

ENTRETIEN

Le rôle et la vision de l'État français pour les industries de défense
Guy TEISSIER

DOSSIER

LA RÉVOLUTION DES INDUSTRIES DE DÉFENSE

GÉOÉCONOMIE DES INDUSTRIES DE DÉFENSE

Défense et armement : des leaders industriels mondiaux sous contraintes
Hélène MASSON

L'industrie de défense américaine en redéfinition
Aude-Emmanuelle FLEURANT, Yves BÉLANGER

L'industrie de défense chinoise :
forces et faiblesses du gigantisme
Emmanuel PUIG

Industrie d'armement russe : une situation paradoxale
Isabelle FACON

La production de défense dans les pays émergents : vers un renouveau ?
Fanny COULOMB

DES INDUSTRIES EN QUÊTE DE RENOUVEAU

Enjeux et perspectives des industries de défense françaises
Jean-Paul HERTEMAN

L'intégrateur de systèmes de défense et de sécurité :
acteur du renouveau de l'industrie de défense ?
Hervé GUILLOU

Les apports des technologies de défense et sécurité
aux industries de défense
Christian BRÉANT, Jérôme GARCIA

Restructuration et coopération, l'avenir des industries de défense française ?
Renaud BELLAIS

VARIA

Les conseillers du commerce extérieur,
gardiens et acteurs de la compétitivité de la France
Bruno DURIEUX

Les fonds souverains, accélérateurs de la mutation
du capitalisme mondial ?
Catherine KARYOTIS

Diffusion :
Direction de l'information
légale et administrative
29, quai Voltaire
75340 Paris Cedex 07
Téléphone : 01 40 15 70 00
Télécopie : 01 40 15 68 00
www.ladocumentationfrancaise.fr

20 euros



GÉOÉCONOMIE

LA RÉVOLUTION DES INDUSTRIES DE DÉFENSE

57



GÉOÉCONOMIE
REVUE TRIMESTRIELLE - PRINTEMPS 2011

LA RÉVOLUTION DES
INDUSTRIES DE DÉFENSE

57

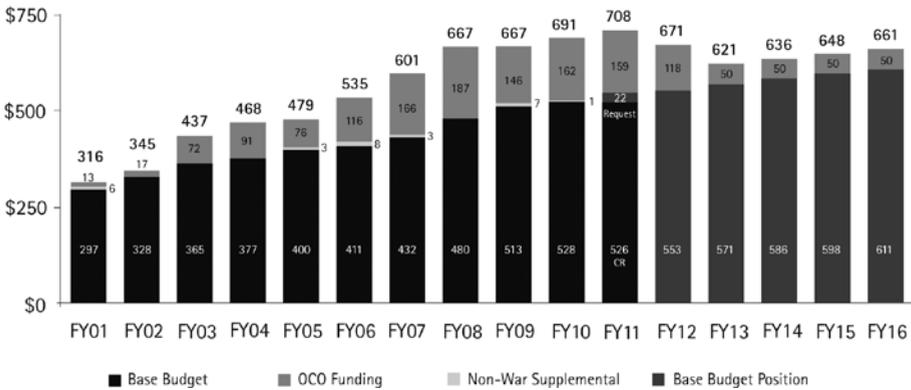
Défense et armement : des leaders industriels mondiaux sous contraintes

Hélène MASSON

Maître de recherches à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS).

En 2011, les principaux leaders industriels mondiaux du secteur défense sont encore exclusivement américains (Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman, General Dynamics, Raytheon, L-3 Communications, United Technologies) et européens (BAE Systems, EADS, Finmeccanica, Thales). Si les groupes industriels américains doivent largement leur position aux contrats d'équipement remportés sur leur marché domestique, les leaders européens disposent de bases d'appui étendues sur plusieurs marchés nationaux en Europe et dans une moindre mesure sur les marchés tiers. Or, les annonces faites par les autorités gouvernementales américaines et européennes quant aux perspectives d'évolution budgétaire à court et moyen terme bousculent des entreprises jusqu'ici peu impactées par la crise économique et financière, en dehors cependant des groupes au portefeuille d'activités duales.

Fig. 1. – Budget du DoD 2001–2016 (en G\$)



Source : DoD appropriation Acts FY2001–FY2010, FY2011 Continuing Resolution, FY 2011–2012 President’s Budget Documents. Office of the Under Secretary of Defense (Comptroller). February 14, 2011.

Stabilisation des dépenses de défense aux États-Unis et décroissance en Europe ou des industriels de défense en proie aux doutes

26

Marché défense américain : l’esquisse d’une retenue budgétaire

Outre-Atlantique, le secrétaire à la défense Robert Gates a présenté pour l’année fiscale 2012 un budget défense qu’il qualifiera de « raisonnable ». Globalement, le budget 2012 atteint 671 milliards de dollars (G\$), contre 708 G\$ pour l’année fiscale 2011. Après une augmentation de 124 % du budget depuis 2001, ce retrait de 37 G\$ semble répondre au plan de rigueur annoncé par le président Barack Obama, soit économiser 100 G\$ sur les dépenses publiques sur dix ans afin de relancer l’économie américaine. En réalité, il ne s’agit là que du résultat d’une réduction du coût des opérations en Irak et en Afghanistan (- 25,7 %), reflet du retrait annoncé d’une partie des troupes américaines déployées. Ainsi, la partie *Overseas Contingency Operations* (OCO) devrait passer de 159 G\$ en 2011 à 118 G\$ en 2012 pour se stabiliser autour de 50 G\$ à partir de 2013, comme l’illustre le graphique ci-dessous. Hors opérations extérieures, le budget défense américain n’a jamais été aussi élevé et ne saurait diminuer.

Toutefois, les économies annoncées depuis 2010 paraissent dessiner une première esquisse de retenue budgétaire concernant le volet équipement ¹. Établie dans le contexte de la *Quadrennial Defense Review* (QDR) et de la *Ballistic Missile Defense Review* (BMDR) 2010, une revue des programmes initiée par le DoD s'était soldée par une remise en cause du financement d'un certain nombre d'équipements avec notamment, et pour ne citer que les plus emblématiques :

- un redimensionnement des programmes comme le bouclier antimissile et l'avion de combat F-35 ;
- des annulations de crédits alloués pour des programmes considérés comme non nécessaires et/ou peu performants en termes de coûts et de délais : avion de supériorité aérienne F-22 Raptor, hélicoptères VH-71 et CSAR X, FCS/véhicules blindés légers, New Generation Bomber, Transformation Satellite (TSAT), destroyer DDG-1000, C-17 (arrêt de la production).

La hausse du chiffre d'affaires (CA) défense 2010 des principaux groupes américains ², entre 1 % et 4 %, illustre cette situation d'une commande publique du DoD davantage maîtrisée, mais sans signe d'infléchissement ou de tendance baissière marquée.

27

Pour les industriels européens, cela signifie un marché de défense américain toujours attractif. Le groupe BAE Systems en offre le meilleur exemple. Au deuxième rang mondial (quatrième fournisseur du DoD), derrière Lockheed Martin, le groupe britannique réalise actuellement un peu plus de 51 % de ses ventes outre-Atlantique. Tiré par les contrats dans les domaines terrestre et de l'électronique de défense, BAE Systems a vu son CA augmenter de 4 % pour atteindre 22,4 milliards de livres (G£). Focalisé dans un premier temps sur la conquête du marché électronique de défense, multipliant acquisitions, prises de participation et coopérations avec les primes américains, BAE Systems a entrepris depuis quatre ans une démarche équivalente sur le secteur terrestre en raison de la forte hausse de la demande dans le contexte de la guerre en Irak et en Afghanistan. Les rachats en 2005 et 2007 de deux fournisseurs

1. Le financement des programmes d'équipement des forces armées (*procurement*) atteint 113 G\$ pour l'année fiscale 2012, contre 104,8 G\$ en 2011 (soit une hausse de 7,7 %) et 103,2 G\$ en 2010.

