble des activités d'Aérospatiale Matra, de Dasa et de Casa a permis de former la première entreprise transnationale de défense : European

Aeronautic Defense & Space. « The strange animal », comme aiment à la présenter les Américains, est une entreprise dont le siège se trouve aux Pays-Bas, fondée sur un équilibre entre les participations française et allemande auxquelles viennent se rajouter des contributions espagnole et italienne. EADS regroupe, entre autres, les activités de MBDA (qui intègre les activités missile de Matra Bae dynamics, Aérospatiale missiles et de Finmeccanica), de Eurocopter, de Airbus et de la société spatiale Astrium. Le rachat récent des 25% des parts du constructeur de satellites Astrium détenues jusqu'alors par Bae Systems ont en effet permis à EADS de prendre le contrôle à 100% de cette filiale et de mettre la main sur 100% du programme de télécommunications militaires Skynet 5 au profit du gouvernement britannique. Un rapprochement avec son principal concurrent européen Alcatel Space, qui avait racheté en mai 2001 les parts de Thales dans leur filiale commune, est un éternel serpent de mer qui ne devrait pas voir le jour dans l'immédiat.

La première étape de la constitution de Thales a constitué en l'absorption par Thomson CSF de Dassault Electronique et des activités militaires d'Alcatel pour devenir Detexis en janvier 1999. En 2000, l'acquisition de Racal par Detexis forme une société franco-britannique qui deviendra Thales. Thales réalise à l'heure actuelle environ le quart de son chiffre d'affaires au Royaume-Uni, son excellente réputation auprès des militaires britanniques lui ayant valu d'être associée à Bae Systems pour la conception des futurs porte-avions britanniques avec une expertise reconnue dans les domaines des systèmes de défense, d'armement et de communication entre les bateaux. Le rachat de Racal en 2000 a permis à Thales de devenir le numéro deux britannique de la défense derrière Bae Systems. Cette implantation outre-Manche fait partie d'une stratégie plus globale de ce groupe qui cherche à s'implanter aux Etats-Unis (création d'une « joint ventures » avec Raytheon), en Australie (rachat de Australian Defense Industry, ADI, lors de sa privatisation par l'Etat australien), au Brésil (rapprochement avec Embraer), en Corée (Thales possède la moitié de Samsung Defense Systems) ou encore en Arabie Saoudite et au Canada. C'est notamment sa bonne citoyenneté britannique qui a permis à Thales d'initier

une percée sur le marché américain de l'armement concrétisée par le rachat à 100% d'entreprises américaines de défense (domaine des communications pour les Special Forces) et d'entreprises civiles (Magellan, producteur de terminaux GPS pour l'aviation civile) ainsi que par son rapprochement avec Raytheon. Le procédé utilisé à cette occasion : la « joint-venture » ou coentreprise, consiste en la création d'une filiale commune à plusieurs sociétés qui détiennent chacune une partie du capital. Cette formule permet, entre autres, d'assurer le maintien d'un contrôle souverain sur l'industrie de défense lors d'un rachat par un groupe étranger dans le secteur de la défense.

Profitant de la volonté de Marconi de se séparer de ses activités de défense, Bae a pu racheter GEC Marconi Systems pour constituer Bae Systems. Caractérisée par la structure verticale des concentrations qui lui ont permis d'instaurer un quasi monopole sur le marché de défense britannique avant l'arrivée de Thales, Bae Systems a également hérité de Marconi une implantation conséquente aux Etats-Unis (société Sanders notamment) qui lui permet de se tenir au cinquième rang des fournisseurs du Pentagone ! Bae Systems est également présent en Suède (partenariat avec SAAB pour l'avion de chasse JAS-39 Grippen notamment), en Allemagne, en Italie, en Australie et au Canada. Récemment désignée pour assumer le rôle de maître d'œuvre du programme lié à la réalisation des deux prochains porte-avions de la Royal Navy, Bae Systems n'en reste pas moins sur deux échecs relatifs (dépassements de devis de deux de ses programmes : l'avion de reconnaissance maritime Nimrod et le sous-marin de chasse Astute) qui lui valent des mauvaises performances boursières et un capital confiance largement plus écorné vis à vis du ministère britannique de la défense (MOD) que vis à vis du Pentagone. Bae Systems devra néanmoins collaborer avec Thales (rôle de sous-traitant clé) pour la conception de ces porte-avions et dans une moindre mesure avec Rolls-Royce (motorisation). Cette attribution de marché est révélatrice de la volonté de Downing Street de ne pas fragiliser la position de Bae Systems et de ne pas pousser le fleuron de l'industrie britannique dans les bras de Boeing. En 2001, les deux entreprises avaient relancé des pourparlers au sujet d'éventuelles alliances dans les activités de

défense. Une fusion globale avait même été envisagée alors que Bae détient pourtant 20% de Airbus, le grand concurrent aéronautique civil de Boeing.

(b) L'Europe de l'armement terrestre

Le secteur terrestre de l'armement est beaucoup moins favorable que son homologue aérospatiale à l'implication de grandes entreprises civiles, que ce soit en terme de fabrication ou en terme d'investissements financiers. Ce secteur se caractérise donc par la forte implication de l'Etat dans l'actionnariat des entreprises de ce secteur, les dites entreprises étant très spécialisées et très peu tournées vers la production de matériels civils. C'est notamment le cas en France de GIAT Industries, par exemple, dont le statut d'arsenal étatique est un obstacle de taille à son implication dans des mouvements de restructuration à l'échelle européenne, voire même à l'échelle nationale avec Panhard et Renault VI. La part de chiffre d'affaires de GIAT due à son activité dans le domaine de la défense est de 83%.

Des mouvements purement nationaux se sont pourtant initiés. Au Royaume-Uni, Alvis s'est allié avec Vickers pour créer un grand de l'armement terrestre outre-Manche. En Allemagne, Henschel a été racheté par Rheinmetall, Wegmann et Krauss-Maffei ne forment plus qu'un seul ensemble. Diehl, pour sa part, a préféré rester en marge de cette fusion. Ces trois grands groupes cohabitent, n'hésitant pas le cas échéant à créer des alliances de circonstance comme par exemple pour le programme de futur véhicule de combat d'infanterie allemand.

L'étape suivante, qui pourrait être initiée par la réalisation de programmes transnationaux, doit tendre vers une concentration européenne de l'industrie d'armement terrestre. Une formidable occasion d'initier ce processus vient malheureusement d'être manquée. Un besoin récemment exprimé par différents pays européens concernant un véhicule de combat d'infanterie aurait en effet pu permettre un tel rapprochement. Les spécifications des différents pays concernés n'ont pas permis l'expression d'un besoin commun et ce seront finalement deux matériels différents qui seront construits : le VBCI (Véhicule Blindé de Combat d'Infanterie) par

GIAT pour l'armée française alors que trois pays développent le MRAV (Multi Role Armoured Vehicle).

Le secteur de l'armement terrestre reste donc très fragmenté et ses acteurs fragiles sur les marchés face aux groupes américains. Les acquisitions réalisées en Europe par des sociétés américaines avides de technologie constituent en effet une menace majeure. « Partout, les Américains achètent des compagnies européennes. General Motors a fait l'acquisition du suisse MOWAG, General Dynamics a repris l'espagnol Santa Barbara, United Defence l'artilleur suédois Bofors. » avertit avec inquiétude Yves Stierlé, directeur de la stratégie de GIAT Industries.

(c) L'Europe de l'armement naval

L'analyse présentée supra concernant le secteur de l'armement terrestre est également applicable au secteur naval. Les métiers de la construction civile et militaire sont en effet très différents, que ce soit en terme de produits ou de marchés.

