



PROMOTION *GÉNÉRAL GALLOIS*

2016 -2017

**PEUT-ON ENCORE AVOIR AUJOURD’HUI EN
FRANCE UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE DE
DÉFENSE ?**

Capitaine de corvette François-Xavier Josselin

Sous la direction de :

M. Tristan Lecoq

Professeur à l’université de Paris-Sorbonne

Sommaire

Résumé	3
Summary	3
Introduction	5
1. Pourquoi une politique industrielle de défense ?	7
1.1. Définition – Objectifs	7
1.2. Les leviers de l'État	9
1.3. Contraintes pesant sur cette politique	11
2. Une industrie de défense en pleine mutation	14
2.1. Un nouveau modèle économique à déterminer	14
2.2. Un paysage industriel en pleine réorganisation en France et en Europe	19
2.3. Une importance croissante de l'export d'armement	22
3. Un manque de clarté dans la vision stratégique française	27
3.1. La défense d'une BITD nationale forte dans un contexte concurrentiel	27
3.2. Un tiraillement entre coopération européenne et ambitions nationales	29
3.3. Une convergence nécessaire vers une vision globale d'une BITD européenne	32
Conclusion	37
Bibliographie	38
Annexe I - Liste des abréviations	39

Résumé

Les spécificités intrinsèques des industries d'armement et les enjeux stratégiques associés confèrent à l'État des responsabilités primordiales dans la définition et le suivi d'une politique industrielle de défense. Cette dernière connaît en France, depuis la fin de la guerre froide, une forte évolutivité afin de s'adapter aux exigences d'une économie mondialisée et à une demande intérieure en forte régression. Cependant, faute d'un investissement étatique suffisant, l'esquisse d'un modèle de complexe militaro-industriel français équilibré peine à émerger.

Si l'objectif d'une politique industrielle de défense adaptée aux ambitions internationales françaises ne peut être remise en cause, force est de constater qu'une pleine autarcie nationale n'est plus concevable dans le contexte économique et social actuel. Les leviers dont dispose l'État sont aujourd'hui insuffisants pour maintenir une autonomie stratégique sur l'intégralité du spectre des équipements militaires. Seule la création d'une véritable industrie de défense européenne permettrait de conserver une indépendance décisionnelle européenne, et donc française. Cependant cet objectif ne peut être atteint qu'en acceptant un réaménagement en profondeur des industries de défense entre les différents pays européens, et donc l'acceptation par tous d'une perte d'autonomie nationale dans plusieurs secteurs industriels.

Summary

The intrinsic specifics of the armament industries and the associated strategic stakes confer to the state the essential responsibilities of defining and following up on an industrial policy for defense. Since the end of the cold war, the French industrial policy for defense has demonstrated a strong ability to tailor and upgrade its systems to adapt itself to the requirements of a globalized economy and to the strong drop in domestic demand. However, for lack of a sufficient state investment, no model of a well-balanced model of the French military-industrial complex seems to emerge.

While the objective of an industrial defense policy adapted to French international ambitions cannot be questioned, it must be admitted that a full national autarky is not any more conceivable due to the current economic and social environment. The levers available to the state are now insufficient to maintain strategic autonomy across the entire spectrum of military equipment. Only the creation of a real European industry for defense would allow

Europe, and thus France, to preserve its decision-making independence. However, Europe can reach this objective only by accepting a redistribution of its defense industries among the various European countries, thus accepting a loss of national autonomy in several branches of defense industry.

Introduction

L'Histoire montre un lien étroit entre pouvoir militaire et domination technologique. La naissance des grandes puissances trouve souvent son origine dans l'accession à une suprématie technique dans l'art militaire, lui permettant de dicter sa volonté à ses adversaires : l'émergence du Japon face à la Russie au début du vingtième siècle ou le *leadership* mondial des États-Unis depuis la fin de la seconde guerre mondiale en sont les illustrations les plus marquantes. Ce besoin constant de conserver une supériorité technique sur les adversaires potentiels peut aussi être la cause de l'effondrement d'une puissance, comme l'a montré l'exemple soviétique vaincu par une course technologique pour laquelle il ne possédait plus les capacités économiques.

Cette nécessité d'appartenance constante au *gotha* des armées mondiales, pour qui souhaite jouer un rôle sur la scène mondiale, implique la mise en place d'une politique industrielle de défense efficace. Depuis la Libération, la France s'y est constamment attelée, avec une volonté forte affichée dès la naissance de la cinquième République. La reconstruction de sa défense et d'une capacité autonome de dissuasion ont fortement modelé le paysage industriel français, se traduisant par des choix budgétaires très volontaristes.

Les contraintes budgétaires pesant sur l'équipement des forces armées depuis la fin de la guerre froide ne permettent plus d'assurer la viabilité de notre industrie de défense par le seul équipement des forces nationales. La transition d'une industrie de défense étatique vers un nouveau modèle économique garantissant sa survivabilité tout en préservant les intérêts nationaux est encore loin d'être achevée. Entre tentative de construction d'une politique industrielle de défense européenne et accroissement des exportations dans un marché toujours plus concurrentiel, nos grandes industries de défense s'attachent encore à trouver un nouveau modèle de gouvernance plus libéral tout en permettant un contrôle étatique, mais dans un cadre presque exclusivement national.

Par une étude bibliographique centrée sur l'industrie de défense française, nous nous attacherons donc à discerner les évolutions ayant affecté le tissu industriel de défense en France depuis la fin de la guerre froide. L'illustration d'évènements récents dans l'économie de défense complètera cette étude, afin de distinguer les échecs et limites de cette politique, ou de ces politiques industrielles.

Face à la réduction des budgets consacrés à l'équipement des forces armées françaises, les industries de défense ne peuvent rester viables sans modifier leur stratégie industrielle. Il est

légitime de s'interroger sur la pertinence de conserver à tout prix une autonomie nationale pour notre industrie de défense. Si cette autonomie devait être conservée, devrait-elle être nationale ou européenne ? Quelles pourraient être alors les nouvelles stratégies industrielles permettant de conserver cette autonomie dans un contexte budgétaire contraint ?

Nous étudierons dans une première partie les fondements d'une politique industrielle de défense, c'est-à-dire au travers des objectifs recherchés par l'État les conséquences engendrés sur le processus industriel de production d'équipements militaires. Une présentation des leviers actionnables par un État pour mener à bien cette politique et des contraintes auxquels il est confronté permettront de mieux comprendre les difficultés actuelles rencontrées par les pays occidentaux.

Une seconde partie sera consacrée à une étude des évolutions subies par l'industrie de défense française en réponse aux difficultés survenues depuis la fin de la guerre froide. Les diminutions drastiques des budgets d'équipement militaire ont engendré une mutation profonde des industries de défense pour y faire face : révision en profondeur du mode de gouvernance et d'administration des entreprises, réorganisation du tissu industriel français et européen dans le cadre d'une économie mondialisée, adaptation à une clientèle internationale pour répondre à la raréfaction de la demande intérieure.

Enfin une dernière partie aura pour vocation de discerner la stratégie poursuivie par la France pour conserver une politique industrielle de défense lui permettant d'assurer son autonomie. La valse-hésitation française entre indépendance nationale et construction d'une défense européenne rend sa politique peu visible et inefficace, seule une politique volontariste de construction d'une Europe industrielle de défense semble constituer une réponse adaptée au choix de conserver une réelle politique industrielle de défense.

1. POURQUOI UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE DE DEFENSE ?

1.1. Définition – Objectifs

La politique industrielle de défense d'un pays peut se définir comme la construction et la pérennisation d'une « Base industrielle et technologique de défense » (BITD), c'est-à-dire « *le rassemblement des entreprises contribuant directement ou indirectement au développement, à la production ou au maintien en condition opérationnelle des équipements ou services participant à l'organisation de la défense nationale* ». ¹

Eminemment liée à l'État, une politique industrielle de défense est le reflet d'une volonté politique avant d'être une réalité purement économique. Apanage d'un nombre réduit de pays (États-Unis, Russie, Chine, France, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Inde et Brésil), elle caractérise une volonté politique de peser sur la scène internationale. Elle constitue effectivement un pilier fondamental de la sécurité extérieure d'un pays, dans le sens où elle est impérative pour pouvoir obtenir une autonomie de décision et d'action : « *l'objectif principal de l'autonomie stratégique est de ne pas dépendre des décisions politiques prises par d'autres États pour obtenir des équipements de défense dont un pays a besoin. L'industrie d'armement a donc non seulement une valeur économique, mais aussi une valeur stratégique distincte de la première et qui peut primer sur celle-ci* » ².

Pour être garantie, cette autonomie stratégique doit permettre à un pays d'assurer en toute indépendance sa propre sécurité, et ce tout au long du processus politique de décision et d'action. Cela signifie donc qu'il doit être capable d'élaborer sa propre connaissance stratégique des relations internationales, de garantir une chaîne décisionnelle hermétique aux influences extérieures, et de conduire ses éventuelles opérations militaires sans dépendre d'un pays tiers. Pour atteindre un tel niveau d'autonomie, un État doit donc être en mesure de maîtriser les équipements nécessaires pour chacune de ces étapes essentielles d'une politique de sécurité, et ce à tous les stades de vie desdits équipements. Par conséquent, l'État doit pouvoir :

- conserver le savoir-faire permettant de définir, spécifier et contrôler les caractéristiques des équipements et services participant à l'organisation de la défense nationale ;

¹ *The Defense Industrial Base*, J. Dunne, p. 401

² *Economie de la défense*, Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, p. 23.

- conserver le tissu industriel permettant de développer et produire ces équipements et services ;
- conserver des capacités de recherche permettant une innovation suffisante pour garantir la crédibilité de notre outil de défense, c'est-à-dire assurant une supériorité suffisante sur nos adversaires sans provoquer de décrochage technologique vis des nations les plus avancées ;
- conserver une autonomie sur les sources d'approvisionnement nécessaires pour la production ou la fourniture de ces équipements et services, pour ne pas se retrouver dans un état de dépendance totale envers un unique pays tiers.

Dès la fin de la seconde guerre mondiale, la France amorce la reconstitution d'une industrie de défense puissante à-même de lui fournir une indépendance technologique et militaire. Cette politique est encore accentuée sous la V^e République, dans les années 1960, dans le cadre d'une politique militaire indépendante, avec l'ambition de « retrouver son rang » de grande puissance. Pour s'assurer de la bonne atteinte de ces objectifs, le ministère de la défense français répartit traditionnellement les armements en trois cercles, en fonction de leur importance stratégique³ :

- les activités relevant d'une souveraineté exclusive. Cette première catégorie d'armement doit impérativement demeurer placée sous la pleine maîtrise de l'État, car elle contribue intimement à l'autonomie stratégique de la France. On y trouve principalement les activités liées à la dissuasion nucléaire et aux capacités d'information et de communication (cryptologie gouvernementale, sécurité des systèmes informatiques, etc...) ;
- les activités relevant d'une souveraineté partagée, et pouvant faire l'objet d'interdépendances industrielles avec des pays alliés. On y trouve notamment les programmes d'armement menés en coopération avec des partenaires européens dans des domaines aussi variés que les hélicoptères militaires, le transport aérien stratégique, les satellites militaires, les navires de surface fortement armés, les missiles tactiques ou les torpilles ;
- les achats sur étagère, qui concernent des armements pour lesquels les fournisseurs mondiaux sont suffisamment divers et nombreux pour que l'approvisionnement soit en

³ *Les faiblesses de l'État actionnaire d'entreprises industrielles de défense*, rapport public thématique de la cour des comptes (2013), p. 24-25.

toute hypothèse assurée, sans risque de dépendance. Ce peut être le cas d'armements non sophistiqués, ou dans une moindre mesure de certaines munitions.

1.2. Les leviers de l'État

Le système de l'armement en France est marqué, dès sa renaissance à la fin de la seconde guerre mondiale, par une très forte imbrication entre les différents acteurs concernés : *« les armées comme client, l'administration comme donneur d'ordres, et les industriels comme fournisseurs. L'État se retrouve donc au cœur de l'organisation et du fonctionnement de ce système, comme régulateur exclusif, acheteur directif et actionnaire principal dans la mesure où la plupart des entreprises de défense [...] ont été nationalisées »*⁴.

L'actionnariat public constitue un premier levier de contrôle direct d'une entreprise de défense. Qu'il soit positionné comme actionnaire unique (e.g. SNPE), actionnaire majoritaire (e.g. DCNS à hauteur de 64%), ou actionnaire minoritaire mais au-dessus du seuil de blocage (e.g. EADS à hauteur de 15%), l'État peut participer à l'orientation stratégique de l'entreprise, de manière que celle-ci soit alignée avec les intérêts stratégiques nationaux. En conservant à minima un droit de *veto*, l'État peut ainsi permettre la poursuite d'une activité non rentable économiquement mais présentant des intérêts pour la défense nationale. Ce dispositif sans équivalent de protection de l'industrie de l'armement permet d'assurer le maintien des compétences sur le territoire national pour les activités stratégiques.

La commande publique constitue un second levier d'action indirecte de l'État sur ses entreprises de défense. Celles-ci restent dans une forte relation de dépendance économique vis-à-vis de leur État d'origine, la prédominance des commandes nationales dans le chiffre d'affaires de l'entreprise octroie *de facto* un pouvoir de marché indéniable à l'État. L'État possède ainsi un levier fort pour réguler l'évolution de sa base industrielle, afin d'assurer la cohérence entre les stratégies des entreprises et ses objectifs propres. Il peut ainsi fortement contribuer à façonner le paysage industriel, en favorisant l'entrée ou non de nouveaux concurrents sur le marché en fonction de son niveau de satisfaction de l'entreprise en place. *« Par ses choix en matière de commande publique, l'État peut également susciter l'entrée de nouveaux concurrents sur ce marché s'il n'est pas satisfait du comportement de l'entreprise en place, qu'elle soit nationale ou non. Par exemple, face à la concentration de l'offre satellitaire en Allemagne entre les mains d'Astrium, l'État a favorisé la montée en puissance*

⁴ *La défense de la France après la guerre froide*, Louis Gautier, p. 474.

d'un nouvel entrant, OHB. De même, les armées espagnoles et allemandes ont choisi le missile Spike de l'israélien Rafael parce qu'elles n'étaient pas satisfaites des propositions de MBDA, pourtant l'acteur dominant de ce marché en Europe avec le missile Milan, et les armées françaises ont utilisé la menace d'acquérir ce missile pour obliger MBDA à reconsidérer sa stratégie dans les missiles terrestres »⁵.

En complément de la commande publique, le financement des activités de recherche et de développement constitue un autre levier de régulation indirecte. Les spécificités des équipements de défense font qu'une très grande partie des investissements de R&D est prise en charge par l'État, et orientée par la demande et non par l'offre. La R&D dans le domaine de la défense est effectivement marquée par son caractère risqué (technologies souvent émergentes ou de rupture), et faiblement redéployable dans le domaine civil (tout du moins à court terme). Ces deux traits principaux sont suffisamment dissuasifs pour que les entreprises puissent investir sur fonds propres, l'État se substituant alors à l'investissement privé. Représentant entre le sixième et le tiers des dépenses d'équipement des pays producteurs d'armement, la R&D est un moyen de pilotage de l'industrie qui dépend des crédits publics pour préserver et accroître la performance de ses produits pour le client national, mais aussi pour ses offres à l'exportation.

Le contrôle des exportations constitue un autre levier de contrôle indirect des entreprises de défense. De par son statut dérogatoire, l'exportation d'armement français reste soumise à une autorisation de l'État français, entretenant une relation de dépendance entre l'État et ses industries d'armement. Représentant entre 25 et 40% du chiffre d'affaire des entreprises de défense françaises, l'État doit donc accompagner ces ventes internationales pour garantir la pérennité de la BITD française face à l'insuffisance des commandes nationales. L'État doit assurer un équilibre fragile entre d'une part le soutien à l'exportation de ses entreprises de défense pour la promotion de l'industrie et le développement économique, et d'autre part ses obligations de contrôle des exportations pour des motifs de sécurité et de diplomatie.

Le lien privilégié entretenu entre l'État et ses différentes entreprises de défense permet aussi un rapprochement essentiel entre les forces armées et les industriels producteurs des équipements. L'utilisation en conditions réelles de ces matériels offre un laboratoire irremplaçable pour la mise au point, l'amélioration et la conception de ces matériels. Les conflits auxquels la France a participé ont tous, dans un passé plus ou moins proche, permis

⁵ Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 37.

de faire progresser la qualité de nos équipements en les adaptant à une menace fortement évolutive. L'exemple de la participation de la France à la 1^{ère} guerre du golfe en est l'illustration la plus connue, par l'identification de la nécessité de la mise au point d'un système autonome de satellites de renseignement pour atteindre une capacité réellement indépendante de décision. Les derniers conflits ont, quant à eux, majoritairement permis de valider des matériels dont la conception était souvent antérieure de plusieurs décennies. Des renforcements de certaines caractéristiques ont souvent été identifiés, principalement dans la protection face aux menaces asymétriques, mais sans remise en cause profonde des matériels développés. Le baptême du feu du char Leclerc, *via* l'intervention des Emirats Arabes Unis dans le conflit du Yémen, a par exemple montré la parfaite adaptation de ce char lourd aux combats urbains, plus de trente années après le début de sa phase de conception et dans un contexte d'emploi non envisagé à l'époque. Cette relation intimiste entre industriels et utilisateurs, avec la DGA comme pivot principal, est essentielle pour garantir la crédibilité de nos armements, et en particulier auprès des clients potentiels à l'export. L'utilisation de ces équipements par les forces françaises s'avère être aujourd'hui un prérequis indispensable avant toute négociation, puisque réclamé par les nations intéressées par l'achat d'équipements militaires produits par la France. Il est de plus bien souvent nécessaire de pouvoir produire en complément une mention *combat proven* afin de convaincre définitivement un client, comme l'a montré durant de longues années les difficultés de conclure définitivement des contrats d'export de l'avion Rafale produit par Dassault.

1.3. Contraintes pesant sur cette politique

La fabrication d'équipements militaires concentre un nombre de caractéristiques propres, avec pour conséquence d'en faire un secteur d'activité très particulier et répondant à des règles incomparables avec d'autres domaines. Une arme, ou un système d'armes aujourd'hui, doit apporter un avantage décisif sur les moyens de l'ennemi, et donc transformer une avancée technologique en avantage stratégique ou opérationnel. En recherche permanente de rupture technologique pouvant apporter cette supériorité, l'industrie de l'armement doit donc investir massivement dans la recherche. Ce qui a une conséquence majeure sur le prix des programmes d'armement, puisque l'effet de série est très limité.

Sans cesse exposé au risque d'une découverte majeure périmant l'armement en développement, ou de retournement de situation stratégique réduisant l'intérêt d'un programme, une politique industrielle de défense doit faire l'objet d'un délicat arbitrage sur le

moyen-long terme entre coûts, délais et gains technologiques. Cette capacité d'un État à discerner la technologie la plus prometteuse ne peut être que la conséquence d'un investissement large dans la recherche, afin d'atteindre un niveau suffisant de connaissance pour comparer différents choix technologiques. Outre les investissements consacrés aux derniers degrés de maîtrise d'une technologie, souvent les plus importants, il est donc nécessaire d'explorer toutes les possibles évolutions scientifiques et techniques par le biais d'un financement des études amont dans des champs suffisamment vastes.

Les équipements militaires doivent aussi bénéficier d'autres qualités (durcissement, robustesse, miniaturisation, furtivité, redondance...) incomparables avec celles développées pour la plupart des biens civils. Cette exigence plus forte dans les caractéristiques des matériels explique aussi des délais et des coûts de développement plus importants.

Les caractéristiques des équipements militaires détaillées précédemment imposent donc des financements importants, et dans la durée. Les programmes d'armement majeurs s'étalent en effet sur une durée de 20 à 30 ans, période nécessaire pour : réaliser et finaliser les études amont ; maîtriser et industrialiser les nouvelles technologies ; développer, produire et tester le nouvel armement ; produire l'ensemble de la série commandée. Le secteur de l'industrie de l'armement nécessite donc sur cette durée un soutien financier de l'État, pour ne pas compromettre la bonne réalisation des programmes d'armement et offrir la visibilité suffisante aux industriels pour garantir le maintien des compétences. Cette spécificité très forte est difficilement compatible avec les échéances électorales, et les conséquences importantes qu'elles peuvent avoir sur le format des armées. Les lois de programmation militaire (LPM) constituant uniquement un objectif et en aucune manière une obligation financière, leur réalisation et le bon déroulement des programmes d'armement qui en découlent dépend fortement de la volonté des différents gouvernements qui se succèdent.