2. 45,8 G\$ pour Lockheed Martin en 2010 (+ 4 %, après une précédente hausse de 6 % ; +18 % entre 2006 et 2010) ; 33,7 G\$ pour 2009 contre 32,1 G\$ en 2008 pour Northrop Grumman (+ 4 %) ; 32,4 G\$ pour 2010 contre 31,9 GE en 2009 pour General Dynamics (+ 1,6 %) ; 25,2 G\$ pour 2010, contre 24,9 G\$ en 2009 pour Raytheon (+ 1,2 %). Seul Boeing semble marquer le pas, avec une baisse de 5 % de ses ventes défense/sécurité/spatial (64,306\$ contre 68,28\$; défense 31,943\$ contre 33,661\$) et de - 7 % dans le secteur aéronautique civil.

de premier rang du DoD, United Defense Industries et Armor Holdings, ont donné une nouvelle dimension aux activités terrestres du groupe, jusqu'ici fortement orientées sur les marchés britannique, sud-africain et suédois. Désormais, BAE Systems emploie un total de 43 700 employés sur le territoire américain contre 40 400 au Royaume-Uni. Finmeccanica suit une trajectoire similaire. Sa dernière acquisition en date, DRS Technologies, consolide les positions du groupe italien sur le marché américain d'électronique de défense. Le CA généré outre-Atlantique atteint, en 2010, 23 % des ventes du groupe (sur un CA total de 18,69 G\$) et 22 % du carnet de commandes. Finmeccanica compte 12 000 salariés dans 29 États américains. EADS adopte la même stratégie, et ce, malgré la déconvenue subie sur le marché des ravitailleurs. Fort d'une trésorerie nette de 11,9 G\$, le groupe européen d'aéronautique et de défense envisage des acquisitions aux États-Unis, à même d'élargir son portefeuille clients et de limiter sa dépendance vis-à-vis du secteur aéronautique civil.

Un marché défense européen atone

28 En dépit de quelques signes de faiblesse, le marché américain reste à un point haut. *A contrario*, le marché défense européen apparaît clairement en décroissance. Fortement endettés, le Royaume-Uni et la France, qui représentent les deux premiers budgets de défense en Europe (et 80 % des dépenses de R&D), sont acculés à l'austérité budgétaire. Effectifs des forces et programmes d'équipements sont impactés.

Au Royaume-Uni, le coût des programmes planifiés et les ressources budgétaires potentiellement allouées font apparaître un gap de 38 G£ sur les dix prochaines années, une situation qui a incité le gouvernement à réévaluer en profondeur sa politique de défense et de sécurité. Suite à la publication du document de stratégie *Strategic Defense and Security Review* (SDSR)³, puis de la *Spending Review 2010*⁴, le Premier ministre britannique David Cameron a annoncé une réduction de 8 % hors inflation sur quatre ans du budget défense. Ce dernier passerait de 33,8 G£ en 2011-2012 à 34,4 G£ en 2012-2013, puis à 34,1 G£ en 2013-2014 et à 33,5 G£ en 2014-2015. Même si le budget du MoD britannique souffre moins que celui des autres ministères (en moyenne 25 % de baisse contre 20 % pour le MoD), l'heure des choix a sonné. Concrètement, les décisions sont des plus drastiques : programme d'appareils de reconnaissance Nimrod MRA4 annulé, programme d'avion

3. *Securing Britain in an Age of Uncertainty, UK Strategic Defense and Security Review*, Presented to Parliament by the Prime Minister by Command of Her Majesty, octobre 2010, 77 p.

4. *Spending Review 2010*, HM Treasury, 22 novembre 2010.

de combat F35 remanié (préférence pour le F35 C en lieu et place de la version B) avec le cas échéant une cible d'acquisition revue à la baisse, retrait des 60 Harrier GR9 et de la flotte de cinq Sentinel R1 ASTOR, désarmement de nombreux navires et ventes sur le marché de l'occasion. Quant au futur porte-avions Queen Elizabeth, il restera finalement quatre ans en service avant d'être vendu lors de la livraison du second bâtiment *Prince of Wales*. Malgré ces coupes sombres, David Cameron a rappelé au Parlement que le pays dépenserait environ 17 G£ entre 2011 et 2015 dans des commandes destinées à BAE Systems, premier fournisseur des forces armées du pays. Cependant, l'évolution à la baisse du plan de charges des principaux sites industriels britanniques du groupe s'est déjà traduite par plusieurs plans de suppressions d'emplois (environ 1 300 suppressions sur les sites de Warton, Farnborough, Samlesbury ou encore Woodford).

