

Armement terrestre : visibilité stratégique et attractivité à l'international

Au cours de ces deux dernières années, le secteur européen de l'armement terrestre n'aura pas connu d'opérations majeures de fusions, d'acquisitions ou d'alliances capitalistiques, transfrontalières. Sur le segment véhicules militaires, la reprise, en octobre 2012, de l'entreprise française de taille intermédiaire Panhard par le constructeur suédois de poids lourds Volvo AB reste le mouvement le plus notable. Désormais consolidés au sein de la branche *Volvo Group Governmental Sales*, les produits phares Panhard, véhicules blindés légers à roues 4x4 VBL et PVP, font désormais partie intégrante de la gamme de véhicules destinés aux clients gouvernementaux, aux côtés des marques Renault Trucks Defense (véhicules tactiques légers et moyens à roues 4x4 et 6x6, type *VAB Mk1* et successeur *Mk3*, famille *Sherpa*, et véhicules logistiques camions/porteurs *Kerax*, véhicules tactiques *VLRA* et pick-up *ALTV* de sa filiale *ACMAT Defense*), Mack Defense et Volvo Defense. Effet de taille et de complémentarité des marques dans le domaine de la défense et de la sécurité, le groupe Volvo AB fonde également son *business model* sur un portefeuille d'activités équilibré civil/défense.

Le ministère de la Défense français entend pousser l'étape d'après, par le biais du programme national Scorpion destiné à moderniser les véhicules blindés de l'armée de terre (véhicules blindés multi-rôles *VBMR* et engins blindés de reconnaissance et de combat *EBRC*). En privilégiant une procédure restreinte, c'est-à-dire en invitant des candidats choisis à déposer une offre (Nexter, RTD, Thales), le pouvoir adjudicateur français a clairement signalé son choix en faveur d'une option en national. Cette approche est-elle susceptible de créer un contexte favorable à une nouvelle opération de concentration industrielle ? Un tel scénario semble s'éloigner par défaut de visibilité concernant le lancement effectif du programme Scorpion, et de ses différentes composantes. Déclarations, suivies de reports de décisions, traduisent le durcissement des contraintes pesant sur le budget d'équipement. La situation française rejoint celle des autres Etats européens producteurs d'arme-

ment. A l'heure de l'austérité, les annulations de programmes, les révisions des cibles d'acquisition et des cadences de production, les retards de notification, ne créent pas les conditions d'une croissance de la demande en Europe.

Maîtrise technologique et masse critique

Le programme français Scorpion connaît aujourd'hui les mêmes difficultés rencontrées quelques années plus tôt par le programme FRES au Royaume-Uni (contenu et volume de commandes sans commune mesure avec le schéma initial...). Ce défaut de visibilité se traduit par un degré d'attractivité moindre du marché français sur le segment véhicules militaires, ce qui rejait de facto sur Nexter, encore très dépendant des commandes nationales et au capital détenu à 100% par l'Etat. En outre, lancée avec le soutien de l'Etat, la consolidation de la filière munitionnaire française via le rachat de SNPE (principal actif : société munitionnaire Eurenco) par Giat Industries (la société holding de Nexter) n'a pas contribué à renforcer le potentiel d'attractivité du leader français auprès du groupe Volvo AB. Ce dernier a toujours mis en exergue son ambition de consolider ses activités cœur de métier (plateformes, systèmes, moteurs ; véhicules légers, moyens et lourds), refusant de pénétrer le marché fortement concurrentiel et volatile des armes et munitions. Cette entrée sur le marché munitionnaire, le britannique Chemring l'avait réalisée en 2007 et 2010 avec le rachat des entreprises belge Mecar et italienne Simmel Difesa. Ces dernières ont finalement été revendues à Nexter en avril 2014. Une baisse de 20% des ventes sur ce segment, et une revue stratégique des activités de l'entreprise, ont précipité cette sortie. Si Chemring conserve dans son périmètre sa filiale américaine Chemring Ordnance, un fournisseur de munitions de petits calibres et 40 mm (consolidé dans la branche d'activités *Energetic Systems*, aux côtés de Chemring Defence UK) l'objectif est de se recentrer sur les systèmes de contre-mesures, les systèmes anti-IED, les senseurs et les systèmes électroniques. Ces deux cessions marquent la fin d'une difficile période de désinvestissement de 24 mois. Fin avril 2014,

>>

TERRESTRE	Armement terrestre : visibilité stratégique et attractivité à l'international	Hélène Masson	1
	Industrie de l'armement terrestre : chiffres clés 2013	Patrick van den Ende	3
POLOGNE	Industrie de défense polonaise, ultime consolidation	Krzysztof Soloch	4
MPDS	Directive Marchés de défense et de sécurité : bilan et tendances	Kévin Martin	5
ENERGIE	Optimiser l'énergie en opérations extérieures	Alexandre Taithe	6
SUÈDE	Kockums : the Repatriation of the Swedish Underwater Crown Jewel (Part.1)	Martin Lundmark	7
CYBER	Les budgets nationaux de cyberdéfense en croissance constante	Vincent Joubert	9

la reprise de la branche radar de l'américain Curtiss-Wright, 3d-Radar AS, petite filiale norvégienne spécialisée dans les technologies 3D-GPR (*ground penetrating radar*), vient renforcer la ligne d'activité systèmes de détection air-sol de Chemring, et ouvrir ainsi un nouveau chapitre de sa stratégie.

