

# LES INDUSTRIES DE DEFENSE EN EUROPE.

*Hélène Masson*<sup>uv</sup>

Sans attendre la concrétisation des discours politiques sur la nécessité de maintenir en Europe des capacités industrielles à même de produire les équipements des futures forces européennes, les industriels de la défense se sont engagés, à partir de 1998, dans un vaste mouvement de restructurations, faisant ainsi face aux changements de leur environnement technologique, financier et concurrentiel. Facilités par l'existence de coopérations déjà anciennes sur des programmes d'équipements, de joint ventures et le cas échéant de liens capitalistiques, les restructurations débouchent sur l'émergence de trois groupes privés aux activités plus ou moins duales dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense (I). Si le paysage industriel de la défense européen s'en trouve profondément modifié, sa rationalisation reste, à ce jour, inachevée. Les secteurs de l'armement terrestre et naval ne connaissent pas un tel niveau de concentration. En outre, l'exigence de compétitivité des groupes de défense européens, nouvellement créés ou en voie de l'être, se heurte à l'absence d'harmonisation des politiques nationales d'armement (II).

## **I. De la coopération internationale à l'intégration transnationale : une européanisation par étapes des industries nationales de défense.**

### **A. Les prémisses.**

#### ***1. 1960-1990 : une européanisation sous contraintes.***

Le lancement, par les gouvernements des principaux Etats européens producteurs d'armement (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni, Suède) des premiers accords de coopération sur des programmes d'équipements conventionnels<sup>1</sup> date des années 1960. Mis en œuvre sur des bases nationales, de tels accords intergouvernementaux visent avant tout à garantir les intérêts des industriels nationaux et non à créer un contexte favorable à de possibles rapprochements. Au cours des années 1980, quelques programmes multilatéraux donnent lieu à la création de filiales communes. Leur statut varie entre celui d'une société de droit national d'un des Etats participants et celui de Groupement d'intérêt économique<sup>2</sup> (GIE). Alors que les partenaires industriels se répartissent le plan de charges des phases de conception et de production, la filiale commune concentre l'ensemble des services à la clientèle, la commercialisation, le montage des financements associés aux ventes et le service après vente. Tout en représentant un saut qualitatif vers une structuration des coopérations industrielles, ces montages, qui pratiquent le principe de dissociation des fonctions commerciales et productives, montrent rapidement leurs limites. Les obstacles liés à l'application de la règle de l'unanimité pour toute prise de décision et à celle de la règle du juste retour, ainsi que le manque d'harmonisation des besoins des Etats-majors clients

---

<sup>uv</sup> Chercheur à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS).

<sup>1</sup> France/Allemagne : Transall, Alphajet, missiles antichars Milan et Hot. France/Royaume-Uni: Jaguar, engin Martel, hélicoptères Lynx, Puma et Gazelle. France/Italie: dans le domaine des engins tactiques.

<sup>2</sup> Airbus Industrie GIE (1970); Euromissile GIE (1980); Eurofighter Jagdflugzeug GmbH (1986); Eurosam GIE (1989).

entraînent rigidités et surcoûts. Une étape importante est franchie, dans les années 1990, avec la création de joint ventures et de sociétés communes par métier<sup>3</sup>, résultats de la fusion de divisions ou de filiales des "champions nationaux". Cependant, là encore, l'organisation autour d'un seul produit, alliée à la persistance de doublons et à une structure interne complexe, alourdisent leur fonctionnement. C'est seulement à la fin des années 1990, sous l'effet de la pression concurrentielle américaine et d'une contraction des marchés intérieurs, qu'un processus de rationalisation des industries de défense européennes s'enclenche, au niveau national puis européen.

## **2. 1998-1999: dispersion européenne, concentration américaine.**

En effet, outre-Atlantique, un important mouvement de restructurations lancé dès 1991, donne naissance à quatre acteurs industriels majeurs: Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon. Les autorités américaines initient ces regroupements, tout en les limitant, afin d'éviter des situations de monopoles. Ainsi, en 1999, ces quatre grands groupes affichent-ils présents dans la plupart des segments d'activités défense et se partagent-ils la majorité des commandes d'équipements militaires du Département of Defense (DoD). Soutenus par un marché domestique le plus important au monde, leurs produits s'avèrent particulièrement compétitifs à l'export.

Evolution du nombre d'acteurs industriels  
par segment d'activités aux Etats-Unis entre 1990 et 1999

	1990	1999
<b>Munitions</b>	11	3
<b>Avions</b>	8	3
<b>Satellites</b>	8	4
<b>Missiles stratégiques</b>	3	2
<b>Missiles tactiques</b>	13	4
<b>Sous-marins</b>	2	2
<b>Navires de surface</b>	8	3
<b>Véhicules tactiques</b>	6	3
<b>Véhicules de combat</b>	3	2

Source : US Secretary of Defense for Industrial Affairs,  
Annual Industrial Capabilities Report, Washington, February 2000

Face à leurs concurrentes américaines, les entreprises européennes ne disposent ni d'une taille suffisante, ni d'une gamme de produits assez large leur permettant d'être compétitives sur un nombre important de segments de marchés. Alors qu'aux Etats-Unis, les industries d'armement bénéficient de substantielles réductions de coût grâce à l'effet de série, côté européen, elles réalisent leur chiffre d'affaires dans le cadre de marchés étroits et structurés sur une base nationale. Dépendants des commandes publiques, les industriels européens doivent de plus faire face, depuis le milieu des années 1990, à une forte contraction des marchés intérieurs due à une diminution des crédits publics européens. Cette diminution des budgets de défense intervient concomitamment à l'accroissement des coûts de recherche, de développement et de production des équipements militaires.