En France, comme le souligne le député François Cornut Gentille, « la pratique actuelle se contente de reporter la décision et d'entretenir l'illusion budgétaire ⁵ ». Ce dernier souligne que les crédits budgétaires consacrés à la mission défense progresseront de 3 % sur la période 2010-2013. Cette progression sera néanmoins moins forte que prévue initialement dans la loi de programmation militaire (LPM 2009-2014) car cette trajectoire n'était plus conciliable avec le programme de stabilité notifié par la France à l'Union européenne. Hors charges de pensions, les ressources budgétaires de la mission défense devraient ainsi passer de 30,16 G\$ en 2011, à 30,52 G\$ en 2012 (+ 1,2 %) et à 31,02 G\$ en 2013 (+ 1,6 %), soit par rapport à la LPM une réduction de 3,6 G\$. Cette dernière doit être en partie compensée par un gain de 2,4 G\$ au titre de recettes exceptionnelles (cessions d'immeubles et ventes de fréquences hertziennes). Toutefois, le montant escompté s'avère d'ores et déjà en dessous des attentes, ce qui *de facto* laisse entrevoir une insuffisance des crédits de paiement. En 2009 et en 2010, le volet défense du plan de relance de l'économie avait permis le lancement de 28 opérations d'équipement, des commandes à même de limiter un temps l'impact de la crise sur les principaux maîtres d'œuvre nationaux. Le rapporteur pour avis des crédits « équipements des forces » prévient : « À moins de renoncer à commander le moindre équipement en 2012 et 2013, il ne sera pas possible de rattraper le retard ; il faudra donc soit reporter sur les exercices suivants l'effort financier, soit renoncer à certains contrats. »

À défaut d'une véritable revue des programmes et d'une feuille de route technologique et industrielle claire, le maintien de compétences technologiques

5. Avis présenté au nom de la commission de la défense nationale et des forces armées, sur le projet de loi de finances pour 2011 (n° 2824), tome VII, Défense équipement des forces – dissuasion, p. 43. Rapporteur : F. Cornut Gentille.

et industrielles clés est notamment pensé à l'aune de la coopération, pourtant si souvent critiquée et vilipendée en raison des délais et des surcoûts liés à l'organisation de la coopération. Alors que la relation franco-allemande dans le domaine de l'armement ⁶ marque nettement le pas ⁷, le traité signé lors du sommet franco-britannique de Londres le 2 novembre 2010 ⁸ symbolise une volonté politique forte de relance de la coopération bilatérale, aussi bien entre les forces armées que dans les domaines technologiques, industriels et des programmes (avec 13 domaines de coopération ciblés ⁹). Les termes employés dans le traité sont forts : « partenariat long terme », « partage et mutualisation de matériels et d'équipements », « interdépendance mutuelle », « approche conjointe », etc. L'article 2.5 stipule que les parties conviennent que la coopération couvre notamment « le développement de leurs bases industrielles et technologiques de défense et de centres d'excellence autour de technologies clés ». Les segments missiles et drones (Male) apparaissent aujourd'hui comme un véritable test de la volonté des deux pays d'avancer vers une logique d'intégration industrielle européenne plus poussée, privilégiant une intégration par métier et non plus par pays ; signe du passage d'une politique déclaratoire à des actions concrètes financées.

30 Fragilisés sur leur base nationale, avec des États clients sous pression budgétaire, les leaders industriels historiques de la défense cherchent de nouveaux marchés porteurs de croissance. Maîtres d'œuvre européens, et dans une moindre mesure américains, adoptent de nouvelles trajectoires stratégiques, plus volontaristes, combinant restructuration interne, croissance externe et déploiement des activités à l'international. Ces nouvelles

6. En Allemagne, le plan d'austérité prévoit une réduction des dépenses de 80 G\$ à l'horizon 2014-2015, la défense y contribuant à hauteur de 8,3 G\$. En 2011, le budget fédéral allemand de la défense devrait atteindre 31.54 G\$ dont 5,23 G\$ en dépenses d'équipement.

7. Audition de L. Collet-Billon, délégué général pour l'armement, sur le projet de loi de finances pour 2011, 27 octobre 2010.

8. Traité de coopération en matière de défense et de sécurité entre la République française et le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, 2 novembre 2010.

