

Industrie de la défense en Europe : un bilan février 2005

Lorsqu'il s'agit de traiter la question de l'industrie de la défense, la comparaison avec les Etats-Unis est toujours très instructive. Au delà de l'évident écart séparant les budgets américain et européens, ce rapprochement révèle les différences dans la structuration industrielle de ce secteur.

Les marchés européens et américains de la défense : points de comparaison

Alors qu'outre-Atlantique, l'activité des industriels s'exerce dans un espace politique unifié et répond à une demande d'équipement harmonisée et cohérente traduisant une stratégie nationale unique, les industriels européens inscrivent leur activité dans un espace politique encore très morcelé, où le marché est encore compartimenté et dans lequel les Etats clients règlent leur demande sur des stratégies nationales très peu harmonisées entre elles. Cette différence structurelle empêche les synergies et nuit considérablement à la compétitivité des industriels européens.

Malgré tout, un élément rapproche les deux rives de l'Atlantique : les contraintes budgétaires. Car si l'écart entre les dépenses américaine et européennes dans le domaine de la défense reste prodigieux, les deux marchés ont dû faire face, au début des années 90, à une réduction des dépenses des Etats attachés à tirer parti des « dividendes de la paix ».

Aux Etats-Unis, cette évolution des crédits à la baisse a poussé à la rationalisation des activités qui s'est actualisée dans la consolidation des industries de défense. Et aujourd'hui, seules quatre entreprises américaines se partagent les contrats du Secrétariat de la Défense.

Une consolidation avancée dans le domaine de l'aérospatial et de l'électronique

Avec un retard de quatre ans sur les Etats-Unis, les Européens se sont lancés dans la consolidation de leurs industries de défense avec plus ou moins de succès suivant les secteurs.

Ainsi, dans les domaines de l'aérospatial et de l'électronique, on a assisté à l'émergence de trois acteurs majeurs :

EADS, né de la fusion entre Aérospatiale Matra (France), Daimler Chrysler (Allemagne) et SEPI (Espagne) en juillet 2000.

Thalès, résultat d'une fusion entre le français Thomson CSF et du britannique Racal en 2000

BAE Systems est quant à elle le produit de l'absorption par le britannique Bae des actifs d'électronique de défense de General Electric Company – Marconi.

Armement terrestre et naval : des résultats plus décevants

En revanche, dans le secteur des armements terrestre et naval, le paysage industriel reste largement compartimenté.

Les secteurs du matériel blindé, matériel d'artillerie, des armes et des munitions pâtissent par exemple d'une multiplicité de l'offre avec une centaine d'acteurs. Il faut toutefois souligner les efforts des industries allemande et britannique pour aller vers plus de concentration. Ainsi, l'industrie allemande, très performante dans le domaine de l'armement, a vu se dégager trois grands groupes : Rheinmetall, KMW et DIHL. Côté britannique, le secteur des blindés légers et moyens est aujourd'hui dominé par Alvis qui a renforcé sa position en acquérant l'entreprise suédoise Hägglunds et en se

rapprochant de son principal rival britannique, GKN. Du côté français, en revanche, rien de tel puisque GIAT Industries, entreprise détenue à 100% par l'Etat français, se partage le marché avec Panhard, une filiale du groupe PSA Peugeot Citroën, Renault Trucks, TDA Armement SAS (filiale de Thalès et EADS Deutschland) et la SNPE. Cette situation conjuguée à la réduction des commandes et à l'absence de tout débouché à l'export explique peut-être les pertes faramineuses enregistrées par l'entreprise publique (201 millions d'euros en 2001).

Le paysage européen de l'industrie navale militaire européenne apparaît moins morcelé, mais reste tout de même compartimenté sur une base nationale. Dans le domaine des chantiers navals, on a assisté à l'émergence du leader allemand HDW qui s'est imposé sur la scène européenne grâce à sa fusion avec l'entreprise suédoise Kockums à son rachat du chantier grec et à ses partenariats avec les leaders italiens et espagnols. En Grande Bretagne, c'est le groupe BAE Systems qui s'est imposé après l'absorption des trois principaux chantiers navals nationaux tandis qu'en France, la DCN, transformée peu à peu en société de droit privé détenue par l'Etat, s'est rapprochée de Thalès dans le cadre de la société Armaris.

Les problèmes qui se posent

On le pressent, cette réorganisation du panorama de l'industrie de la défense en Europe place les Etats devant une situation problématique.

Afin de favoriser le développement et d'améliorer la compétitivité de leurs industries nationales, les Etats européens ont un intérêt à faciliter les consolidations qui sont un facteur de synergie et d'amélioration de leur positionnement sur le marché international. Une nécessité toujours plus pressante si l'on en juge par le fort taux de pénétration du marché européen de la défense par les entreprises américaines souvent appuyées par le gouvernement fédéral (programme du F-35 par exemple). Par ailleurs, les Etats européens sont confrontés à une réalité stratégique. S'ils veulent voir l'UE s'imposer sur la scène internationale, ils ont tout intérêt à renforcer la crédibilité de la PESD qui passe par une rationalisation et une harmonisation de la production des matériels de défense.

Ainsi, depuis quelques années, les Etats membres de l'Union européenne ont affirmé leur volonté d'inscrire leur action dans le cadre de l'Union. Mais en réalité, du fait du caractère hautement stratégique de ces questions, les Etats hésitent à se départir de leur souveraineté et à abandonner la gestion intergouvernementale. C'est probablement ce qui explique la difficile mise en place de l'Agence de la Défense qui reste pourtant une alternative satisfaisant aux différentes exigences des Etats et des réalités du marché.