



RAPPORT DE 1ère PHASE

52ème SESSION NATIONALE

COMITE N°3

**UNE INDUSTRIE DE DEFENSE EUROPEENNE
PERMET-ELLE A LA FRANCE DE MARIER
LES OBJECTIFS D'UNE STRATEGIE
DE COMPETITIVITE GLOBALE
ET DE LA DEFENSE NATIONALE ?**

Décembre 1999

COMPOSITION DU COMITE N°3

Yves ALEMANY

Sophie BECHADE-BEAUJAN

Denis BERNAILLE

Pierrick BLAIRON

Philippe DEFINS

Jean-Roch GAILLET

Yves d'HEROUILLE

Daniel LE MERCIER

Vincent LEROUX

Belèn MAGGIONI

Marie-Caroline MOISSINAC-d'HARCOURT

Jean-Louis MONTEL

Vincent NIBOUREL

Gilles ROBERT

Etienne SALLENAVE

Président : Yves ALEMANY

Secrétaire : Denis BERNAILLE

Rapporteur: Etienne SALLENAVE

*Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auditeurs
et ne doivent pas être considérées comme une position officielle de l'IHEDN*

SOMMAIRE

1 - FICHE DE SYNTHESE

2 - INTRODUCTION

3 - INDUSTRIE EUROPEENNE DE DEFENSE ET STRATEGIE FRANÇAISE DE COMPETITIVITE GLOBALE

3.1 - L'industrie de défense française aujourd'hui : de la stratégie d'indépendance à la restructuration européenne

3.1.1 - Un engagement tardif sur la voie des restructurations

3.1.2 - Un processus de restructuration inégal selon les secteurs

3.2 - L'europeanisation de l'industrie de défense, élément nécessaire d'une stratégie de compétitivité globale

3.2.1 - Un contexte qui n'autorise plus la dispersion des entreprises européennes de défense

3.2.2 - L'intégration européenne des industries de défense, facteur d'amélioration de la compétitivité des entreprises nationales.

3.2.3.- Les obstacles à la compétitivité

3.2.4 - Succès et ambiguïtés de l'émergence d'une industrie européenne de défense : l'exemple d'EADS

3.3 - Une stratégie de compétitivité globale moins dépendante des industries de défense

3.3.1 - L'armement est de moins en moins un moteur technologique et industriel

3.3.2 - Vers une banalisation de l'industrie de défense ?

4 - INDUSTRIE EUROPEENNE DE DEFENSE, DEFENSE NATIONALE ET SOUVERAINETE

- 4.1 Souveraineté et défense nationale, deux notions profondément transformées**
- 4.2 L'europeanisation des industries de défense : perte ou regain de souveraineté ?**
- 4.2.1 Les regroupements industriels européens dans la défense : un enjeu national**
- 4.2.2 Une industrie de défense européenne pour quelle défense nationale et quelle souveraineté ?**

5 - CONCLUSION

ANNEXES

Annexe A : Liste des personnes auditionnées

Annexe B : Bibliographie

1 - FICHE DE SYNTHESE

A l'heure où s'accélèrent en Europe les regroupements des entreprises de défense au sein de grands ensembles industriels transnationaux, il y a lieu de s'interroger sur les conséquences de cette évolution pour la France, dont l'industrie d'armement se voulait à la fois un outil de puissance économique et la garantie d'une défense indépendante.

L'industrie française de défense s'est adaptée avec un temps de retard à l'évolution de l'environnement international et du marché de l'armement. Sa phase de réorganisation autour de grands pôles nationaux est désormais achevée, ouvrant la voie à des regroupements européens dont la fusion entre Matra-Aérospatiale et DASA en vue de la création du groupe EADS constitue l'illustration la plus marquante, mais dont d'autres secteurs demeurent à l'écart.

Réduction des budgets d'équipement, convergence des besoins opérationnels, recherche de la compétitivité pour exporter sur des marchés de plus en plus concurrentiels, nécessité de concentrer l'effort de recherche et de développement pour rester dans la course à l'innovation technologique sont autant de facteurs qui se conjuguent aujourd'hui pour inciter les industriels européens de la défense à se regrouper au sein de sociétés communes.

Si le lien entre industrie de défense et compétitivité globale n'est plus aussi fort que par le passé, nombre de technologies civiles présentant un caractère tout aussi stratégique que les technologies militaires, on ne voit pas comment une politique française de compétitivité globale pourrait aujourd'hui faire l'impasse sur cette restructuration européenne de l'industrie d'armement, nécessaire au maintien dans notre pays d'une base industrielle et technologique de défense.

L'européanisation de l'industrie de défense participe donc de la compétitivité globale française, même si elle impose à nos entreprises de se fondre dans des ensembles plus vastes et de renoncer à certaines de leurs capacités pour renforcer les pôles d'excellence leur permettant d'être concurrentielles sur les marchés internationaux.

L'internationalisation des entreprises, qui va de pair avec le désengagement de l'Etat, suscite cependant des réserves particulièrement accentuées dans le domaine de l'armement, en raison du lien établi dans notre pays entre industrie nationale et politique de défense indépendante.

Cette évolution doit donc être conciliée avec l'impératif de défense nationale, attaché à l'exercice de notre souveraineté, tout en intégrant la profonde évolution qui touche ces notions à l'heure de l'interdépendance accrue entre les Etats et du choix de la construction européenne.

A l'examen, il apparaît cependant que le lien établi entre le contrôle de l'Etat et la

contribution de l'entreprise aux intérêts nationaux de défense est loin d'être automatique.

En effet, l'Etat actionnaire, client, parfois employeur et industriel lui-même, est bien souvent écartelé entre des impératifs contradictoires dont la synthèse s'avère impossible et qui risquent de le condamner à l'immobilisme. Les entreprises de défense française dont l'avenir et la pérennité semblent aujourd'hui le moins bien assurés ne sont-elles pas celles dont l'Etat détient encore l'entier contrôle ? En se désengageant et en se " recentrant " sur ses missions essentielles, sans doute peut-il retrouver les moyens d'une action plus cohérente.

Par ailleurs, le retrait de l'Etat du capital des entreprises de défense au profit d'actionnaires privés ne le prive pas pour autant de leviers multiples : maintien d'une " action spécifique ", rôle dans la réglementation et l'exportation, orientation des industriels par les choix d'équipement et les crédits de recherche et de développement.

Il n'en demeure pas moins que face à la constitution d'entités transcendant les intérêts nationaux, l'émergence d'une politique européenne de l'armement est nécessaire pour rétablir un équilibre indispensable entre des Etats soucieux de leurs prérogatives et de leur autonomie stratégique et de puissants groupes de défense.

Sur ce plan, la création de l'OCCAR ou les réflexions en cours entre les six principaux pays européens producteurs d'armement dans le cadre de la lettre d'intention relative aux restructurations industrielles de défense constituent des avancées intéressantes, mais encore trop modestes et trop lentes au regard de la rapidité des évolutions industrielles.

Enfin, cette évolution entraînera nécessairement au sein de chaque Etat européen, des choix que le Livre blanc sur la défense, dès 1994, annonçait en constatant "*qu'il n'est plus ni possible, ni d'ailleurs nécessaire, que la France possède et maintienne à elle seule l'ensemble de ces compétences*" en matière d'armement, et en formulant l'alternative suivante : "*faire seuls, partager ou abandonner ?*" .

La maîtrise nationale de la conception, de la fabrication et de la mise en oeuvre des systèmes touchant au nucléaire, la nécessité de pouvoir développer et fabriquer seuls, si nécessaire, les équipements participant à l'autonomie de décision et de commandement et ceux qui permettent de disposer d'un avantage opérationnel majeur apparaissent comme autant d'impératifs devant guider l'évolution des industries de défense françaises dans cette période d'intense restructurations.

C'est fort de ce constat qu'il est permis d'envisager pour la France une politique de défense nationale s'appuyant sur une industrie européenne de défense dans le cadre d'une stratégie française de compétitivité globale.

2- INTRODUCTION

" Une industrie de défense européenne permet-elle à la France de marier une stratégie de compétitivité globale et une défense nationale ? "

A l'heure où s'accélèrent en Europe les regroupements des entreprises de défense au sein de grands ensembles industriels transnationaux, il y a lieu de s'interroger sur les conséquences de cette évolution pour la France, dont l'industrie d'armement se voulait à la fois un outil de puissance économique et la garantie d'une défense indépendante.

Dans un monde globalisé et plus concurrentiel que jamais, notre pays entend mener une stratégie de compétitivité globale, s'attachant à valoriser, au delà de la seule politique diplomatique et militaire, son potentiel économique, scientifique, technique et culturel, afin de demeurer un acteur majeur de la vie internationale et de maintenir son influence et son rayonnement.

Tout en s'engageant dans la construction européenne, il n'abandonne pas pour autant son attachement à l'indépendance nationale, à sa souveraineté et à son autonomie stratégique, qui demeurent les raisons d'être fondamentales de sa politique de défense nationale.

La transformation en cours du paysage industriel français de l'armement, caractérisée par un désengagement de l'Etat et la constitution d'alliances, voire des fusions, avec des partenaires européens, est-elle compatible avec ce double objectif du maintien de la puissance et de l'influence de la France et de la préservation d'une défense indépendante ?

Autrement dit, comment cette évolution influera-t-elle sur les performances de l'économie française, à travers l'une de ses composantes importantes, l'industrie d'armement, et sur notre capacité à maîtriser nos choix en matière de défense ?

On observera tout d'abord que cette question revêt en France une acuité particulière, parfois source d'étonnement chez l'observateur étranger. Certes, notre pays figure, avec le Royaume-Uni, au premier rang en Europe par la dimension de son industrie de défense, présente sur la quasi-totalité des créneaux d'équipement, et il est donc légitime que cette dernière retienne une attention singulière, à la mesure de la place qu'elle occupe dans l'économie et dans la politique de défense. Mais il faut bien constater que chez tous nos partenaires européens, la transformation du secteur industriel de la défense ne semble pas soulever d'inquiétudes aussi vives, ni de débats aussi passionnés. A l'évidence, ces pays ne font pas de la nationalité de groupes au demeurant largement privatisés un sujet majeur de préoccupation. Peut-être nous trouvons nous ici devant une illustration, parmi d'autres, de "l'exception française", héritée du rôle prééminent dévolu à l'Etat, qui

continue d'imprimer sa marque sur bien des esprits, et de l'affirmation intransigeante d'une indépendance nationale sans doute plus inscrite dans la doctrine que dans la réalité.

Il paraît également nécessaire de replacer la question dans un contexte très évolutif qui en modifie les termes. L'industrie de défense ne possède plus aujourd'hui de frontières aussi nettes que par le passé. Les entreprises diversifient leurs activités en diminuant la part revenant au strict domaine militaire. De nombreuses technologies civiles apparaissent désormais aussi stratégiques, voire davantage, que ne l'étaient en leur temps les technologies militaires. La notion de défense nationale elle-même évolue, au moment où la menace aux frontières disparaît et où la dissuasion nucléaire semble suffire à garantir la protection du sanctuaire national. Il s'agit moins de défendre un territoire que de participer, avec des pays dont nous partageons la vision, à la défense de valeurs communes. Enfin, la notion de souveraineté nationale n'est que très relative à l'heure de la globalisation des échanges, de la constitution d'ensembles transnationaux, de la multiplication des liens d'interdépendance entre les Etats et de l'émergence d'acteurs non étatiques.