9. Arsenaux nucléaires (installation commune à Valduc dans le domaine de la simulation, et Centre de développement technologique commun à Aldermaston), force expéditionnaire commune interarmées, force aéronavale d'attaque intégrée franco-britannique à l'horizon 2020, soutien intégré A400M, développement en commun des équipements et technologies pour la prochaine génération de sous-marins nucléaires, harmonisation des plans d'équipement et de systèmes antimines, étude de concept commune pour la prochaine génération de satellites de communication, ravitaillement en vol (capacités excédentaires britanniques du FSTA utilisées par la France), drone MALE (développer de nouveaux équipements entre 2015 et 2020), missiles (plan stratégique décennal et « one MBDA »), R&T (chaque État prévoit un budget annuel de 50 M\$ pour des projets communs de R&D), cyber-attaques, lutte contre le terrorisme.

dynamiques industrielles interviennent dans un contexte d'exacerbation de la concurrence sur les marchés tiers.

Dynamiques industrielles et nouvelles trajectoires stratégiques

Recentrage autour des métiers à forte valeur ajoutée, mutation des relations donneurs d'ordre-fournisseurs

Quels que soient les secteurs, les grands groupes industriels de défense se recentrent aujourd'hui sur leurs activités cœur de métier et à forte valeur ajoutée, privilégiant les activités de conception et un positionnement d'architecte et d'intégrateur de systèmes. Sont conservés en interne les domaines techniques majeurs, différenciant et porteurs de croissance. Cet axe stratégique passe par une restructuration de l'outil de production, voire par une politique de spécialisation des sites industriels afin de dégager des synergies et réduire les coûts. Cette démarche alimente une réflexion d'externalisation ou de partenariat, autour des options « make, buy or divest ». L'on constate ainsi une augmentation des activités externalisées, notamment pour la production de produits stabilisés peu complexes et non stratégiques (usinages mécaniques, structures métalliques, peinture, composites, électronique, etc.). Par ailleurs, l'adaptation du périmètre d'activités peut se traduire par des opérations ciblées de croissance externe, à même de consolider les compétences les plus stratégiques de l'entreprise.

31

Les relations de type partenarial et stable, avec partage des risques financiers et technologiques, sont largement privilégiées par les donneurs d'ordre avec leurs fournisseurs de premier rang. Ces derniers se voient confier des modules complets. Responsables de leurs produits, ils en assument le développement, la production et la commercialisation. Ils organisent également leur propre réseau de sous-traitants. Le développement de liens de partenariats s'accompagne d'un suivi des fournisseurs clés par les grands groupes, pour une question de sécurisation des approvisionnements stratégiques et de limitation des risques de dépendances technologiques. Dans le même temps, les maîtres d'œuvre réduisent leur pôle de fournisseurs et internationalisent la production d'équipements et de composants faiblement stratégiques ou à fort contenu de main-d'œuvre, dans des pays à bas coût et en zone dollar (États-Unis, Chine, Inde, Russie, Europe de l'Est, Amérique latine et Afrique du Nord).

Déploiement des activités sur les marchés en croissance

L'austérité budgétaire à venir en Europe associée à un marché défense américain en voie de stabilisation amène les fournisseurs à se déployer à l'international. La recherche de débouchés export doit permettre de soutenir l'activité, amortir les coûts fixes et partager les frais d'investissement et de développement de technologies. Il s'agit là d'un axe stratégique majeur, mis en œuvre par l'ensemble des grands groupes européens, et de plus en plus par les groupes américains souhaitant limiter leur dépendance vis-à-vis du marché domestique (en moyenne supérieur à 90 % de leur CA). Sont ainsi prioritairement ciblées les zones Asie (Inde, Chine, Japon, Corée du Sud), Proche et Moyen-Orient (Arabie Saoudite, EAU), Amérique latine (Brésil) ; des marchés de croissance qui impliquent une présence autant industrielle que capitalistique.

