

Les Industries de Défense Européenne

L'industrie de défense européenne s'est profondément restructurée depuis 1998. Les secteurs aérospatial et de l'électronique de défense ont connu un mouvement de concentration. Trois acteurs majeurs ont émergé ; ils structurent aujourd'hui la plupart des segments d'activité de défense.

A l'inverse, les secteurs de l'armement terrestre et naval se caractérisent toujours par un morcellement important et un caractère national prononcé.

Le renforcement de la compétitivité des nouveaux groupes européens et la poursuite des consolidations industrielles dépendent de la volonté politique des Etats européens de maintenir des capacités dans des domaines clés pour la défense.

Cette consolidation des industries de défense européenne est la pierre angulaire d'une défense européenne commune.

Si la France, le Royaume Uni, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et la Suède représentent aujourd'hui 90% de la production des armements en Europe, seuls les deux premiers possèdent encore les capacités industrielles et technologiques nécessaires à la production des principaux systèmes d'armes.

En terme d'emplois directs dans le secteur industriel de la défense, la France se place en tête avec 166 000 emplois, suivie par le Royaume-Uni à hauteur de 155 000, loin devant l'Allemagne (90 000), l'Italie (27 000), la Suède (15 000) et l'Espagne (15 000).

En dehors de ces principaux Etats producteurs d'armement, seuls subsistent encore quelques niches et domaines d'excellence au sein de l'Europe¹.

Cette situation est le résultat d'un processus de reconfiguration du secteur industriel de la défense à l'œuvre depuis 1998, où l'industrie de défense européenne a du faire face à une diminution des dépenses militaires des Etats européens ainsi qu'à une intensification de la pression concurrentielle des industries américaines sur les marchés extérieurs.

Outre-Atlantique, quatre acteurs industriels majeurs, Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman et Raytheon, émergent d'un vaste mouvement de concentration, orchestré à partir de 1991 par l'Etat fédéral.

Présents dans la plupart des segments d'activités de défense, ils se partagent la majorité des commandes d'équipements militaires du Département of Defense (DoD).

Grâce à l'effet de série, les groupes américains bénéficient de substantielles réductions de coût et affichent des produits particulièrement compétitifs à l'exportation.

Contrairement à l'Europe où les entreprises réalisent leur chiffre d'affaires dans le cadre de marchés étroits et structurés sur une base nationale.

Dans ce contexte, un consensus se fait jour entre Etats et industriels sur l'urgence d'une restructuration. Après une vague de privatisation, les premiers regroupements s'effectuent au niveau national puis européen.

Si le paysage industriel de la défense européen s'en trouve profondément modifié, sa rationalisation reste à ce jour inachevée, particulièrement dans les secteurs de l'armement terrestre et naval. En outre, l'exigence de compétitivité des groupes de défense, nouvellement créés ou en voie de l'être, se heurte toujours à l'absence d'harmonisation à l'échelle européenne des politiques nationales d'armement.

¹ Pays-Bas, Portugal, Grèce, Danemark, Autriche, Belgique, Finlande, Norvège, Suisse, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Pologne et Slovénie.

Reconfiguration industrielle

A partir de 1998, le processus de concentration a touché pour l'essentiel les secteurs aérospatial et de l'électronique, en raison d'une concurrence exacerbée, de l'étendue de la gamme des technologies à maîtriser et de l'importance des investissements à réaliser.

On assiste ainsi à l'émergence en 2000 de trois groupes européens de dimension mondiale, EADS, Thales² et BAE Systems.

Aérospatial et électronique de défense.

Le groupe britannique BAE Systems apparaît comme le résultat d'une consolidation verticale, l'entreprise British Aerospace BAE ayant absorbé dans ses domaines de compétences la grande majorité de ses concurrents et des sous-traitants britanniques.

Le groupe EADS est le fruit d'une alliance structurelle entre Aérospatiale Matra, DASA Allemagne et CASA Espagne dans le cadre d'un accord politico-industriel majeur entre les Etats français, allemand et espagnol.

