

La relance d'une politique européenne de sécurité commune, ce qu'on appelle couramment "l'Europe de la Défense", est certainement l'une des initiatives les plus importantes pour l'avenir de l'Union.

Les événements internationaux du début de l'année 2003 mettent en évidence les difficultés que rencontrent les Etats d'Europe à partager les attributs fondamentaux de leur souveraineté, qu'il s'agisse de la politique étrangère ou de la politique de défense, qui sont intimement liées. Et pourtant, chacun souhaite avancer parce que la nécessité en est devenue plus évidente.

Les aspects industriels de "l'Europe de la défense" ne sont pas les plus négligeables.

Il y a même urgence à agir pour préserver et développer des industries de défense en Europe.

Le présent ouvrage brosse un tableau très complet des évolutions récentes du secteur dans les différents pays de l'Union. Il esquisse quelques perspectives de coopération qui ne manqueront pas d'être au cœur des débats des mois à venir.

Un dossier d'actualité, à lire pour mieux comprendre la situation présente et tenter d'en faire un sujet d'avenir.

Docteur d'État en Sciences Politiques, **Hélène MASSON** est chercheur à la Fondation pour la Recherche Stratégique et chargée d'enseignement à l'Université Paris-Sud XI.



## LA CONSOLIDATION DES INDUSTRIES DE DÉFENSE EN EUROPE. ET APRES ?

Hélène Masson

15

**HÉLÈNE MASSON**

# sommaire

<b>Introduction .....</b>	<b>6</b>
<b>1. 1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée .....</b>	<b>10</b>
1.1 Un état des lieux contrasté .....	10
1.1.1 Les secteurs aérospatiaux et de l'électronique : l'émergence de trois acteurs majeurs .....	11
1.1.2 Les secteurs des armements terrestres et naval : un paysage industriel morcelé au caractère national .....	20
1.2 Logiques du marché et nouvelles relations État/industries .....	28
1.2.1 Au Royaume-Uni : " <i>Best value for money</i> " et " <i>Partenariat public-privé</i> " .....	28
1.2.2 En France, les premiers pas du " <i>Partenariat stratégique</i> " .....	33
<b>2. Un difficile ancrage européen .....</b>	<b>36</b>
2.1 Les États-Unis dans la place .....	36
2.1.1 Face à la faiblesse des budgets de défense européens, les sirènes du marché américain .....	36
2.1.2 L'Europe des proies faciles : les industriels américains aux aguets .....	41
2.1.3 Le soutien politique à l'export et le cheval de Troie F-35 .....	44

2.2 Les vicissitudes de la coopération européenne d'armement .....	50
2.2.1 L'impossible consensus .....	51
2.2.2 Le leadership du noyau d'États producteurs d'armement ou la défense des intérêts nationaux .....	55
2.2.3 Le dialogue capacitaire : les premiers pas d'une politique européenne d'armement ? .....	60
<b>Conclusion.....</b>	<b>66</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>70</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>76</b>
Les consolidations industrielles aux États-Unis .....	77
EADS.....	78
Thales.....	81
BAE SYSTEMS.....	83
Les liens EADS - BAE SYSTEMS.....	85
Matra BAE Dynamics (MBDA) .....	86
TOP 10 des industries de défense dans le monde .....	87
Industries européennes de défense dans le TOP 100 .....	88
Europe de la défense et Europe de l'armement .....	90

# Introduction

L'explosion du budget de défense américain, suite aux événements du 11 septembre, a considérablement rehaussé la maîtrise des enjeux technologiques et industriels exercée par les pouvoirs publics dans le domaine de la défense. Les grands pôles industriels de défense américains, passage obligé pour l'accès à l'autonomie d'approvisionnement et à la supériorité technologique mondiale recherchés par les États-Unis, font aujourd'hui l'objet de toutes les attentions de la part des autorités politiques et de l'Administration fédérale. Depuis le début des années 1990, l'État fédéral est le promoteur et l'artisan du remodelage de l'outil industriel, les finances publiques allant jusqu'à rembourser une grande partie du coût des principales opérations de fusion.

D'une première phase de consolidation lancée entre 1993 et 1995, dans le contexte d'une réduction du budget de la défense, émergent huit grands acteurs industriels. En 1999, ils ne sont plus que quatre à se partager la majorité des commandes d'équipements militaires du *Department of Defense* (DoD): *Boeing*, *Lockheed Martin*, *Northrop Grumman*, *Raytheon* et ce nombre aurait pu encore diminuer si les restructurations envisagées ne s'étaient heurtées à la législation anti-trust<sup>(1)</sup>. Le DoD s'attache aujourd'hui à éviter les situations de monopole afin de maintenir une concurrence suffisante entre ses principaux fournisseurs. Ainsi, la fusion *Lockheed Martin / Northrop Grumman* s'est-elle

vue opposer en 1998 et en 2000 une fin de non recevoir de la part des autorités américaines. Cela n'a pas empêché *Northrop Grumman* d'absorber *Litton*, *Newport News Shipbuilding* et plus récemment *TRW*.

## Principaux contractants du DoD en 2002

*Milliards de dollars*

1. Lockheed Martin	\$17.0
2. Boeing	16.6
3. Northrop Grumman	8.7
4. Raytheon	7.0

*Source : Department of Defense, janvier 2003*

À la fin des années 1990, alors que la démarche de consolidation, achevée au niveau des maîtres d'œuvre américains, pénètre le monde des équipementiers et des industriels de deuxième niveau, le paysage européen de l'industrie de défense, fait de dispersion et d'émiettement, offre un contraste saisissant avec celui observé aux États-Unis. Outre-Atlantique, les industriels assurent leurs activités dans un espace politique unifié. La demande d'équipements, harmonisée et cohérente, traduit la stratégie nationale en matière de sécurité et de défense. La gestion de l'acquisition d'armement relève de la responsabilité d'un acteur unique et le marché domestique est vaste. Côté européen, coexistent des États clients, disposant chacun d'une politique nationale d'armement mise en œuvre par un organisme national d'acquisition. Le chiffre d'affaires des industries de défense est réalisé dans le cadre de marchés structurés sur une base nationale, plus ou moins protégés.

(1) Loi anti-trust Hart-Scott-Rodino sur les regroupements d'entreprises, adoptée en 1976 et modifiée en 2001. Voir *Hart-Scott-Rodino Annual Report to Congress for Fiscal Year 2001*, Washington, Federal Trade Commission, 2002, 58 pages, p 6.

## Introduction

Avec un décalage de quatre ans, les États européens emboîtent le pas aux États-Unis et s'engagent sur la voie des premières consolidations industrielles. Sauront-ils pour autant créer un environnement propice au développement des activités de ces nouveaux grands groupes de défense européens ?

# 1 1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée

L'ampleur des regroupements américains a donné le ton. Difficile, dans ces circonstances, pour les principaux États européens disposant d'un outil industriel de défense, de rester inactifs. Clients, actionnaires ou encore producteurs, comme la France, les États disposent de différents leviers d'action susceptibles de modifier la situation de leurs industries nationales. À l'origine du lancement des premiers grands regroupements industriels, les initiatives inter-étatiques témoignent d'une acceptation nouvelle d'une évolution des relations entre l'État et une industrie jugée particulièrement stratégique pour l'indépendance et la sécurité nationales.

## 1.1 Un état des lieux contrasté.

À partir de 1998, un mouvement de concentration s'engage dans les secteurs aérospatiaux et de l'électronique, avec l'émergence de trois acteurs majeurs. L'état des lieux est différent dans les secteurs de l'armement terrestre et naval. En 2002, ces derniers se caractérisent par un fort morcellement et un caractère national très prononcé.

### 1.1.1 Les secteurs aérospatiaux et de l'électronique : l'émergence de trois acteurs majeurs.

Le 9 décembre 1997, le président de la République française et son Premier ministre, le chancelier de la République fédérale d'Allemagne et le Premier ministre du Royaume-Uni donnent le signal de départ de futurs grands regroupements européens au sein des industries aérospatiales et d'électronique de défense. Ces derniers, devenus urgents, doivent aboutir à une *"intégration européenne fondée sur un partenariat équilibré"* :

*"La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni partagent un intérêt politique et économique essentiel à ce que l'Europe dispose d'une industrie aérospatiale et d'électronique de défense efficace et compétitive. Ceci permettra à l'Europe d'améliorer sa position commerciale dans le monde, de renforcer sa sécurité et de garantir qu'elle joue pleinement son rôle dans sa propre défense.*

*Nous sommes convenus de la nécessité urgente d'une réorganisation des industries aérospatiale et d'électronique de défense. Ce processus devrait inclure, dans le secteur aérospatial, les activités tant civiles que militaires, et aboutir à une intégration européenne fondée sur un partenariat équilibré.[...]"*

Les autorités politiques des principaux pays producteurs d'armement offrent, par là même, un cadre de discussions aux industriels concernés : le français *Aérospatiale*, le britannique *British Aerospace (BAe)*, le suédois *Saab*, l'italien *Finmeccanica*, l'allemand *Daimler Chrysler Aerospace AG (DASA)* et l'espagnol *Construcciones Aeronauticas SA (CASA)*.

# 1

1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.

Le principal schéma de consolidation envisagé prévoit la création parallèle de deux grands groupes présents sur les marchés civil et militaire, l'un dans le secteur aéronautique, l'autre dans le secteur de l'électronique. Un premier projet de société européenne unique et intégrée, *European Aerospace and Defence Company (EADC)*, rassemblant l'ensemble de ces industriels, échoue par manque de convergence des différentes parties sur les questions de structure actionnariale, de périmètre des activités, et de droit de regard des gouvernements. Alors que des négociations bilatérales *BAe/DASA* s'engagent, le gouvernement français annonce son intention de rassembler les actifs nationaux afin de rendre plus avantageuse la position des industriels français dans les futures négociations.

Le gouvernement de Lionel Jospin met fin au projet de fusion d'*Aérospatiale* et de *Dassault Aviation*, préparé par le gouvernement précédent. Dans un premier temps, il décide de transférer au groupe aéronautique français ses actions détenues dans *Dassault Aviation*, et dans un second temps, d'ouvrir le capital, afin de permettre un rapprochement avec le groupe privé *Matra Hautes Technologies (MHT)*, lui-même détenu par le groupe *Lagardère* et dont le portefeuille d'activités Défense, Espace et Télécommunications est important. En juin 1999, l'apport des actifs de *MHT* débouche sur la constitution d'un pôle aérospatial civil et militaire incontournable en Europe, *Aérospatiale Matra*. Dans le cadre de cette opération, le groupe *Lagardère* obtient le statut de "partenaire stratégique privilégié" avec 33 % du capital. Bien que l'État accepte de voir sa part tomber en dessous de la barre des 50 %, il

bénéficie d'une "action spécifique", destinée à préserver les intérêts de défense nationale.

Parallèlement, le gouvernement français constitue un pôle électronique professionnel et de défense, ouvert à des alliances ultérieures européennes. Ainsi, le 14 avril 1998, *Dassault Électronique* et les activités d'électronique professionnelle et de défense de l'entreprise *Alcatel* sont-elles réunies au sein de *Thomson-CSF*. Les activités de satellites d'*Alcatel*, d'*Aérospatiale* et de *Thomson-CSF* sont, quant à elles, regroupées dans *Alcatel Space*. Après la privatisation de ce nouveau groupe d'électronique de défense, son capital est réparti entre l'État français (33 %), *Alcatel* (16 %), le groupement industriel *Marcel Dassault* (6 %), et le flottant<sup>(2)</sup> (39 %). *Alcatel* et le *GIE Marcel Dassault* sont liés par un pacte d'actionnaires qui prévoit que toute décision stratégique pour l'avenir de l'entreprise ne pourra être prise sans leur aval. Grâce à des droits de vote double, l'État dispose de 43 % des droits de vote et peut faire usage d'un droit de veto en cas de cession d'actifs stratégiques pour la défense nationale.

Le 1<sup>er</sup> janvier 1999, l'absorption par *BAe* des actifs d'électronique de défense de *General Electric Company (GEC) - Marconi*, et ce, dans le but de contrer les regroupements français, donne naissance à *BAE Systems*. Les propositions de *Thomson-CSF* d'un futur regroupement européen sont alors classées sans suite. La constitution de ce nouveau groupe britannique modifie également le schéma européen de consolidation industrielle envisagé dans l'aéronautique ; seule l'existence depuis de nombreuses années d'une collaboration étroite

<sup>(2)</sup> Comprenant les actions détenues par les salariés.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

entre *Aérospatiale*, *CASA* et *DASA*, permet d'éviter sa totale remise en cause. En 1998, ces trois groupes exercent plus des 2/3 de leurs activités en commun au travers d'accords commerciaux, de joint-ventures (JV) *ad hoc* ou d'alliances par métier.

De nombreux mois de pourparlers débouchent sur un accord politico-industriel majeur. Le jeudi 14 octobre 1999, Jean-Luc Lagardère, président d'*Aérospatiale Matra*, et Jürgen Schrempp, président de *Daimler Chrysler*, annoncent la fusion de leur groupe en présence du Premier ministre Lionel Jospin et du chancelier allemand Gerhard Schröder. L'une des principales pierres d'achoppement réside dans la présence de l'État français dans le capital d'*Aérospatiale Matra*, principe contraire à la tradition allemande dans le domaine des fusions. *DASA* est entièrement contrôlée par des actionnaires privés. L'État français accepte d'abaisser sa part de 47 % à 15 % du capital, tout en conservant un droit de veto sur les grandes décisions et un droit de préemption sur les actions, lesquelles ne peuvent être vendues d'ici 2003. Le 8 juillet 2000, la fusion d'*Aérospatiale Matra*, de *DASA* Allemagne ainsi que des actifs aéronautiques de la holding publique espagnole *SEPI*<sup>(3)</sup> (*CASA Espagne*), est définitivement scellée et donne vie au groupe *European Aeronautic Defence and Space Company* (*EADS*)<sup>(4)</sup>, numéro deux mondial, et première entreprise européenne dans le domaine de l'aéronautique, de la défense et de l'espace. À sa création, *EADS* compte environ 100.000 employés répartis sur plus de 70 sites de production, principalement en France, en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. Français et Allemands détiennent à parité 60.4 %

<sup>(3)</sup> *Sociedad Estatal de Participaciones Industriales*.

<sup>(4)</sup> Voir Annexes, Fiche *EADS*.

du nouveau groupe. L'espagnol *SEPI* en possède 5.5 %, les derniers 34.1 % étant cotés sur les marchés de Francfort, Madrid et Paris. La stabilité de l'actionnariat est garantie par un pacte d'actionnaires valable jusqu'au 30 juin 2003.

La même année que la création d'*EADS*, la stratégie multi-domestique adoptée par *Thomson-CSF* se traduit par une importante politique d'achats, d'acquisitions et de prises de participations dans des sociétés étrangères, ainsi que par un recentrage sur les activités de défense. L'acquisition par OPA de la société britannique *Racal Electronics*, donne à Thomson-CSF, rebaptisé *Thales*<sup>(5)</sup>, la dimension internationale tant recherchée. Dès lors, les deux nouveaux groupes, *EADS* et *Thales* s'attachent à consolider et à rationaliser leurs activités. La fusion de cultures d'entreprises et de méthodes de travail très différentes rend particulièrement complexe leur restructuration interne.

Les fondateurs d'*EADS* optent pour un statut de droit néerlandais (NV) pour des raisons fiscales et juridiques. De plus, un principe fondamental préside à l'organisation interne du groupe, celui de la parité entre ses fondateurs. Bien que le siège social soit intégré, les principales fonctions se trouvent, de fait, réparties entre Paris<sup>(6)</sup> et Munich<sup>(7)</sup>. La direction est partagée entre Français et Allemands, et dans une moindre mesure avec les Espagnols. Cinq Français, cinq Allemands et un Espagnol composent le conseil d'administration et le comité exécutif. Le premier est coprésidé par Manfred Bischoff et Jean-Luc Lagardère, le second par deux présidents exécutifs, Philippe Camus et Rainer Hertrich.

<sup>(5)</sup> Voir Annexes, Fiche *Thales*.

<sup>(6)</sup> Marketing, Stratégie, Affaires juridiques.

<sup>(7)</sup> Finances, Achats, Communications.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

La branche "Défense et maîtrise de l'espace" ne représente que 25 % du portefeuille d'activités d'EADS, contre 75 % pour le secteur civil. Numéro 1 sur le marché des lanceurs commerciaux<sup>(8)</sup> et sur le marché des hélicoptères<sup>(9)</sup>, EADS représente également l'un des principaux fournisseurs mondiaux d'avions militaires<sup>(10)</sup>. Dans le cadre d'une stratégie de consolidation par métier, EADS crée *Astrium*<sup>(11)</sup>, première société spatiale européenne. Cette même stratégie aboutit à la formation d'un pôle européen dans le domaine des missiles et des systèmes de missiles.

En effet, en 1996, une première société de missiles binationale, *Matra BAe Dynamics (MBD)*, voit le jour suite à la fusion entre *Matra Défense* du groupe *Lagardère* et la filiale missilière de *BAe, BAe Dynamics*. Trois ans plus tard, le 20 octobre 1999, EADS, *BAE Systems* et *Finmeccanica* signent un accord de principe sur la fusion de leurs entités missiles : *Matra BAe Dynamics* (détenue conjointement par *BAE Systems* et *EADS*), *EADS-Aerospatiale Matra Missiles (AMM, 100 % EADS)*, *Alenia Marconi Systems (AMS, détenue conjointement par l'Italien Finmeccanica et le Britannique BAE Systems)*. Finalisée le 19 décembre 2001, cette fusion donne naissance à une société de défense européenne intégrée dotée d'une direction et d'une structure d'organisation unique, *MBDA*<sup>(12)</sup>. Les intérêts économiques des partenaires de la nouvelle société sont répartis conjointement entre *BAE Systems* et *EADS* à hauteur de 37.5 % chacun, et *Finmeccanica* (25 %), avec droit de contrôle joint. Le pacte d'actionnaire de *MBDA* prévoit à terme l'absorption de *LFK*, filiale missilière d'*EADS Deutschland* et une alliance stratégique avec l'industrie espagnole

(8) Possession de 28.51 % des actifs d'*Arianespace*.

(9) *Eurocopter* détenu à 100 %.

(10) Possession de 45.8 % des actifs de *Dassault Aviation* et de 30 % des actifs d'*Eurofighter*.

(11) Création effective en mai 2000, suite au regroupement de *Matra Marconi Space* et *DASA*. Depuis le 25 juillet 2002 et la décision du groupe britannique *BAE Systems* de céder sa part de 25 %, *EADS* contrôle cette filiale à 100 %.

(12) Voir Annexes, Fiche *MBDA*.

des missiles (*EADS-Casa, INDRA* et *IZAR*). Deuxième entité mondiale du secteur après le pôle missile de *Raytheon* et avant celui de *Lockheed Martin*, l'entreprise développe une gamme complète de familles de missiles, tel le système de combat air-air *Meteor*, la famille de missiles anti-missiles *ASTER* et celle de missiles de croisière *Storm Shadow/Scalp EG*.

En 2001, EADS a réalisé un chiffre d'affaires de 30.8 milliards d'euros, en hausse de 27.2 % par rapport à l'année 2000. En revanche, sur les neuf premiers mois de l'année 2002, les prises de commandes ont chuté de 53 %. Malgré un positionnement favorable sur les segments d'activités défense, l'avenir d'EADS reste fortement dépendant du secteur civil, et particulièrement, des résultats de sa branche d'avions commerciaux de la gamme *Airbus*. Le groupe subit de plein fouet la crise de l'aéronautique civil et celle du secteur des télécommunications, meilleur client pour le lancement de satellites. Pour parer à cette dégradation de l'environnement économique, EADS met l'accent sur ses activités défense avec pour objectif à moyen terme de faire progresser le chiffre d'affaires de plus de 50 % dans ce domaine à partir de 2003.

*Thales* ne rencontre pas de telles difficultés. Véritable pôle européen de référence en matière d'électronique de défense, le groupe s'implante en Europe mais également en Corée, à Singapour, et en Afrique du Sud. En 2001, dans le cadre d'une politique de rationalisation de ses activités, *Thales* cède sa participation dans *Alcatel Space* et prend le contrôle total de plusieurs de ses joint-ventures, tel que *Australian Defence Industries (ADI)*, *Thales Samsung Avimo*, ou encore

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

*Thomson Marconi Sonar*<sup>(13)</sup>. Ses trois pôles de haute technologie, Défense, Aéronautique, Technologies de l'information & Services (TI&S), représentent respectivement, 56 %, 18 % et 26 % du chiffre d'affaires 2001, qui s'élève à 10.3 milliards d'euros, soit une augmentation de 49 % en deux ans. Le pôle Défense<sup>(14)</sup> connaît une croissance record de 29 % entre les premiers trimestres 2001 et 2002.

L'année 2000 voit donc la naissance de deux groupes européens d'envergure mondiale, *EADS* et *Thales*, aux côtés du groupe britannique né d'une consolidation verticale, *BAE Systems*<sup>(15)</sup>. Dans les années 1990, *BAe* est passé d'une politique ambitieuse de croissance externe, visant à diversifier son portefeuille d'activités, à un recentrage sévère sur ses métiers de base. Depuis la fin des années 1990, le groupe met en œuvre une stratégie de développement et de commercialisation de systèmes avancés et de services dans les secteurs de l'aérospatial et de la défense, après avoir absorbé dans ces domaines ses concurrents et ses sous-traitants. Contrairement à *EADS* et *Thales* aux activités largement duales, l'orientation militaire de *BAE Systems* est nettement affirmée (supérieure à 70 % de ses activités).

Ainsi, le paysage européen de l'aéronautique civile et militaire et de l'électronique professionnelle et de défense est-il aujourd'hui structuré autour d'*EADS*, *Thales* et *BAE Systems*. À une première phase de consolidations nationales, a succédé une phase de rapprochements des grands maîtres d'œuvre des principaux pays producteurs d'armement. Ces trois acteurs sont dans le même temps à l'origine de regroupements dans des seg-

<sup>(13)</sup> Suite au rachat des 49,9 % de *BAE Systems*. Également nommée *Thales Underwater Systems*.

<sup>(14)</sup> Systèmes aéroportés, communications, activités navales, optronique, défense aérienne et systèmes de missiles.

<sup>(15)</sup> Voir Annexes, Fiche *BAE Systems*.

ments d'activités spécifiques, comme *MBDA* ou *Astrium*. Le processus d'intégration de l'industrie européenne de défense n'en est pas pour autant achevé ; les secteurs des armements terrestre et naval ne connaissant pas à ce jour un tel niveau de consolidations industrielles.

## **Les consolidations industrielles dans le secteur aérospatial en Europe.** *(en dehors des alliances par métier)*

1990		2002	
SE	Ericsson	SE	<b>SAAB AB</b>
SE	SAAB AB		
SE	Celsius	UK	<b>SI Group</b>
UK	Smith Industries		
UK	Westland		
UK	GKN	UK	<b>BAE Systems</b>
UK	British Aircraft Corp.		
UK	General Electric		
UK	Racal	UK	<b>Rolls-Royce</b>
UK	Rolls-Royce		
FR	Matra	FR/DE/ES	<b>EADS</b>
FR	Aérospatiale	FR	<b>Dassault Aviation</b>
FR	Dassault Aviation	FR	<b>Alcatel</b>
FR	Alcatel	FR	<b>Thales</b>
FR	Thomson-CSF	FR	<b>Snecma</b>
FR	Snecma		
DE	Fokker	DE	<b>MTU Aero Engines</b>
DE	MTU		
DE	Dornier		
DE	MBB	IT	<b>Fiat Avio</b>
IT	Fiat Avio		
IT	Aeritalia		
IT	Alfa Romeo Avio	IT	<b>Finmeccanica</b>
IT	Slenia		
IT	Agusta		
IT	Otobreda	IT	<b>Aermacchi</b>
IT	Aermacchi	IT/UK	<b>Agusta Westland</b>
IT	Agusta		
ES	CASA		
ES	AISA		

Source : Alenia Aerospazio / AECMA 2001

# 1

1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.

## 1.1.2 Les secteurs des armements terrestre et naval : un paysage industriel morcelé au caractère national.

Le panorama industriel de l'armement terrestre en Europe apparaît fortement émietté. Les regroupements à l'œuvre dans les domaines aéronautique et électronique ont permis à certains créneaux spécifiques de l'armement terrestre, tels que les hélicoptères, les drones, les missiles et C4ISR<sup>(16)</sup> de sortir leur épingle du jeu. Les secteurs dits traditionnels, matériels blindés, matériels d'artillerie, armes et munitions souffrent quant à eux de deux maux majeurs : surcapacité et multiplicité de l'offre. On dénombre une centaine d'acteurs sur les différents segments d'activités. Plusieurs dizaines pour les munitions, une douzaine pour les véhicules blindés et quatre maîtres d'œuvres pour les chars de combat. On distingue les prémices d'un premier mouvement de concentration, principalement animé par les industriels allemand et britannique.

L'industrie allemande occupe une place de premier plan dans le paysage européen de l'armement terrestre. Un processus de consolidation au niveau national, encouragé par le gouvernement allemand, a permis la constitution de trois grands groupes : *Rheinmetall*<sup>(17)</sup>, *Krauss Maffei Wegmann*<sup>(18)</sup> (*KMW*) et *Diehl*. *Rheinmetall* est le n°1 en Europe avec un chiffre d'affaires consolidé de 1,577 milliard d'euros et un effectif de 9.100 employés.

Côté britannique, *Alvis* domine le secteur des blindés légers et moyens après l'acquisition du suédois *Hägglunds* fin 1997 et après son rap-

prochement avec son principal rival britannique, *GKN* en novembre 1998. En août 2002, *Alvis* élargit son offre aux blindés lourds et aux véhicules blindés à roues en se portant acquéreur de *Vickers Defence Systems*, dans le contexte de la cession par le motoriste *Rolls-Royce* de sa branche *Activités Terrestres*. De plus, *Alvis*, *Rheinmetall* et *Krauss Maffei Wegmann* sont associés au sein d'une joint-venture destinée à développer et à produire le véhicule blindé *MRAV/GTK*<sup>(19)</sup> pour le transport de troupes.

À un autre niveau, le groupe *Herstal* en Belgique, *RDM Technology BV* aux Pays-Bas, *Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug AG* en Autriche, *RUAG* en Suisse, *Patria Industries OYJ* en Finlande, *SAAB Bofors Dynamics* en Suède, *Otobreda* (groupe *Finmeccanica*) et *Iveco* (groupe *Fiat*) en Italie, sont le résultat d'un processus de rationalisation au niveau national et d'un désengagement de l'État.

La situation française est à ce jour inédite ; le principal maître d'œuvre, *GIAT Industries*, étant détenu à 100 % par l'État. *GIAT Industries* intervient aux côtés de quatre autres entreprises françaises : *Panhard* (filiale du groupe *PSA Peugeot Citroën*), *Renault Trucks*, *TDA Armement SAS* (filiale de *Thales* et *EADS Deutschland*), la *Société nationale des poudres et explosifs (SNPE)*. Actuellement, dans un contexte de réduction des commandes nationales et d'absence de débouchés à l'export, les pertes du groupe public atteignent 201 millions d'euros en 2001. La Cour des comptes<sup>(20)</sup> estime à 650 millions d'euros le potentiel de pertes supplémentaires du groupe d'ici 2005. Un premier "Plan stratégique économique et social" (PSES), achevé en décembre 2002, s'est soldé par la fermeture de quatre sites sur douze et une

<sup>(16)</sup> C4ISR: Command Control Communication Computer Intelligence Surveillance and Reconnaissance.

<sup>(17)</sup> Acquisition des filiales *Kuka Wehrtechnik* et *Henschel Wehrtechnik* de la société allemande *IWKA*, et des activités défense du groupe suisse *Oerlikon-Bührle*.

<sup>(18)</sup> Suite à la fusion en 1999 des entreprises allemandes *Wegmann* et *Krauss Maffei*. Le premier détient 51 % de la nouvelle société et le second 49 %.

<sup>(19)</sup> Multi Role Armed Vehicle.

<sup>(20)</sup> Cour des comptes, *Les industries d'armement de l'État*, Rapport au président de la République suivi des réponses des administrations et des organismes concernés, Paris, Cour des comptes, octobre 2001, 127 pages, p. 45.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

réduction drastique des effectifs, de 10.350 salariés en 1998 à 7.821 en 2000 et 6.700 salariés en 2002. Toujours dans l'attente d'une hypothétique signature d'un contrat de blindés à l'export en Arabie Saoudite, l'entreprise prévoit un nouveau redimensionnement dans le but d'atteindre un effectif maximum de 3.500 employés en 2003. Quelques programmes sont réalisés en partenariat avec des industriels britannique, suédois, espagnol et français<sup>(21)</sup>. La création d'une société commune entre *GIAT Industries* et *Renault Trucks*, *Satory Military Vehicles (SMV)*, qui agit en tant que maître d'œuvre industriel du programme *Véhicule blindé de combat d'infanterie (VBCI)* et assure la commercialisation des blindés à roues, représente un début de consolidation nationale. Cependant, la situation financière de *GIAT Industries* et son statut de société publique apparaissent comme deux obstacles majeurs à la conclusion d'alliances structurelles avec des partenaires européens. *GIAT Industries* se trouve de fait fortement marginalisé.

Le paysage européen de l'industrie navale militaire semble moins morcelé que celui de l'armement terrestre. La France, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas et la Suède, disposent d'une industrie navale domestique forte. Deux types d'acteurs interviennent : les grands systémiers de défense (*BAE Systems* et *Thales*) et les chantiers navals (*HDW*, *TKM*, *DCN*, *Fincantieri*, *IZAR*). Les profondes mutations technologiques à l'œuvre dans ce secteur augmentent l'influence des systémiers et des électroniciens de défense. Des accords capitalistiques et commerciaux provoquent l'émergence de quelques grands maîtres d'œuvre.

Au fil des années, les chantiers navals *Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW)* et *Thyssen-Krupp Werften (TKW)* ont fait de l'Allemagne un leader mondial dans le domaine des sous-marins à l'export. *HDW* est particulièrement actif dans le processus d'intégration de l'industrie navale européenne : fusion en 1999 avec l'entreprise suédoise *Kockums*, rachat du chantier grec *Hellenic Shipyard* de Skaramangas, et mise en œuvre de partenariats avec les leaders italien *Fincantieri*<sup>(22)</sup> et espagnol *IZAR*<sup>(23)</sup>.

*BAE Systems*, pour les plates-formes et les activités de systémier-équipementier, *Vosper Thornycroft* pour la construction de navires de moyen et faible tonnage, les services et les équipements, et *Rolls-Royce* pour la propulsion nucléaire et classique, représentent les principaux industriels britanniques agissant dans le secteur naval militaire. Après l'absorption des trois principaux chantiers navals<sup>(24)</sup> du pays, *BAE Systems* fait une priorité du développement de ses activités dans ce secteur. Son alliance avec *Finmeccanica* au sein de la joint-venture *Alenia Marconi Systems (AMS)* et sa participation à hauteur de 49 % dans le capital de l'entreprise allemande *STN Atlas* spécialisée dans la lutte anti-sous-marine illustrent cette stratégie.

En France, la maîtrise d'œuvre des principaux programmes nationaux d'armement est assurée par la *Direction des constructions navales (DCN)*, dernier constructeur naval européen au statut d'administration d'État après les privatisations lancées en Italie et en Espagne. En 2001, l'État a lancé une série de réformes destinée à transformer avant fin mai 2003, la *DCN* en société de droit privé détenue à 100 % par l'État.

<sup>(21)</sup> Avec le suédois *Bofors Defence* sur le programme *Obus 155 Bonus*, avec le britannique *Royal Ordnance* sur les systèmes d'arme à munitions télescopées dans le cadre de la filiale commune *CTAI*, avec *EADS Systems Defence Electronics* pour la maîtrise d'œuvre du programme *Système d'Information Terminal (SIT France)*, ou encore avec *Thales* sur le programme *Système du combattant du futur Félin*.

<sup>(22)</sup> L'accord signé le 29 avril 2002 avec le chantier italien *Fincantieri* prévoit la création d'une joint-venture spécialisée dans le développement et la commercialisation des sous-marins inférieurs à 700 tonnes.

<sup>(23)</sup> Né de la fusion en 2000 des chantiers navals publics *Astilleros Españoles (AES)* et *Bazan*.

<sup>(24)</sup> *VSEL*, *Yarrow* et *Kvaerner Govan*.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

Approuvée par le Parlement en décembre 2001, cette décision a débouché sur la création d'une société de préfiguration, *DCN Développement*, responsable du changement de statut de l'entreprise, de la passation des contrats de soutien et du recrutement des experts dans des métiers de la DCN non pourvus.

La forte progression des activités de systémier et d'équipementier au sein du groupe *Thales*, faisant de lui le deuxième acteur français, aux côtés d'*EADS*, *MBDA* et *Sagem*, pousse l'État français à rassembler le savoir-faire de *Thales* et *DCN* afin d'éviter une concurrence franco-française. *Thales* n'a en effet jamais caché son intérêt pour les activités de maîtrise d'œuvre de navires armés. De plus, sa reprise des actions que détenait *BAE Systems* dans *Thomson Marconi Sonar*<sup>(25)</sup> (*TMS*), fait du groupe l'un des leaders mondiaux dans le domaine des activités sous-marines et le premier exportateur de sonars et systèmes associés pour les forces navales et aériennes. Sa politique de partenariat le conduit donc à renforcer ses liens avec les grands plate-formistes.

*Thales* et *DCN* étaient déjà partenaires à l'exportation à travers deux filiales communes, l'une pour les systèmes de combat pour sous-marins, la seconde pour la réalisation d'un système de combat pour les frégates vendues à l'Arabie Saoudite. Le 4 avril 2002, cette stratégie de rapprochement se conclut par la signature d'un accord pour la création d'une société commune détenue de façon paritaire et dotée d'un statut de société anonyme, *Armaris*. La nouvelle société rassemble les acti-

tivités commerciales et de maîtrise d'œuvre dans le domaine des navires de guerre et des systèmes de combat naval jusque-là exercés par *Thales Naval France* et *DCN-International (DCN-I)*<sup>(26)</sup>. *Armaris* assure la gestion de programmes à l'exportation et en coopération. Ainsi, sera-t-elle maître d'œuvre des programmes de frégates anti-aériennes *Horizon*, et des frégates multimissions en coopération avec les industriels italiens *Fincantieri* et *Finmeccanica*. Elle réalisera également les deux sous-marins *Scorpenè* destinés à la Malaisie, en coopération avec le chantier naval espagnol *IZAR*. Dans le domaine des torpilles, un accord entre les gouvernements français et italien a permis la création du *GIE Eurotorp* entre *Thales*, *DCN*, et *Wass*, filiale de *Finmeccanica*.

Dans le domaine de la propulsion nucléaire, *DCN* et *Technicatome*, filiale d'*Areva*, ont annoncé en octobre 2002, la formation au 1<sup>er</sup> janvier 2003 d'une co-entreprise destinée à optimiser leur coopération sur les systèmes de propulsion navale en assurant une gestion commune de la maîtrise d'œuvre et de la commercialisation des systèmes nucléaires ou électriques des bâtiments de *DCN*. Un accord de partenariat global dans les systèmes de propulsion classique avec le britannique *Rolls-Royce* est en préparation. Il s'inscrit dans la droite ligne de trois années de coopération sur les frégates britanniques *T45*. Plus que ces partenariats noués en France et en Europe, le changement de statut de *DCN* devrait lui permettre de développer des alliances structurelles avec les trois pôles privés émergents en Europe : les deux grands systémiers *BAE Systems*, *Thales Naval* et les chantiers allemands.

<sup>(25)</sup> Thomson Marconi Sonar est la société constituée en 1996 par le rapprochement des activités de Thomson-CSF et GEC-Marconi dans le domaine des systèmes sonar. TMS a été renommée Thales Underwater Systems SAS (TUS).

<sup>(26)</sup> Une société à capitaux publics créée en 1991 et destinée à assurer, au profit de la DCN, les activités commerciales de promotion et de suivi des contrats signés à l'exportation.

# 1

1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.

À des degrés différents selon les secteurs de l'armement, la recherche de synergies industrielles et commerciales est donc devenue un enjeu majeur. Les États européens participent directement ou indirectement à cette restructuration de l'offre dans le domaine des équipements de défense. L'existence préalable de programmes menés en coopération a joué le rôle de catalyseur. La constitution de grands groupes à caractère monopoliste et aux structures complexes provoque une modification de la nature des relations entre l'État et les industriels. Les privatisations et les mouvements de l'actionariat entraînent progressivement les nouvelles sociétés ainsi formées vers des logiques de performances financières et de rentabilité. En tant que clients principaux des industriels de défense, les autorités publiques, soucieuses du maintien des capacités industrielles et de la sécurité d'approvisionnement, tentent de trouver des réponses adéquates à ces nouvelles logiques en passe de gouverner le secteur de l'armement.

## L'industrie de défense en Europe et aux États-Unis\*

	Chiffres d'affaires (milliards d'Euros)	Part export dans le chiffre d'affaires (en %)	Effectifs directs
États-Unis	120	29	1 276 000
Royaume-Uni	20.3	35	175 000
France	12	22.9	166 000
Allemagne	6.3	11	90 000
Suède	4.7	6	26 500
Italie	4.4	20-25	27 000
Espagne	1.1	37	11 600

Source : Cidef, ministère de la Défense  
\*Données pour l'année 2000

## Principaux industriels de la défense américains et européens

	Chiffres d'affaires Défense 2001 (Millions d'Euros)	Part Défense dans le chiffre d'affaires total (%)
Boeing	19 597	33
Lockheed Martin	17 870	73
Northrop / TRW	15 380	50
BAE Systems	11 193	78
Raytheon	10 326	60
General Dynamics	7 819	63
EADS	6 159	20
Thales	5 746	56
Finmeccanica	2 912	43
Rolls-Royce	2 310	32

Source : Le Revenu, 4 novembre 2002, p.49

## Autres industriels européens d'importance

	Chiffres d'affaires Défense 2001 (Millions d'Euros)	Part Défense dans le chiffre d'affaires total (%)
Rheinmetall	1 600	34.8
Smiths Group	1 267	26
Saab	1 207	70
Sagem	930	35.3
Dassault Aviation	817	24
VT Group	606	70
Cobham	502	43.8
Ultra Electronics	380	77
Alvis	237	100
Zodiac	188	12

Source : Le Revenu, 4 novembre 2002, p.49

# 1

1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.

## 1.2 Logiques du marché et nouvelles relations État/industries.

Le désengagement étatique, à l'œuvre depuis quelques années, ne signifie en aucun cas que les États restent passifs. Le Royaume-Uni et la France offrent deux exemples de la manière dont les ministères de la Défense explorent de nouvelles pistes dans leurs relations avec les industriels, le premier à travers la *"Best value for money"* et le *"Partenariat public-privé"* (PPP), le second avec le *"Partenariat stratégique"*. La politique d'achat devient l'un des principaux leviers d'actions des États.

### 1.2.1 Au Royaume-Uni : *"Best value for money"* et *"Partenariat public-privé"*.

Les industries de défense allemande et britannique sont des industries à capitaux privés très diversifiés. Contrairement à la situation allemande, l'État britannique dispose d'une "action spécifique", dite *"Golden Share"* dans les entreprises les plus stratégiques. Cette dernière lui permet de limiter la participation étrangère dans le capital, de faire usage de son veto en cas de modification de certains articles du statut de la société, de vérifier que les directeurs du "Board" sont de nationalité britannique et de participer, mais sans droit de vote, aux réunions du conseil d'administration. Le plafond de la participation des investisseurs étrangers a été progressivement assoupli au sein de *Rolls-Royce* et *BAE Systems*, passant de 29.5 % à 49.5 %, jusqu'à être supprimé en octobre 2002. Le gouvernement britannique conserve sa *"golden*

*share"* et maintient un plafond de 15 % pour un investisseur unique, dans le but d'éviter une prise de contrôle étrangère. Pour le ministère de la Défense (MoD), la levée de la limite admissible pour l'actionnariat étranger vise à rendre plus attractives les entreprises britanniques concernées et à leur laisser la voie libre pour de futures alliances transnationales, tout en préservant les intérêts britanniques de sécurité nationale.

Le MoD a procédé à une profonde réorganisation de la demande, en privilégiant la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie d'acquisition basée sur les principes de libre concurrence et de performance à moindres coûts, rangés sous l'appellation *"Best value for money"*. Dans la *"Strategic Defence Review"* (SDR) publiée le 8 juillet 1998, le gouvernement britannique donne la priorité à l'équipement des forces mais pas à n'importe quel prix. Les équipements doivent désormais être livrés aux armées en respectant les performances, les délais et les coûts prévus initialement. Leur financement doit s'appuyer sur des économies réalisées par les organismes en charge de l'acquisition et du soutien au sein du MoD. Plusieurs voies d'améliorations sont proposées parmi lesquelles l'initiative centrale *"Smart Procurement"*, articulée autour des principes suivants : identification à chaque stade de la vie de l'équipement des responsabilités des principaux acteurs ; prise en compte du coût complet d'un programme, mise en œuvre d'une relation de partenariat entre l'État et les industriels et promotion de la mise en concurrence des industriels britannique et étranger à tous les niveaux.

# 1

1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.

Ainsi, en l'espace de deux ans, le MoD a-t-il profondément réorganisé son système d'acquisition, par une clarification des responsabilités au sein de l'administration centrale et par la création d'agences destinées à améliorer le fonctionnement de l'administration en le rapprochant de celui du secteur privé. Le "partenariat avec l'industrie" a pour objectif d'instaurer un nouvel état d'esprit dans ses relations avec ses fournisseurs basé sur une culture de confiance et le respect d'engagements réciproques. Il s'inscrit dans le cadre d'une relation à long terme qui s'attache à rechercher systématiquement la solution qui assure le meilleur coût de possession sur toute la durée de vie de l'équipement. Les industriels sont sollicités dès la phase de définition du programme et sont parties prenantes au sein d'équipes de programme intégrées. Afin d'éviter la multiplication des contractants, le MoD privilégie la passation d'un contrat à une société unique, laquelle se charge de la coordination des actions des sous-traitants et de l'intégration de toutes les composantes d'un projet. Ces contrats de partenariat présentent de nombreux éléments sur les droits et devoirs des différentes parties. L'industriel s'engage sur le produit final en termes de performance et de coût pour une quantité donnée. De son côté, le MoD commande de façon ferme les besoins en matériels de plusieurs années.

Le principe de la "Best Value for Money" se traduit également par un recours à la procédure des appels d'offres compétitifs et par une mise en concurrence systématique au niveau international pour un programme national d'équipement. *BAE Systems*, fleuron de l'in-

dustrie britannique, et en situation de monopole sur le sol national depuis le rachat de *GEC-Marconi*, n'hésite pas à critiquer ouvertement la nouvelle politique de mise en concurrence menée par le MoD, fondement de la "Smart Procurement Initiative". Son souhait est de se voir attribuer directement la maîtrise d'œuvre des principaux programmes d'armement nationaux. Peu enclin à accepter les remontrances de *BAE Systems*, le MoD a éclairci les principaux points de sa politique industrielle dans le secteur de la défense au sein du 5<sup>e</sup> *Policy Paper*<sup>(27)</sup> en octobre 2002. Convaincu de la nécessité du maintien de la compétition, il rappelle que ses choix prennent en compte les conséquences sur le paysage industriel britannique, les problèmes de sécurité d'approvisionnement et de maintien des compétences stratégiques. Les domaines jugés trop sensibles, tels la lutte contre le terrorisme, le nucléaire, et la défense contre les attaques radiologiques et bactériologiques, échappent au champ de la concurrence. L'élément important de ce *Policy Paper* réside dans la proposition de définition du terme "industrie britannique". Est ainsi considéré comme "industrie britannique", l'ensemble des sociétés présentes au Royaume-Uni, y compris celles à capitaux privés qui créent de la valeur ajoutée, des emplois et génèrent un patrimoine technologique et intellectuel<sup>(28)</sup>.

Selon cette définition, *Thales* serait un industriel national. L'acquisition des entreprises *Racal Electronics*, *Pilkington Optronics* et *Short Missiles Systems* lui a en effet permis de s'implanter durablement sur le sol britannique. Il y emploie plus de 12.000 personnes et y

(27) The Ministry of Defence Policy Papers, *Defence Industrial Policy*, Paper n°5, Ministry of Defence UK, October 2002, 22 pages.

(28) "The UK defence industry embraces all defence suppliers that create value, employment, technology or intellectual assets in the UK. This includes both UK and foreign-owned companies", définition extraite de The Ministry of Defence Policy Papers, *ibid.*, p.4.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

réalise un chiffre d'affaires de deux milliards de livres. Cependant, l'attribution au champion national *BAE Systems* du plus gros contrat naval de l'histoire britannique portant sur la production des deux futurs porte-avions de la *Royal Navy*, est significative des obstacles et des contraintes rencontrés par le MoD dans l'application de sa nouvelle politique d'acquisition. *BAE Systems* a su jouer sur la perception de l'opinion publique de la nationalité étrangère de son rival, française en l'occurrence. Pour contrer cette tactique, le ministre de la Défense Geoffrey Hoon a été jusqu'à remettre en cause la nationalité britannique de *BAE Systems*, plus de 50 % de son capital étant dans des mains étrangères. Le gouvernement a finalement décidé le 30 janvier 2003 d'attribuer le rôle majeur de maître d'œuvre à *BAE Systems* tout en associant *Thales*, chargé de l'architecture générale du projet.

Le Royaume-Uni donne également une priorité aux contrats en PFI (*Private Finance Initiative*). Outil central de l'action publique suite aux réformes lancées par les gouvernements conservateurs de Margaret Thatcher (1979-1990) et John Major (1990-1997), la PFI consiste à faire prendre en charge par le secteur privé le financement, la construction et l'exploitation d'un équipement de service public. Elle transfère à un opérateur privé non seulement le cycle d'investissement mais également les risques associés. En échange, les contrats passés par l'État couvrent une période très longue (de 15 à 30 ans), durant laquelle l'État verse une redevance. Tout d'abord circonscrites aux fonctions civiles de l'État, les applications du PFI touchent le secteur de l'ar-

mement depuis 1996. Le MoD est le plus grand utilisateur des contrats en PFI par rapport aux autres ministères. Il les met en œuvre dans les domaines de la logistique et de l'entraînement et plus récemment dans celui de l'acquisition d'équipements de défense<sup>(29)</sup>.

Par rapport au Royaume-Uni, la France n'en est qu'à un stade exploratoire dans la mise en œuvre de méthodes innovantes d'acquisition et d'un lien renouvelé avec l'industrie.

### 1.2.2 En France, les premiers pas du "Partenariat stratégique".

Le maintien d'une industrie nationale a toujours représenté un pilier de la politique française de défense. Tout en acceptant de mener des opérations d'ouverture du capital des entreprises publiques à des actionnaires industriels privés, l'État reste un acteur principal du secteur des industries d'armement. Il détient toujours 33.4 % de *Thales*, 15 % d'*EADS*, 97 % de *SNECMA*, 99 % de la *SNPE*<sup>(30)</sup>, 100 % de *GIAT Industries* et de *DCN*. Pour les deux grands groupes transnationaux d'aéronautique et d'électronique de défense, des actions spécifiques lui permettent de faire usage d'un droit de veto en cas de cessions d'actifs stratégiques pour la défense nationale. Pour l'année 2003, le ministère de la Défense est l'artisan de plusieurs projets pour son industrie nationale : nouveau plan de redressement de *GIAT Industries*, transformation de *DCN* en société de droit privé détenue à 100 % par l'État, élaboration pour la *SNECMA*<sup>(31)</sup> et la *SNPE* de partenariats<sup>(32)</sup> dans le cadre d'alliances par métier.

<sup>(29)</sup> *Skynet 5, Future Strategic Tanker Aircraft (FSTA), Roll-on Roll-off Ferries et Heavy Equipment Transport.*

<sup>(30)</sup> Spécialisé dans le domaine des matériaux énergétiques, de la chimie et de ses dérivés.

<sup>(31)</sup> Le processus de privatisation de la *SNECMA*, annoncé par le gouvernement Jospin lors du Salon du Bourget de juin 2001, a été interrompu en raison de l'impact des attentats du 11 septembre sur le secteur aéronautique.

<sup>(32)</sup> Réunion au sein d'une société commune, *Herakles*, des activités de *SNECMA* et *SNPE* dans le domaine de la propulsion solide et des matériaux énergétiques pour les applications spatiales et de défense ; intégration des activités de propulsion tactique de la *SNPE*, de *MBDA* et de *BAE Systems (Royal Ordnance)* au sein de la société commune *Roxel* ; rapprochement de *SNPE* avec le suédois *Saab* et le finlandais *Patria Industries* dans une société commune dans le secteur des poudres et explosifs.

# 1

**1998, point de départ d'une reconfiguration à marche forcée.**

L'expression "*partenariat stratégique*" a remplacé celle de "*tutelle administrative*". Suivant en cela la voie tracée par le Royaume-Uni, l'objectif du "*partenariat stratégique*" réside dans l'instauration d'une nouvelle forme de dialogue entre le client étatique et ses fournisseurs. Réunions bilatérales et grandes manifestations, rassemblant l'ensemble des parties prenantes, forment les principaux outils censés faciliter un échange de vues entre la Délégation générale pour l'Armement (DGA) et les industriels de la défense. La DGA communique davantage sur sa stratégie dans le domaine de la recherche et du développement, par l'intermédiaire du Plan prospectif à trente ans (PP30) et du Programme d'études amont (PEA). De plus, sa stratégie industrielle se décline sous forme de "Politique technique et sectorielle" (PTS). Cette dernière consiste à définir des orientations techniques et sectorielles pour chaque secteur industriel, afin d'acquérir les équipements et les systèmes futurs de défense. La PTS prend en compte les caractéristiques du secteur, le niveau de l'offre, le niveau de dépendance acceptable pour un équipement et les possibilités de coopération.

La méthode de conduite de programme d'armement et la politique d'achat connaissent quelques évolutions depuis environ deux ans, sans pour autant s'inscrire dans une profonde réorganisation des services en charge de l'acquisition, comme cela s'est fait au Royaume-Uni. Les équipes de programme travaillent plus étroitement avec l'industrie. Alors qu'une grande partie des marchés qui participent aux programmes d'armement est notifiée sans mise en concurrence, la politique d'acquisition s'articule désormais autour de trois grands principes :

sélection du maître d'œuvre après une phase de mise en concurrence, responsabilisation de l'industriel choisi qui doit s'engager sur les délais et les coûts, renforcement de l'engagement contractuel et financier de l'État grâce à la passation de commandes pluriannuelles globales en lieu et place des commandes annuelles répétitives. La France commence à expérimenter de nouvelles méthodes de financement, telles que le leasing ou la PFI. L'avancée du Royaume-Uni dans ce domaine suscite l'intérêt et la curiosité des autorités publiques françaises, même si la prudence reste de mise.

Le mouvement de concentration engagé à la fin des années 1990 en Europe, s'accompagne d'une révision des modes d'acquisition des gouvernements. La systématisation de la mise en concurrence internationale est une première étape vers un décloisonnement progressif des principaux marchés publics d'armement. Cependant, le bénéfice commercial et les économies d'échelle attendues par ces nouvelles sociétés et par les États risquent de décevoir bien des attentes en l'absence d'une réelle harmonisation des besoins de matériels militaires et d'un regroupement des politiques d'achats au niveau européen. Faute d'un marché unifié en Europe, l'ancrage européen des nouveaux groupes industriels reste virtuel.

# 2 Un difficile ancrage européen

En effet, pour dégager des gains de compétitivité suffisants, les entreprises européennes nouvellement constituées doivent se faire une place à la fois en Europe et à l'export. Or, la timidité des initiatives communes dans le domaine de la coopération en matière d'armement laisse d'importantes marges de manœuvre aux géants américains.

## 2.1 Les États-Unis dans la place.

Outre-Atlantique, la forte hausse du budget de défense depuis 2001 incite *BAE Systems*, *Thales* et *EADS* à se tourner vers le marché américain, premier marché de défense mondial, source de marges importantes. Parallèlement, les industriels américains entreprennent depuis trois ans un vaste déploiement en Europe. La restructuration en cours des secteurs naval et terrestre crée un contexte particulièrement propice à leur implantation durable sur le marché européen.

### 2.1.1 Face à la faiblesse des budgets de défense européens, les sirènes du marché américain.

Le budget de la défense américain s'élève pour 2003 à 380 milliards de dollars, soit

trois fois l'ensemble des budgets européens, et devrait atteindre en 2007, 480 milliards de dollars. Comparativement, le marché européen paraît particulièrement étroit et morcelé. Globalement, les budgets de la défense européens sont en baisse depuis une dizaine d'années. Seuls, le Royaume-Uni et la France affichent des choix budgétaires plus ambitieux, les Britanniques depuis 1998, les Français depuis 2002.

Dans le cadre de la nouvelle programmation des dépenses suite à la *Spending Review*<sup>(33)</sup> du 15 juillet 2002 (avril 2003-mars 2006), le budget alloué au MoD britannique connaît une forte hausse, au titre de la lutte contre le terrorisme international. De l'ordre de 29.3 milliards de livres pour les années 2002-2003, il devrait afficher 32.7 milliards de livres d'ici 2005-2006, soit une augmentation de 12 %, la plus importante depuis 20 ans. En France, la nouvelle loi de programmation militaire 2003-2008 se donne pour objectif de faire passer la part des dépenses militaires de 1.8 % à 2.2 % du PIB. Le budget de la défense 2003 augmente de 6.1 % par rapport à 2002, avec un montant global de 39.96 milliards d'euros.

En Allemagne, les dépenses militaires atteignent péniblement 1.5 % du PIB. Ces deux dernières années, le budget de la défense stagne autour de 24.4 milliards d'euros. Cette situation ne devrait pas évoluer dans les années à venir. Au début du mois de novembre 2002, peu de temps après les élections, le gouvernement a annoncé une révision du volume et des calendriers des grands programmes d'armement. Malgré les fortes pressions de ses partenaires

<sup>(33)</sup> Plan triennal des dépenses publiques, prévoyant la répartition des fonds publics entre les différents ministères.

# 2

Un difficile ancrage européen.

français et britannique, le niveau de commandes initialement prévu pour l'*A400M* et les missiles *Meteor* a été revu à la baisse.

L'écart avec les États-Unis est encore plus criant concernant les ressources allouées à la recherche et au développement (R&D). L'engagement financier de l'Administration américaine en faveur de la R&D ne s'est jamais démenti. En 2003, ce poste budgétaire enregistre une hausse de 21 % pour atteindre 58.6 milliards de dollars.

Milliards de dollars	Budget 2002	Budget 2003	Écart 2003/2002
<b>RDT&amp;E*</b>	48.4	58.6	21%
<b>Acquisition</b>	61.1	71.6	17%

\* RDT&E: Research, Development, Test and Evaluation

Cet important niveau de financement souligne la volonté du gouvernement américain d'assurer la sécurité d'approvisionnement en toutes circonstances et la supériorité technologique de ses armées. Il doit également répondre aux impératifs de l'effort de guerre des États-Unis dans le cadre de la lutte contre le terrorisme. Ces cinq dernières années, sous l'effet des contraintes budgétaires, les États européens ont réalisé un choix inverse en acceptant de rogner largement, aux alentours de 30 %, le budget alloué à la R&D dans les budgets d'équipement. De plus, contrairement à l'administration américaine qui assure le financement de la totalité des recherches et des études, les principaux États européens privilégient la pratique du cofinancement par l'industrie.

Cet environnement budgétaire contraint incite les plus grands groupes européens à s'engager

dans une stratégie de conquête des parts de marché aux États-Unis. En dehors de *BAE Systems*, leur présence reste toutefois marginale, les crédits militaires américains profitant avant tout aux industriels nationaux. Les industriels européens peuvent participer aux jeux des fusions-acquisitions dans le cadre de la réglementation dite *Exxon Florio* sur les investissements étrangers. Cependant, les contraintes sont telles, que, dans cet exercice, seul *BAE Systems* sort son épingle du jeu.

En effet, le groupe britannique profite des relations privilégiées des gouvernements britannique et américain. En fusionnant avec son rival *GEC-Marconi*, il a acquis un accès privilégié au marché américain, *Marconi Electronic Systems* ayant auparavant gagné, grâce au rachat de l'américain *Tracor*, des positions commerciales importantes dans le domaine de l'électronique de défense. Depuis lors, *BAE Systems* figure parmi les six principaux fournisseurs du Pentagone, premier client devant le MoD britannique. En 2001, il y réalise un chiffre d'affaires de 4.2 milliards de livres contre 5 milliards en Europe. Principalement sollicité en qualité d'équipementier, le groupe britannique ambitionne de parvenir au statut de "*prime contractor*". Pour cela, il cherche à se développer par des acquisitions externes. Le meilleur exemple de cette stratégie réside dans le rachat de deux entités de *Lockheed Martin*, *Lockheed Martin Control Systems* et *Sanders*. En 2002, sa proposition de reprise de *TRW* a échoué. Présents sur des contrats de défense très stratégiques, dont la *Missile Défense* et les satellites espions, *TRW* a finalement été racheté par *Northrop Grumman*.

# 2

## Un difficile ancrage européen.

En dépit d'un contexte peu favorable à l'acquisition de matériels européens, le groupe *Thales* cherche à doubler son chiffre d'affaires réalisé outre-Atlantique à l'horizon de 5 ans. Sa branche Défense, qui compte 3.000 employés aux États-Unis et au Canada, a réalisé 344 millions de dollars de vente en 2001. L'une de ses filiales, *Thales Communication Inc.*, acquise lors du rachat de *Racal*, a remporté au sein d'un consortium, conduit par *Boeing*, un important contrat pour la fourniture d'un système de radios tactiques de nouvelle génération pour l'*US Army*, l'*Air Force* et la *Marine Corps*. *Thales* se trouve également à l'origine d'une alliance structurelle majeure avec *Raytheon*.

Les deux groupes ont créé une joint-venture détenue à parité dans le domaine des systèmes de commandement et de contrôle des opérations aériennes militaires. Annoncée fin 2000, et effective depuis le mois de mai 2001, la création de la nouvelle société *Thales Raytheon Systems* est présentée par les deux gouvernements respectifs comme un exemple de coopération industrielle Europe/États-Unis. Ce soutien gouvernemental s'est traduit dans la pratique par une déclaration commune des ministères de la Défense américain et français en janvier 2001 et par la création d'un groupe d'accompagnement étatique chargé d'établir les règles à appliquer concernant la sécurité d'approvisionnement, les pratiques commerciales, le contrôle des exportations et le transfert de technologie.

Compte tenu de la taille du marché américain, Philippe Camus considère qu'*EADS* ne peut pas en être absent, sous peine de perdre à terme ses positions technologiques et économiques.

Jusqu'à présent, *EADS* a signé quelques accords ponctuels sur des produits précis avec *Northrop-Grumman*, *Lockheed-Martin* et *Boeing*, sans parvenir à des coopérations industrielles majeures<sup>(34)</sup>. L'objectif d'*EADS* est de réussir à réaliser 10 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis, et ce, par l'intermédiaire de partenariats et de réponses aux appels d'offre.

Alors que le marché américain reste difficilement pénétrable par l'industrie privée étrangère, les industriels américains de la défense adoptent depuis les années 1999-2000 une stratégie offensive de conquête des parts de marché en Europe.

### 2.1.2 L'Europe des proies faciles : les industriels américains aux aguets.

Dans les secteurs terrestre et naval, les difficultés financières rencontrées par de nombreuses entreprises européennes ainsi que les cessions de participations, donnent aux industriels américains d'importantes opportunités d'extension de leurs activités en Europe. Aux partenariats et aux coopérations<sup>(35)</sup> viennent s'ajouter acquisitions et prises de participation. Ainsi, en septembre 1999, la division diesel de *General Motors of Canada Ltd (DDGM)*, filiale du groupe *General Motors*, a-t-elle racheté la société suisse *Mowag*, spécialisée dans les blindés légers. En juin 2000, *United Defense* a repris la division *Bofors Weapon Systems*<sup>(36)</sup> cédée par le groupe suédois *SAAB*.

*General Dynamics* se montre particulièrement actif. Le groupe américain a pris une participation de 25 % dans le capital de l'industriel autrichien *Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug AG*. En Espagne, dans le cadre du processus de

<sup>(34)</sup> *EADS* est associé à *Northrop-Grumman* pour l'équipement radar de l'A400M et pour un projet de drone d'observation "Eurohawk" dérivé du *Global Hawk* américain. Récemment, *EADS* en tant que membre du consortium, *Integrated Coast Guard Systems (ICGS)*, dirigé par *Lockheed Martin* et *Northrop Grumman*, a emporté le contrat *Deep Water* d'équipement des garde-côtes américains, dont le montant est évalué à 11 milliards de dollars sur 20 ans et 17 milliards sur 30 ans. La part d'*EADS* dans ce programme est de l'ordre de 10 % du montant total.

<sup>(35)</sup> En 1999, création d'une joint-venture, *Euro Rocket System*, spécialisée entre autres dans le domaine des lance-roquettes multiples entre l'équipementier allemand *Diehl* et *Lockheed Martin*; renforcement de la coopération *Diehl / Raytheon* dans le domaine des missiles guidés ; en 2001, signature d'un memorandum d'entente prévoyant la création d'une entreprise conjointe dans le domaine des armes et munitions de moyens et gros calibres, entre le groupe allemand *Rheinmetall Detec* et *US Alliant Techsystems*, conclusion d'une coopération dans les systèmes de combats navals pour les marchés américains à l'export entre *Northrop Grumman* et la filiale néerlandaise de *Thales* ; partenariat dans le domaine des bâtiments de surface (consortium *AFCON*) entre l'espagnol *IZAR*, *General Dynamics* et *Lockheed Martin*.

<sup>(36)</sup> Renommée *Bofors Defence AB*.

# 2

Un difficile ancrage européen.

privatisation des activités publiques d'armement placées sous la tutelle de la société nationale SEPI, le gouvernement a accepté que *General Dynamics* prenne le contrôle du principal acteur de l'armement terrestre, *E.N Santa Barbara*, alors que les allemands *Krauss Maffei Wegmann (KMW)* et *Rheinmetall* se portaient acquéreurs. Ce rachat a provoqué la signature d'un accord de protection technologique entre *KMW* et *General Dynamics* portant sur la production sous licence du *Leopard 2*. *E.N Santa Barbara* ayant cumulé plus de 920 millions d'euros de pertes depuis 1990. Le repreneur américain s'est engagé auprès du gouvernement espagnol à terminer les programmes en cours, à effectuer des transferts de technologie, à investir dans l'entreprise et à lui faire réaliser des commandes en provenance des États-Unis.

En dehors de l'Espagne, l'Allemagne est également devenue une cible privilégiée. Pour la première fois, une entreprise allemande en dépôt de bilan, *EWK Eisenwerke*, spécialisée dans la fabrication de ponts et de pontons amphibies et flottants, a été l'objet des appétits de conquête de *General Dynamics*. Ce dernier a pu prendre une participation dans *KMW* dans le contexte de la restructuration de son capital suite au souhait de Siemens de vendre sa part de 49 %. Dans le domaine naval, les deux principaux chantiers militaires américains, *General Dynamics Marine Systems* et *Northrop Grumman*, lorgnent sur la force de frappe à l'export des deux grands chantiers navals allemands : *Thyssen-Krupp Werften (TKW)* et *Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW)*, contrôlés depuis 2000 par le groupe allemand *Babcock-Borsig*. Conscients de cet intérêt américain, le Chancelier allemand

et les industries allemandes de l'armement naval s'étaient clairement mis d'accord, dans une déclaration commune en date du 27 octobre 2000, sur l'importance de maintenir leur position de leader et leurs compétences clés. La réalisation de cet objectif devait passer par la conclusion d'une alliance stratégique entre les deux chantiers navals du pays. Ces derniers ont effectivement conclu un accord de coopération. Cependant, la faillite du groupe industriel *Babcock Borsig* en mars 2002 met fin à leur projet de fédération. *Babcock Borsig* cède ainsi le contrôle de *HDW* aux fonds d'investissement américain *One Equity Partner (OEP)*, une filiale de *Bank One*, sixième banque américaine.

La transaction a créé une forte controverse sur le plan politique, bien que le gouvernement allemand ait sollicité des garanties. Ce dernier a souhaité que 30 % des parts d'*OEP* soient cédées à deux entreprises allemandes, *Thyssen Krupp Werften* (15 %) et *Ferrostaal* (15 %) qui ont un droit de préemption pour les dix années à venir. Pour le reste du capital, l'accord prévoit qu'*OEP* garde chez *HDW* 50 % plus une action et en cède 20 % à un investisseur américain. Depuis lors, *Northrop Grumman Ship Systems* a fait connaître son intention de se rapprocher d'*HDW*. Dans l'attente d'une cession effective d'une partie des parts du capital en sa faveur, un accord de coopération a été signé le 23 octobre 2002 avec *Kockums*, la filiale suédoise d'*HDW*, pour la réalisation commune de navires furtifs de combat.

Au travers de ce déploiement américain, transparait l'enjeu de la conquête de nouvelles parts de marché à l'exportation, conquête déterminante face à la hausse des coûts de dévelop-

# 2

Un difficile ancrage européen.

pement et à la nécessité de réduire les coûts de production des équipements, grâce à l'effet de série. En sus des critères de performances, de prix, de qualité, ce sont souvent les services associés et la nature des compensations proposées (*offsets*) qui déterminent le succès ou l'échec d'une opération commerciale à l'export. De plus en plus fréquemment, les compétiteurs bénéficient de soutiens politiques à haut niveau. Dans ce domaine, les États-Unis font ainsi une nouvelle fois la preuve de leur capacité d'innovation et d'adaptation.

### 2.1.3 Le soutien politique à l'export et le cheval de Troie F-35.

Au-delà de la délivrance des autorisations d'exportation des équipements, il n'est pas rare que l'Administration fédérale américaine, par l'intermédiaire du réseau diplomatique, se fasse le promoteur des produits américains et exerce si nécessaire des pressions politiques sur les États clients étrangers potentiels. La conquête des marchés d'armement en Europe centrale, et plus spécifiquement ceux des pays récemment intégrés dans l'OTAN, en fournit un bon exemple. Malgré les capacités budgétaires limitées de ces États, les représentants du DoD américain s'y succèdent pour vanter les mérites des équipements "Made in America". Lors d'une visite d'État du président polonais Aleksander Kwasniewski, le président George Bush n'a pas hésité à démontrer l'intérêt d'acquérir les avions F-16 de Lockheed Martin, en compétition avec ses principaux concurrents européens pour l'obtention d'un marché d'une soixantaine d'avions de combat destinés à remplacer leur flotte de

MIG-21. Un prêt de 3.8 milliards de dollars a été accordé à la Pologne pour l'achat des 48 premiers avions de combat. Le total des compensations industrielles prévues par Lockheed Martin s'élève au moins à 100 % de la valeur du contrat. Les États-Unis se sont ainsi engagés à investir plusieurs milliards de dollars dans l'industrie de défense polonaise, dans la sidérurgie, l'automobile et le secteur pétrolier.

Face à ces pratiques, les gouvernements européens semblent relativement désarmés. Suite à l'échec de la vente du Rafale de l'avionneur français Dassault Aviation à la Corée du Sud, les responsables étatiques du programme ont pris conscience de l'importance d'appuyer les efforts des industriels. Rafale international (Dassault Aviation/Snecma Moteurs/Thales) se trouvait en concurrence avec Boeing pour la fourniture de 40 chasseurs pour un montant de 4.2 milliards de dollars. En avril 2002, Boeing sort vainqueur de la compétition. S'estimant lésé et victime de préférences politiques en faveur des États-Unis, principal allié de la Corée du Sud, le groupe français a porté plainte auprès de la Cour de district de Séoul pour irrégularité et non-transparence dans la conduite de la procédure d'évaluation. Dans ce contexte, l'État français est revenu sur son refus de participer au développement de la version de l'avion de combat destinée aux clients étrangers et lancée en 2001. Ce type d'initiative paraît timide par rapport à la capacité d'innovation américaine, sans cesse renouvelée, dans le domaine des compensations industrielles, comme le montre le succès en Europe du programme F-35 (ex-JSF), véritable modèle du genre.

# 2

## Un difficile ancrage européen.

*Lockheed Martin*, maître d'œuvre de ce programme de mono-réacteur furtif destiné à équiper les forces américaines et canadiennes à l'horizon 2010, et le Pentagone, ont imaginé un moyen d'intéresser les États européens au développement du *F-35* afin que ces derniers s'en portent acquéreurs en lieu et place des équipements européens, tels que le *Gripen* suédois, le *Rafale* français ou encore l'*Eurofighter* de *BAE Systems* et d'*EADS*. La manœuvre se présente ainsi : dans le cadre d'un accord bilatéral, les États-Unis proposent aux pays signataires, en échange d'un investissement de leur part dans le développement du programme, un accès à l'information sur son déroulement et la possibilité pour leur industrie nationale de postuler pour les contrats sur les sous-systèmes et les équipements, tout en considérant que cet accord ne représente en rien un engagement officiel d'achat de l'appareil. Le niveau de participation est fonction du financement accordé. Le premier niveau rassemble les plus gros contributeurs, plus de 2 milliards de dollars. Ces derniers sont impliqués dès la phase amont avec présence au sein des bureaux d'études et accès aux technologies les plus évoluées en matière d'équipements et de furtivité. Le second niveau regroupe les pays qui investissent entre 1 milliard et 400 millions de dollars, et le niveau 3, moins de 400 millions de dollars, ce qui leur donne la possibilité de participer à la phase *System Development and Demonstration* (SDD) sans s'engager au-delà des efforts de développement. Représentants des gouvernements et industriels, américains et européens, furent ainsi conviés à de grandes manifestations destinées à présenter le programme et à observer des démonstrations.

## Partenaires internationaux du programme américain F-35

Pays	Niveau	Financement	Date de signature
<b>Royaume-Uni</b>	1	\$2bn	Janvier 2001
<b>Italie</b>	2	\$1bn	24 juin 2002
<b>Pays-Bas</b>	2	\$800m	10 juin 2002
<b>Turquie</b>	3	\$175m	11 juillet 2002
<b>Canada</b>	3	\$150m	7 février 2002
<b>Danemark</b>	3	\$125m	28 mai 2002
<b>Norvège</b>	3	\$125m	20 juin 2002
<b>Australie</b>	3	\$172m	
<b>Israël</b>	3/FMS		
<b>Singapour</b>	3/FMS		

Source : "Breaking the mould", *Janes Defence Weekly*, 24 juillet 2002, pp.50-54, p.54

Le premier pays à apposer sa signature en bas d'un MoU avec les États-Unis fut le Royaume-Uni dès janvier 2001, suivi par le Canada en février 2002, le Danemark en mai 2002, les Pays-Bas, la Norvège et l'Italie en juin 2002, et enfin la Turquie en juillet 2002. Au total, cinq pays européens, parmi lesquels quatre membres de l'Union européenne, participent au programme de développement du *F-35*. Plus de 4 milliards de dollars devraient ainsi tomber dans l'escarcelle du programme américain, soit 20 % du montant du développement. Plus gros contributeur avec un financement d'une valeur de 2.8 milliards de dollars, le gouvernement britannique a d'ores et déjà annoncé la commande de 150 avions de combat *F-35 STOVL* (décollage court / atterrissage vertical) pour ses forces aéronavale et aérienne. Les britanniques *BAE Systems*, *Rolls-Royce* et *Smiths Group*, ainsi que plusieurs entreprises néerlandaises, se trouvent directement impli-

# 2

Un difficile ancrage européen.

quées dans le développement du F-35, au milieu d'une soixantaine d'industriels américains. Pour le Danemark, la Norvège et les Pays-Bas, pays membres du consortium F-16 créé dans les années 1970, leur engagement est synonyme d'avantages en termes de transfert de technologie et de maîtrise des coûts.

Pourtant, le coût unitaire de l'appareil à l'export initialement prévu par *Lockheed Martin* devrait connaître une hausse importante. L'industriel américain, escomptant un marché domestique à hauteur de 3.000 exemplaires, avait évalué le coût unitaire de l'appareil à l'export à 40 millions de dollars. Or, l'annonce fin mars 2002 d'une réduction de 40 % des commandes de l'*US Navy* et des *Marines* change la donne, le coût passant d'une fourchette de 50 à 80 millions de dollars. Ce problème, relativement tabou, n'entache pas la détermination des autorités américaines. Ce type de coopération industrielle, mettant en œuvre des modes de compensation innovants (approche bilatérale liée aux besoins exprimés par chaque pays, modes de participation souples et ouverture à la concurrence), doit servir de modèle à l'avenir.

Dans cette même logique, les États-Unis tentent de venir à bout du scepticisme d'une partie des États européens concernant le développement d'un système planétaire de défense anti-missile. Le Salon de Farnborough de juillet 2002 a été pour eux l'occasion d'attirer indirectement leur attention par la signature de protocoles d'accord sur de futures coopérations industrielles. *EADS*, *Finmeccanica* et *BAE Systems* ont ainsi signé, séparément et sans discussion préalable entre gouvernements européen et américain, des

accords avec le groupe américain *Boeing*. Pour le président d'*EADS*, Rainer Hertrich, la *Missile Défense* offre de nombreuses opportunités de percer sur le marché de la défense américain.

Cette nouvelle réussite américaine démontre à quel point l'impératif de compétitivité des industriels de défense européens appelle une meilleure articulation des choix industriels, politiques et budgétaires en Europe. Les industriels de la défense ne manquent pas de rappeler aux responsables politiques européens que leurs nombreuses déclarations d'intention en faveur du maintien d'une industrie de défense forte et compétitive, condition nécessaire à l'édification de la Politique européenne de sécurité et de défense (PESD), se doivent de trouver rapidement une traduction en actions concrètes au niveau des Quinze. Seul un effort d'harmonisation des besoins militaires et des politiques d'acquisition d'armement permettra à la fois, aux États, de concilier sécurité d'approvisionnement et maîtrise des coûts, et aux industriels, de pouvoir résister à la concurrence américaine.

# 2

Un difficile ancrage européen.

## 2.2 Les vicissitudes de la coopération européenne d'armement.

Depuis le Traité de Maastricht, la mise en œuvre d'une Politique européenne de l'armement (PEA) est intimement liée à la définition d'une Politique étrangère et de sécurité commune (PESC). En effet, le Traité spécifie que les questions de défense font partie intégrante du II<sup>e</sup> Pilier consacré à la PESC. Ce dernier fonctionne selon un mode de coopération intergouvernementale, à laquelle la Commission européenne est "seulement" associée et sur laquelle, le Parlement européen peut être consulté. Les institutions communautaires n'ont donc pas de compétences reconnues dans ce domaine. Bien que l'armement ne fasse pas l'objet d'un traitement spécifique dans le corps du Traité de Maastricht, il figure en annexe dans la déclaration n°30 relative à l'Union de l'Europe occidentale (UEO). Le texte évoque *"une coopération renforcée en matière d'armement en vue de créer une Agence européenne des armements"*. L'UEO est désignée comme le cadre institutionnel privilégié en matière d'armement.

Le Traité d'Amsterdam représente une nouvelle avancée concernant le volet armement. Ce dernier fait l'objet d'un article à part entière dans le corps du Traité selon lequel *"la définition progressive d'une politique de défense commune est étayée, dans la mesure où les États membres le jugent approprié, par une coopération entre eux en matière d'armements"* (article 17-1). La déclaration n°3 relative à l'UEO annexée à l'acte final de la Conférence d'Amsterdam,

prévoit une coopération entre l'Union européenne et l'UEO sur les questions armement : *"en tant que de besoin dans le cadre du GAEO<sup>(37)</sup>, en tant qu'instance européenne de coopération en matière d'armement, de l'UE et de l'UEO dans le contexte de la rationalisation du marché européen de l'armement et de l'établissement d'une agence européenne de l'armement"*.

Signé le 26 février 2001 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2003, le Traité de Nice donne la possibilité d'utiliser l'instrument des "coopérations renforcées"<sup>(38)</sup> dans le cadre de la PESC, à l'exclusion des *"questions ayant des implications militaires ou dans le domaine de la défense"* (volet armement).

Dans ce contexte politique et institutionnel, quelques initiatives ont été engagées. Ces dernières se heurtent rapidement aux divergences d'intérêt des États membres.

### 2.2.1 L'impossible consensus.

Choisi comme l'instance de coopération appropriée dans le domaine de l'armement, le GAEO<sup>(39)</sup> représente le premier et le plus ancien espace de dialogue entre les États européens de l'OTAN et entre les États et les industries. La recherche de positions communes porte sur l'harmonisation des besoins opérationnels, la gestion commune de programmes d'équipement, le renforcement de la R&D en Europe, l'ouverture des marchés internationaux d'armement et le maintien d'une base industrielle et technologique de défense (BITD). Au sein de ce forum, les intérêts des industriels européens de la défense sont défendus par le

<sup>(37)</sup> Groupe armement de l'Europe occidentale, rattaché à l'UEO.

<sup>(38)</sup> Les "coopérations renforcées" sont un instrument permettant aux États membres d'instaurer entre eux une coopération particulière dans le cadre institutionnel du Traité - c'est-à-dire en faisant appel aux institutions et procédures de l'Union.

<sup>(39)</sup> Créé en 1992, le GAEO remplace le Groupe européen indépendant des programmes (GEIP), par transfert d'activités de l'OTAN à l'UEO.

# 2

## Un difficile ancrage européen.

Groupe européen des industriels de défense (EDIG), association de droit privé composée des différentes associations nationales des industries de défense des pays membres du GAEO.

Cependant, l'absence de personnalité juridique de cette structure limite considérablement la portée de ses travaux. Les procédures contractuelles ne pouvant être engagées qu'en passant par les différentes autorités nationales, la gestion des programmes s'en trouve considérablement alourdie. Afin d'y remédier, les ministres de la Défense du GAEO décident, le 19 novembre 1996, la création de l'Organisation de l'armement de l'Europe occidentale (OAE0). En tant qu'organisme subsidiaire de l'UEO<sup>(40)</sup>, l'OAE0 jouit de l'autonomie structurelle, administrative, contractuelle, financière et comptable. Sa capacité juridique de notifier des contrats au nom de ses États membres lui permet de gérer plus efficacement ses activités limitées, pour l'heure actuelle, à la gestion de programmes de recherche.

En 1995, le Conseil des ministres de l'Union, interpellé par la Commission européenne sur les conséquences des difficultés du secteur industriel de l'armement pour la mise en œuvre de la PESC, réunit un groupe de travail au sein du II<sup>e</sup> pilier. Selon son mandat, le groupe POLARM (Politique européenne de l'armement) doit proposer des recommandations susceptibles de se situer aussi bien dans le cadre communautaire que dans le cadre intergouvernemental. Les travaux du groupe POLARM sont freinés par les divergences entre les États, inquiets de voir la Commission européenne s'intéresser aux marchés d'armement, domaine de souveraineté nationale.

<sup>(40)</sup> Section III de la Charte portant création de l'OAE0.

En effet, l'exclusion de l'armement du champ communautaire n'a pas empêché cette dernière de proposer des initiatives destinées à démontrer les avantages de l'application des règles communautaires aux marchés des équipements de défense. Par le biais de l'industrie, la Commission entend exercer ses compétences dans ce secteur. Dès 1991-1992, la Direction générale de la Commission européenne en charge de l'industrie publie trois études sur le sujet<sup>(41)</sup>, objet d'un accueil très réservé de la part des États membres. En 1996 et 1997, la Commission européenne lance un large débat par le biais de deux communications à caractère horizontal<sup>(42)</sup> et trois communications à caractère sectoriel<sup>(43)</sup>, pour la rédaction desquelles les industriels européens ont été largement consultés.

Dans sa communication de décembre 1997, la Commission européenne propose d'accompagner les restructurations industrielles et de créer un marché européen d'armement grâce à l'utilisation d'instruments relevant des politiques communautaires et du II<sup>e</sup> pilier-PESC. Tout en reconnaissant officiellement les spécificités et les particularités du secteur de l'armement, elle considère qu'il existe une réelle compétence communautaire pour le secteur industriel de l'armement ; ce dernier étant totalement imbriqué dans le système économique. Un plan d'action décline quatorze domaines d'intervention de l'Union, parmi lesquels figurent les transferts communautaires, le statut d'entreprise européenne, la R&D, les droits de douanes, la fiscalité, la politique de concurrence et les exportations de biens et technologies à double usage. La Commission européenne souhaiterait que

<sup>(41)</sup> *Les Industries duales en Europe, 1991 ; Les Coûts de la non-Europe dans les marchés publics de Défense, 1992 ; Defense related industries in the European community. Toward structural adjustment, 1992.*

<sup>(42)</sup> Communication de la Commission européenne adressée au Parlement européen et au Conseil, *Les défis auxquels sont confrontées les industries européennes liées à la défense - contribution en vue d'actions au niveau européen*, 24 janvier 1996, COM(96) 0010 ; *Mettre en œuvre la stratégie de l'Union en matière d'industries liées à la défense*, 12 novembre 1997, COM(97) 583.

<sup>(43)</sup> Communication de la Commission européenne, *L'industrie aérospatiale européenne face au défi mondial*, 24 septembre 1997, COM(97) 466 ; *The European Union and Space: Fostering applications, markets and industrial competitiveness*, 1996, COM(96) 617 Final ; *Towards a new european shipbuilding policy*, octobre 1997, COM(97) 470.

(44) L'article 296 (ex-article 223 du Traité de Rome) donne la possibilité aux États membres d'invoquer la sécurité nationale pour déroger aux règles du marché commun : "aucun État n'est tenu de fournir des renseignements dont il estimerait la divulgation contraire aux intérêts essentiels de sa sécurité" (art.296.a) ; "tout État 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 d'armes, de munitions et de matériel de guerre" (art.296.b). Voir Direction des Affaires Juridiques, *L'article 296 du Traité instituant la Communauté européenne*, Paris, ministère de la Défense, Secrétariat général pour l'administration, étude n°20, février 2000, 41 pages, p.23.

(45) *Proposition de résolution sur les industries de défense*, déposée par Elmar Brok, au nom de la commission des Affaires étrangères, des droits de l'homme, de la sécurité commune et de la politique de défense du Parlement européen, 12 décembre 2001, 3 pages.

(46) LIIKANEN Erkki, Commissaire européen en charge des entreprises et de la société de l'information, "Commission européenne : industries de défense et politique européenne d'armement", *L'Armement*, n°72, décembre 2000, pp.15-21, p.21.

(47) LIIKANEN Erkki, *ibid.*, p.19.

les États n'influent pas sur la structure de l'actionnariat des entreprises, acceptent des règles communes d'exportation et surtout n'invoquent pas abusivement l'article 296<sup>(44)</sup> pour empêcher certaines restructurations industrielles, sauf en cas de risque de prises de contrôle par des entreprises de pays tiers d'industries européennes stratégiques pour le développement de la PESD. Elle propose au Conseil d'adopter un projet de "position commune" sur le développement d'une politique européenne d'armement.

Pourtant, les travaux du groupe POLARM et les initiatives de la Commission européenne ne font l'objet d'aucune réelle coordination et ne débouchent sur aucun progrès significatif<sup>(45)</sup>. Selon le Commissaire européen en charge des entreprises et de la société de l'information, Erkki Liikanen, cet enlèvement "incombe aux États membres qui, à défaut d'exercer la volonté politique nécessaire, ont orchestré de multiples blocages au Conseil"<sup>(46)</sup>. Ainsi, toujours selon ses propos, "la cadre européen pourtant indispensable pour fournir les solutions appropriées ne s'est pas encore affirmé en tant que source des règles régissant un marché européen pour les produits d'armement"<sup>(47)</sup>.

Les interventions de la Commission européenne sont circonscrites au contrôle des fusions-acquisitions dans le cas d'industries duales, au financement de la recherche amont par l'intermédiaire du Programme communautaire de recherche et de développement (PCRD), plus spécifiquement pour le secteur aéronautique et spatial, et aux aides régionales à la reconversion. Le cas de l'entrée du fonds

d'investissement américain (OEP) dans le capital de l'entreprise allemande HDW en 2002 met en exergue les conséquences de l'absence d'une véritable politique transpiliers dans le domaine des équipements de défense. En mars 2002, cette transaction a été soumise à l'approbation des instances bruxelloises responsables du contrôle des fusions. Le commissaire européen en charge de la concurrence, Mario Monti, n'a émis aucune réserve. En revanche, le commissaire européen chargé de la politique étrangère, Chris Patten, a souhaité que la Commission européenne prenne mieux en compte les conséquences de cette transaction, eu égard aux risques importants de transferts de technologie vers les États-Unis.

Face à l'échec d'une stratégie institutionnelle à Quinze dans le domaine de l'armement, les principaux États disposant d'une industrie de défense décident la création d'organismes *ad hoc* destinés à structurer la demande et à harmoniser les réglementations nationales. Ils prennent bien garde que ces coopérations multilatérales n'empiètent pas sur leurs prérogatives et ménagent leurs intérêts stratégiques nationaux.

### 2.2.2 Le leadership du noyau d'États producteurs d'armement ou la défense des intérêts nationaux.

Ces structures *ad hoc*, de type intergouvernemental, ont pour objectif de rendre plus efficace la gestion des programmes d'armement menés en coopération. En effet, la multiplication des projets en coopération intergouvernementale et des coopérations indus-

# 2

## Un difficile ancrage européen.

trielles ayant fait l'objet d'un agrément préalable des États, ne doit pas occulter le fait que la défense des intérêts nationaux reste l'une des principales motivations des participants. Les contraintes sont telles, qu'au lieu de limiter les coûts, ces projets entraînent des surcoûts significatifs. Les principaux handicaps résident dans les spécifications contradictoires des états-majors respectifs, dans l'utilisation de la règle de l'unanimité pour toute prise de décision, et enfin dans la règle du juste retour industriel. Appréciée annuellement programme par programme, la règle du juste retour établit que le pourcentage de contribution financière des États doit se retrouver dans le niveau de participation de son industrie. Cette règle particulièrement contraignante a eu pour conséquence, dans de nombreux cas, d'aboutir à des montages industriels inefficients, pouvant aller jusqu'à dupliquer ou tripler les chaînes de montage. Le coût et les délais des programmes en coopération dépendent également du respect et de la stabilité de l'engagement des États participants. Il n'est pas rare qu'un État annonce unilatéralement son retrait du projet ou une évolution de ses besoins. Le retrait britannique des programmes *Trimilsatcom* et *Horizon* en 1999, le retrait italien du programme *A400M*, et la révision à la baisse des commandes d'*A400M* et de missiles *Meteor* par l'Allemagne en sont autant d'exemples significatifs.

Dès 1993, la France et l'Allemagne s'étaient entendues sur l'importance d'instaurer un dialogue sur la définition d'objectifs et de principes communs de coopération, avec comme résultat ultime la création d'une structure commune

d'armement. Trois ans plus tard, le Royaume-Uni et l'Italie s'agrègent à leur démarche. Cet effort de dialogue aboutit finalement, le 9 septembre 1998, à la signature par l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni, d'une convention portant création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR). Les États fondateurs lui donnent pour mission de coordonner, conduire et faire exécuter les programmes d'armement qu'ils décident de lui confier et de lancer des activités communes de préparation de l'avenir. En janvier 2001, l'obtention par l'OCCAR de la personnalité juridique lui permet de recevoir des engagements pluriannuels de la part des États et de conclure en leur nom des contrats avec les industriels.