32 L'Asie est considérée comme la zone la plus attractive. En effet, sur la période 1998-2007, selon les données SIPRI, les budgets défense des États d'Asie du Sud ont augmenté de plus 57 %, et ceux des pays d'Asie de l'Est de 51 %. Le cabinet Frost & Sullivan estime qu'à l'horizon 2016 les budgets défense de la région devraient atteindre 37 % des dépenses militaires mondiales contre 24 % actuellement. Parmi les États asiatiques, la Chine ¹⁰ et l'Inde sortent nettement leur épingle du jeu. L'Inde est le plus gros acheteur d'équipements de défense des pays émergents, avec plus de 28 G\$ de matériels militaires importés depuis 2000. Dans le cadre du budget de l'Union 2011-2012 présenté au Parlement, le budget défense atteint 164 415,49 crore Rs (36 G\$), soit une augmentation de 11,6 % ¹¹ (après une précédente hausse de 8,5 %). À elle seule, la part « acquisition » affiche une hausse de 25 %, tirée en cela par les besoins de modernisation des équipements de l'armée de l'air notamment. L'industrie aérospatiale et de défense européenne, BAE Systems, EADS et Finmeccanica en tête, cherche à se positionner, via l'installation de filiales et le développement de partenariats avec les industriels locaux : partenariat EADS DS-Larsen & Toubro dans le domaine électronique de défense, coentreprises BAE Systems-Mahindra & Mahindra sur le segment des véhicules et Finmeccanica (Agusta Westland)-groupe Tata Son pour la production d'hélicoptères. Les industriels européens se trouvent confrontés à la concurrence des industriels russes, fournisseurs historiques du pays (77 % des équipements importés) et premiers coopérants (avion de combat T50 PAK FA, avion de transport multirôle, par exemple), ainsi qu'à celle des industriels israéliens (9 G\$

10. Le budget de défense chinois connaît une hausse constante depuis plus de dix ans. Pour l'année 2011, il devrait progresser de 12,7 % à 600 milliards de yuans (91,5 G\$).

11. *Institute for Defence Studies & Analysis*, publié le 7 mars 2011.

d'équipements vendus en dix ans) et plus récemment américains autour de Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman ou encore Rockwell Collins soutenus en cela par la signature d'un accord de partenariat stratégique Inde-États-Unis fin 2008.

Autres exemples de tels modes de coopération destinés à assurer une meilleure pénétration des marchés : l'Arabie Saoudite ou encore les EAU. C'est ainsi que le groupe italien Finmeccania a annoncé la création en juin 2010 de la filiale Selex Galileo Saudi Arabia Company Ltd, quelques mois après la signature d'un accord de coopération avec le King Abdulaziz City for Science and Technology (KACST). Aux EAU, sa filiale Alenia Aeronautica a établi une JV avec Abu Dhabi Autonomous Systems Investments (Adasi) portant sur les drones. Le groupe américain Northrop Grumman a pour sa part signé un MOU avec la holding émirati Tawazun, premier pas vers des coopérations plus structurantes sur les programmes défense. L'ouverture d'un second bureau commercial à Riyadh en Arabie Saoudite est un signe supplémentaire des ambitions du groupe américain dans cette région.

Inversement, l'ouverture de nouveaux marchés export peut se traduire par des prises de participations étrangères dans le capital des groupes occidentaux. C'est le cas de l'accord de partenariat signé en avril 2010 par le groupe de construction naval allemand TKMS et l'industriel émirati, Abu Dhabi MAR (ADM), relatif à l'acquisition par ADM des activités de TKMS dans le domaine des navires civils et à la création d'une joint-venture à 50/50 sur le segment des navires militaires de surface. TKMS garde la responsabilité des contrats signés avec la marine allemande et les pays de l'OTAN, alors que ADM est en charge des marchés conclus au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, zones dans lesquelles l'industriel allemand espère vendre ses frégates et ses corvettes.

33

Maîtriser les risques liés aux transferts de technologies ou comment « garder la main »

Sur ces marchés en croissance, les États acheteurs se montrent de plus en plus exigeants, jouant de la concurrence et des accords *offset* pour construire une base industrielle et technologique de défense ou consolider les capacités industrielles existantes. Les activités de compensations peuvent aller de la production de sous-ensembles et la coproduction par des entreprises nationales aux transferts de technologies, à la formation ou à la promotion pour l'exportation. Les transferts de technologies sont devenus un critère majeur et imposé dans le cadre des grands appels d'offres portant sur l'acquisition d'équipements de défense. Toute la difficulté est donc de « jouer

le jeu » tout en évitant que les pays clients puissent devenir des concurrents dans un délai court, une politique qui implique de garder des verrous technologiques, en particulier en matière de conception. Historiquement, ce type d'accords de compensation utilisé pour développer *ex nihilo* des capacités industrielles et technologiques sur certains segments a été largement mis en œuvre par des États comme l'Espagne, l'Italie, la Grèce ou encore la Turquie et la Chine.