Quand à l'entreprise Thales, anciennement Thomson-CSF, elle est née de la volonté du gouvernement français de rassembler au sein d'un même pôle Dassault électronique et les activités électroniques de défense d'Alcatel.

L'adoption d'une « stratégie multidomestique »³ efficace lui permet d'atteindre en quelques années la dimension internationale recherchée.

En 2005, BAE Systems, EADS et Thales se palcent respectivement au 4^e, 7^e et 9^e rang mondial derrière les groupes américains Lockheed Martin, Boeing et Northrop Grumman.⁴

Tous trois structurent le paysage européen de l'aéronautique et de l'électronique professionnelle et de la défense.

EADS et BAE Systems représentent les deux principaux maîtres d'œuvre européens dans les segments de l'aéronautique militaire et civil, aux côtés de l'Italien Finmeccanica, du Suédois SAAB AB et, pour le segment des avions de combat, du Français Dassault Aviation.

Les deux groupes sont liés dans le cadre du consortium Eurofighter et pour le secteur civil au sein d'Airbus Industries.

La stratégie de consolidation par métier mise en œuvre par EADS s'est traduite par la formation de deux leaders européens, le premier dans le domaine de la construction de satellites, EADS Astrium, le second dans celui des missiles et des systèmes de missiles, MBDA (après la fusion en 2001 des activités missiles d'EADS, de BAE Systems et de Finmeccanica).

² Thales est né de la fusion de Thomson-CSF et des activités électroniques de Dassault et Alcatel, est devenu un leader mondial des industries électronique de défense.

³ Par des acquisitions et des prises de participation, le groupe s'implante sur le marché de ses principaux Etats clients (Royaume-Uni, Corée du Sud, Singapour, Afrique du Sud).

⁴ Les dix premières industries de défense mondiales

	CA en \$-2004	Part du secteur Défense dans le CA
1- Lockheed Martin	34 050,00	95,8%
2- Boeing	30 464,00	58,1%
3- Northrop Grumman	22 126,00	74,0%
4- BAE Systems	20 344,00	80,0%
5- Raytheon	18 771,00	92,7%
6- General Dynamics	15 000,00	78,2%
7- EADS	10 505,90	24,2%
8- Honeywell	10 240,40	40,0%
9- Thales	8 868,60	63,1%
10- Halliburton	8 000,00	39,1%

Toutefois, ces derniers doivent faire face à une concurrence intra-européenne. L'année 2005 a vu la création du groupe Alcatel Alenia Space, résultat du rapprochement des activités spatiales du groupe français Alcatel (Alcatel Space) et de l'Italien Finmeccanica (Alenia Spazio). Deuxième entité mondiale du secteur des missiles après Raytheon, MBDA doit compter avec la présence sur ses créneaux de Thales, de SAAB AB, de Kongsberg en Norvège et de BGT⁵ en Allemagne.

Ayant pour ambition de fédérer l'Europe des missiles, MBDA a absorbé en juin 2005 LFK⁶, filiale missilière d'EADS Deutschland, et envisage de reprendre BGT. Dans le domaine des équipements aéro-spatiaux et de la propulsion, un mouvement de concentration s'est amorcé à partir de 2000.

En France, le nombre d'équipementiers aérospatiaux est ainsi passé de 7 à 3. Au Royaume-Uni, Smiths Group a racheté TGI Group, et Hunting a vendu ses activités défense. Deux acteurs industriels dominent le marché européen de la propulsion militaire, le Britannique Rolls Royce et le Français Snecma, devant MTU (Allemagne), Avio (Italie), ITP (Espagne) et Volvo Aero (Suède).

