

Quelle base industrielle de défense européenne ?

Par Hélène Masson, Chargée de recherche à la Fondation pour la Recherche Stratégique (FRS)

Aujourd'hui, les six Etats signataires de la Loi (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède) représentent 90% de la production des armements en Europe.

Parmi ces derniers, seuls la France et le Royaume-Uni possèdent encore des capacités industrielles et technologiques nécessaires à la production des principaux systèmes d'armes.

En terme d'emplois directs, la France est en tête avec 166.000 emplois dans le secteur industriel de la défense, suivi 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, des niches et des domaines d'excellence subsistent dans certains Etats européens (Pays-Bas, Portugal, Grèce, Danemark, Autriche, Belgique, Finlande, Norvège et Suisse).

Depuis 1998, les restructurations industrielles ne touchent pas uniquement les industries de défense des Etats membres de la Loi.

En effet, d'un premier processus de concentration au niveau national et européen dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense, émergent en 2000 trois groupes européens de dimension mondiale, BAE Systems, EADS et Thales.

Par l'entremise d'opérations d'acquisitions et de prises de participation réalisées parmi les acteurs industriels des Etats petits producteurs d'armement, ils structurent l'ensemble du paysage industriel de défense européen. Pour ces Etats, ces opérations sont considérées comme un moyen d'accès aux technologies militaires les plus avancées et comme une source de financement essentielle au maintien de leurs domaines d'excellence.

Une nouvelle étape dans la consolidation

La forte concentration des principaux maîtres d'œuvre européens se répercute sur les fournisseurs de deuxième et de troisième niveau, objets désormais de pressions grandissantes pour réaliser des gains de productivité.

Appelés de plus en plus souvent à fournir aux donneurs d'ordre des sous-systèmes complets, impliquant la prise en charge de l'ensemble de la chaîne de production, de la conception à la fabrication, ils entrent à leur tour dans un mouvement de concentration. Les équipementiers aérospatiaux et les motoristes se mettent ainsi en ordre de bataille, à la recherche de la taille critique.

Cette dynamique de restructuration à l'œuvre dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense pénètre aujourd'hui les secteurs naval et de l'armement terrestre.

Par ailleurs, la détérioration de la situation budgétaire des Etats européens incite les gouvernements encore détenteur d'une partie ou de l'ensemble du capital d'industries travaillant pour la défense, principalement en France, en Espagne et en Italie, à continuer à se désengager, facilitant de cette manière de nouveaux rapprochements européens.

Cependant, contrairement à la fin des années 1980, les futures restructurations du paysage industriel de défense européen se trouvent en partie liées aux décisions stratégiques d'investisseurs et de groupes américains.

Dans le secteur de la propulsion, deux motoristes européens de premier plan ont ainsi été rachetés par des fonds d'investissement américains. Le groupe italien FIAT a cédé 70% du capital d'Avio à Carlyle, et le groupe allemand Daimler Chrysler a vendu sa filiale MTU Aero Engines à Kohlberg Kravis Roberts (KKR) associé à JL Lehman.

Pour l'heure, AVIO et MTU interviennent aux côtés de l'espagnol ITP, du français SNECMA, du suédois VOLVO Aero et du britannique Rolls Royce.

Si le groupe espagnol public SEPI envisage de céder sa part de 53.1 % du capital d'ITP et l'Etat français de privatiser SNECMA, l'entrée dans une logique d'alliance européenne, destinée à créer un groupe capable de se mesurer au n°1 mondial General Electric, dépend des choix stratégiques de Carlyle et de KKR concernant le futur d'Avio et de MTU.