34 Aujourd'hui, l'Inde, le Brésil, la Corée du Sud et les EAU représentent des États ayant adopté une posture particulièrement agressive dans le domaine des transferts de technologies. Ainsi, en 2007, au Brésil, le président Lula da Silva a initié un vaste programme d'acquisition d'équipements modernes (hélicoptères, avions de combat et sous-marins), dont l'un des objectifs avoués était de reconstituer l'industrie de défense nationale. La compétition en cours relative à l'acquisition de 36 avions de combat (programme FX2) est symptomatique des exigences brésiliennes en matière de transferts de technologies. Le pays souhaite acquérir technologies et savoir-faire susceptibles de lui permettre à terme de produire son propre appareil de nouvelle génération. On retrouve ces mêmes exigences dans le cadre du contrat signé avec DCNS relatif à l'acquisition de sous-marins type Scorpène (programme Prosub)¹².

Notons également que la Russie, actuellement en phase de revitalisation de son secteur industriel de la défense, mise sur les partenariats et les transferts de technologies pour se remettre à niveau.

À moyen et long terme, le risque est donc grand de voir les industries de défense européennes prises en tenaille sur le marché mondial, entre des groupes de défense américains plus ambitieux à l'export, et des acteurs industriels bénéficiant d'un large soutien de leurs autorités nationales (octroi de crédits, programmes d'acquisitions) leur permettant de présenter des produits exports de plus en plus compétitifs. C'est par exemple le cas de l'avionneur russe Sukhoï ou du groupe chinois AVIC. En outre, cette exacerbation de la concurrence profite à de grandes puissances régionales ayant engagé un programme de modernisation de leurs forces armées, comme l'Inde et le Brésil, l'acquisition d'équipements auprès de fournisseurs étrangers devenant l'outil privilégié de développement de capacités nationales de conception et de production de matériels militaires.

12. Programme de développement des sous-marins (Prosub), d'un montant de 8,3 G\$ d'ici 2024. Il prévoit la construction de quatre sous-marins Scorpène et d'un sous-marin à propulsion nucléaire, ainsi que la création d'un chantier naval et d'une base navale à Itaguaí (État de Rio de Janeiro).

Résumé

Les principaux leaders industriels mondiaux du secteur défense sont encore aujourd'hui exclusivement américains et européens. Cependant, fragilisés par des marchés domestiques en baisse (Europe) ou au mieux en stabilisation (États-Unis), les principaux producteurs d'armement cherchent de nouveaux marchés porteurs de croissance. Maîtres d'œuvre européens, et dans une moindre mesure américains, adoptent de nouvelles trajectoires stratégiques, plus volontaristes, combinant restructuration interne, croissance externe et déploiement des activités à l'international. Ces nouvelles dynamiques industrielles interviennent dans un contexte d'exacerbation de la concurrence sur les marchés tiers. Par ailleurs, les États acheteurs se montrent de plus en plus exigeants, jouant de la concurrence et des accords offset, pour le cas échéant construire une base industrielle et technologique de défense ou consolider les capacités industrielles existantes. Toute la difficulté est donc de « jouer le jeu » tout en évitant que les pays clients puissent devenir des concurrents dans un délai court.

Abstract

Today, world's defence industrial leaders are still exclusively American and European. However, these industrial groups are weakened by domestic markets in decline (Europe) or at best in stabilization (United States). European prime contractors, and to a lesser extent US Primes, adopt new strategic trajectories, more voluntarists, combining internal restructuring, external growth and international deployment of their activities. These industrial dynamics appear in a world market characterised by the exacerbation of the competition. Besides, state buyers are more and more demanding in the field of technology transfers, a strategy of acquisition intended to develop a national defence industrial base. The problem is how to "play the game" while avoiding the emergence of new competitors in the short term.

Choiseul^{revue}
GÉOÉCONOMIE



Revue trimestrielle
144 pages | 155 x 240
20 euros TTC
EAN 978-2-36259-014-6
ISSN 1284-9340

DOSSIER | LA RÉVOLUTION DES INDUSTRIES DE DÉFENSE

Avec la reconfiguration des rapports de puissance mondiaux, l'offre et la demande mondiale en matière de défense se réorganise. Les défis géopolitiques, stratégiques, technologiques de l'industrie de défense sont à la mesure de la manne financière qu'ils représentent : tout simplement colossaux. Air, terre, mer, espace, aucune innovation n'est de trop pour assurer la sécurité des États. De nouveaux acteurs, acheteurs, équipementiers, revendeurs, apparaissent, les États et leurs représentants s'impliquent de façon toujours plus pressante. Le leadership américain est contesté, la Chine se réveille, en Europe la France et la Grande-Bretagne viennent de signer un nouveau partenariat... Assiste-t-on aux prémices d'une remilitarisation du monde ?