Le changement de statut de la DCN, qui affranchira l'entreprise de la tutelle de la Direction Générale pour l'Armement (DGA), est une évolution indispensable qui devrait permettre à la DCN de passer des alliances industrielles. La DCN avait certes déjà créé un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) en 1998 avec le constructeur suédois Kockums, qui appartient au groupe Celsius, basé sur l'étude de sous-marins nouvelle génération. Mais l'heure est plutôt aux manœuvres entre chantiers navals suédois, norvégiens et allemands à l'heure actuelle et la DCN doit rapidement réagir pour ne pas se retrouver trop isolée. Ainsi, le constructeur suédois Kockums, après avoir formé récemment le Viking Industrial Group avec des chantiers danois et norvégiens, se rapproche-t-il du groupe allemand Preusag. La création d'une filiale commune avec Thales est une évolution intéressante qui doit permettre à la DCN de concrétiser ses ambitions sur la scène internationale.

Les industriels américains sont également omniprésents dans le secteur de la construction navale où ils concluent des rachats d'entreprises ou des

accords bilatéraux afin d'éviter que des grands regroupements européens ne voient le jour. Ainsi les Allemands souhaitaient ils à une époque regrouper HDW et Thyssen. Leurs hésitations ont en l'occurrence été mises à profit par un actionnaire américain qui a racheté HDW, ce qui lui a ouvert le marché des ventes de sous-marins à propulsion classique avec des perspectives intéressantes à Taïwan.

2.1.4. Plusieurs groupes européens dans les premiers mondiaux

La première étape du mouvement de consolidation de l'industrie européenne, qui nous l'avons vu concerne essentiellement le secteur aérospatial, a permis de faire figurer quelques entreprises européennes parmi les premières mondiales. Le classement qui suit est basé sur les chiffres d'affaire 2001 :

1- Boeing	65 Milliards €	33% d'activité militaire,
2- EADS	30,8 Milliards €	20% d'activité militaire,
3- Lockheed M.	26,8 Milliards €	77% d'activité militaire,
4- Bae Systems	21,1 Milliards €	78% d'activité militaire
5- Raytheon	18,8 Milliards €	61% d'activité militaire,
6- Northrop G.	15,1 Milliards €	78% d'activité militaire,
7- General Dyn.	13,6 Milliards €	64% d'activité militaire,
8- Thales	10,3 Milliards €	56% d'activité militaire
9- Rolls-Royce	10,2 Milliards €	22% d'activité militaire
10-Snecma	6,9 Milliards €	18% d'activité militaire
11-Finmeccan.	6,8 Milliards €	41% d'activité militaire

Il serait souhaitable que les étapes suivantes de ce processus permettent aux acteurs européens de dimension moyenne voire faible, qui sont encore trop nombreux, de se rapprocher. Cela nécessitera notamment, en France en particulier, une évolution de la structure financière de certaines sociétés comme GIAT, par exemple, où l'Etat est trop impliqué. L'exemple de

l'évolution du statut de la DCN et ses effets attendus en terme d'alliances devrait montrer la voie à suivre dans ce domaine.

Un certain nombre de règles devront être respectées afin que les différents acteurs ne soient lésés :

Une concentration horizontale aboutissant à la fusion des industriels d'un même secteur mettraient les Etats clients face à une situation de monopole qui diminuerait leur pouvoir d'achat et à terme la crédibilité du secteur industriel concerné.

Une concentration verticale abusive risquerait d'appauvrir le tissu industriel des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans le secteur concerné, ce qui se traduirait par une perte de compétence et une hausse des tarifs par manque de compétence. Bae Systems semble actuellement payer le prix d'une telle évolution structurelle (dépassements de devis de deux de ses programmes : l'avion de reconnaissance maritime Nimrod et le sous-marin de chasse Asture)

Certains exemples américains de fusions aboutissant à la constitution de sociétés géantes comme Boeing – Mac Donnel Douglas illustrent bien les risques liés à la recherche du gigantisme, en particulier la perte de compétence suite à des restructurations ne prenant en compte que le facteur financier.

La dernière des règles que je vais évoquer ici a trait au cadre légal encadrant les fusions : la loi anti-trust doit être en théorie respectée sous peine de refus par les instances de contrôle.

2.2. La Letter Of Intent (LOI)

Les six ministres de la défense des principaux pays européens producteurs d'armement (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède) ont signé le 6 juillet 1998 à Londres une lettre d'intention (LOI) qui précise les objectifs et les principes que se sont fixés leurs gouvernements pour encourager les restructurations transnationales de l'industrie de défense en Europe. Les travaux, effectués sur les bases de cette démarche, ont permis d'aboutir à un accord cadre juridiquement contraignant qui a été signé le 27 juillet 2000 à Farnborough par les six ministres de la défense concernés. Six thèmes sont abordés dans ce document : la sécurité des approvisionnements, les procédures d'exportation, la sécurité de

l'information, la « recherche & technologie », le traitement des informations techniques et l'harmonisation des besoins opérationnels.

2.2.1. Déclaration officielle

Le 9 décembre 1997, le président de la République française, M. Jacques CHIRAC, le Premier ministre français, M. Lionel JOSPIN, le Chancelier allemand, M. Helmut KOHL, et le Premier ministre britannique, M. Tony BLAIR faisaient la déclaration conjointe suivante :

La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni partagent un intérêt politique et économique essentiel à ce que l'Europe dispose d'une industrie aérospatiale et d'électronique de défense efficace et compétitive. Ceci permettra à l'Europe d'améliorer sa position commerciale dans le monde, de renforcer sa sécurité et de garantir qu'elle joue pleinement son rôle dans sa propre défense. Nous sommes convenus de la nécessité urgente de réorganisation des industries aérospatiale et d'électronique de défense. Ce processus devrait inclure, dans le secteur aérospatial, les activités tant civiles que militaires, et aboutir à une intégration européenne fondée sur un partenariat équilibré.

Il revient en premier lieu à l'industrie de définir la structure requise. Afin de faciliter une telle réorganisation, nous nous engageons pour notre part à mettre en œuvre les mesures nécessaires en matière de politiques nationales. Nous serions heureux de voir participer, selon des modalités appropriées et au fur et à mesure que le processus se déroule, d'autres entreprises et d'autres nations européennes, et notamment celles qui sont déjà engagées dans des projets en collaboration. Cette initiative constitue un exemple concret de coopération entre partenaires européens, que nous soutiendront activement.

2.2.2. Les objectifs

La LOI offre un cadre politique et juridique commun pour mettre en place un environnement favorable à l'édification d'une industrie européenne plus solide et plus compétitive, notamment face à l'industrie américaine.

La constitution de sociétés transnationales commercialement puissantes et technologiquement armées pour prendre en charge des projets innovants permettra une consolidation de l'offre et donc la préservation des intérêts des Etats concernés en matière de sécurité et de défense. Encore fallait-il pour cela faire tomber les contraintes administratives excessives qui existaient entre les Etats signataires en modifiant les réglementations nationales tout en préservant les intérêts légitimes de ces Etats dans un domaine en relation directe avec leur sécurité. Les mesures mises en place par l'accord sont les suivantes :

(a) La sécurité des approvisionnements

La restructuration de l'industrie ne doit pas remettre en cause la sécurité d'approvisionnement en matériels et services de défense des Etats concernés.

(b) Les procédures d'exportation

Deux aspects sont abordés dans cet accord : une circulation plus facile des matériels de défense entre les pays signataires de la LOI et la recherche d'une position commune en matière d'exportation d'armement.

(c) La sécurité de l'information

Des mesures doivent être mises en place de manière à assurer la protection de l'information classifiée au sein des sociétés transnationales tout en évitant de créer des entraves inutiles en matière de circulation de l'information, des matériels et des personnels.

