

Fondé à Bruxelles en 1979 par Bernard Adam, le Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité s'est développé dans un contexte particulier, celui de la Guerre froide.

Composé de vingt membres permanents et d'un vaste réseau de chercheurs associés, en Belgique et à l'étranger, le GRIP a depuis acquis une expertise reconnue sur les questions d'armement et de désarmement (production, législation, contrôle des transferts, non-prolifération), la prévention et la gestion des conflits (en particulier sur le continent africain), l'intégration européenne en matière de défense et de sécurité, et les enjeux stratégiques asiatiques.

Centre de recherche indépendant, le GRIP est reconnu comme organisation d'éducation permanente par la Fédération Wallonie-Bruxelles. En tant qu'éditeur, ses nombreuses publications renforcent cette démarche de diffusion de l'information. En 1990, le GRIP a été désigné « Messenger de la Paix » par le Secrétaire général de l'ONU, Javier Pérez de Cuéllar, en reconnaissance de « Sa contribution précieuse à l'action menée en faveur de la paix ».

NOTE D'ANALYSE – 1^{er} septembre 2014

FLEURANT Aude-Emmanuelle et QUÉAU Yannick. *L'industrie de défense française : une autonomie stratégique sous contrainte*, Note d'Analyse du GRIP, 1^{er} septembre 2014, Bruxelles.

<http://www.grip.org/fr/node/1337>



NOTE D'ANALYSE

L'INDUSTRIE DE DÉFENSE FRANÇAISE : une autonomie stratégique sous contrainte

Par Aude-Emmanuelle Fleurant & Yannick Quéau

1^{er} septembre 2014

Résumé

La base industrielle et technologique de défense française (BITD) est confrontée à un contexte politique et budgétaire délicat, entre un environnement d'affaires international où sévit une forte concurrence, un projet d'Europe de la défense globalement en panne et une pression toujours aussi vive sur les finances publiques. Cette note dresse un portrait de cette situation. Elle analyse l'évolution de la BITD hexagonale depuis la fin de la Guerre froide, pour ensuite s'intéresser à ses vulnérabilités actuelles. Elle soulève également des pistes de réflexion quant à sa trajectoire future en considérant les impacts éventuels sur le tissu industriel-militaire français et européen.

Abstract

The French Defence Industry: A Strategic Autonomy Under Stress

The French Defence Industrial and Technological Base (DITB) faces a tricky political and budgetary situation, between an increasingly competitive international business environment, a European Defence project in the doldrums, and the persistence of significant pressures on the State's finances. This note provides a snapshot of the situation. It analyzes the trajectory of the French BITD since the end of the Cold War and then focuses on its current fragilities. It also proposes avenues for reflection about the future trajectory of this BITD, taking into account the possible impacts on the French and European military-industrial landscape.

La version originale du texte est disponible [ici](#) en allemand sur le site du DGAP

Une situation précaire ?

Aux prises avec un environnement d'affaires épineux depuis plusieurs années, l'industrie de défense française est aujourd'hui placée face à des choix difficiles. Les politiques d'austérité introduites au tournant de la décennie 2010, pour affronter les conséquences de la crise économique sur les finances publiques, mettent fin à la hausse des dépenses militaires des années 2000 opérée entre autres pour soutenir un effort de modernisation des équipements des forces armées du pays. Une situation qui annonce une diminution des commandes nationales pour les entreprises qui composent la base industrielle et technologique de défense (BITD) française.

Dans un contexte de persistance de la contrainte budgétaire et de croissance économique peu vigoureuse, le gouvernement cherche néanmoins à limiter les compressions portées aux budgets d'investissements¹ du ministère de la Défense nationale (MDN), la catégorie des dépenses qui alimente directement ses principaux fournisseurs d'équipements militaires. Or, malgré cette volonté de sanctuariser les sommes allouées aux achats, peu de nouveaux projets sont annoncés à court terme, ce qui soulève de nombreuses inquiétudes sur le maintien ou le développement² de certaines capacités jugées indispensables pour la sécurité nationale³. Cela dit, même en période faste, le marché intérieur de l'Hexagone peine à soutenir pleinement les activités des entreprises de défense. De leurs côtés, les espoirs suscités par la possible mise en commun des capacités et des besoins des pays membres de l'Union européenne — la création d'une « Europe de l'armement » — sont quant à eux frustrés par la faible progression du projet au cours des dernières années⁴, en dépit du récent rapprochement annoncé entre Nexter et KMW⁵.

Dans cette conjoncture plutôt maussade, les débouchés qui s'offrent aux firmes françaises pour maintenir leurs activités sont donc limités et se trouvent essentiellement hors du Vieux Continent. Les grands acteurs de la BITD française s'investissent en effet de plus en plus auprès de pays hors Europe et OTAN, dont les budgets de défense et d'acquisition augmentent à un rythme soutenu. Ils remportent des contrats majeurs en Asie, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud notamment et forment des partenariats de long terme qui les mènent à pérenniser leur présence au-delà du territoire métropolitain.

-
1. Les investissements couvrent les catégories de dépenses d'acquisition et de recherche et développement (R&D).
 2. C'est le cas notamment en matière de cyberdéfense. Voir à ce sujet, Marine Pannetier, « [La France tente de rattraper son retard en cyberdéfense](#) », *Reuters*, 7 février 2014.
 3. Rapport d'information n° 634 (2011-2012) fait au nom de la commission des affaires étrangères et de la défense, déposé le 4 juillet 2012.
 4. Voir Yannick Quéau, « [Error 404: the European Defense Project you were looking for does not exist](#) », *Analysis Note*, GRIP, 4 décembre 2013.
 5. Pierre Tran et Albrecht Müller, « [Nexter, KMW Announce Joint Venture With Intended Unification](#) », *Defense News*, 1^{er} juillet 2014.

Cette empreinte internationale croissante des entreprises françaises jette un nouvel éclairage sur l'un des principes fondateurs de la défense du pays, celui de l'indépendance en matière d'approvisionnement en armement. Depuis les années 1950, l'outil industriel de défense est en effet largement appréhendé comme le socle de l'autonomie stratégique nationale, aux côtés de la dissuasion nucléaire.