Enfin, on peut se demander s'il n'est pas déjà dépassé de s'interroger sur les effets de l'européanisation des industries de défense, dans la mesure où pour rivaliser sur les marchés mondiaux, les grands groupes pourraient refuser de limiter leur vision à l'Europe, ouvrant rapidement la voie à des alliances ou des fusions transatlantiques et montrant ainsi que les réalités économiques et industrielles s'imposent au politique avant même que ce dernier en mesure toutes les implications.

Tel est donc le cadre général dans lequel sera étudiée l'émergence d'une industrie de défense européenne et sa compatibilité avec une politique française de compétitivité globale et de défense nationale.

3- INDUSTRIE EUROPEENNE DE DEFENSE ET STRATEGIE FRANÇAISE DE COMPETITIVITE GLOBALE

Pour le Livre Blanc sur la défense de 1994, "*la politique d'armement est un élément essentiel de la politique de défense*" et elle "*s'insère également dans la politique industrielle du pays. Sa compétitivité est fondamentale.*"

De fait, il soulignait la place importante des industries liées à la défense dans l'économie française: 2% du PIB marchand, 5% de l'emploi industriel, 7% de la production industrielle totale, 5% des exportations. Il relevait également le caractère unique en Europe du tissu de compétences complexes que la France avait développées au fil des années et des programmes d'armement.

Mais le même Livre Blanc considérait que si de 1960 à 1985 les industries liées à la défense étaient présentes sur tous les créneaux d'équipements, il n'était plus possible, ni d'ailleurs nécessaire, que la France possède et maintienne à elle seule l'ensemble de ces compétences, et il appelait à des restructurations industrielles devenues indispensables afin d'arriver, au niveau européen, à constituer dans chaque secteur des sociétés de taille mondiale.

Outil privilégié d'une stratégie d'indépendance nationale, l'industrie française de défense n'apparaît plus en mesure de faire face seule, dans un cadre purement national, aux défis économiques et technologiques de la concurrence internationale. Elle s'engage donc, avec une intensité variable selon les secteurs et un concours plus ou moins actif des pouvoirs publics, dans les restructurations européennes qui succèdent, avec un certain temps de retard, à celles intervenues aux Etats-Unis.

Aussi ne voit-on pas comment une stratégie française de compétitivité globale pourrait faire l'impasse sur une telle restructuration, nécessaire au maintien dans notre pays d'une base industrielle et technologique de défense.

Pour autant, cette intégration européenne dans le domaine de l'armement ne va pas de soi. Elle rencontre des obstacles et n'offre pas toutes les garanties de succès alors que l'avenir des groupes industriels ne semble pas encore totalement défini, balançant entre la constitution de "géants" européens et des alliances transatlantiques au sein desquelles persistent de forts risques de déséquilibres.

Enfin, au fil des regroupements, l'intérêt des entreprises pour le développement des activités militaires semble s'atténuer, laissant à penser que les industries de défense seront à l'avenir beaucoup moins appelées que par le passé à jouer un rôle moteur dans la compétitivité globale des nations.

3.1 - L'industrie de défense française aujourd'hui : de la stratégie d'indépendance à la restructuration européenne

L'industrie française de défense s'est adaptée avec un temps de retard à l'évolution de l'environnement international et du marché de l'armement, continuant à se caractériser, jusqu'à une date récente, et à la différence de la plupart des pays européens, par la présence de groupes nationaux concurrents sur des segments identiques.

La phase de réorganisation autour de grands pôles nationaux, rendue complexe par le poids particulier de l'Etat dans le capital de plusieurs de ces entreprises, est désormais achevée, ouvrant la voie à des regroupements européens dont certains secteurs demeurent cependant à l'écart.

3.1.1 - Un engagement tardif sur la voie des restructurations

Historiquement, l'Etat a pris une part prépondérante à la création et au développement d'une industrie française de production d'armement, au travers de ses propres établissements ou de l'impulsion donnée à l'industrie privée. L'industrie de défense a donc toujours occupé une place particulière dans l'économie nationale, en marge de la logique de l'économie de marché. L'Etat, client unique, avant tout animé de préoccupations de sécurité nationale, a constamment orienté le secteur de l'armement dans le cadre d'une politique industrielle aux formes multiples : nationalisations de 1936 et 1981, nationalisations "sanctions" de l'après-guerre, répartition de l'aide du "plan Marshall", restructurations, rationalisations et plus récemment privatisations et regroupements.

A partir des années 1960, les pouvoirs publics ont plus particulièrement accentué le développement d'une industrie d'armement couvrant toute la palette de matériels de défense en vue de garantir l'indépendance stratégique, établissant un lien fondamental entre doctrine de défense et politique industrielle.

Justifiés du point de vue de la sécurité et de la puissance du pays, les investissements dans le secteur de l'armement l'étaient aussi au regard de la performance industrielle. La recherche militaire a largement contribué à l'avènement d'innovations fondamentales, comme les semi-conducteurs, les avions à réaction ou les satellites de communication, donnant lieu à d'importantes retombées civiles.

Le Commissariat général du Plan notait en 1993 que *"les industries liées à la défense sont une composante essentielle du niveau de développement technique et industriel de la France. Ce potentiel technologique a pu être mobilisé dans le domaine*

civil, et a puissamment contribué à la mise sur le marché de produits performants".

Si dans le contexte de la guerre froide, l'importance des dépenses militaires et la part élevée des crédits de recherche et de développement alloués à la défense allaient de soi, l'évolution du contexte international a entraîné une révision radicale des stratégies de défense et une diminution des crédits d'équipement des armées, qui remettent fortement en cause l'environnement du secteur de l'armement et appellent une révision profonde de la politique industrielle de défense.

Force est de constater que face à ce contexte nouveau, l'industrie française de défense ne s'est engagée qu'assez tardivement sur la voie des restructurations nationales puis des alliances avec des partenaires étrangers, en tous cas beaucoup moins rapidement et franchement que les entreprises américaines ou d'autres pays d'Europe.

En effet, si des regroupements se sont opérés dès les années 1970 et 1980, par exemple par la fusion de Nord et Sud-Aviation au sein d'Aérospatiale ou par l'absorption de Bréguet par Dassault, l'industrie française d'armement présentait encore, au début de l'actuelle décennie, un visage très morcelé.

D'une manière générale, les mouvements de concentration se traduisent par la fusion de deux ou plusieurs entreprises autonomes préexistantes ou par cession d'activités d'une société à l'autre.

En France, les restructurations ont longtemps privilégié les opérations de concentration horizontale entre entreprises aux activités similaires. Pour dégager les ressources nécessaires à ces acquisitions dans le domaine militaire, des entreprises ont parfois été conduites à céder certaines activités civiles. Thomson, par exemple, s'est dessaisie de ses activités dans les télécommunications publiques, dans l'imagerie médicale et dans l'électroménager pour se recentrer sur les activités militaires. Ces concentrations horizontales nationales devaient aboutir à la constitution de "champions" nationaux.

Quant aux restructurations de dimension transnationale, on constate qu'en France plus qu'ailleurs, la perspective de rationalisation des industries d'armement ne s'envisage pas dans les mêmes termes que pour les autres secteurs industriels. Un lien très fort y est en effet établi entre capacité de production nationale et garantie d'une politique de défense réellement indépendante. L'attachement au maintien des compétences nationales, pour des motifs politiques ou économiques, constitue un frein au développement des coopérations et des alliances.

Les conséquences sociales des restructurations et la difficulté à faire évoluer le statut juridique des entreprises du secteur public, et plus encore des établissements industriels de l'Etat, ont également largement contribué à ralentir le mouvement.

Enfin, si les fusions nationales sont "faciles" matériellement et culturellement, un échec ou un déséquilibre dans une alliance européenne ou transatlantique peut être lourd de

conséquences politiques.

Ces résistances ont largement contribué à freiner l'évolution de l'industrie française d'armement, qui s'est limitée dans un premier temps à des programmes de coopération industrielle ou à certaines prises de contrôle de sociétés étrangères, avant de s'engager aujourd'hui plus résolument dans une accélération de sa restructuration, avec l'apparition d'entreprises transnationales.

En juillet 1998 était réalisée la fusion des activités de Matra Hautes Technologies avec celles d'Aérospatiale et l'ouverture du capital du nouveau groupe "Aérospatiale Matra" ; en décembre 1998, suivait le transfert à ce nouveau groupe des 46 % détenus par l'Etat dans Dassault Aviation. Ce préalable réalisé, l'annonce en octobre 1999 de la création, au cours du premier semestre 2000, du groupe EADS (groupement Européen d'Aéronautique de Défense et Spatial), résultant de la fusion de Matra-Aérospatiale et du groupe américano - allemand DASA (Daimler-Chrysler Aerospace), venait amplifier spectaculairement cette évolution.

Cet événement majeur, même s'il recouvre une dimension plus civile que militaire, met en évidence le caractère inéluctable du mouvement d'euroéanisation de notre industrie de défense, poussé par la nécessité de concentrer les efforts de recherche et de développement, d'améliorer la compétitivité et d'atteindre une taille critique permettant de rivaliser, sur les marchés à l'exportation, avec les grands groupes américains. Par contrecoup, il fait également ressortir l'isolement d'autres secteurs industriels de l'armement, comme la construction navale ou l'armement terrestre, qui demeurent à l'écart de ce mouvement et dont l'avenir n'est pas aujourd'hui consolidé.

3.1.2 - Un processus de restructuration inégal selon les secteurs

Le mouvement d'euroéanisation de l'industrie de défense a connu des avancées très significatives dans le domaine aéronautique et spatial et dans celui des missiles. En revanche, les secteurs de la construction navale et de l'armement terrestre paraissent actuellement loin d'être en mesure de suivre un tel chemin.

L'aéronautique militaire et l'espace

Les semaines qui viennent de s'écouler ont été marquées par une avancée spectaculaire des restructurations industrielles avec la création d'EADS qui constituera le 1^{er} groupe européen et le 3^{ème} groupe mondial dans l'aéronautique et l'espace, derrière Boeing et Lockheed Martin.

EADS sera, avec Eurocopter, le 1^{er} groupe mondial d'hélicoptères. avec Airbus, le 2^{ème} groupe mondial pour les avions commerciaux et avec l'Eurofighter et le Rafale, le 4^{ème} producteur mondial d'avions de combat après Lockheed Martin, Boeing et British Aerospace.

Une interrogation subsiste toutefois sur le devenir de Dassault Aviation dans le nouvel ensemble, la fusion avec DASA lui permettant de remettre en cause le pacte d'actionnaires conclu lors de l'entrée dans le capital de Matra Aérospatiale.

Le groupe Snecma, entièrement centré sur l'aéronautique, est le 4^{ème} motoriste mondial après General Electric, Pratt et Whitney et Rolls Royce. Il réalise l'essentiel de sa production en coopération, en particulier avec General Electric et des partenaires européens.