<sup>3</sup> En 1990, Matra Marconi Space (Matra, GEC-Marconi); en 1991, Eurocopter ( DASA, Aerosptiale); en 1994, Thomson Dasa Armement (Thomson-Brandt Armement, Wirksystem); en 1996, Thomson Marconi Sonar (Thomson-Csf, GEC-Marconi); en 1996, Matra BAe Dynamics (Matra, BAe); en 1998, Alenia Marconi Systems (Finmeccanica, GEC-Marconi).

Dans ce contexte, un consensus se fait jour entre Etats<sup>4</sup> et industriels sur l'urgence d'une accélération des concentrations, plus particulièrement dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense. En acceptant de privatiser leur industrie domestique de défense, l'Espagne, la France, et l'Italie ouvrent la voie aux rapprochements européens.

Comparaison Europe / Etats-Unis du nombre d'acteurs industriels dans les secteurs aérospatial et de l'électronique de défense en 1998

	EUROPE	ETATS-UNIS
<b>Avions de combat</b>	6	2
<b>Hélicoptères</b>	3	3
<b>Missiles</b>	12	4
<b>Electronique militaire</b>	>6	4
<b>Satellites</b>	5	4

### *3. Les privatisations : la voie ouverte aux rapprochements européens.*

La réticence des industriels allemands et britanniques à fusionner avec des entreprises dont le capital est détenu par l'Etat constitue une des causes de l'échec en 1997 d'un premier projet de société européenne unique et intégrée, European Aerospace and Defence Company (EADC)<sup>5</sup>. En effet, au Royaume-Uni, dès les années 1980, les gouvernements conservateurs successifs privatisent les industries de défense, tel que BAe, Rolls Royce, Royal Ordnance, Royal Dockyards. Pour les plus stratégiques d'entre elles, l'Etat britannique conserve une "action spécifique", dite "Golden Share", qui lui permet de faire usage de son veto en cas de modifications de certains articles du statut de la société, de vérifier que les directeurs du "Board" sont bien de nationalité britannique et de participer, mais sans droit de vote, aux réunions du conseil d'administration. Le plafond de la participation des investisseurs étrangers dans le capital a été progressivement abaissé, passant de 29.5 % à 49.5%, jusqu'à être supprimé en octobre 2002. Dans le but d'éviter une prise de contrôle étranger, seul est maintenu un plafond de 15% pour un investisseur unique. Cet assouplissement permet de rendre plus attractives les entreprises britanniques tout en préservant les intérêts nationaux de sécurité. En Allemagne, les industries de défense offrent le visage d'industries à capitaux privés très diversifiés. Une grande partie de l'industrie allemande de l'armement s'est trouvée fédérée au sein du groupe d'aéronautique et de défense DASA, dans le cadre d'une importante stratégie d'acquisitions et de prise de participations<sup>6</sup>. Absent du capital, le gouvernement allemand ne dispose pas d'une action spécifique, comme c'est le cas au Royaume-Uni.

C'est beaucoup plus tardivement, entre les années 1998-2000, que les Etats français, espagnol et italien se désengagent des principaux groupes intervenant dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense, tout en conservant, dans certains cas, une part du capital et un droit de regard en cas de cessions d'actifs stratégiques pour la défense nationale. En France, un premier mouvement de privatisations et de concentrations des actifs nationaux aboutit à la constitution de trois pôles: Aérospatiale Matra, Thomson-CSF et Alcatel Space. Le gouvernement espagnol ouvre quant-à-lui le capital d'Indra et celui de CASA, et le

<sup>4</sup> Déclaration des Chefs d'Etat et de gouvernement du Royaume-Uni, de l'Allemagne et de la France, le 9 décembre 1997.

<sup>5</sup> Cette dernière devait réunir l'ensemble des industriels européens du secteur aérospatial : l'allemand Daimler Chrysler Aerospace AG (DASA), le français Aérospatiale, le britannique British Aerospace (BAe), le suédois SAAB, l'italien Finmeccanica, et l'espagnol Construcciones Aeronauticas SA (CASA).

<sup>6</sup> Messerschmitt-Bölkow-Blohm (MBB), Dornier, Fokker, MTU, AEG.

gouvernement italien, celui de Finmeccanica<sup>7</sup>. Ces décisions gouvernementales permettent l'émergence de groupes de défense européens de dimension mondiale.

Principales privatisations en France, en Italie, et en Espagne, depuis 1998.

	<b>Pays</b>	<b>Entreprise</b>	<b>Secteur</b>	<b>% Capital privatisé</b>
<b>1998</b>	France	Thomson CSF	Electronique de défense	33
<b>1999</b>	France	Aérospatiale	Aérospatial	(fusion)
<b>1999</b>	Espagne	Indra	Electronique de défense	66
<b>2000</b>	Italie	Finmeccanica	Défense et aérospatial	38
<b>2000</b>	Espagne	CASA	Aérospatial	(fusion)

Source : SIPRI Yearbook 2001, p.342

## **B. Emergence de trois groupes européens de dimension mondiale.**

### *1. BAE System, Thales, EADS.*

Contrairement à ce qui avait été au départ envisagé, la constitution du pôle d'électronique professionnel et de défense Thomson-CSF, n'a pas été suivi d'un rapprochement avec le britannique BAe. Privilégiant une stratégie de concentration verticale et de recentrage sur les segments d'activités défense, BAe absorbe en janvier 1999 les actifs d'électronique de défense de General Electric Company (GEC)-Marconi, devenant ainsi BAE Systems. Ce nouvel environnement concurrentiel pousse Thomson-CSF à adopter une stratégie dite "multidomestique". Par des acquisitions et des prises de participation, le groupe s'implante dans ses principaux pays clients (Royaume-Uni, Corée du Sud, Singapour, Afrique du Sud), faisant de Thomson-CSF, rebaptisé Thales, un groupe de dimension internationale. La constitution du groupe britannique se répercute également dans le secteur de l'aérospatial, BAE Systems ne participant pas à la mise en place en juillet 2000 de la première société européenne intégrée, European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), résultat de la fusion de l'allemand DASA, du français Aérospatiale Matra et de l'espagnol CASA. D'un premier processus de concentration au niveau national et européen, émergent ainsi en 2000 trois groupes européens de dimension mondiale, BAE Systems, EADS et Thales. A partir de cette date, ces derniers s'attachent à consolider et à rationaliser leurs activités, faisant le choix d'une approche par secteur. Par l'intermédiaire de joints venture et d'alliances capitalistiques, ils structurent l'ensemble du paysage industriel de défense européen.

