

**ANALYSE PROSPECTIVE DE L'IMPACT
DES COOPÉRATIONS TRANSATLANTIQUES EN
MATIÈRE DE DÉFENSE
(OU DE HAUTE-TECHNOLOGIE)
SUR LES MARCHÉS EXPORT ET SUR LA BITD**

Étude réalisée par



AVERTISSEMENT

Les textes publiés dans les présents Cahiers n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs. Ils n'engagent ni le CHEAr ni la DGA ni le ministère de la Défense. Les idées ou opinions émises ne peuvent être considérées comme l'expression d'une position officielle.

Tous droits réservés. La diffusion et la reproduction de tout ou partie des "Cahiers du CHEAr" sont soumises à l'autorisation, préalable écrite, du directeur du CHEAr.

Si les coopérations transatlantiques constituent un phénomène ancien, elles n'ont jamais été faciles à mettre en œuvre – en tout cas au-delà d'une simple production sous licence. Les évolutions géostratégiques, technologiques et budgétaires depuis 1989 ont par ailleurs fortement modifié le contexte des coopérations au sein de l'Otan.

La coopération est devenue une impérative nécessité pour les pays européens. Alors que le marché américain de l'armement est au moins deux fois plus important que celui de l'Europe de l'Ouest, le morcellement des marchés nationaux et l'éparpillement des productions représentent un handicap certain pour préserver les bases industrielles et technologiques nationales dans la défense en Europe.

Pour autant, le choix d'une stratégie transatlantique permet-il de préserver l'industrie européenne de l'armement ou en réduit-il l'autonomie et la cohérence ? Le discours atlantiste se fonde sur une analyse économique indéniable : collaborer avec les États-Unis peut permettre d'accroître l'efficacité économique, technologique et militaire de la production de défense et d'atteindre une plus grande cohérence entre les forces armées de l'Alliance.

Dans le contexte actuel de rigueur budgétaire, les offres américaines sont attractives. Non seulement le marché américain permet d'atteindre un niveau de coût unitaire acceptable (économies d'échelle), mais le Pentagone a su ouvrir certains programmes à la coopération européenne – avec le JSF comme figure emblématique – pour inciter les pays réceptifs à développer une approche atlantiste plutôt que chercher une solution nationale ou européenne.

La difficulté est que les pays européens ne possèdent pas automatiquement les compétences nécessaires pour établir une coopération optimale avec les États-Unis. Le fossé technologique existant parfois entre les États-Unis et les pays européens constitue une limite forte à la capacité de ces derniers à coopérer efficacement. Il conduit à choisir *de facto* les standards demandés par les États-Unis et pour lesquels la contribution technique et industrielle européenne ne peut être que déséquilibrée.

Les pays européens doivent accepter l'idée de devoir abandonner la maîtrise des technologies et renoncer à conserver sur leur territoire des compétences de pointe dans certains domaines. Le risque est que l'industrie européenne se transforme en sous-traitant de la BITD américaine. Ceci est accentué par une résistance de plus en plus forte des États-Unis quant au partage des connaissances technologiques et industrielles liées aux systèmes de défense.

En dépit des déclarations répétées depuis quelques années en faveur d'une plus grande coopération transatlantique dans l'armement, les barrières institutionnelles aux coopérations sont nombreuses. Qui plus est, l'Otan semble être devenue plus secondaire dans la stratégie de l'Administration américaine.

Les coopérations commerciales des deux côtés de l'Atlantique sont souvent un moyen de dépasser les barrières institutionnelles aux rapprochements capitalistiques et industriels. Néanmoins la portée d'une telle coopération reste limitée : les entreprises européennes sont placées en position de second rang et de sous-traitant, même lorsqu'elles apportent le cœur du système fourni au Pentagone.

Faut-il alors se résigner à des coopérations transatlantiques *a minima* ou fortement déséquilibrées ? L'approche transatlantique apparaît comme une solution de premier ordre pour permettre à la fois d'assurer l'approvisionnement des forces armées en systèmes de défense de pointe et de pérenniser la BITD des pays européens.

En dépit des apparences, les pays et industriels européens ne sont ni les seuls bénéficiaires, ni les seuls demandeurs d'une coopération transatlantique accrue et renforcée. L'industrie de défense américaine, mais aussi le Pentagone ont des intérêts indéniables qui poussent en faveur d'un rapprochement avec l'Union européenne.

Il est en fait important de dissocier deux dimensions dans les coopérations transatlantiques. En réalité, les enjeux et opportunités peuvent apparaître plus compréhensibles (et maîtrisables) si nous distinguons les relations inter-étatiques des relations entre industriels. Certes la notion de coopération transatlantique recouvre ces deux dimensions. Toutefois ce serait une erreur de les confondre car les contraintes qui leur sont associées diffèrent tout comme les opportunités d'amélioration des coopérations transatlantiques.

Le cadre interétatique a toujours été l'approche privilégiée pour construire des coopérations transatlantiques dans l'armement. Ce cadre est lui-même une entrave forte pour l'évolution des coopérations, car ce sont les raisons qui ont amené les États à mettre en place ces coopérations qui limitent les modifications de leurs modalités. Les blocages politiques, résultant souvent d'intérêts particuliers, conduisent à un interventionnisme souvent contreproductif.

Une telle démarche se situe dans le prolongement du système de production administrée alors même que ce système s'est délité depuis les années 1980. Les coopérations ne peuvent alors se concevoir que dans une logique de captation des technologies et non dans une approche positive.

La construction européenne est néanmoins une carte à jouer : l'enjeu est de réaliser la montée en puissance de l'Europe de la Défense pour rééquilibrer les négociations au niveau étatique et établir les bases d'une réelle capacité de coopération. Cette transformation est nécessaire mais elle n'est toutefois pas suffisante pour favoriser les coopérations transatlantiques.

À la logique institutionnelle prédominante, nous pouvons opposer une logique de marché par laquelle les mécanismes de marché conduisent la construction des coopérations. Si cette approche s'établit dans des conditions d'inégalité entre les partenaires et sans retour proportionné des retombées entre nations participantes, elle permet néanmoins des gains mutuels plus importants qu'une approche uniquement conduite par la demande.

La "coopération inégale" résultant d'une dynamique de l'offre s'oppose à la logique égalitaire qui a présidé jusqu'alors aux coopérations transatlantiques, mais elle est en réalité plus rationnelle d'un point de vue économique et doit être jugée d'un point de vue non pas statique, mais structurel.

L'initiative des coopérations transatlantiques doit donc reposer sur les stratégies des entreprises et non plus sur ces démarches "*top-down*" de la part des États. Toutefois ces derniers doivent accompagner les entreprises en leur offrant les conditions idoines de réussite de ces coopérations et un cadre de régulation (national, européen et transatlantique) qui les préservent des abus de position dominante et de règles de marché non-transparentes.