La création du groupe SAFRAN en mai 2005, né de la fusion de Snecma et de l'équipementier en télécommunication Sagem, devrait permettre de renforcer le motoriste français face à son rival britannique dans le rôle de fédérateur de l'industrie européenne des moteurs. Le secteur de l'électronique de défense⁷ connaît une croissance importante, liée aux progrès constants des nouvelles technologies de l'information et des communications, ainsi qu'à leur intégration dans l'ensemble des systèmes d'armes (terre, air, mer, espace) ; Thales et BAE Systems⁸ représentent les deux leaders européens du secteur devant EADS, SAAB AB et le nouveau groupe SAFRAN.

En janvier 2005, BAE Systems et Finmeccanica ont finalisé un accord concernant la création d'une nouvelle société spécialisée dans les radars et les systèmes de contrôle aérien, SELEX Sensors and Airborne Systems, officialisant par là même la dissolution de leur filiale commune Alenia Marconi Systems.

Cette dynamique à l'œuvre dans l'aérospatial et l'électronique de défense pénètre progressivement les secteurs naval et de l'armement terrestre, caractérisés par d'importantes surcapacités dans une majorité de segments d'activités et un caractère national très prononcé.

Les secteurs naval et de l'armement terrestre.

Les regroupements à l'œuvre dans les domaines aéronautique et électronique ont permis à certains créneaux spécifiques de l'armement terrestre de bénéficier d'une conjoncture favorable (hélicoptères, drones, missiles et C4ISR⁹).

Les secteurs dits « traditionnels » tel que les matériels blindés, matériels d'artillerie, armes et munitions, souffrent, quand à eux, de deux maux majeurs :

- Une surcapacité de production
- et une multiplicité de l'offre .

⁵ Filiale de Diehl

⁶ Le pacte d'actionnaires de MBDA prévoyait à terme outre l'absorption de LFK une alliance stratégique avec l'industrie des missiles espagnoles (EADS-CASA, INDRA et IZAR)

⁷ L'électronique de défense couvre des activités duales, relatives à l'optronique, à la détection électromagnétique, à la guerre électronique, aux composants électroniques, à l'avionique, aux systèmes de guidage et de navigation et aux télécommunications.

⁸ Depuis l'acquisition de Marconi

⁹ C4ISR : Command Control Communication Computer Intelligence Surveillance and Reconnaissance.

On dénombre une centaine d'acteurs sur les différents segments d'activités, plusieurs dizaines pour les munitions, une douzaine pour les véhicules blindés et quatre maîtres d'œuvre pour les chars de combat.

L'industrie américaine et le marché européen.

Les difficultés rencontrées par de nombreuses entreprises des secteurs naval et terrestre permettent aux industriels américains, tels que General Dynamics, United Defense, General Motors, de prendre pied sur les marchés de plusieurs pays européens (Espagne, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Autriche, Suisse, Suède), par l'intermédiaire d'acquisitions et de prises de participation.

Des fonds d'investissement américains (Carlyle, OEP, Kohlberg Kravis Roberts^o) ont également pénétré le secteur des équipementiers aérospatiaux et de la propulsion, ainsi que le secteur naval.

Les groupes américains accèdent ainsi directement aux marchés, aux programmes et aux savoir-faire européens, se positionnant comme acteur incontournable des futures restructurations.

En Allemagne, bien que les industries de défense soient toutes à capitaux privés très diversifiés, la multiplication de prises de participation et de rachats d'entités allemandes par des industries étrangères a conduit les autorités à soumettre la vente d'entreprises allemandes à l'accord du gouvernement.

Cette situation est particulièrement symptomatique de la fragilité des industries européennes de défense, lesquelles, contrairement à leurs concurrentes américaines, évoluent dans un environnement institutionnel, économique et juridique non homogène et non unifié.

Face à des marchés publics d'armement étroits et relativement cloisonnés, les principaux maîtres d'œuvre européens cherchent depuis 2000 à se positionner sur le marché américain.

En dehors du Royaume-Uni et de la France, qui affichent des choix budgétaires plus ambitieux, le premier depuis 1998, le second depuis 2002, le niveau de financement de la défense américaine et de la part destinée à la recherche et Développement (R&D) sont sans commune mesure avec ceux des Etats européens.

