



Annuaire Français de Relations Internationales
AFRI 2002, volume III
Editions Bruylant, Bruxelles

SCHMITT Burckard , "L'industrie de défense en Europe " , AFRI 2002, volume III

Disponible sur <http://www.afri-ct.org/IMG/pdf/schmitt2002.pdf>

Tous droits réservés - Centre Thucydide - contact : centre.thucydide@afri-ct.org

L'INDUSTRIE DE DÉFENSE EN EUROPE

PAR

BURKARD SCHMITT (*)

2001 fut une année de transition pour l'industrie d'armement en Europe. Dans les domaines de l'aéronautique et de l'électronique de défense, les grands groupes sont passés par une phase d'intégration « après fusion », tout en développant des liens transatlantiques. Pour ce qui est de l'armement de terre, les acquisitions transnationales se sont multipliées avec une forte participation américaine. En ce qui concerne la construction navale, le début des regroupements internationaux s'annonce.

AÉRONAUTIQUE ET ÉLECTRONIQUE DE DÉFENSE

Depuis la vague de consolidation des années 1999-2000, les secteurs de pointe de l'industrie de défense se caractérisent par l'existence de trois grands pôles :

- *BAE Systems* : issu du rachat de *Marconi* par *British Aerospace*, il est verticalement intégré et très spécialisé dans le domaine militaire, où il dispose d'une large gamme d'activités.
- *EADS* : seul groupe européen né de la fusion complète de trois champions nationaux, *Aérospatiale-Matra* (France), *Casa* (Espagne) et *Dasa* (Allemagne), il est intégré horizontalement, avec des points forts dans le civil (*Airbus*).
- *Thalès*, ex-*Thomson-CSF* : numéro un européen de l'électronique de défense, ce groupe est passé par une importante phase de croissance externe, notamment par le rachat du britannique *Racal*.

Les autres champions se regroupent autour de ces pôles : l'italien *Finmeccanica* a intégré la plupart de ses filiales dans des *joint ventures* internationales, mais ne vise pas (encore) une alliance au niveau des maisons mères; le suédois *Saab* est lié à *BAE Systems* par un accord de commercialisation relatif au *Gripen* et une participation financière. *Dassault Aviation* est dans l'orbite d'*EADS* grâce à une participation de 46 % du second sur le premier.

Pour les trois géants *BAE Systems*, *EADS* et *Thalès*, 2001 fut avant tout l'année de la « digestion » des fusions et acquisitions précédentes. Le défi était d'intégrer les entités fusionnées et de redéfinir les paramètres, tout en

(*) Chargé de recherche et adjoint au Directeur, Institut d'Etudes de Sécurité de l'Union européenne.

continuant les activités courantes et en se repositionnant dans la compétition mondiale. Cette tâche a été particulièrement complexe pour *EADS* qui est obligé d'intégrer à la fois trois sièges sociaux et l'ensemble des activités, et cela à travers plusieurs cadres réglementaires distincts. Dans le même temps, la consolidation au niveau des maisons mères a impliqué une redéfinition des relations entre les acteurs restants et une vaste réorganisation des filiales transnationales :

- Dans le domaine des avions civils, *Airbus* est passé du statut de Groupement d'intérêts économiques (GIE), à celui de société intégrée. En juin 2000, *EADS* (80 %) et *BAE Systems* (20 %) avaient entériné un accord de principe ouvrant la voie à la constitution ultérieure de la société et au lancement de l'*A 380*; néanmoins, la protection des droits d'actionnaire minoritaire accordé au britannique et le versement éventuel d'une soulte financière ont fait l'objet d'âpres négociations qui n'ont abouti qu'en janvier 2001. Grâce à son nouveau statut, *Airbus* espère améliorer la transparence des coûts ainsi que l'efficacité industrielle et commerciale.
- Au niveau des avions régionaux, *Finmeccanica* et *EADS* ont regroupé leurs activités au sein d'*ATR*. Le « nouvel » *ATR*, officialisé en juin 2001, reste un GIE, mais son périmètre s'est nettement élargi et intègre désormais la production, les achats et une partie des bureaux d'études. Tandis qu'*Airbus* englobe aujourd'hui toute la chaîne de production, le nouveau périmètre d'*ATR* commence à la chaîne finale, les deux actionnaires gardant notamment la responsabilité des éléments d'aérostructure.
- Dans le domaine des missiles, *EADS*, *BAE Systems* et *Finmeccanica* ont signé fin avril 2001 l'accord définitif créant *MBDA* (*Matra BAe Dynamics Alenia*). *MBDA* regroupe l'ensemble des activités de missiles, de systèmes de missiles et d'autodirecteurs électromagnétiques provenant de *Matra BAe Dynamics*, *Aérospatiale Matra Missiles* et *Alenia Marconi Systems*. Au travers d'une structure financière complexe, *BAE Systems* et *EADS* détiennent respectivement 37,5 % du capital et *Finmeccanica* 25 %. En termes de chiffre d'affaires (CA) et de périmètre, *MBDA* est numéro deux mondial, immédiatement derrière *Raytheon*.
- Dans le secteur spatial, la division « Espace » d'*EADS* procède à une simplification des structures avec une séparation des activités. Ainsi, *EADS* et *BAE Systems* sont en train de négocier l'apport des activités lanceurs de leur *joint venture* *Astrium* vers *EADS Launchers*. Ce dernier regroupera ainsi la totalité des activités lanceurs civils et militaires du groupe.