(d) Recherche et technologie (R&T)

Les travaux entrepris ont pour but d'optimiser les ressources dégagées pour la R&T par une concertation et une coordination accrues dans ce domaine entre les pays de la LOI. Le maintien d'un effort cohérent en matière de R&T est en effet indispensable pour la préservation d'une Base Industrielle et Technologique de Défense (BITD) solide alors que les moyens qui y sont consacrés ne font que s'amenuiser.

(e) Traitement des informations techniques

Les restrictions actuellement en place vis à vis de la circulation des informations techniques devront être atténuées de manière à ne pas entraver le fonctionnement efficace d'une société transnationale tout en protégeant la confidentialité de ces informations.

(f) Harmonisation des besoins opérationnels

Il s'agit dans ce domaine de rechercher une harmonisation des besoins opérationnels entre les six nations.

2.2.3. Les décisions

Les mesures décidées dans le cadre de l'accord signé le 27 juillet 2000 sont les suivantes :

(a) Sécurité d'approvisionnement

Les opérations de restructurations industrielles transnationales devront donner lieu à une concertation préalable entre les gouvernements concernés. La sécurité d'approvisionnement en matériels de défense reposera essentiellement sur un principe d'interdépendance et de confiance réciproque entre les gouvernements.

(b) Procédures d'exportation

Trois domaines ont été abordés dans les travaux réalisés dans le cadre de la LOI :

- la simplification des procédures administratives,

- la recherche d'une position commune et pérenne en terme de politique d'exportation vers des pays tiers de manière à préserver une forme de contrôle,

- l'harmonisation des procédures en ce qui concerne la politique des réexportations.

Les deux mesures les plus importantes qui ont été prises sont l'établissement d'une licence globale couvrant tous les transferts vers un pays LOI pour un usage national et l'adoption de principes régissant le contrôle des

exportations vers des pays non LOI (principe des destinations à priori autorisées).

(c) Sécurité de l'information

Les réglementations nationales ont été harmonisées de manière à faciliter la circulation des informations tout en assurant la protection des informations classifiées, notamment au sein des entreprises transnationales.

(d) Recherche et Technologie

Des avancées significatives ont été faites par l'adoption des principes d'échange d'informations en « Recherche & Technologie » et par le projet de confier à une agence la gestion de fonds de recherche délégués.

(e) Traitement des informations techniques

Le projet d'accord prévoit des mesures qui devront permettre la réduction des restrictions qui pèsent sur la communication et l'utilisation des informations techniques dans les sociétés transnationales : aide au transfert de l'information lors de la création d'une société transnationale, propriété de l'information dévolue à celui qui en est à l'origine...

(f) Harmonisation des besoins opérationnels

Mise en place d'un comité chargé d'organiser la concertation entre Etats pour harmoniser le processus de planification, programmation, acquisition des équipements à partir d'analyses des besoins militaires.

2.2.4. Elargissement européen

Ces mesures ont permis de répondre, dans les délais fixés, à une attente légitime de l'industrie pour progresser dans l'accompagnement des restructurations. Des hétérogénéités demeurent cependant en Europe en ce qui concerne les législations et les réglementations en matière d'industrie de défense et les accords issus de la LOI devront continuer à évoluer pour atténuer ces différences.

En ce qui concerne le champ d'application de la LOI, il se limite pour l'instant aux six nations qui ont la particularité d'avoir une industrie de défense significative et qui ont des intérêts convergents dans ce domaine. La LOI a cependant vocation à inclure d'autres pays européens, une procédure d'adhésion étant prévue à cet effet par le projet d'accord.

La prise en compte par la Grèce, pays qui exerce la présidence de la Politique Européenne de Sécurité et de Défense depuis le 1^o juillet 2002, de la consolidation d'un marché européen de la défense comme étant l'une des priorités de leur mandat confirme l'intérêt d'une initiative comme la LOI, initiative qui préfigure l'émergence d'un marché européen de l'armement.

2.3. L'Organisme Conjoint de Coopération en matière d'Armement (OCCAR)

Créée en 1996 par l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni, l'OCCAR vise à renforcer l'efficacité de la conduite des programmes menés en coopération par les quatre pays membres. La constitution d'une agence unique, dotée d'une personnalité juridique depuis le 28 janvier 2001 et d'une réelle autonomie pour conduire ces programmes, représente un cadre novateur pour l'acquisition d'armements. En fait, l'OCCAR représente une initiative qui a vocation à constituer le noyau dur de la future Agence Européenne de l'Armement (AEA).

2.3.1. L'OCCAR : les principes de base

Les missions de l'OCCAR sont de :

- coordonner, contrôler et mettre en œuvre les programmes qui lui sont confiés par les Etats membres,
- améliorer l'efficacité de la conduite des programmes en terme de coûts, de délais et de performances,
- coordonner et promouvoir les actions conjointes en amont du développement des programmes pour l'avenir.

Les quatre principes de base, dits principes de Baden-Baden, qui fondent le fonctionnement de l'OCCAR sont les suivants :

- la constitution d'équipes de programmes, intégrées et transnationales, et l'utilisation par celles-ci de méthodes modernes de gestion de programmes afin d'améliorer le rapport coût / efficacité,
- la consolidation et le développement de la base industrielle et technologique de défense,
- la préférence pour les matériels au développement desquels les pays de l'OCCAR ont participé dans le cadre de cette organisation,
- l'abandon de la notion de « juste retour » industriel, apprécié programme par programme, au profit d'un « juste retour globalisé », sur plusieurs programmes et sur plusieurs années.

L'OCCAR est ouverte à d'autres pays sous réserve qu'ils souscrivent aux quatre principes fondateurs, qu'ils acceptent l'acquis et qu'ils participent au moins à un programme significatif géré par cette structure.

L'OCCAR est placée sous le contrôle d'un conseil de surveillance composé de chaque ministre de la Défense des Etats membres. Outre la gestion de contrats en coopération, l'OCCAR a également pour mission de rationaliser et d'améliorer la gestion de ces programmes dans un souci de meilleure efficacité économique. Une politique d'achat résolument tournée vers la performance économique figure d'ailleurs clairement à l'article 24 du texte fondateur de l'OCCAR.

2.3.2. l'OCCAR : la gestion des programmes

La plupart des programmes qui sont à ce jour gérés par l'OCCAR ont été intégrés alors que les spécifications majeures, y compris les arrangements commerciaux, avaient déjà été formalisées. Ainsi, la faculté de l'OCCAR à générer des économies par la mise en œuvre de procédures d'acquisitions optimisées ne pourra pas être éprouvée avant la formalisation du programme d'avion de transport A400M. Ainsi, la valeur ajoutée de l'OCCAR ne s'exprime-t-elle pour l'instant que par le recours à des règles, réglementations et procédures communes et par son efficacité dans l'accomplissement de tâches quotidiennes, ce qui limite singulièrement son rayon d'action pour le moment.

Les programmes actuellement gérés par l'OCCAR sont les suivants :

~ à la création de l'OCCAR :

- l'hélicoptère TIGRE en coopération entre l'Allemagne et la France,
- les missiles anti-char HOT & MILAN en coopération entre l'Allemagne et la France,
- le système sol-air ROLAND en coopération entre l'Allemagne et la France,

~ en 1999 :

- le radar de contre-batterie COBRA en coopération entre l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni,
- la Famille de missiles Sol-Air Futurs FSAF et le système d'armes associé PAAMS (Principal Anti-Air Missile System) en coopération entre la France et l'Italie,
- le véhicule blindé multi-rôles à roues GTK-MRAV-PWV en coopération entre l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni,

~ en 2003 :

- l'avion de transport A400M en coopération entre l'Allemagne, la Belgique et le Luxembourg ensemble, l'Espagne, la France, le Royaume-Uni et la Turquie.