### *2. Points d'ancrage du paysage industriel de défense européen.*

Dès 2001, BAE Systems, Thales et EADS apparaissent respectivement au 3<sup>ème</sup>, 7<sup>ème</sup> et 8<sup>ème</sup> rang mondial. Le portefeuille d'activité d'EADS se caractérise par sa dualité, 75% de son Chiffre d'affaires (CA) relevant du secteur civil. A l'inverse, les activités défense de Thales représentent environ 60% de son CA, contre plus de 70% pour BAE Systems, faisant ainsi du groupe britannique le leader européen des industries de défense.

<sup>7</sup> En Italie, l'Etat détient 30% du capital de Finmeccanica. Il conserve une "golden share" et le ministère du Trésor doit donner son autorisation dans le cas ou un actionnaire autre que l'Etat envisage de détenir plus de 3% du capital.

TOP 10 des industries de défense dans le monde

bnUS\$

		2001 CA Défense	2001 CA Total	% CA Défense	2000 CA Défense	2000 CA Total	% CA Défense
1	Lockheed Martin	22,5	23,9	93.8	18,0	25,3	71.1
2	Boeing	19,0	58,2	32.6	17,0	51,3	32.1
3	<b>BAE SYSTEMS</b>	14,4	19,0	76	13,2	18,3	72
4	Raytheon	11,9	16,8	71	14,0	16,8	83.1
5	Northrop Grumman	9,3	13,5	68.9	5,6	7,6	73.5
6	General Dynamics	7,7	12,1	64	6,5	10,3	63.2
7	<b>THALES</b>	5,5	9,1	61.2	4,2	7,4	57.5
8	<b>EADS</b>	5,4	27,2	19.8	4,5	22,7	20
9	TRW	5,2	16,4	31.7	4,0	17,2	23.3
10	United Technologies	3,7	27,8	13.6	4,1	26,5	15.5

Source : 2002 Defense News Top 100

Tous trois interviennent sur de multiples segments d'activités. Ainsi, EADS est-il n°1 en Europe sur le marché des lanceurs commerciaux et sur celui des hélicoptères civils, n°2 pour les avions de transports civils, les hélicoptères militaires, et les missiles, et n° 3 pour les satellites et les avions de transport militaires. Pôle européen de référence en matière d'électronique de défense<sup>8</sup>, Thales s'attache également à développer les activités de maîtrise d'œuvre de navire armée. Quant à BAe Systems, il couvre un spectre de produits très large: aérospatial, missiles, naval, terrestre et électronique de défense. EADS et BAe Systems sont 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. Ils se retrouvent liés dans le cadre du consortium Eurofighter<sup>9</sup> et, pour le secteur civil, au sein d'Airbus Industries<sup>10</sup>.

Principaux acteurs industriels sur les segments d'activités  
-Avion de combat, avion de transport militaire, hélicoptère-

<b>Avion de combat</b>	
BAE Systems	RU
EADS	Fr/All/Esp
Dassault Aviation	Fr
Finmeccanica	It
SAAB AB	S
<b>Avion de transport militaire</b>	
EADS	Fr/All/Esp
Finmeccanica	It
<b>Hélicoptère</b>	
Eurocopter (100% EADS)	Fr/All
Agusta Westland (50% Finmeccanica, 50% GKN)	RU/It

<sup>8</sup> Ce secteur rassemble un grand nombre d'activités (optronique, radars, guerre électronique, composants, avionique, systèmes de guidage et de navigation, télécommunications), plus ou moins duales.

<sup>9</sup> 33% BAE Systems, 46% EADS, 21% Finmeccanica.

<sup>10</sup> 80% EADS et 20 % BAE Systems.

La stratégie de consolidation d'EADS donne naissance à deux leaders européens, l'un dans la construction de satellites, ASTRIUM<sup>11</sup>, le second dans le domaine des missiles et des systèmes de missiles, MBDA. Ce dernier résulte de la fusion, finalisée en décembre 2001, de Matra BAe Dynamics (MBD), d'EADS-Aérospatiale Matra Missiles (AMM) et d'Alenia Marconi Systems (AMS). Le pacte d'actionnaires prévoit à terme l'absorption de LFK, filiale missilière d'EADS Allemagne, ainsi qu'une alliance stratégique avec l'industrie des missiles espagnoles (EADS-Casa, Indra, IZAR). Deuxième entité mondiale du secteur après Raytheon, MBDA doit compter avec la présence d'autres acteurs industriels européens sur ses créneaux tels que Thales, l'allemand BGT (Diehl), le suédois SAAB AB et le norvégien Kongsberg.

Si en l'espace de deux ans, les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique de défense ont connu une reconfiguration accélérée dans le but de faire face à la concurrence des géants américains, la situation des secteurs de l'armement terrestre et naval est tout autre. De plus, le bénéfice commercial et les économies d'échelle attendues par ces nouveaux groupes de défense et par les Etats risquent de décevoir bien des attentes en l'absence d'une meilleure articulation à l'échelle européenne des choix industriels, politiques et budgétaires.

