

166 ESC 17 F bis  
Original : français



Assemblée parlementaire de l'OTAN

COMMISSION  
DE L'ÉCONOMIE ET DE LA SÉCURITÉ

---

L'ÉTAT DE LA BASE INDUSTRIELLE DE  
DÉFENSE EUROPÉENNE

---

RAPPORT GÉNÉRAL

**Jean-Marie BOCKEL (France)**  
*Rapporteur général*

## TABLE DES MATIÈRES

I.	INTRODUCTION .....	1
II.	UN MARCHÉ DE LA DÉFENSE EN MUTATION.....	2
III.	MODERNISER LA BASE INDUSTRIELLE ET TECHNOLOGIQUE DE LA DÉFENSE EUROPÉENNE .....	4
IV.	LA FRAGMENTATION STRUCTURELLE .....	5
V.	LES RÉACTIONS EUROPÉENNES .....	7
VI.	LES AMBITIONS D'INTÉGRATION DU MARCHÉ EUROPÉEN ET DE MISE EN ŒUVRE D'UNE BASE INDUSTRIELLE DE DÉFENSE EUROPÉENNE .....	10
VII.	RECHERCHE EN MATIÈRE DE DÉFENSE .....	15
VIII.	L'ANGLE TRANSATLANTIQUE.....	17
IX.	IMPLICATIONS POTENTIELLES DU BREXIT .....	19
X.	CONCLUSIONS .....	20
	BIBLIOGRAPHIE .....	23

## I. INTRODUCTION

1. Alors que les membres de l'Alliance ont réaffirmé à Varsovie leur engagement de consacrer 2 % de leur PIB aux dépenses de défense dont 20 % au moins aux dépenses d'investissement, il convient de s'assurer que l'état du marché de défense permet d'atteindre ces objectifs. Il est également capital d'identifier les éventuels blocages tout en proposant des pistes de réflexion qui devraient permettre aux Alliés de se doter d'une base industrielle de défense à la hauteur de leurs ambitions communes. Les pays européens doivent être en mesure de composer le pilier européen de l'OTAN en créant une identité de défense européenne qui ne soit ni redondante ni concurrente au dispositif de l'OTAN. Une telle évolution apparaît indispensable alors que les ressources budgétaires se raréfient, que les menaces se multiplient et que le débat sur le partage des charges reste l'une des priorités de l'agenda transatlantique.

2. Cette évolution demande toutefois qu'un préalable essentiel soit levé et que les États européens fassent dans ce domaine le choix de partager leur souveraineté. La défense est en effet le domaine par excellence dans lequel les États désirent préserver leur autonomie, leur indépendance, leur souveraineté nationale : les soldats combattent pour leur pays et non pour une entité supranationale. En matière de souveraineté, les États définissent, en fonction de leur Histoire notamment, les limites de leur souveraineté nationale de manière différente. Ils sont nombreux dans ce domaine à privilégier les coopérations bilatérales avec leurs proches alliés et ne portent pas souvent ces questions dans des enceintes multilatérales. Pour autant, les temps changent et la notion de souveraineté partagée sur les enjeux de défense face aux nouvelles menaces, progresse en Europe. Les récentes initiatives franco-allemande et européennes, y compris en matière d'industrie de défense, le démontrent. Les États-Unis n'ont pas à faire face à cette problématique, ce qui explique une grande partie des différences entre les États-Unis et les pays européens mentionnées dans ce rapport.

3. Lors du dernier sommet de l'OTAN à Varsovie, en juillet 2016, l'UE et l'OTAN ont donné un aperçu des domaines dans lesquels elles pourraient renforcer leur coopération : lutte contre les menaces hybrides, amélioration de la résilience, renforcement des capacités de défense, cyberguerre, sûreté maritime et exercices conjoints. L'importance d'une collaboration étroite entre les deux organisations en faveur du développement d'une « approche globale » de la gestion des crises et des opérations a également été rappelée. Par ailleurs, ce pilier européen de l'OTAN ne sera à la hauteur du juste partage du fardeau seulement si sa base industrielle de défense lui permet de garantir un certain degré d'autonomie stratégique et d'apporter ainsi une juste contribution aux opérations de l'Alliance.

4. L'économie de la défense est souvent considérée comme une discipline distincte de l'économie, et par conséquent, le marché de la défense est parfois vu comme non soumis aux mêmes contraintes que les marchés normaux. Cela est faux, même si le marché de la défense se distingue parce que les gouvernements sont pratiquement les seuls consommateurs des biens qu'il produit. Des conditions durables d'offre et de demande, le besoin persistant d'investissements en recherche et développement (R&D), ainsi que la concurrence entre les entreprises sont autant de caractéristiques constantes du marché de la défense, du moins dans les sociétés occidentales. Toutefois des conditions uniques au niveau de la relation clients/producteurs et le rôle important des États ajoutent des restrictions à son fonctionnement normal.

5. En outre, le marché de la défense est en pleine mutation. La ligne de démarcation jadis bien tracée entre les marchés commerciaux et le marché de la défense est aujourd'hui moins claire, car les équipements militaires intègrent une part de plus en plus importante de technologies à double usage, en général déjà disponibles sur le marché. Là où les économistes de la défense parlaient jadis de phénomène de « *spin-off* » (technologies développées pour le secteur de la défense mais donnant lieu, ultérieurement, à des applications commerciales), ils parlent désormais de « *spin-in* »

(technologies développées pour le secteur commercial, qui s'avèrent offrir d'importantes applications militaires).

6. Une autre caractéristique importante du paysage industriel de la défense transatlantique réside dans le fait que le marché européen de la défense demeure très fragmenté et qu'il échappait jusqu'il y a peu aux règles imposées par l'Union européenne. En revanche, les États-Unis bénéficient pour l'essentiel d'un marché de la défense récemment consolidé, qui se caractérise par des économies d'échelle très importantes. Le défi global que l'Europe doit relever est de créer un marché de la défense aussi harmonieusement intégré que possible. Le défi auquel les États-Unis sont confrontés, consiste quant à lui à réduire certaines des inefficiences qui résultent, en partie du moins, des tendances protectionnistes des districts et des États, conduisant au déploiement sous-optimal de ressources limitées, disponibles pour la défense, au bénéfice des emplois locaux. Tant l'Europe que les États-Unis doivent trouver des moyens d'approfondir le commerce de la défense transatlantique ce qui aurait pour avantage d'atténuer le phénomène du client unique, tout en amplifiant les économies d'échelle. Cela contribuerait à faire diminuer le coût des équipements de défense, tout en promouvant l'intégration et l'interopérabilité entre les Alliés.

7. Le présent rapport se concentre principalement sur le défi posé à l'Europe à savoir, comment consolider les capacités industrielles alliées en matière de défense. Il ne s'intéresse pas spécifiquement à la dimension nucléaire – celle-ci ne concernant que trois Alliés –, mais inclut la phase de recherche et développement du cycle d'acquisition de matériel militaire, essentielle pour l'avenir. Il examine également comment un environnement où la menace ne cesse d'évoluer altère les décisions politiques sous-jacentes en matière de dépenses de défense, oriente les préoccupations concernant la base industrielle et technologique de la défense à long terme, et relance le débat sur l'intégration du marché, la mutualisation et le partage, ainsi que sur l'interopérabilité.

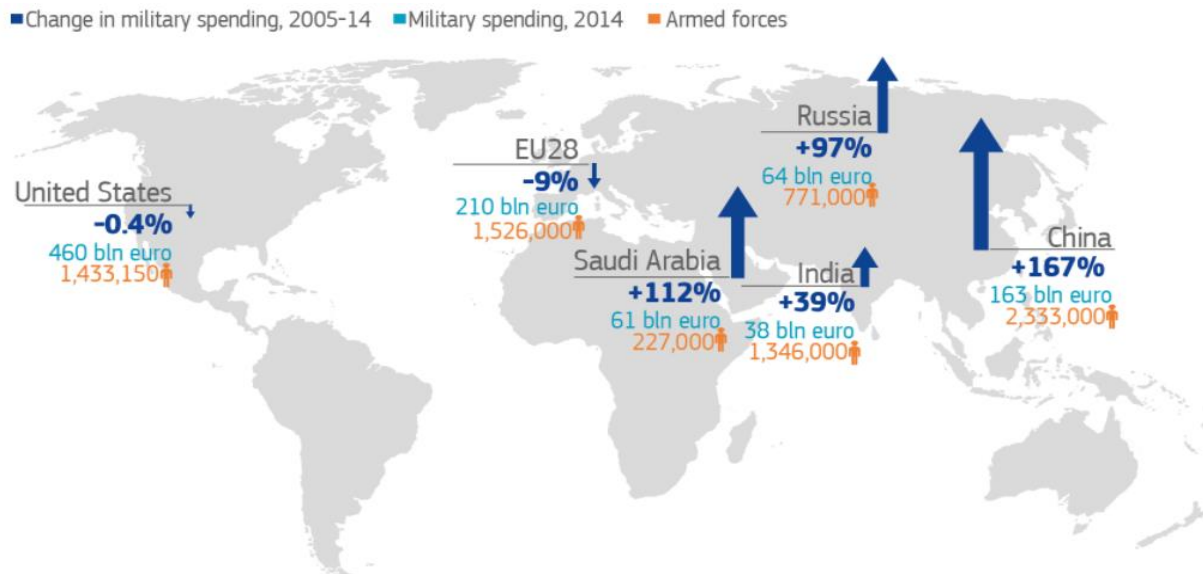
## **II. UN MARCHÉ DE LA DÉFENSE EN MUTATION**

8. De 2005 à 2014, alors que la majorité des pays européens sabraient dans leurs dépenses de défense, les dépenses russes dans ce domaine progressaient de 97 %, tandis que l'Arabie saoudite, l'Inde et la Chine augmentaient leurs budgets de la défense de respectivement 112 %, 39 % et 167 % (Lazarou) (Figure 1). Pour l'Europe, cet écart persistant entre les tendances de dépenses n'est pas tenable si elle aspire véritablement à jouer un rôle majeur sur la scène internationale. L'Europe s'est lancée dans des réductions drastiques de ses dépenses de défense en considérant que le paysage sécuritaire était désormais apaisé. Mais les récentes violations du droit international par la Russie, son usage de tactiques hybrides et ses cyberattaques suscitent aujourd'hui des craintes partout en Europe et indiquent clairement que les conditions ambiantes ne sont pas aussi anodines qu'on le pensait auparavant. Parallèlement, l'instabilité croissante dans une grande partie de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient entraîne des mouvements massifs de populations dans toute la région et vers l'Europe, ce qui ne fait qu'accroître le sentiment de vulnérabilité du continent.

9. Le début du XXI<sup>e</sup> siècle est marqué par le terrorisme, la montée des menaces, le retour des rapports de force en politique et, depuis peu, une certaine ambiguïté quant à la ligne du nouveau président des États-Unis vis-à-vis de l'OTAN et des alliances démocratiques. Dans ce contexte de menaces en mutation rapide se pose la question du partage des charges de l'Alliance. De plus en plus de dirigeants états-uniens considèrent que les gouvernements européens doivent consentir plus d'efforts pour disposer de capacités militaires accrues et d'une plus grande crédibilité stratégique. Les conclusions des sommets de l'OTAN au pays de Galles et à Varsovie, prouvent que la tendance à la réduction des budgets de la défense est à présent définitivement révolue. L'Europe commence à accroître ses dépenses dans ce domaine, même si rares sont les pays à avoir atteint les objectifs minimums fixés par l'OTAN (Kington). D'après certains analystes

toutefois, l'objectif visant à affecter 2% du PIB aux dépenses de défense ne peut constituer le seul critère pour mesurer la solidarité et le partage des charges entre les Alliés (Lunn & Williams). Dans tous les cas, identifier les lacunes capacitaires et y remédier demeure une priorité pour tous les États membres de l'OTAN. Lors de la conférence de Munich sur la sécurité en février 2017, le président Wolfgang Ischinger a proposé d'introduire une nouvelle orientation de politique étrangère, sous la forme d'un "critère des 3%" par exemple, qui couvrirait la prévention des crises, l'aide au développement et la défense, et qui exprimerait mieux la volonté de tous les Alliés de rester des protagonistes stratégiques pertinents et de bons alliés.

**Figure 1 : Évolution des rapports de forces mondiaux sur le plan militaire (2005-2014)**



Sources: SIPRI Military Expenditure Database, 2014; Military Balance 2015, International Institute for Security Studies

10. Avec le recul, on comprend mieux aujourd'hui que la récente crise économique a mis en péril les fondements mêmes de la puissance militaire alliée et nuit aux institutions transatlantiques. Elle a eu des répercussions à la fois sur le commerce et sur le marché de la défense. Les thèses nationalistes et mercantilistes gagnent du terrain, alors que la meilleure façon d'aller de l'avant - et la plus efficiente - serait, incontestablement, de favoriser une plus grande intégration. Si la logique économique du protectionnisme est extrêmement fragile et nettement plus onéreuse que ne le laissent entendre certains hommes et femmes politiques, on ne peut cependant pas en sous-estimer l'attrait politique. Le chant des sirènes du protectionnisme et du mercantilisme continue de hanter les débats sur l'ouverture des marchés européen et transatlantique de la défense. La tentation du repli sur soi est plus forte que jamais, ce qui complique encore plus le débat sur le partage des charges. Faut-il rappeler que le protectionnisme signifie qu'une part des ressources parcimonieuses affectées à la défense se mue en pertes sèches sur le plan économique et que la limitation de la concurrence implique des coûts réels, qui sapent les capacités et alourdissent encore la charge qui pèse sur le contribuable.

### III. MODERNISER LA BASE INDUSTRIELLE ET TECHNOLOGIQUE DE LA DÉFENSE EUROPÉENNE

11. Nombre de ces dilemmes sont pris en compte dans l'évaluation stratégique (*Vision partagée, action commune : une Europe plus forte*) que Federica Mogherini, la haute représentante de l'Union européenne pour les affaires étrangères et la politique de sécurité, a présenté au Conseil européen en juin 2016. Ce document, qui a été validé par le Conseil européen le 15 décembre 2016, expose les intérêts et principes essentiels de l'UE en matière de collaboration avec la communauté internationale. Il indique qu'une plus grande cohésion européenne sera essentielle si l'on veut que son action soit efficace sur les plans de la sécurité énergétique, la migration, le changement climatique, l'extrémisme violent et la guerre hybride. Notons en particulier que le rapport Mogherini présente un cadre légal éventuel pour une coopération approfondie au niveau de l'industrie de la défense, désormais considérée par la Commission comme essentielle à la sécurité européenne (Krause).

12. Fin 2016, les pays européens ont donc décidé de renforcer leur coopération sur toute une série de questions de sécurité et de défense. Ils ont convenu d'un Plan d'action européen de la défense qui, entre autres, offre une assistance financière aux États membres qui adoptent des projets conjoints de développement des capacités et d'acquisition de matériel militaire et des mesures de mise en œuvre de la Déclaration conjointe UE-OTAN adoptée à Varsovie (Conseil européen). Le Plan d'action est la plus récente d'une longue série d'initiatives visant à mobiliser l'Europe en vue d'accroître la coopération industrielle en matière de défense.

13. Les traités européens ont édifié un marché commun interne qui s'est renforcé au fil du temps et étendu à des domaines complexes tels que les marchés publics ; désormais et en règle générale, ces derniers doivent se dérouler de manière ouverte et transparente, à l'échelle de toute l'UE. D'après la Commission européenne, les marchés publics représentent à eux seuls 16 % du PIB de l'Europe et, par extension, affectent une part substantielle des flux commerciaux mondiaux, pour atteindre 1 000 milliards d'euros par an (Commission européenne, « Les marchés publics »). En 2012, le marché de la défense représentait 96 milliards d'euros de revenus et quelques 400 000 emplois au sein de l'Union européenne. Selon les chiffres de l'association de l'industrie aérospatiale et de la défense (*AeroSpace and Defense Industries Association of Europe - ASD*), le secteur industriel de la défense génère actuellement 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires par an et emploie, directement ou indirectement, 1,4 million de personnes hautement qualifiées. Par respect pour les préoccupations de souveraineté nationale, le droit européen accorde cependant depuis longtemps aux États membres des dérogations, qui permettent aux gouvernements d'exempter des règles d'intégration des marchés l'acquisition de matériel de défense.

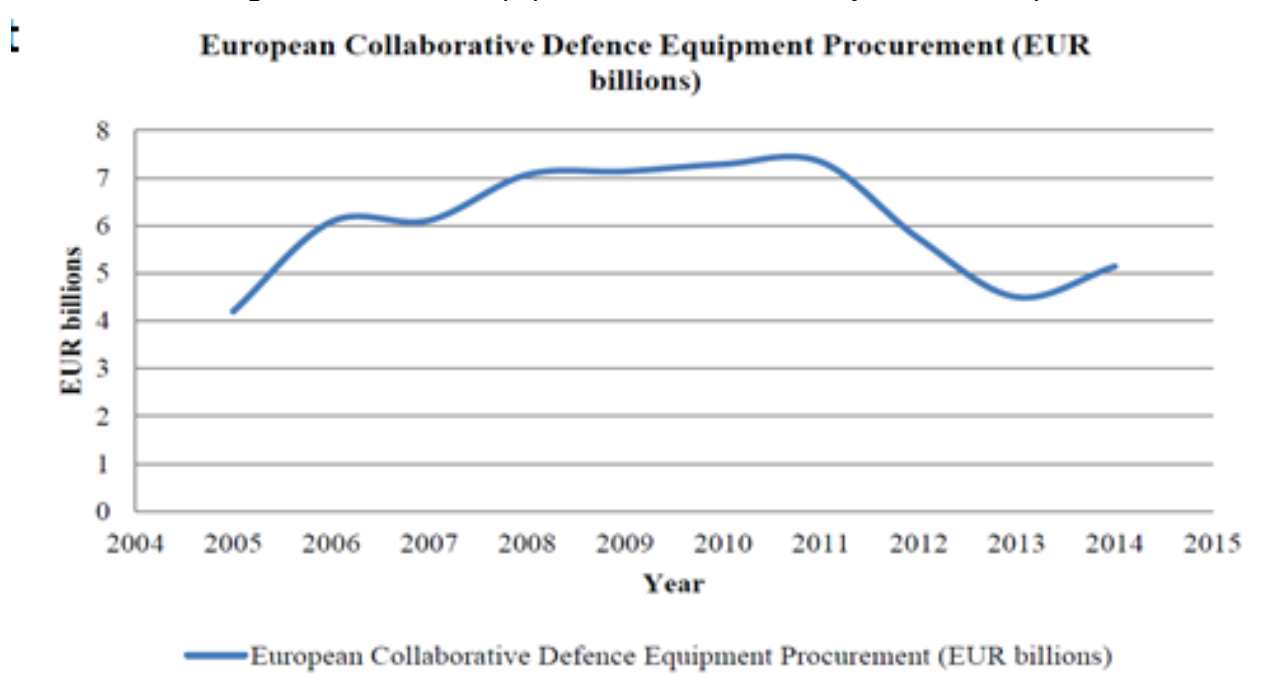
14. Comme la sécurité demeure une prérogative fondamentale de chaque État membre, les principes et les règles du Marché commun n'ont jamais été étendus à l'industrie de la défense. Aux termes de l'article 346 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) (ex-article 296, Traité instituant la Communauté européenne), les pays membres peuvent prendre les mesures qu'ils considèrent nécessaires pour la protection de leurs intérêts essentiels en matière de sécurité en lien avec la production et le commerce des armes, des munitions et du matériel de guerre. Les mesures adoptées dans le cadre de cet article ne peuvent toutefois pas affecter négativement la concurrence sur le Marché commun pour des produits n'ayant pas de finalités spécifiquement militaires (Commission européenne, Droit européen et acquisition de matériel de défense).



#### IV. LA FRAGMENTATION STRUCTURELLE

15. Il est important de prendre conscience que la défense de la souveraineté en Europe exige que les Alliés agissent de concert et que les pays européens, en particulier, trouvent les moyens de combiner leur puissance et leurs ressources efficacement. La réalisation d'économies d'échelle dans le domaine de la défense réduit considérablement le coût des équipements militaires, tout en améliorant la capacité des armées nationales à collaborer sur le champ de bataille, dans les airs et en mer (Braw). Le fait d'exclure largement le secteur de la défense de la construction du marché européen a donc un coût élevé. Le secteur de la défense européen ne bénéficie pas d'économies d'échelle pour réduire le coût des équipements militaires. La préservation des champions nationaux a conduit à une relative prolifération d'entreprises dont la production est pratiquement identique pour des marchés relativement limités et dont la taille n'a cessé de diminuer au cours de la dernière décennie. Alors que les États-Unis, qui possèdent le plus grand marché de la défense au monde, n'ont qu'un seul fournisseur d'avions de chasse, l'Europe en a trois : Dassault avec le Rafale, Eurofighter avec le Typhoon, et Saab avec le Gripen. L'Europe produit beaucoup plus de modèles de chars de combat principaux, de véhicules blindés, de sous-marins et de frégates que les États-Unis, avec un tiers seulement de leur budget de la défense. Le fossé transatlantique s'est creusé au cours des 20 dernières années. Motivées par la diminution des dépenses de défense après la chute du mur de Berlin, les entreprises états-uniennes se sont lancées dans de sérieuses restructurations afin de réduire leurs capacités et de se protéger contre les risques. Ces démarches ont transformé le paysage industriel de la défense aux États-Unis. La consolidation des petites entreprises en entités de plus grande taille a permis de rendre ces dernières moins dépendantes des conditions prévalant dans tout secteur donné, et plus concurrentielles sur le marché national et sur la scène internationale (Shalal et al.). Face au risque de création de monopoles inhérents à la consolidation, parvenir à un équilibre entre concurrence indispensable et fragmentation aux États-Unis représente un fameux défi. L'Europe est cependant clairement confrontée au problème de la fragmentation, même si la cadence des fusions commence à s'accélérer (Figure 2).

**Figure 2 : Achats d'équipements de défense conjoints en Europe**



Data source: European Defence Agency

16. La préservation d'une industrie de la défense nationale se justifie généralement au nom de l'autonomie stratégique, de la souveraineté et de la nécessité qui en découle de préserver la base industrielle nationale de défense. La protection des emplois entre également en ligne de compte, notamment les emplois civils associés aux marchés de la défense. La défense des emplois est un argument qui peut être nuancé, car l'acquisition d'équipements militaires excessivement chers grève les budgets nationaux de ressources qui pourraient être investies à meilleur escient dans des secteurs plus créateurs d'emplois.

17. Le protectionnisme industriel en matière de défense implique en outre de très lourdes charges pour les contribuables européens, dont les gouvernements acquièrent souvent des équipements militaires auprès d'entreprises relativement modestes, qui ne bénéficient pas d'économies d'échelle. Les entreprises qui opèrent au sein de cet environnement fragmenté sont moins en mesure de réduire leurs coûts unitaires et les gouvernements acquièrent donc, avec leurs maigres ressources, moins de capacités que celles qu'ils auraient pu obtenir sur un marché européen plus intégré (Balis).

18. Cette fragmentation engendre en outre des problèmes de planification de la défense coordonnée au niveau européen, également essentielle pour renforcer les capacités militaires à un coût raisonnable. Un rapport de la Cour des comptes française de 2013 attribue une part importante des coûts du secteur de la défense européen à une surcapacité de production, car d'innombrables programmes très similaires poursuivent des objectifs pratiquement identiques alors que la demande reste faible pour les systèmes d'armements commercialisés (Denoyel).

19. L'extrême diversité des perspectives stratégiques des pays européens exacerbe la fragmentation du marché. Ces perspectives sont conditionnées non seulement par la géographie, mais également par des historiques politiques et des cultures militaires qui diffèrent d'un pays à l'autre. Le Royaume-Uni est une nation commerçante qui adopte une approche libérale des marchés, tout en manifestant des préoccupations conditionnées par l'histoire face à son implication avec des pays étrangers (Balis). L'Allemagne et la France ont sans doute un modèle moins libéral, mais, considèrent que la coopération et l'intégration sont supérieures à la concurrence exacerbée et aux conflits. Tout en partageant des éléments d'une histoire commune, les Européens ont des vécus historiques nationaux et régionaux distincts, qui définissent les approches nationales du marché de la défense et le rôle joué par l'État à ce niveau.

20. La taille des pays est un autre facteur important. Les pays de petite taille ont plus de difficultés à atteindre les conditions critiques d'une défense autonome et peuvent souhaiter se placer sous la protection d'une alliance. Ceci n'empêche pas l'augmentation rapide des dépenses de défense, dans les pays baltes notamment. Ces pays ont développé un sens aigu de la menace en raison de leur Histoire, ce qui les a aidés à s'accorder en faveur de dépenses plus importantes sur le plan de la défense. Au sein d'un cadre plus intégré, les différences entre petits et grands pays peuvent devenir sources de force et de spécialisation. Une division des tâches est possible. Les pays aux côtes étendues pourraient par exemple être enclins à assumer une part plus importante de la défense maritime du continent, tandis que les petits pays enclavés pourraient se concentrer sur des missions de niche au sol ; d'autres grands États pourraient quant à eux apporter un soutien critique dans des domaines tels que la défense aérienne. Ceci est déjà le cas dans une certaine mesure, mais on pourrait certainement consentir encore plus d'efforts en ce sens (Black).

21. Les premiers efforts pour édifier une structure industrielle de la défense consolidée en Europe se sont concentrés au départ sur la création de coentreprises, celles-ci étant plus faciles à gérer politiquement que des fusions transfrontalières. Ces coentreprises ont généré l'illusion d'une intégration, sans pour autant qu'aucune des transformations plus difficiles, véritablement nécessaires pour consolider le secteur, n'interviennent, ce qui, souvent, a malheureusement réduit les avantages escomptés. Les coentreprises ont pâti d'accords dits de « juste retour », reposant



sur un partage des charges conçu pour garantir l'équité entre les pays concernés. Ceci s'est avéré coûteux et peu efficace. Des dispositions de partage des charges au sein du programme Eurofighter par exemple ont obéré sa flexibilité et ajouté d'importants surcoûts. La volonté de défendre des champions nationaux a nui, dans les années 1980, au projet de rapprochement du constructeur français du char Leclerc et du constructeur allemand du char Léopard.

22. À ce jour, les États membres de l'UE se classent collectivement au deuxième rang mondial pour les dépenses de défense après les États-Unis. La fragmentation contribue toutefois au réel déficit de l'Europe en termes de capacités. Un marché européen plus intégré, doté d'une définition coordonnée des exigences en matière de défense, d'une planification harmonisée, d'acquisitions partagées et d'entreprises intégrées de plus grande taille, est essentiel pour remédier à ce déficit à un coût raisonnable. Depuis 2005, le paysage industriel de la défense européen s'achemine précisément dans cette direction, bien que lentement et par à-coups. Peu à peu, la consolidation du secteur de la défense prend forme. Le rapprochement notable entre l'entreprise allemande Krauss Maffei Wegmann et l'entreprise française Nexter par exemple pourrait être un succès, là où des rapprochements précédents ont échoué (Balis). Celle-ci génère un chiffre d'affaires d'environ 2 milliards d'euros et emploie 6 000 personnes. Ceci marque une véritable transformation de l'industrie des chars en Europe et contribuera à renforcer la compétitivité et à abaisser les coûts (Pohle). Certaines critiques font cependant remarquer que cet accord ne constitue pas une véritable fusion entre les deux entreprises, même s'il est bénéfique aux synergies dans des domaines tels que la recherche et le développement. Ceci étant, dès que des entreprises adoptent un caractère véritablement européen, plutôt que strictement national, la tentation pour les gouvernements nationaux de se battre pour le partage des charges diminue et le centre d'intérêt se déplace vers des questions plus essentielles, liées aux exigences, aux capacités et aux coûts. Veiller à ce que les exigences soient définies dans un large cadre européen et que les contrats soient attribués sur la base du meilleur rapport qualité-prix contribuera puissamment à améliorer les capacités à long terme.

## V. LES RÉACTIONS EUROPÉENNES

23. En mettant en œuvre le Traité de Lisbonne en 2009, l'UE a étendu les tâches dites de Petersberg pour inclure les efforts de désarmement, les missions humanitaires, d'évacuation et de conseil militaire, la prévention des conflits et le maintien de la paix, la gestion des crises et la stabilisation à la fin des conflits. Elle a également adopté une série de nouveaux mécanismes dont une clause d'assistance mutuelle, une coopération structurée permanente et optimisée, permettant de conférer une plus grande flexibilité à l'UE pour l'adoption de la politique européenne de sécurité et de défense commune (PSDC). Tout en affirmant que la défense reste essentiellement une politique intergouvernementale, les États membres de l'UE ont adopté des mesures pour soutenir la coopération des industries de la défense.

24. En 2009, le Parlement et le Conseil européens ont adopté la directive sur les marchés publics de défense qui fixe des règles essentielles pour assurer la concurrence, la transparence et la non-discrimination des programmes nationaux d'acquisition de matériel militaire. La directive 2009/81/CE, soumet les acquisitions d'armements à des normes UE plus larges pour les marchés publics ouverts et crée un cadre unique et non discriminatoire pour la passation de marchés au sein de l'Union. La directive cherche à encourager la pratique, par les États membres, de procédures d'appel d'offres plus transparentes et concurrentielles pour les contrats liés à la défense. Pour ce faire, elle reconnaît que suite à la PSDC, l'UE dans son ensemble assume de nouvelles responsabilités au niveau de la défense et que l'intérêt collectif pour le développement de projets en collaboration et l'ouverture des marchés publics est d'autant plus convaincant. Entre 2011 et 2015, les marchés de défense et de sécurité attribués en vertu de la Directive 81 représentaient une valeur totale de 30,85 milliards d'euros (Commission européenne, 2016). Dans une autre directive (2009/43), l'UE n'exige désormais qu'une seule licence pour le transfert

d'armements au sein de l'Union. Cette directive allège donc les charges administratives qui ont contribué à entraver l'intégration du marché européen de la défense. Auparavant, tous les transferts de ce type devaient être notifiés aux Nations unies comme transferts internationaux. Dorénavant, ils seront considérés comme des transactions propres au marché intérieur sans nécessité de notification supplémentaire. Les arguments de sécurité d'approvisionnement en faveur d'une approche protectionniste en deviennent dès lors moins convaincants et sont donc moins justifiables aux termes de l'article 346 du Traité sur le fonctionnement de l'UE (TFUE). Malgré une première augmentation de la concurrence, de la transparence et de la non-discrimination sur le marché de l'acquisition d'équipements de défense en Europe, les deux directives ne sont encore suivies que de manière très variable selon l'État membre, notamment en ce qui concerne les systèmes de défense stratégiques et de grande valeur.

25. Les États membres de l'UE se sont donc engagés sur la voie du développement d'une véritable base industrielle et technologique de défense européenne (BITD), autre objectif explicite de l'UE et de ses pays membres. L'un des buts visés consiste à éliminer les ententes de contrepartie. La Commission cherche également à décourager les aides publiques aux entreprises de défense, en entreprenant des enquêtes lorsqu'un État membre invoque l'article 346 du TFUE. Les exceptions à ces règles concernent les contrats internationaux avec l'ONU et l'OTAN ou les programmes en coopération sous l'égide de l'Agence européenne de défense (AED) et de l'Organisation conjointe de coopération en matière d'armement (OCCAR) (Black). Le but n'est pas seulement d'ouvrir le processus d'appel d'offres en matière de défense aux fabricants de tous les pays membres, mais également d'encourager une plus grande intégration au niveau de la demande. La soumission d'offres multinationales au détriment d'offres purement nationales doit devenir la nouvelle norme. Cela exige une bien plus grande collaboration à un stade plus précoce du processus de planification de la défense. L'article 42(6) du traité de Lisbonne sur le fonctionnement de l'Union européenne reconnaît que des pays membres aux vues similaires peuvent décider d'approfondir leur coopération en matière de défense et des industries associées et stipule : « Les États membres s'engagent à améliorer progressivement leurs capacités militaires. L'Agence dans le domaine du développement des capacités de défense, de la recherche, des acquisitions et de l'armement (ci-après dénommée Agence européenne de défense ou AED) identifie les besoins opérationnels, promeut des mesures pour les satisfaire, contribue à identifier et, le cas échéant, mettre en œuvre, toute mesure utile pour renforcer la base industrielle et technologique du secteur de la défense, participe à la définition d'une politique européenne des capacités et de l'armement, et assiste le Conseil dans l'évaluation de l'amélioration des capacités militaires ».

26. Le traité introduit en outre la possibilité pour les États membres d'approfondir l'intégration de la défense par le biais de la coopération structurée permanente (CSP). Celle-ci cherche à renforcer la coopération dans cinq domaines essentiels : le financement, les équipements, l'opérationnel, les capacités et l'industrie de la défense (Briefing du Conseil européen). Le processus est ouvert à tous les pays membres sur base volontaire et vise à rendre les engagements réciproques plus contraignants. Il place donc l'UE au centre du processus d'édification d'une architecture civilo-militaire plus solide pour soutenir la sécurité européenne, tel que défini par le traité. Cependant, il exige également de tout État membre qu'il procède « plus intensivement au développement de ses capacités de défense, par le développement de ses contributions nationales et la participation, le cas échéant, à des forces multinationales, aux principaux programmes européens d'équipement et à l'activité de l'Agence dans le domaine du développement des capacités de défense, de la recherche, de l'acquisition et de l'armement ». Il appelle les États participants à développer la capacité de fournir des unités de combat et de soutien pour les tâches mentionnées à l'article 43 du Traité sur l'Union européenne, dans un délai de 5 à 30 jours et, en fonction des besoins, pour une période de 30 à 120 jours (EUR-Lex).

27. Il convient de noter les ambitions de la CSP. Elle est conçue pour aider les pays membres à passer au crible et mieux aligner leurs politiques d'acquisition de matériel militaire. Elle soutient la formation militaire conjointe entre ses membres, renforce les accords de coopération existants entre les académies militaires nationales et soutient une planification, un commandement et un contrôle efficaces pour les futures missions de la PSDC. Les membres de la CSP sont également habilités à établir un quartier général opérationnel conjoint à Bruxelles, un objectif actuellement en discussion. La CSP pourrait enfin assumer des tâches opérationnelles plus importantes en cas de mise en place d'une capacité de réaction rapide aéromobile pour soutenir le concept de groupement tactique existant (Commission européenne, 15 juin 2015).

28. Le fait que l'UE elle-même n'est pas la consommatrice de ces matériels militaires constitue toutefois un paradoxe. Les consommateurs finaux restent les gouvernements nationaux (Black) et ces directives continuent à reconnaître la primauté de l'État nation pour les questions de sécurité, et admettent en conséquence le droit des membres d'opter pour des coentreprises si des préoccupations de sécurité ou de souveraineté nationale sont en jeu. Quoiqu'il en soit, un certain mécontentement se manifeste quant au rythme auquel le traité de Lisbonne est mis en œuvre et quant au manque d'enthousiasme de certains pays à aller rapidement de l'avant. La crise économique et financière explique certainement en partie cette situation, car les gouvernements se sont montrés d'autant plus réticents à céder le contrôle des acquisitions nationales de matériel militaire à une époque de contraction des budgets de la défense, de récession et de hausse du chômage.

29. L'interprétation récente de l'article 346 du TFUE confie aux États membres la charge de démontrer que des mesures protectionnistes et l'aide publique mises en œuvre à cet égard sont liées à des préoccupations de sécurité qui justifient les restrictions d'accès à leur marché national de la défense. Il s'agit là d'une évolution potentiellement importante. Cela permet de penser que l'Europe adopte des mesures légales visant à créer un marché de la défense plus unifié et moins discriminatoire, commençant à remplir les conditions nécessaires pour abaisser le coût de ces acquisitions (Randazzo). La logique qui sous-tend l'impulsion en faveur d'une plus grande intégration est incontestable. Objectivement, la fragmentation du marché européen de la défense est extrêmement coûteuse. Elle affaiblit la position de l'Europe sur le plan de la sécurité, engendre une énorme pression budgétaire et crée une disparité inutile entre les ressources allouées à la défense et les capacités développées et déployées en fin de compte.

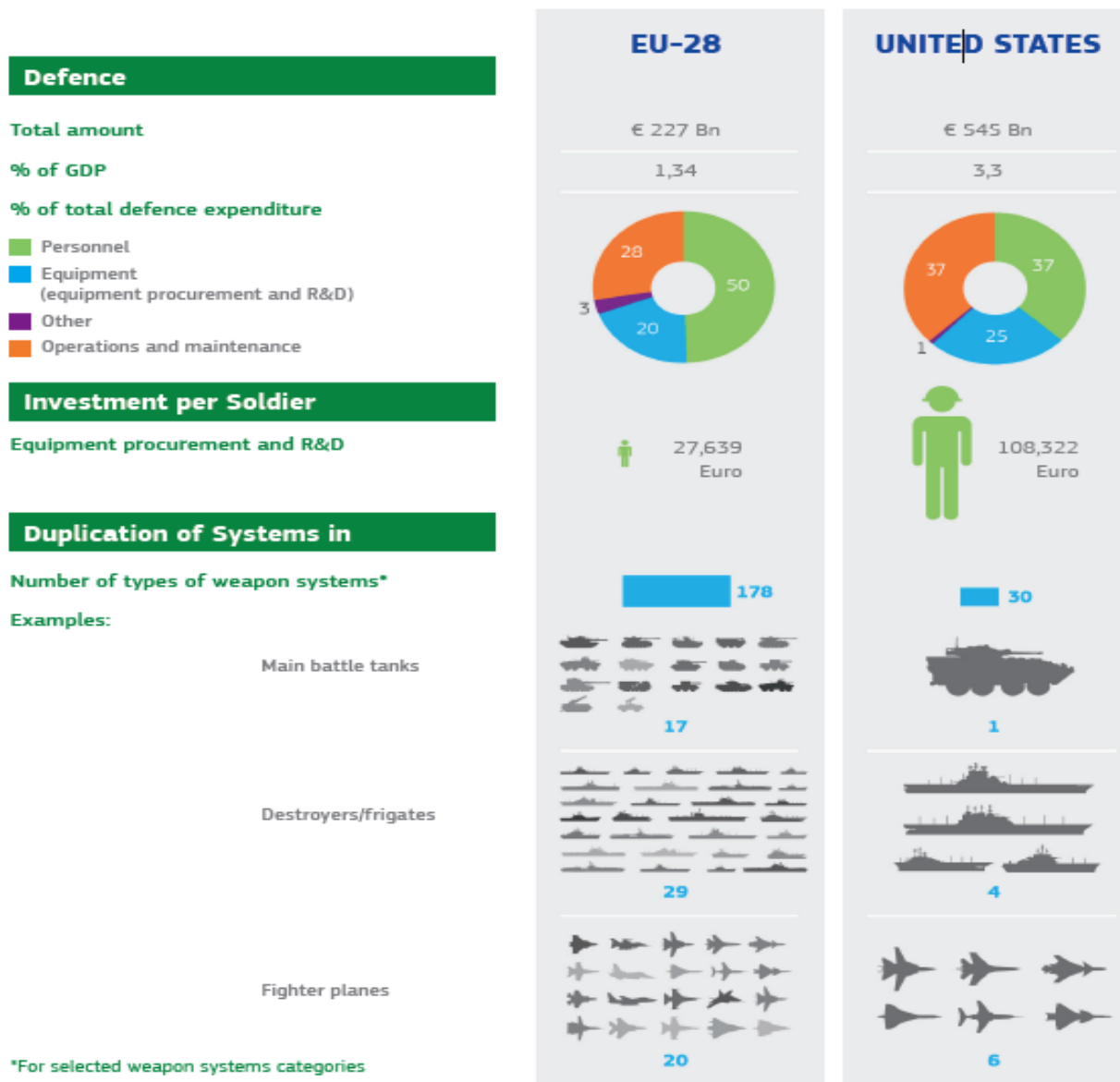
30. Il convient aussi de tenir compte du fait que le marché de la défense représente une part importante de l'économie de nombreux Alliés et que le fait d'exempter ce secteur des règles de marché propres à l'UE prive celle-ci de l'avantage complet qu'apporte l'intégration. Alors que les technologies commerciales sont de plus en plus intégrées aux plateformes de défense, le coût potentiel de la fragmentation du marché de la défense devient plus important encore. Il est donc parfaitement logique que l'UE favorise l'intégration de ses marchés de la défense. L'Europe dispose de nombreux outils pour façonner des marchés, des outils qui facilitent la consolidation du marché. L'UE crée des règles qui structurent les marchés commerciaux, y compris des politiques commerciales qui s'étendent à présent aux règles régissant les marchés de la défense. Elle pourvoit également au financement de recherches scientifiques dans le cadre de programmes tels que l'Agence spatiale européenne, Galileo, Copernicus et le programme européen de recherche et d'innovation Horizon 2020. Toutes ces initiatives donnent lieu à des avancées technologiques pouvant avoir des répercussions sur le plan militaire.

## **VI. LES AMBITIONS D'INTÉGRATION DU MARCHÉ EUROPÉEN ET DE MISE EN ŒUVRE D'UNE BASE INDUSTRIELLE DE DÉFENSE EUROPÉENNE**

31. Des groupements ad hoc jouent également un rôle dans la consolidation et le renforcement de la base industrielle et technologique de la défense européenne. En 1998, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie et la Suède ont signé une Lettre d'Intention afin de poursuivre collectivement ces deux objectifs. Ces pays ont décidé d'approfondir leur collaboration en matière de sécurité d'approvisionnement, de transferts et d'exportations d'armements, d'acquisition de matériel militaire, de sécurité de l'information, de R&D, de traitement des informations techniques et d'harmonisation des exigences militaires. Au-delà de l'intention de rationaliser la défense européenne, une autre ambition sous-jacente consiste à réduire la dépendance des pays participants envers les États-Unis pour ce qui concerne la fourniture de matériels de défense critiques. Des groupes de travail ont été créés dans tous ces domaines et la consolidation intervient parmi tous les pays signataires de la Lettre d'Intention, en particulier pour ce qui a trait aux missiles, aux véhicules blindés, au transport militaire et à la production aérospatiale. Ce n'est sans doute pas un hasard si les exportations militaires des États-Unis vers les pays signataires de la Lettre d'Intention ont diminué depuis l'établissement du groupement, alors que d'autres pays européens sont devenus plus dépendants des importations en provenance des États-Unis (Black).

32. Ce mouvement s'est ensuite accéléré et d'importants changements ont lieu au niveau des entreprises. L'évolution de la politique européenne et des conditions du marché commencent à stimuler l'intégration de l'industrie de la défense en Europe. Les entreprises nationales responsables de la fabrication de grandes plateformes militaires éprouvent plus de difficultés à préserver leur rentabilité, en raison d'une taille trop réduite et d'un manque d'envergure commerciale. Des solutions et des restructurations multilatérales sont dès lors nécessaires ; les fusions offrent une solution éventuelle au dilemme qui se pose. La contraction des dépenses de défense, l'accroissement de la concurrence dans l'industrie de la défense et la hausse du coût des grandes plateformes militaires obligent les entreprises à ajuster leur taille et à élargir leur marché potentiel. Un certain nombre de firmes européennes se sont donc lancées dans des fusions et des coentreprises ambitieuses. Une fois encore, cette restructuration est lente et laborieuse, mais la tendance est manifeste. Il en résulte notamment l'apparition de plusieurs entreprises liées au secteur de la défense présentant désormais une dimension véritablement européenne plutôt que nationale : Augusta/Westland, EADS et MBDA Eurocopter en sont quelques exemples. Il convient de noter que les entreprises états-uniennes du secteur se sont lancées dans ce genre de restructuration avant leurs homologues européennes, mais majoritairement dans le cadre du gigantesque marché américain, où les changements structurels sont également plus profonds qu'en Europe. Le secteur états-unien de la défense constitue un modèle en matière de transformation, mais il continue de représenter un sérieux défi au niveau de la concurrence, défi que les entreprises européennes se doivent de relever (Figure 3). Les États-Unis s'appuient également sur les marchés à l'exportation pour réduire leurs coûts unitaires. Les exportations états-uniennes sont passées de 17 % du total de la production liée à la défense en 2010 à 34 % en 2015 (Mehta). Cela représente manifestement un défi pour l'Europe, qui se doit de réagir en créant des entreprises liées à la défense plus grandes et plus concurrentielles.

**Figure 3 - Redondance des dépenses européennes - Comparaison avec les États-Unis**



Source: Stockholm International Peace Research Institute (2016 data), International Institute for Strategic Studies (Military Balance 2017), European Political Strategy Centre, Munich Security Report 2017

33. Les sociétés européennes sont par ailleurs confrontées à une concurrence croissante à l'international, face à de nouveaux acteurs tels que la Corée du Sud, Israël, le Brésil, le Japon et l'Inde. Les entreprises de ces pays passent rapidement du stade de consommatrices relativement passives de technologies étrangères à celui de productrices de leurs propres innovations en matière de défense. Cela aussi représente un sérieux défi pour les firmes européennes et américaines. En bref, alors que le marché interne de la défense européen s'est contracté au cours de la décennie écoulée, les marchés à l'exportation sont devenus plus essentiels encore pour le soutien de la base industrielle. La concurrence sur ces marchés se fait cependant plus âpre et les acteurs européens sont donc contraints d'accroître leur compétitivité, au moins pour préserver leur part de marché. Ce facteur devient également un catalyseur d'une plus grande intégration du secteur de la défense.



34. Un certain nombre d'institutions « passerelles » ont été créées pour encourager une plus grande coopération au sein de l'industrie de la défense européenne. Elles mettent en place des cadres de coopération, encouragent l'échange d'informations et servent de catalyseurs de développement de projets.

35. Fondée en 1998 en dehors du cadre de l'UE, l'OCCAR est destinée à faciliter une coopération plus étroite en Europe en matière de défense. Elle adopte avant tout une approche intergouvernementale. Créée par une convention, l'OCCAR est une organisation internationale qui cherche à simplifier la gestion tout au long du cycle de vie des programmes en coopération d'équipements destinés à la défense. À l'heure actuelle, ses membres sont l'Allemagne, la France, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Belgique. La Finlande, la Lituanie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Pologne, la Suède et la Turquie participent à des programmes administrés par l'OCCAR sans toutefois en être membres.

36. L'ambition originelle de l'OCCAR consistait à encourager des projets de défense n'incluant plus de clauses de juste retour, une pratique onéreuse de distorsion des échanges liant de manière artificielle et inefficace les contrats de défense à des accords commerciaux. Les membres de l'OCCAR cherchaient à baser les décisions d'acquisition sur des critères de qualité et de coût uniquement. L'organisation invitait les contractants non membres à appliquer les mêmes règles. Désormais, l'OCCAR facilite et assure la gestion de programmes européens d'armement en coopération tout au long de leur cycle de vie : préparation du projet, définition, développement, production, mise en service et élimination. Elle constitue en outre un centre d'excellence pour la coopération européenne en matière de défense et développe des programmes de démonstration de technologie afin de contribuer au lancement des projets en coopération. L'OCCAR assure actuellement la gestion de 13 programmes critiques liés à l'industrie de la défense : A400M, BOXER, COBRA, ESSOR, FREMM, FSAF-PAAMS, LSS, MALE RPAS, MMCM, MMF, MUSIS, PPA et TIGER.

37. L'OCCAR est toutefois confrontée à des difficultés. Le programme A400M, par exemple, a connu d'importants retards, en raison des modifications du cahier des charges. Cela a naturellement ralenti le projet, qui est devenu plus onéreux et a conduit certains pays à se retirer, réduisant ainsi l'ampleur du marché et accroissant les coûts unitaires. Le projet de l'hélicoptère NH 90 a connu des problèmes similaires. Vingt versions différentes ont été demandées, avec les énormes charges supplémentaires que l'on peut imaginer (Braw). La prolifération de spécifications propres à chaque pays concerné et les coûts que cela a entraînés pour le projet illustre la nécessité d'entamer la coordination très tôt dans le processus de planification, afin de formuler et de se mettre d'accord sur des exigences et un cahier des charges communs. L'UE édifie un marché commun, notamment en imposant des normes communes qui facilitent une circulation fluide des marchandises en son sein, mais la standardisation s'avère être un objectif illusoire pour le marché de la défense européen.

38. Créée en 2004 pour stimuler le processus d'intégration du marché de la défense en Europe, l'Agence européenne de défense (AED) est une agence intergouvernementale du Conseil européen et tous les États membres de l'UE à l'exception du Danemark participent à ses activités. Sa portée est donc plus large que celle de l'OCCAR. L'AED cherche à aider les États membres à coopérer dans l'industrie de la défense, à développer les capacités nécessaires pour les champs de bataille de demain et à intégrer les différents marchés de la défense européens. Ses prédécesseurs étaient l'Agence européenne de l'armement et le Groupe européen indépendant de programme, qui n'étaient pas parvenus à restructurer les différents marchés européens de la défense, du moins pas à la hauteur des espérances de leurs fondateurs et de leurs partisans de la première heure. L'AED cherche à approfondir les capacités militaires en promouvant la coopération dans le développement d'armements et la gestion des crises, tout en s'efforçant de renforcer la base industrielle et technologique du secteur de la défense. Elle relie également le



marché européen des équipements de défense aux activités de recherche de l'Union européenne en matière de technologies stratégiques, avec des implications pour le marché de la défense.

39. L'AED parvient à promouvoir avec un certain succès la coopération au sein de la défense européenne dans des domaines tels que le développement de technologies de protection des forces, la formation conjointe, des projets relatifs aux munitions et les missiles air-sol déployés en Bosnie. Elle a aidé à l'établissement d'un accord-cadre pour un effort multinational destiné à satisfaire les besoins en munitions antichars des pays baltes, de la Pologne et de la République tchèque. Elle a également soutenu des stratégies de développement régionales pour faciliter le regroupement géographique, un phénomène susceptible d'assurer le développement technologique à long terme. Au cours de ces dernières années, l'AED a apporté son soutien à des projets liés au ravitaillement en vol, à la cyberdéfense, aux systèmes d'aéronefs pilotés à distance et à la communication satellitaire. D'autres programmes sont prévus : laboratoires biologiques déployables, évacuation sanitaire et armes antichars. L'Agence collabore en outre avec la Commission pour faciliter l'accès à des financements octroyés par l'UE aux entreprises développant des technologies à double usage pertinentes (Lazarou). En juillet 2016, l'OCCAR et l'AED ont signé un mémorandum d'entente afin d'approfondir leur coopération mutuelle.

40. Les gouvernements européens sont engagés dans plusieurs projets transnationaux illustrant une nouvelle dynamique du côté de la demande, en vue de créer un marché européen de la défense plus ouvert et mieux intégré. Mais certains de ces projets restent confrontés à des difficultés. Les plus importants d'entre eux sont des projets généralement considérés comme de trop grande taille pour être entrepris par un seul pays européen. L'A400M est présenté comme le futur avion de transport de nombreuses armées nationales européennes. Or, cet ambitieux projet est confronté à des problèmes inattendus, parmi lesquels le retrait de l'Italie, la réduction des commandes (174 au lieu de 220 initialement) et des dépassements de coûts significatifs, sans oublier des problèmes techniques auxquels les pays européens tentent à présent de trouver une solution (Tovey).

41. L'Eurofighter déjà mentionné regroupe l'Allemagne (DASA), le Royaume-Uni (BAES), l'Italie (Alenia) et l'Espagne (Casa). Comme le projet d'hélicoptère NH 90 mentionné plus haut, ce projet est pénalisé par un nombre excessif d'exigences purement nationales. Cet avion était à l'origine conçu pour être un chasseur intercepteur. Toutefois, durant la période de l'après-guerre froide, les exigences ont fortement évolué pour privilégier un rôle de soutien au sol. Le coût des avions de chasse est tel qu'il est essentiel de pouvoir générer une importante série de production pour maintenir les coûts unitaires au plus bas et réduire les risques commerciaux. Ces entreprises multinationales en coopération perdent nettement en rentabilité et voient leurs coûts augmenter lorsque les clients imposent des capacités variées ou annulent des commandes, car chaque exigence spécifique sape les avantages liés aux économies d'échelle. Les exportations peuvent atténuer ces risques et l'Eurofighter est vendu au Koweït, au Sultanat d'Oman, à l'Australie et à l'Arabie saoudite pour des motifs stratégiques et pour couvrir les coûts engagés.

42. Les coopérations industrielles préexistantes construites entre États européens, visant la convergence de leurs intérêts stratégiques et de leurs besoins sur le long-terme doivent être préservées. Les exemples des rapprochements réussis témoignent que des fonds sont disponibles et affectés en ce sens : dans le domaine des missiles, MBDA a commencé en 1996 en devenant franco-britannique puis a progressivement étendu ses alliances et son implantation industrielle dans quatre pays. En 2016, l'accord franco-britannique dans le secteur des systèmes de missiles a permis au groupe de franchir un nouveau pas dans l'efficacité opérationnelle, en créant les centres d'excellence et en mettant en œuvre la spécialisation des pays. De même, le constructeur de chars allemand Krauss Maffei Wegmann a fusionné avec le français Nexter afin de produire des chars pour le marché européen. Il s'agit là d'un autre créneau qui exige une consolidation. Dans le domaine de la construction navale, on constate une plus grande résistance à l'intégration, même si certaines entreprises, telles que le Naval Group (anciennement DCNS) en France et Navantia en

Espagne, commencent à partager des modèles pour entamer une coopération. Il convient de noter que des consolidations interviennent également au niveau national. Il s'agit d'un processus dont les implications sont loin d'être négligeables pour la consolidation européenne dans son ensemble. En Italie, Finmeccanica, qui porte désormais le nom de Leonardo S.p.A., est devenue une vaste entreprise de défense intégrée qui rassemble Augusta Westland, Alenia Aermacchi, Selex ES, OTO Melra et WASS. Cette entité est beaucoup plus flexible et profitable que la firme publique qui l'a précédée et elle paraît mieux placée pour se lancer dans des projets transnationaux. Elle collabore ainsi avec Dassault et Airbus sur la base d'une répartition égale des tâches pour le développement d'un drone de moyenne altitude et longue endurance (UAV MALE), sous les auspices de l'OCCAR.

43. Notons également que l'industrie de la défense dans son ensemble procède à ce processus de consolidation non seulement en réaction à des signaux politiques, mais aussi pour répondre à des conditions objectives du marché. Les entreprises qui la composent n'ont d'ailleurs guère le choix, car, en Europe, les différents marchés nationaux de la défense sont trop petits et les plateformes trop onéreuses pour qu'elles puissent survivre en demeurant purement nationales. Une consolidation multinationale est donc essentielle. Airbus Group SE est à l'avant-garde de ce processus et constitue désormais une société aéronautique et de défense véritablement européenne, issue de la fusion d'Aérospatiale-Matra, DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA) et Construzione Aeronauticas SA (CASA). En 2014, EADS a été restructurée pour former Airbus Group NV, intégrant le développement et la commercialisation d'avions civils et militaires, de missiles, de systèmes de communication, de fusées, d'hélicoptères et de satellites. L'année suivante, elle était reprise dans l'indice Eurostoxx 50 en tant que Societas Europaea.

44. Le mouvement de mutation semble s'accélérer en Europe : la Commission européenne a initié, pour la première fois en 2016, un système de financement pour la recherche de défense, essentielle pour une autonomie en matière de stratégie de l'armement et la création d'une base industrielle et technologique de la défense européenne (BITDE). Le plan d'action européen de la défense proposé par la Commission en novembre 2016 et approuvé par le Conseil européen des 15 et 16 décembre 2016, prévoit que le Fonds européen de la défense pourra recevoir et gérer des contributions des États membres pour le développement conjoint de capacités de défense. Lors du Conseil européen de juin dernier, les États membres ont validé ces orientations.

45. Le Fonds est destiné à soutenir les investissements dans la recherche et le développement conjoints d'équipements et de technologies de défense. Il comprend deux « volets » complémentaires mais différents dans leur structure juridique et la source de financement de leur budget :

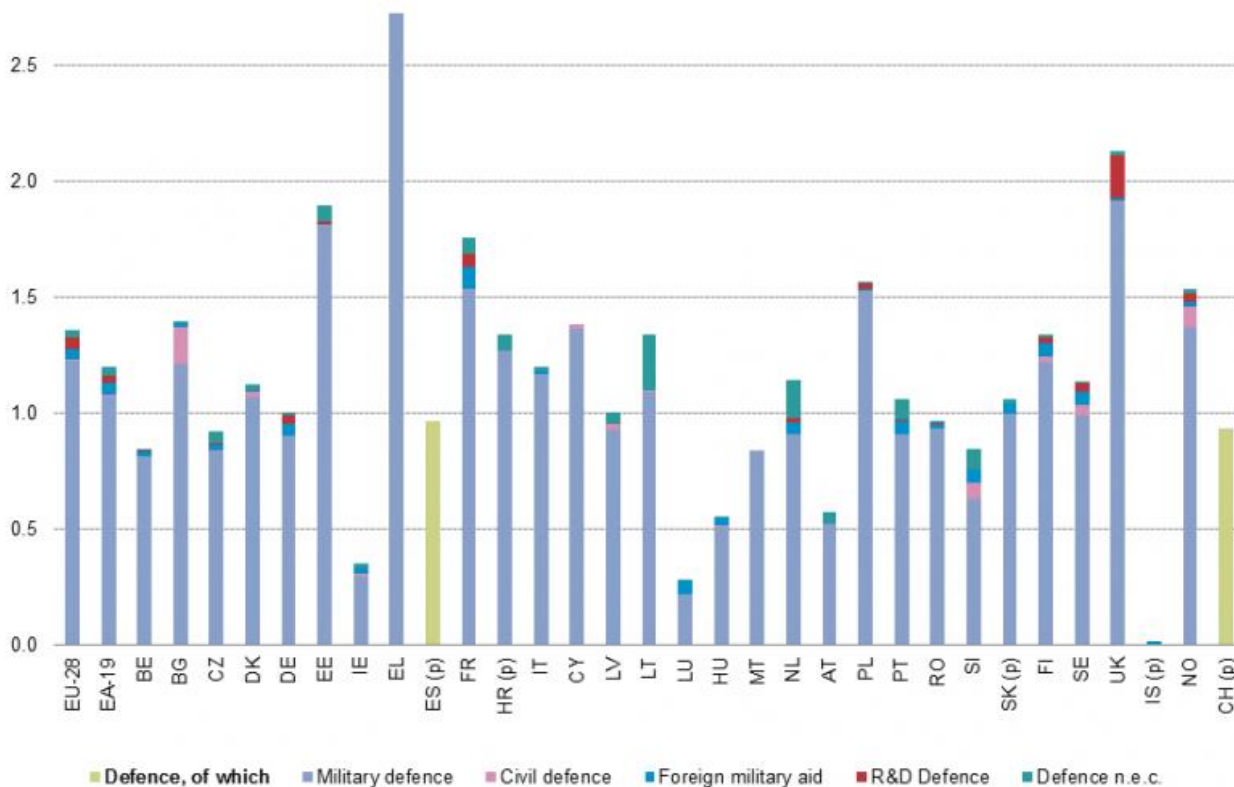
- un « volet recherche », destiné à financer la recherche collaborative dans les technologies de défense novatrices telles que l'électronique, les métamatériaux, les logiciels cryptés ou la robotique. Dans ce cadre, 25 millions d'euros ont été alloués au titre du budget de l'Union pour 2017. Cette allocation à la recherche en matière de défense devrait atteindre un montant de 90 millions d'euros d'ici à 2020. Au titre du cadre financier pluriannuel de l'Union européenne après 2020, un programme de recherche consacré à la défense doté d'un budget annuel estimatif de 500 millions d'euros a été proposé ;
- un « volet capacités », qui servirait d'instrument financier permettant aux États membres participants d'acquérir certains biens tout en réduisant leurs coûts. Les capacités seraient définies d'un commun accord par les États membres, qui seraient propriétaires de la technologie et des équipements. Par exemple, les États membres pourraient s'unir pour investir dans la technologie des drones ou acheter des hélicoptères en grandes quantités afin de réduire les coûts. Ce volet devrait pouvoir mobiliser environ 5 milliards d'euros par an.

46. Près de 10,5 milliards d'euros pourraient être ainsi consacrés à la défense par l'Union européenne à l'issue de la prochaine période financière.

## VII. RECHERCHE EN MATIÈRE DE DÉFENSE

47. La recherche et le développement constituent un autre défi pour l'Europe. Entre 2006 et 2013, les dépenses de R&D en matière de défense ont, selon les estimations, chuté de 21% dans les États membres de l'Union européenne (EUISS Yearbook) et représentaient une part infime des dépenses publiques dans tous les pays, hormis au Royaume-Uni (0,2% du PIB) et en France (0,1% du PIB). De nombreux pays européens consacrent une part excessive de leur budget de la défense au personnel, alors que celle consacrée aux dépenses d'investissement est largement insuffisante. À long terme, ce déséquilibre ne peut qu'annoncer une catastrophe sur le plan stratégique. C'est pourquoi l'OTAN et l'UE cherchent toutes deux à inverser la tendance. Il est en effet essentiel d'assurer un financement adéquat des travaux de R&D et de chercher à coopérer, au-delà des frontières, à la réduction des redondances et des coûts. Le niveau de coopération transnationale en matière de recherche est également insuffisant, ce qui conduit à toutes sortes de doubles emplois et empêche d'exploiter des synergies potentielles. C'est pour cette raison que le Conseil européen et la Commission européenne plaident avec fermeté, à l'instar de l'OTAN, pour un accroissement des dépenses de R&D en matière de défense et une collaboration transnationale approfondie.

**Figure 4:** Total des dépenses publiques en matière de défense en 2015 (% du PIB)



Source : Eurostat, 2017

48. L'UE cherche également à promouvoir des normes techniques à l'échelle européenne, notamment en ce qui concerne la technologie civile à double usage pouvant donner lieu à des applications militaires. Pour elle, cette approche se situe dans le cadre d'un effort plus large qui vise à forger de nouveaux liens entre l'industrie civile et l'industrie de la défense. La Commission veut également s'assurer que les 1 350 petites et moyennes entreprises critiques qui jouent un rôle majeur dans les chaînes d'approvisionnement de la défense en Europe puissent participer aux partenariats stratégiques et aient accès au financement pour des projets de recherche cruciaux. Les petites et moyennes entreprises liées au secteur de la défense en Europe souffrent en effet de l'âpreté de la concurrence et de budgets de la défense réduits à la portion congrue depuis une

dizaine d'années, alors qu'elles devraient figurer parmi les principaux catalyseurs de l'innovation et de la croissance. Cet état de fait a créé une opportunité pour les sociétés états-uniennes, qui en ont profité pour racheter de petites entreprises européennes confrontées à de graves problèmes de trésorerie, à la fois pour consolider leur présence sur les marchés européens et pour accéder à des technologies uniques (Denoyel). Plusieurs instruments financiers basés sur des prêts de la Banque européenne d'investissement (BEI) tels que le programme pour la compétitivité des entreprises et les petites et moyennes entreprises (COSME), fourniront des crédits, des garanties et des financements pour l'expansion d'activités à double usage liées à la défense. La plupart des PME liées à l'industrie de la défense dépendent de plus en plus des marchés commerciaux. Selon les estimations, la part des ventes commerciales représente entre 39 et 62 % du total des ventes de ces sociétés (Commission européenne, 2014).

49. Il est intéressant de noter l'attention particulière que porte depuis peu l'Union européenne au développement de technologies à double usage. La Commission dispose manifestement de pouvoirs spécifiques pour structurer les marchés commerciaux, mais pas d'un mandat juridique pour façonner les marchés de la défense. Ces distinctions sont cependant en train de s'estomper. Selon certaines estimations, pas moins de 60 % des recherches consacrées au secteur de la défense génèrent des applications civiles, alors que 20 % des recherches ciblées sur les marchés commerciaux profitent au secteur de la défense (ANAJ-IHEDN). Cet état de fait a, presque par défaut pourrait-on dire, accru la capacité de l'UE à structurer un élément clé du marché de la défense et à conférer à ce dernier une dimension plus européenne que strictement nationale. En conséquence, des efforts ont été et sont actuellement déployés pour relier les efforts de recherche en matière de sécurité dans le cadre du plan Horizon 2020 de l'UE au programme de recherche de l'AED (Lazarou). Parallèlement à l'augmentation du budget de la défense des pays européens, la part consacrée à la recherche et au développement devrait s'accroître, elle aussi. Dans plusieurs communiqués récents, l'OTAN souligne l'importance de consacrer au moins 20 % des budgets de la défense à de nouveaux équipements ainsi qu'à la R&D. La question est à présent de savoir comment dépenser au mieux ces précieux moyens. L'une des réponses clé se situe assurément dans les efforts de coopération transnationale.

50. La Commission européenne, avec l'AED, a initié pour la première fois un système de financement pour la recherche de défense, principalement pour parvenir à une autonomie stratégique en matière d'armement tout en favorisant la création d'une base industrielle et technologique de la défense. Cette « action préparatoire » devra déboucher sur une ligne budgétaire ambitieuse lors du prochain cadre financier pluriannuel. Le Plan d'action européen de la défense proposé par la Commission à la fin de l'année 2016 prévoyait que le Fonds européen de la défense pourrait recevoir et gérer des contributions des États membres pour le développement conjoint de capacités de défense. Lancé le 7 juin 2017 par la Commission, ce fonds comporte un volet Recherche permettant de souscrire à des projets de recherche collaborative en matière de défense à l'échelon de l'UE, et un volet Capacité destiné à soutenir le développement conjoint de capacités de défense convenues entre les États membres. Le volet Recherche sera financé via le budget de l'UE ; le volet Capacité dépendra quant à lui des contributions nationales collectées, avec le soutien du budget de l'UE (figure 5).

51. Il est important de noter aussi que la Commission proposait que ces contributions ne soient pas intégrées dans les contraintes du Pacte de stabilité. Le projet le plus récent ayant bénéficié du soutien de l'Union européenne aux activités de R&D et à l'innovation est celui du développement franco-allemand de l'hélicoptère X6 d'Airbus. La Commission a annoncé le 19 juin 2017 que l'UE interviendrait à hauteur de 377 millions d'euros (330 millions d'euros pour la France et 47,25 millions d'euros pour l'Allemagne) sous la forme d'avances remboursables, octroyées sur huit ans. Fidèle à l'esprit de l'initiative phare Europe 2020 pour une union de l'innovation, ce projet implique d'importants travaux de recherche, de développement et d'innovation pour mettre au point un hélicoptère civil de pointe, novateur et intégrant les dernières technologies (Commission européenne, 2017).



**Figure 5 - Vers un Fonds européen de la défense**

Source : Commission européenne, 2016

## VIII. L'ANGLE TRANSATLANTIQUE

52. Les États-Unis continuent de jouer un rôle majeur sur les marchés européens, en tant que producteurs de biens de défense. Il est d'ailleurs essentiel, dans la limite de leur souveraineté nationale, qu'ils accordent une réelle réciprocité d'accès de leurs marchés de défense aux pays européens, sans quoi le fonctionnement de l'Alliance ne pourra être optimal. La structuration des marchés états-uniens a abouti à une consolidation non négligeable, grâce à laquelle ils se profilent aujourd'hui comme un acteur hautement concurrentiel, aussi bien sur les marchés européens que sur les marchés mondiaux. Les sociétés européennes sont à la fois partenaires et concurrentes de sociétés états-uniennes tant en Europe que sur la scène mondiale. Si les pays signataires de la Lettre d'Intention précitée ont, d'une façon générale, réduit leurs importations d'équipements états-uniens, ce n'est pas le cas pour de nombreux autres pays européens. Les États-Unis jouent un rôle particulièrement important sur les marchés italien, britannique et espagnol, ainsi que dans de nombreux pays européens de plus petite taille. Ils restent le constructeur clé de nombreux types de missiles, équipements électroniques, radars et équipements de communication achetés en Europe. Ils représentent un constructeur particulièrement compétitif d'aéronefs de combat et posent, sur le plan de la concurrence, un véritable défi aux constructeurs européens pour les ventes de chasseurs F-18 et F-16. Enfin, les États-Unis sont connus pour leur haute compétitivité en matière de plateformes de renseignement et de surveillance, y compris l'avion de patrouille maritime P-3 Orion.

53. Si certaines sociétés européennes, parmi lesquelles BAE Systems pour citer l'une des plus connues, ont racheté des sociétés états-uniennes essentielles et établi une forte présence outre-Atlantique, des entreprises états-uniennes ont, quant à elles, acquis récemment quelques grands acteurs européens. General Dynamics représente aujourd'hui un acteur de poids sur le marché européen en tant que constructeur de véhicules blindés et a acquis des sociétés en Suisse, en Espagne et en Autriche pour consolider son ancrage sur le continent. Lockheed Martin travaille avec plusieurs firmes européennes en sous-traitance pour soutenir la fabrication et la

vente de F-35 sur le continent. La présence de sociétés états-uniennes en Europe est importante. D'abord parce qu'elle apporte une dimension industrielle à la solidarité transatlantique en matière de défense et ensuite parce qu'elle aiguillonne la compétitivité parmi les fabricants d'armements européens et contribue à maîtriser les prix tout en stimulant le progrès technologique.

54. L'OTAN elle-même a établi des liens solides entre les marchés de la défense européen et nord-américain. Elle encourage la définition d'exigences communes, la coopération en matière de planification (Processus OTAN de planification de défense - NDPP), le partage des technologies et des approches conjointes de l'innovation. La Conférence des directeurs nationaux des armements (CDNA) est l'organe de l'OTAN directement chargé de promouvoir la coopération entre les industries de la défense. Elle s'efforce d'identifier les opportunités de collaboration en matière de recherche, développement et production d'équipements militaires et de systèmes d'armements dont les pays de l'Alliance ont besoin. La CDNA joue un rôle clé pour la promotion de l'interopérabilité et l'harmonisation des équipements militaires à l'échelle de l'OTAN, veillant ainsi à ce que les armées de l'OTAN soient équipées comme il se doit pour effectuer les missions essentielles de l'Alliance et pour pouvoir agir de concert. Elle travaille actuellement sur des projets incluant le renseignement, la surveillance et la reconnaissance interarmées (JISR) ainsi que la défense antimissile balistique.

55. Le groupe consultatif industriel OTAN (NIAG) assure une liaison directe entre les industries de la défense, la CDNA et d'autres services de l'OTAN. Il introduit l'industrie de la défense dans les discussions qui se tiennent à l'OTAN sur des questions d'acquisition et de capacité. Il mène un programme d'études annuel sur les travaux en cours à l'OTAN. Dans le cadre de ces études, des experts de l'industrie sont invités à partager directement leurs connaissances spécialisées dans le cadre de discussions au niveau de l'Alliance sur les exigences et les capacités. Aujourd'hui, la stratégie du NIAG vise essentiellement à aider les membres les plus récents de l'OTAN à aligner leurs secteurs industriels de la défense sur les normes et priorités de l'OTAN. Le NIAG joue un rôle similaire vis-à-vis des industries de la défense des pays partenaires et participe activement aux initiatives de défense intelligente et d'interconnexion des forces. Le NIAG travaille également sur des questions liées notamment à la cybersécurité et à la cyberdéfense, pour n'en citer que quelques-unes.

56. Basée au Luxembourg, l'Agence OTAN de soutien et d'acquisition (NSPA) est l'organe exécutif de l'Organisation de soutien et d'acquisition de l'OTAN (NSPO). Elle rassemble les activités de logistique et de soutien à l'acquisition de l'OTAN et vise à produire des solutions multinationales intégrées pour répondre aux besoins militaires des pays membres. Née en 2012 de la fusion de trois agences de l'OTAN traitant de la maintenance et de l'approvisionnement, de la gestion des pipelines et du transport aérien, la NSPA compte aujourd'hui parmi ses responsabilités le réseau d'oléoducs en Centre-Europe, le programme OTAN de gestion du transport aérien et des opérations logistiques. Ses travaux complètent ceux d'organisations de projets d'envergure nationale et internationale, sous la forme notamment de conseils en matière d'acquisition, de logistique pour les nouveaux systèmes et d'appui logistique durant la phase opérationnelle. La NSPA apporte également son soutien pour les acquisitions nécessaires aux opérations expéditionnaires.

57. En 2015, l'OTAN a annoncé un cadre pour les opérations futures de l'Alliance (FFAO). Ce cadre définit les grandes lignes à suivre pour la planification de la défense dans des domaines tels que l'agilité opérationnelle, le réseautage en matière de sécurité, la résilience partagée, la connaissance de la situation et les communications stratégiques. Il s'adresse également à l'Union européenne, alors que cette dernière contribue de plus en plus à donner un nouveau visage aux marchés de la défense. Lors du sommet de Varsovie, l'OTAN et l'UE ont signé une déclaration conjointe qui marque un resserrement du partenariat entre ces deux importantes institutions et souligne les différentes manières de renforcer les industries de la défense au sein de



l'Alliance, promouvoir la recherche en matière de défense et stimuler la coopération entre les industries de la défense, tant en Europe qu'au niveau transatlantique (Forum OTAN-Industrie).

58. Le rôle de l'OTAN dans la structuration des marchés de la défense se situe au niveau du partage de l'information. Par nature, elle a plutôt un rôle de conseil qui ne s'étend pas aux questions purement commerciales. Le fait que les États-Unis et de nombreux pays membres de l'UE soient à la fois alliés et concurrents constitue aussi un facteur à prendre en compte dans cette dynamique. Enfin, il convient de noter que les contrôles des exportations américaines en vertu du Règlement relatif au trafic d'armes international (ITAR) peuvent, dans une certaine mesure, limiter l'intégration du marché de la défense transatlantique. Il n'en demeure pas moins que la coopération transatlantique est souhaitable et devrait être étendue. La marge de manœuvre pour y parvenir existe et elle est loin d'être négligeable. Mais il y a certaines contraintes politiques majeures, que l'on se doit de reconnaître ouvertement.

## **IX. IMPLICATIONS POTENTIELLES DU BREXIT**

59. Bien que le gouvernement britannique n'ait pas ménagé ses efforts pour convaincre ses alliés européens que le Brexit n'aura que très peu de conséquences pour les secteurs de la défense et de la sécurité, les préoccupations persistent. Un vrai marché européen de la défense défini en partie par les lois, les réglementations et les institutions de l'UE, commence à se dessiner peu à peu. Le rôle qu'y jouera le Royaume-Uni n'apparaît pas encore clairement. Il dépendra en grande partie de la forme finale que revêtira le Brexit et des relations politiques et économiques que le Royaume-Uni conservera avec ses partenaires européens. De toute évidence, les sociétés de la défense britanniques jouent un rôle important sur le marché européen et ces entreprises peuvent difficilement se permettre de perdre cette part de marché sans ouvrir d'autres marchés ailleurs. L'industrie de la défense britannique génère un chiffre d'affaires de 54 milliards de livres sterling par an. Dans le classement mondial, le Royaume-Uni est le 4<sup>e</sup> exportateur européen d'armements, suivi de près par la France. Tout porte donc à croire que ce pays restera un acteur majeur sur le marché européen et continuera à jouer un rôle essentiel dans les politiques qui contribuent à façonner ces marchés.

60. Pour tous les pays membres de l'OTAN – membres ou non de l'UE – l'intégration de la défense restera l'un des moteurs essentiels de l'accroissement de l'interopérabilité. Ce type de considération jouera probablement un rôle lorsque débiteront les négociations sur le Brexit. Les structures tarifaires retiendront certainement l'attention à cet égard, mais il est encore trop tôt pour dire quel type de structure tarifaire sera mis en place entre le Royaume-Uni et l'UE. Si ces structures imposent des coûts supplémentaires aux entreprises britanniques, celles-ci pourraient perdre un avantage concurrentiel lors des appels d'offres (Black).

61. Le Royaume-Uni restera bien sûr membre de l'OTAN et participera à certains groupes, comme l'OCCAR et la Lettre d'Intention, qui contribuent à façonner l'avenir du marché de la défense européen. Il ne pourra plus se prononcer dans le cadre de la politique de sécurité et de défense commune, mais il conservera toutefois la possibilité de prendre part, en tant que partenaire, à certaines initiatives. Les Britanniques ne participeront plus non plus à la redéfinition du marché de la défense européen au niveau des institutions européennes. Ses entreprises ne pourront plus se porter candidates pour participer à des projets de défense parrainés par l'UE, sauf dérogations aux règles. En dépit de ces obstacles, le Royaume-Uni devrait continuer à jouer un rôle non négligeable dans le paysage de l'industrie de la défense européenne, car il a beaucoup à offrir et constitue un partenaire stratégique. Bien que les Britanniques aient joué un rôle clé dans le leadership du débat sur la défense, ils se sont aussi, en certaines occasions, montrés sceptiques quant à l'intégration de la défense européenne. Leur départ pourrait dès lors susciter de nouvelles opportunités conduisant à une intégration plus poussée de la politique de défense et de sécurité en Europe, ce qui aurait des répercussions non négligeables sur la base industrielle de la défense.

62. L'important partenariat franco-britannique en matière de défense scellé par les traités de *Lancaster House* (2010) perdurera comme l'ont confirmé les gouvernements français et britannique. La coopération au niveau de l'industrie de la défense se poursuit. