

LA COOPERATION INTERNATIONALE DANS LES INDUSTRIES DE DEFENSE

Michel Crochet

*Directeur des Programmes Systèmes
Aérospatiale Espace et Défense, Paris*

La coopération en matière de défense en Europe

Au moment où l'ensemble de l'industrie de défense en Europe occidentale se restructure et tente de se fédérer et de se fondre en un nombre restreint de groupes puissants, à l'instar de ce qui s'est produit aux Etats-Unis tout au long des années 90, est-il encore d'actualité de parler de coopération? Ce stade n'est-il pas déjà dépassé? Mais, au même moment, s'ouvre le champ de l'Europe de l'Est, de la Russie, et, d'une façon plus large encore, la question de partenariat avec certains pays d'Asie du Sud-Est et de l'Est. Reste également ouvert le problème de la relation en matière d'industrie de défense entre l'Europe et les Etats-Unis au sein d'une OTAN dont la mission s'est totalement transformée après la fin de la guerre froide, avec la dévolution de fonctions de maintien de la paix au nom de la communauté internationale. Enfin, l'émergence d'une identité européenne plus forte, avec le marché unique et bientôt la monnaie unique, la volonté de définir une Politique Etrangère et de Sécurité Commune, sont un facteur stimulant de plus pour pousser à une plus grande interconnexion des structures industrielles et des structures de programmes de défense européens.

Je vais donc tenter, avec l'expérience d'un représentant d'un grand groupe européen de la Défense, de l'Aéronautique et de l'Espace, Aérospatiale, d'apporter quelques réflexions sur les tendances, les contraintes et les interrogations que pose la question de la coopération en matière de défense.

La coopération en Europe occidentale est une réalité profonde depuis plusieurs dizaines d'années.

Dans un très grand nombre de programmes de défense depuis les années soixante, la coopération est la règle pour deux raisons convergentes: la volonté politique d'affirmer des liens inter-Etats et le réalisme économique: la complexité croissante des systèmes de défense induit des coûts qui incitent à partager au moins le développement. Je citerai l'exemple de la Frégate anti-aérienne Horizon, dont le partage à trois du développement (Grande-Bretagne, France et Italie) permet à chacun des participants d'acheter un bateau de plus que s'il l'avait développé seul. Cette tendance est avérée depuis les années 60: de nombreux

programmes de missiles, d'hélicoptères, d'avions, de systèmes de commandement, et même des satellites ont été développés entre partenaires européens.

Il faut insister sur la qualité et sur la profondeur de ces coopérations: il s'agit bien de **partager** les savoir-faire et les compétences, pas seulement de faire participer des pays en sous-traitance ou en coopérants agissant sous licence comme on l'a vu souvent dans les partenariats transatlantiques.

On peut citer en exemple les programmes suivants, tous réussis ou en bonne voie, et tous au plus haut niveau technologique et opérationnel:

- les avions de combat Jaguar (France et Royaume Uni), Tornado et EFA (Royaume-Uni, Allemagne et Italie), Alphajet (Allemagne et France);
- les avions de transport Transall et de patrouille maritime Atlantic (Allemagne et France);
- les hélicoptères Tigre et NH90;
- les missiles anti-chars;
- les missiles de croisière Storm Shadow britannique et Apache français (selon un mode de coordination plus que de coopération);
- le satellite d'observation militaire HELIOS entre la France, l'Italie et l'Espagne;
- les systèmes de défense anti-aérienne ROLAND et les systèmes fondés sur le missile ASTER et les radars ARABEL, EMPAR et SAMPSON entre l'Italie, la France et la Grande Bretagne;
- la frégate Horizon entre France, Italie et Grande Bretagne, etc.