2.3.3. L'OCCAR : l'avenir

L'OCCAR a été pensée de manière à être l'élément précurseur d'une Agence Européenne d'Armement.

Pour évoluer vers cet état final recherché, l'OCCAR devra tout d'abord continuer à développer les relations entre les pays producteurs déjà partie prenante à cet organisme et prouver sa capacité à se substituer aux agences d'armement nationales pour la gestion des programmes qui lui sont confiés tout en démontrant qu'elle ne constitue pas simplement un filtre supplémentaire d'exigences normatives ou réglementaires en matière d'acquisition. L'étape suivante consistera à ouvrir progressivement la participation à cet organisme à d'autres nations comme les Pays-Bas, l'Espagne ou la Belgique.

Le programme A400M sera une étape décisive pour l'OCCAR sur le chemin qui devra l'amener à assurer les fonctions afférentes à la future

Agence Européenne de l'Armement. Ce programme majeur sera en effet l'occasion pour cet organisme de faire la preuve de la valeur ajoutée qu'elle peut apporter quant à la gestion d'un programme en coopération, y compris en ce qui concerne les négociations commerciales. L'OCCAR devra également faire la démonstration de sa capacité à intégrer des nations qui sont extérieures à cet organisme au sein d'un programme ambitieux réunissant sept nations européennes.

3. LE PROGRAMME A400M

L'avion de transport militaire A400M est un programme majeur pour l'Europe de la défense par de nombreux aspects : il correspond à un besoin opérationnel avéré pour l'UE, il symbolise la volonté des européens à coopérer pour disposer d'une industrie de défense solide et indépendante et, enfin, il permettra à l'OCCAR de faire ses premiers pas sur le chemin qui devrait amener cet organisme à assumer les fonctions d'une Agence Européenne de l'Armement.

3.1. Historique

3.1.1. L'origine du programme

L'Armée de l'Air française exprima dès 1984 son souci de prendre en compte la nécessité de renouveler sa flotte de transport en prévision du retrait de ses Transall. Une nouvelle tranche de Transall venait à l'époque d'être relancée afin de se doter d'une vingtaine de C160 NG aptes au ravitaillement en vol qui viendraient compléter la quarantaine de C160 de première génération déjà en service. Le premier vol du Transall, fruit d'une coopération franco-allemande à l'instar de son illustre prédécesseur le Nord 2501, datait en effet de 1963 et son utilisation intense dans des conditions environnementales souvent rudes initia rapidement une prise de conscience de la nécessité de prévoir rapidement sa succession.

La recherche d'une solution commune vit le jour dès 1985 dans un groupe de travail du GEIP (Groupe Européen Indépendant de Programme) puis du GAEO (Groupe d'Armement de l'Europe Occidentale). Ce projet se nommait à l'époque le FLA (Future Large Aircraft) et réunissait l'Allemagne,

la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie, le Portugal, le Royaume-Uni et la Turquie.

Les industriels étaient regroupés au sein du consortium Euroflag (Aérospatiale, British Aerospace, CASA, DASA, Alenia) auquel étaient associés les industriels belges (Flabel), portugais (OGMA) et turcs (TUSAS). Il est à noter que la première coopération industrielle qui vit le jour à propos du remplacement des flottes d'avions de transport militaires associa dès 1977 Aérospatiale et Lockheed-Martin sur la base d'un accord de coopération qui visait à définir l'architecture d'un avion de transport futur. Ce n'est qu'en 1989 que Lockheed-Martin, estimant que cette alliance allait à l'encontre de ses propres intérêts, décida de se séparer de ses partenaires européens.

Les études de faisabilité se déroulèrent en deux temps, les premiers travaux débutant en janvier 1992 pour aboutir à l'issue d'une deuxième phase à un rapport de faisabilité remis en mai 1995 qui proposait une configuration à quatre turbopropulseurs pour la motorisation et des réductions de spécification par rapport au projet initial. Euroflag fut dissous pour permettre à Airbus Industrie de prendre en charge ce programme qui adopta alors l'appellation A400M.

Cette redistribution industrielle des responsabilités s'accompagna également d'un remodelage en ce qui concerne le suivi du programme. Ce dernier fut en effet confié à un « Policy Group », c'est à dire en l'occurrence une instance intergouvernementale chargée de fixer la stratégie générale du programme, après avoir été sorti de la tutelle du GAEO

C'est en 1996 que la spécification opérationnelle, l'ESR (European Staff Requirement), fut agréée par les armées de l'air des huit nations participantes.

En 1997, les sept pays restants dans le programme, le Portugal ayant décidé de se retirer, ont émis vers Airbus un appel d'offre RFP (Request For Proposal). La compétition fut ouverte d'une part vers les Etats-Unis par la Belgique, l'Espagne, la France et la Grande-Bretagne et d'autre part vers l'Ukraine par l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et la France. L'Espagne et la France furent donc en l'occurrence les seuls pays parmi les sept à ouvrir la

concurrence la plus large possible, certains pays comme l'Allemagne, par exemple, au regard de l'ouverture des marchés de l'Europe de l'Est à son industrie, ayant des intérêts nationaux particuliers motivant l'ouverture de la concurrence vers un pays particulier.

3.1.2. Les solutions concurrentes

(a) La solution américaine

La solution du besoin opérationnel exprimé nécessiterait l'achat de deux types d'avions : le C130J et le C17.

Le C130J est une version dérivée du C130H déjà en service dans l'armée de l'air pour laquelle Lockheed-Martin n'a pratiquement conservé que la cellule. L'avionique et les moteurs ont été modernisés mais cet avion n'en reste pas moins un aéronef de conception ancienne (1954) dont la dimension de la soute est loin de satisfaire aux spécifications de l'ESR.

Le C17 est un avion quadrimoteur lourd conçu par Boeing pour répondre à la demande exprimée par l'US Air Force pour satisfaire son programme de transport stratégique. Ce vecteur bénéficie de la technologie de dernière génération et fait preuve de performances brillantes en terme de rayon d'action et de charge transportée (75 tonnes). Son aptitude à opérer sur terrains sommairement aménagés est en revanche limitée par son type de motorisation. Il serait donc nécessaire de procéder à des ruptures de charge pour assurer le soutien des forces engagées, c'est à dire transférer les matériels et troupes à acheminer au plus près des combats dans des avions capables de se poser sur des terrains en mauvais état. Le Transall C160, le Hercules C130 et l'A400M sont des avions de transport qui détiennent cette capacité à opérer sur ce type de terrains. Le prix du C17 est également rédhibitoire : 200 millions de dollars par appareil à comparer aux 85 millions d'€uros annoncés pour l'A400M. Il convient de remarquer que le prix unitaire de l'A400M pourrait être rehaussé de 3 à 5% pour tenir compte de la réduction de la cible de commandes (de 229 à 180 appareils).

Cette solution américaine a pour principal inconvénient d'obliger l'acheteur à devoir disposer de deux appareils différents pour pouvoir

répondre au besoin exprimé. Le coût associé à l'acquisition d'appareils américains est plus élevé que la solution Airbus, surtout en terme d'utilisation. D'autre part, un tel choix placerait les armées européennes en position de dépendance vis à vis d'une industrie américaine dès lors en situation de monopole dans ce secteur des avions de transport militaires.