En matière spatiale, l'avènement d'EADS se traduira par la création d'Astrium, né du rapprochement de Matra Marconi Space et de Dasa, qui sera le 4^{ème} groupe mondial dans le domaine après Lockheed Martin, Boeing et Hughes. Alenia Spazio, filiale du groupe italien Finmeccanica, pourrait se joindre à Astrium.

Cette concentration ne laissera plus que deux grands groupes spatiaux en Europe, Astrium et Alcatel Space.

Les systèmes de missiles

La fusion des activités missiles de Matra Bae Dynamics, qui regroupe British Aerospace et Matra- Aérospatiale, et de Finmeccanica, auxquels seront adjointes, dans le cadre d'EADS, les activités de LFK, filiale à 100% de DASA, permettra de constituer le 1^{er} groupe européen dans le domaine des missiles et le 2^{ème} groupe mondial après Raytheon. Ce regroupement a été entraîné par le ralliement des italiens au programme franco-britannique de missile de croisière Storm Shadow/Scalp, ainsi qu'au projet Meteor de missile air-air longue distance.

L' électronique de défense

Le secteur est dominé par Thomson-Csf, qui a regroupé les activités d'électronique de défense d'Alcatel et de Dassault Electronique et qui constitue le 1^{er} groupe européen d'électronique professionnelle civile et militaire dont le chiffre d'affaire ne représente cependant que le tiers de celui de Raytheon. Demeuré à l'écart des alliances globales, Thomson-Csf met en oeuvre une stratégie " multidomestique " dans le domaine militaire, consistant à nouer des alliances locales ou à créer des sociétés conjointes pour accéder aux marchés domestiques d'électronique de défense.

En Europe, cette politique s'est illustrée par une participation dans le groupe espagnol Indra, Thomson-Csf ayant assuré sa présence, lors de la privatisation de ce dernier, comme seul partenaire industriel de référence.

Hors d'Europe, après une alliance avec la société sud-africaine African Defence Systems, la création d'une société conjointe avec le groupe australien Australian Defence Industries ainsi qu'avec le groupe singapourien Avimo, elle a racheté la moitié des activités

d'électronique de défense du sud-coréen Samsung Electronics. Thomson-Csf est également entré, avec Aerospatiale-Matra, Dassault Aviation et la Snecma, dans le capital du constructeur aéronautique brésilien Embraer.

La restructuration et le regroupement autour du pôle Thomson-Csf / Alcatel accélère le positionnement des autres acteurs (Sagem a pris le contrôle de la Sfim début 1999).

Les industries de l'armement naval

Le principal acteur dans l'armement naval est la Direction des Constructions Navales (DCN) qui couvre l'ensemble du domaine naval militaire, c'est à dire les sous-marins nucléaires et classiques et les bâtiments de surface.

Thomson-Csf joue un rôle important dans les systèmes de combat.

Les chantiers navals privés (Chantiers de l'Atlantique, Constructions Mécaniques de Normandie, Leroux et Lotz) n'occupent qu'une place modeste.

Confrontée à une forte diminution de son plan de charge, la DCN s'est engagée dans une réduction de ses effectifs et une réorganisation autour de trois branches : les constructions neuves, les systèmes de combat, la réparation et la maintenance. Son avenir passe par la diversification et surtout par l'exportation sur des marchés concurrentiels qui exigent une amélioration de sa productivité.

L'évolution du statut de la DCN s'effectue à un rythme extrêmement lent, ses activités industrielles n'ayant été séparées des fonctions étatiques de la délégation générale pour l'armement (DGA) qu'en 1997. L'étape suivante verra sa transformation, en 2000, en service à compétence nationale, dont l'effet principal sera de séparer formellement la DCN de la DGA sans permettre pour autant une transformation des modes de gestion. La DCN demeurera, en effet, un service industriel de l'Etat, géré sous compte de commerce, sa transformation en établissement public industriel et commercial ou en société nationale n'étant pas pour l'instant à l'ordre du jour.

L'absence d'évolution statutaire de la DCN est considérée par nombreux observateurs comme un handicap majeur pour améliorer ses modes de gestion, et donc sa compétitivité, et pour nouer des alliances industrielles avec des partenaires français, comme Thomson-Csf, ou européens. La DCN reste donc à l'écart des restructurations en cours.

Les industries de l'armement terrestre

L'essentiel de l'industrie française d'armement terrestre est désormais regroupé au sein de GIAT Industries, société nationale créée en 1990 et issue des arsenaux terrestres, qui demeure le premier acteur européen dans le domaine de l'armement terrestre et qui a

progressivement englobé Luchaire, Manurhin, Cime-Bocuse, la Société française de mécanique et Mécanique Creusot Loire. Engagé dans de nombreux programmes en coopération, GIAT-Industries se trouve néanmoins en situation difficile et devant des perspectives très réduites en matière d'alliances européennes, en raison de ses graves difficultés financières illustrées par les recapitalisations successives auxquelles l'Etat a dû procéder.

3.2 - L'europeanisation de l'industrie de défense, élément nécessaire d'une stratégie de compétitivité globale

Réduction des budgets d'équipement, convergence des besoins opérationnels, recherche de la compétitivité pour exporter sur des marchés de plus en plus concurrentiels, nécessité de concentrer l'effort de recherche et de développement pour rester dans la course à l'innovation technologique sont autant de facteurs qui se conjuguent aujourd'hui pour inciter les industriels européens de la défense à se regrouper au sein de sociétés communes.

La profonde évolution de l'environnement global des industries de défense en l'espace d'à peine une dizaine d'années rend aujourd'hui difficilement concevable la réédition du développement concurrent, en Europe, de deux programmes d'avions de combat ou de plusieurs programmes de chars lourds. De même, aucun pays européen ne se trouve actuellement en mesure de mener à bien isolément un programme d'avions de transport, seul un regroupement de plusieurs partenaires européens offrant une véritable alternative à l'achat de matériels américains.

Une forte pression s'exerce donc en faveur de la constitution d'une industrie européenne de défense, condition nécessaire au maintien en Europe d'une base industrielle et technologique de défense compétitive que des industries purement nationales, désormais fragilisées, ne sont plus en mesure de préserver.

Une telle concentration industrielle soulève toutefois des problèmes nouveaux et ne saurait constituer un gage absolu de compétitivité.

3.2.1 - Un contexte qui n'autorise plus la dispersion des entreprises européennes de défense

Le développement de programmes d'armement en coopération, qui s'est accentué depuis une quinzaine d'années, apparaît comme une tentative de remédier aux inconvénients du cloisonnement des industries nationales de défense. Cette évolution ne s'accompagne cependant pas de modifications de structures, chaque entreprise conservant son indépendance et n'étant liée à ses partenaires que dans le cadre d'organisations *ad hoc*, le plus souvent dépourvues de capital propre, comme par exemple les groupements

d'intérêt économique.

La formule des programmes en coopération a toutefois montré certaines limites. Les considérations nationales l'emportent souvent sur la logique d'optimisation industrielle. La répartition des investissements n'a pas toujours su éviter les duplications, qu'il s'agisse des sites de production ou des effectifs attachés aux programmes. La règle du " juste retour ", à la base de ces coopérations, a entravé la mise en place de l'organisation industrielle la plus efficiente. La juxtaposition des procédures et des méthodes nationales de conduite des programmes et la sensibilité aux aléas budgétaires de chaque pays concerné, ajoutées à tous les facteurs précédents, ont souvent provoqué l'accumulation de retards et la dérive des coûts.

La coopération européenne sur les programmes d'armement s'est donc avérée insuffisante et parfois inefficace et coûteuse. Elle n'a pas permis d'opérer en Europe les rationalisations nécessaires, ni de réduire les surcapacités.

Cette situation imposait de remédier aux défauts les plus criants de cette coopération. C'est l'objectif que se sont assignés la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie en créant l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR), qui accédera à la personnalité juridique internationale en 2000.

Elle souligne aussi l'impact négatif sur la compétitivité de l'absence d'alliances industrielles plus poussées.

De nombreux arguments économiques, militaires et politiques démontrent que le cadre national doit aujourd'hui être dépassé et militent dans le sens d'une concentration des industries européennes de défense au sein de grands groupes transnationaux.

Le contexte économique

On rappellera que les industries d'armement subissent la forte réduction des budgets d'équipements nationaux et la diminution globale du marché mondial de l'armement, qui renforce la concurrence.

Seule la constitution de groupes d'armement disposant d'une large surface financière paraît de nature à résoudre la contradiction entre les coûts de plus en plus élevés des matériels et la réduction des budgets militaires.

La supériorité militaire passe aujourd'hui bien moins par le nombre que par la sophistication et l'avance technologique des équipements qui deviennent nécessairement beaucoup plus coûteux.

Cette tendance se traduit par la diminution du nombre de nouveaux programmes, par la réduction de la cible des matériels majeurs, qu'il s'agisse d'avions, d'hélicoptères, de chars ou de navires, et par la difficulté des Etats à financer de tels programmes, souvent

victimes de remises en cause ou de décalages.

L'exemple du renchérissement continu du coût des avions de combat montre que le développement de tels équipements ne pourra plus être entrepris par un pays isolément, à l'exception des Etats-Unis, la coexistence en Europe de trois programmes différents (le Rafale, l'Eurofighter et le Gripen suédois) ayant peu de chances de se reproduire.

Dans ces conditions, il n'est guère envisageable pour des entreprises françaises de défense de faire face seules à la complexité croissante des technologies et à l'augmentation des coûts de la recherche et du développement. Elles le peuvent d'autant moins qu'elles restent tributaires des capacités financières nationales, dont la contraction se traduit par l'allongement de la durée des programmes et la diminution des quantités commandées.

La concentration industrielle offre pour sa part aux entreprises la possibilité de se rendre moins dépendantes d'un petit nombre de projets et de mieux absorber la réduction des commandes et la hausse du coût des matériels qui, répercutées sur une entreprise de taille insuffisante, dégradent immédiatement son chiffre d'affaires, sa rentabilité et ses capacités d'autofinancement.

Par la concentration de l'effort de recherche et de développement et la diminution des coûts fixes, elle doit permettre d'optimiser les investissements pour la recherche et la fabrication, d'améliorer la compétitivité et de renforcer la capacité d'exportation, face à des concurrents américains organisés autour de grands groupes industriels de défense.

Les justifications militaires

La nécessité de disposer de matériels " interopérables " pour les opérations menées dans un cadre multinational, qui deviennent aujourd'hui la norme, conduisent à une convergence des besoins opérationnels des différentes armées.

Cette concentration de la demande, certes encore partielle, comme en témoignent les difficultés de certains programmes en coopération, condamne à moyen terme le développement en Europe de multiples projets concurrents et constitue une puissante incitation à la concentration de l'offre. La préparation du futur avion de combat européen destiné à succéder au Rafale et à l'Eurofighter, à travers la recherche d'un programme commun, illustre ce phénomène.

Les arguments politiques

La dispersion des industries européennes de défense apparaît également comme une source de faiblesse dans la construction d'une Europe de la défense, tant parce qu'elle ne permet pas de combler le retard technologique par rapport aux capacités américaines que par l'obstacle qu'elle constitue pour promouvoir une préférence européenne en matière d'équipements militaires.

L'écart qualitatif entre les capacités des pays européens et celles des Etats-Unis vient une nouvelle fois d'être mis en évidence lors du conflit du Kosovo. Cet écart résulte de l'avance technologique américaine dans les domaines de l'acquisition, du traitement et de l'intégration de l'information en temps réel dans la chaîne de commandement, de la suppression des défenses ennemis, du brouillage offensif, ou encore des moyens satellitaires de renseignement.

Cet écart très significatif se retrouve dans l'effort de recherche et de développement, puisqu'au moment où le budget d'études, de recherche et de développement atteint aux Etats-Unis 37,7 milliards de dollars, les pays européens appartenant à l'OTAN n'investissent pour leur part en la matière que 9 milliards de dollars. En outre, la dispersion des industries européennes de défense favorise celle de l'effort européen de recherche et de développement, saupoudré entre programmes concurrents au détriment de l'efficacité d'ensemble.

Comment des entreprises de défense françaises pourraient-elles espérer recueillir suffisamment de crédits de recherche et de développement pour engager seules les programmes leur permettant de rester dans la course à l'innovation technologique et de doter les forces armées européennes de matériels équivalents à ceux développés par les Etats-Unis ?

De même, le maintien d'industries de défense purement nationales contribue au cloisonnement du marché intérieur européen et ne permet pas, faute de compétitivité suffisante, de développer une préférence européenne pour l'achat d'équipements militaires. L'absence d'évolution fragilisera donc la base industrielle et technologique européenne de défense sur laquelle entend s'appuyer une future politique européenne de défense disposant des moyens de son autonomie.

3.2.2 - L'intégration européenne des industries de défense, facteur d'amélioration de la compétitivité des entreprises nationales.

Alors qu'apparaissent de manière de plus en plus évidentes les limites d'entreprises de défense strictement nationales, au point que celles-ci ne peuvent désormais envisager leur avenir en dehors de regroupements transnationaux, le développement des alliances industrielles dans le secteur de l'armement ouvre la voie à la constitution d'une industrie de défense européenne.

Cette perspective doit renforcer la compétitivité de l'industrie européenne de défense en terme de performance technologique et de coût des produits. En effet, la concentration de l'effort de recherche permet d'envisager une réduction, ou du moins une stabilisation, de l'écart technologique avec les Etats Unis alors qu'une politique d'acquisition concertée et l'accroissement des potentiels d'exportation hors de l'Europe peuvent favoriser la diminution du coût des équipements produits.

La concentration de l'effort de recherche et de développement

Dans le cadre d'entités de dimension européenne, la concentration de l'effort de recherche et de développement sera facilitée par le regroupement industriel des équipes, la convergence des autofinancements propres des entreprises, la mise en commun des budgets publics de recherche et la fédération des programmes de recherche de manière à éviter le morcellement et parfois la duplication des projets.

Cette concentration permettra d'atteindre la taille critique pour le démarrage de certains programmes inaccessibles à un seul pays, soit en raison du niveau technologique requis, comme par exemple le système de navigation satellite Gallileo, soit en raison du coût de développement.

L'impact d'une politique d'acquisition concertée

Le choix de matériels identiques par plusieurs pays entraîne une production plus importante qui permet l'amortissement des développements sur des séries plus grandes et donc la diminution du coût unitaire.

Une planification commune de cette production amène également des économies d'échelle et des économies d'apprentissage, à condition toutefois de ne pas multiplier les sites de production, c'est à dire d'opérer des restructurations industrielles.

Les économies d'échelle résultent de l'adoption d'une organisation de la production différente à mesure que la quantité produite augmente, utilisant des équipements et des méthodes adaptés à la production en grande série. Les économies d'échelle sont ainsi liées à la cadence de production. A titre d'exemple la réduction de la cadence de production de l'avion F14 de trois unités à deux unités par mois a augmenté le coût de 23.9 millions de dollars à 28.8 millions de dollars.

Les économies d'apprentissage proviennent d'une meilleure maîtrise des opérations d'assemblage complexes grâce à des séries de production plus longues. La baisse du coût résulte d'un moindre taux de défauts et d'une rapidité d'exécution accrue à mesure que la production cumulée augmente. Les économies d'apprentissage sont donc liées au nombre d'unités produites. Elles sont particulièrement sensibles pour les productions nécessitant beaucoup d'assemblage. Une étude américaine a montré que l'effet pouvait atteindre 30% dans les navires, 20% en aéronautique, 5 à 10% pour les chars et les missiles.

Le renforcement du potentiel d'exportation

S'agissant de l'exportation, la dimension européenne des entreprises de défense permet de s'affranchir de l'étroitesse des marchés nationaux et d'élargir les marchés potentiels à travers les alliances et les zones d'influence particulières de chaque pays.

La diminution du coût unitaire est un facteur complémentaire de compétitivité à l'exportation

3.2.3.- Les obstacles à la compétitivité

Bien que présentant de multiples avantages, ce mouvement d'européanisation de l'industrie de défense doit surmonter certains obstacles et éviter certains écueils.

On constate tout d'abord que ces restructurations industrielles précèdent très largement le processus politique de réalisation d'une Europe de la défense.

L'efficacité des groupes industriels transnationaux intégrés suppose qu'un cadre approprié à l'exercice de leurs activités soit défini à l'échelon intergouvernemental. Or on constate sur ce plan une double lacune.

D'une part, le cadre politique destiné à constituer l'interface de ces entreprises européennes d'armement n'est pas établi. S'agira-t-il de l'Union européenne, au sein de laquelle cohabitent de grands pays producteurs d'armement et des pays peu soucieux de privilégier une préférence européenne pour leurs achats d'équipements ? Se limitera-t-il aux quatre pays de l'OCCAR ou aux six principaux pays producteurs d'armement qui ont signé en juillet 1998 une lettre d'intention sur la restructuration des industries européennes de défense et qui travaillent actuellement à la préparation d'un instrument juridique international ?

D'autre part, la perspective d'une politique européenne de l'armement demeure encore lointaine.

Le dépassement du cadre national soulève par exemple des difficultés en matière d'exportation puisqu'en cette matière les seules règles existantes à l'échelle de l'Union européenne résultent du code de bonne conduite adopté en juin 1998 mais dépourvu de force contraignante. Par ailleurs, les six pays qui ont inscrit cette question à l'ordre du jour des négociations intergouvernementales sur l'accompagnement des restructurations des industries de défense (la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et la Suède) sont loin d'être parvenus à la définition d'un cadre juridique commun.

Comment concevoir, pour une entreprise transnationale, des mécanismes comparables à ceux qui existent actuellement dans le cadre national pour l'exportation des matériels militaires, et surtout comment éviter une paralysie des exportations en cas de désaccord de l'une des nations abritant la production de cette entreprise ?

La seule référence en la matière est l'accord franco-allemand du 7 février 1972, dit " Debré-Schmidt ", qui organise la consultation bilatérale avant l'exportation d'un matériel d'armement développé ou produit en coopération. Tout en posant le principe de la liberté pour chaque pays d'exporter comme il l'entend des matériels militaires réalisés en

coopération, cet accord n'exclut pas, dans des cas exceptionnels, que l'une des deux parties s'oppose à une exportation et il prévoit, dans cette hypothèse, un mécanisme permettant d'obtenir la fourniture de sous-ensemble auprès d'un autre sous-traitant.

Conçu pour la coopération bilatérale, ce mécanisme apparaît toutefois difficilement transposable pour des matériels produits par des sociétés transnationales intégrées.

De même, des difficultés pourraient provenir de l'exigence, par certains pays acheteurs, d'une caution de l'Etat exportateur. Comment superposer le cadre transnational et de telles relations d'Etat à Etat, souvent déterminantes pour l'obtention d'un marché ?

L'autre écueil sur lequel pourrait venir buter la restructuration européenne des industries de défense est d'une nature différente et réside dans les risques d'une concentration excessive qui pourrait mener à des situations de monopole dangereuses pour la compétitivité des entreprises elles-mêmes, comme pour les Etats soucieux de satisfaire au meilleur coût leurs besoins opérationnels. Il faut rappeler, à ce titre, que les autorités américaines n'ont pas autorisé la fusion entre Lockheed Martin et Northrop-Grumman, marquant le coup d'arrêt de la concentration de l'industrie de défense américaine.

Au demeurant, les difficultés actuelles de ces grands groupes américains, illustrées par la dégradation de leurs résultats et le recul de leur cotation boursière, démontrent que la taille d'un groupe ne garantit pas sa rentabilité.

Il est à cet égard intéressant d'observer que dès l'annonce de la création d'EADS, les dirigeants du futur groupe excluaient l'hypothèse, lors d'une étape suivante, d'une fusion avec British Aerospace. L'idée d'une société européenne unique dans le domaine aéronautique et spatial, dont la réalisation devenait difficile à la suite du choix britannique de privilégier une concentration verticale, semblait donc définitivement abandonnée au profit d'un " duopole " garantissant une certaine concurrence européenne.

Les mêmes dirigeants prenaient également leurs distances avec l'idée de constitution d'une " forteresse Europe ", suggérant ainsi que la voie était désormais ouverte à des partenariats transatlantiques plus équilibrés.

3.2.4 - Succès et ambiguïtés de l'émergence d'une industrie européenne de défense : l'exemple d'EADS

L'annonce de la naissance d'un " géant " européen dans l'industrie aéronautique et spatiale, en l'occurrence EADS, a été saluée à juste titre comme un pas très important dans la constitution d'une industrie européenne de défense, effaçant l'impression d'échec laissée par la tentative infructueuse de création d'une société européenne aéronautique et spatiale.

Considérée comme un atout très important face à la concurrence américaine, cette fusion se caractérise également par la dimension politique qu'ont voulu lui donner les

gouvernements français et allemand. Cette dimension est encore renforcée par l'implication de l'Etat français, actionnaire à 15% du nouveau groupe, qui a accepté un partage à égalité du capital du nouvel ensemble, donnant à DASA un poids supérieur à la part qui aurait pu lui revenir par une stricte comparaison de l'activité des deux partenaires de la fusion.

Quoi qu'il en soit, la création d'EADS apparaît bien comme une consolidation de la base industrielle et technologique française dans le domaine aéronautique et spatial.

Cette fusion demeure néanmoins ambiguë en raison des incertitudes qui s'attachent à la stratégie industrielle du nouveau groupe et au devenir de ses activités de défense, largement minoritaires au regard de ses activités civiles.

On peut, par exemple, s'interroger sur la réelle convergence de vue des principaux partenaires, à savoir l'Etat français, le groupe Lagardère et Chrysler, et sur les orientations à moyen terme du nouveau groupe dans le domaine des activités de défense.

Certes, dans le secteur aéronautique et spatial, les domaines civil et militaire présentent de nombreuses synergies, alors que la coexistence au sein d'un même groupe des deux types d'activité permet d'atténuer les conséquences de leur nature cyclique, les activités de défense amortissant les "creux" du marché civil.

Pour autant, la réunion des activités de défense des deux ensembles n'a pas constitué le moteur principal de la fusion, bien plus axée sur une stratégie de développement des activités civiles.

Enfin, il sera intéressant d'observer comment EADS poursuivra les deux programmes d'avions de combat dont elle sera partie prenante, l'Eurofighter et le Rafale, qui sont en concurrence directe sur les marchés à l'exportation. On constate, en effet, qu'avec l'apport de Casa, EADS contrôlerait 42% du programme Eurofighter, soit davantage que British Aerospace, alors même que l'Etat français, pour l'heure unique client du Rafale, se trouverait paradoxalement impliqué dans ce programme. Inversement, EADS contrôlerait près de 46% du constructeur du Rafale.

3.3- Une stratégie de compétitivité globale moins dépendante des industries de défense

Il paraît désormais clair que, d'un point de vue économique, la voie des regroupements européens constitue, pour l'industrie de défense française, la seule voie possible pour maintenir la compétitivité de sa base industrielle et technologique et éviter l'étiollement auquel la condamnerait une stratégie de totale indépendance.

L'europeanisation de l'industrie de défense participe donc de la compétitivité globale française, même si celle-ci impose à nos entreprises de se fondre dans des ensembles plus vastes et de renoncer, dans le cadre de ces restructurations, à certaines de leurs capacités pour renforcer les pôles d'excellence leur permettant d'être concurrentielles sur les marchés internationaux.

Pour autant, le lien entre industrie de défense et compétitivité globale n'est plus aussi fort que par le passé. La compétitivité globale d'une nation réside aujourd'hui davantage dans la maîtrise des technologies civiles, quitte à ce que celles-ci soient par la suite adaptées pour un usage militaire.

La spécificité longtemps attachée au secteur militaire s'atténue, entraînant une certaine banalisation qui relativise le rôle des investissements de défense dans la recherche de la compétitivité globale.

3.3.1 - L'armement est de moins en moins un moteur technologique et industriel

Après la seconde guerre mondiale et jusqu'au années 1960, les technologies utilisées dans l'industrie militaire étaient incontestablement plus sophistiquées que celles utilisées dans l'industrie civile encore mobilisée par de nécessaires reconstructions, moins porteuses d'innovations.

La recherche militaire a largement contribué à l'avènement d'innovations fondamentales comme les avions à réaction, les satellites de télécommunications ou les semi-conducteurs. La thèse selon laquelle les dépenses militaires généraient d'importantes retombées civiles s'imposait comme une évidence.

Par ailleurs, durant la même période, la volonté politique de ne plus reproduire les situations de faiblesse auxquelles furent exposées les démocraties avait conduit à mobiliser des budgets importants pour se doter d'un outil de défense plus performant. L'importance des technologies de pointe dans la conception des armes imposait de s'appuyer sur des compétences scientifiques et industrielles solides et incontestables que l'Etat soutenait avec conviction.

Depuis plus de deux décennies, cette situation a profondément évolué. Les formidables progrès de l'industrie civile dans des secteurs aussi porteurs que l'informatique, l'électronique ou la communication ont déplacé les centres d'impulsion hors du seul champ de l'industrie de défense.

Alors que la fin de la guerre froide provoque la réduction des budgets de défense, la dynamique du secteur civil, stimulée par la concurrence, s'impose, et les investissements dans la recherche technologique croissent de façon exponentielle, ce phénomène étant d'autant plus important dans les pays comme le Japon ou l'Allemagne dont les dépenses de recherche et de développement pouvaient s'affranchir de la contrainte militaire.

Les secteurs civils prennent désormais l'avantage en matière d'innovation grâce à la taille des marchés et aux formidables incitations que génère la concurrence. Certains domaines connaissent des taux de croissance historiques, comme la téléphonie mobile, la communication ou les équipements informatiques domestiques. La demande de composants en Europe dans le seul domaine de l'électronique grand public passera de 23,8 milliards de dollars en 1997 à 30,6 milliards de dollars en 2002.

Face à ce phénomène, plusieurs questions majeures se posent :

- le secteur militaire risque-t-il d'être laissé pour compte ?
- les technologies duales permettront-elles de généraliser dans le domaine militaire l'usage de produits ou procédés civils ?
- peut-il encore exister une spécialisation industrielle dans le seul domaine militaire ?

Les exemples de l'aéronautique, de l'électronique ou de l'informatique montrent que les technologies sont tout d'abord développées en vue d'utilisations civiles, puis adaptées pour être transférées au domaine militaire. Dans cette optique, les industriels privilégient les technologies susceptibles d'intéresser tout autant les programmes civils que les programmes militaires et délaisse, sauf dans des domaines extrêmement spécifiques, celles qui se limitent aux applications militaires.

Il est donc probable que les nouvelles générations d'équipements militaires utiliseront beaucoup plus largement des technologies civiles adaptées aux besoins militaires et que les grands groupes industriels réduiront à l'avenir la réalisation d'équipements militaires spécifiques, compte tenu de la différence de taille entre marchés civils et militaires.

Les restructurations en cours semblent consacrer cette tendance de fond à la diversification dans les secteurs civils pour compenser la baisse des budgets militaires et pour tirer parti de la dynamique technologique.

Cette évolution se traduit par la réduction très significative de la part militaire du chiffre d'affaires des industries de défense. En 1997, sur les neuf principales entreprises

françaises travaillant pour la défense, quatre réalisaient moins de 30% de leur chiffre d'affaires dans le domaine militaire.

Les activités des principales entreprises françaises de défense en 1997

(source : DGA)

Entreprise	Activités	Part armement dans le chiffre d'affaires total
Matra Bae Dynamics France	missiles sol-air (11 %) missiles air-air (67 %) missiles et bombes air-sol (8 %) contre-mesures (4%) missiles anti-navires (2 %) divers (8 %)	99 %
DCN	constructions neuves sous-marines (33 %) constructions neuves de bâtiments de surface (33 %) entretien de la flotte de la Marine nationale (25 %) études (9 %)	98 %
GIAT Industries	blindés (61 %) armes et munitions (25 %) ingénierie, logistique (8 %) diversification (6 %)	93 %
Thomson - Csf	systèmes de détection et de missiles (27 %) équipements aéronautiques (33 %) communications et commandements (16 %) Sextant Avionique (12 %) services et informatique (9 %) composants et divers (3 %)	65 %
Dassault Aviation	avions militaires (52 %) avions civils (39 %) autres (9 %)	52 %
Snpe	chimie civile (45 %) défense et espace (28 %) pyrotechnie civile et divers (27 %)	28%
Snecma	propulsion (62 %) équipements (23 %) services (15 %)	23%
Sagem	terminaux et télécommunications (24 %) réseaux de télécommunications (20 %) défense et sécurité (22 %) électronique (24 %) câbles (10 %)	22%
Aérospatiale	activité aéronautique (61 %) hélicoptères (18 %) espace et défense (21 %)	21 %

3.3.2 - Vers une banalisation de l'industrie de défense ?

Sans doute excessif, le terme de banalisation des industries de défense a pu être employé pour caractériser l'évolution rapide de l'environnement économique de ces entreprises.

Il témoigne néanmoins d'une certaine réalité, pour au moins trois raisons.

Tout d'abord, on l'a dit, la tendance à un moindre développement de matériels spécifiquement militaires s'affirme, privilégiant l'utilisation de technologies civiles adaptées ultérieurement aux besoins militaires.

Ensuite, les industries de défense sont maintenant plus largement soumises à la logique de l'économie de marché et s'alignent sur les pratiques des industries commerciales pour lesquelles la maîtrise des coûts et des délais est devenue vitale dans le contexte de la mondialisation.

Cette évolution pourrait se traduire par le développement de matériels offrant la perspective d'une large diffusion au détriment de la recherche de la plus haute performance à tout prix. Les industriels mettent l'accent sur les projets civils susceptibles de déboucher sur des produits rentables avant d'en rechercher de possibles applications militaires.

Enfin, elle conduit également à s'interroger sur le devenir de la réglementation particulière prévue en matière européenne pour les marchés d'armement. Rappelons en effet que l'article 223 du traité de Rome, devenu article 296 avec l'entrée en vigueur du traité d'Amsterdam, stipule que "*tout Etat membre peut prendre les mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce des armes, de munitions et de matériels de guerre : ces mesures ne doivent pas altérer les conditions de la concurrence dans le marché commun en ce qui concerne les produits non destinés à des fins non spécifiquement militaires.*".

En vertu de ces dispositions, seuls les produits destinés aux forces armées n'ayant pas d'usage militaire sont soumis aux règles communautaires des marchés publics.

Critiqué par ses effets de cloisonnement du marché européen de l'armement, ce régime dérogatoire pourrait voir sa portée de plus en plus réduite à l'avenir, la commission européenne ayant proposé de faire entrer dans le cadre des règles communautaires, sous réserve de quelques aménagements, les produits à usage militaire ne constituant pas des équipements de défense hautement sensibles.

Le recours accru aux technologies civiles ne pourrait qu'accélérer cette évolution.

4- INDUSTRIE EUROPEENNE DE DEFENSE, DEFENSE NATIONALE ET SOUVERAINETE

A l'image de l'ensemble des domaines concernés par la construction européenne ou plus généralement par la mondialisation, l'industrie de défense n'échappe pas aux interrogations sur les conséquences de réalités économiques nouvelles ne s'inscrivant plus dans le cadre des frontières nationales.

Le destin collectif d'une nation peut-il dépendre de centres de décision éloignés, uniquement animés par la recherche de la performance financière ? Comment l'Etat, garant de l'intérêt général, c'est à dire de l'intérêt du pays comme de celui des citoyens qui le composent, pourra-t-il influer sur ces acteurs transnationaux ? Autant de questions qui revêtent sans doute une plus forte résonance en France que dans d'autres pays européens et dans le domaine de la défense plus que dans tout autre, compte tenu du lien étroit entre cette activité économique et la souveraineté nationale.

Sur un plan général, on peut observer que tout en développant leurs investissements hors des frontières nationales, les entreprises françaises se sont très largement ouvertes aux capitaux étrangers au cours des dix dernières années, cette évolution rapide diffusant dans l'opinion publique un sentiment d'inquiétude perceptible à un double niveau.

D'une part, cette transformation du capital des entreprises françaises s'accompagne de larges privatisations et donc d'un retrait de l'Etat qui suscite dans notre pays un débat toujours vif, compte tenu du rôle régulateur essentiel que notre conscience collective continue à lui reconnaître.

D'autre part, elle se traduit par le poids croissant d'actionnaires détachés des strictes logiques industrielles, dont les fonds de pension américains constituent l'archétype, soupçonnés de rechercher exclusivement la rentabilité financière immédiate sans considération pour l'avenir à long terme des activités considérées. A travers leur montée en puissance, l'opinion publique redoute les réductions d'effectifs, les fermetures de sites, voire les délocalisations, la disparition de compétences scientifiques, technologiques ou industrielles s'accordant mal avec la maximisation des profits et, finalement, un affaiblissement de l'économie nationale. Cette crainte semble par ailleurs d'autant plus vive que l'implication de nos concitoyens dans l'actionnariat de sociétés privées demeure très faible, le terrain étant en quelque sorte abandonné aux investisseurs étrangers, par définition insensibles aux considérations d'intérêt national.

Les réserves qu'inspire l'internationalisation des entreprises ne peuvent bien entendu qu'être accentuées dans le domaine de la défense, désormais gagné par la vague des fusions-acquisitions.

Nous avons vu précédemment pourquoi et comment cette logique s'impose désormais à nos industries de défense, dont l'avenir ne peut se construire dans le repli sur un cadre strictement national.

Il est donc nécessaire d'évaluer comment cette évolution inéluctable peut être conciliée avec l'impératif de défense nationale, attaché à l'exercice de notre souveraineté.

Il serait cependant erroné d'envisager cette question sans prendre en compte la profonde évolution qui touche les notions même de défense nationale et de souveraineté nationale, à l'heure de l'interdépendance accrue entre les Etats et du choix de la construction européenne.

Il convient également d'analyser la pertinence réelle, dans le domaine des industrie d'armement, du lien présupposé entre le contrôle de l'Etat et l'aptitude des entreprises à servir efficacement les objectifs de défense nationale. En effet, l'évolution en cours ouvre sans doute la voie à de nouvelles relations entre l'Etat et les industries de défense, moins centrées sur la tutelle que sur l'accompagnement des entreprises.

Enfin, on ne peut évaluer les conséquences de l'effacement progressif d'un contrôle national des industries de défense sans évoquer parallèlement le projet politique de construction d'une Europe de la défense.

4.1 Souveraineté et défense nationale, deux notions profondément transformées

Dans le nouvel environnement international et européen, les termes de l'équation établie, il y a près de quarante ans, entre industrie nationale de défense, politique de défense nationale et souveraineté nationale ont profondément évolué.

La notion de défense nationale s'est transformée, tout comme celle de souveraineté nationale, alors que les frontières de l'industrie de défense elle-même sont moins évidentes.

L'évolution de la notion de défense nationale

La notion de défense nationale a évolué tout au long du siècle comme en témoigne les dénominations successives du ministère chargé de garantir notre indépendance et notre intégrité territoriale. Du ministère de la guerre, témoin d'une époque où la défense du pays se confondait avec celle des frontières et appelait à l'héroïsme, voire au sacrifice, de la nation en armes, on est passé à celui des armées, reflétant la force et la puissance rétablies après la défaite et plus proche de l'idée de patriotisme. La menace de guerre à nos frontières devenant de moins en moins probable, on en est arrivé à une notion beaucoup plus globale incarnée par le ministère de la défense, faisant plus appel à la notion de civisme. Dans le même temps, les forces armées se professionnalisent sans pour autant que chaque citoyen ne se trouve moins concerné par les enjeux globaux de la défense : la préservation de nos valeurs, de notre mode de vie, de notre niveau de développement économique et de notre capacité d'influence.

Ainsi, le concept de défense est-il toujours aussi essentiel, même s'il s'applique aujourd'hui beaucoup moins à la défense d'un territoire dont l'intégrité n'est plus réellement menacée, qu'à l'affirmation de valeurs démocratiques et humanistes qui font partie du patrimoine de la nation et contribuent à son rayonnement dans le monde, et dans la préservation d'acquis économiques, culturels et sociaux.

A la menace massive qui pesait sur un pays tout entier se substituent des risques d'agression beaucoup plus diffus, difficilement identifiables et prévisibles, qui vont du terrorisme, de l'extrémisme religieux ou nationaliste et des trafics illicites aux risques sanitaires.

En outre, la volonté de maintenir l'identité et l'indépendance nationales, voire d'affirmer sa puissance, trouve autant à s'appuyer de nos jours sur la supériorité technologique ou la domination des marchés que sur une panoplie d'équipements militaires.

Il est enfin devenu banal d'évoquer l'explosion des réseaux mondiaux d'information et de communication, qui bouleversent la donne en matière de propagation

des influences culturelles.

Il résulte de ces différents constats qu'une attention plus grande est portée à la défense économique, dans sa double dimension de protection du patrimoine économique, scientifique et technologique national et d'instrument de conquête des marchés extérieurs.

Une conception nouvelle de la souveraineté nationale

D'après le dictionnaire Larousse, la souveraineté est le "*pouvoir suprême reconnu à l'Etat, qui implique l'exclusivité de sa compétence sur le territoire national et son indépendance dans l'ordre international où il n'est limité que par ses propres engagements*".

On perçoit, à travers cette définition, que la mondialisation de l'économie et l'interdépendance accrue dans les relations entre Etats, aucun pays ne pouvant trouver seul une solution aux problèmes rencontrés, ont renouvelé les termes du débat sur la souveraineté. Pour autant, cette notion n'a pas perdu sa pertinence.

Si l'on ramène la souveraineté à la protection de l'intégrité territoriale et au libre arbitre des autorités politiques suprêmes, on peut considérer que la France a préservé sa liberté et son autonomie et qu'elle possède, au travers de l'arme nucléaire, le pouvoir de "disposer de son destin", selon l'expression du général de Gaulle. La dissuasion nucléaire constitue en effet la garantie ultime de nos intérêts vitaux et l'expression souveraine de notre indépendance nationale. Forte de cette capacité, qui lui confère de surcroît une place éminente sur la scène internationale, la France peut affirmer son identité, défendre ses intérêts et ses valeurs et donc maintenir sa souveraineté.

Ce préalable étant posé, la France a pu s'engager, sans renoncer à sa souveraineté ultime, dans un réseau d'alliances et dans la construction européenne qui, s'ils impliquent une limitation volontaire de sa capacité d'action, agissent aussi comme autant de multiplicateurs de puissance au profit de son influence globale. C'est bien le sens des propos tenus lors de la conférence des ambassadeurs le 26 août 1999 par le Président de la République qui, après avoir constaté que "*notre défense n'est plus strictement nationale*", estimait qu'"*à l'heure de la mondialisation, l'Union européenne ..offre le meilleur cadre à l'épanouissement de notre nation*".

La notion de souveraineté évolue donc et s'éloigne d'une conception étroite à connotation autarcique pour prendre davantage en compte la capacité d'influence sur les affaires du monde et la défense de valeurs communes. Une telle évolution débouche sur l'émergence progressive d'une conscience européenne qui, si elle n'est pas encore fortement affirmée, trouve déjà un début de traduction dans la présence de plus en plus fréquente de symboles tels que le drapeau européen et s'amplifiera avec la disparition des monnaies nationales et la généralisation de l'euro sur tout l'espace européen.

L'attachement aux identités régionales, renforcé par l'aspiration toujours plus forte

à la décentralisation, conjugué à l'appréhension désormais plus tangible d'un territoire européen, que ce soit par le biais de l'euro ou des accords de Schengen qui suppriment les contrôles aux frontières intracommunautaires, vont dans le sens d'une relativisation de la notion strictement nationale de souveraineté.

Les liens entre l'industrie de défense, la défense nationale et la souveraineté

La nature du lien traditionnellement établi entre industries de défense, défense nationale et souveraineté nationale ne peut qu'être modifiée par l'évolution de ces deux dernières notions.

La conception désormais globale de la défense conduit à s'interroger sur les contours même de l'industrie de défense. On a vu que les matériels militaires incorporaient davantage de technologies civiles. Aussi la maîtrise de ces dernières tend-elle à devenir de plus en plus cruciale pour les impératifs de défense nationale. Le contrôle du système de navigation par satellites ou encore celui des logiciels qui équipent tous les matériels militaires sont aujourd'hui peut-être tout aussi stratégiques que la capacité à développer des systèmes d'armes sophistiqués et ils ne font pas appel à des technologies spécifiquement militaires.

L'industrie de défense n'est ainsi qu'un exemple parmi d'autres au sein des industries de souveraineté nationale dans lesquelles on pourrait tout aussi bien ranger les entreprises du secteur de l'énergie, de l'information ou des réseaux de télécommunications.

Le caractère stratégique de l'industrie de défense n'est plus aussi affirmé qu'auparavant. L'économiste Elie Cohen a ainsi pu écrire qu' " *une économie saine et une base technologique civile apparaissent aujourd'hui comme offrant les meilleures garanties de défense* " (in *La tentation hexagonale*).

4.2 L'europeanisation des industries de défense : perte ou regain de souveraineté ?

Alors que la possession d'une industrie de défense nationale garantissant l'équipement des forces a longtemps été considérée comme la condition indispensable de l'autonomie stratégique, il est légitime de se demander, à la suite des regroupements industriels à l'échelle européenne, si notre capacité à faire valoir nos intérêts de souveraineté sera affaiblie ou si elle pourra au contraire être maintenue voire renforcée.

Avec la dilution des intérêts français au sein d'entreprises transnationales et le transfert, induit par les regroupements en cours, des capitaux détenus par l'Etat à des actionnaires privés, l'autorité politique peut-elle encore disposer des moyens de faire valoir l'intérêt national ? Sans doute devra-t-elle abandonner, comme elle a déjà commencé à le faire, un certain nombre de modes d'intervention traditionnels hérités des relations extrêmement étroites, en France, entre l'Etat et l'industrie d'armement. Pour autant, elle ne sera pas dépourvue de toute marge de manœuvre, à condition de réviser ses modes d'action. Pour être efficaces, ces nouveaux modes d'action devront nécessairement s'exercer dans un cadre politique européen beaucoup plus affirmé qu'aujourd'hui, susceptible de garantir une relation équilibrée avec les grands groupes transnationaux.

4.2.1 Les regroupements industriels européens dans la défense : un enjeu national

Si les restructurations des groupes européens d'armement obéissent à une logique économique et industrielle, il faut constater qu'elles résultent aussi, du moins en France, d'une volonté affirmée par les plus hautes autorités politiques. Pour le Livre blanc de 1994, *"le domaine de l'industrie d'armement est sans doute l'un de ceux où la construction européenne ne peut guère attendre. Des pans d'activité entiers sont en cause"*. Quant à la loi de programmation militaire, prenant acte du *"vaste mouvement de concentration industrielle"*, elle encourage les entreprises françaises à *"résolument s'engager dans cette voie, tant par des regroupements nationaux qu'à travers des alliances européennes"*.

Pour nos autorités politiques, l'enjeu semble clair : du fait de la réduction des budgets militaires et de la nécessité de partager les coûts de plus en plus élevés de recherche et de développement, le maintien d'une base industrielle et technologique compétitive en Europe, gage d'autonomie politique et militaire comme d'un haut niveau économique et technologique, passe par la constitution d'une industrie de défense européenne. Il s'agit bien d'un enjeu national, d'un impératif qui ne saurait être contesté au nom du libre exercice de notre souveraineté, tant il apparaît que cette dernière ne pourrait en tout état de cause s'appuyer sur une industrie d'armement condamnée à dépérir si elle refusait de s'incorporer dans des ensembles transnationaux.

4.2.2 Une industrie de défense européenne pour quelle défense nationale et quelle souveraineté ?

Le passage d'une industrie de défense nationale à une industrie de défense européenne soulève bien entendu la question des moyens dont dispose désormais notre pays pour garantir sa défense et le libre exercice de sa souveraineté. Au plan interne, l'Etat, garant de l'intérêt national, perd indiscutablement l'emprise directe qu'il exerçait sur les industries d'armement par le contrôle total ou partiel de leur capital. Au plan international, comment parvenir à défendre les intérêts français au travers de groupes transnationaux ?

Le désengagement de l'Etat : une industrie de défense livrée aux forces du marché ?

L'une des caractéristiques majeures des regroupements européens des industries de défense réside dans le retrait de l'Etat du capital des entreprises, considéré comme un préalable indispensable à la réalisation d'alliances industrielles : l'ouverture aux capitaux privés de Thomson-CSF, de l'Aérospatiale et peut-être à l'avenir de la Snecma vont dans ce sens, et ce mouvement semble devoir s'amplifier à moyen terme.

Ce retrait de l'Etat peut-il, dans un secteur aussi stratégique que l'armement, conduire à faire passer l'intérêt national, dont l'Etat est le garant, après des intérêts purement privés, plus soucieux de la rentabilité de l'action que de notre défense nationale ?

On voit bien que cette question n'est pas théorique car l'on peut très bien imaginer une société française d'armement décidant de cesser, ou de transférer à une société étrangère, telle ou telle activité militaire dont la performance économique lui paraît insuffisante. Il est même fort probable qu'avec la part toujours plus grande des activités civiles dans ces sociétés, ce cas de figure deviendra potentiellement plus fréquent.

Ce transfert de pouvoir vers les capitaux privés conduit à s'interroger sur le devenir de responsabilités qui jusqu'alors semblaient relever naturellement de l'Etat : la défense de l'emploi, l'aménagement du territoire, le maintien des savoir-faire nationaux et les intérêts de la défense nationale, en particulier pour les activités dont les caractéristiques technologiques ou l'intérêt militaire présentent une nature stratégique.

A l'examen, il apparaît que le lien établi entre le contrôle de l'Etat et la propension de l'entreprise à servir les intérêts nationaux de défense est loin d'être automatique, et ce pour deux raisons :

- ce n'est pas parce que l'Etat contrôle le capital d'une entreprise de défense que les intérêts nationaux de défense sont nécessairement bien défendus,

- ce n'est pas parce que l'Etat ne contrôle pas le capital d'une entreprise de défense que les intérêts nationaux de défense ne peuvent pas être bien défendus.

Le contrôle de l'Etat ne garantit pas la solidité des entreprises de défense

Le contrôle de l'Etat ne fait pas nécessairement d'une entreprise de défense un instrument efficace au service des intérêts nationaux de défense. L'histoire des services industriels de l'Etat ou des entreprises publiques, dans le domaine de la défense ou dans le secteur civil, en fournit de multiples démonstrations.

L'Etat ne se montre pas toujours un actionnaire actif, lorsque ses administrateurs ou les commissaires du gouvernement laissent une large autonomie de fait à la direction de l'entreprise. Mais lorsqu'il agit, l'Etat ne le fait pas toujours en actionnaire compétent. Tout dépend de sa capacité à prendre les bonnes décisions (recapitalisations, restructurations, orientations stratégiques de l'entreprise, évolution des statuts et des modes de gestion) au bon moment, et encore faut-il qu'il parvienne à parler d'une seule voix en conciliant les approches parfois divergentes de ses différents départements ministériels.

A l'appui de ce raisonnement, on peut souligner que les entreprises de défense française dont l'avenir et la pérennité semblent aujourd'hui le moins bien assurés ne sont pas celles dont l'Etat s'est désengagé, mais plutôt celles dont il détient l'entier contrôle.

En dépit de sa transformation en société en 1990, GIAT Industries voit s'accumuler les difficultés qui ont conduit l'Etat à injecter, d'avril 1996 à décembre 1998, c'est à dire en à peine plus de deux années et demi, un montant total de 17,4 milliards de francs sous forme de recapitalisations, montant à rapprocher du chiffre d'affaires annuel moyen de 6,5 milliards de francs réalisé par le groupe durant la même période.

Certes, la société s'est trouvée confrontée à un environnement particulièrement défavorable dans le secteur de l'armement terrestre, mais elle souffre également des conséquences d'erreurs de gestion, en particulier la mauvaise couverture du risque de change du contrat de chars Leclerc conclu par les Emirats arabes unis, qui se traduira par une perte totale de 7,7 milliards de francs sur ce contrat qui constituait pourtant un succès commercial.

L'adaptation de GIAT-Industries dans le cadre de son plan stratégique économique et social, coûteuse pour les finances publiques, s'effectue néanmoins lentement, sans garantir toutefois un redressement qui reste suspendu à l'obtention de nouveaux marchés à l'exportation.

Cette situation, caractérisée par de sombres perspectives, conduit à se demander si le statut public de GIAT-Industries peut réellement être considéré comme un atout pour la pérennité de cette entreprise ou si un retrait de l'Etat aurait pu permettre des adaptations sans doute plus douloureuses mais peut-être plus bénéfiques pour l'avenir à long terme du groupe.

Bien que différente, la situation de la Direction des constructions navales (DCN), confrontée elle aussi à un contexte difficile de baisse des commandes nationales et de

concurrence aiguë sur les marchés extérieurs, soulève des interrogations du même type.

Le statut de la DCN, on l'a signalé, n'a connu jusqu'à présent aucune évolution significative, les réformes entreprises s'étant limitées à une séparation des activités industrielles et des fonctions étatiques et au projet de transformation, en 2000, en service à compétence nationale destiné à séparer formellement la DCN de la DGA. L'évolution de la DCN vers un statut de société nationale, voire d'établissement public industriel et commercial n'est pas à l'ordre du jour. Elle demeure un service industriel de l'Etat au savoir-faire technologique de premier ordre, mais à la compétitivité médiocre, son système de financement par la procédure budgétaire du compte de commerce entravant la connaissance de la réalité des coûts et la recherche d'une meilleure productivité.

Comme le souligne M. Jean-Michel Boucheron dans son rapport sur le budget de la défense pour 2000 effectué au nom de la commission des finances de l'Assemblée Nationale, "*face à la dégradation des conditions d'exploitation économique de la DCN*", l'Etat "*a, comme toujours, mis du temps à prendre la mesure des événements*" et "*la lecture des événements depuis 1995 montre que l'Etat peine à piloter cette transformation, pourtant timide, alors que le temps presse, notamment dans la perspective des restructurations et des alliances industrielles internationales*". Le constat dressé par le parlementaire le conduit à poser la question suivante : "*l'Etat peut-il transformer une administration en entreprise dans des délais raisonnables ?*".

S'il ne doivent pas conduire à remettre en cause le rôle positif qu'a pu jouer l'Etat par le passé dans la constitution de groupes industriels de défense puissants et à la pointe de la technologie, les exemples de GIAT-Industries et de la DCN illustrent clairement les difficultés de celui-ci à favoriser l'adaptation rapide des entreprises qu'il contrôle à la conjoncture nouvelle et les risques qui en résultent pour le maintien de ces branches d'activité.

Ecartelé entre des impératifs contradictoires dont la synthèse s'avère impossible (l'essor de l'entreprise, l'avenir des bassins d'emploi, les impératifs de défense), l'Etat n'est-il pas souvent condamné sinon à l'immobilisme du moins à la loi du moindre effort, si bien qu'en voulant poursuivre plusieurs objectifs il n'en atteint aucun? En se désengageant, en se " recentrant " sur ses missions essentielles, il peut sans doute se donner les moyens d'une action plus cohérente.

Le désengagement de l'Etat ne le prive pas de tout moyen d'influence

Le retrait de l'Etat du capital des entreprises de défense au profit d'actionnaires privés ne le prive pas pour autant des multiples leviers dont il peut toujours faire usage.

Quels sont ces différents leviers ?

Tout d'abord l'éventuel maintien d'une " action spécifique" (*golden share*) lui assurant, y compris lorsque la totalité du capital est passée au secteur privé, un droit de

veto sur les décisions majeures : nationalité des dirigeants, cession d'une part déterminée du capital du groupe, détention des actifs par des sociétés étrangères. L'Etat britannique détient une telle action spécifique dans British Aerospace ou dans Rolls Royce tout comme l'Etat français dans Alcatel Space ou Aérospatiale-Matra.

Un mécanisme sensiblement équivalent doit permettre à l'Etat français, dans le cadre d'une convention avec le nouvel ensemble EADS, de se prémunir contre toute tentative de rachat ou de prise de contrôle hostile. Ainsi sera-t-il en mesure de préserver ses intérêts liés aux activités d'Aérospatiale dans le domaine des missiles balistiques, par un droit de contrôle sur les opérations concernant la capacité de maîtrise d'oeuvre, de conception et d'intégration de ces systèmes d'armes. De même pourra-t-il conserver un droit de contrôle sur les modifications du capital, notamment pour tout franchissement de seuil supérieur à 10%.

Ensuite, l'Etat demeure, même pour une industrie de défense privatisée, un interlocuteur essentiel. Il maîtrise la législation sur la production et le commerce des armes, il contrôle tout autant qu'il soutient les exportations de matériels militaires. Il dispose surtout, par sa politique budgétaire d'un très puissant levier.

En effet, sur le territoire national, l'Etat demeure le seul client de l'industrie de défense et il apporte aux entreprises, en matière de recherche et de développement, une contribution majeure qu'elles ne pourraient prendre en charge sur leurs fonds propres.

Dans ces conditions, peut-on raisonnablement craindre qu'en cédant le pas à des actionnaires privés, l'Etat laisse livrées à elles mêmes des industries de défense qui pourraient alors être tentées de négliger les intérêts nationaux ?

En se tournant vers les Etats-Unis, on constate qu'une industrie de défense entièrement détenue par des capitaux privés, soumise autant sinon plus que d'autres aux exigences des marchés financiers, semble pleinement participer de cette "hyper puissance" au cœur de tous les débats actuels.

C'est bien le gouvernement américain qui a conduit les grands groupes de défense sur la voie de la restructuration industrielle. C'est lui qui a facilité ces restructurations par un système d'aides publiques généreuses. C'est toujours lui qui investit massivement dans la recherche et le développement pour maintenir la supériorité technologique de ces industries. C'est enfin lui qui met en oeuvre un dispositif très complet de soutien à l'exportation alliant l'influence politique et les financements préférentiels.

On voit par cet exemple que loin de se contredire, intérêts d'Etat et intérêts de l'entreprise privée peuvent, dans le secteur de la défense, se concilier et même se conforter mutuellement.

Mais sans doute l'exemple américain n'est-il pas pleinement transposable en France, pour des raisons d'échelle et de puissance financière, mais aussi parce que la

privatisation de nos entreprises de défense se double d'une européanisation source de nouvelles interrogations.

La constitution d'entreprises de défense européennes : une dilution des intérêts français ?

Rappelant l'ouverture rapide et de plus en plus large des entreprises françaises aux capitaux étrangers, le commissariat général du plan analysait récemment le sentiment, particulièrement vif en France, d'affaiblissement de la nationalité des entreprises et les craintes qui en résultent.

Un tel débat touche particulièrement les industries de défense, compte tenu de leur contribution à l'exercice de notre souveraineté. Il recouvre deux interrogations : l'une sur le comportement de groupes qui transcendent les intérêts nationaux et l'autre sur le sort de compétences industrielles françaises qui pourraient disparaître à la faveur des restructurations européennes.

Comment s'assurer, tout d'abord, du comportement de groupes transcendant les intérêts nationaux ?

La production d'armement n'est pas une activité économique comme les autres. Elle ne paraît pouvoir s'exercer sans être encadrée et, dans une certaine mesure, orientée par l'autorité politique.

Face à l'accélération du processus de concentration industrielle, seule l'émergence d'une réelle politique européenne de l'armement semble de nature à rétablir l'équilibre nécessaire entre des Etats soucieux de leurs prérogatives et de leur autonomie stratégique et de puissants groupes producteurs d'armement.

Si tel n'était pas le cas, nous passerions, en quelques années, d'une situation où l'Etat français tenait entre ses mains l'avenir des producteurs d'armement et pouvait les mettre en concurrence, à un paysage radicalement différent dans lequel quelques groupes transnationaux tiendraient en dépendance les Etats qu'ils fournissent.

Face à ce risque réel, on ne peut que constater le décalage entre des évolutions industrielles rapides et la construction à pas comptés d'une Europe de la défense encore balbutiante.

La constitution de groupes transnationaux ne permet plus à un Etat seul de faire prévaloir efficacement ses prérogatives régaliennes ou de mener une politique industrielle de défense, objectifs qui impliquent donc un changement d'échelle et l'affirmation, au plan européen, d'une politique de défense commune.

Les évolutions intervenues après la déclaration franco-britannique de Saint Malo à l'automne 1998 et le conseil européen de Cologne au printemps 1999 laissent à penser que

si l'objectif est encore lointain, le processus est néanmoins en marche.

Un tel constat est bien entendu valable pour la politique européenne d'armement. L'Agence européenne d'armement, projet énoncé dans le traité de Maastricht, paraît encore hors de portée et il est difficile d'en discerner l'esquisse dans l'Organisation de l'armement de l'Europe occidentale (OAE), qui regroupe 13 pays européens de l'Alliance atlantique, mais dont l'action concrète se limite à la passation de quelques contrats de recherche dans le cadre du programme européen Euclid.

Pourtant, cette agence européenne d'armement pourrait constituer un instrument efficace pour regrouper la demande en armements des pays européens, mieux garantir leurs approvisionnements et consolider une base industrielle et technologique de défense européenne capable de contribuer à l'autonomie stratégique de l'Europe.

A défaut d'Agence européenne d'armement, l'initiative quadrilatérale des pays qui réalisent à eux seuls 80% de la production européenne d'armements - la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie - qui ont fondé l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR) et la doteront très prochainement de la personnalité juridique, pourrait annoncer une avancée significative, à condition toutefois qu'elle traduise bien une volonté réelle de chacun des partenaires de promouvoir une sorte de préférence européenne en matière d'équipements militaires en améliorant une coopération sur les programmes jusqu'alors source de certaines désillusions.

Dans le même esprit, ces quatre pays ont engagé avec l'Espagne et la Suède, sur la base d'une lettre d'intention relative aux restructurations européennes dans l'industrie de défense, signée par les six gouvernements le 6 juillet 1998, la préparation d'un accord intergouvernemental qui témoignera de leur volonté commune de s'organiser et d'adapter leurs modes d'intervention dans un paysage industriel transformé.

En effet, la constitution de groupes transnationaux de défense exige que soient révisées les questions relatives à la sécurité des approvisionnements, aux transferts de matériels ou de technologies sensibles, à la sécurité des informations classifiées, à la protection des droits de propriété intellectuelle ou encore aux procédures d'exportation de matériels militaires. Il s'agit en quelque sorte de permettre aux Etats de pouvoir continuer à exercer, parfois conjointement, les droits qu'ils souhaitent conserver en tant qu'autorité régaliennes, dans leurs relations, sur leur territoire, avec les entreprises de défense. Il s'agit aussi de mieux harmoniser les besoins opérationnels et surtout de coordonner et de concentrer, avec l'efficience optimale, les contributions des six pays en matière de recherche et de développement.

Mais au delà des indispensables efforts pour établir, face aux groupes industriels transnationaux, un interlocuteur représentant les intérêts communs des Etats, il reste à se demander si la rationalisation entraînée par les regroupements ne se traduira pas, pour la France, par une perte de capacités industrielles et technologiques. La question se poserait de manière d'autant plus forte si, comme certains le souhaitent, était créé un marché

européen de l'armement par l'abolition des dispositions spécifiques (article 223 du traité de Rome) qui régissent jusqu'à présent ces activités industrielles.

Il s'agit alors de savoir si, au sein de chaque Etat européen, des choix peuvent être opérés pour favoriser certains secteurs de l'industrie de défense aux dépens d'autres, mieux positionnés dans un Etat voisin.

On peut remarquer que de ce point de vue, la France se distingue de ses principaux partenaires européens puisqu'elle a jusqu'à présent refusé la spécialisation et maintenu des capacités technologiques majeures dans tous les secteurs de l'armement. Tel n'est pas le cas du Royaume-Uni, dont la force de dissuasion repose largement sur les capacités américaines, ou de l'Allemagne, bien moins présente, par exemple, dans les missiles que dans le secteur aérospatial ou l'armement terrestre.

Dès 1994, le Livre blanc sur la défense dressait le constat "*qu'il n'est plus ni possible, ni d'ailleurs nécessaire, que la France possède et maintienne à elle seule l'ensemble de ces compétences*" et formulait l'alternative suivante : "*faire seuls, partager ou abandonner ?*".

Il affirmait la nécessité absolue d'une maîtrise nationale de la conception, de la fabrication et de la mise en oeuvre des systèmes touchant au nucléaire et à son environnement. La convention établie entre le gouvernement français et le futur groupe EADS offre une première illustration concrète de la possibilité de concilier ce principe avec la constitution de groupes transnationaux.

Il soulignait également, sans exclure d'éventuelles coopérations, la nécessité de pouvoir développer et fabriquer seuls, si nécessaire, les équipements participant à l'autonomie de décision et de commandement des forces (renseignement, communications) et ceux qui permettent de disposer d'un avantage opérationnel majeur (furtivité, guerre électronique).

Il se rangeait, enfin, au principe de coopération européenne dans les autres domaines, en appelant toutefois, pour des raisons moins liées à la souveraineté qu'aux retombées économiques, à un maintien et un développement des capacités françaises dans le secteur aérospatial et l'électronique de défense.

Le contexte nouveau issu des regroupements industriels actuels ne remet pas en cause la pertinence globale de cette analyse. Sa cohérence repose toutefois sur le respect de deux conditions :

- le maintien de capacités propres à la France dans les secteurs les plus cruciaux pour la souveraineté suppose que l'effort financier national correspondant soit garanti dans la durée,

- l'abandon de certaines capacités françaises ne doit pas laisser l'Europe dépourvue

des moyens de produire les équipements militaires nécessaires à sa défense.

5 - CONCLUSION

Au terme de cette analyse, on constate que le secteur de l'industrie de l'armement, malgré sa spécificité, n'échappe pas à la logique générale de l'économie mondiale et aux impératifs d'efficacité qui conduisent les entreprises nationales à entrer dans un processus de fusions - acquisitions, sous peine de se retrouver isolées et marginalisées. Caractérisé par le coût croissant d'équipements incorporant des technologies toujours plus sophistiquées, le secteur de la défense est même l'un de ceux dans lesquels, en Europe, aucune entreprise de dimension nationale ne peut assumer seule les investissements de recherche et développement comme le développement industriel lui-même. Seul le regroupement d'industries jusqu'alors trop morcelées peut permettre de disposer de la surface financière suffisante pour produire des équipements de technologie plus performante, à des coûts de revient plus accessibles pour les budgets des armées.

Si l'on considère que l'industrie française de défense doit, comme elle l'a fait jusqu'à présent, continuer à contribuer à la compétitivité globale et à la défense nationale, on doit alors admettre qu'elle ne peut refuser cette évolution hors de laquelle son avenir se résumerait à un affaiblissement progressif. La notion d'industrie nationale, par la force des exigences technologiques et financières, devient, en effet, stratégiquement obsolète, même si par leur ancrage territorial, leur culture propre et leur environnement institutionnel, les entreprises ne perdent pas tout lien avec la nation.

Renoncer à une stricte indépendance de son industrie nationale de défense revient paradoxalement aujourd'hui à accroître ses performances et donc à renforcer sa politique de défense nationale.

C'est aussi donner ses chances à une industrie européenne de défense compétitive permettant de remédier aux insuffisantes capacités militaires européennes, de réduire l'écart technologique avec les Etats-Unis et de doter l'Europe des véritables moyens d'une future politique commune de défense.

Pour autant, et malgré les moyens d'action non négligeables dont continueront de bénéficier les Etats nationaux, on comprend aisément que les inquiétudes liées à la notion hybride de multinationalité des entreprises et au rôle croissant des marchés financiers s'expriment avec une force particulière dans le domaine de l'industrie de défense.

Aussi apparaît-il urgent de ne pas laisser se créer un déséquilibre entre la dynamique économique et industrielle et le processus politique d'intégration européenne. Face à l'évolution rapide des restructurations industrielles, l'Europe se doit d'organiser les conditions d'une compétitivité économiquement et socialement juste dans le cadre d'une "communauté de destin" équitable pour tous. Il lui faut aussi se doter d'une authentique

politique d'armement, indissociable de l'édification d'une identité européenne de sécurité et de défense.

De nouveaux progrès sur la voie d'une Europe fondamentalement forte et unie en matière de défense constitueraient la meilleure des garanties pour surmonter les avatars et les dangers potentiels d'une industrie de défense européenne exposée à la compétitivité des marchés.

C'est fort de ce constat, qu'il est permis d'envisager pour la France une politique de défense nationale s'appuyant sur une industrie européenne de défense dans le cadre d'une stratégie française de compétitivité globale.

ANNEXES

Annexe A : Liste des personnes auditionnées

M. Jean-François BIGAY, directeur délégué d'Aérospatiale-Matra, président du groupe de travail du Commissariat général du Plan sur " la nouvelle nationalité de l'entreprise "

M. Pierre CONESA, administrateur civil au ministère de la Défense,

M. Jean-Paul HEBERT, chercheur à l'Ecole des hautes études en sciences sociales (groupe de sociologie de la défense)

Général (C.R.) MERMET, directeur de la société Salamandre (conseil en stratégie),

Dr Burkard SCMITT, chargé de recherche à l'Institut d'études de sécurité de l'Union de l'Europe occidentale

Mme Alexandra SCHWARTZBROD, journaliste à Libération

ANNEXE B : BIBLIOGRAPHIE

COHEN E. : *La tentation hexagonale* Fayard

HEBERT J.P. : *Armement : le choc de l'Europe* - Rapport annuel mondial sur le système économique et les stratégies 1999

FOURNET : *Peut-on encore parler de politique industrielle* - L'armement n°64 décembre 1998

MERINDOL V. : *Les enjeux d'une politique industrielle européenne de défense* - Défense nationale 1998

PICQ J. : *L'industrie nationale d'armement a-t-elle encore un sens ?* - Défense nationale Juillet 1996

SACHWALD F. : *Banalisation et restructuration des industries de défense* notes de l'IFRI n°15 1999