On pourrait à l'inverse se poser la question, des programmes de défense **qui n'ont pas été menés en coopération** Ils appartiennent clairement à quatre catégories:

- les programmes **stratégiques** au sens des intérêts vitaux des nations qu'ils mettent en jeu: ce sont par exemple les missiles balistiques ou aéroportés porteurs de charges nucléaires de la Grande Bretagne et de la France. Les Etats considèrent alors qu'ils ne peuvent mutualiser ni la technologie, ni même les concepts opérationnels de ces systèmes qui relèvent du plus haut niveau régalien;
- les programmes qui sont considérés comme **supportant des industries de souveraineté**, garantes de l'indépendance et du rayonnement de la nation: c'est le cas de certains avions de combat (Rafale en France, Grippen en Suède), de satellites de télécommunications militaires britanniques ou français, etc.;
- les programmes qui **exploitent des savoir-faire nationaux très performants**, et dont la disposition en propre permet ensuite la vente à l'exportation dans des conditions économiques favorables: la perte de l'avantage du partage du développement est compensée par le retour commercial de ces ventes: on pourrait citer dans cette catégorie le missile anti-navires Exocet;
- les programmes enfin qui font **appel à des arsenaux ou industries d'Etat**, et dont le partage poserait des problèmes sociaux: ce sont actuellement en

partie les programmes navals (porte-avions, frégates), ou les chars de combat.

La tendance est clairement, dans chacune de ces quatre catégories, à la réduction de l'individualisme national, voire à sa disparition: en dehors des missiles balistiques, dont l'importance relative dans le concept de défense en Europe s'est d'ailleurs modifié après la fin de la guerre froide, tous les autres domaines tendent à faire appel à la coopération:

- le Rafale et probablement le Gripen sont sans aucun doute les derniers avions de combat purement nationaux en Europe;
- la plupart des missiles tactiques sont dorénavant développés en coopération; seuls pour le moment, les missiles air-air restent nationaux, probablement parce qu'ils sont supposés relever de la souveraineté, et surtout parce qu'ils peuvent être vendus à l'exportation dans de bonnes conditions;
- enfin, les systèmes navals et terrestres tendent à se mutualiser, en raison de leur coût insupportable par un seul pays compte tenu du faible nombre d'exemplaires produits. De plus, la disparition progressive des industries d'armement d'Etat, qui se fondent graduellement dans le secteur privé, éliminera à moyen terme la pression sociale particulière à ces domaines, qui héritaient fortement de structures économiques datant de l'après-guerre.

Au total, la pression économique, ainsi que peut-être une identité nationale qui se combine avec une dynamique européenne en évolution lente mais opiniâtre, poussent les Etats et les industries à s'associer et à coopérer dans tous les domaines de l'armement, même ceux qui pouvaient passer comme tabous il y a encore peu d'années.

Je citerai à cet égard un exemple peut-être peu connu, sauf des intéressés: celui du satellite de renseignement Helios développé par la France, l'Espagne et l'Italie; non seulement ces trois pays ont-ils accepté de partager le **développement** du système, mais aussi mettent-ils en commun son **exploitation**, c'est-à-dire qu'ils en gèrent ensemble l'utilisation; en clair, ils se partagent et coordonnent la capacité de prise de vues. C'est bien la démonstration qu'il n'y a pas de réel obstacle à la coopération de défense dès lors que la volonté politique la soutient, même dans des domaines très stratégiques: Helios prouve que cela est non seulement imaginable, mais que le concept fonctionne effectivement, à la satisfaction générale, depuis plusieurs années.

Même si l'industrie de défense n'entre pas dans le champ de la régulation par l'Union Européenne, c'est bien la pression économique libérale à l'échelle du continent qui pousse à la coopération industrielle dans un souci d'efficacité et de rentabilité; il serait intéressant pour l'esprit de savoir si les Etats poussent à cette évolution, ou s'ils la subissent. Quelle que soit la réponse, la tendance est historique.

L'Europe de l'Est

L'effondrement du Pacte de Varsovie, puis le rapprochement entre les Etats d'Europe de l'Est et ceux de l'OTAN et de l'Union Européenne ont poussé à une double tendance: les Etats de l'Est cherchent une place dans le dispositif de sécurité en Europe, et leur industrie cherche à entrer dans le dispositif occidental. Compte tenu des différences conceptuelles, organisationnelles, sociales et industrielles, des choix technologiques antérieurs, du poids que pesait l'URSS sur l'organisation de ces pays, il est clair qu'une coopération ne peut pas être mise en place immédiatement au même niveau que celle qui règne entre pays occidentaux.