## **II. Une restructuration inachevée, des groupes européens fragilisés.**

La permanence d'importantes surcapacités dans les secteurs de l'armement terrestre et naval représente une aubaine pour les industriels américains.

### **A. Des secteurs non consolidés aux prises à l'ambition des industriels américains.**

#### ***1. Le secteur des armements terrestres: surcapacités et contraction de l'offre.***

Les marchés de l'armement terrestre sont entièrement orientés vers le secteur militaire. Cette absence de dualité fragilise les acteurs industriels qui voient leur plan de charge fortement diminué depuis une dizaine d'années. Le marché des chars de combat reste peu actif et les parcs existants, surabondants. Le marché des munitions connaît une chute de plus de 70%. Les perspectives semblent plus favorables sur le marché des véhicules blindés moyens et légers, et ce dans le contexte du besoin en capacité de projection pour les forces armées. On dénombre ainsi une centaine d'acteurs sur les différents segments d'activités.

Jusqu'à présent, les industriels allemands et britanniques apparaissent comme les acteurs principaux d'un premier mouvement de restructuration du secteur. Un processus de rationalisation au niveau national aboutit à la création en Allemagne de trois grands groupes: Rheinmetall De Tec, Krauss Maffei Wegmann (KMW) et Diehl. Depuis leur création, ces derniers sont à l'origine de nombreuses alliances transfrontières, avec des industriels britanniques, scandinaves et suisses<sup>12</sup>. Au Royaume-Uni, l'acquisition du suédois Hägglunds, le rapprochement avec son rival britannique GKN et l'acquisition de la branche Activités terrestres de Rolls Royce, Vickers Defence Systems, font d'Alvis un acteur incontournable du

---

<sup>11</sup> Réparti au départ entre BAE Systems (25%) et EADS (75%), la filiale ASTRIUM devient 100 % EADS depuis fin 2002 suite à la cession par BAE de ses parts.

<sup>12</sup> Rheinmetall De Tec: acquisition des filiales Kuka Wehrtechnik et Henschel Wehrtechnik de la société allemande IWKA, et des activités défense du groupe suisse Oerlikon-Bührle, renforcement de sa position capitalistique dans STN-Atlas Electronik (de 26 à 51%) co-détenu à 19% par BAE Systems . Diehl: conclusion d'une alliance avec le groupe scandinave Nammo AS, des sociétés Raufoss, SAAB (Celsius), et Patria Industries

secteur des blindés légers et moyens. Handicapé par une situation financière difficile et par son statut de société publique, le principal maître d'œuvre français, GIAT Industries, semble particulièrement marginalisé dans la perspective d'alliances structurelles entre partenaires européens. Société nationale de droit privé depuis 1990, mais dont 100% du capital est détenu par l'Etat, GIAT Industries a vu sa santé financière se détériorer d'année en année, en raison de la réduction des commandes publiques, de l'absence de débouchés à l'export et de l'importance des rigidités internes. En 2003, le ministère de la Défense a donné son feu vert à un ultime plan de restructuration, le 6<sup>ème</sup> en 10 ans, qui prévoit une suppression de 50% des effectifs et la fermeture de plusieurs sites.

## 2. Le secteur naval.

Le secteur naval se révèle être moins morcelé que le secteur terrestre. Des restructurations ont été engagées dans le domaine de l'électronique navale, des systèmes d'armes et des systèmes de combat intégrant les fonctions embarquées. En revanche, la base industrielle en charge des activités de plate-formes et d'intégration des bâtiments, reste largement nationale. L'Allemagne, la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne et dans une moindre mesure, les Pays-Bas, la Suède, la Grèce et le Portugal abritent les principales industries navales européennes. Le paysage industriel s'organise autour de deux grands systémiers, le britannique BAE Systems et le français DCN/Thales, et cinq chantiers navals, les allemands Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) et Thyssen-Krupp Werften (TKW), le français DCN, l'italien Fincantieri et l'espagnol IZAR.

### Principaux acteurs industriels du secteur naval

<b>France</b> DCN Thales Alstom Marine Constructions mécaniques de Normandie (CMN)	<b>Royaume-Uni</b> BAE Systems Vosper Thornycroft Rolls Royce
<b>Italie</b> Fincantieri: AMS (50% Finmeccanica / 50% BAE Systems) WASS (Finmeccanica)	<b>Allemagne</b> HDW Thyssen Werften STN Atlas Elektronik: (Rheinmetall 51% et BAE Systems 49%) MTU MAN
<b>Espagne</b> IZAR	<b>Pays-Bas</b> Royal Schelde RDM Signaal (Thales)
<b>Suède</b> SAAB AB	

L'allemand HDW participe activement au processus d'intégration de l'industrie navale européenne, et ce, par sa fusion en 1999 avec l'entreprises suédoise Kockums Naval Systems (SAAB/Celsius), par le rachat du chantier grec Hellenic Shipyard de Skaramangas, et par la