En revanche, dans d'autres secteurs, la consolidation se fait encore attendre. Ainsi, l'intégration programmée d'*Alieno Spazio* dans *Astrium*, négociée fin 1998 entre *Matra Marconi Space*, *Dasa* et *Finmeccanica*, a été victime des grands regroupements. L'absorption de *Marconi* par *BAe* et la fusion *AS-Matra* et *Dasa* ont en effet bouleversé l'équilibre entre les partenaires, excluant notamment *Finmeccanica* du pouvoir de codécision. En

conséquence, ce dernier a abandonné le projet et semble maintenant envisager un rapprochement avec *Alcatel Space*. De même, la création d'EMAC, *joint venture* du domaine des avions militaires, entre *EADS* et *Finmeccanica*, risque également d'échouer : annoncé au printemps 2000, le projet a été ajourné à plusieurs reprises ; depuis les attentats terroristes du 11 septembre 2001, les négociations sont suspendues suite à la demande d'*EADS* de réévaluer les activités civiles que *Finmeccanica* apporterait au projet.

Les grands groupes n'ont pas seulement réorganisé leurs structures internes et leurs liens existants, mais ont également procédé à de nouvelles acquisitions. Certaines de ces opérations visent à élargir la gamme des activités, comme cela est le cas pour le rachat des activités drones de *CAC Systèmes* par *EADS*, finalisé en mars 2001. D'autres, comme la prise de participation de 28 % par *EADS* dans *Patria*, le groupe finlandais d'aéronautique et de défense, se sont essentiellement appuyées sur des perspectives commerciales (soutien d'*Eurocopter* dans la compétition pour le renouvellement des flottes hélicoptères dans trois pays scandinaves).

La consolidation s'est également poursuivie au niveau des équipementiers, le motoriste *Snecma* étant à la pointe de ce mouvement. Après le rachat de *Labinal* et d'*Hurel-Dubois* en 2000, la *Snecma* s'est alliée en 2001 à la *SNPE* dans le secteur de la propulsion missiles : en juillet 2001, les deux spécialistes français de la propulsion solide ont en effet créé une société commune, *Héraklès*, qui réunit les activités espace-défense traditionnelles de la *SNPE* et les activités de propulsion missiles de la *Snecma*. Grâce à ses nombreuses participations internationales, *Héraklès* jouera un rôle central dans l'euro-péanisation du secteur : la *joint venture* contrôle une entité dédiée à la propulsion balistique (missile *M51* et *Ariane 5*) et détient 50 % dans la société *New Celerg*, spécialisée dans la propulsion de missiles tactiques (les 50 % restant étant partagés entre *MBDA* et *Royal Ordnance*) ; en outre, *Héraklès* contrôle 35,5 % de *Pecoavec* (entité spécialisée dans les poudres et explosifs) aux côtés de l'allemand *Rheinmetall* (35,5 %) et du suisse *Ruag* (29 %).

En dehors des opérations sectorielles, la *Snecma* espère profiter de sa privatisation programmée pour continuer son expansion. En fait, l'introduction en bourse est destinée à permettre au groupe français de nouer des alliances industrielles avec d'autres grands motoristes en Europe. Initialement prévue pour octobre 2001, l'opération a finalement été reportée, compte tenu des piètres performances des valeurs aéronautiques après les événements du 11 septembre. En attendant l'ouverture du capital de *Snecma*, d'autres opérations européennes s'annoncent, avec notamment le rachat de la filiale MTU de *Daimler Chrysler* par *Fiat*.