Cependant, au fur et à mesure de la modernisation des matériels de défense en service dans les pays de l'est de l'Europe, on peut imaginer tirer parti des programmes concernés pour y associer en profondeur, dans de véritables partenariats avec transfert de technologie, les industries locales qui sont par ailleurs d'un bon niveau. En particulier, tout ce qui touche à l'information, aux communications, aux systèmes de commandement semble pouvoir faire l'objet de mesures prioritaires; ce sont de toute façon des techniques qui évoluent très vite et sont remises à jour en permanence en Occident. C'est donc l'occasion, très rapidement, d'y associer les pays de l'Est, en faisant d'une pierre deux coups: les amener sur les mêmes bases que l'Europe de l'Ouest du point de vue technologique, et développer en même temps l'interopérabilité des fonctions: contrôle aérien, communications, doctrines opérationnelles, coordination d'actions de sécurité, déploiements conjoints, interventions coordonnées, etc.

La création d'un "Espace Commun Européen de l'Information Opérationnelle" est une priorité. Les technologies nouvelles de l'information sont le moyen d'y parvenir très vite, entre l'est et l'ouest.

Les aspects transatlantiques

L'espace Européen nouveau, la monnaie unique, les formidables concentrations industrielles déjà intervenues aux Etats-Unis et en cours en Europe ne permettent pas d'éviter le problème de la relation transatlantique en matière d'industrie de défense.

Il est un fait qu'une Europe dont l'espace économique est sans entrave, qui dispose d'une monnaie unique, dont le PIB total est supérieur à celui des Etats-Unis et la richesse per capita est comparable, doit se poser la question de la nature de sa relation avec son allié. C'est d'autant plus vrai que les entités industrielles européennes, désormais en voie de fédération, sont en **compétition frontale avec leurs homologues américains sur le reste du marché mondial, dans tous les domaines de haute technologie, militaires ou civils.**

L'expérience de ces quarante dernières années est sans appel: la relation Europe/Etats-Unis en matière d'armement n'est pas une "two way street". On

peut compter sur les doigts d'une main les programmes que les Etats-Unis ont vraiment approvisionnés auprès des Européens (le Harrier/AV8B étant peut-être le plus significatif). Le flux d'achats européens aux Etats-Unis a été à l'inverse considérable, dans le cadre de relations de partenariat qui relèvent en réalité de la sous-traitance.

Compte tenu de l'étendue de l'offre américaine et de la compétitivité de ses coûts, cette situation n'a d'ailleurs rien de surprenant. Je ne l'aborde pas en référence au passé, mais par rapport à l'avenir. Car, à partir du moment où l'industrie européenne coordonnée et fédérée a su développer des offres de qualité mondiale, dans des domaines connexes à la défense (Airbus, Ariane, satellites, réseaux de télécommunications, etc.), qui font appel aux mêmes technologies, on ne peut pas éviter de se poser la question.

Le problème de la concurrence transatlantique en matière de systèmes de défense en Europe se résoudra probablement comme celui de la concurrence en matière commerciale: c'est la compétitivité de l'offre qui fera la différence. Et cela nous conduit au dernier point de mon exposé: existe-t-il encore, finalement, une industrie de défense spécifique ou se fond-elle déjà dans un ensemble dual qui couvre toutes les hautes technologies?

Industrie de défense ou industrie duale?

Les grands domaines technologiques qui soutiennent les concepts de défense sont les techniques aéronautiques et spatiales, l'électronique, l'informatique, les communications, la construction navale, les techniques de létalité (explosifs, charges militaires, blindages ...).

A l'exception de ces dernières, toutes les autres techniques trouvent des applications civiles et commerciales, au point même que ce dernier aspect a largement pris le dessus: c'est une inversion extrêmement significative, peut-être l'une des évolutions les plus importantes de l'après-guerre; en effet, si le moteur à réaction, le radar, les fusées, et même le GPS ont été développés à des fins **purement militaires**, leur explosion et **leur diffusion à grande échelle s'est faite dans le domaine civil**, s'accompagnant par l'effet de série d'une baisse très importante des coûts. Dans certains cas, en particulier l'électronique et l'informatique, c'est bien le marché civil qui a entraîné la large diffusion et la chute des prix qui en a résulté.

Aujourd'hui, les technologies clés de communication, d'électronique, de logiciel, sont tirées par le marché civil qui impose ses standards et draine les investissements: la défense est devenue consommatrice de technologies qu'elle n'oriente plus. Même des sociétés à vocation militaire dites "d'électronique de défense" comme Thomson-CSF font en réalité près de 50% de leur chiffre d'affaires dans le domaine civil.

Dans le domaine de l'aéronautique et de l'espace, le marché civil a dépassé largement le marché militaire: les industries correspondantes ont vu dans l'ensemble

leur chiffre d'affaires basculer d'une dominante militaire vers une dominante civile: à Aérospatiale, le chiffre d'affaires de 50MdFF par an est maintenant réalisé à 80% dans le domaine civil et à l'exportation, alors qu'il était il y a 20 ans pratiquement dans le rapport inverse en faveur du militaire.

Seules des grandes sociétés mondiales dans ce domaine, Lockheed Martin aux Etats-Unis et BAe en Europe conservent une très forte majorité d'activité défense, ce qui représente pour elles un avantage compétitif considérable: les marchés quasi garantis par la puissance publique, les conditions de financement et de trésorerie, le lissage des plans de charge qu'apportent les marchés de défense restent des atouts sans équivalent dans le domaine civil. Tant que des Etats consacreront sur une base nationale des budgets de défense annuels de 10 milliards de dollars, ou beaucoup plus pour les Etats-Unis, les industriels qui bénéficieront de cette manne échapperont à la logique libérale, quoiqu'on en dise.

A ces exceptions notables près, Il n'y a plus d'industrie totalement dédiée à la défense, sauf dans des secteurs appartenant aux Etats, et d'ailleurs en voie de dissolution dans le cadre de privatisations. De ce fait, seule prévaut désormais la logique industrielle et financière: concurrence, recherche des plus faibles coûts quitte à transiger sur les besoins opérationnels, réutilisation maximale des composants ou technologies développés pour le civil.

Les industries de haute technologie qui développent les programmes de défense sont devenues duales et majoritairement à dominante civile: ce sont d'autres critères, essentiellement de rentabilité des capitaux investis, que ceux qu'imposaient les Etats qui déterminent les politiques de recherche, de recrutement de personnels, de management, d'organisation sociale, etc. L'industrie de défense devient une composante d'un ensemble plus vaste, et qui tend à lui imposer des choix.

Quel cadre pour les programmes d'armement futur en coopération?

La coopération internationale dans les programmes de défense relève bien sûr d'une option politique des gouvernements concernés. Mais l'implémentation de la coopération repose largement sur des structures qui se sont constituées en dehors de la stricte volonté de ces gouvernements, puisqu'elles traduisent des logiques économiques et industrielles qui conditionnent leur survie, et que leurs capitaux sont souvent privés.

Les alliances ou les conflits d'intérêt dans le **domaine civil**, sur le marché mondial où règne la libre concurrence, dictent les choix des industriels qui, par ailleurs, **contribuent aux programmes de défense**.

J'ouvre le débat sur ce point: au XXI siècle, dans un monde totalement régi par le souci de l'efficacité économique et de la rentabilité des investissements, les programmes de défense seront-ils comme les autres, c'est-à-dire comme les

programmes commerciaux, totalement ouverts à la concurrence? Dans des groupes à capitaux majoritairement privés, et dont le business sera majoritairement civil, les programmes d'armement seront-ils traités comme des projets industriels normaux? La coopération sera-t-elle comprise au sens des **contributions des Etats** qui financent l'opération, ou au sens des **industriels associés qui réaliseront les projets**? Y aura-t-il encore une notion de "**juste retour**", ou au contraire une simple relation d'un client multipartite et d'un ensemble industriel de coopérateurs sélectionné pour son efficacité?

Je serais très heureux d'avoir suscité quelques réponses à ces interrogations, dans une période où nations et industries vivent de si grands changements.