

Industrie de l'armement terrestre : chiffres clés 2013

NEXTER

En 2013, le CA consolidé du groupe s'est élevé à 787 M€ (+6% en glissement annuel), dont 1/3 réalisé par les activités de MCO et 1/4 par les activités munitions. Le carnet de commandes est en recul de -7% à 2,6 G€, représentant près de 3,3 années d'activités. Les prises de commandes sont en diminution de -30% à 612 M€ (dont 30% export), impactant à la baisse le book-to-bill (0,78 en 2013 contre 1,16 en 2012). Nexter Systems (70% du CA groupe; 1 807 salariés) a généré un CA de 553 M€ (+1,5%). Son carnet de commandes demeure stable à 2 G€ (77% du total groupe), soit 3,6 années d'activités. Nexter Munitions (551 salariés) constitue le second centre de profit du groupe avec un CA de 199 M€ (+24% en un an). Son exercice 2013 a été marqué par la notification par la DGA de la seconde tranche du contrat pluriannuel de fourniture de munitions de gros calibre pour un montant de 175 M€ (30% du carnet de commandes). Enfin, cherchant à consolider et rationaliser son pôle munitionnaire, Nexter a réalisé trois opérations d'acquisition en 2013/2014 : Mecar et Simmel Difesa (168 M€), et la SNPE (3 M€).

Renault Trucks Defense/Panhard (Volvo Group)

RTD et Panhard emploient près de 1 500 personnes sur sept sites en France. Filiales de Volvo Group (conception/production de camions, bus, engins de construction et systèmes de propulsion), leurs activités sont désormais consolidées au sein de la branche *Volvo Group Government Sales* (VGGs), créée fin 2011. En 2012, le CA consolidé de RTD a clôturé à 308 M€ (+157% en un an), tandis que celui de Panhard a enregistré une baisse de -32% à 55 M€ (part export 5%). En tenant compte du rachat de Panhard, et selon les informations communiquées par RTD, le CA2013 affiche 500 M€ (+63%), dont 60% à l'export. Historiquement très dépendant du marché français, RTD a adopté une stratégie à l'export plus agressive afin de servir l'objectif d'un CA de 700 M€ à horizon 2015. Hors Europe (5% des ventes 2012), les principaux prospects sont en Asie/Moyen Orient et en Afrique, des zones cibles qui en 2012 représentaient 6% et 4% des ventes. RTD a ainsi remporté (2012) un marché de 400 M€ en Egypte (MIDS et famille Sherpa), et propose en partenariat avec Avibras, une version modifiée de son Sherpa Light (*Tupi*) dans le cadre du marché brésilien VBMT-LR (cible totale de 174 unités en deux tranches).

Rheinmetall Defence (groupe Rheinmetall)

Le CA consolidé 2013 est en recul de -8% en un an à 2,2 G€, en raison du repli des ventes des BU *Combat Systems* (-10%, à 1 G€) et *Wheeled Vehicles* (-5%, à 0,5 G€). L'EBIT est en baisse à 4 M€ (-97% en un an), marqué par des dépenses de restructuration (51 M€) en vue de rationaliser son site viennois. Le carnet de commandes affiche 6,1 G€ (+21% en un an) et un book-to-bill de 1,55 en 2013. Les ventes à l'export représentent 68% du CA (+1 pt). Une part de 32% du carnet de commandes 2013 relève des marchés émergents. Le Moyen-Orient (ouverture d'un bureau à Riyad) et l'Asie (MoU en Malaisie) figurent parmi les cibles prioritaires : contrats majeurs au Qatar (475 M€) et Indonésie (216 M€).

Krauss-Maffei Wegmann

Après un exercice 2011 en baisse de -34% par rapport au pic de 2008, l'activité a de nouveau franchi le seuil du milliard d'euros. Le CA non-consolidé 2013 a clôturé à 1,08 G€ (+12%). Résolument orienté export (80% des ventes), grâce à son produit phare le char *Leopard 2*, KMW se caractérise toutefois par une faible dimension internationale (hors Europe). Celle-ci répond généralement à des obligations contractuelles (nouvelle implantation au Brésil dans le cadre du marché MCO *Leopard 1A5*). Evoluant sur un marché domestique très contraint, KMW entend se renforcer sur les marchés Grand export (partenariat en Inde, filiale à Singapour), remportant en 2013 un contrat de 1,9 G€ au Qatar pour la fourniture de 62 *Leopard 2A7*.