Jusque récemment, la consolidation dans l'industrie aéronautique européenne a été facilitée par un climat économique serein. Grâce à la forte hausse des activités et des commandes dans le secteur civil, la plupart des grands groupes ont affiché d'excellents résultats pour l'exercice 2000. Puis,

les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont complètement changé la donne : face à la brusque chute du nombre de passagers, l'ensemble des compagnies aériennes est obligé de repousser ses investissements, provoquant une contraction considérable de l'activité parmi les constructeurs. En conséquence, les sociétés dont les points forts se concentrent dans le civil, notamment *EADS*, cherchent à développer leurs activités militaires pour réduire leur dépendance vis-à-vis du marché très cyclique de l'aviation civile.

Dans cette perspective, la dimension transatlantique est essentielle. Le marché de défense américain, déjà le plus grand du monde, devient d'autant plus important qu'il est en pleine croissance et que les contraintes des budgets de défense européens risquent de persister. Si les investissements directs aux Etats-Unis semblent toujours réservés aux firmes britanniques (*cf.* notamment le rachat de la filiale *Sanders* de *Lockheed Martin* par *BAE Systems* en 2000), les autres Européens ont toutefois multiplié leurs arrangements avec des entreprises américaines. Au niveau des systémiers, on peut constater deux opérations particulièrement importantes en 2001 :

- *Thalès* et *Raytheon* ont franchi une nouvelle étape dans leurs relations de longue date, avec la création de *TRS (Thales-Raytheon Systems)*. Opérationnel depuis juin 2001, *TRS* est la première *joint venture* transatlantique strictement paritaire, qui ne porte pas seulement sur un programme spécifique, mais sur toute une gamme de développements futurs. Société commune de droit irlandais, *TRS* est spécialisé dans les centres de commandement, les radars de défense aérienne et la surveillance aérienne du champ de bataille. Une telle alliance transatlantique impliquant un groupe français, qui plus est dans les domaines hautement sensibles de la détection et de la furtivité, constitue une grande première.
- *EADS* a quant à lui développé un partenariat stratégique avec *Northrop Grumman* dans l'électronique de défense. Lors du Salon du Bourget en juin 2001, les deux entreprises ont signé trois accords portant respectivement sur le projet de drone stratégique européen dérivé du *Global Hawk* de *Northrop Grumman*, sur une approche commune en matière de systèmes aéroportés de surveillance du sol, et sur le développement commun d'un système de guerre électronique embarqué.

ARMEMENT TERRESTRE

Contrairement à l'aéronautique, le secteur de l'armement terrestre n'est pas encore été très affecté par l'internationalisation. Il est vrai qu'une série d'opérations s'est réalisée au niveau des véhicules blindés légers, mais ni le secteur des chars de combat, ni le secteur de l'artillerie, ni celui des munitions n'ont entamé le processus de consolidation transnationale. Les raisons

de ce retard sont multiples : manque d'harmonisation des besoins ; présence de l'État dans l'industrie ; absence d'activités civiles.

Dans le même temps, l'armement de terre a été particulièrement touché par les réductions budgétaires et les changements des postures de défense opérés depuis la fin de la Guerre froide. Pris entre le cloisonnement et la contraction des marchés nationaux, beaucoup d'entreprises de ce secteur se trouvent dans une situation financière précaire et avec des plans de charge extrêmement réduits. Face à cette situation, la consolidation transnationale s'impose, mais elle se heurte avant tout au manque de programmes intergouvernementaux structurant la coopération. En conséquence, les mouvements industriels sont politiquement mal orchestrés et se poursuivent d'abord en fonction des occasions commerciales.

Dans ces circonstances, la porte est ouverte pour une participation américaine aux consolidations en Europe. L'objectif des investisseurs américains est de s'implanter de ce côté de l'Atlantique afin de pénétrer plus facilement les marchés locaux. L'opération la plus importante en 2001 fut la prise de contrôle de l'espagnol *Santa Barbara* par *General Dynamics*. Ce rachat a été particulièrement controversé, pour des raisons politiques et technologiques.

D'un côté, le gouvernement allemand avait fortement soutenu l'offre concurrente de *Krauss-Maffei* et *Rheinmetall*, utilisant comme argument la perspective de la création d'une industrie de défense européenne selon le modèle d'*EADS*. De l'autre, le consortium allemand avait déjà confié à l'espagnol la fabrication sous licence de 320 chars *Léopard*, concurrents du *M1 A1 Abrams* de *General Dynamics*. D'où la crainte que le rachat de *Santa Barbara* puisse donner aux Américains un accès à la technologie allemande. Ces arguments n'ont cependant pas suffi à convaincre le gouvernement espagnol, qui trouvait l'offre américaine commercialement plus intéressante. Des dispositions spéciales en matière de sécurité de l'information ont finalement été imposées pour éviter des fuites technologiques ; mais le choix des Espagnols a laissé un profond malaise politique à Berlin.