mise en œuvre de partenariats avec les leaders italien Fincantieri<sup>13</sup> et espagnol IZAR. Après l'absorption des trois principaux chantiers navals britanniques (VSEL, Yarrow et Kvaerner Govan), BAE Systems fait du développement de ses activités dans ce secteur une priorité. Son alliance avec Finmeccanica, au sein de la joint venture Alenia Marconi Systems (AMS) et sa participation à hauteur de 49% dans le capital de l'entreprise allemande STN Atlas, spécialisée dans la lutte anti sous-marine, illustrent une nouvelle fois l'ambition du principal groupe britannique de défense. En France, la Direction des constructions navales (DCN) assure la maîtrise d'œuvre des principaux programmes nationaux d'armement. Depuis le mouvement de privatisations en Italie (Fincantieri et Finmeccanica) et en Espagne (IZAR, résultat de la fusion en 2000 des chantiers navals publics *Astilleros Espanoles (AES)* et *Bazan*), la DCN reste le dernier constructeur naval européen au statut d'administration d'Etat. Afin d'éviter une concurrence franco-française, le gouvernement français a entamé un rapprochement des savoirs-faire de DCN et de Thales, dont les activités de systémier et d'équipementier ne cessent de progresser au sein du groupe. Déjà partenaires à l'exportation à travers deux filiales communes<sup>14</sup>, les deux sociétés créent en avril 2002, une société commune, Armaris, qui rassemble les activités de maîtrise d'œuvre et commerciales dans le domaine des navires de guerre et des systèmes de combat naval<sup>15</sup>. Dans le domaine de la propulsion nucléaire, DCN a également fondé une coentreprise avec Technicatome, filiale d'Areva, en octobre 2002, destinée à optimiser leur coopération sur les systèmes de propulsion navale. Concernant les systèmes de propulsion classique, le maître d'œuvre français et le britannique Rolls Royce ont signé un accord de coopération global le 17 avril 2003, qui s'inscrit dans la droite ligne de trois années de coopération sur les frégates britanniques T45. Afin de positionner DCN de manière favorable pour de futures alliances structurelles, le gouvernement français a décidé sa mutation dans le premier semestre 2003 en société de droit privé détenue à 100% par l'Etat.

### ***3. L'industrie américaine, acteur à part entière du paysage industriel européen.***

Les difficultés rencontrées par de nombreuses entreprises des secteurs naval et terrestre, permettent à des 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.

#### Acquisitions d'industries européennes par des industriels américains

	<b>Acquéreurs américains</b>	<b>Sociétés européennes acquises</b>	<b>Pays d'origine</b>
1999	General Motors of Canada Ltd (DDGM)	Mowag	Suisse
1999	General Dynamics	Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug (25% du capital)	Aut
2000	General Dynamics	Santa Barbara	Esp
2000	United Defense	Bofors Weapons Systems	S

<sup>13</sup> L'accord signé le 29 avril 2002 avec le chantier italien *Fincantieri* prévoit la création d'une joint venture spécialisée dans le développement et la commercialisation des sous marins inférieurs à 700 tonnes.

<sup>14</sup> L'une pour les systèmes de combat pour sous-marins, la seconde pour la réalisation d'un système de combat pour les frégates vendues à l'Arabie Saoudite.

<sup>15</sup> Jusque là exercées par Thales Naval France et DCN-International (DCN-I), une société à capitaux publics créée en 1991 et destinée à assurer au profit de la DCN les activités commerciales de promotion et de suivi des contrats signés à l'exportation.

2001	Carlyle Group	Unité de BAE Systems	RU
2001	FLIR Systems	Unité de SAAB Tech Elecs	S
2002	Fonds d'investissement One Equity Partner	HDW	All
2003	Fonds d'investissement Carlyle	Fiat Avio	It

En 2003, c'est au tour du secteur des équipementiers aérospatiaux et de la propulsion de faire face à l'offensive américaine, le groupe italien FIAT ayant cédé sa division aéronautique, FIAT AVIO, aux fonds d'investissement américain Carlyle. Ce dernier envisage dans une deuxième étape d'acquérir MTU, le motoriste du groupe allemand Daimler-Chrysler, avec pour objectif de créer un pôle majeur dans ce domaine, à même de concurrencer le britannique Rolls-Royce, le français SNECMA, le suédois Volvo Aero et l'espagnol ITP. De cette manière, les groupes américains accèdent directement aux marchés, aux programmes et aux savoir-faire européens.

Plus globalement, les industries d'armement européennes évoluent dans un environnement institutionnel, économique, et juridique qui n'est ni homogène ni unifié, ce qui les handicapent fortement par rapport à leurs concurrentes américaines.

## B. Un environnement défavorable.

### 1. Des marchés européens étroits et cloisonnés, un marché américain difficilement accessible.

Comparativement aux Etats-Unis, les marchés publics d'armement en Europe sont étroits et relativement cloisonnés. En dehors du Royaume-Uni<sup>16</sup> et de la France<sup>17</sup>, qui affichent des choix budgétaires plus ambitieux, le premier depuis 1998, le second depuis 2002, le montant global des budgets de la défense européens est sans commune mesure avec celui des Etats-Unis.

Budget de la défense des Etats-Unis et  
des principaux Etats européens producteurs d'armement 1998-2001  
(en structure OTAN, hors pensions)

Md€	1998	1999	2000	2001
<b>Etats-Unis</b>	279.5	281.5	295.8	291.9
<b>Royaume-Uni</b>	34.6	33.8	34.6	34.1
<b>France</b>	25.1	25.5	25.2	24.9
<b>Allemagne</b>	23.8	23.9	24.1	23.8
<b>Italie</b>	12.3	13.0	14.9	13.8
<b>Espagne</b>	6.8	7.0	7.4	7.4

Source : OTAN, 2002.

Et, cet écart ne cesse de se creuser, avec l'accélération de l'effort de défense dans le cadre de la lutte contre le terrorisme international suite au 11 septembre, et du lancement de l'intervention en Irak. Pour 2003, le budget de la défense américain s'élève ainsi à 365

<sup>16</sup> Le budget du MoD s'élève à 29.3 milliards de livres pour les années 2002-2003. Il devrait afficher 32.7 milliards de livres d'ici 2005-2006, soit une augmentation de 12 %, la plus importante depuis 20 ans.

<sup>17</sup> En France, la nouvelle loi de programmation militaire 2003-2008 se donne pour objectif de faire passer la part des dépenses militaires de 1.8% à 2.2% du PIB. Le budget de la défense 2003 augmente de 6.1% par rapport à 2002, avec un montant global de 39.96 milliards d'euros.

milliards de dollars, soit trois fois l'ensemble des budgets européens, pour atteindre en 2007, 440 milliards de dollars.

#### Le budget du DOD 2003-2009

Md\$	FY 03	FY 04	FY 05	FY 06	FY 07	FY 08	FY 09
DoD Military	364.6	379.9	399.8	419.8	440.5	461.8	483.6

*FY 2004 President's Budget-Projected Funding Allocations*

Par ailleurs, les entreprises américaines jouissent d'un avantage sur leurs concurrentes en matière de Recherche et développement (R&D). Depuis le début des années 1990, les Etats-Unis maintiennent le niveau des ressources allouées à la R&D, contrairement aux Etats européens. En 2003, ce poste budgétaire enregistre une hausse de 21% pour atteindre 58.6 milliards de dollars, soit environ cinq fois plus que l'ensemble des budgets européens.

#### -Evolution de l'effort de recherche du DoD 1996-2004-

M\$	1999	2000	2001	2002	2003*	2004**
<b>RD Total</b>	80,171	83,769	91,534	102,899	117,899	122,259
<b>RD Defense</b>	42,085	43,161	46,202	53,731	62,986	67,715
<b>RD DoD</b>	<b>38,888</b>	<b>39,960</b>	<b>42,740</b>	<b>49,877</b>	<b>58,646</b>	<b>62,821</b>

*Source: AAAS, 2003 \*FY 2003 appropriations \*\*FY 2004 request*

Dans le secteur aérospatial, secteur de l'économie où la recherche est la plus intense, les industriels européens dépensent en moyenne un peu plus de 6.5% de leurs ventes pour la R&D, en hausse de 20% depuis cinq ans. Aux Etats-Unis, les industriels ne dépensent que 3% de leur chiffre d'affaires, en raison de l'importance du soutien étatique.

#### -R&D: Financement des entreprises et des Etats en Europe-

		%R&D / CA			Dépenses de R&D en bn€		
		2001	2000	1999	2001	2000	1999
<b>Financement industriel</b>	<b>Civil</b>	4.9	5.2	4.9	4.0	8.4	6.4
	<b>Military</b>	1.7	2.4	1.3	1.4	3.8	1.7
	<b>Total</b>	<b>6.6</b>	<b>7.5</b>	<b>6.2</b>	<b>5.4</b>	<b>12.2</b>	<b>8.2</b>
<b>Financement des Etats européens</b>	<b>Civil</b>	1.7	4.1	4.2	1.4	6.6	5.5
	<b>Military</b>	4.1	1.6	0.8	3.3	2.6	1.0
	<b>Total</b>	<b>5.8</b>	<b>5.7</b>	<b>5.0</b>	<b>4.7</b>	<b>9.2</b>	<b>6.5</b>
<b>Total</b>		<b>12.5</b>	<b>13.3</b>	<b>11.3</b>	<b>10.0</b>	<b>21.4</b>	<b>14.7</b>

*Source : AECMA, 2001*

Pour les principaux Etats européens producteurs d'armement, le maintien de leur base industrielle domestique, et donc d'une source d'approvisionnement nationale, forme la base de l'argumentaire justifiant la faible ouverture à la concurrence internationale dans le cadre des grands appels d'offre publics. En revanche, pour les Etats, petits producteurs ou non producteurs d'armements, les appels d'offres sont de fait ouvert aux producteurs étrangers. La création de sociétés européennes intégrées modifie progressivement la donne, ces dernières

obtenant un accès plus large aux marchés domestiques de ses entreprises fondatrices<sup>18</sup>. Bien qu'on assiste à une réorientation des stratégies nationales d'acquisitions vers une plus large ouverture à la concurrence internationale chez les principaux pays producteurs d'armement, dans la pratique, les disparités restent grandes. Seul le Royaume-Uni organise-t-il systématiquement depuis 1998 une mise en concurrence internationale pour ses programmes nationaux d'équipements<sup>19</sup>. Cette initiative a donné l'occasion au groupe Thales de soumissionner aux plus importants appels d'offres britanniques, faisant du groupe le deuxième acteur du marché de la défense britannique<sup>20</sup>.

A un marché européen restreint et encore relativement cloisonné, vient s'ajouter la difficulté pour les industries européennes de pénétrer le marché américain. L'existence d'un cadre réglementaire particulièrement contraignant représente un obstacle majeur sur la voie de la conquête de nouvelles positions économiques et technologiques outre-Atlantique. Bénéficiant des liens privilégiés qui unissent les gouvernements britanniques et américains, BAE Systems jouit d'un traitement particulier par rapport à ses concurrents. C'est ainsi qu'en février 2000, une déclaration de principe sur l'amélioration de la coopération dans le domaine de la défense a été signée par les deux gouvernements. Depuis, les réglementations concernant la protection des technologies avancées et les procédures d'octroi de licences d'exportation ont été simplifiées. Principalement sollicité en qualité d'équipementier, BAE Systems ambitionne de parvenir au statut de "prime contractor". Par des acquisitions sur le sol américain, le groupe britannique cherche à développer ses activités et ainsi à se donner l'image d'un fournisseur digne de confiance pour le Pentagone. Il figure, aujourd'hui, parmi les six principaux contractants du DoD, premier client devant le MoD britannique. L'objectif des responsables de BAE Systems est de faire passer la part américaine de 30% à 50% de son Chiffre d'affaires défense. Tout projet d'alliances européennes est désormais appréciée en fonction de son aptitude ou non à faciliter les alliances transatlantiques. Dernièrement, le groupe britannique n'a pas hésité à annoncer son objectif de fusionner avec un des géants américains, tel que Boeing ou Lockheed.