Or, les choix effectués à la fois par les entreprises et par les décideurs depuis la fin de la Guerre froide pour composer avec les pressions parfois contradictoires entre, d'une part, les impératifs politico-stratégiques et économiques nationaux et, d'autre part, les réalités du marché intérieur, européen et mondial de l'armement, ne sont pas sans conséquence sur l'avenir du tissu industriel-militaire français et européen.

Cette note a pour objectif général de brosser un portrait de la situation actuelle de la BITD française en procédant en trois temps. D'abord, en la resituant brièvement dans l'environnement politique et budgétaire de la France. Ensuite, en procédant à une rétrospective de son évolution depuis la fin de Guerre froide et à un examen de sa situation. Enfin, en soulevant des pistes de réflexion quant à la trajectoire future de la BITD et ses impacts sur le panorama industriel-militaire français et européen.

La difficile synthèse de l'autonomie stratégique et de la contrainte budgétaire

Le Livre blanc sur la Défense et la Sécurité nationale (LBDSN) dévoilé en avril 2013, réaffirme les grands principes qui légitiment l'existence d'une industrie militaire capable de fournir à l'État de manière indépendante l'ensemble des capacités de défense, dans une section entièrement consacrée à ce sujet.

L'industrie de défense est une composante essentielle de l'autonomie stratégique de la France. Elle participe aussi d'une volonté politique, diplomatique et économique. Elle seule peut garantir au pays sa sécurité d'approvisionnement en équipements de souveraineté et en systèmes d'armes critiques, comme leur adaptation aux besoins opérationnels, tels qu'ils sont définis par le ministère de la Défense⁶.

Vers la fin des années 1950, échaudé par la crise de Suez, le président de Gaulle accélère le projet de reconstruction des capacités de production de défense amorcée par ses prédécesseurs sous la IV^e République. Il formule l'objectif de conférer à la France une pleine autonomie stratégique dans un contexte international marqué par le durcissement de la rivalité Est-Ouest, ce qui comprend de s'assurer que Paris ne dépende d'aucun acteur extérieur pour ses approvisionnements en armements, qu'ils soient conventionnels ou nucléaires⁷. Tirant parti de l'existence des grands arsenaux d'État, les décideurs mettent en place une politique industrielle et technologique militaire ambitieuse visant à reconstruire en mode accéléré les capacités de production de défense, et dégagent les ressources nécessaires pour atteindre ce but.

6. France, *Livre blanc sur la Défense et la Sécurité nationale*, Paris, 2013 p. 124.

7. Pierre Pascallon, et Jean-Paul Hebert (sous la direction de), *La politique industrielle d'armement et de défense de la Ve République : Évolution, bilan et perspectives*, Paris, L'Harmattan, 2010 ; Jean Rannou, « Les transformations du système de défense », *Politique étrangère*, vol. 4, hiver, p. 757-771.

La structuration de grands programmes et la création de la Direction générale pour l'armement (DGA), la composante du MDN chargée d'orchestrer et de mettre en œuvre les projets de recherche et développement et d'équipements, permet de bâtir rapidement les capacités et les compétences requises dans les secteurs considérés névralgiques (nucléaire et aéronautique, par exemple).

Malgré les bouleversements géopolitiques et géoéconomiques des années 1990 et 2000 – et les ajustements majeurs qui en ont découlé (professionnalisation des armées, restructuration et réforme du ministère de la Défense, consolidation et européanisation de la base industrielle, etc.) – les bases de l'approche dessinée au plus fort de la Guerre froide soutiennent et guident toujours la politique de défense française aujourd'hui. Elles continuent d'animer la volonté de consacrer d'importantes ressources au maintien d'activités industrielles de pointe au travers de programmes structurants privilégiant des technologies avancées. On peut mentionner comme exemple le programme de modernisation des forces terrestres « Scorpion », qui vise à la fois à renouveler les flottes de véhicules et à les mettre en réseau, entre eux ainsi qu'avec les composants aéroterrestres (drones et hélicoptères).

En 2011, les contrats découlant de ce programme étaient estimés à 5 milliards d'euros jusqu'en 2020⁸. Cela dit, les évolutions politico-stratégiques et budgétaires des vingt-cinq dernières années rendent les conditions de ce maintien de plus en plus difficiles à réunir.

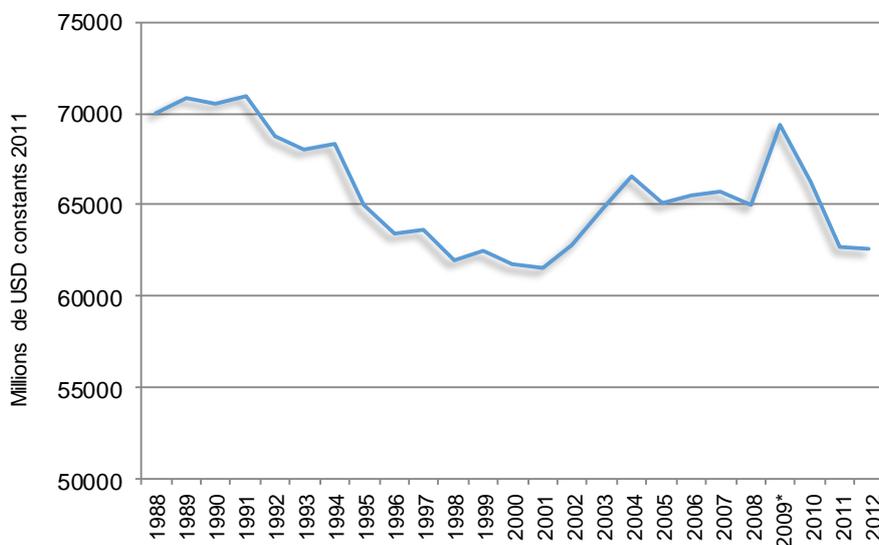
En l'absence d'une menace directe à la survie du pays, les pressions baissières exercées sur le budget militaire et en particulier sur l'acquisition sont récurrentes et s'accroissent⁹. Une foule de facteurs explique cette situation. Mentionnons, d'abord, la croissance interne de certains constituants du budget de la défense, notamment ceux liés aux effectifs (leurs soldes, par exemple), un phénomène qui exerce une pression sur l'enveloppe totale du ministère et gruge les ressources disponibles pour l'acquisition¹⁰. Ensuite, le fait que les forces armées françaises arrivent au terme d'un cycle de modernisation, ce qui signifie que le nombre de nouveaux programmes diminue alors qu'une bonne partie des besoins exprimés est comblée ou en voie de l'être, ce qui mène à réduire les montants destinés aux achats. Enfin, les arbitrages délicats effectués entre les divers portefeuilles de l'État, particulièrement en période de crise économique, font dans certains cas de la défense une cible privilégiée de compressions budgétaires. Comme le montrent les schémas 1 et 2 ci-dessous, la tendance lourde est à l'érosion de la part de la défense dans le PIB et à une décroissance graduelle des dépenses militaires.