Acquisitions d'industries européennes par des industriels américains

	Acquéreurs américains	Sociétés européennes acquises	
1999	General Motors	Mowag	Suisse
1999	General Dynamics	Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug (25% du capital puis 100% en 2003)	Autriche
2000	General Dynamics	Santa Barbara	Espagne
2000	United Defense	Bofors Weapons Systems	Suède
2001	Fonds d'investissement Carlyle	Unité de BAE Systems	Royaume-Uni
2001	FLIR Systems	Unité de SAAB Tech Elecs	Suède
2002	Fonds d'investissement One Equity Partner (OEP)	HDW	Allemagne
2003	Fonds d'investissement Carlyle	Avio (70%)	Italie
2003	Fonds d'investissement Kohlberg Kravis Roberts (KKR) associé à JF Lehman	MTU Aero Engines	Allemagne

Dans les secteurs naval et terrestre, caractérisés par d'importantes surcapacités dans la plupart des segments d'activités, investisseurs et industriels américains, tels que General Dynamics, United Defense, General Motors, s'implantent depuis quatre ans 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.

Actuellement, l'attention se focalise sur deux dossiers :

- le possible rachat par General Dynamics des 49% du capital du principal producteur allemand de véhicules blindés Krauss Maffei Wegmann (KMW) détenu par le groupe Siemens ;

- l'ouverture à des participations européennes minoritaires du capital du chantier naval allemand HDW¹, racheté en 2002 par le fond d'investissement américain One Equity Partner (OEP). Son concurrent allemand Thyssen Krupp Werften (TKW), le chantier naval espagnol IZAR et, les français DCN et Thales ont affiché leur volonté de se rapprocher d'HDW.

En effet, pôle européen de référence en matière d'électronique de défense, Thales s'attache à développer ses activités de maîtrise d'œuvre de navire armée, avec pour objectif de doubler son chiffre d'affaires dans le secteur naval dans les dix prochaines années.

Dans ce cadre, Thales s'est rapproché du principal constructeur français, la Direction des constructions navales (DCN), suite à son changement de statut, de service à compétence nationale à société commerciale détenue à 100% par l'Etat. Après avoir réuni au sein d'une société commune Armaris, leurs activités commerciales et de maîtrise d'œuvre dans le domaine des navires de guerre et des systèmes de combat naval, les deux sociétés projettent de rassembler leurs capacités d'ingénierie et d'assemblage, afin d'apparaître comme un ensemble incontournable pour une future alliance européenne d'envergure.

Dans l'attente de la décision d'OEP, le ministre allemand de la Défense Peter Struck s'est montré favorable à un rapprochement franco-allemand dans le secteur naval.

L'appel du marché américain

Fortement dépendants des commandes publiques, les trois grands groupes issus de la première vague de restructuration, BAE Systems, Thales et EADS, doivent faire face à une diminution des crédits publics européens, alors que leurs concurrentes américaines bénéficient d'un marché intérieur en hausse constante depuis 2001.

Afin que ces groupes européens restent compétitifs, leurs dirigeants s'attachent à optimiser leur organisation interne, à renforcer leur présence sur les segments défense et à conquérir le premier marché européen, le marché britannique et le premier marché mondial, le marché américain.

En 2003, BAE Systems, Thales et EADS se positionnent respectivement, au 4^{ème}, 7^{ème} et 8^{ème} rang mondial derrière les géants américains Lockheed Martin, Boeing et Raytheon.

M\$			CA Total 2002	CA Défense 2002	% CA Défense 2002	% CA Défense 2001
1	Lockheed Martin	US	26,578	23,337	87.80%	93.80%
2	Boeing	US	54,000	22,033	40.8	32.6

¹bactériologiques). Voir The Ministry of Defence Policy Papers, *Defence industrial Policy*, Paper n°5, UK Ministry of Defence, octobre 2002, 22 pages.

Au cours du premier trimestre 2003, Thales a été retenu par le gouvernement britannique pour participer auprès du maître d'œuvre BAE Systems au programme des deux futurs portes-avions de la Royal Navy. Le groupe français a également été choisi, au détriment de BAE Systems, pour développer le programme FIST (Future Integrated Soldier Technology, "soldat du futur"), et a été sélectionné avec l'américain Northrop Grumman pour la prochaine phase du programme de drones tactiques Watchkeeper. Leader mondial des sous-marins à propulsion classique.