Principales acquisitions de BAE Systems aux Etats-Unis depuis 2000

2000	Lockheed Martin Control Systems	Système de contrôle
2000	Sanders (Lockheed Martin)	Système d'information et guerre électronique
2002	US Corbett Technologies	sécurité des systèmes d'information
2002	Condor Pacific Industries	capteurs et systèmes de guidage
2003	Mevatec Corporation	Missiles

En dépit d'un contexte peu favorable à l'acquisition de matériels européens, Thales et EADS tentent, avec plus ou moins de réussite, de percer sur le marché américain. Cette présence se

<sup>18</sup> Mezzadri Sandra, "L'ouverture des marchés de la défense: enjeux et modalités", *Publications occasionnelles*, Institut d'Etudes de Sécurité de l'UEO, février 2000, p. 33.

<sup>19</sup> En dehors des domaines jugés trop sensibles (terrorisme, nucléaire, défense contre les attaques radiologiques et bactériologiques). Voir The Ministry of Defence Policy Papers, *Defence industrial Policy*, Paper n°5, Ministry of Defence UK, octobre 2002, 22 pages.

<sup>20</sup> Au cours du premier trimestre 2003, le groupe a été retenu par le gouvernement britannique pour participer auprès du maître d'oeuvre BAE Systems au programme des deux futurs porte-avions de la Royal Navy. Thales a été choisi, au détriment de BAE Systems, pour développer le programme FIST (Future Integrated Soldier Technology, "soldat du futur"), et a également été sélectionné avec l'américain Northrop Grumman pour la prochaine phase du programme de drones tactiques Watchkeeper.

traduit par la signature d'accords ponctuels sur des produits précis et des participations à des consortiums menés par les groupes américains sur quelques programmes d'importance<sup>21</sup>. En 2001, Thales est à l'origine de la création avec Raytheon d'une Joint venture détenue à parité dans le domaine des systèmes de commandement et de contrôle des opérations aériennes militaires. Jusqu'à présent, EADS privilégie les coopérations ponctuelles sur les alliances structurelles. Mais la création en avril 2003 d'une nouvelle unité regroupant l'ensemble des activités américaines du groupe présage du démarrage d'une nouvelle dynamique sur le sol outre-Atlantique.

Alors que les industriels américains assurent leurs activités dans un espace politique unifié, et bénéficient d'une demande d'équipements, harmonisée et cohérente, traduction de la stratégie nationale en matière de sécurité et de défense, leurs homologues européens sont fragilisés par l'absence d'harmonisation des politiques nationales de recherche et d'acquisition.

## ***2. Manque de visibilité sur le moyen et le long terme faute d'une harmonisation de la demande des Etats.***

Pour la grande majorité des programmes d'équipements lancés en commun, les industriels doivent faire face à l'instabilité de l'engagement des Etats participants, ces derniers n'hésitant pas à se retirer unilatéralement d'un projet, à réviser à la baisse les commandes prévues ou encore à exprimer une évolution de leurs besoins<sup>22</sup>. Ces aléas entraînent retards et augmentation du prix unitaire des équipements. Malgré le lancement, par le noyau dur des Etats producteurs d'armement, d'initiatives destinées à rationaliser la gestion des programmes en coopération (OCCAR<sup>23</sup>) et à harmoniser les réglementations nationales (LoI<sup>24</sup>), la participation du Royaume-Uni, des Pays-Bas, du Danemark, de la Norvège, et de l'Italie au développement du programme américain d'avion de combat F-35, concurrent futur majeur de l'avion de combat français Rafale de Dassault Aviation, de l'europeen Eurofighter Typhoon de BAE Systems, EADS et Alenia Aerospazio, et du Gripen de SAAB, illustre le chemin restant à parcourir avant qu'une véritable politique européenne de l'armement voit le jour. Cette absence de consensus sur les questions armements transparait dans les difficultés des « Quinze » à traduire en actions concrètes le dialogue sur les capacités (ECAP), initié suite

---

<sup>21</sup> Système de radios tactiques de nouvelle génération pour Thales. Équipement radar de l'A400M, drone d'observation "Eurohawk", contrat Deep Water d'équipement des garde-côtes américains pour EADS.

<sup>22</sup> Retrait britannique des programmes *Trimilsatcom* et *Horizon* en 1999 ; retrait italien du programme *A400M* (l'Italie, dont les entreprises réalisent un nombre de plus en plus important d'activités avec les industriels américains, a privilégié les propositions alternatives américaines, achat de 20 avions C-130 J Hercules, au lieu de commander les 16 exemplaires prévus d'A400M) ; choix du gouvernement britannique de prendre en leasing pour une période de sept ans quatre Boeing C-17, malgré sa décision en faveur de l'A400M et du Meteor ; révision à la baisse des commandes d'A400M et de Meteor par l'Allemagne liée à la décroissance de son budget défense.

<sup>23</sup> Convention "portant création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement", signée le 9 septembre 1998 entre la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie. Les Etats fondateurs lui donnent pour mission de coordonner, conduire et faire exécuter les programmes d'armement qu'ils décident de lui confier et de lancer des activités communes de préparation de l'avenir. Les principes de fonctionnement de l'OCCAR visent à réduire les coûts et éviter les duplications d'investissements industriels, avec par exemple, la constitution d'équipes de programme intégrées transnationales, et la pratique de la globalisation du juste retour industriel sur plusieurs programmes et plusieurs années.