8. J.A.C. Lewis, « Scorpion Architecture Consortium Asserts Independence », *Jane's Defence Weekly*, 29 mars 2011.

9. Martial Foucault, « [Les budgets de défense en France, entre déni et déclin](#) », *Focus stratégique* n° 36, IFRI, Paris, avril.

10. Keith Hartley, Renaud Bellais, Jean-Paul Hébert, « The Evolution and Future of European Defense Firms », in Manas Chatterji et Jacques Fontanel (sous la direction de.), *War, Peace and Security*, New York, Emerald, 2008, p. 83-104.

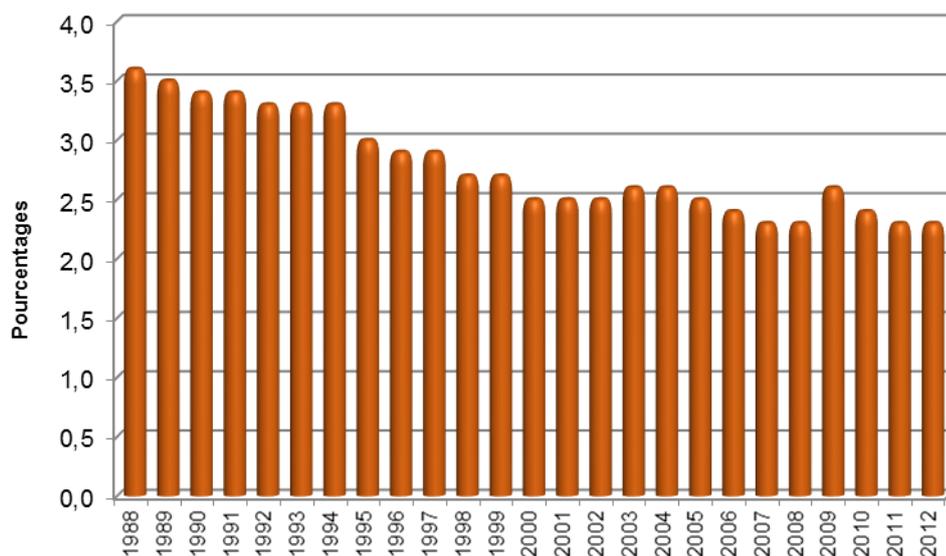
Schéma 1. Évolution des dépenses militaires de la France, de 1988 à 2012, en millions de dollars (US) constants de 2011



La hausse de 4 milliards de dollars observable en 2009 est imputable à une tranche d'achats majeurs (14 avions Rafale, 8 hélicoptères Tigre, 96 véhicules blindés et une frégate Horizon), ainsi qu'à une augmentation sensible du budget des opérations extérieures. Voir Projet de loi de finances 2009-2011.

(Source : base de données des dépenses militaires du SIPRI, 1988-2012)

Schéma 2. Part des dépenses militaires dans le PIB de la France, de 1988 à 2012, en pourcentages



(Source : base de données des dépenses militaires du SIPRI, 1988-2012)

Une défense en grande partie soustraite de l'austérité

Toute proportion gardée dans la conjoncture actuelle, plusieurs analystes estiment que la défense se tire assez bien d'affaires¹¹. La dernière Loi de programmation militaire (LPM) 2014-2019, un document énonçant les priorités budgétaires et capacitaires, gèle en effet les financements du MDN au niveau de ceux de 2012¹² et sanctuarise les sommes destinées à l'acquisition (en moyenne 17 milliards d'euros/année) et à la recherche et développement (R&D – en moyenne 730 millions d'euros/année)¹³. Concrètement, cette décision se traduit, dans un premier temps, par des coupes de 23 500 postes¹⁴ de personnels civils et militaires du ministère et des forces armées et, dans un second temps, par la préservation des programmes d'armements en phase de production. Le nombre d'unités requis pour certains équipements est toutefois revu à la baisse et les calendriers de livraisons échelonnés sur des périodes plus longues, ce qui questionne la viabilité de certaines lignes de production¹⁵.

Une condition de la conservation en l'état des achats en cours est la récolte de « recettes exceptionnelles » de 1,6 milliard d'euros¹⁶, provenant, par exemple, de la vente de biens immobiliers et de fréquences radio. Le gouvernement compte également sur les revenus générés par la vente de l'avion de combat Rafale en Inde, un pari qui se révèle risqué compte tenu des difficultés d'avancement affichées par les négociations en cours sur le contrat estimé à 20 milliards de dollars¹⁷. Les réserves exprimées sur ce plan par les observateurs doivent être prises d'autant plus au sérieux que depuis qu'elles existent, aucune LPM n'a été pleinement respectée, les circonstances menant régulièrement à des changements de trajectoire.

11. Voir l'analyse du cabinet Jane's Defence Budget, *France Defence budget*, 3 février 2014 ; Pierre Tran, « France Plans Cuts, But Uncertainty Remains », *Defense News*, 6 mai 2013 ; Steve Erlanger, « [Grim economics shape France's military spending](#) », *New York Times*, 29 avril 2013 ; Michel Cabirol, « [Défense : les cinq paris de la loi de programmation militaire](#) » *La Tribune*, 2 août 2013.

12. Sur la base d'une inflation d'1 % par année pour la période couverte par la LPM.

13. France, LOI n° 2013-1168 du 18 décembre 2013 relative à la programmation militaire pour les années 2014 à 2019 et portant diverses dispositions concernant la défense et la sécurité nationale, Journal officiel de la République française, 19 décembre 2013.

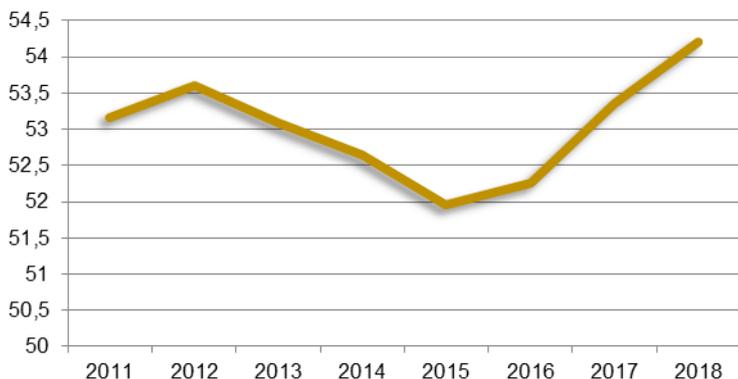
14. Le total des départs pour la période est en fait de 34 000, car la LPM précédente prévoyait également des suppressions de postes qui se poursuivent encore aujourd'hui.

15. Voir *Le Monde* avec *AFP* et *Reuters*. « [L'État va ralentir les livraisons de Rafale](#) » *Le Monde*, 2 août 2013 ; Michel Cabirol, « [Défense : les cinq paris de la loi de programmation militaire](#) », *La Tribune*, 2 août 2013.

16. France LOI, n° 2013-1168, *op. cit.*

17. « [India M-MRCA Fighter Competition 'Sorry HAL, we can't do that!'](#) », *Defense Industry Daily*, 14 janvier 2014.

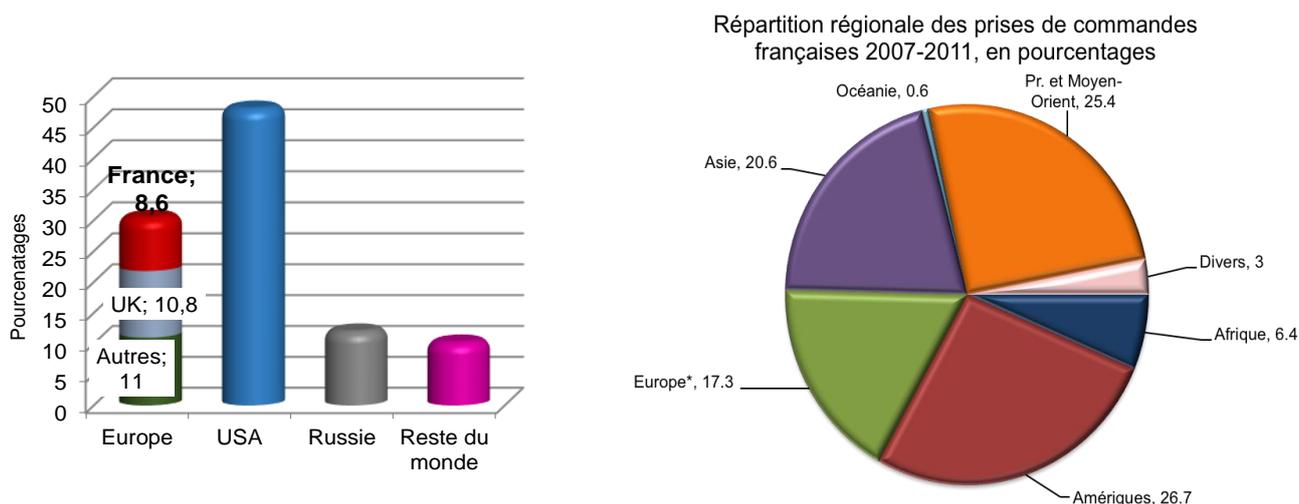
Schéma 3. Évolution anticipée du budget de la défense de la France, de 2011 à 2018, en milliards de dollars (US) constants de 2014



(Source : Jane's Defence Budget, France Defence budget, 3 février 2014)

Malgré la situation tendue, la défense demeure le troisième budget de l'État français, après l'éducation et le service de la dette, ainsi que le premier poste de dépenses d'investissements¹⁸. Ce dernier est d'ailleurs largement présenté comme étant porteur sur le plan économique à différents niveaux : par l'activité manufacturière générée sur le sol national – qui capte 9,5 milliards des 13,5 versés¹⁹ aux entreprises en 2011 – ; en alimentant la recherche et développement et en soutenant des filières à forte intensité technologique dans des secteurs de pointe à la fois militaires et civils (double usage) ; en soutenant l'emploi et en contribuant positivement à la balance commerciale par l'exportation de matériels coûteux²⁰.

Schéma 4. Estimation des parts de marché armement des grands pays exportateurs et principales régions de destination, de 2006 à 2011, en pourcentages, sur la base des prises de commandes



(Source : Rapport au parlement sur les exportations d'armes françaises, 2013)

18. Observatoire économique de la défense, Secrétariat général des armées, *Annuaire statistique de la défense 2013*, Paris 2013.

19. *Idem*.

20. IHS Jane's, « France – Defence Industry », *Jane's World Defence Industry*, 2 octobre 2013.

L'industrie de défense est globalement une source de fierté du pays et la volonté de préserver ces capacités est indéniable. Comme le montre Foucault²¹, la droite comme la gauche soutiennent fermement la préservation de la BITD, cependant les moyens à déployer pour y parvenir restent encore fuyants ou s'avèrent difficiles à mettre en œuvre. Cette situation pousse donc l'industrie à emprunter d'autres voies pour assurer sa survie, notamment celles de l'exportation et de la diversification de ses activités dans les marchés civils. À leur tour, ces nouvelles stratégies font évoluer ses priorités et altèrent son profil et son positionnement.

Trajectoire, profil et positionnement de l'industrie française

Les efforts financiers et organisationnels consentis par la France pendant la Guerre froide pour se doter d'une industrie de défense performante en font encore aujourd'hui un membre à part entière du club très restreint des puissances industrielles militaires capables de fournir le spectre complet des capacités, aux côtés de pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni ou la Russie. Paris dispose d'un outil sophistiqué et diversifié de conception et de production d'armements, reconnu à travers le monde. Selon les données fournies par le ministère de la Défense, le secteur emploierait au total 165 000 personnes au sein de 4 000 firmes de tailles variées et générerait annuellement 15 milliards d'euros de revenus.