C'est ainsi que la demande budgétaire 2006 pour la défense s'élève à 419,3 milliards de dollars, soit 4,8% de plus qu'en 2005.

Les dépenses R&D atteignent quant à elles 69,4 milliards de dollars.

En dépit de contraintes juridiques et réglementaires et d'un contexte politique peu favorable aux acquisitions de matériels européens, BAE Systems, Thales et EADS développent, à des degrés divers, une stratégie pragmatique visant à pénétrer le marché américain en privilégiant trois axes de croissances :

- Développement de la présence industrielle sur le sol américain par création de filiale, de co-entreprises ou de sites d'assemblage
- Etablissement de partenariats avec les maîtres d'œuvres américains dans le but de participer aux appels d'offres du DoD
- Acquisition d'entreprises et indirectement de technologie.

Seul BAE Systems sort actuellement son épingle du jeu sur un marché caractérisé par l'existence d'importantes restrictions dans le domaine des investissements étrangers et des transferts de technologies et d'informations.

Si le groupe britannique profite des relations privilégiées des gouvernements britannique et américain, il n'a jusqu'ici été sollicité qu'en qualité d'équipementier. Sa récente acquisition d'un industriel américain de premier plan dans le secteur terrestre, United Defense Industries, est toutefois un signe positif d'évolution du niveau de confiance du DoD, désormais prêt à lui reconnaître un statut de *prime contractor*.

Globalement la présence des industriels européens sur le marché américain reste marginale, les crédits militaires du DoD profitant avant tout aux industriels nationaux.

Cet état de fait tranche avec la stratégie réussie de conquête des parts de marché des groupes américains en Europe depuis les années 1999-2000.

Dans ce contexte, les industriels européens ne manquent pas de rappeler aux responsables politiques européens que leurs nombreuses déclarations d'intention en faveur du maintien d'une industrie de défense forte et compétitive, condition nécessaire à l'édification de la Politique européenne de sécurité et de défense (PESD), se doivent de trouver une traduction en actions concrètes au niveau des 25 pays membres de l'Union Européenne.

Conscients de la nécessité de renforcer sur le long terme la compétitivité des industries de défense, les principaux Etats producteurs d'armement se sont entendus sur la création d'organismes ad hoc (OCCAR¹⁰ et LoI¹¹) destinés à harmoniser leurs réglementations nationales et à rationaliser les programmes d'armement menés en coopération.

Ces premières démarches n'ont pas abouti aux résultats escomptés, les Etats ayant fait en sorte que de telles coopérations multilatérales n'empiètent pas sur leurs prérogatives et ménagent leurs intérêts stratégiques nationaux.

Le lancement de programmes communs, tels que l'avion de transport militaire A400M, les hélicoptères Tigre et NH90, les systèmes de missiles de défense aérienne FSAF, le programme Boxer, le programme de frégate Horizon, ou encore les programmes de drone Neuron et Euromale, participent de la restructuration du paysage industriel de défense. Mais ces initiatives communes souffrent toujours de l'instabilité de l'engagement des Etats participants.

Dés lors, les attentes des industriels sont grandes à l'égard de la nouvelle Agence européenne de défense (AED), créée le 12 juillet 2004 par les 25 Etats membres de l'Union européenne.

L'AED s'est vu confier quatre missions principales :

- développement des capacités de défense dans le domaine de la gestion des crises ;
- promotion et amélioration de la coopération européenne dans le domaine de l'armement ;
- renforcement de la base industrielle et technologique de défense et création d'un marché européen des équipements de défense qui soit concurrentiel sur le plan international, en élaborant des politiques et stratégies adéquates, en consultation avec la Commission et l'industrie le cas échéant ; en s'efforçant de développer et d'harmoniser les règles et réglementations pertinentes, en particulier grâce à l'application de l'accord-cadre LoI ;
- accroissement de l'efficacité de la recherche et de la technologie dans le domaine de la défense.