Grands perdants dans le domaine des acquisitions en Europe, les entreprises allemandes ont noué avec succès des liens transatlantiques par programme et par secteur : en mars 2001, *Krauss-Maffei* et *Boeing* ont annoncé leur coopération pour le projet *Future Combat System* de l'US Army. C'est la première fois qu'un industriel allemand est associé à la définition d'un système d'arme américain. Fin avril, *Rheinmetall* a suivi l'exemple par un accord avec *ATK Alliance Techsystems* sur la création d'une *joint venture* dans le secteur des canons et munitions de gros et moyen calibre.

Handicapé par son statut public et ses performances financières (22 milliards de francs de pertes en dix ans), *GIAT* reste isolé face à ces regroupements. En 2000, le groupe français a subi, de nouveau, une forte baisse de son chiffre d'affaires et une accentuation de ses pertes, provoquées avant tout par la suspension temporaire des livraisons des chars *Leclerc* aux Emi-

rats Arabes Unis. Les conséquences pour les contribuables français sont graves : actionnaire unique du groupe, l'Etat français a été obligé de se conformer à la loi sur les sociétés commerciales, reconstituant le capital social du groupe à hauteur de 3,9 milliards de Francs.

Les perspectives sont plus sereines dans le domaine des véhicules blindés légers, où *GIAT* a créé avec *Renault V.I.* une *joint venture* pour le développement et la construction de 700 véhicules blindés à roues pour l'armée française. Ce partenariat *ad hoc*, *Satory Military Vehicles (SMV)*, constitue aussi l'amorce d'une privatisation par le bas des activités « blindés légers et moyens » de *GIAT Industries*, à travers l'adossement au suédois *Volvo*, désormais propriétaire à 100 % de *Renault V.I.* Reste à savoir si *Panhard*, le troisième acteur français du secteur, se joindra également à *SMV*. Après l'échec d'un rapprochement avec l'allemand *Henschel*, *Panhard* pourrait effectivement envisager une alliance franco-française afin de briser son isolement. Toujours est-il que *Renault* serait d'autant plus intéressé à élargir l'offre de *SMV* aux blindés légers de *Panhard* que le lien avec *Volvo* pourrait ouvrir à la société commune de nouvelles perspectives sur les marchés scandinaves.

CONSTRUCTION NAVALE

Du fait des évolutions technologiques, la construction navale s'est caractérisée ces dernières années par un changement de la hiérarchie des acteurs principaux, avec un rôle accru des systémiers et des électroniciens au détriment des plate-formistes. Ainsi, *BAE Systems* et *Thalès* ont pris une importance croissante sur le marché des systèmes navals militaires. Par ailleurs, ces groupes ont également commencé à européeniser leurs activités navales : rachat de *Signaal* par *Thalès*; participation de *BAE Systems* dans *STN Atlas* et *Celsius* via *Saab*; création de la *joint venture* *AMS* entre *BAE Systems* et *Finmeccanica* (1). Les chantiers navals ont quant à eux été obligés de passer par une contraction drastique de l'outil industriel dans la plupart des pays européens, afin de réduire leurs surcapacités. Ces restructurations nationales bientôt achevées, la porte s'ouvre à des regroupements trans-européens verticaux (système/chantiers) ou horizontaux (chantiers entre eux).

A ce propos, les discussions sur les restructurations se sont accélérées, les chantiers allemands étant les plus avancés. En octobre 2000, le Chancelier Schröder a invité *HDW* et *Blohm & Voss* à se regrouper pour constituer un pôle fédérateur européen. En attendant, l'industrie allemande essaie de

(1) Le rachat par *Thalès*, en juillet 2001, de la participation de *BAE Systems* dans *Thomson Marconi Sonar (TMS)* a constitué l'exception confirmant la règle : suite à l'absorption de *Marconi*, *BAE* était devenu actionnaire à la fois de *TMS* et de *STN Atlas*, deux concurrents directs dans le domaine des sonars. L'ancien *TMS* est maintenant une filiale 100 % de *Thalès*, nommée *Thales Underwater Systems*.

développer ses liens avec les chantiers scandinaves en utilisant comme tête de pont le suédois *Kockums*, racheté par *HDW* en 2000.