Même si le tissu d'entreprises qui soutient et participe à ce marché est présenté comme étant assez étendu, le cœur stratégique et technologique est concentré au sein d'une poignée de groupes considérés comme les champions nationaux (voir tableau ci-dessous). En comparaison de l'Allemagne, la France a relativement peu d'entreprises de taille intermédiaire (ETI), une observation qui s'applique au secteur de la défense. Elle éprouve également des difficultés à insérer les petites et moyennes entreprises (PME) dans les activités de production. Mentionnons sur ce plan l'annonce récente du Pacte Défense PME, comprenant 40 mesures pour faciliter l'accès des PME et des ETI aux contrats de défense, en leur réservant par exemple les marchés en deçà de 15 000 euros²². Compte tenu de son introduction récente, il est difficile d'apprécier pleinement les impacts du Pacte, mais les signes semblent plutôt positifs alors que le ministre de la Défense, Jean-Yves Le Drian, estime qu'en un an, il aurait permis à 3 500 PME et ETI de participer au marché de la défense²³. De plus, des conventions sont maintenant signées avec des grands groupes comme EADS, Thales, Dassault et MBDA, engageant ces derniers à intégrer davantage ces acteurs dans leurs chaînes d'approvisionnement.

21. Martial Foucault, « [Les budgets de défense en France, entre déni et déclin](#) », *op. cit.*

22. Ministère de la Défense, *Pacte Défense PME, Instruction ministérielle*, 27 novembre 2012.

23. « [Le bilan positif du 'Pacte Défense PME'](#) », *RFI*, 22 novembre 2013.

Tableau 1. Industrie française par segment – les champions nationaux/européens

COMPAGNIE	ACTIVITÉS DANS LA DÉFENSE
Transverse — multidomains	
Thales	Électronique (C4ISR ²⁴) pour les secteurs aéronautique et naval
Airbus Groupe (ex-EADS)	Groupe paneuropéen disposant de capacités dans l'aéronautique, l'aérospatiale, les missiles, l'électronique (C4ISR)
Safran	Électronique pour le secteur terrestre et les systèmes du fantassin ; équipementier aéronautique
Terrestre	
Nexter	Véhicules blindés à roues et à chenilles, de systèmes d'artillerie, de poudres et propulsifs pour munitions, munitions. Un processus de rapprochement avec KMW est à l'œuvre.
Renault Trucks Defense	Filiale du groupe Volvo, fabricant de véhicules tactiques blindés sur roues et de véhicules résistant aux mines et explosifs improvisés (IED)
Naval	
DCNS	Conception et fabrication de navires de surface et de sous-marins à propulsion conventionnelle et nucléaire
Aérien	
Dassault Aviation	Conception et fabrication d'avions de combat ; drones
Missiles	
MBDA	Groupe paneuropéen concepteur et fabricant de missiles destinés à des plateformes aériennes, navales et terrestres

(Source : *Jane's Defence Industry 2013 ; rapports annuels des entreprises*)

Trois phases de mutation post-Guerre froide

Dans les 25 dernières années, sous l'impulsion des transformations mondiales, transatlantiques et européennes affectant le secteur, les champions nationaux ont connu d'importantes mutations. On distingue généralement trois grandes phases de l'évolution de l'industrie française de défense depuis la fin de la Guerre froide²⁵; elles se chevauchent et la plupart d'entre elles sont encore en cours sous une forme ou une autre. Ce qui les distingue est le centre de gravité des priorités ainsi que le type d'effort déployé pour les soutenir.

La première phase se déroule dans la décennie 1990 et est caractérisée par un **mouvement de consolidations sectorielles réalisées à l'échelon national**, qui reflète

24. Acronyme anglais désignant les capacités de *Command, control, communication, computer, intelligence, surveillance, reconnaissance*.

25. Renaud Bellais, « Restructuration et coopérations, l'avenir de l'industrie de défense française ? » *Géoéconomie*, n° 57, printemps 2011.

des processus similaires chez la plupart des pays alliés au même moment. En France, ces regroupements sont d'abord et avant tout motivés par une chute du budget militaire de près d'un tiers (voir schéma 1), auquel s'ajoute une décroissance de 50 % du marché international, où la France est très active. Face à ces réductions rapides et significatives de ses principales – voire uniques – sources de revenus, le ministère de la Défense n'est plus en mesure de soutenir financièrement plusieurs acteurs aux activités redondantes dans chaque secteur via des programmes d'armement spécifiques. Ceci mène les autorités du pays à rassembler les capacités par grands segments d'activités pour pouvoir conserver l'éventail complet des capacités sur le sol national. Les groupes issus de ces restructurations, comme l'ancien Thomson CSF (maintenant Thales) ou comme la Société nationale des poudres et explosifs (SNPE), maintenant dans le giron de Nexter²⁶, concentrent ainsi le savoir-faire dans leurs domaines respectifs.

La seconde phase, celle de l'**européanisation**, est davantage tributaire de la dynamique transatlantique. Les restructurations post-Guerre froide aux États-Unis mènent en effet à l'émergence de « super maîtres d'œuvre »²⁷, c'est-à-dire des entreprises dont la taille et l'étendue des activités dépassent ce que les puissances européennes sont capables d'atteindre chacune de leur côté. Ce rapport de force déséquilibré fait donc craindre pour la pérennité de capacités de production militaires européennes – et françaises – autonomes, préservées au prix d'importants efforts lors de la période précédente²⁸.

Ce constat mène les pays disposant de bases industrielles de défense à développer des projets de regroupements à l'échelle du Vieux Continent pour créer des firmes disposant d'une masse critique suffisante pour faire concurrence aux nouveaux mastodontes américains, ce qui conduit, par exemple, à la création du groupe Airbus (ex-EADS) en 2000 et à celle du missilier MBDA en 2001. Pour le gouvernement français plus spécifiquement, la réussite de ces opérations passe par une révision de son statut et de ses participations dans le capital des groupes de l'Hexagone et à changer les statuts des arsenaux d'État pour les acheminer vers une privatisation partielle, un processus amorcé lors de la période précédente²⁹. C'est notamment le cas pour les entreprises qui formeront le groupe Airbus (ex-EADS), comme Aérospatiale et Matra.

La troisième phase, toujours en cours, est celle de l'**internationalisation de la BITD française**. Celle-ci est imputable à deux grands facteurs. Premièrement, à la stagnation relative des budgets français, évoquée plus avant dans cet article, qui, combinée à la hausse des coûts d'équipements militaires, continue de restreindre le nombre de programmes et les commandes au plan national. Ensuite, au blocage du projet d'Europe de l'armement où, après quelques regroupements réussis, les propositions de fusions pour les secteurs naval et terrestre ne parviennent pas à aboutir, et où la mise en commun des besoins en matière d'armement reste difficile même au niveau national.

26. Dans les faits, le groupe public SNPE (maison mère du fabricant de poudres et explosifs Euroco) a été intégré à un autre groupe public GIAT Industries, holding de Nexter Systems.

27. En anglais, *Super primes*.

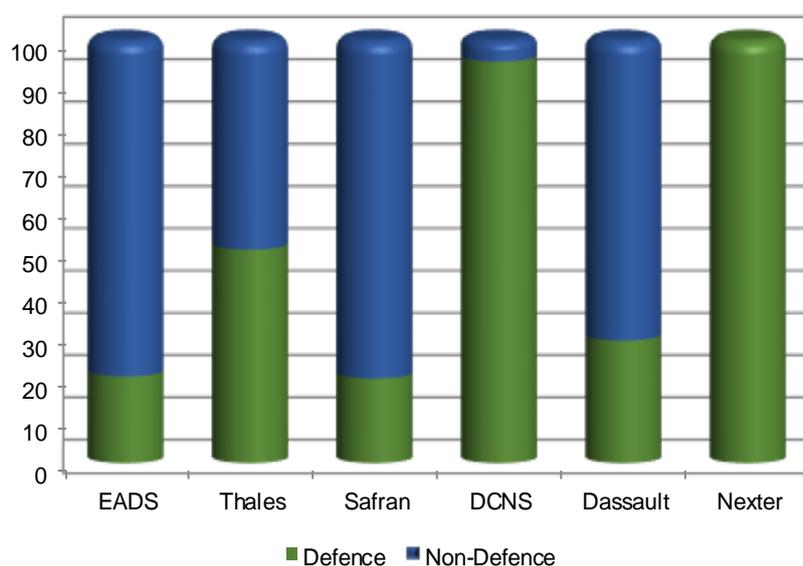
28. Jean-Paul Hébert et Laurence Nardon, « Concentration des industries d'armement américaines : Modèle ou menace ? » *Cahier d'études stratégiques n° 23*, Centre interdisciplinaire de recherche sur la paix et d'études stratégiques, 1999.

29. Jean-Paul Hébert, « Naissance de l'Europe de l'armement », *Cahier d'études stratégiques n° 28*, Centre interdisciplinaire de recherche sur la paix et d'études stratégiques, juin 2000.

Du point de vue de l'industrie, ce portrait peu enthousiasmant contraste avec le dynamisme du marché international. En effet, affichant des croissances économiques impressionnantes dans les années 2000, plusieurs pays, comme l'Inde et le Brésil, profitent de conjonctures favorables pour mettre en œuvre d'ambitieux programmes de modernisation d'équipements de défense souvent désuets. Dans plusieurs cas, la volonté d'acquérir des capacités avancées telles que des avions de combat ou des sous-marins – que la France est en mesure d'offrir – soutient des vellétés d'influence régionale et internationale accrue. La crise de 2008, en frappant les pays occidentaux de plein fouet et en menant les puissances industrielles militaires à réduire leurs dépenses de défense pour composer avec leurs situations économiques, vient donc accentuer un rapport de force favorable aux États clients. L'étroitesse du marché national/européen motive donc un effort soutenu à l'export, auquel l'État participe activement³⁰

Enfin, il faut noter l'existence d'un volet d'adaptation qui parcourt toutes les périodes évoquées, celui de la diversification des activités des grandes firmes vers les marchés civils. Au sortir de la Guerre froide, la plupart d'entre elles sont très dépendantes des commandes du ministère de la Défense français³¹. Pour mieux résister aux cycles baissiers propres à la défense et à la stagnation caractéristique de la décennie 1990 en France, elles sont encouragées à s'investir dans des marchés civils, se réorganisent et rachètent des entreprises dans des secteurs connexes, comme la sécurité du territoire ou les transports. La démarche est plus aisée pour les firmes de l'électronique et de l'aérospatial, où les synergies semblent plus faciles à trouver, comme l'illustre la répartition des chiffres d'affaires des six plus grands groupes français.

Schéma 5. Répartition civile/militaire des chiffres d'affaires pour 2013 des six plus importants groupes de défense de la France, en pourcentages



(Source : Defense News 2013 Top 100 Defense Companies, 2014)

30. J.A.C. Lewis, « Industrial Action: The Challenges Facing the French Industry », *Jane's Defence Weekly*, 7 juin 2010.

31. Martine Lignièrès-Cassou, « Réussir la diversification des industries de défense : un enjeu économique et territorial », *Réussir demain*, n° 419-420, décembre janvier 1999-2000.

Fragilités et vulnérabilités aujourd'hui

L'évolution post-Guerre froide mène donc à une transformation en profondeur du profil de l'industrie française, mais il faut noter qu'aucun des trois grands axes d'adaptation privilégiés au cours des 25 dernières années n'est achevé aujourd'hui. Plusieurs chevauchements subsistent encore entre les activités d'entreprises au niveau national, par exemple entre Thales et Safran (voir tableau 1), que l'État a tenté de regrouper à quelques reprises sans succès, ou encore entre Renault Truck Défense (RTD) et Nexter. À l'échelon européen, la fragmentation des capacités est encore plus importante, en particulier dans le secteur naval – avec l'existence de Navantia en Espagne, Fincantieri en Italie, TKMS en Allemagne et DCNS en France – et dans le secteur terrestre, avec Nexter et RTD en France, Rheinmetall et KMW en Allemagne, Iveco en Italie, BAE Systems (Royaume-Uni et Suède), Patria en Finlande, auxquelles il faut ajouter l'imposante présence en Europe de l'entreprise américaine General Dynamics avec son unité European Land Systems.

Toutes ces entreprises se tournent aujourd'hui vers l'exportation pour compenser les réductions des commandes nationales et se livrent une compétition féroce pour remporter les marchés outre-mer,³² et ce sans compter la concurrence exercée par les firmes américaines. Alors même qu'un projet de rapprochement entre Nexter et KMW est en cours, les responsables des deux unités industrielles continuent de se concurrencer sur les marchés internationaux... par précaution, sans doute, et aussi dans le souci de préserver une forme d'autonomie³³.