<sup>24</sup> Signature à Farnborough en juillet 1998 d'une lettre d'intention dite LoI, suivie le 27 juillet 2000 d'un accord-cadre juridiquement contraignant, ayant valeur de traité international. Six domaines sont concernés : la sécurité d'approvisionnement, les procédures applicables aux transferts et aux exportations, la sécurité de l'information, la R&T de défense, le traitement des informations techniques, l'harmonisation des besoins militaires et des procédures d'acquisition.

aux décisions des Conseils européens de Cologne<sup>25</sup> et d'Helsinki en 1999 sur la mise en œuvre effective d'une politique européenne de sécurité et de défense (PESD).

Dans ce contexte, les industriels européens cherchent à faire pression sur les gouvernements afin de les inciter à accroître les coopérations européennes et à s'engager clairement en faveur de la constitution d'une agence européenne de l'armement ; un projet datant du traité de Maastricht mais, jusqu'alors toujours reporté. Si les Quinze s'accordent sur l'intérêt de créer une telle agence<sup>26</sup> sur une base intergouvernementale, le périmètre de ses missions (définition des besoins opérationnels et/ou coordination des activités de recherche militaire et/ou gestion des programmes d'équipements menés en coopération), son statut, son autonomie de décision et son financement font l'objet de dissensions. En mars 2003, les nouvelles propositions de la Commission européenne concernant l'édification d'une « politique européenne des équipements de défense »<sup>27</sup> constituent, de ce point de vue, une nouvelle base de discussions quant à l'adaptation du cadre intergouvernemental existant et à l'apport du cadre communautaire pour le maintien de la compétitivité de la base industrielle de défense européenne.

---

<sup>25</sup> Conclusions de la Présidence, Conseil européen de Cologne, Annexe III : Déclaration du Conseil européen de Cologne concernant le renforcement de la politique européenne commune en matière de sécurité et de défense, 3-4 juin 1999.

<sup>26</sup> La Convention européenne, *Rapport final du groupe VIII Défense*, Bruxelles, 16 décembre 2002, 29 pages, p.22.

<sup>27</sup> Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions, *Défense européenne – Questions liées à l'industrie et au marché. Vers une politique communautaire en matière d'équipements de défense*, 11.03.2003, COM (2003) 113 final, 21 pages

## Bibliographie

ANDREW D. James, SCHMITT Burkard, "Entre coopération et concurrence: le marché transatlantique de défense", *Cahiers de Chaillot*, janvier 2001, n°44, pp.1-152.

BECHAT Jean-Paul, ROHATYN Félix G., HAMRE John J., SERFATY Simon (sous dir. de), *The future of the transatlantic defence community*, Final Report of the CSIS Commission on Transatlantic Security and industrial cooperation in the twenty-first century, Washington, CSIS, janvier 2003, 74 pages.

BESSERO Gilles, GALLEZOT Benjamin, "L'industrie navale à l'heure des restructurations", *L'Armement*, n°71, octobre 2000, pp.136-143.

Centre de recherche sur les mutations des sociétés industrielles, *Restructuration et emploi dans les industries navales*, Actes de la conférence syndicale tenue à Bruxelles les 19-20 avril 2001, Paris, CRMSI, 2001, 80 pages.

GIOVACHINI Laurent, *L'armement français au XXème siècle. Une politique à l'épreuve de l'histoire*, Paris, Ellipses, Les Cahiers de l'Armement, 2000, 203 pages.

HEBERT Jean-Paul, "L'eupéanisation de l'industrie d'armement et l'autonomie stratégique de l'Europe", *Arès*, n°48, volume XIX, fascicule 2, janvier 2002, pp.45-59.

HEBERT Jean-Paul, Dossier: "La consolidation de l'Europe de l'armement face au défi transatlantique", *Cahier d'étude stratégique*, n°30, mai 2001, 152 pages.

HEBERT Jean-Paul, Dossier: "Naissance de l'Europe de l'Armement", *Cahier d'étude stratégique*, n°27, juin 2000, 144 pages.

LUNDMARK Martin, "The transatlantic defense industry market: future modes of integration", in *Breakthroughs*, MIT, 2002:I, pp.11-21.

MASSON Hélène, "La recherche de défense: une assurance pour l'avenir de la PESD", in Fondation pour la Recherche Stratégique, *Annuaire stratégique et militaire 2002*, Paris, Ed. Odile Jacob, 2002, 450 pages, pp.113-141.

MASSON Hélène, *La consolidation des industries de défense en Europe. Et après?*, Paris, Note de la Fondation Robert Schuman, 2003, 99 pages.

MAULNY Jean-Pierre (sous dir. de), *Modèles de coopération industrielle et stratégique entre entreprises d'armement en Europe*, IRIS, Etude réalisée pour la Direction générale Entreprise/Département E6 Secteur Défense, février 2000, 216 pages.

SCHMITT Burkard, "De la coopération à l'intégration: les industries aéronautiques et de défense en Europe", *Cahier de Chaillot*, n°40, juillet 2000, pp.1-90.

TISNES Jean, "Restructurations industrielles américaines: quelles leçons pour les consolidations européennes?", *L'Armement*, n°74, juin 2001, pp.37-44.

VLACHOS-DENGER Katia, *From national champions to European heavyweights: the development of European defence industrial capabilities across market segments*, Washington, RAND, 2002, 216 pages.

Dossier "Les restructurations des industries européennes de défense", *Les Cahiers de Mars*, n°175, 4<sup>ème</sup> trimestre 2002, pp.1-154.

Dossier "Armements navals", *L'Armement*, n°79, octobre 2002, 175 pages.

Dossier "Armements terrestres - environnement", *L'Armement*, n°78, juin 2002, 174 pages.