Patria

Tiré par l'export (65%) et la défense (91%), le CA consolidé 2013 a clôturé à 825 M€ (+12% en glissement annuel). La branche terrestre réalise 34% du mix-revenu 2013 (+4 pts en un an), tandis que l'aéronautique a enregistré une hausse de +5% à 116 M€. Malgré un carnet de commandes en baisse à 998 M€ (-19%), les prises de commandes ont progressé de +44% à 623 M€. Néanmoins, la baisse des commandes domestiques et la généralisation des compensations à l'export contraignent Patria à rationaliser son outil de production (trois sites et 340 emplois menacés) et à se recentrer sur son métier d'intégrateur. A l'export, Patria vise le marché ACV aux Etats-Unis, et les marchés MCO au Moyen-Orient.

Iveco Defence Vehicles (groupe FIAT)

Depuis octobre 2013, IDV est une entité de CNH Industrial, issue de la fusion de Fiat Industrial et CNH Global. Filiale d'Iveco, IDV a généré 7% des revenus de sa société mère en 2012 (~580 M€). Avec 4 200 véhicules spéciaux vendus (défense et sécurité), IDV a enregistré une hausse de +14% en 2013. En corollaire, la croissance de la part défense dans le mix des ventes de CH Industrial a été significative, franchissant désormais les 3% contre 1,8% en 2012. Pour assurer sa croissance, IDV a entrepris un renouvellement de sa gamme sur la base de coopérations industrielles (KMW, Oto Melara) et un développement export en direction de l'Amérique du Sud (marché *Guarani* de 6 G\$ remporté au Brésil) et de la zone MENA (Libye).

BAE Systems

Les activités terrestres sont regroupées au sein des branches *Platforms & Services US* (PS US), et depuis 2013, *Platforms & Services UK* (3% de son CA). PS US emploie 19 200 salariés et a généré un CA2013 de 4,2 G€ (23% CA groupe), en recul de -8%. L'activité du segment *Land&Armaments* a reculé de -17% en un an, et son carnet de commandes s'est contracté à 4,3 G€ (-15%). La baisse de -4% du budget acquisition du DoD en 2013 (-5% pour l'US Army) et les échecs commerciaux en Inde (*M777 howitzer*) et au Canada (*CV90*), ont entraîné une rationalisation des activités terrestres aux Etats-Unis, en Australie et au Royaume-Uni. Notons qu'en 2013, l'US Army a notifié à BAE Systems le marché PIM relatif à la modernisation de l'obusier automoteur *M109A6 Paladin*, pour un montant de 688 M\$.

PATRICK VAN DEN ENDE

Chargé d'études, Pôle Défense&Industries, FRS
p.vandenende@frstrategie.org

General Dynamics European Land Systems (General Dynamics)

BU de la branche *Land Systems* de General Dynamics, GDELS regroupe depuis 2003 le suisse MOWAG, l'autrichien Steyr, l'allemand GDELS Germany et l'espagnol GDELS-SBS. GDELS emploie environ 3 200 salariés, répartis sur huit sites, dont quatre en Espagne. Cette expansion européenne visait à atteindre les principaux marchés de renouvellement des équipements terrestres. Depuis 2013, GDELS a ainsi remporté des marchés en Allemagne (176 4x4 *Eagle V*) et en Suisse (130 APC *Duro*). Néanmoins, confronté comme ses concurrents à la baisse marquée des commandes en Europe, GDELS a entamé une rationalisation de ses activités (-600 postes en Espagne) et un recentrage sur son métier de plateforme-intégrateur, cédant son site munitionnaire de Palencia à Nammö. En termes de développement commercial, GDELS a également entrepris un renouvellement de sa gamme pour pénétrer les marchés émergents.