Les principes de fonctionnement de l'OCCAR visent à réduire les coûts et à éviter les duplications d'investissements industriels. Ainsi, la nouvelle organisation privilégie-t-elle la constitution d'équipes de programme intégrées transnationales. Dans certains cas, les décisions sont prises à la majorité qualifiée renforcée. Contrairement aux coopérations antérieures, l'agence internationale pratique la mise en concurrence systématique dans tous les pays européens et la globalisation du juste retour industriel sur plusieurs programmes et plusieurs années. L'organisation est ouverte à d'autres États européens à condition qu'ils en acceptent les règles et les principes de fonctionnement. La création de l'OCCAR apparaît comme la première initiative concrète destinée à structurer la demande et à rendre plus efficace et rentable les programmes de coopération.

## Programmes gérés par l'OCCAR

Dates d'intégration	Programmes	Pays concernés
A sa création	Missiles Milan, Hot, Roland	Allemagne, France
	Hélicoptère Tigre	Allemagne, France
1999	Radar de contre-batterie Cobra	Allemagne, France, Royaume-Uni
	Famille de missiles sol-air futurs FSAF	France, Italie
	BOXER (ex-véhicule blindé MRAV-GTK)	Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas
18 décembre 2001	A400M	Allemagne, Belgique, Espagne, France, Luxembourg, Royaume-Uni, Portugal, Turquie

Parallèlement, et dans la droite ligne des réflexions menées au sein du GAEO, les ministres de la Défense des quatre États fondateurs de l'OCCAR ainsi que ceux de l'Espagne et de la Suède, décident d'harmoniser les conditions d'application des réglementations nationales, afin de réduire les obstacles au bon fonctionnement des groupes transnationaux de défense nés des dernières consolidations industrielles européennes. Cela fait l'objet de la signature à Farnborough, en juillet 1998, d'une lettre d'intention (*Letter of Intent*) dite Lol, suivie le 27 juillet 2000 d'un accord-cadre juridiquement contraignant, ayant valeur de traité international. Cet effort d'harmonisation concerne six domaines : la sécurité d'approvisionnement, les procédures appli-

cables aux transferts et aux exportations, la sécurité de l'information, la R&D de défense, le traitement des informations techniques, l'harmonisation des besoins militaires et des procédures d'acquisition.

Les États parties reconnaissent que les restructurations industrielles conduisent à la création de "Sociétés transnationales de défense" (STD) et donc à l'acceptation d'une dépendance réciproque. Selon l'accord, bien que les STD soient libres d'exercer leur jugement commercial pour répartir les capacités industrielles en fonction d'une logique économique, les États peuvent exprimer leur souhait de conserver certaines activités et installations stratégiques essentielles sur le territoire national pour des raisons de sécurité. Cet accord n'aboutit pas à la création d'une nouvelle organisation. Seul un comité exécutif est chargé de superviser la concrétisation de ces propositions. La Lol se présente ainsi davantage comme un cadre de réflexion dans le domaine industriel plutôt que comme une structure commune de gestion de programmes, telle l'OCCAR.

Les six États signataires de la Lol représentent 90 % de la production des armements en Europe. Cependant, les États non-membres de l'OCCAR et de la Lol forment 45 % du marché européen des équipements de défense. L'absence d'implication de neuf États membres de l'Union apparaît de plus en plus problématique dans le contexte des consolidations industrielles menées depuis la fin des années 1990. L'Europe élargie à 25 en 2004 représente également un important défi.

# 2

## Un difficile ancrage européen.

En 1999, les Conseils européens de Cologne et d'Helsinki relancent l'idée d'une politique d'armement à l'échelle des Quinze dans un cadre strictement intergouvernemental (1<sup>er</sup> Pilier). Depuis lors, les États semblent relativement disposés à lancer des initiatives communes dans ce domaine, telle que le dialogue capacitaire.

### 2.2.3 Le dialogue capacitaire : les premiers pas d'une politique européenne d'armement ?

Dans le contexte de la guerre du Kosovo et de la suprématie américaine, le débat sur le développement de la PESD prend une tournure plus concrète. Lors du Conseil européen de Cologne des 3-4 juin 1999, les quinze États membres affichent leur détermination : *“Dans le cadre de la poursuite des objectifs de notre politique étrangère et de sécurité commune et de la définition progressive d'une politique de défense commune, nous sommes convaincus que le Conseil devrait être en mesure de prendre des décisions ayant trait à l'ensemble des activités de prévention des conflits et des missions de gestion des crises définies dans le traité sur l'Union européenne, les ‘missions de Petersberg’<sup>(48)</sup>. Ils décident le transfert des fonctions de l'UEO dans l'UE. Conscients du déséquilibre avec les États-Unis dans le domaine de l'équipement, les États s'engagent à faire également “des efforts soutenus pour renforcer la base industrielle et technologique de défense” et à “améliorer encore l'harmonisation des besoins militaires ainsi que la programmation et la fourniture d'armements, de la façon que les États membres jugeront appropriée”.*

<sup>(48)</sup> Missions humanitaires et d'évacuation des ressortissants, missions de maintien de la paix et missions de force de combat pour la gestion de crises, opérations de rétablissement de la paix. Voir Annexes aux Conclusions du Conseil européen de Cologne, Déclaration du Conseil européen de Cologne, concernant le renforcement de la politique européenne commune en matière de sécurité et de défense, 3-4 juin 1999 (site Internet du Conseil).

Cette même année, au mois de décembre 1999, lors du Conseil européen d'Helsinki, les États membres s'engagent à se doter des capacités militaires permettant d'ici 2003 de déployer dans un délai de 60 jours, une force de 50.000 à 60.000 hommes et de la soutenir pendant un an. De nouvelles structures politiques et militaires, placées sous l'autorité du Conseil, assureront l'orientation politique et la direction stratégique de ces opérations. Ce sont le Comité politique et de sécurité, le Comité militaire et l'État-major de l'UE<sup>(49)</sup>.

Des travaux d'identification des capacités militaires, nécessaires à la mise en œuvre de l'objectif fixé à Helsinki, et un recensement des forces et des moyens existants, concluent à l'existence en Europe d'importantes lacunes dans une cinquantaine de domaines, aussi stratégiques que le renseignement spatial et aérien (drones), le transport aérien stratégique, le ravitaillement en vol, la défense anti-missiles. Afin d'y remédier, les quinze Directeurs nationaux d'armement (DNA) et les responsables de la planification de défense, réunis pour la première fois le 7 novembre 2001, proposent une méthodologie visant à combler ces lacunes.

Cette méthodologie forme la colonne vertébrale du “plan d'action européen sur les capacités” (ECAP), accepté par les ministres de la Défense des Quinze le 19 novembre 2001. Pour chaque lacune identifiée, un “groupe capacitaire”, composé d'experts et animé par un ou plusieurs États membres, est chargé de proposer des solutions. Ces travaux s'effectuent sur la base de contributions volontaires des États et en respectant les décisions nationales. Ce même jour,

<sup>(49)</sup> Conseil européen d'Helsinki, Conclusions de la présidence, 10-11 décembre 1999 (site Internet du Conseil).

# 2

## Un difficile ancrage européen.

les ministres de la Défense des six pays membres de la Lol expriment leur volonté de travailler ensemble dans un certain nombre de domaines clés. Ils décident ainsi de lancer un premier "programme européen d'acquisition et de technologie" (ETAP) destiné à développer, conjointement et avec le concours des industriels européens le futur système de combat aérien<sup>(50)</sup> (SCAFE), afin de remplacer les systèmes existants et de concurrencer le F-35 et le Tomahawk américains. Dans leur déclaration, les six gouvernements s'engagent à prévoir les financements industriels et étatiques nécessaires.

Ces avancées de la fin de l'année 2001 marquent le pas en 2002. Dix-huit groupes capacitaires se réunissent depuis le premier semestre 2002, mais leurs travaux rencontrent une limite principale. Selon les propos du Général Schuwirth, directeur général de l'état-major militaire de l'UE, ils "reposent par la force des choses sur des scénarios génériques, en l'absence de besoins opérationnels concrets"<sup>(51)</sup>. L'avenir du programme ETAP apparaît quant à lui particulièrement compromis depuis que le Royaume-Uni et l'Italie participent au financement du développement du futur avion de combat américain F-35.

Depuis son lancement en septembre 2002, le Groupe de travail VIII-Défense de la Convention européenne sur l'Avenir de l'Europe, se fait l'écho de ces nombreux obstacles. Il contribue à alimenter les réflexions sur une nécessaire relance politique et technique du processus de définition d'une politique européenne de l'armement. Tout en considérant qu'il est prématuré de parler d'une politique en matière d'armement tant qu'une véritable PESD (et surtout

PESD) n'est pas opérationnelle, les membres du groupe Défense s'accordent sur l'intérêt de la création d'une instance intergouvernementale du côté de la demande, la "fameuse" Agence européenne pour l'armement (AEA) envisagée dès le Traité de Maastricht. Selon le rapport final du Groupe VIII-Défense :

*"Le développement des capacités est lié au développement de l'armement. Dans ce contexte, l'établissement, sur une base intergouvernementale, d'une **agence européenne d'armement et de recherche stratégique** a été soutenu par une grande partie du groupe. Les premières tâches de l'agence seraient de veiller à satisfaire les besoins opérationnels, ce qui se traduirait par la promotion d'une politique, l'acquisition harmonisée des États membres, ainsi que par un soutien à la recherche en matière de technologie de la défense, y compris en matière de systèmes spatiaux militaires. Au sein de cette agence seraient intégrées, avec un label européen, les coopérations plus étroites déjà existantes dans le domaine de l'armement entre certains pays membres (OCCAR, Lol). L'agence devrait également avoir pour mission de renforcer la base industrielle et technologique du secteur de la défense. Elle devrait reprendre également les éléments appropriés de la coopération que la plupart des États membres développent au sein du GAEO. [...]"<sup>(52)</sup>.*

Pour les principaux pays producteurs d'armement, l'AEA trouvera sa place au sein du second pilier et devra s'appuyer sur l'expérience des organismes de coopération existants : l'OCCAR, la Lol ou encore l'OEAO. Alors que les États rechignent depuis dix ans à rendre effective l'AEA, le président de la Convention sur l'Avenir de l'Europe, Valéry Giscard d'Estaing, envisage

<sup>(50)</sup> Avion de combat piloté ou non et missile de croisière.

<sup>(51)</sup> Note de synthèse de la réunion tenue le 23 septembre 2002, Bruxelles, Groupe de travail VIII sur la défense, le 26 septembre 2002.

<sup>(52)</sup> La Convention européenne, Rapport final du groupe VIII Défense, Bruxelles, 16 décembre 2002, 29 pages, p.22.

# 2

## Un difficile ancrage européen.

l'avenir avec optimisme : *“Quant à la politique de défense, même si elle fait encore l'objet d'appréciations divergentes, sa nécessité n'est pas contestée. [...] Il semble qu'un accord pourra se dessiner en faveur de la création d'une Agence européenne de l'armement et du développement technologique constituant pour les années 2000, le symétrique du Pool charbon-acier des années 1950<sup>(53)</sup>”*. Désireux de ne pas renoncer à leurs prérogatives et arc-boutés sur leurs intérêts nationaux, les principaux États membres accepteront-ils de s'engager sur les financements de programmes communs, et surtout de transférer à cette agence des compétences exercées jusqu'alors par leurs organisations nationales d'acquisitions, gages de l'efficacité de son action ?

La consolidation de l'effort de regroupement des industries de défense européennes dépend de cette réorganisation de la demande à l'échelle des Quinze ainsi que d'une révision des modalités de financement. Comme le souligne Denis Ranque, PDG de Thales *“Il ne sert à rien de construire des géants s'il n'y a pas l'effort budgétaire correspondant. Le problème ne réside donc pas dans la nécessité de consolider davantage l'industrie européenne : elle a déjà donné naissance à trois ensembles avec EADS, BAE Systems et Thales ; elle est allée plus vite que les États, d'une certaine manière dans la construction de l'Europe de la défense. Il s'agit d'avoir la volonté politique d'agir ensemble et de doter l'Europe d'un budget à la hauteur de ses ambitions”<sup>(54)</sup>*.

<sup>(53)</sup> Allocution de Valéry Giscard d'Estaing, président de la Convention sur l'avenir de l'Europe, devant l'Assemblée nationale, Paris, La Convention européenne, 3 décembre 2002, 24 pages, p.18.

<sup>(54)</sup> Entretien : Le scénario de Denis Ranque pour Thales”, *Le Figaro Economie*, 19 novembre 2002, p.4.

# Conclusion

## *Quelles ambitions européennes face au tropisme atlantiste ?*

Lors du dernier sommet de l'OTAN à Prague les 21-22 novembre 2002, les membres ont approuvé la proposition américaine de créer une force de réaction rapide (*NATO Response Force - NRF*) composée de 5.000 hommes déployables en 30 jours et dont les effectifs pourraient atteindre 20.000 hommes. La création de la NRF implique une amélioration des capacités militaires de l'Alliance. Sur ce point, les chefs d'État et de gouvernement ont approuvé "l'engagement capacitaire de Prague" (*Prague Capabilities Commitment - PCC*) qui identifie les besoins capacitaires dans dix-sept secteurs répartis en quatre grands domaines : défense NBC, déployabilité et soutien, efficacité au combat, communication et information. Le PCC prend la suite d'une première initiative sur les capacités de défense, lancée lors du sommet de Washington en 1999. **Quid du Plan d'action sur les capacités (ECAP) établi par les Quinze ? Comment rendre un tel plan cohérent et réaliste dans une Europe élargie à 25 en 2004 ?**

Quatre déclarations d'intention ont été signées par les ministres de la Défense de pays membres de l'OTAN. Les trois premières concernent les capacités dans les domaines du transport aérien stratégique, du transport maritime et du ravitaillement en vol. La quatrième, signée par les États-Unis, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Italie,

l'Espagne et la France, porte sur le co-développement d'un radar dans le cadre du programme de capacités de surveillance au sol *Alliance Ground Surveillance (AGS)*. Dans ce contexte, *Thales* et *EADS* ont rejoint *Galileo Avionica* et *Northrop Grumman* au sein de l'équipe industrielle *Trans-Atlantic Proposed Solution* censée répondre à l'appel d'offres de l'OTAN sur l'AGS. Cadre de référence pour la définition des conditions d'interopérabilité des systèmes d'armes des pays de l'Alliance et pour les accords de standardisation, l'OTAN, par l'intermédiaire de ses agences, assure la conduite des principaux programmes transatlantiques. **Quid du "partenariat équilibré" entre industriels européens et américains ?**

Le sommet franco-britannique de Saint-Malo de décembre 1998 avait vu la France et le Royaume-Uni se prononcer clairement en faveur d'une capacité autonome d'action. Actuellement, le Royaume-Uni, aligné sur les États-Unis, s'attache à promouvoir la complémentarité UE/OTAN. Selon Jack Straw, ministre britannique des Affaires étrangères : "À l'évidence, la PESD ne remplacera pas l'OTAN. Quelle que soit l'efficacité de l'Europe en tant qu'acteur régional ou mondial, nous ne comptons guère sans une coopération régulière, étroite et systématique avec les États-Unis"<sup>(55)</sup>. En marge du sommet de Prague, les ministres des Affaires étrangères allemand et français tentent de relancer la PESD par l'intermédiaire de "Propositions conjointes pour la Convention européenne dans le domaine de la PESD". Tout en privilégiant la mise en œuvre d'une politique européenne de l'armement dans le cadre intergouvernemental (II<sup>e</sup> Pilier), ils proposent une adaptation du cadre communautaire

<sup>(55)</sup> Déclaration de Jack Straw, ministre des Affaires étrangères du Royaume-Uni, 8 mai 2002.

## Conclusion

(1<sup>er</sup> Pilier) aux spécificités de l'armement dans un certain nombre de domaines, tels que la sécurité de l'information, la propriété intellectuelle, les tarifs douaniers et la recherche. Ces arrangements institutionnels et réglementaires, destinés à créer un environnement favorable au développement des activités des industries de défense européennes, semblent répondre, mais en partie seulement, aux ambitions et aux attentes exprimées par le Commissaire européen en charge des entreprises et de la société de l'information, Erkki Liikanen, "[...] pour assurer l'efficacité économique, la création d'un marché européen des biens de défense et l'établissement de l'Agence ne devraient pas être dissociés. Les règles de fonctionnement respectives devraient être développées d'une façon complémentaire afin d'établir un cadre global homogène"<sup>(56)</sup>. **Quid du rôle de la Commission européenne et d'une politique européenne de l'armement transpiliers ?**

<sup>(56)</sup> LIIKANEN Erkki, *op.cit.*, p.20.

# Bibliographie

■ ARNAU NAVARRO Francisco, *L'écart entre l'Europe et les États-Unis dans le domaine de la recherche et de la technologie en matière de défense*, Rapport de l'Assemblée de l'UEO, présenté au nom de la commission technique et aérospatiale, novembre 2000, 38 pages.

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

■ BÉLANGER Yves, *Le budget militaire américain : vers une nouvelle course aux armements*, Montréal, Université du Québec, 2001, 11 pages.

■ BÉLANGER Yves, HÉBERT Jean-Paul, "BAE Systems au cœur du processus de globalisation de l'industrie de défense", *Arès*, n°47, vol. XIX, fascicule 1, avril 2001, pp.41-54.

■ BÉLANGER Yves, HÉBERT Jean-Paul, *Vers une transatlantisation de l'industrie de défense ? Entre logiques d'État et logiques industrielles*, GRRI, UQAM, 15 septembre 2001, 9 pages.

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

■ BOYER Yves, SCHMITT Burkard, "L'Europe peut-elle et doit-elle combler le fossé des capacités ?", *Revue de l'OTAN*, automne 2002 (revue électronique, sur le site de l'OTAN, <http://www.nato.int>).

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

■ CIDEF, *L'industrie de défense : un atout pour la France*, Paris, Cidef, 2002, 21 pages.

■ DAGUZAN Jean-François, FORAY Dominique, *Les hautes technologies comme sources de pouvoir*, Paris, Rapport de la Fondation pour la Recherche Stratégique, juin 2002, 120 pages.

■ DIAZ DE MERA Agustin, *Equiper nos forces pour assurer la sécurité et la défense de l'Europe : priorités et lacunes (conclusions du colloque de l'Assemblée) - Réponse au rapport annuel du Conseil*, Rapport de l'Assemblée de l'UEO, présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale, 16 mai 2002, 19 pages.

■ GHOLZ Eugene, Sapolsky Harvey M., "Restructuring the U.S. defense industry", *International Security*, hiver 1999/2000, vol. 24, n°3, pp.5-51.

■ GIOVACHINI Laurent, *L'armement français au XX<sup>e</sup> siècle. Une politique à l'épreuve de l'histoire*, Paris, Ellipses, Les Cahiers de l'Armement, 2000, 203 pages.

## Bibliographie

- HARTLEY Keith, BRADDON Derek, ***Aerospace Competitiveness Study***, Research Monograph Series 14, Centre for Defence Economics, University of York, 12 juillet 2002, 88 pages.
- HÉBERT Jean-Paul, **“L’eupéanisation de l’industrie d’armement et l’autonomie stratégique de l’Europe”**, *Arès*, n°48, vol. XIX, fascicule 2, janvier 2002, pp.45-59.
- HÉBERT Jean-Paul, Dossier : **“La consolidation de l’Europe de l’armement face au défi transatlantique”**, *Cahier d’étude stratégique*, n°30, mai 2001, 152 pages.
- HÉBERT Jean-Paul, Dossier : **“Naissance de l’Europe de l’Armement”**, *Cahier d’étude stratégique*, n°27, juin 2000, 144 pages.
- HÉBERT Jean-Paul, NARDON Laurence, **“Concentration des industries d’armement américaines : modèle ou menace ?”**, *Cahier d’étude stratégique*, n°23, juin 1999, pp.3-154.
- HEISBOURG François, **“Défense européenne : la mise en œuvre”**, *Cahiers de Chaillot*, n°42, septembre 2000, pp.1-8.
- JAMES Andrew D., **“Comparing European responses to defense industry globalization”**, *Defense Analysis*, juin 2002, vol.18, n°2, pp.123-141.
- JAMES Andrew D., SCHMITT Burkard, **“Entre coopération et concurrence : le marché transatlantique de défense”**, *Cahiers de Chaillot*, janvier 2001, n°44, pp.1-152.
- KIKIRAS Fotios A., **“Une politique commune d’armement en Europe”**, *L’Armement*, n°72, décembre-janvier 2001, pp.22-28.
- KOLB Heinrich, ***Les conséquences des fusions des industries de défense en Europe - Réponse au rapport annuel du Conseil***, Rapport de l’Assemblée de l’UEO présenté au nom de la commission technique et aérospatiale, 6 décembre 2000, 28 pages.
- LALUMIÈRE Catherine, ***Projet de rapport sur le développement de la politique européenne commune en matière de sécurité et de défense de l’Union européenne***, Commission des affaires étrangères, des droits de l’homme, de la sécurité commune et de la politique de défense, Parlement européen, 6 novembre 2000, 19 pages.
- LUNDMARK Martin, **“The transatlantic defense industry market: future modes of integration”**, in *Breakthroughs*, MIT, 2002:1, pp.11-21.
- MASSON Hélène, **“La recherche de défense : une assurance pour l’avenir de la PESD”**, in *Fondation pour la Recherche Stratégique, Annuaire stratégique et militaire 2002*, Paris, Editions Odile Jacob, 2002, 450 pages, pp.113-141.
- MAULNY Jean-Pierre (sous dir. de), ***Modèles de coopération industrielle et stratégique entre entreprises d’armement en Europe***,

## Bibliographie

IRIS, Etude réalisée pour la Direction générale Entreprise/Département E6 Secteur Défense, février 2000, 216 pages.

■ MEALE Alan, *Les équipements militaires pour la gestion européenne des crises, Réponse au rapport annuel du Conseil*, Rapport de l'Assemblée de l'UEO, présenté au nom de la commission technique et aérospatiale, 5 décembre 2001, 30 pages.

■ Ministère de la Défense, Conseil économique de la défense, *Les nouveaux défis économiques de la défense, quel support économique pour la construction de l'Europe de la défense ?*, Actes du séminaire du 10 novembre 2000 tenu à l'Ecole militaire le 10 novembre 2000, Paris, ministère de la Défense, 2001, 98 pages.

■ REYMANN Marc, *Rapport au nom de la commission des affaires étrangères sur le projet de loi adopté par le Sénat autorisant l'approbation de la convention portant création de l'OCCAR*, Paris, Assemblée nationale, rapport n°2025, 15 décembre 1999, 28 pages.

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

■ SCHMITT Burkard, MAULNY Pierre, *“De EADC à EADS : la naissance difficile d'un champion européen”*, *Revue internationale et stratégique*, été 2000, n°38, pp.34-47.

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

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

■ Dossier: *“Les restructurations des industries européennes de défense”*, *Les Cahiers de Mars*, n°175, 4<sup>e</sup> trimestre 2002, pp.1-154.

■ Dossier: *“Armements navals”*, *L'Armement*, n°79, octobre 2002, 175 pages.

■ Dossier: *“Armements terrestres - environnement”*, *L'Armement*, n°78, juin 2002, 174 pages.

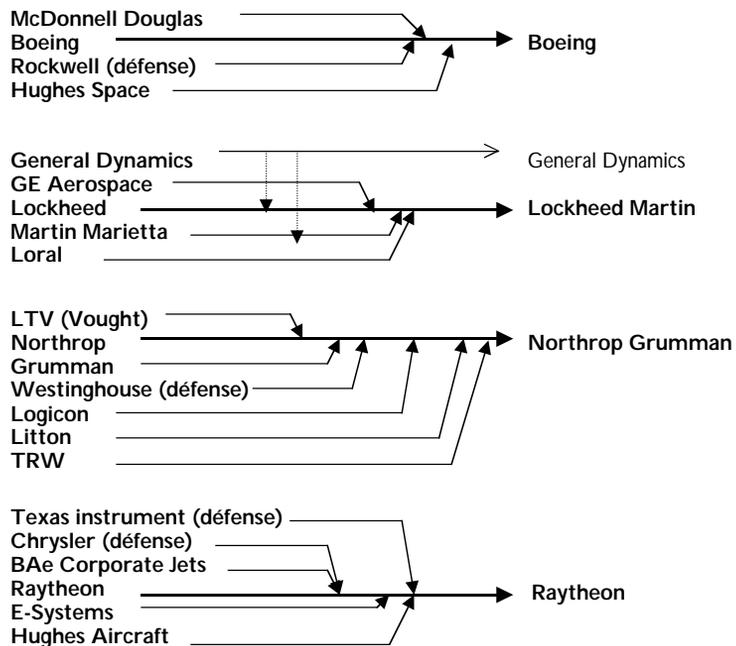
# Annexes

- 1- Les consolidations industrielles aux États-Unis.
- 2- EADS.
- 3- Thales.
- 4- BAE Systems.
- 5- Les liens EADS-BAE Systems.
- 6- MBDA.
- 7- TOP 10 des industries de défense dans le monde.
- 8- Industries européennes de défense dans le TOP 100.
- 9- Chronologie : Europe de la défense et Europe de l'armement.

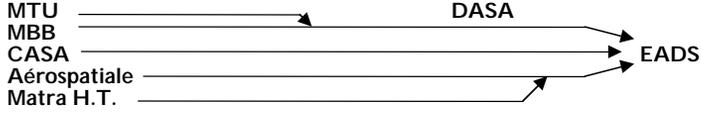
## Annexe 1

### Les consolidations industrielles aux États-Unis.

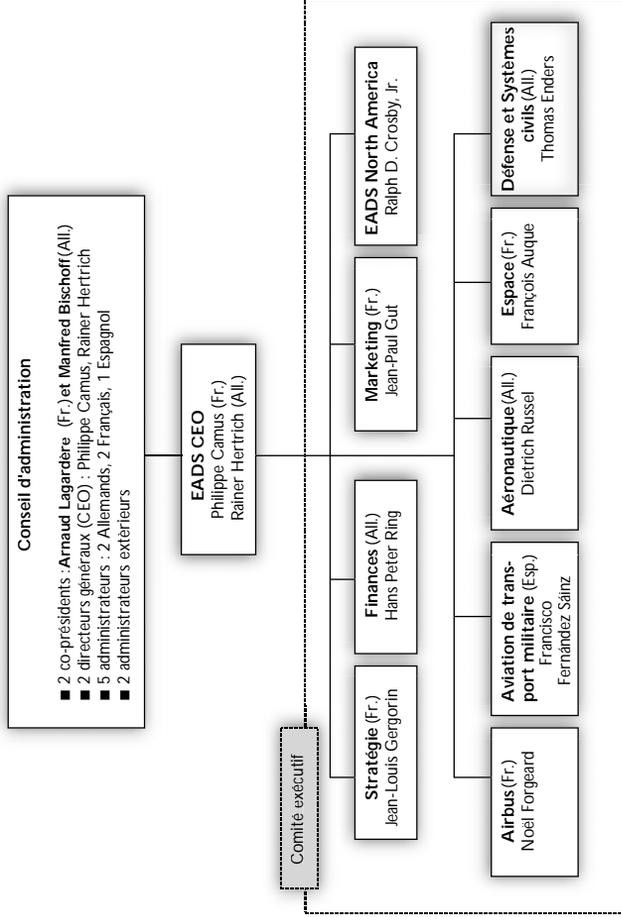
1990	2000-...
Boeing	<b>1. Boeing</b>
McDonnell Douglas	
Rockwell	
GM-Hughes	
General Dynamics	<b>2. Lockheed Martin</b>
Lockheed	
Raytheon	<b>3. Northrop Grumman</b>
TRW	
Martin Marietta	
Northrop	General Dynamics
Grumman	
E-Systems	
Loral	



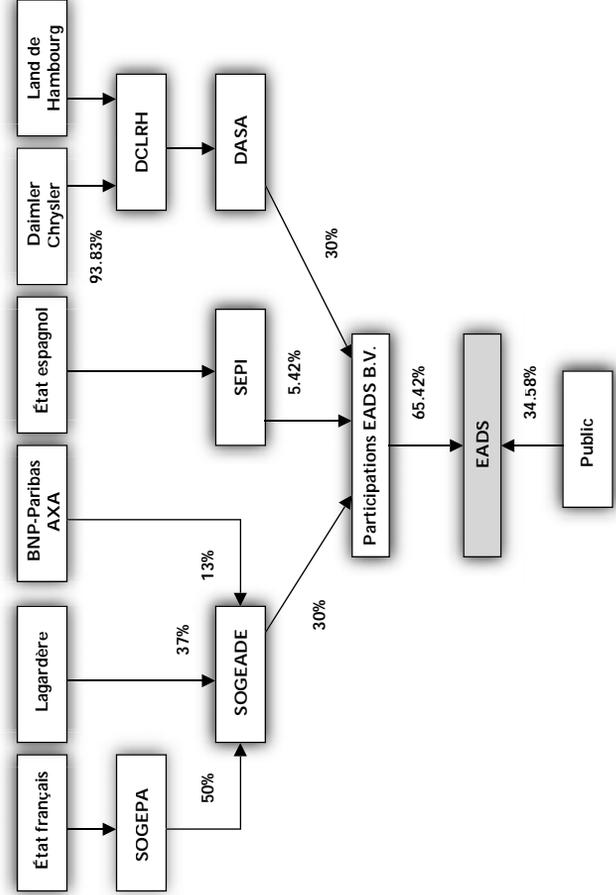
## Annexe 2 EADS.



### EADS - Organigramme



### EADS - Structure de l'actionariat



## EADS - Chiffres clés

En millions d'Euros	2001	2000
<b>CA consolidé</b>	30 798	24 208
<b>CA Défense (%)</b>	20%	18.3%
<b>Exportation (%)</b>	55%	47%
<b>Résultat d'exploitation</b>	1 694	1 399
<b>Résultat net</b>	1 372	- 909
<b>Carnet de commandes</b>	183 256	131 874
<b>R&amp;D totale</b>	2 046	1 339
<b>Effectifs au 31/12/2001</b>	102 967	88 879

Source : Rapport annuel EADS 2001

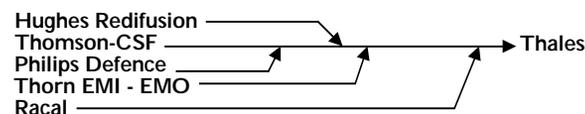
## EADS - Données par secteur d'activités

En millions d'Euros	2001		2000	
	CA	Dépenses d'investissement	CA	Dépenses d'investissement
<b>Airbus</b>	20 549	1 433	14 856	657
<b>Avions de transport militaire</b>	547	63	316	55
<b>Aéronautique</b>	5 065	281	4 704	307
<b>Espace</b>	2 439	99	2 535	145
<b>Systèmes civiles et de défense</b>	3 345	159	2 909	117
<b>Sous-total</b>	31 945	2 035	25 320	1 281
<b>Postes éliminés et ajustements</b>	-1 147	161	-1 112	70
<b>EADS</b>	30 798	2 196	24 208	1 351

Source : Rapport annuel EADS 2001

## Annexe 3

### Thales.



### Thales - Répartition du capital

	2001	2002
<b>Secteur public</b>		
Thomson SA	32%	32%
Sogepa (100% Etat français)	0.6%	0.6%
<b>Partenaire industriel</b>		
Alcatel	15.8%	9.7%
Groupe Industriel Marcel Dassault	5.9%	5.9%
<b>Thales</b>	5.8%	5.8%
<b>Public (dont salariés actionnaires)</b>	39.9%	46%

Source : Rapport annuel Thales 2001

### Thales - Chiffres clés

En millions d'Euros	2001	2000
<b>CA consolidé</b>	10 268	8 580
<b>CA Défense</b>	5 746	4 934
<b>CA Défense (%)</b>	56%	58%
<b>Exportation (%)</b>	75%	74%
<b>Résultat d'exploitation</b>	667	561
<b>Résultat net "part du groupe"</b>	-366	201
<b>Carnet de commandes</b>	19 744	18 366
<b>R&amp;D totale</b>	1 900	1 800
<b>Effectifs au 31/12/2001</b>	62 494	57 312
<b>Part France (%)</b>	54%	57%

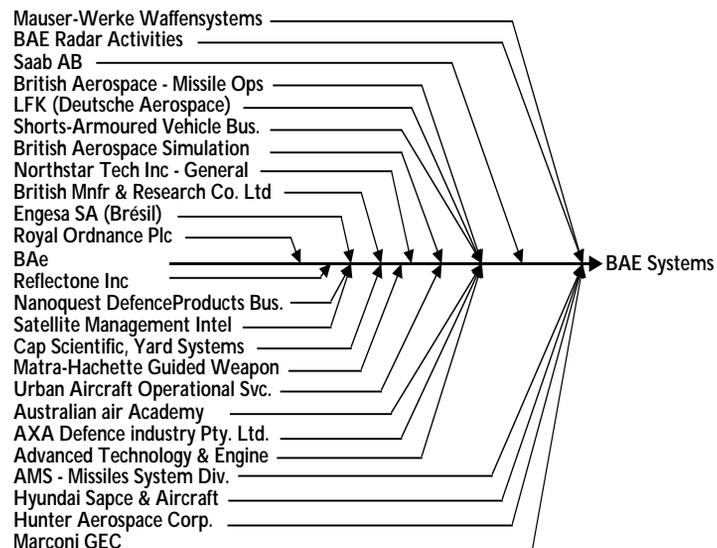
Source : Rapport annuel Thales 2001

Thales - Activités du Pôle défense

En millions d'Euros	2001	2000
<b>CA total</b>	<b>5 846</b>	<b>5 026</b>
<b>CA consolidé</b>	<b>5 746</b>	<b>4 934</b>
France	1 467	1 361
Royaume-Uni	713	505
Autres pays d'Europe	1 074	1 028
Amérique du Nord	323	169
Proche-Moyen-Orient	1 068	1 050
Asie-Océanie	947	695
Reste du monde	154	126
<b>Carnets de commandes au 31/12/2001</b>	<b>15 010</b>	<b>14 136</b>
<b>Effectifs au 31/12/2001</b>	<b>33 118</b>	<b>28 781</b>
Part France	16 951	16 311
Royaume-Uni	6 880	5 669
Autres pays d'Europe	4 164	4 342
Amérique du Nord	690	325
Proche-Moyen-Orient	16	18
Asie-Océanie	4 164	1 800
Reste du monde	253	316

Source : Rapport annuel Thales 2001

Annexe 4  
BAE SYSTEMS.