(b) La solution russo-ukrainienne

L'Antonov An 70 est un avion dont la conception date de 1985. A l'époque, l'étude de cet avion de transport militaire avait été initiée par l'ex URSS sous la direction du bureau d'étude Antonov situé à Kiev en Ukraine. Ce projet fait l'objet d'une coopération entre la Russie et l'Ukraine depuis la chute du mur de Berlin. Les relations politiques tendues entre ces deux pays et le dénuement de l'industrie aéronautique issue de l'Union Soviétique ont considérablement retardé les phases de développement et de certification de cet appareil, ce d'autant plus que le premier prototype s'est écrasé au cours de son quatrième vol en 1995. En 1998, le département allemand de la défense a demandé à différents industriels européens de faire une proposition basée sur l'An 70, revu et corrigé aux normes occidentales et rebaptisé An 7X. L'ampleur de la tâche et les risques financiers associés à cette opération ont entraîné le refus de Dasa, Aérospatiale, Casa et Alénia. C'est finalement le consortium russo-ukrainien MTA qui s'est engagé à élaborer l'offre de l'An 7X. Les modifications à apporter à l'AN 70 comprennent notamment une remise à plat de l'architecture de l'ensemble de l'avion pour passer d'un équipage de conduite à 5 à un équipage à 2, la modernisation de l'avionique, le déplacement de la porte de parachutage qui se trouve pour le moment à l'avant des moteurs, une modification des commandes de vol et le développement d'une nouvelle motorisation.

La version occidentalisée AN 7X répond au besoin exprimé avec un coût d'acquisition très compétitif. Des risques importants subsistent cependant liés à la situation économique de l'Ukraine et de la Russie et à la désorganisation de leurs industries. Il serait probablement impossible dans ces conditions de tenir les délais et les coûts ou encore de maintenir un soutien efficace tout au long de la vie du matériel.

3.1.3. La situation actuelle

(a) Aspect quantitatif

L'offre Airbus A400M fut retenue en raison de son adéquation avec le besoin opérationnel exprimé, de son coût de possession relativement compétitif et d'un niveau de risques associés à priori maîtrisable.

Les intentions de commandes exprimées à l'issue de la réunion du Policy Group en juillet 2000 laissaient entrevoir un total de 218 appareils :

Allemagne : 73,

France : 50,

Espagne : 27,

Royaume Uni : 25,

Turquie : 26,

Italie : 10,

Belgique : 7.

Le protocole d'accord signé par les Ministres de la Défense des Etats Européens participant à ce projet lors du salon du Bourget le 19 juin 2001 firent apparaître une réduction de la cible envisagée à 196 appareils : l'Allemagne, la France, l'Espagne, le Royaume-Uni et la Belgique confirmèrent leurs intentions alors que la Turquie exprima un souhait de désormais 10 appareils, le Portugal vint se joindre au programme pour 3 appareils et le Luxembourg pour 1 appareil dans le cadre d'une commande groupée avec la Belgique. L'Italie s'est quant à elle désengagée du programme A400M en optant pour l'achat de C130J.

Las, l'Allemagne n'a été en mesure de prévoir le financement que de 40 appareils seulement sur les 73 prévus au titre du budget 2002. Le 4 décembre 2002, l'Allemagne annonça officiellement une réduction de sa commande à 60 A400M. Le chiffre fatidique des 180 A400M, qui correspond au seuil de faisabilité du programme évalué par l'industriel, est désormais atteint et se répartit comme suit :

Allemagne : 60,

France : 50,

Espagne : 27,

Royaume Uni : 25,

Turquie : 10,

Belgique / Luxembourg : 7 + 1.

Airbus serait train de négocier avec l'Australie l'achat par cette dernière d'avions de transport A400M contre une participation de Canberra à la construction de l'appareil.

(b) Aspect organisationnel

Le programme est confié à l'OCCAR par l'ensemble des nations, y compris celles ne faisant pas partie de cette organisation.

Les relations avec les Etats se feront à travers un groupe de travail présidé par un directeur de programme de l'OCCAR, les décisions à haut niveau et le contrôle de la direction de programme étant confiés au Policy Group (instance intergouvernementale composée de représentants des Etats du niveau du directeur du SPAé, Service de Programmes Aéronautiques). La dernière instance en cas de conflit sera exercée par le conseil de surveillance au niveau des Délégués Nationaux d'Armement.

La maîtrise d'œuvre industrielle est confiée à la société Airbus Military Company (AMC) créée le 25 janvier 1999. La participation capitalistique de chaque industriel au sein de cette filiale d'Airbus Industrie reflète les participations industrielles allouées à chaque pays participant. Les parts de travail de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni seront honorées à travers les structures d'Airbus qui représente 64% du programme. La participation espagnole de 25,5% se retrouve dans la division EADS Military Transport Aircraft (MTA) gérée par Madrid plutôt que dans la part espagnole d'Airbus car MTA est spécialisée dans les avions de transport comme le C295. Enfin, les Turcs de TAI participeront à hauteur de 5% et les Belges du consortium Flabel à hauteur de 4%.

Airbus Military Company travaille actuellement sur l'ajustement du prix unitaire de chaque appareil afin de prendre en compte la réduction de commande allemande. Cette offre sera ensuite examinée par l'OCCAR.

3.2. Le besoin opérationnel

En ce qui concerne la France, les travaux conduits par le Groupe de travail opérationnel (GTO) « évolution du Transport aérien militaire » créé le 19 mai 1993 avaient permis, à l'époque, d'identifier les hypothèses d'engagement probable les plus dimensionnantes. Il s'agissait, en l'occurrence, d'une opération menée dans un cadre purement national, pour venir en aide à un pays ami de la France lié par des accords de défense.

Le mode d'action lié à une projection de forces repose sur le contrôle d'une plate-forme aéroportuaire de grande capacité située à proximité de la zone d'opération. Pour la rejoindre, les avions devront pouvoir franchir 3000 Nm., soit environ 5600 Km., sans escale entre deux points d'appui sûrs (transport inter-théâtres) et être capables d'effectuer des rotations tactiques à 600 Nm. (transport intra-théâtre) à partir de l'aérodrome choisi pour le transit du soutien logistique.

La capacité de transport devra permettre la projection d'une force de 5000 hommes et de leur matériel à une distance de 5600 Km en 10 jours. Au delà de ce délai, on considère généralement qu'une partie du transport peut être effectuée par voie maritime et voie routière de la métropole vers le point d'appui.

Dans un premier temps estimé à 62 ATF, l'objectif relatif aux capacités de transport fut ramené, après arbitrage budgétaire et sur la base des études effectuées, à une flotte composée de 50 ATF et de 2 avions de transport logistique à très grand rayon d'action.

Certaines capacités que devra détenir l'A400M avaient également identifiées afin de permettre à cet avion militaire de mener des opérations qui ne pourraient en aucun cas être effectuées par un cargo civil :

- capacité à pouvoir utiliser un terrain sommairement aménagé,
- aptitude à l'atterrissage court,
- autonomie de chargement et de déchargement,

- manœuvrabilité au sol,
- aptitude à évoluer en basse altitude par mauvaises conditions météorologiques,
- capacité à l'aérolargage,
- autoprotection face à la menace sol-air principalement.

L'avion de transport A400M fournira donc, au regard des éléments exposés supra, une capacité de transport inter-théâtres conséquente grâce à son allonge, à sa capacité à transporter des charges volumineuses et à sa disponibilité. Sa capacité de transport intra-théâtre est quant à elle caractérisée par son aptitude à concourir au soutien direct des forces grâce à son aptitude à opérer sur des terrains courts et sommairement aménagés et ses capacités à naviguer à basse altitude pour larguer du matériel ou des personnels, le tout dans un environnement hostile.

D'un point de vue opérationnel, l'A400M apporte donc une réponse adaptée en terme d'accroissement de distance d'intervention de l'aviation de transport tactique, de rapidité de réaction imposant la projection par voie aérienne et d'aérotransport d'armements lourds et volumineux.

3.3. La réponse industrielle

3.3.1. Une approche de type civil

Le processus de conduite de ce matériel militaire a été adapté des méthodes civiles afin de réduire les coûts de développement. Cette approche se caractérise par :

- un engagement initial et ferme des Etats sur la totalité des commandes théoriquement assorti de clauses de dédit très contraignantes,
- une conduite de programme basée sur une obligation de résultats : l'industriel s'engage à fournir un matériel répondant aux spécifications demandées, y compris en termes de délais et de tarifs, les solutions techniques et l'enchaînement des activités de

développement / industrialisation / production étant laissées à l'initiative de ce dernier,

- l'abandon par les Etats d'exigences de retour industriel rigide, de choix des fournisseurs ou de validation des solutions techniques au profit de l'industriel.

Cette approche novatrice pour un programme militaire ne dispense cependant pas les Etats de financer les travaux de développement au fur et à mesure de leur réalisation au contraire des approches dites commerciales.

3.3.2. Les spécifications techniques

La ligne d'assemblage de l'A400M sera à priori positionnée à Séville, les moyens de transport entre les différents sites de production étant identiques à ceux utilisés habituellement par Airbus. La maîtrise d'œuvre industrielle sera assurée depuis le siège d'Arbus Military Company situé à Toulouse.

Un des objectifs majeurs des ingénieurs d'Airbus travaillant actuellement sur l'architecture des systèmes de l'A400M est de définir un périmètre de synergies avec le programme d'avion de transport civil « géant » A380 le plus étendu possible.

Le travail en équipes intégrées, suivant une organisation du développement calquée sur celle définie pour l'A380, sera mis en place : fuselage à Brême (Allemagne), voilure à Filton (Grande-Bretagne), systèmes à Toulouse, moteur à Madrid (Espagne), systèmes militaires à Ulm (Allemagne) et architecture des systèmes à nouveau à Toulouse. Dans les responsabilités de développement, les essais seront attribués à EADS MTA et Airbus Toulouse. La campagne d'essais en vol sera divisée entre Madrid Getafe et Toulouse Blagnac, le volume d'heures de vol nécessaires pour qualifier l'appareil étant estimé à 3500.

Airbus Military Command s'est engagée grâce à cette stratégie de développement à ne pas dépasser 77 mois à partir de la notification effective du contrat pour livrer au premier client, la France, un A400M qualifié.

Les spécifications techniques de l'A400M devraient être les suivantes :

- cockpit à 2 pilotes pour les missions simples,
- commandes de vol électriques avec manche latéral,
- soutien logistique intégré,
- l'avion de base sera conçu pour contrer les menaces principalement sol-air par des moyens d'autoprotection,
- aptitude à tous les types de largage,
- capacité de transport : 120 passagers ou 108 parachutistes,
 9 palettes et 48 passagers en version mixte,
- version sanitaire : 60 brancards,
- soute dimensionnée pour transporter les matériels de nouvelle génération les plus volumineux : hélicoptères SUPER PUMA , NH90 et TIGRE, véhicule de transport de troupes VBCI, batteries Lance Roquettes Multiples LRM, batteries Sol Air Moyenne Portée SAMP,
- longueur totale : 42,17 mètres, envergure : 42,36 mètres, hauteur totale : 14,7 mètres,
- vitesse maximale : Mach 0,72,
- altitude maximale : 37 000 pieds,
- masse maximale au décollage : 116,5 Tonnes,
- charge utile maximale : 37 Tonnes
- rayon d'action : 4800 Nm.,
- capacité d'emport : 32 Tonnes à 2000 Nm.,
 22 Tonnes à 3000 Nm.,
- capacité de ravitaillement en vol au profit d'avions de chasse ou d'autres avions A400M à l'aide de deux points de ravitaillement. sous les ailes et d'un point central. L'A400M pourra donc en l'occurrence compenser ponctuellement le déficit identifié au niveau européen en matière d'avions ravitailleurs. Avec cette capacité, l'A400M sera en

fait un ravitailleur de théâtre, c'est à dire plus près des combats que les ravitailleurs classiques comme le C135, très performant.

Certains équipements et fonctions ont été proposés en option afin de définir un avion commun standard au moindre coût.

3.4. Les enjeux

- D'un point de vue politique, l'avion de transport A400M correspond à un besoin évident pour l'UE qui a décidé de créer une force européenne de réaction rapide (FRR), constituée de 60.000 hommes, qui devra être autosuffisante et autonome et qu'il faudra donc doter, entre autres moyens, d'une capacité de projection de force.

La réalisation de l'A400M constitue également une épreuve de vérité pour l'OCCAR qui devra démontrer sa capacité à gérer le premier programme qui sera réellement pris en compte par cet organisme : de la phase de définition et de négociation à la livraison et au soutien. La réussite de cette entreprise est indispensable pour l'avenir de l'OCCAR et, au delà de cet enjeu, pour l'avenir de l'Europe de la défense.

- Sur le plan de l'Identité Européenne de défense, l'engagement de sept Armées de l'Air dans un matériel commun renforce les synergies et le processus de rapprochement des forces. Cette acquisition groupée générera également des économies considérables dans un contexte économique difficile. La mise sur pied de programmes de formation des équipages et de procédures de maintenance communs aux différentes nations amplifiera les deux phénomènes identifiés précédemment.
- Le programme A400M représente un enjeu économique et industriel majeur pour l'Europe. Le chiffre d'affaires prévu avant la négociation définitive du prix unitaire tenant compte des dernières intentions de commande, s'élèverait à 18 Milliards d'€uros, pour la satisfaction des besoins européens. Il représente pour l'Europe environ 35000 emplois de haute qualification, dont à peu près 7000 en France. L'activité générée correspondra à la production

d'environ 500 Airbus A320, le tout hors risques liés aux fluctuations du dollar et au caractère cyclique des programmes civils.

L'étude des flottes de transport militaire fait apparaître un nombre d'environ 1100 avions ayant plus de 25 ans de service et d'environ 450 entre 12 et 25 ans de service. Le positionnement de l'industrie européenne sur ce marché mondial est un enjeu majeur évident.

- Plus particulièrement pour Airbus Industrie, ce programme d'avion de transport militaire représente une occasion unique de diversifier son activité, ce qui serait un début de réponse à la stratégie mise en œuvre par son rival américain Boeing. Ce dernier a en effet annoncé en décembre 2002 l'abandon de son projet d'avion civil frôlant la vitesse du son, le Sonic Cruiser. Cet appareil devait être la réponse de Boeing à l'offensive d'Airbus qui a opté pour le transport de masse avec l'A380. Fort de la brusque inflexion de la politique de défense américaine au lendemain du 11 septembre 2001, le constructeur américain compte en fait profiter pleinement de la hausse du budget de la défense pour compenser le recul de ses activités civiles liées à la conjoncture économique et aux succès d'Airbus. Boeing a certes perdu « le contrat du siècle » du JSF, mais l'administration américaine a le souci de lui attribuer d'autres marchés afin de maintenir une certaine concurrence. Les derniers contrats que Boeing s'est vu attribuer ces derniers temps concernent la modernisation de la flotte d'avions de transport tactique C130, les tests de préqualification pour le bouclier anti-missile et une commande d'une centaine d'appareils ravitailleurs, qui seront dérivés de son avion commercial B767. Le choix de Boeing de proposer au Pentagone un avion ravitailleur dérivé d'un avion vieux de trente ans (le B767) montre bien la réticence de Boeing à investir dans le développement d'avions « civils », les ressources disponibles devant être consacrées en priorité à la mise sur le marché d'avions commerciaux à des prix attractifs et à la recherche militaire.
- D'un point de vue technologique, la construction de cet avion militaire offre l'occasion aux industriels européens de maîtriser certains domaines spécifiques comme la voilure en carbone et surtout le système propulsif. Le type de propulsion choisi impose en effet la mise au point d'un

turbopropulseur à hélice rapide dont le mode de fonctionnement et la taille sont très différents des turbopropulseurs actuels.

4. PERSPECTIVES POUR L'EUROPE DE L'ARMEMENT

4.1. L'Union Européenne : un acteur majeur

L'Union Européenne a considérablement avancé ces dernières années dans le cadre du processus d'intégration, en réalisant l'Union économique et monétaire. Les récents soubresauts qui ont agité l'Union Européenne pendant les prémices du conflit irakien nous rappellent à l'évidence que la définition d'une Politique Extérieure et de Sécurité Commune (PESC) sera un processus laborieux.

Pierre angulaire de cette PESC, la Politique de Sécurité et de Défense (PESD) a quant à elle commencé à se structurer à travers des textes fondateurs qui ont notamment doté l'Union Européenne d'un bras armé. Il n'en demeure pas moins vrai que les capacités stratégiques des quinze sont encore faibles et que l'Europe doit persévérer afin de mettre en œuvre une coopération efficace en matière d'armement qui lui permette d'aboutir dans cette démarche.

4.1.1. La volonté politique

La coopération en matière d'armement au sein de l'UE constitue un volet indispensable de la PESD. Cette coopération trouve sa source dans une volonté politique forte qui a pris de la vigueur tout au long d'un processus initié lors du sommet de Saint-Malo en décembre 1998.

La déclaration franco-britannique constitue en effet le point de départ d'une démarche qui a progressé de manière significative afin de doter l'Union Européenne d'une capacité militaire. Le 4 décembre 1998, le Royaume-Uni et la France affirmèrent la nécessité pour l'Europe de disposer de moyens autonomes d'appréciation de situation, de moyens de planification stratégique et d'une Base Industrielle et Technologique de Défense compétitive. Cette déclaration doit bien entendu être replacée dans le contexte des

restructurations industrielles initiées à l'issue de la déclaration des chefs d'Etats et de Gouvernements à Paris, Bonn et Londres en décembre 1997.

Le conseil européen de Cologne les 3 et 4 juin 1999 consacre la volonté de l'UE de gérer seule ou avec des moyens de l'OTAN des missions de Petersberg. Des organes politico-militaires propres à l'UE sont créés afin de concrétiser cette volonté affichée : le Comité Politique et de Sécurité Commune (COPS), le Comité Militaire (CMUE) et l'Etat-Major de l'UE (EMUE).

Le conseil européen d'Helsinki les 10 et 11 décembre 1999 fixe les capacités dont l'UE doit se doter : une force de 60.000 hommes, autosuffisante et autonome, c'est à dire disposant de moyens de surveillance, de renseignement, de projection de force et d'un système de commandement interarmées.

Le conseil européen de Nice du 7 au 9 décembre 2000 marque essentiellement l'approbation de ces capacités globales définies à Helsinki par l'élaboration d'un catalogue de moyens humains et matériels mis à la disposition de l'Union Européenne. L'aptitude opérationnelle de l'Europe de la défense sera quant à elle consacrée à Laeken en décembre 2001.

4.1.2. La démarche capacitaire

Une démarche capacitaire a, parallèlement à la politique mise en œuvre en matière d'armement, été initiée afin d'identifier les lacunes militaires de l'UE pour mener à bien les missions de Petersberg. Cette initiative connue sous le terme : ECAP (European Capability Action Plan) se concrétisera en mai 2003. Cinq domaines ont d'ores et déjà été identifiés dont les drones, les moyens de récupération de pilotes abattus ou le ravitaillement en vol.

Cette démarche est pilotée par les Directeurs Nationaux d'Armement qui définissent la méthodologie, la stratégie d'acquisition et les méthodes de financement.

Un accord de partenariat stratégique a par ailleurs été conclu en décembre 2002 entre l'OTAN et l'UE afin de permettre aux Quinze de disposer d'un accès aux moyens de logistique, de renseignement et de

planification de l'Alliance Atlantique. Ces capacités seront notamment nécessaires à l'UE pour concrétiser l'engagement de sa Force de Réaction Rapide sur le terrain en Macédoine.

La constitution d'un marché européen des équipements de défense demeure, et ce quelque soit les partenariats mis en place avec l'OTAN, un objectif majeur à atteindre pour l'UE. En effet, seule la finalisation de ce processus permettra à l'Union Européenne de disposer des capacités industrielles nécessaires pour réaliser des équipements de souveraineté et des équipements de supériorité au meilleur coût et de façon pérenne. Cette évolution passera par la mise en application d'une réglementation appropriée prenant en compte la spécificité du secteur.

4.2. L'Europe de l'armement : les acquis et les limites

4.2.1. Les acquis

(a) La consolidation de l'industrie de défense européenne

La consolidation industrielle européenne, plus particulièrement dans le secteur aérospatial, constitue une avancée significative qui permet déjà, dans certains domaines, de jeter les bases d'une coopération transatlantique équilibrée comme par exemple la constitution de la Joint-Venture Thales-Raytheon.

Pour être bénéfique, cette coopération transatlantique doit toutefois rester équilibrée. En particulier, les transferts de technologies venus des Etats-Unis ne doivent pas se transformer en un contrôle abusif de la politique d'exportation d'armement européenne par les Etats-Unis comme ce fut le cas pour SAAB en Afrique du Sud par exemple.

L'industrie d'armement européenne doit retirer des intérêts technologiques et industriels de sa coopération technologique au profit de son homologue américaine. Ainsi, EADS travaille-t-il pour Boeing sur le système de défense anti-missile et Dassault Systèmes pour Lockheed Martin pour la fourniture des outils et des processus de développement informatique avancé pour le Joint Strike Fighter.

(b) La PESD

La Politique Européenne de Sécurité et de Défense représente une opportunité sans précédent pour parvenir à mettre en place une politique européenne commune en matière d'armements. Cette évolution passe notamment par l'harmonisation des besoins militaires et par un effort budgétaire conséquent et cohérent.

Les pays européens ne pourront en effet pas faire l'économie d'une révision et d'une harmonisation de leurs intérêts stratégiques afin de renforcer la Base Industrielle et Technologique de Défense (BITD). Dans un contexte budgétaire et social délicat, la recherche de la coopération et de l'interdépendance entre les pays européens est la seule manière de parvenir à financer la production d'un système de défense cohérent à l'échelle de l'Europe tout en préservant l'autonomie de l'outil de production.

4.2.2. Les limites actuelles

Après avoir initié le processus de consolidation de l'industrie de défense par une déclaration commune assortie de mesures appropriées en matière de réglementation, les grands pays européens de l'armement doivent maintenant rechercher des positions communes avec les pays Européens non producteurs d'armement. Les initiatives politiques conjointes restent en effet pour le moment trop limitées alors qu'elles devraient plus que jamais soutenir et encourager les coopérations industrielles et à travers elles le renforcement de la BITD.

A l'heure actuelle, les dissonances demeurent tant dans le groupe des pays « LOI » que vis à vis des pays qui viennent de rejoindre l'UE.

Dans le premier cas, Le Royaume-Uni vient en effet de répondre de manière défavorable aux récentes initiatives franco-allemandes qui consistaient à créer une agence européenne de l'armement. Londres préfère en effet proposer une alternative qui permettra de développer et de passer en revue les capacités de défense des pays membres. Ce veto de Londres reflète notamment la volonté de préserver les liens privilégiés de l'industrie de défense britannique avec le Pentagone.

Dans le second cas, la décision de la Pologne d'acquérir des F16 américains après avoir âprement négocié et obtenu une rallonge budgétaire lors du sommet de Copenhague au titre de son entrée dans l'Union Européenne a suscité grand émoi et montre le chemin qu'il reste à parcourir pour la constitution de l'Europe de l'armement. L'intérêt des pays de l'Europe de l'Est pour l'UE est pour le moment exclusivement économique, l'alliance avec les Etats-Unis à travers l'OTAN leur paraissant la seule démarche fiable en matière de sécurité. L'Union Européenne est pour l'instant trop désunie en matière de Sécurité et de Politique Extérieure pour susciter la confiance et donc l'adhésion de ces pays au lourd passé historique.