Les orientations stratégiques privilégiées par le groupe Volvo AB sur le segment véhicules militaires, par Chemring dans le domaine des contremesures et des systèmes électroniques, et par Nexter dans le domaine des munitions (gamme de munitions terrestres, aéronautiques et navales) et de la fonction feu des moyens terrestres, relèvent de la même logique, celle d'un renforcement de leurs domaines d'excellence et de leur portefeuille de technologies, dans un contexte où les relais de croissance sont à rechercher sur les marchés Grand export.

Marchés Grand export et création de valeur locale

En effet, spécialisation (maîtrise technologique & recherche d'une masse critique) et internationalisation iront de plus en plus de paire. L'équation est complexe. Il s'agit d'être en mesure d'augmenter l'effort de recherche et développement autofinancé, et d'accroître les exportations. L'augmentation des performances à l'exportation repose sur un renouvellement du catalogue produits, le maintien d'une avance technologique sur certaines niches et une adaptation aux exigences des Etats clients exports souhaitant produire localement les matériels. Cette consolidation des compétences et des savoir-faire s'avère d'autant plus nécessaire que les clients exports, notamment les Etats ayant atteint un certain niveau d'industrialisation (Brésil, Inde, notamment), sont demandeurs de technologies et de charges industrielles. Ces Etats acheteurs entendent acquérir des compétences et de l'expertise, pour créer une industrie 100% locale, et ainsi accéder à terme à une indépendance technologique et industrielle. Ces transferts peuvent prendre la forme de sous-traitance locale ou de brevets à céder. Cela signifie pour les fournisseurs étrangers (plateformistes / intégrateurs, et systémiers / équipementiers) d'autant anticiper ces demandes

de d'accompagner ces transferts, par un investissement en joint venture avec un partenaire local (dans certains cas, en réponse à des contraintes légales) ou encore par le développement de liens avec la communauté scientifique. Savoir-faire de production et savoir-faire de conception, c'est l'ensemble des ressources et compétences des entreprises qui doivent désormais se prêter à l'internationalisation.

L'exemple brésilien

Face aux exigences de contenu local, l'exemple d'Iveco (groupe FIAT) au Brésil illustre l'avantage d'un double positionnement, civil et défense, afin de maîtriser les coûts de conception, production, MCO et logistique. Fin 2009, la filiale brésilienne de l'italien Iveco Defence Vehicles, Iveco L.A., a remporté l'un des plus importants contrats d'acquisition de l'armée de Terre brésilienne (fourniture d'un parc de véhicules blindés à roues 6x6 VBTP-MR Guarani, 2 044 unités, pour un montant de 6 G\$ sur 20 ans). Les 16 premiers exemplaires ont été produits à partir d'équipements et de systèmes importés de l'étranger. Comme convenu dans les clauses contractuelles, Iveco Defence Vehicles prévoit qu'à terme 60% des équipements seront achetés auprès de fournisseurs brésiliens. Présent au Brésil depuis la fin des années 1990, sur les segments camions civils et véhicules utilitaires, le constructeur italien dispose d'une usine de production parmi les plus modernes en Amérique latine (gamme légère / moyenne / lourde). Implanté à Sete Lagoas dans l'Etat du Minas Gerais, le site produit jusqu'à 15 000 camions par an. Iveco compte également deux autres sites de production spécialisés sur la gamme moyenne/lourde, au Venezuela (La Victoria) et en Argentine (Cordoba). Dans ce contexte, au-delà de la nouvelle chaîne de production de véhicules blindés, inaugurée le 17 juin 2013 à Sete Lagoas en présence du ministre brésilien de la Défense, Iveco Defence Vehicles peut s'appuyer sur la chaîne de sous-traitants existante dans le secteur civil pour les composants et équipements duaux. Le constructeur n'est donc pas confronté aux difficultés liées à la création d'une supply chain locale complète *ex nihilo*. L'Argentine s'est portée acquéreur du Guarani (14 unités), et

Iveco envisage de bonnes perspectives à l'export, avec de possibles commandes au Chili, en Colombie ou encore en Equateur.

La notification du marché VBTP-MR Guarani a vu la sélection en 2009 d'un maître d'œuvre étranger. Depuis cette date, le gouvernement fédéral brésilien a infléchi plus encore sa stratégie d'acquisition. Mise en place d'un régime juridique et réglementaire spécifique aux marchés publics de défense (loi n°12.598 du 22 mars 2012), exemption temporaire de certaines taxes, programmes de soutien à l'innovation et à la R&D, développement d'accords de partenariats intergouvernementaux et interindustriels, doivent contribuer à l'émergence d'un leader industriel national par segment, futur fournisseur des forces armées. Fin novembre 2013, une Commission mixte des Industries de défense (CMID) a publié une liste de 26 sociétés reconnues comme « entreprise stratégique de défense » (EED), dont dix relèvent du secteur armement terrestre (AEQ, Armtec, Avibras, BCA Têxtil, Condor, Forjas Taurus, InbraTerrestre, IMBEL, Spectra, Vertical do Ponto). Cette liste des 26 participe d'une définition du périmètre d'application de la loi n°12.598, et laisse présager un renforcement des conditions d'entrée sur le marché brésilien de la défense. A la création d'une filiale locale, vient désormais s'ajouter comme préalable pour les fournisseurs étrangers, l'établissement d'accords de partenariats renforcés et de coentreprises, avec des EED désormais positionnées au rang de maître d'œuvre. L'exemple brésilien illustre certaines tendances lourdes d'évolution du marché export, l'attractivité d'une offre étant plus qu'auparavant liée au contenu technologique et à la capacité de l'Etat exportateur et du fournisseur à engager des partenariats long terme.

HÉLÈNE MASSON
Maître de recherche
Pôle Défense&Industries, FRS
h.masson@frstrategie.org