En 2005, le programme de travail comprenait quatre projets menés par les quatre grandes directions opérationnelles de l'AED :

- création d'un marché européen des équipements de défense
- interopérabilité des fonctions de commandement, contrôle, communication (C3) et renseignements entre les forces européennes ;
- développement d'une nouvelle génération européenne de véhicules blindés ;
- lancement d'un projet ad hoc de démonstration de technologie d'avions sans pilotes (drones).

L'efficacité de l'action de l'AED dépendra cependant de la volonté de ses Etats fondateurs de s'engager sur des financements de programmes communs et, le cas échéant, de lui transférer des compétences exercées jusqu'alors par leurs services nationaux d'acquisitions.

¹⁰ Organisation conjointe de coopération en matière d'armement, créée en septembre 1998 par l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie.

¹¹ Letter of Intent, signée en juillet 1998 par l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie, suivie en juillet 2000 d'un accord-cadre juridiquement contraignant.

En effet, si les Etats ouvrent progressivement leur marché national à la concurrence internationale, il n'existe pour le moment aucune règle commune de passation des marchés d'armement au niveau européen.

Ainsi, le 23 septembre 2004, la Commission européenne a-t-elle publié un *Livre vert* suggérant de rendre plus transparents et plus ouverts les marchés publics de défense par l'intermédiaire d'une directive spécifique.

Son volontarisme se heurte une nouvelle fois à la réticence des principaux Etats membres producteurs d'armement, soucieux de préserver leur liberté d'action dans un domaine considéré comme stratégique.

Ces derniers repositionnent le débat au sein de l'Agence européenne de défense et s'accordent sur un instrument de nature politique non contraignant, le « code de conduite sur les marchés de défense » mis en œuvre dans le cadre de l'AED.

Ces vaines dissensions entre la Commission européenne et les Etats membres représentent un obstacle sur la voie de la création d'un cadre homogène de réglementations.

Seul l'établissement d'un dialogue constructif entre l'AED, la Commission européenne et les industriels permettra d'ouvrir de nouvelles perspectives en faveur d'une véritable politique industrielle européenne pour le secteur de la défense, oeuvrant à la fois dans le sens du décloisonnement des marchés d'armement et de la préservation de la sécurité d'approvisionnement.

Le franchissement de nouvelles étapes dans la constitution de maîtres d'œuvre industriels transnationaux et intégrés, ayant une taille suffisante pour coopérer ou concurrencer les groupes américains ou les Chinois à la recherche de transfert de technologie, dépendra du lancement de programmes d'armement communs à même d'offrir une visibilité à long terme aux industriels.

L'efficacité économique appelle ainsi des projets de recherche et de démonstrateurs technologiques communs, au lieu d'une duplication des moyens et une dilution des activités.

Au delà d'une « dépendance mutuelle », il s'agit avant tout pour les Etats et les industriels d'accepter l'idée d'une interdépendance positive.

Nasser ZAMMIT

Ph.D in International Relations and Diplomacy

Ph.D in Political Science



ANNEXE

Secteurs/ Segments	Principaux acteurs Européens	Principaux acteurs Américains
Avions de Combats	BAE Systems EADS Dassault Aviation Finmeccanica SAAB AB	Lockheed Martin Boeing Northrop Grumman
Avions de transport militaires et de mission	EADS BAE Systems Finmeccanica	
Hélicoptères	Eurocopter (EADS) Agusta Westland Finmeccanica et BAE Systems	
Espace	Alcatel Alenia Space EADS Astrium	Lockheed Martin Boeing
Missiles	MBDA	Raytheon Lockheed Martin
Propulsion	Rolls Royce SAFRAN (Snecma)	General Electric
Armements terrestres	BAE Systems Rheinmetall Krauss Maffei Wegmann GIAT Industries Finmeccanica (OtoMelara, Iveco)	General Dynamics United Defense
Secteur Naval	BAE Systems DCN Thales HDW-TKW Fincantieri Navantia	Northrop Grumman General Dynamics Lockheed Martin