3	Raytheon	US	16,760	15,291	91.2	71
4	BAE SYSTEMS	UK	19,485	15,036	77.2	76
5	Northrop Grumman	US	17,206	12,278	71.4	68.9
6	General Dynamics	US	13,800	9,800	71	64
7	Thales	Fr	11,636	7,652	65.8	61.2
8	EADS	PB	31,344	6,289	20.1	19.8
9	Finmeccanica	It	8,132	3,894	47.9	39.4
10	Honeywell	US	24,000	3,800	15.8	14.2

Source : Top100, Defense News, 2003

Si le portefeuille d'activité d'EADS se caractérise par sa dualité, 80% de son chiffre d'affaires (CA) relevant du secteur civil, à l'inverse, les activités défense de Thales représentent environ 66% de son CA, et celles de BAE Systems plus de 75%.

Le groupe britannique apparaît ainsi comme le leader européen des industries travaillant pour la Défense.

Les groupes européens répondent à l'appel du marché américain avec des stratégies différenciées.

EADS aux Etats-Unis : une stratégie de rapprochement

Pour les années à venir, EADS vise une progression de son CA Défense de 20% à 30% d'ici 2005, dans le but d'atténuer l'impact des cycles de l'activité commerciale, et ce, par l'intermédiaire des activités missiles (*Storm Shadow*, *Aster*, *Meteor* et *Taurus*), avion de combat (*Eurofighter*), avion de transport militaire (A400M), avions ravitailleurs, hélicoptères militaires (*Tigre* et NH90), et spatial militaire (*Skynet 5*).

Sur le marché américain, EADS n'a signé jusqu'à présent que quelques accords ponctuels sur des produits précis avec Northrop Grumman, Lockheed Martin et Boeing, sans parvenir à des coopérations industrielles majeures.

Toutefois, avec la création de sa filiale EADS North America, et l'implantation d'un site d'assemblage d'hélicoptères produits par Eurocopter dans l'Etat du Mississippi, EADS se montre plus actif et ambitionne désormais d'acquérir des PME américaines et d'élaborer des partenariats avec les principaux maîtres d'œuvre américains dans le but de participer aux appels d'offres du DoD.

BAE Systems aux Etats-Unis : une stratégie de partenariat

La Stratégie d'EADS s'inspire de celle mise en œuvre depuis plusieurs années par BAE Systems, laquelle permet aujourd'hui au groupe de figurer parmi les six principaux fournisseurs du Pentagone, premier client devant le MoD britannique.

Après l'acquisition de Tracor, et de deux filiales de Lockheed Martin - Lockheed Martin Control Systems et Sanders - BAE Systems a signé deux accords de coopération dans le domaine de la défense anti-missile, l'un avec Lockheed Martin le 25 juin 2003, le second avec Northrop Grumman le 28 juillet 2003.

L'objectif des responsables du groupe est de faire passer la part Etats-Unis de 30% à 50% de son chiffre d'affaires Défense. Son statut de "partenaire majeur" dans l'équipe industrielle menée par Lockheed Martin pour le programme d'avion de combat F-35/*Joint Strike Fighter*, participe de sa stratégie d'ouverture du marché américain de la défense et à terme de fusion capitalistique avec un prime américain.

De plus, la création de sa filiale BAE North America, aux activités séparées de celles de sa maison mère au Royaume-Uni, lui permet de coopérer avec les

industriels américains dans des domaines aussi sensibles que les systèmes de guerre électronique.

Finmeccanica ou l'axe anglo-italien

Un tel positionnement suscite les convoitises. Finmeccanica, encore contrôlé à hauteur de 32,45% par l'Etat italien, vient de finaliser le rachat d'Aermacchi et de prendre une participation dans AVIO (30%) aux côtés de l'américain Carlyle.

Principal groupe italien d'aéronautique et de défense Finmeccanica cherche à pénétrer le marché américain en se rapprochant de BAE Systems.

Le 3 juillet 2003, les deux groupes ont signé un MOU visant à réunir leurs actifs européens dans le domaine de l'électronique de défense. Trois coentreprises doivent voir le jour : la première dans les C4ISR pilotée par BAE Systems, la seconde dans les activités de communication et la troisième dans l'avionique, ces dernières étant pilotées par Finmeccanica.