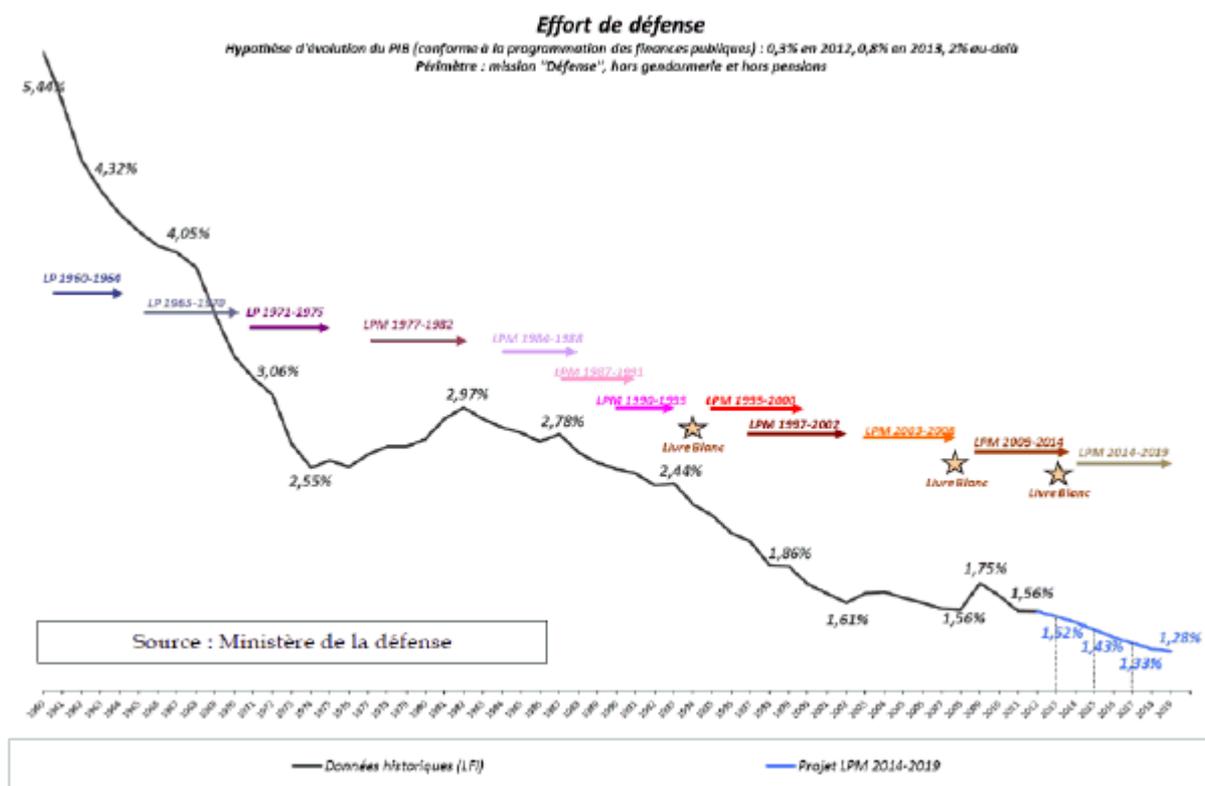
Le financement important consacré par un État pour sa politique industrielle de défense est de répondre à l'enjeu fondamental qui est la conservation du savoir-faire permettant la réalisation des équipements jugés d'importance stratégique. La sophistication croissante des armements fait appel de façon toujours plus importante à la numérisation. Entre amélioration sans équivalent des performances des armements et assistance sans égale pour les utilisateurs, l'intérêt de cette numérisation n'est plus à démontrer. Cependant, l'informatisation des armements nécessite un contrôle accru de cette technologie, tant les risques de piratage sont élevés avec des conséquences inimaginables. Qu'il soit intentionnel chez le concepteur de logiciels ou de matériels informatiques, ou bien conséquence d'une organisation tiers utilisant

des fragilités du système, il est nécessaire de détenir un savoir-faire exhaustif dans le domaine pour être en mesure de déceler toute faille potentielle. La délocalisation de la production de la majorité des processeurs informatiques dans la région asiatique, et en particulier en Chine, fragilise l'entretien d'un tel savoir-faire en France, tout en faisant peser un risque lourd sur la fiabilité de nos systèmes. L'emploi accru de logiciels étrangers contribue activement à l'élévation du niveau de risque. La conservation d'une maîtrise de bout en bout des composants et logiciels les plus critiques permet de garantir la sûreté de nos armes, sans être gage de leur bon fonctionnement. La conservation de cette expertise sur les composants informatiques et les logiciels constitue donc un enjeu majeur pour une politique industrielle de défense réellement autonome et indépendante, différenciation une nouvelle fois importante avec les autres secteurs de l'industrie.

2. UNE INDUSTRIE DE DEFENSE EN PLEINE MUTATION

2.1. Un nouveau modèle économique à déterminer

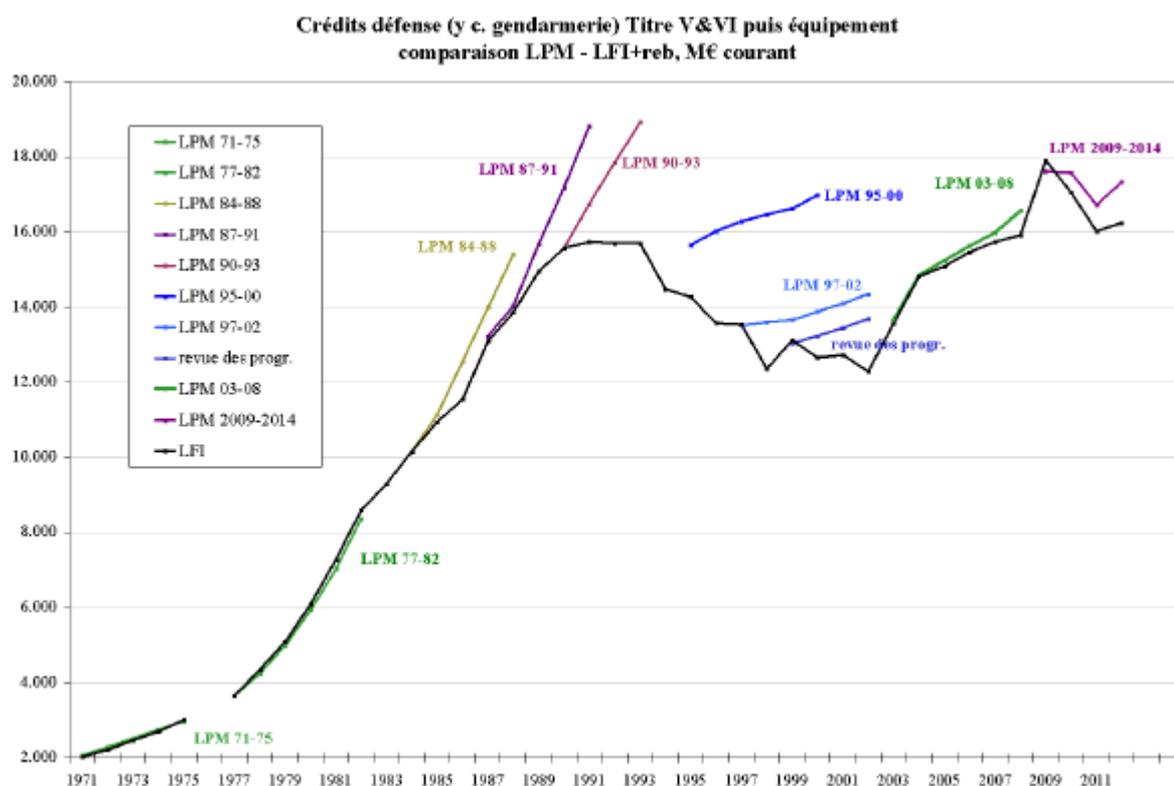
Jusqu'à la fin de la guerre froide, les crédits militaires en France ont été définis de façon à pourvoir aux besoins financiers des forces armées (hommes et matériel), « *mais aussi acquitter le prix de l'indépendance, c'est-à-dire un certain nombre de coûts ou de surcoûts : financer la dissuasion nucléaire, soutenir une industrie de l'armement nationale qui garantit l'autonomie de nos approvisionnements militaires, investir dans des capacités ou l'entretien d'infrastructures non mutualisées dans l'OTAN* »⁶. Cette forte volonté politique a permis de sanctuariser les crédits militaires, quelle que soit la situation de nos finances publiques. Cette situation est révolue, et la France a cherché à son tour à bénéficier des « dividendes de la paix » en diminuant significativement son modèle d'armée, et donc l'effort financier consacré à sa défense. La décroissance continue de l'effort de défense, exprimée en pourcentage du PIB, depuis les années 1990 en donne une parfaite illustration : l'effort financier consenti a été divisé par deux en trois décennies.



Source : rapport de la commission de la défense nationale et des forces armées relatif à la programmation militaire pour les années 2014 à 2019 (novembre 2013)

⁶ Louis Gautier, *op.cit.*, p. 436.

Cette baisse des investissements financiers, en particulier dans l'équipement de nos armées, s'est aggravée par une forte incertitude pesant sur la bonne réalisation de ces lois de programmation. « Paradoxalement, alors que la LPM est un exercice central dans la détermination des objectifs de la politique militaire du pays, que sa préparation et sa discussion au Parlement mobilisent énergie et attention, ce texte se trouve dépourvu de portée contraignante et reste très souvent en partie inexécutée. La réalisation de la programmation est en effet tributaire des décisions prises en lois de finances : en lois de finances initiales (LFI) qui arrêtent en début d'année le budget de la défense ou en lois de finances rectificatives (LFR) qui, en fin d'exercice, viennent modifier le budget initial ou entériner les aménagements pratiqués en cours d'année par des décrets de virement ou des décrets d'avances »⁷. Entre hypothèses budgétaires peu réalistes et sous-estimation notable du coût de la professionnalisation, les armées ont chroniquement souffert d'une insuffisance des crédits d'équipements militaires. A titre d'exemple, la LPM 1997-2002 s'est soldée par la non-réalisation de l'équivalent d'une année de programmation budgétaire pour les crédits d'équipements militaires, et par un report de charge sur l'exercice 2003 proche d'un milliard d'euros.



Source: rapport d'information de la commission de la défense nationale et des forces armées (juillet 2013)

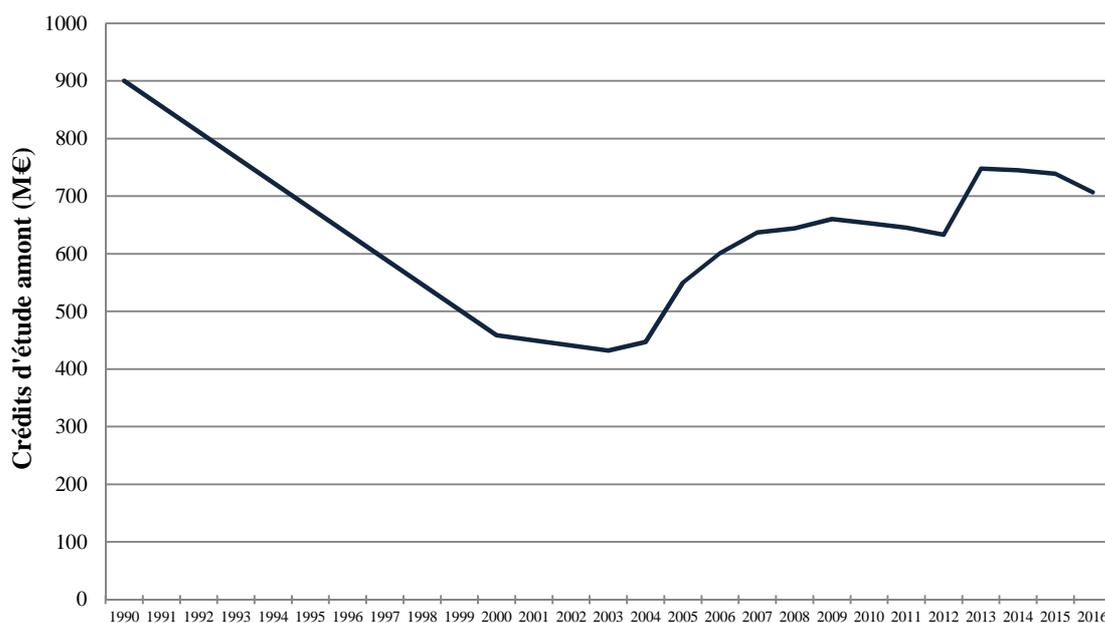
⁷ Louis Gautier, *op. cit.*, p. 451.