Ce dossier de *Géoéconomie* examine les enjeux et les dessous d'une industrie bien particulière.

Au sommaire

ENTRETIEN

Le rôle et la vision de l'Etat français pour les industries de défense
Guy TEISSIER,

I / Gééconomie des industries de défense

Défense et armement : les leaders industriels mondiaux sous contraintes
Hélène MASSON,

L'industrie de défense américaine en redéfinition
Aude FLEURANT, Yves BELANGER,

L'industrie de défense Chinoise : forces et faiblesses du gigantisme
Emmanuel PUIG,

Industrie d'armement Russe: une situation paradoxale
Isabelle FACON,

La production de défense dans les pays émergents: vers un renouveau?
Fanny COULOMB,

II / Des industries en quête de renouveau

Enjeux et perspectives des industries de défense français
Jean Paul HERTEMAN,

L'intégrateur de systèmes de défense et sécurité : acteur du renouveau de l'industrie de défense?
Hervé GUILLOU,

Les apports des technologies de défense et sécurité aux industries de défense.
Christian BREANT, Jérôme GARCIA

Restructuration et coopération, l'avenir des industries de défense française ?
Renaud BELLAIS,

Varia

Les conseillers du commerce extérieur, gardiens et acteurs de la compétitivité de la France
Bruno DURIEUX

Les fonds souverains, accélérateurs de la mutation du capitalisme mondial?
Catherine KARYOTIS

>> DERNIERS DOSSIERS

GÉOÉCONOMIE n°56 | L'âge d'or de la diplomatie économique

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'économie accapare une part grandissante des relations diplomatiques. Alors qu'elle était auparavant essentiellement commerciale ou servait de moyen de pression dans le cadre de négociations politiques ou militaires, il semble évident aujourd'hui que les sujets politiques reculent en faveur des grandes questions économiques.

GÉOÉCONOMIE n°55 | La Francophonie face à la mondialisation

La Francophonie est un ensemble culturel hétérogène qui regroupe 200 millions de personnes dans plus de 70 pays. Communauté linguistique et culturelle avant tout, la Francophonie est également un lieu d'échanges et de partenariats, politiques et commerciaux.

GÉOÉCONOMIE n°54 | Football, puissance, influence

Personne n'ignore que les enjeux de la discipline ne sont pas seulement sportifs : le foot est aussi – et avant tout ? – un business. Chiffres d'affaires des clubs, transferts de joueurs et mercato, paris en lignes, sponsors, droits télévisuels et publicité, argent sale : les enjeux financiers dans ce sport sont pharaoniques. À tel point que le football est devenu une composante économique et stratégique de premier plan dans les relations internationales.

GÉOÉCONOMIE

BULLETIN D'ABONNEMENT OU DE RÉABONNEMENT

M, Mme, Mlle Nom _____ Prénom _____

Société/Institution _____

N° _____ Rue _____

_____ Code postal _____

Ville _____ Pays _____

Adresse électronique _____

	France	Autres pays
1 an (4 numéros)	75 €	95 €
2 ans (8 numéros)	140 €	190 €

Je souscris un abonnement pour

1 an

2 ans

À partir du numéro _____

Je souhaite commander un numéro à l'unité :

n° 57

n° 56

x 20 € le numéro

Date _____

n° 55

n° 54

et frais de port :

Signature/Cachet

France : 2,10 €

Reste du monde : 4, 50 €

Paiement par chèque à l'ordre de CHOISEUL ÉDITIONS

Attention, les chèques étrangers doivent être en euros,
compensables en France.

CONTACT :

Choiseul éditions

28, rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tel : +33 (0)1 53 34 09 93

abonnement@choiseul-editions.com

Paiement par virement bancaire vers

Crédit du Nord

59, boulevard Haussmann 75361 Paris, cedex 08

Banque : 30076 - Agence : 02019

Compte : 57336700202 - clé RIB : 03

IBAN : FR76 3007 6020 1957 3367 0020 203

swift (BIC) : NORDFRPP

Frais bancaires à la charge du donneur d'ordre