En France, la DCN semble mal préparée aux grands regroupements européens qui s'annoncent. En fait, depuis les privatisations en cours de l'italien *Fincantieri* et celle annoncée de l'espagnol *Izar*, la DCN est le seul grand industriel de la construction navale sous statut d'administration de l'Etat. Celui-ci constitue l'un des obstacles majeurs aussi bien pour une amélioration de l'efficacité interne de l'ex-arsenal que pour le développement de partenariats européens. Dans cette perspective, la transformation de la DCN en « Société à Compétences Nationales » rattachée au ministère de la Défense (et non plus à la DGA), ne peut être qu'une étape de son évolution vers une entreprise de plein droit.

En attendant, la DCN a créé une société commune à 50/50 avec *Thalès*, spécialisée dans la conduite et la commercialisation de programmes de navires de guerre et de systèmes de combat (*SSDN*, Société de systèmes de défense navale). Cette opération met un terme aux conflits qui opposaient les deux industriels dès lors qu'il s'agissait de désigner le maître d'œuvre pour les grands contrats. Avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 1 milliard d'Euros d'ici à quatre ans, *SSDN* est un acteur de poids sur le marché mondial de l'armement naval, en particulier face au numéro un européen des sous-marins conventionnels, *HDW*. Le domaine d'activité de *SSDN* s'étend à tous les marchés d'exportation, mais également aux programmes développés en coopération. *Thalès* et la DCN conserveront leurs moyens industriels et agiront en tant que sous-traitants de *SSDN*. La DCN sera le fournisseur exclusif de *SSDN* pour les coques, les radars et sonars n'étant pas concernés par l'accord.

CONCLUSION

La consolidation de l'industrie de défense européenne se poursuit, mais la vitesse et la nature du processus varient selon les secteurs et les spécificités des marchés.

Dans l'aéronautique, la stratégie des grands groupes visera sans doute à trouver le bon équilibre entre leurs activités civiles et militaires, notamment par un renforcement des liens transatlantiques. En Europe, le seul secteur où l'on peut encore s'attendre à des regroupements majeurs est celui des avions de combat. Pour le moment, ni l'avenir d'*EMAC*, ni celui de *Dassault Aviation*, ni le développement des liens transatlantiques de *BAE Systems* ne sont clairs. Pour unir les constructeurs européens autour d'un seul projet, le succès du programme de démonstrateur destiné à succéder au *Rafale* et l'*Eurofighter*, engagé en novembre 2001 par six pays européens, sera essentiel.

En ce qui concerne l'armement terrestre, la création d'un champion européen selon le modèle d'*EADS* est fort improbable. Faute de programmes communs, les industries européennes restent dispersées et tentées par les perspectives américaines. Dans ce contexte, l'avenir de l'industrie allemande sera déterminant pour l'ensemble du secteur : malgré tous les efforts du gouvernement Schröder, une fusion *Krauss-Maffei/Wegmann* semble peu réaliste. Sans perspective nationale ni européenne, il n'est pas étonnant que les rumeurs portant sur une éventuelle alliance des deux constructeurs allemands avec *General Dynamics* se multiplient. A cet égard, la situation de *Krauss-Maffei* est particulièrement délicate dans la mesure où *Siemens*, actionnaire « intérimaire » à 49 % de *Krauss-Maffei* depuis le rachat de *Mannesmann* par *Vodafone*, n'a jamais caché son intention de céder sa participation le plus tôt possible.

Au niveau de la construction navale, on assistera sans doute à une multiplication des coopérations transnationales. Pour des raisons technologiques et opérationnelles, ces coopérations porteront plutôt sur les systèmes d'armes que sur les plates-formes. Parmi les chantiers navals, les entreprises allemandes, de loin les plus compétitives, seront probablement en tête du peloton.

Si les regroupements sont de plus en plus initiés par les sociétés elles-mêmes, la qualité de la coopération et le degré de l'intégration industrielle dépendent toutefois de l'action gouvernementale. En tant que régulateurs, clients et sponsors, les gouvernements déterminent largement l'organisation des coopérations internationales et le fonctionnement des sociétés transnationales. A cet égard, force est de constater que la politique a pris un retard considérable sur le mouvement industriel : tandis que les sociétés européennes multiplient et intensifient leurs liens, les cadres réglementaires et les systèmes d'acquisition restent largement nationaux. En conséquence, même les groupes transnationaux sont obligés de limiter l'intégration *grosso modo* au niveau des actionnaires et de la direction générale, et d'organiser les activités industrielles de défense autour d'entités nationales.

Il est évident qu'un tel contexte ne permet pas aux entreprises d'exploiter pleinement leurs atouts et d'améliorer leur compétitivité. L'émergence d'une industrie européenne rend donc la création d'un espace économique de défense encore plus urgente.