Cette forte incertitude pesant sur les crédits d'équipement est particulièrement dommageable pour les industries de défense, du fait des nombreuses spécificités propres aux équipements militaires. Les dépenses de défense s'inscrivent nécessairement dans la durée car la conception, la production et la mise en service d'un système d'armement requièrent des cycles nécessairement longs. En particulier pour les programmes majeurs d'armement, les investissements doivent être planifiés sur des cycles de 20 ou 30 ans, totalement décorrélés des cycles électoraux pouvant influencer sur la gestion des recettes et des charges du budget de l'État. Toute nouvelle LPM peut donc constituer une remise en cause, qualitative ou quantitative, de chacun des programmes majeurs, situation peu favorable pour un industriel qui doit avoir une vision à long terme pour la conduite de tels projets.

Ce cycle long de production des équipements militaires, du fait de la forte sophistication des matériels et de la rareté des technologies utilisées, s'accompagne d'un besoin d'investissement initial très lourd. Pour obtenir un avantage certain sur nos adversaires tout au long de la durée de vie du matériel, il est nécessaire de rechercher une rupture technologique garantissant une avance suffisante. Hors la durée d'utilisation particulièrement longue de nos équipements, de 30 à 40 ans, augmente le saut technologique à réaliser initialement lors de la mise en service du matériel, pour éviter tout décrochage trop important en fin de cycle d'utilisation. Cette rupture technologique initiale impose donc des investissements en recherche et développement particulièrement importants, pour des séries limitées en quantité et donc un faible amortissement de ces investissements en R&D. Cependant « *on observe en France, depuis la fin des années 1990, une certaine résistance à l'innovation dans le domaine militaire, et une préférence donnée à l'option de la « technologie conservatrice » qui consiste à choisir l'amélioration progressive d'une filière technologique plutôt que de développer des programmes radicalement nouveaux* »⁸. Ce manque de vision long terme chez les décideurs politiques et les militaires se traduit par une érosion certaine des crédits publics affectés aux études de défense depuis la fin de la guerre froide. Si la tendance générale est à l'amélioration, le niveau d'investissement de 1990 n'est pas encore retrouvé, et les investissements de recherche sont soumis à une forte variabilité. Le rattrapage du retard cumulé face aux États-Unis est en l'état illusoire, la France parvenant tout juste à ne pas aggraver ce retard.

⁸. Louis Gautier, *op. cit.*, p. 492.

Evolution des crédits d'étude amont



Source : Lois de finances initiales

Pour compenser cette diminution des finances étatiques, et à l'instar des autres pays occidentaux producteurs d'armement, l'industrie française de l'armement a commencé une profonde mutation depuis les années 1980. Cette transformation visait à améliorer l'efficacité économique des industries de défense, pour lesquelles le statut purement public devenait un cadre trop contraignant pour être efficace. La privatisation des arsenaux ou des entreprises nationales permettait ainsi de répondre à deux objectifs majeurs : améliorer l'efficacité des entreprises aussi bien dans la conduite des programmes que dans l'élaboration de leur stratégie ou de leur système d'alliances et de partenariats avec d'autres industriels ; consolider la BITD française en particulier à l'échelle européenne. En France, les arsenaux (DCN et GIAT) ont donc été transformés en entreprises, et les entreprises nationales (Aérospatiale, Alcatel, Thomson-CSF) ont vu leur capital s'ouvrir de façon plus ou moins importante aux capitaux privés. Seules quelques activités productives sont restées de manière exclusive dans le giron de l'État en tant qu'entités publiques, généralement du fait de la sensibilité de leur activité liée à la dissuasion (CEA, CNES, ONERA).⁹

Mais cette transition du secteur de la défense d'un statut étatique vers celui d'entreprises privées soumises aux lois du marché s'est réalisée de façon plus ou moins convaincante en fonction des industries. La forte emprise que conserve l'État sur ce secteur, aussi bien en tant qu'actionnaire que comme client principal, devrait l'amener à veiller à bien distinguer ses

⁹ Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 24.

intérêts de client et d'actionnaire, et donc éviter toute confusion d'intérêt entre ces deux positions. Ce que ne permet pas « *l'ambiguïté de la présence de fonctionnaires de la délégation générale pour l'armement au comité des offres de certaines entreprises d'armement à forte participation actionnariale publique, alors qu'une proportion prédominante de ces offres étaient adressées à la DGA elle-même* »¹⁰. On peut en effet observer une certaine confusion entre les intérêts personnels de la DGA et ses responsabilités publiques. Au cœur de ces relations incestueuses entre grands industriels de défense français et maître d'œuvre étatique, les ingénieurs de la DGA peuvent être amenés à jouer un rôle majeur « *dans le développement jusqu'à leur terme de programmes d'armement apparemment condamnés par le contexte stratégique de la fin de la guerre froide. C'est le cas du char Leclerc, qu'ils présentent comme le « meilleur char du monde » et dont l'arrêt du programme apparaît impossible au nom de l'excellence technologique qu'il incarne, alors même que les hordes de blindés du pacte de Varsovie qu'il était censé combattre ne constituent plus une menace pesant sur la France* ». ¹¹

Ces transformations touchant les entreprises de défense dépassent le cadre purement structurel et financier, du fait évolutions rapides des menaces auxquelles doivent répondre leurs produits. Le phénomène de mondialisation a permis une circulation facilitée des biens et des personnes, mais sans se limiter aux produits de consommation. Les armements et les technologies nouvelles sont désormais beaucoup plus accessibles, que ce soit par la multiplication des voies de trafic en tout genre ou bien grâce à la diffusion de l'information *via* internet : la multiplication des IED en Afghanistan ou au Mali repose sur la facilité à produire ces engins, avec des connaissances faibles dans le domaine des explosifs ; un terroriste de l'organisation Daesh peut désormais produire à faible frais des drones représentant une menace réelle pour les forces de la coalition ; un navire occidental patrouillant au large de la Syrie ou du Liban est dorénavant exposé à la menace d'un missile mis en œuvre par une milice, comme le montre l'exemple de la corvette israélienne *Hanit* en juillet 2006. Face à cette multiplication des menaces et à leur grande évolutivité, les industriels de défense doivent permettre une mise à niveau incrémentale de leurs produits pour conserver une crédibilité sur le terrain. Tout en conservant la caractéristique de durabilité des matériels pour permettre l'amortissement des investissements importants réalisés, il est

¹⁰ Cour des comptes, *op. cit.*, p. 32.

¹¹ *Armée et industrie de défense: cousinage nécessaire et liaisons incestueuses*, Jean Joana, p.47.

donc nécessaire de permettre une forte évolutivité des équipements pour que les forces conservent une avance technologique suffisante.

2.2. Un paysage industriel en pleine réorganisation en France et en Europe

Les années 1990 ont été marquées aux États-Unis par une mue profonde du tissu industriel de défense, afin d'une part de s'adapter à la baisse des financements consacrés à la défense, mais aussi pour permettre un meilleur amortissement des investissements nécessaires du fait de la complexification des équipements. Par le biais de fusions et acquisitions, l'industrie de défense s'est consolidée par une forte concentration. En près d'une décennie, la taille moyenne des grands groupes industriels de défense a plus que doublé, tout comme le chiffre d'affaire.

Face à cette apparition de « monstres » industriels, la France n'a eu d'autre choix que de faire évoluer sa BITD pour rester concurrentiel. Mais, écartelée entre ses ambitions nationales et ses velléités européennes, cette mue a été beaucoup plus tardive. Il faut effectivement attendre les années 2000 pour que des progrès majeurs soient accomplis dans la restructuration des industries de défense. La priorité est accordée à la consolidation des deux pôles d'excellence que constituent l'industrie aéronautique française, menacée par la concentration de l'industrie britannique autour de BAe, et l'industrie électronique. La politique suivie est alors une consolidation des activités françaises par regroupement, pour ensuite viser une intégration ou un positionnement européen. Jusqu'à l'essoufflement de la dynamique européenne dans les années 2005, cette politique permettra la consolidation de l'industrie de l'armement en France. « Parmi les quinze premiers groupes mondiaux, figurent quatre groupes européens (BAE Systems, EADS, Finmeccanica, Thalès), dont deux d'origine française (EADS et Thalès), tous les autres étant américains. Ces groupes détiennent la taille, la surface financière, la compétitivité et les capacités leur permettant d'assumer la responsabilité de projets internationaux complexes. Sur les dix premiers groupes européens, quatre sont français (Thalès, DCNS, Safran, Dassault Aviation), auxquels s'ajoute EADS, dont la composante française reste importante »¹².

Les entreprises de défense ont aussi cherché à se diversifier, afin d'être moins dépendantes des commandes militaires en se diversifiant sur d'autres marchés. « Ainsi Aérospatiale, devenu EADS, a-t-elle accru son chiffre d'affaires dans l'aéronautique au travers d'Airbus

¹² Louis Gautier, *op. cit.*, p. 519.

(avions de ligne) et d'Eurocopter (hélicoptères). Thalès et Sagem se sont développés sur les marchés de la sécurité. De même, dans les années 1980, Dassault Aviation est sorti d'une activité mono-produit dans les avions de combat pour développer une gamme d'avions d'affaires (Falcon), aujourd'hui majoritaire dans son chiffre d'affaires. »¹³.

Pourtant cette concentration n'est pas allée à son terme, et le bilan reste très contrasté en fonction des composantes : certains secteurs restent encore trop éclatés pour faire face dans de bonnes conditions à la compétition internationale (construction navale et armement terrestre), alors que les domaines de l'aéronautique et de l'électronique doivent se renforcer pour concurrencer les géants anglo-saxons.