*

*

*

CONCLUSION

Parce qu'elle est un instrument de puissance et de souveraineté pour toute entité politique qui la détient, la constitution d'une industrie de l'armement solide, efficace et autonome est un corollaire indissociable à la construction d'une Europe Politique influente.

Ne bénéficiant pas du même soutien financier gouvernemental que son homologue américaine, l'industrie européenne de l'armement s'est pour le moment consolidée sur les bases des intérêts industriels et d'une volonté politique de favoriser les rapprochements transnationaux par la mise en place d'un cadre juridique approprié.

Ce premier pas ne saurait constituer une fin en soi car la menace d'une main mise américaine sur les technologies de pointe dans le domaine de l'armement continue à peser sur l'industrie européenne. La stratégie de prise d'intérêt ou de contrôle par les entreprises américaines de groupes européens fragilisés dont le domaine d'activité présente un attrait en matière de maîtrise de technologie d'armement est une des voies par laquelle cette tendance s'exprime. L'autre manière d'appréhender cette perspective peu encourageante pour l'Europe réside bien entendu dans l'examen comparatif de l'évolution des budgets alloués à la défense et, plus particulièrement, ceux consacrés à la « Recherche & Technologie ».

Symbole de cette recherche d'identité européenne de l'industrie de défense, le programme A400M a connu, et connaîtra sans doute encore, de nombreuses péripéties sur le chemin qui mène vers la mise en service de cet avion de transport militaire dans les sept Armées de l'Air européennes qui se sont engagées dans le projet. Par les enjeux qu'il représente tant vis à vis de l'identité européenne de défense que de l'industrie aéronautique européenne, l'A400M est une pièce décisive du puzzle de la Politique Européenne de Défense. Nul doute qu'une fois réalisé, cet avion de transport saura s'ouvrir d'autres marchés et ainsi œuvrer pour la consolidation de l'industrie de défense européenne.

Mais de nombreux autres défis attendent l'Europe de l'armement. Le maintien de la capacité à concevoir de manière autonome un avion de chasse européen qui succèderait aux Rafale, Eurofighter et Grippen relève désormais de la gageure après l'engagement de cinq pays européens dans le programme JSF. Les secteurs terrestre et naval de l'industrie européenne d'armement sont quant à eux en situation délicate du fait de leur morcellement. La situation actuelle de GIAT vient malheureusement nous le rappeler à point nommé.

Réunis à Davos en janvier dernier, les différents PDG de l'industrie européenne de l'armement n'ont pas manqué d'exprimer leurs très vives inquiétudes, dressant un état des lieux alarmiste. Ainsi, le patron de SAAB affirmait-il à cette occasion que les entreprises européennes perdraient « toute capacité d'intégration générale », se retrouvant alors dans l'incapacité de maîtriser la guerre moderne dont les caractéristiques essentielles reposent sur la rapidité et l'efficacité de la force grâce à la maîtrise de l'information. Pour certains experts, l'heure de vérité approche : faute d'une inflexion nette consacrant la convergence des moyens militaires européens et la planification des dépenses sur plusieurs années, le déclin serait consommé dans les deux prochaines années.

Face à cette situation, un engagement politique et financier des pays de l'Union Européenne est maintenant nécessaire pour mettre en place un marché européen de l'armement alimenté par une industrie efficace et compétitive. C'est de la volonté des Etats de l'Union Européenne à dégager les ressources financières nécessaires et à donner une impulsion nouvelle à la coopération en matière d'armements que dépend la réalisation de l'Europe de la défense, constituant à terme la pierre angulaire de l'Union Politique de l'Europe. Les questions qui se posent sont alors : cette volonté existe-t-elle ? Si oui, dans quel cadre, restreint à quelques pays au sein de l'UE ou plus global ? Une chose semble acquise : la préservation d'une industrie de défense européenne capable de défendre les intérêts politiques de l'Union Européenne ne saura sans doute pas attendre l'unité de la politique extérieure de l'Europe. Des décisions importantes devront être prises rapidement dans le domaine de l'armement pour assurer l'avenir politique de l'Union Européenne en tant qu'acteur majeur sur la scène internationale.

BIBLIOGRAPHIE

AUTEUR Prénom et AUTEUR Grade Prénom (dir.), « Titre de l'article », in AUTEUR Prénom et al., Titre, éventuellement sous-titre, Lieu d'Édition ; Editor (collection éventuellement) ; année , Editor (collection éventuellement) ; année, p.xx ou pp. xx-yy ou pp. xx et yy.

- [1] BECHAT Jean-Paul, L'Europe de la défense, défense nationale n°6 de juin 2001, pp. 15-31.
- [2] MENU Jean, Général de division aérienne (2S), Les réponses industrielles aux besoins opérationnels des forces aériennes (l'A400M), défense nationale n°6 de juin 2001, pp. 65-74.
- [3] PAPANTONIOU Yannis, Ministre grec de la Défense nationale, Perspectives grecques sur l'avenir de la Défense européenne : conférence du 10 octobre 2002 à l'IFRI , Paris ; Débats de l'IFRI ; 2002.
- [4] RUTTEN Maartje, De Saint Malo à Nice : les textes fondateurs de la défense européenne, Paris ; Institut d'Etudes de Sécurité - Union de l'Europe Occidentale (Cahiers de Chaillot), mai 2001.
- [5] BOUYER Capitaine de Corvette, Relations nouvelles entre les acteurs du monde de l'armement européen : mémoire de géopolitique dans le cadre de l'étude dirigée « Europe de Défense », Paris ; CID, 2001.
- [6] SMITH Lieutenant-Colonel, L'industrie européenne de défense face à la construction de l'Europe : quelle industrie pour quelle défense ? : mémoire de géopolitique dans le cadre de l'étude dirigée « l'Europe en construction » (aspects sécurité / défense), Paris, CID, 2002.
- [7] Ph.M., « Les divisions de l'Europe de la défense profitent aux Etats-Unis », Le Figaro Economie du 21 octobre 2002.
- [8] JARREAU Patrick, « Le projet de budget américain pour 2004 prévoit 307 milliards de dollars de déficit, mais pas de guerre », Le Monde du 5 février 2003.

- [9] BASTIDE Laurent, dossier « L'Europe de l'armement », Armées d'aujourd'hui n°268 de mars 2002, pp. 34-47.
- [10] ZECCHINI Laurent, « La 'préférence' américaine affecte l'industrie de la défense de l'UE », Le Monde du 1 février 2003.
- [11] MAFFERT IGA, La coopération en matière d'armement, conférence du 6 décembre 2002 au CID, Paris, CID, 2002.
- [12] QUIRET Matthieu, « Michèle Alliot-Marie anticipe un renforcement de l'Europe de la défense », Les Echos du 28-29 mars 2003.
- [13] ROCHE MARC, « Les futurs porte-avions britanniques sont confiés à BAE et Thales », Le Monde du 1 février 2003.
- [14] QUIRET Matthieu, « L'A400M affronte ses derniers obstacles », Air & Cosmos n°1828 du 1 février 2002, pp. 22-28.
- [15] JAKUBYSZYN Christophe, « Airbus emporte une victoire durable mais périlleuse sur Boeing », Le Monde du 9 janvier 2003.
- [16] NEU Jean-Pierre, « Défense : le décalage euro-américain / le fossé technologique se creuse », Les Echos du 3 décembre 2002.
- [17] LE BOUCHER Eric, « L'Europe de la défense : il est minuit moins cinq », Le Monde du 30-31 mars 2003.