Le groupe italien a également conclu avec Boeing un protocole d'accord visant à établir des coopérations dans le spatial et la défense anti-missile.

Les principaux groupes de défense européens ambitionnent ainsi d'augmenter leur présence sur un marché où ils pensent être le plus à même de réaliser des bénéfices. Cette orientation transatlantique, aussi risquée soit-elle, répond aux difficultés relatives à la faible ouverture des marchés nationaux d'armement des principaux Etats européens et à la baisse des budgets défense.

Un marché européen encore cloisonné

Seul le Royaume-Uni met en œuvre de manière systématique depuis 1998, dans le cadre de sa politique dite "*Best value for money*", une mise en concurrence internationale pour ses programmes nationaux d'équipements, en dehors des domaines jugés trop sensibles (terrorisme, nucléaire, défense contre les attaques radiologiques et bactériologiques)².

Cette ouverture a permis à Thales de soumissionner aux plus importants appels d'offres lancés par le MoD, faisant du groupe le deuxième acteur du marché de la défense britannique.

Ainsi, au cours du premier trimestre 2003, Thales a été retenu par le gouvernement britannique pour participer auprès du maître d'oeuvre BAE Systems au programme des deux futurs portes-avions de la Royal Navy. Le groupe français a également été choisi, au détriment de BAE Systems, pour développer le programme FIST (*Future Integrated Soldier Technology*, "soldat du futur"), et a été sélectionné avec l'américain Northrop Grumman pour la prochaine phase du programme de drones tactiques *Watchkeeper*.

EADS mène au Royaume-Uni une stratégie de conquête qui s'est révélée payante, avec l'obtention du contrat *Skynet 5* de prestations de services de systèmes de télécommunication militaire du MoD britannique.

De plus, à la tête du consortium Air Tanker qui regroupe Rolls Royce, Cobham et Thales, ce groupe détient un positionnement favorable pour remporter le

² Voir The Ministry of Defence Policy Papers, *Defence industrial Policy*, Paper n°5, UK Ministry of Defence, octobre 2002, 22 pages.

contrat d'avions ravitailleurs en vol (*Future Strategic Tanker Aircraft*) face au consortium formé autour de Boeing et BAE Systems.

Comparativement, aux yeux des industriels européens, le marché de la défense français apparaît encore particulièrement fermé.

Au-delà d'une réorientation des stratégies nationales d'acquisitions vers une plus large ouverture à la concurrence internationale, le lancement de programmes communs permettrait de progresser davantage dans l'intégration des industries européennes.

En effet, des programmes européens comme l'avion de transport militaire A400M, les hélicoptères *Tigre* et NH90, les systèmes de missiles de défense aérienne FSAF, l'avion de combat *Eurofighter*, le programme *Boxer*, le programme de frégate *Horizon*, ont mis en évidence l'importance de leur effet structurant sur le paysage industriel de défense.

Définir une politique industrielle européenne

La création prévue courant 2004 d'une "Agence intergouvernementale dans le domaine du développement des capacités de défense, de la recherche, des acquisitions et de l'armement", doit permettre de préparer le futur et ainsi d'offrir une visibilité aux industriels européens.

Contrairement à l'OCCAR et à la Lol qui comptent comme membre les principaux Etats producteurs d'armement, l'Agence devra impliquer l'ensemble des Etats membres de l'UE, Etats producteurs et Etats acheteurs.

Il faut rappeler que les Etats non membres de l'OCCAR et de la Lol forment 45% du marché européen des équipements de défense.

Dans ce cadre, l'Europe élargie à 25 représente un important défi. Les pays d'Europe centrale, au premier rang desquels la Pologne et la République Tchèque, comptent en effet de nombreux équipementiers, généralement sous-traitants dans le domaine de l'aérostructure.

Les futurs responsables de l'Agence devront formaliser une véritable politique industrielle européenne pour le secteur de la défense, oeuvrant à la fois pour une ouverture des marchés d'armement et pour la préservation sur le sol européen de capacités technologiques et industrielles nécessaires à l'élaboration des systèmes d'armements les plus stratégiques.