- Avec l'émergence d'Airbus comme unique acteur européen, le secteur aéronautique civil a parfaitement accompli sa mutation et peut rivaliser avec son équivalent américain, Boeing. En revanche, le secteur militaire a malheureusement échappé à cette tendance : il reste émietté entre cinq avionneurs-intégrateurs (BAE Systems, EADS, Finmeccanica, Dassault Aviation et SAAB). Sur un marché mondial toujours plus ouvert avec l'apparition de nouveaux acteurs (Chine, Brésil, Japon...), les avionneurs européens proposent trois avions directement concurrentiels entre eux (Rafale, Eurofighter, Gripen), fragilisant la position européenne face aux géants américains. Par cette incapacité dans les années 1980 à fusionner les différents projets nationaux pour favoriser la naissance d'un unique avionneur européen, l'avenir de la branche avions de combat est aujourd'hui lourdement hypothéquée en Europe. Cette situation s'est encore fragilisée avec le tropisme américain de plusieurs pays européens pour la future génération d'avion de combat. « *L'importance des crédits R&D engagés par le Royaume-Uni et l'Italie sur le programme américain JSF/F35 paraît avoir définitivement compromis le lancement d'un programme européen unique de cinquième génération, susceptible également de faciliter une consolidation du segment* »¹⁴. En l'absence de réel nouveau projet d'avion de combat, les États concentrent leurs investissements à la réalisation de démonstrateurs de composantes aériennes non pilotées afin de maintenir une activité dans les bureaux d'études des principaux avionneurs européens. Le rapprochement des bureaux d'études des principaux constructeurs européens (Dassault System, EADS et SAAB sur le

¹³ Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 26.

¹⁴ Louis Gautier, *op. cit.*, p. 522.

programme NeURON par exemple) pourrait constituer une première étape vers une mutualisation de leurs activités dans le segment des aéronefs de combat.

Les autres domaines d'activité du segment aéronautique semblent avoir atteint la phase finale de leur mutation. Que ce soit pour la fabrication des hélicoptères (Eurocopter et Augusta Westland), pour celle des missiles (MBDA) ou bien pour les motoristes (Rolls Royce et Safran), le nombre d'acteurs majeurs européens reste limité et en mesure de concurrencer les autres acteurs mondiaux.

Quant au secteur spatial, il reste peu porté sur les développements militaires (seulement 16% du chiffre d'affaires du secteur). Deux acteurs majeurs (EADS Astrium et Alcatel Alenia Space) sont concurrents pour les satellites d'observation, et sont confrontés à la concurrence d'autres concurrents européens de taille plus modeste sur le segment des petits satellites.

- Le secteur maritime européen reste marqué par la multiplicité de ses acteurs. Alors que les États-Unis ne disposent que de deux chantiers de construction (Northrop Grumman et General Dynamics), la forte tradition maritime des différents pays européens les conduit à disposer chacun de son propre maître d'œuvre. L'Europe possède ainsi 8 chantiers navals de taille suffisante pour la construction de frégates, qu'ils soient purement militaires et donc dépendants des commandes nationales (DCNS en France, BAE Systems au Royaume-Uni, TKMS en Allemagne, Navantia en Espagne) ou bien acteur industriel à dominante civile (Fincantieri en Italie, Aker Yards en Norvège, Damen en Finlande, Odense Steel Shipyards aux Pays-Bas et au Danemark).

Aucune concentration ne s'est faite à l'échelle européenne, avec au contraire le renforcement d'acteurs de taille modeste dans le secteur des navires à plus faible valeur militaire (CMN, Piriou, Socarenam, Raidco Marine pour les patrouilleurs et autres navires à faible capacité militaire).

Les projets de coopération ont été peu nombreux, et n'ont jamais conduit à un rapprochement durable des constructeurs. Ainsi, le Royaume-Uni a coopéré à plusieurs reprises (frégate de défense aérienne type 45, porte-avions) avec d'autres constructeurs européens (DCNS, Fincantieri), mais se retirant toujours du projet commun avant d'entrer en phase de conception du navire. Les coopérations les plus fructueuses conduites entre la France et l'Italie (programmes Horizon et FREMM) sont restés sans suite, en dépit d'une convergence forte des intérêts de ces deux pays. Bien au contraire, les différents constructeurs européens se retrouvent généralement en concurrence directe pour de nombreux programmes d'export, fragilisant une nouvelle

fois la position européenne face à la concurrence internationale. Que ce soit pour les navires de surface (vente de frégates au Qatar) ou pour les sous-marins (renouvellement de la flotte sous-marine australienne ou norvégienne), les États européens se livrent à une compétition féroce allant à l'encontre de leurs intérêts : les concessions (transfert technologique, export de la construction...) sont de plus en plus nombreuses pour pouvoir emporter un marché, fragilisant les chantiers navals européens sur le long terme.

- Le secteur terrestre est le plus fragilisé, avec une très grande dispersion des acteurs pour un marché encore moribond en Europe. On y compte 10 acteurs importants, contre uniquement deux aux États-Unis pour un marché pesant plus du double. Si les récentes opérations de stabilisation et de maintien de la paix ont réaffirmé l'importance des forces terrestres, il n'en demeure pas moins que la demande interne reste atone. Une reprise semble s'amorcer avec le renouvellement du parc des différentes armées européennes et le besoin accru d'interopérabilité du matériel. Le paysage industriel européen semble cependant mal armé pour résister à la concurrence des géants américains pour les armements de haute technologie, ou aux concurrents de nouveaux pays pour les équipements requérant une plus grande rusticité.

La récente fusion de Nexter et de KMW pour proposer un unique catalogue de produits complémentaires pourrait être la première pierre d'une concentration plus importante des industriels de défense dans ce secteur. Si la conception en commun d'un char lourd n'est pas envisagée avant une dizaine d'années, cette fusion permet cependant à la nouvelle entité de devenir le deuxième acteur en Europe, derrière BAE Systems.

2.3. Une importance croissante de l'export d'armement

Pour les pays exportateurs, « *les exportations sont un outil pour pérenniser leur base industrielle quand les commandes nationales sont insuffisantes pour garantir la viabilité des entreprises locales. Les exportations permettent aussi de réduire potentiellement le coût d'accès aux capacités militaires pour le pays exportateur en bénéficiant d'éventuelles économies d'échelle et en réduisant le coût social de l'effort de défense grâce à un solde positif des échanges d'armement* »¹⁵. Les industries de l'armement européennes sont aujourd'hui pleinement dépendantes de leurs succès à l'export, du fait de la constante

¹⁵ Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 105

diminution des budgets de défense depuis les années 1990. La montée des menaces aux portes de l'Europe (retour de la Russie comme grande puissance, montée de la menace terroriste) a permis de ralentir cette diminution des budgets de défense, mais sans réellement inverser la tendance dans les pays européens. Les commandes nationales restent donc à un niveau insuffisant pour permettre une viabilité des entreprises de défense, d'autant plus que l'accès aux nouvelles technologies nécessite des budgets toujours plus élevés.

Cependant, la survie des entreprises d'armement n'est pas le seul levier de décision pour l'exportation d'armement. « *La décision d'exportation d'un pays relève très souvent d'enjeux politiques et géopolitiques. Les échanges internationaux d'armement reflètent les alliances conclues entre pays ; armer un autre pays permet de soutenir sa défense. Cependant, la décision d'exporter augmente la probabilité de conflit. Pour limiter de tels risques, les pays exportateurs proposent souvent des systèmes d'armes moins sophistiqués, correspondant à des restrictions dans la maîtrise technique de ceux-ci, et imposent un contrôle très strict des décisions d'exportation (adossé à de multiples engagements internationaux pour limiter la prolifération des armes et des technologies)* »¹⁶. Comme le démontre les récentes ventes d'armements français à l'Égypte (Rafale, FREMM, BPC), les autorisations d'exportation d'armement sont directement liées à la situation politique d'un pays. La transition vers un système politique plus conforme aux intérêts occidentaux a ouvert un partenariat visant à assurer le maintien de ce gouvernement, et donc à améliorer ses capacités de défense.

L'atonie de la commande interne dans la majorité des pays occidentaux exacerbe la concurrence internationale pour les marchés export, chaque pays producteur cherchant à pérenniser son industrie de défense en bénéficiant des investissements des pays importateurs. Cette compétition accrue impose *de facto* une amélioration notable des performances des armements exportés, afin de s'imposer face aux concurrents et de capter les marchés les plus prometteurs. La course au progrès technologique a alors pour but d'acquérir une avance suffisante vis-à-vis des concurrents internationaux, et non plus pour donner aux forces nationales une supériorité technologique suffisante. Cette situation est particulièrement néfaste aux producteurs européens, qui se retrouvent très régulièrement en compétition directe. La conséquence est en effet un amenuisement des écarts entre les standards nationaux et exports, faute d'investissements suffisants en R&D pour conserver une avance technologique suffisante pour ses forces nationales.

¹⁶ Renaud Bellais, Martial Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 105

L'État français a un rôle primordial pour l'autorisation des exportations d'armement, s'appuyant sur les avis de la Commission interministérielle pour l'étude des exportations des matériels de guerre (CIEEMG). Ce dispositif, un des plus stricts et efficaces en Europe, permet à la France d'inscrire sa politique d'exportation des armements dans le cadre des principes généraux de la politique étrangère de notre pays et des accords internationaux qu'elle a souscrit. Il n'en demeure pas moins que l'efficacité de ce dispositif n'est que partielle, permettant difficilement à l'État de distinguer suffisamment ses intérêts de client et d'actionnaire. « *Il ne faut, par ailleurs, pas confondre le contrôle administratif des exportations et le contrôle politique des décisions d'autorisation d'exportation qui relèvent dans notre pays exclusivement de l'Exécutif et sont rarement soumises au débat. Dans ce domaine, on ne peut que déplorer la faiblesse des pouvoirs du Parlement qui ne dispose que d'un droit à l'information et non comme dans d'autres démocraties d'un pouvoir d'encadrement de la politique d'exportation, voire d'autorisation préalable des ventes d'armes* »¹⁷. Le rôle central joué par la DGA aussi bien dans la protection des industries de défense que dans le contrôle des exportations la conduit à une véritable schizophrénie : il lui est difficile de distinguer en toute impartialité les intérêts industriels du devoir de protection de nos forces. « *The contradiction between arms sales and security can still be found in contemporary issues such as the ongoing wars in Afghanistan and Iraq. Gideon Burrows reminds that when the USSR invaded Afghanistan, "the US and Europe shipped tons of arms to rebels fighting the Soviets." At the end of the year 2001, one could find in the hands of the Taliban some surface-to-air missile launchers that were supplied in the 1980s during the Soviet-Afghan conflict. So, even today's "war against terror" receives the backfires of supplying arms* »¹⁸. Le contexte géopolitique extrêmement mouvant, caractéristique de la période *post* guerre froide, dément régulièrement la vision à court terme qui conduit généralement à la décision d'export. Dans une Egypte marquée par une instabilité politique et un environnement régional propice à la diffusion d'un terrorisme islamique, on peut s'interroger sur la pertinence de la vente récente des armements les plus sophistiqués : quelles pourraient être les conséquences d'une saisie de ces équipements par des groupes terroristes hostiles à la France ? De plus, une volonté trop forte de préserver une industrie nationale peut conduire à des autorisations d'exportation directement incompatible avec nos intérêts actuels. « *A report from the Center for Defense Information shows that the US sold arms to countries*

¹⁷ Louis Gautier, *op. cit.*, p. 509.

¹⁸ *The supply of arms in a theoretical perspective*, Lucie Béraud-Sudreau, p.104.

sheltering terrorist activities. The State Department set up a list of 18 countries where terrorists groups operated. Yet, “in the period of 1990-1999, the United States supplied 16 of the 18 countries on the State Department list with arms.” Additionally, “the U.S. military (and CIA) has trained the forces of many of these 18 countries in U.S. war fighting tactics, in some cases including individuals now involved in terrorism.” In the end, the United States either supplied arms or provided training to almost all the states they suspect of sheltering terrorist activities »¹⁹.

Les performances intrinsèques d'un équipement n'étant plus suffisantes pour emporter un marché, et les pays importateurs affichant une volonté de développer une industrie nationale, les transferts de technologie sont de plus en plus partie intégrante des contrats internationaux de vente d'armement. Cette exigence contribue à fragiliser sur le long terme les industries de défense des pays exportateurs. Ces *offset* contribuent à faciliter l'émergence d'un concurrent potentiel dans l'export d'armement, mais vont surtout à l'encontre du principe de sécurité : par son irréversibilité, un transfert de technologie conduit à une perte totale de contrôle de ladite technologie, le bénéficiaire de ce transfert pouvant appliquer des restrictions très réduites pour la vente de cette technologie. « *Among other examples, [...] “the Japan Aviation Electronics Industry was discovered to have illegally sold US licensed weapons components [...] to Iran.” Second, “Israel has repeatedly transferred US-licensed missile and radar technology to China in the 1980s and 1990s, and it has been charged with illegally incorporating U.S. designs and technology into weapons exported to South Africa, Chile and Ethiopia.” Thirdly, “Brazil transferred American technology, gained with an offset deal, to Iraq, where it was used to improve the targeting capability of Iraqi Scud missiles »²⁰.*

Cette volonté de plus en plus forte de favoriser l'exportation d'armement pour préserver les industries de défense françaises peut conduire à une inversion des priorités entre équipement des forces nationales et satisfaction des clients à l'export. Les récents contrats d'exportation d'armements français illustrent parfaitement cette situation, avec des conséquences aussi bien quantitatives que qualitatives :

- la vente d'avions Rafale à l'Inde, l'Égypte et au Qatar impacte directement le calendrier d'équipement de l'armée de l'Air : afin de satisfaire ces nouveaux clients, plus aucun aéronef ne sera livré aux armées françaises jusqu'en 2021. L'armée de

¹⁹ Béraud-Sudreau, *op. cit.*, p. 105.

²⁰ *Ibid.*, p. 106.

l'Air n'a d'autre choix que de prolonger les Mirage 2000, en espérant que de nouveaux clients ne repousseront pas encore cette échéance ;

- pour satisfaire l'urgence de la demande égyptienne pour une frégate FREMM en 2015, il a été nécessaire de prélever un navire destiné à équiper la marine nationale, à quelques mois de sa prise en charge par son premier équipage. Pour préserver le modèle de la flotte, la prolongation des frégates *Montcalm* et *Jean de Vienne* à plus de 35 ans a été nécessaire. Cette réorganisation sous faible préavis a eu des conséquences importantes dans le domaine des ressources humaines du fait de la différence notable de taille d'équipage entre les deux types de navire, d'autant plus prégnantes dans une période de réduction des effectifs. L'impact sur le MCO global de la Marine nationale n'a pas été non plus négligeable, avec la prolongation de bâtiments hors d'âge et d'équipements obsolètes ;
- le lancement du programme FTI réponds à un besoin de DCNS de pouvoir proposer à l'export une frégate de taille et de complexité adéquates avec les besoins des clients potentiels, tout en bénéficiant du « label marine nationale » nécessaire pour emporter un contrat à l'export. Il ne répond en aucune manière à un besoin exprimé par la Marine nationale, et constitue au contraire une diminution capacitaire en regard des cinq FREMM qu'il remplace.

Cette inversion des priorités est représentative d'une dérive d'un ministère de la défense vers un ministère de l'armement, dans lequel les intérêts des industriels suppléent les priorités d'équipement exprimés par les armées françaises.

3. UN MANQUE DE CLARTE DANS LA VISION STRATEGIQUE FRANÇAISE

3.1. La défense d'une BITD nationale forte dans un contexte concurrentiel

Grande puissance industrielle, et en particulier dans le domaine de la défense, la France montre des difficultés à renoncer à son autarcie dans l'équipement de ses forces armées. Sa volonté de continuer à peser sur la scène internationale tout en préservant son autonomie stratégique lui impose de maintenir une BITD nationale suffisamment forte. Les réalités économiques l'ont pourtant incitée à faire preuve d'une ouverture à la concurrence, afin d'améliorer l'émulation entre ses divers fournisseurs, et d'obtenir un meilleur équilibre entre coût des équipements et rentabilité des entreprises. Cette politique « d'autonomie compétitive », formulée en 2004, poursuit deux objectifs :

- « *Garantir la meilleure efficacité économique des achats et des investissements réalisés par le ministère de la Défense avec un usage plus fréquent de la mise en concurrence, le recours aux mécanismes du marché, l'utilisation de critères d'évaluation quantifiant le retour sur investissement attendu ;*
- *Assurer un accès pérenne aux capacités industrielles et technologiques qui conditionnent la satisfaction à long terme des besoins des forces armées en veillant au développement et au maintien d'une BITD autonome aux plans national et/ou européen. »*²¹

Cependant, cette politique vertueuse reste difficile d'application. La préférence nationale constitue la règle principale dès qu'il s'agit d'équipement militaire : « *en principe la politique d'achat des équipements militaires repose désormais en France sur la mise en concurrence, chaque fois que possible, en matière d'équipements et de systèmes militaires. Dans les faits, en revanche, on constate que jamais aucun contrat portant sur un grand système d'arme n'a été attribué en France à une maître d'œuvre autre que domestique, à la différence notoire de la pratique suivie au Royaume-Uni* »²². Ce constat reste valable pour le matériel du troisième cercle, constitué par les achats sur étagère d'armements non sophistiqués. L'industrie de défense reste un outil politique puissant pour décrier la désindustrialisation dès lors qu'il s'agit d'investissement public, et l'actualité offre des exemples touchant particulièrement l'armée de terre. Le choix d'un industriel allemand pour le successeur du fusil d'assaut FAMAS a fait couler beaucoup d'encre. De nombreux responsables politiques ont prôné le

²¹ Louis Gautier, *op. cit.*, p. 504

²² *Ibid* p. 505

choix d'industriels nationaux non spécialisés dans le domaine, contre toute logique industrielle et économique : l'industrie de défense devient alors un étendard électoral, aux dépens de l'efficacité de ses armées. Une même polémique s'est instaurée pour l'achat des munitions de petits calibres, en demandant la construction de lignes de production françaises alors que les marchés européens et mondiaux sont déjà saturés. Ce débat ne se limite pas aux armements létaux, puisque le remplacement des véhicules P4 de Peugeot par des voitures dérivées d'un modèle civil de Ford a lui aussi été la cause de nombreux débats passionnés.

Cette volonté française de maintenir une autonomie nationale sur la presque totalité de la panoplie des équipements militaires ne pourrait être envisageable qu'avec un engagement financier en conséquence. Mais le système budgétaire français, comme nous l'avons vu précédemment, n'est pas adapté pour de telles ambitions. Les réalités de l'industrie de l'armement font qu'une stratégie industrielle à long terme ne peut être établie qu'avec des perspectives financières consolidées. Avec une LPM pouvant modifier en profondeur les commandes publiques tous les cinq ans, un industriel ne peut engager des projets ambitieux sur le long terme. Qui plus est, la LPM ne constituant en rien une obligation budgétaire, les différentes lois de finances consécutives peuvent avoir des impacts importants sur le fonctionnement d'une industrie dans la durée d'une LPM.

Cette politique justifiée par l'objectif d'autonomie stratégique, mais génératrice de considérations économiques et politiques, induit une implication conséquente de l'État. Son investissement financier, primordial pour le maintien d'une industrie de défense nationale, le place de fait au cœur des orientations des politiques industrielles. De par la prépondérance de la participation étatique dans les crédits de R&D de défense par exemple, le choix de développement de nouvelles technologies est directement dépendant de la vision stratégique de l'État pour ses capacités de défense. « *En raison du caractère monopsonique du marché de défense, de la nature irrécupérable ou faiblement redéployable des investissements en R&D (tout du moins à court terme) et du risque élevé de l'innovation dans la défense (en raison de technologies souvent émergentes ou de rupture), les entreprises ont peu d'incitations à investir sur fonds propres en R&D de défense. Le ministère de la Défense doit alors se substituer à l'investissement privé en prenant en charge les investissements nécessaires* »²³. Cette forte influence s'illustre aussi par la présence de l'État dans de nombreux conseils

²³ Renaud Bellais, Martin Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 36.

d'administration des industries de défense, qui lui permet d'orienter ou contrôler directement les orientations stratégiques de ces entreprises.

Cette volonté de conserver une industrie de défense nationale forte a pour autre conséquence une implication majeure du gouvernement dans l'exportation des armements français. Convaincu que la survivabilité de l'industrie de défense française repose en partie sur ses succès à l'export, le gouvernement représente désormais un acteur majeur dans la négociation des contrats. Comme l'a démontré la succession de contrats majeurs pour l'industrie française avec la vente de Rafale (Qatar, Egypte, Inde) ou de sous-marins en Australie, l'implication personnelle du ministre est nécessaire pour faire valoir la qualité de l'armement français. Ces ventes d'armement s'accompagnent souvent d'accords ou de partenariats de défense pour pouvoir s'imposer face à la concurrence, ou de coopérations industrielles. La contribution de l'État est à ce titre essentielle, tout comme les orientations proposées par la CIEEMG pour définir le niveau de performance autorisé pour l'export. L'implication du gouvernement constitue désormais un prérequis nécessaire pour emporter un marché face à la concurrence.

3.2. Un tiraillement entre coopération européenne et ambitions nationales

La prise de conscience du morcellement de l'industrie de défense européenne est particulièrement vive en France. Les principaux pays européens producteurs d'armement connaissent des situations assez similaires, avec des budgets de défense fortement diminués, impliquant de se tourner vers l'exportation pour préserver les industries nationales. Du fait de la variété de son industrie de défense couvrant l'ensemble du spectre des armements, la France se retrouve donc régulièrement en compétition face à des industries européennes. Le secteur aéronautique met régulièrement Dassault en compétition face à EADS ou SAAB pour la vente d'avions de chasse ; la vente de sous-marins oppose systématiquement DCNS à TKMS, auxquels il faut ajouter Fincantieri ou Navantia pour la vente de frégates ; même si la fusion entre Nexter et KMW diminue le nombre d'acteurs, la concurrence reste importante dans le domaine terrestre avec BAE, Volvo ou Rheinmettal. Cette multitude de concurrents continentaux fragilise la position européenne face à la concurrence mondiale. Plutôt que de collaborer pour affermir la position européenne face à ses concurrents, les industries européennes se lancent dans une compétition interne féroce face au client. Cette concurrence acharnée visant à acquérir des intérêts à court terme fragilise pourtant l'industrie européenne à moyen terme. Outre une réduction des marges financières pour viser la position du moins-disant, on peut noter une amélioration notable des performances des équipements exportés,

ainsi qu'une fuite du savoir-faire européen afin de satisfaire des conditions de transfert technologique toujours plus exigeantes pour s'imposer face aux concurrents européens.

Conscient de la nocivité de cette situation, et désireux de construire une Europe de la défense, la France se montre particulièrement volontaire pour tous les projets européens de coopération. La France souhaite depuis plusieurs décennies la construction européenne de l'armement, comme une première pierre posée pour la construction d'une Europe de la défense. Le but poursuivi est double : d'une part favoriser les coopérations en matière de réalisation de programme d'armement ; d'autre part consolider la base industrielle et technologique de défense en la concentrant pour la rendre plus compétitive. « *Les programmes en coopération ont donné lieu à une nouvelle répartition des tâches industrielles sur une base multinationale. L'objectif de la coopération au niveau industriel est de répartir les différentes activités liées à un programme entre les entreprises des pays participants, en proportion de leurs investissements relatifs. Cette évolution permet d'assurer leur pérennité par une spécialisation de leurs activités. Chacune d'entre elles se voit confier une partie du développement et de la production, ce qui accroît leurs volumes de production et supprime les duplications industrielles* »²⁴. Cependant cette politique est en butte à plusieurs difficultés qui en ralentissent l'exécution, comme la disparité du tissu industriel européen qui ne permet pas toujours d'obtenir les meilleurs coûts, la diversité des exigences pour les différents équipements qui augmente le cahier des charges et donc la complexité du matériel, ou les doublons industriels existant en Europe qui ne permettent pas l'optimisation de la base industrielle de défense. Face à ces difficultés, les coopérations européennes sont principalement réduites à une base bilatérale ou trilatérale, comme par exemple pour les programmes Tigre (France – Allemagne) ou FREMM (France – Italie). Pour faciliter ces coopérations et les rendre accessibles à un plus grand nombre de pays, plusieurs enceintes de coopération ont été créées :

- L'OCCAR, gestionnaire délégué d'importants programmes d'armement menés en coopération ;
- Le processus LoI (*Letter of Intent*), constituant un forum des principaux pays producteurs d'armes en Europe ;
- L'AED, avec des ambitions élevées : développement des capacités militaires européennes, en liaison avec les structures militaires européennes existantes ;

²⁴ Renaud Bellais, Martin Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 107.

renforcement de l'efficacité de la recherche et technologie de défense européenne ;
promotion des acquisitions d'équipements de défense en coopération ; création d'un
marché européen des équipements de défense compétitif.

La France se montre particulièrement active au sein de ces différentes enceintes de coopération. Elle contribue par exemple à hauteur de 40% pour le financement de l'OCCAR, et participe à sept des huit programmes qui y sont gérés, ainsi qu'à la majorité des projets suivis par l'AED. Pour toutes les activités ne relevant pas d'une souveraineté exclusive, la voie de la coopération est systématiquement recherchée : hélicoptères Tigre ou NH90 ; frégates FDA ou FREMM ; missiles du programme PAAMS ; avion de transport A400M ; démonstrateur MMCM d'un système de lutte anti-mines ; démonstrateur de drone de combat furtif européen...

Mais cette volonté affichée de coopération se heurte à la volonté française, tout comme ses partenaires européens, de préserver leur outil industriel. Plutôt que d'optimiser l'organisation industrielle pour réduire les coûts de recherche, développement et production, chacun des partenaires cherche à obtenir la part maximale du contrat lui permettant de garantir la pérennité de son industrie nationale. Le crash d'un avion A400M en Espagne en mai 2015 a malheureusement mis en évidence l'inadéquation entre le niveau de qualité attendu dans la gestion de configuration des logiciels pour un programme aussi majeur et la réalité du niveau atteint par l'assembleur final espagnol. Les intérêts économiques de chacun des contributeurs d'une coopération devient une donnée structurante du programme, aux dépens de la recherche objective d'une contribution répartie selon la performance des différents industriels.

Les enjeux à l'export peuvent aussi interférer de façon notable sur le déroulement d'une coopération, une nation pouvant essayer de retirer un maximum d'avancées technologiques pour faire ensuite progresser sa propre industrie afin de s'imposer sur le marché international. La coopération entre DCNS et Navantia sur le programme de sous-marins Scorpène a été interrompue en 2010, en dépit de plusieurs succès à l'export, lorsque Navantia a proposé son sous-marin national S80 comme concurrent du Scorpène. Le chantier Navantia, qui n'avait jamais été maître d'œuvre au préalable pour la construction d'un sous-marin, s'est directement inspiré de la maîtrise acquise grâce au programme Scorpène pour développer un sous-marin national constituant technologiquement un héritier direct de ce dernier.

La conduite d'un programme en coopération devrait donc s'accomplir selon une logique de rationalisation de l'industrie européenne. Cela signifie donc pour chacun des pays contributeurs à une coopération l'acceptation d'une perte de compétence et d'emplois au

profit d'autres nations européennes, le choix se faisant selon des critères d'évaluation objectif du degré de maîtrise et d'avance technologique dans les différents domaines concernés.

3.3. Une convergence nécessaire vers une vision globale d'une BITD européenne

La tendance poursuivie par les principaux pays producteurs d'armement conduit à une concentration de l'industrie pour améliorer leur compétitivité. Comme le montre l'exemple des États-Unis, ce regroupement des industriels pour former des géants n'est pas lié à la taille du marché intérieur, ni à l'importance relative des crédits consacrés à la défense : avec la première armée mondiale quel que soit le segment considéré et le premier budget de défense (représentant plus de 40% des dépenses militaires mondiales), le nombre d'industries par segments reste limité à un maximum de deux ou trois. Comme précisé précédemment, seul ce gigantisme industriel permet de se doter d'une structure et d'un marché potentiel à même d'amortir les investissements importants en recherche et en développement.

Face à la diminution des crédits nationaux, l'importance croissante de l'export pour la survivabilité des industries de défense conduit les entreprises françaises à se confronter à une concurrence internationale toujours plus forte et plus nombreuse. Confrontées aux mêmes besoins de rentabiliser leurs investissements, ces entreprises internationales cherchent elles-aussi à atteindre une masse critique leur permettant d'obtenir un effet de série suffisant.

Pour être en mesure de répondre à la demande intérieure nationale tout en restant compétitive à l'export, les grandes entreprises françaises de l'armement n'ont donc d'autre choix que de croître pour atteindre une taille comparable avec leurs concurrents. La création d'une véritable industrie européenne de la défense, constituée d'un nombre limité d'acteurs dans chacun des segments, permettrait de répondre à l'ensemble des besoins français et européens. Par acquisition et fusion des principaux acteurs nationaux européens, la naissance d'un champion mondial concurrentiel vis-à-vis d'un groupe américain serait possible, comme le montre l'exemple d'Airbus. Ce géant européen serait alors bénéficiaire de ressource financière plus importante en recherche et développement, puisque constituée par le rassemblement des différents investissements nationaux disséminés actuellement dans plusieurs entreprises concurrentielles entre-elles. Les différentes armées européennes bénéficiant de nombreuses convergences tant dans leur modèle que dans leurs modes d'action, ce nouveau groupement pourrait alors bénéficier d'un marché intérieur plus important afin de garantir un niveau minimal suffisant de commandes.

Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire que les différentes armées européennes convergent vers un niveau acceptable de spécification pour les nouveaux matériels. L'exemple de l'avion de transport A400M doit être médité pour que ne se reproduise pas les mêmes erreurs ayant conduit à fragiliser le succès de ce projet européen. Plutôt que de définir un socle de performances acceptable par l'ensemble des pays participant à ce projet, le cahier des charges s'est progressivement transformé en une accumulation de spécifications parfois difficilement conciliables entre elles, du fait d'une certaine intransigeance des différents contributeurs. L'industriel a alors dû concevoir et produire un produit de complexité croissante, augmentant ainsi les risques associés à l'atteinte des différentes spécifications.

Afin d'échapper à cette dérive et de pouvoir établir un niveau de spécifications acceptables par un nombre suffisant de contributeurs tout en étant économiquement viable, il est nécessaire de restreindre dans un premier temps le nombre de pays fondateurs de cette industrie européenne de défense. En regroupant les principaux pays possédant une industrie de défense (France, Allemagne, Italie, Espagne, Suède), une industrie de défense répondant à l'ensemble de l'éventail des missions des armées européennes peut voir le jour : lutte contre le retour des États puissances ou lutte contre le terrorisme, opérations extérieures ou protection des frontières, opérations maritimes côtières ou navigation hauturière, ces différents pays ont développé une industrie nationale dont le regroupement couvre l'ensemble du spectre des missions des armées européennes.

Pour garantir sa survivabilité, cette Europe industrielle de la défense doit mettre en place des mécanismes de protection de son marché intérieur, ainsi que de garantir le contrôle de son actionnariat. Pour que ces pays acceptent de fusionner leurs industries de défense, il est nécessaire de leur garantir un intérêt fort passant par un marché intérieur plus important. Une extension de l'article 296²⁵ du traité instituant la Communauté européenne à cette Europe industrielle de la défense permettrait de garantir un marché intérieur important aux quelques géants européens nouvellement créés. En y associant une obligation d'achat des équipements militaires au sein de cette Europe de la défense, une dynamique irrigant l'ensemble des segments pourrait être initiée. Dans le cadre d'une mondialisation croissante de l'économie, la question du contrôle actionnarial des industries de cette Europe de la défense doit être traitée, afin d'en garantir la protection. Comme suggéré par la Cour des comptes, un dispositif inspiré de l'amendement *Exon-Florio* américain devrait être étudié par les principaux partenaires

²⁵ « Tout État membre peut prendre les mesures 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 matériels de guerre ».

européens. *« Cet amendement donne au Président des États-Unis le pouvoir d'examiner l'impact d'acquisitions étrangères des sociétés américaines, et d'interrompre ou d'interdire des acquisitions présumées menacer la sécurité nationale, qu'elles opèrent ou non dans le domaine de l'armement , ou de subordonner son autorisation à la nomination de dirigeants américains choisis par le département de la défense (exerçant une fonction de proxy faisant écran entre les actionnaires et les décideurs opérationnels) »²⁶.*

Cette construction d'une Europe de la défense doit utiliser, pour aboutir, des méthodes différentes que la simple coopération autour de programmes spécifiques. Les différents projets européens en coopération, achevés ou non, n'ont à ce jour pas permis d'atteindre les objectifs de spécialisation de chacune des entreprises des pays participants, comme présenté dans le paragraphe 3.2. *« Il faut noter que les avantages théoriques des programmes en coopération sont souvent réduits par des arbitrages industriels et politiques qui favorisent le développement de la BITD nationale plutôt que la spécialisation internationale des entreprises participantes. Le principe du « juste retour », qui implique qu'un pays reçoive la part industrielle correspondant à sa contribution au programme, favorise in fine les inefficacités industrielles. En effet, ce principe va à l'encontre d'une spécialisation fondée sur les compétences ex ante des bases industrielles et technologiques de défense. Les entreprises sont parfois sélectionnées sur le critère de la nationalité plutôt que sur celui de l'expertise industrielle. Le principe du juste retour favorise ainsi des duplications, notamment quand les pays et les entreprises impliquées cherchent à conserver, voire à acquérir certaines compétences »²⁷.* Pour dépasser cette défense des intérêts propres à chacun des États ou des entreprises, il est nécessaire que ce rapprochement soit insufflé par une volonté politique suffisamment forte. Les différents États doivent agir selon une stratégie et un calendrier visant à préserver une industrie de défense européenne dans sa globalité, et non plus à défendre un industriel spécifiquement. En effet, dans les démarches de fusion/acquisition réalisée jusqu'à ce jour, chacun des États cherche avant tout à préserver son outil industriel, gage d'emplois et d'intérêts économiques : par une captation préalable d'un maximum de marchés, chaque industriel cherche à aborder les négociations en position de force afin d'obtenir une position dominante dans l'hypothétique conglomérat. Il ne s'agit donc nullement d'une démarche visant à préserver les intérêts de l'Europe dans son ensemble, mais plutôt à conserver son industrie nationale aux dépens des concurrents européens. En imposant une réelle volonté

²⁶ Cour des comptes, *op. cit.*, p. 28.

²⁷ Renaud Bellais, Martin Foucault, Jean-Michel Oudot, *op. cit.*, p. 107.

d'optimiser l'outil industriel de défense européen, les États peuvent rompre cette logique pour défendre l'intérêt commun que constitue la naissance d'une Europe industrielle de défense forte. Par une vision globale de l'ensemble des industries de défense européennes, les États peuvent convenir d'une nouvelle répartition des capacités dans chacun des pays en fonction de leurs compétences réelles et non plus dans l'optique d'une préservation d'un outil industriel existant, qu'il soit performant ou non. L'intérêt d'une vision globale sur l'ensemble des industries est de permettre, pour chaque pays, une compensation de l'abandon de certains secteurs par un renforcement dans d'autres segments. Il serait ainsi envisageable d'atteindre cette spécialisation internationale des entreprises participantes tout en préservant dans chaque État une part suffisante d'emplois et de retours financiers. Cette réorganisation géographique de l'industrie européenne de défense pourrait se faire selon des logiques différentes en fonction des segments considérés :

- Une logique proche de celle adoptée par Airbus pour les équipements aéronautiques et terrestres : développement et production de composants dans les différents États, chaînes d'assemblage réparties dans les différents pays en fonction des matériels ;
- Une spécialisation de chacun des chantiers dans un type de navire pour l'industrie navale, afin de préserver les infrastructures lourdes que représentent les chantiers de construction naval. Le choix du type de navire produit dans chaque État se ferait en fonction des compétences et des spécificités de chacun des pays : spécialisation de l'Allemagne dans les sous-marins de faible tonnage, ceux de fort tonnage restant en France du fait du caractère hautement stratégique de cette activité ; production des frégates de premier rang en France, celles de second rang en Italie ; spécialisation de l'Espagne dans les bâtiments amphibies ; segment des patrouilleurs pour la Suède.

Pour que les États puissent imposer cette nouvelle répartition de l'Europe industrielle de défense, un accompagnement financier incitatif doit être garanti dans la durée. Il est nécessaire que chacun des États s'engagent sur un budget en équipement suffisant pour garantir la viabilité de cette industrie européenne de défense. Une imposition des critères de l'OTAN (dépenses dans la défense à hauteur de 2% du PIB, dont 20% consacrés à l'acquisition de nouveaux équipements) semble constituer un investissement permettant d'envisager de façon durable cette création d'une Europe industrielle de la défense. Cette nécessité d'investissement doit se traduire par une LPM ayant une portée contraignante pour chacun des États, afin que les différents industriels puissent avoir une visibilité suffisante pour déployer une véritable stratégie à moyen et long terme. Cet investissement financier important

ne doit constituer que l'un des aspects de l'engagement fort des différents États pour accompagner la création d'une véritable Europe de la défense. Il ne peut être envisagé de ne donner qu'une ligne de conduite aux différents industriels, sans autre portée contraignante, sous peine qu'une vision restrictive de chacun des industriels concentrés sur leurs propres intérêts ne compromette la démarche. Il est donc nécessaire que certains pays naturellement réticents à une gouvernance étatique de leurs industries, comme l'Allemagne, acceptent un contrôle transitoire de la transformation de leurs industries par un copilotage entre États européens. Seul un directoire étatique, motivé par la défense du bien commun que constitue les industries de défense européennes, permettra de dépasser les intérêts particuliers de chacune des dites industries.

La construction de cette Europe de la défense ne peut naître qu'à condition qu'une volonté farouche et inébranlable anime les différents États participants. Cette marche forcée en avant ne peut être envisagé tant que chacun des États aura de cesse de vouloir préserver une industrie de défense nationale capable de pourvoir à tous ses besoins. Envisager une Europe industrielle de défense implique pour chacun des États l'abandon de son autonomie nationale dans plusieurs secteurs, afin d'instaurer une mutuelle dépendance conduisant à consolider la cohésion de cette alliance. L'obligation pour chacun des États participants de s'équiper au sein de cette Europe industrielle de défense accompagnera cette interdépendance de garanties économiques dans chacun des segments d'équipement, par un marché intérieur plus important et une concurrence internationale tournée uniquement à l'encontre de pays extracontinentaux. Cette réduction d'autonomie nationale en équipement dans plusieurs segments ne signifie pas pour autant l'abandon de l'autonomie stratégique. Chacun des États membres de cette Europe industrielle de la défense peut conserver une industrie nationale pour les armements constituant son propre premier cercle. Pour la France, conserver l'industrie lui permettant de garantir sa dissuasion nucléaire et le contrôle absolu de ses moyens de communication serait suffisant pour qu'elle puisse continuer à assumer son indépendance décisionnelle sur la scène internationale. Ainsi, une « mise au pot commun » de la presque totalité des industries de défense françaises pourrait être envisagé : seule la capacité de concevoir et produire les sous-marins nucléaires, les missiles de dissuasion nucléaire (balistique et aéroporté) et les capacités de cryptologie devraient impérativement rester dans le giron industriel français.

Conclusion

La volonté française de conserver son autonomie stratégique pour peser sur la scène internationale lui impose de conserver une politique industrielle de défense indépendante des autres grandes puissances internationales. Seule la certitude de conserver son entière capacité de décision et d'action militaire lui permet de porter une vision parfois discordante au sein du conseil permanent des Nations unies.

Cette politique industrielle de défense engendre cependant un coût devenu inacceptable pour notre société *post* guerre froide, dans laquelle les choix budgétaires pour la sécurité ne doivent plus s'exécuter aux dépens des politiques sociales. La profonde mutation qu'a connue l'industrie de défense française n'a pas permis d'atteindre le seuil de rentabilité souhaité avec un budget de défense contraint. Les espoirs que représentait l'exportation d'armement pour assurer la survivabilité de notre outil industriel de défense se sont avérés illusoire, dans un contexte de concurrence exacerbée entre puissances industrielles occidentales et marqué par l'apparition de concurrents toujours plus nombreux.

Seule une profonde réorganisation du tissu industriel de défense européen permettra à l'Europe, et donc la France, de conserver une politique industrielle de défense cohérente et viable. C'est à cette condition qu'un marché intérieur suffisamment vaste pourra naître, et que la lutte pour la conquête de nouveaux marchés internationaux deviendra internationale et non plus intra-européenne. Mais pour atteindre cette Europe industrielle de la défense, il est nécessaire d'en avoir une vision globale, dans laquelle chacun des États acceptera de perdre une certaine autonomie nationale au profit d'une autonomie européenne.

Les incertitudes pesant sur l'engagement futur des États-Unis dans l'OTAN combinées à la résurgence de menaces importantes aux frontières de l'Europe sont autant de facteurs favorables pour la naissance d'une véritable Europe industrielle de la défense : l'Europe prend conscience qu'elle est l'unique puissance capable d'assurer sa propre défense, indépendamment des vicissitudes internationales. Il est à souhaiter que le Brexit constitue le facteur déclencheur de ce renforcement de l'Europe, par l'éloignement d'un État plus favorable à la défense de sa « relation spéciale » qu'à la construction d'une véritable Europe de la défense.

Bibliographie

- Référence bibliographique

ANONYME, *Les faiblesses de l'État actionnaire d'entreprises industrielles de défense*, Paris Rapport public thématique de la cour des comptes, 2013, 170 pages.

BELLAIS Renaud, MARTIAL Foucault, OUDOT Jean-Michel, *Economie de la défense*, Paris, La Découverte (Repères), 2104, 128 pages.

DUNNE J., *The Defense Industrial Base*, Handbook of Defense Economics Vol. 1, Elsevier B.V., 1995, pages 399-430.

GAUTIER Louis (Conseiller-maître à la Cour des comptes, Professeur de science politique), *La défense de la France après la guerre froide : Politique militaire et forces armées depuis 1989*, Paris, Presses Universitaires de France, 2009, 567 pages.

- Articles scientifiques

JOANA Jean, *Armée et industrie de défense : cousinage nécessaire et liaisons incestueuses*, Pouvoirs 2008/2, n°125, pages 43-54.

- Thèses et travaux universitaires

BERAUD-SUDREAU, Lucie

The supply of arms in a theoretical perspective – 146 pages.

Sous la direction de Dario Battistella

Mémoire de master, Relations internationales, Université de Bordeaux, 2010.

ANNEXE I - LISTE DES ABREVIATIONS

AED : agence européenne de défense

BAe : *british aerospace*

BITD : base industrielle et technologique de défense

BPC : bâtiment de projection et de commandement

CEA : commissariat à l'énergie atomique

CMN : construction mécanique de Normandie

CNES : centre national d'études spatiales

CIEEMG : commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériel de guerre

DCNS : Direction des constructions navales et systèmes

DGA : Délégation Générale de l'Armement

EADS : *European Aeronautic Defence and Space company*

FAMAS : fusil d'assaut de la manufacture d'armes de Saint Etienne

FREMM : frégate européenne multi-missions

FTI : frégate de taille intermédiaire

GIAT : groupement industriel des armements terrestres

IED : *improvised explosive device*

KMW : Krauss-Maffei Wegmann

LPM : loi de programmation militaire

MBDA : Matra BAE Dynamics Alenia

MCO : maintien en condition opérationnelle

MMCM : *maritime mine counter measures*

OCCAR : organisation conjointe de coopération en matière d'armement

OHB : *Orbitale Hochtechnologie Bremen*

ONERA : office national d'études et de recherches aérospatiales

OTAN : organisation du traité de l'Atlantique nord

PAAMS : *principal anti air missile system*

R&D : Recherche et Développement

SAAB : Svenska aeroplan aktiebolaget

SNPE : Société nationale des poudres et des explosifs

TKMS : *ThyssenKrupp marine systems*