BAE Systems - Chiffres clés

En milliards de livres	2001	2000
<b>Order Book</b>	<b>43.8</b>	<b>41.0</b>
<b>Sales</b>	<b>13.1</b>	<b>12.1</b>
<b>Profit before interest</b>	<b>1.2</b>	<b>0.9</b>
<b>Earnings per share</b>	<b>23.4</b>	<b>18.8</b>

Source : Annual Report BAE Systems 2001

## BAE Systems - Destination des ventes

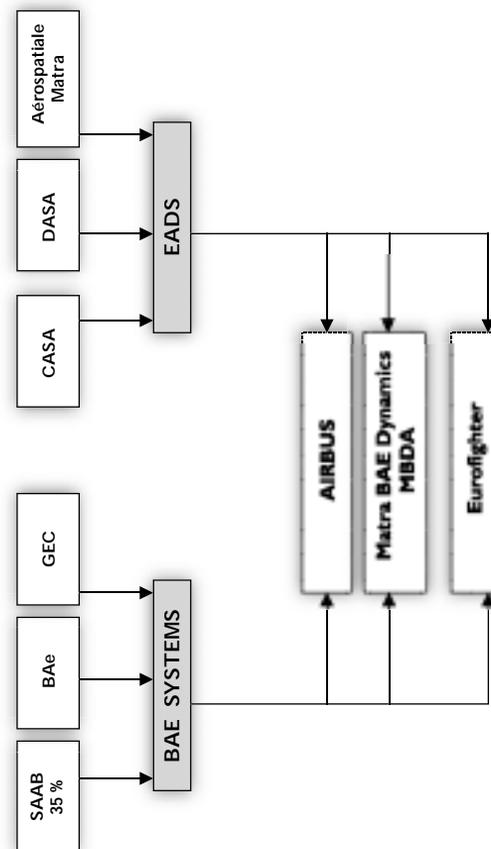
En millions de livres	2001	2000
<b>Royaume-Uni</b>	2 275	2 135
<b>Reste de l'Europe</b>	2 737	2 914
<b>Moyen-Orient</b>	2 594	2 579
<b>États-Unis et Canada</b>	<b>4 248</b>	<b>3 166</b>
<b>Australie et Pacifique</b>	335	536
<b>Autres</b>	949	855

Source : Annual Report BAe Systems 2001

## BAE Systems - Répartition géographique des employés

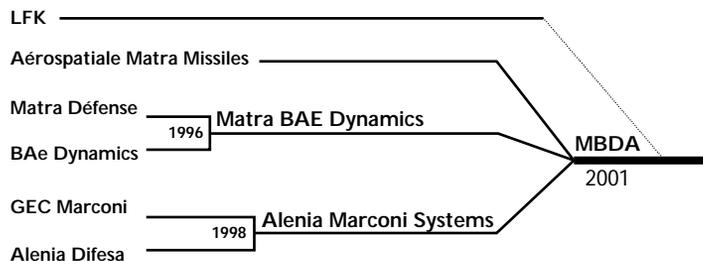
Royaume-Uni	70.000
Etats-Unis	25.000
Arabie Saoudite	5.400
France	4.500
Italie	4.000
Allemagne	3.500
Australie	3.000
Suède	3.000
Canada	1.700

## Annexe 5 LES LIENS EADS - BAE SYSTEMS.



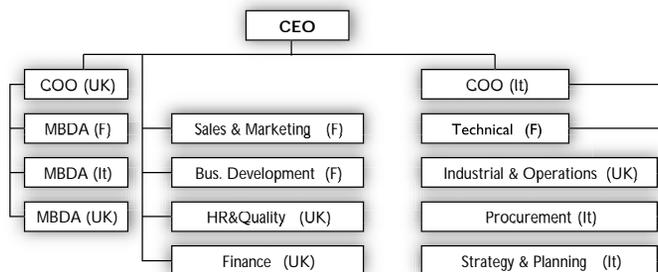
## Annexe 6

### Matra BAE Dynamics (MBDA).

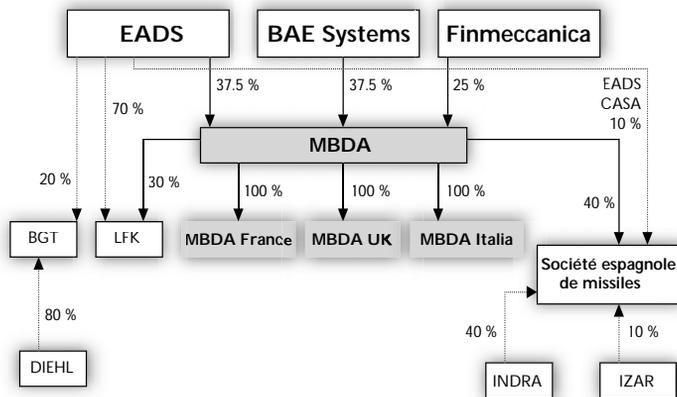


Source : Document MBDA du 8 mars 2001

### MBDA - Organigramme



### MBDA - Actionnariat



Source : Document MBDA du 8 mars 2001

## Annexe 7

### TOP 10 des industries de défense dans le monde.

Millions de dollars

Rang	Entreprise	Pays	CA Défense 2001	CA Total 2001	% Défense
1	Lockheed Martin	U.S.	\$22,502.00	\$23,990.00	93.80
2	Boeing	U.S.	19,000.00	58,200.00	32.6
3	<b>BAE SYSTEMS</b>	U.K.	14,491.80	19,069.80	76
4	Raytheon	U.S.	11,969.00	16,867.00	71
5	Northrop Grumman	U.S.	9,337.50	13,558.00	68.9
6	General Dynamics	U.S.	7,784.00	12,163.00	64
7	<b>Thales</b>	France	5,581.80	9,125.80	61.2
8	<b>EADS</b>	Netherlands	5,404.60	27,287.00	19.8
9	TRW	U.S.	5,200.00	16,400.00	31.7
10	United Technologies	U.S.	3,790.00	27,890.00	13.6

Source : DefenseNews, TOP100, 2002

## Annexe 8

### Industries européennes de défense dans le TOP 100.

(classement par pays)

Millions de dollars

Rang	Entreprise	CA Défense 2001	CA Total 2001	% Défense
<b>FRANCE/ALLEMAGNE/ESPAGNE</b>				
8	EADS	5,404.60	27,287.00	19.8
<b>ROYAUME-UNI</b>				
3	BAE SYSTEMS	14,491.80	19,069.80	76
18	Rolls-Royce	2,032.10	9,144.50	22.2
22	GKN	1,770.20	6,343.30	27.9
39	Smiths Industries	830	1,900.00	43.7
41	QinetiQ	805.8	931.3	86.5
58	VT Group	482.1	681.7	70.7
59	Vosper Thornycroft	474.6	678.6	69.9
60	Cobham	458.9	1,047.70	43.8
91	Vickers Defence Systems	232.2	232.2	100
95	Alvis plc	216.3	216.3	100
<b>FRANCE</b>				
7	Thales	5,581.80	9,125.80	61.2
14	DCN	2,658.00	2,658.00	100
32	Snecma	1,070.30	6,071.80	17.6
40	Sagem	823.9	2,690.80	30.6
50	GIAT Industries	666.6	701.7	95
<b>ITALIE</b>				
15	Finmeccanica	2,365.60	5,998.20	39.4
57	Fincantieri	483.8	1,727.70	28
<b>ALLEMAGNE</b>				
27	Rheinmetall DeTec AG	1,348.90	4,078.30	33.1
52	Krauss-Maffei Wegmann	593.6	593.6	100
53	Diehl Stiftung	531.6	604.3	88

Millions de dollars

Rang	Entreprise	CA Défense 2001	CA Total 2001	% Défense
<b>SUEDE</b>				
31	Saab AB	1,296.50	1,484.90	87.3
75	Ericsson	340.8	21,940.30	1.6
<b>ESPAGNE</b>				
86	Indra Systemas	277.1	692.9	40
<b>SUISSE</b>				
51	Ruag Suisse	597.80	597.80	100

Source : DefenseNews, TOP 100, 2002

## Annexe 9

### Europe de la défense et Europe de l'armement.

- |                               |   |                     |   |
|-------------------------------|---|---------------------|---|
| 1948                          | Traité de Bruxelles créant l'Union occidentale.   | 7 décembre 1993     | A Baden-Baden, l'Allemagne et la France définissent les objectifs et les principes de leur coopération.   |
| 1949                          | Traité de l'Atlantique Nord créant l'OTAN.  | 26 juillet 1995     | Création d'un groupe ad hoc sur la politique européenne d'armement ( <i>POLARM</i> ) auprès du Conseil de l'Union européenne ( <i>COREPER</i> ), dans le cadre du II <sup>e</sup> Pilier.   |
| 1954                          | Traité de Bruxelles modifié créant l'Union de l'Europe occidentale (UEO).   | 24 janvier 1996     | Communication de la Commission européenne "Les défis auxquels sont confrontés les industries européennes liées à la défense - contribution en vue d'actions au niveau européen".  |
| 1976                          | Création du Groupe européen indépendant des programmes (GEIP).<br>Création du Groupe européen des industriels de défense (EDIG).  | 7 juillet 1996      | L'Italie et le Royaume-Uni s'associent à la démarche de coopération de la France et de l'Allemagne.   |
| octobre 1984                  | Déclaration de Rome : réactivation de l'UEO.  | 12 novembre 1996    | Création de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR-structure transitoire sans personnalité juridique) par l'Allemagne, la France, l'Italie, et le Royaume-Uni.  |
| 7 février 1992                | Signature du Traité de Maastricht. Ce traité dote l'Union européenne d'une politique de sécurité. Déclaration sur l'UEO annexée au Traité de Maastricht : mise en œuvre des aspects militaires confiés à l'UEO ; possibilité de création d'une Agence européenne de l'armement. | 18-19 novembre 1996 | Déclaration d'Ostende.<br>Les ministres de la Défense du GAEO créent l'Organisation de l'armement de l'Europe occidentale (OAE0) avec un statut d'organisme subsidiaire de l'UEO doté de la personnalité juridique.<br>Les Directeurs nationaux d'armement sont chargés d'étudier la possible création d'un "partenariat européen pour l'armement".<br>Signature par les ministres du GAEO du MoU THALES, accord technique relatif aux laboratoires chargés de la recherche européenne en matière de défense. |
| 19 juin 1992                  | Déclaration de Petersberg.  |                     |   |
| 1993                          | Inauguration du centre satellitaire de l'UEO à Torrejon.  |                     |   |
| mai 1993                      | Création du Groupement armement de l'Europe occidentale GAEO (qui remplace le GEIP créé en 1976) à 13 pays par transfert d'activités de l'OTAN à l'UEO.   |                     |   |
| 1 <sup>er</sup> décembre 1993 | L'Allemagne et la France annoncent leur volonté de créer une structure d'armement commune.  |                     |   |

9 décembre 1996	Adoption à Nuremberg du concept commun franco-allemand en matière de défense et de sécurité.	20 avril 1998	L'Italie et l'Espagne se joignent à la déclaration commune du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne.
17 juin 1997	Signature du Traité d'Amsterdam. Le Traité ajoute les opérations de gestion de crise (Missions de Petersberg) aux responsabilités de l'Union. <i>L'article J.7.1 souligne que "la définition progressive d'une politique de défense commune est étayée, dans la mesure où les Etats membres le jugent approprié, par une coopération entre eux en matière d'armements".</i> La déclaration de l'UEO annexée à l'Acte final du Traité d'Amsterdam fait référence à l'étude d'une <i>"coopération renforcée en matière d'armement en vue de créer une agence européenne des armements"</i> . Le GAEO est reconnu comme l' <i>"instance européenne de coopération en matière d'armement"</i> .	juillet 1998	Signature de la <i>Letter of Intent (LoI)</i> à Farnborough, par la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Espagne, la Suède et l'Italie.
24 septembre 1997	Communication de la Commission européenne "L'industrie aérospatiale européenne face au défi mondial".	9 septembre 1998	Signature de la Convention portant création de l'OCCAR par l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni.
novembre 1997	Lors de la réunion ministérielle d'Erfurt, décision des ministres du GAEO d'élaborer un plan directeur en vue de la création d'une Agence européenne de l'armement. Création d'un groupe d'experts nationaux.	17 novembre 1998	A Rome, les ministres du GAEO conviennent que le "Plan directeur pour l'Agence européenne de l'armement" servira de base à la poursuite du développement de l'AEA.
12 novembre 1997	Communication de la Commission européenne "Mettre en œuvre la stratégie de l'Union européenne en matière d'industries liées à la défense".	4 décembre 1998	Déclaration franco-britannique sur la défense européenne lors du Sommet de Saint-Malo. Les deux pays reconnaissent que <i>"l'Union européenne doit avoir la capacité de lancer des actions autonomes, soutenue par des forces militaires crédibles, avec les moyens de les mettre en place afin de répondre à d'éventuelles crises internationales"</i> .
décembre 1997	Déclaration commune du Royaume-Uni, de la France et de l'Allemagne sur la nécessité de restructurer les industries électroniques de la défense et de l'aérospatiale.	24-25 avril 1999	Sommet de Washington et lancement par l'OTAN de l'Initiative sur les capacités de défense (DCI).
		3-4 juin 1999	Conseil européen de Cologne. Confirme la déclaration de Saint-Malo : <i>"L'Union européenne doit disposer d'une capacité d'action autonome soutenue par des forces militaires, avoir les moyens de décider d'y recourir et être prête à le faire afin de réagir aux crises internationales, sans préjudice des actions entreprises par l'OTAN"</i> . Décision d'inclure les moyens de l'UEO néces-

saires pour mener des missions de Petersberg dans l'UE, d'ici fin 2000.

Désignation d'un Haut représentant permanent pour la PESC.

Décision sur les organes à créer au sein du 2<sup>e</sup> pilier PESC de l'UE : réunion des ministres de la Défense au Conseil, un comité politique et de sécurité (COPS) composé de diplomates; un Comité militaire européen (CMUE) composé de généraux représentant les CEMA européens ; un Etat-major européen (EMUE).

**13 septembre 1999** Javier Solana est nommé secrétaire général du Conseil de l'Union européenne et Haut représentant pour la PESC.

**10-11 décembre 1999** Conseil européen d'Helsinki. Définition d'un "objectif global" (*headline goal*) : l'Union européenne doit être en mesure, d'ici 2003, d'assurer de manière autonome les "missions de Petersberg" et ainsi d'être capable de réunir 50 à 60.000 hommes, dans un délai de 60 jours, et les maintenir sur un théâtre d'opérations pendant un an.

**23-24 mars 2000** Conseil européen de Lisbonne. Confirmation des mesures adoptées à Helsinki.

**19-20 juin 2000** Conseil européen de Feira. Confirmation des mesures adoptées à Helsinki et adoption des principes directeurs devant régir les relations avec les pays non membres de l'UE.

**27 juillet 2000** Signature d'un accord cadre par les six pays de la Lol.

**20 novembre 2000** Conférence d'engagement des forces à

Bruxelles. Définition d'un "objectif global des capacités". Elaboration d'un catalogue de forces.

**7-8 décembre 2000** Conseil européen de Nice. Etablissement de manière permanente du Comité politique et de sécurité (COPS), du Comité militaire de l'Union européenne (CMUE), et de l'Etat-major de l'Union européenne (EMUE).

**28 janvier 2001** OCCAR dotée de la personnalité juridique.

**12 octobre 2001** Réunion informelle des ministres de la Défense de l'Union européenne.

**7 novembre 2001** 1<sup>ère</sup> réunion informelle des Directeurs nationaux d'armement (DNA) et des responsables de la planification de défense. Définition d'une méthodologie visant à combler les lacunes capacitaires (création de groupes d'action sur la base du volontariat).

**19-20 novembre 2001** Conférence d'amélioration capacitaire (CIC) à Bruxelles. Déclaration sur l'amélioration des capacités militaires européennes et plan d'action européen sur les capacités (ECAP). Déclaration commune des six pays de la Loi sur un programme européen d'acquisition de technologie (ETAP) dans le domaine des systèmes européens de combats aériens futurs (SCAFE). Le président de l'Assemblée de l'UEO annonce son soutien à la proposition de la présidence belge en vue de créer un Conseil permanent des ministres de la Défense.

**14-15 Décembre 2001** Conseil européen de Laeken. La défense européenne est déclarée opéra-

tionnelle. ECAP approuvé par les chefs d'Etat et de gouvernement.

- janvier 2002* Inauguration de l'OCCAR.
- 22-23 mars 2002* Réunion informelle des ministres de la Défense de l'Union européenne à Saragosse.
- 29 avril 2002* 2<sup>e</sup> réunion informelle des DNA de l'UE.
- 13-14 mai 2002* Conseil Affaires générales élargi aux ministres de la Défense.
- 20-21 juin 2002* Conseil européen de Séville qui entérine le rapport du COPS qui conseille de poursuivre les travaux sur les questions armements.
- juillet 2002* Lancement du groupe de travail Défense VIII de la Convention européenne.
- 4 novembre 2002* 3<sup>e</sup> réunion informelle des DNA de l'UE.
- 19 novembre 2002* Conseil Affaires générales élargi aux ministres de la Défense de l'UE.
- 21-22 novembre 2002* Sommet de l'OTAN, à Prague.
- 21 novembre 2002* Propositions conjointes franco-allemandes pour la Convention européenne dans le domaine de la politique européenne de sécurité et de défense.
- 13 décembre 2002* Conseil européen de Copenhague.
- 16 décembre 2002* Rapport final du groupe VIII Défense.

Reconnue d'utilité publique par décret en date du 18 février 1992, la **Fondation Robert Schuman** a pour mission de :

- promouvoir l'idéal européen ;
- soutenir tous ceux qui œuvrent pour la démocratie en Europe et dans le monde ;
- contribuer, par tous les moyens, au débat européen et à l'évolution de l'Union ;
- établir des liens et des coopérations avec toutes les institutions qui poursuivent les mêmes buts ;
- favoriser l'étude de la pensée européenne par l'attribution de bourses, le développement de programmes de recherche et le soutien aux publications qui concernent la construction européenne, son passé et son avenir.

Elle est présidée par Monsieur Jean-Dominique Giuliani.

29, bd Raspail - 75007 Paris  
Tél. : 33 1 53 63 83 00  
Fax : 33 1 53 63 83 01  
[www.robert-schuman.org](http://www.robert-schuman.org)

Directeur de la publication : Pascale JOANNIN  
[pjoannin@robert-schuman.org](mailto:pjoannin@robert-schuman.org)

Achévé d'imprimer en avril 2003