Conscient que le maintien des capacités de production en France est aujourd'hui tributaire de son succès dans les marchés grand export, l'Élysée soutient activement l'industrie dans ses démarches. Notamment en s'engageant dans des partenariats stratégiques comprenant des dimensions liées à la production et à la vente d'armement, comme des coopérations pour le développement ou pour la fabrication de nouveaux systèmes d'armes. De manière concomitante, il continue de pousser l'idée d'un regroupement des capacités de production auprès de ses contreparties européennes, mais il affiche pour le moment un succès limité. Simultanément, les accords de coopérations bilatérales se multiplient, la plus importante étant le traité de Lancaster avec le Royaume-Uni, et des collaborations se construisent sur des capacités spécifiques jugées prioritaires, comme la conception et la fabrication d'un drone de combat³⁴. Cela dit, ce dernier en est encore à l'étape de développement et d'études de faisabilité, aucun engagement n'a été fermement pris pour son achat, ce qui questionne la viabilité du projet à plus long terme.

32. Les grands marchés pour les avions de combat illustrent bien cette situation. Pour les projets au Brésil, en Inde et en Corée du Sud, on retrouve les entreprises européennes Dassault, BAE, et Saab.

33. Le projet d'alliance stratégique prévoit la formation en avril 2015 d'une coentreprise, appelée Kant regroupant les deux entités. Par la suite, d'ici 2020, Nexter Systems et KMW devraient proposer les premiers produits issus de la mise en commun des capacités de R&D et de production.

34. Defense Industry Daily Staff, « [Après Harfang: France's next high-end UAVs](#) », *Defense Industry Daily*, 2 janvier 2014.

S'il est encore un peu tôt pour se prononcer sur le succès ou l'échec des manœuvres actuelles de Nexter et de KMW, les récents développements du groupe public de l'armement terrestre (intégration de SNPE dans GIAT, rachat des activités européennes de Chemring dans le domaine des munitions³⁵ et le projet de fusion avec KMW) dénote une volonté politique de sécuriser ses capacités industrielles dans un domaine qui constitue peut-être un des maillons faibles de la BIDT hexagonale³⁶, notamment à cause des difficultés rencontrées sur les marchés internationaux³⁷.

Ces derniers incarnent en ce moment la voie la plus porteuse parmi les diverses opportunités offertes à l'industrie. Cela dit, la configuration actuelle d'un marché de défense mondial où les importateurs sont en position avantageuse, modifie significativement les conditions des ventes internationales d'armement, particulièrement pour des projets majeurs comme ceux que les firmes françaises cherchent à remporter. En effet, un nombre grandissant d'États clients formulent des demandes de compensations industrielles de plus en plus importantes et exigeantes³⁸. Dans certains cas, comme l'Inde et le Brésil, ces exigences visent explicitement à faciliter et à accélérer le développement de leur propre base industrielle de défense. On peut penser qu'il est un seuil au-delà duquel les industriels de l'hexagone préfèrent renoncer à une vente plutôt que de renforcer de potentiels compétiteurs étrangers. Toutefois, le contexte dans lequel évoluent actuellement les firmes françaises, entre un marché domestique atone et une compétition internationale vive, peut aussi inciter à conclure des ententes favorables aux acheteurs en des termes qui en d'autres temps, n'auraient pas été jugés acceptables.

Les perspectives limitées offertes en Europe à court terme poussent donc les entreprises à s'engager dans des relations de long terme avec leurs clients, à bâtir des capacités de fabrication dans ces pays et à y former des ouvriers et des ingénieurs³⁹. C'est le cas notamment du programme Prosub au Brésil, qui pour un montant de 6,7 milliards d'euros prévoit l'achat de 4 sous-marins Scorpène à propulsion conventionnelle, la construction dans les environs de Rio de Janeiro de la base opérationnelle de ces submersibles, des appareils et des infrastructures nécessaires à leur assemblage et à leur entretien, de même que la formation du personnel brésilien en charge de ces tâches. Le programme comprend également l'assistance technique française pour permettre aux Brésiliens de réaliser leur premier sous-marin nucléaire d'attaque⁴⁰.

35. Il s'agit ici plus précisément du rachat des sociétés Mekar, en Belgique et Simmel Difesa, en Italie, deux unités du groupe britannique Chemring. L'opération d'un montant de 167 millions d'euros rapproche Nexter du volume d'affaires des principaux acteurs européens du domaine des munitions que sont BAE, Nammo et Rheinmetall, avec 350 millions d'euros de chiffre d'affaire annuel. Voir Guy Anderson, « [Nexter to Buy Chemring's European Munitions Businesses](#) », *Jane's Defence Industry*, 24 avril 2014.

36. Par rapport aux domaines de l'aéronautique, du spatial, de la marine et de l'électronique.

37. Alain Ruello, « [Jean-Yves Le Drian : Rapprocher Nexter et KMW pour mieux affronter la concurrence internationale](#) », *Les Échos*, 1^{er} juillet 2014.

38. Guy Anderson, « Briefing: Opening the transfer window », *Jane's Defence Weekly*, 2 mars 2012.

39. Defense Industry Daily Staff, « Brazil & France in Deal for SSKs, SSN », *Defense Industry Daily*, 11 avril 2013.

40. Defense Industry Daily staff, « Brazil & France in Deal for SSKs, SSN », *Defense Industry Daily*, 11 avril 2013.

Il est intéressant de noter à cet égard que la plupart des entreprises ont adopté une stratégie corporative « multidomestique », plaçant ces marchés au même niveau que celui de la France, signalant du même coup leur importance pour leurs activités. Cette dynamique conduit ainsi les groupes à développer une présence pérenne à l'étranger, à répondre à des besoins distincts de ceux de la France, à y implanter expertises et compétences, en prenant garde de ne pas mettre en danger l'avantage technologique militaire dont elles disposent.

Ces directions un peu contradictoires génèrent aujourd'hui des zones de vulnérabilité pour les « champions nationaux ». D'abord, le maintien de l'avantage technologique militaire est atteignable à condition que les budgets de R&D et d'acquisition soient au rendez-vous. Or, compter sur les recettes exceptionnelles anticipées dans la LPM pour soutenir les investissements est risqué, d'autant plus que l'expérience montre qu'elles sont rarement respectées à la lettre. Cela accroît à son tour la tension entre d'un côté les priorités — rester un acteur technologique de défense de premier plan et conserver ces capacités en France — et de l'autre, les ressources disponibles. Ensuite, l'appui de plus en plus prononcé sur des marchés d'exportation comporte également des écueils. Alors que les budgets de toutes les puissances militaires occidentales stagnent ou diminuent, la concurrence sur les marchés grand export s'intensifie rapidement. On note en particulier une présence accrue des grands maîtres d'œuvre américains, dont les dirigeants ont tous formulé l'objectif de faire augmenter la part des ventes internationales à 25 % de leur chiffre d'affaires. Considérant que ces entreprises sont déjà les principales exportatrices mondiales d'armement, on peut s'attendre à ce qu'elles grugent encore davantage de parts de marché. Enfin, dans un contexte de cycle baissier, le processus continu de diversification des portefeuilles d'activités des firmes françaises rend le marché de défense moins attractif. Ceci est particulièrement vrai pour les groupes actifs dans le secteur de l'aéronautique commerciale, comme Airbus ou Safran, ces derniers voyant leurs ventes civiles en hausses prononcées, ce qui contraste avec le tracé plus morose du marché militaire et qui mène à des questionnements sur l'avenir de leurs activités militaires.

Vers une redéfinition des critères de l'autonomie stratégique

À court et moyen terme, les choses continueront vraisemblablement d'être tendues pour l'industrie de défense française. Si l'on en juge par les coûts associés au développement de l'avion de combat américain de cinquième génération⁴¹, la France pourra difficilement se payer seule la panoplie complète de la prochaine génération d'armements. Dans cette perspective, la meilleure manière de procéder pour les développer et les acquérir reste encore à définir. Pendant que Paris cherche à faire débloquer le projet d'Europe de l'armement et explore des possibilités de coopérations alternatives avec les puissances industrielles militaires du Vieux continent, l'industrie française s'implante plus fermement dans les marchés grand export, où elle contribue à la construction de capacités de défense d'États clients. Cette dynamique annonce d'ores et déjà que ces marchés deviendront inaccessibles lorsque leurs industries nationales seront à même de combler les besoins de leurs États.

41. Le Joint Strike Fighter ou F-35.

Elles pourraient même devenir des concurrentes dans le marché militaire mondial en exportant le fruit de leur production, sans doute d'abord via des offres *low cost* ou *medium cost* ou dans des marchés de niche. À plus ou moins brève échéance toutefois, l'objectif des pays émergents reste néanmoins de se doter de capacités industrielles couvrant un spectre aussi large que possible d'équipements militaires, incluant les systèmes les plus avancés.

Pour la France, ces circonstances soulèvent la question du financement d'une prochaine génération d'armements capable de tenir la comparaison avec l'offre américaine comme c'est le cas aujourd'hui. Les systèmes les plus ambitieux en gestation dans les laboratoires militaires et industriels sont en effet estimés à des coûts exorbitants. À cet égard, les déboires des programmes d'avions F-35 et des navires DDG 1 000 ou classe Zumwalt aux États-Unis sont riches d'enseignement. On parle désormais pour le F-35 d'une facture de 400 milliards USD pour 2 457 appareils, soit un coût unitaire de plus de 160 millions USD⁴², l'ensemble du programme (c.à.d. de la R&D au démantèlement) étant quant à lui estimé à 1 510 milliards USD⁴³. L'US Navy qui prévoyait d'acquérir originellement 32 DDG 1 000 n'en recevra finalement que 3, pour une facture d'approximativement 20 milliards USD (frais de R&D d'environ 9 milliards USD inclus)⁴⁴.

Si la BITD hexagonale est à même de relever les défis technologiques imposés par les armements du 21^e siècle, ce sont les ressources budgétaires disponibles qui risquent de ne pas être suffisantes pour financer des projets couvrant l'ensemble du spectre des capacités de défense. Ainsi, si la France entend préserver son influence dans les affaires militaires internationales, elle devra sans doute revoir les critères de son autonomie stratégique au plan industriel. En effet, à condition de ne pas trop attendre, une issue qui s'offre à Paris est de nouer des partenariats stratégiques durables, que ce soit avec des États européens, ou d'autres, comme le Brésil par exemple, en mettant à profit la solidité des acquis de la BITD nationale. Cela signifierait toutefois une forme d'interdépendance, appelant à ouvrir une réflexion sur le rôle de l'outil industriel militaire dans l'autonomie stratégique.

42. *F-35 Joint Strike Fighter: Current Outlook Is improved, but Long-Term Affordability Is a Major Concern*, GAO-13-309, Washington D.C., 11 mars 2013.

43. Andrea Shalal-Esa, « [Government sees lifetime cost of F-35 fighter at \\$1.51 trillion](#) » *Reuters*, 2 avril 2012.

44. Ronald O'Rourke, « [Navy DDG-51 and DDG-1000 Destroyer Programs: Background and Issues for Congress](#) », *Congressional Research Report*, Washington D.C., 4 février 2014.

Les auteurs

Aude-Emmanuelle Fleurant est directrice du programme dépenses militaires, production et transferts d'armes au SIPRI (Stockholm). Précédemment, elle a occupé le poste de directrice du domaine d'études armement et économie de défense à l'Institut de recherche stratégique de l'École militaire (IRSEM), une composante du ministère de la Défense de la France basée à Paris. Ses intérêts de recherche se concentrent aujourd'hui sur les modes d'adaptation des acteurs du marché (États et industrie) à des nouvelles conditions et les enjeux que ces derniers soulèvent en matière de production, de transferts et de contrôles des armements conventionnels.

Yannick Quéau est consultant indépendant, chercheur associé au GRIP et il est également rattaché à l'Observatoire de l'économie politique de la défense (OEPD, Montréal). Il a auparavant collaboré en tant que chercheur associé avec la Fondation pour la recherche stratégique (FRS, Paris) de novembre 2010 à août 2013. Ses domaines d'expertise couvrent l'industrie et l'économie de défense, les règles de contrôle touchant au commerce des armes et plus généralement la sécurité internationale. Il a aussi officié comme analyste au Technopole défense et sécurité à Valcartier (Québec, plus précisément au Bureau de commercialisation et d'intelligence des marchés) ainsi que comme enseignant pour le compte du ministère de la Défense du Canada à Saint Jean-sur-Richelieu.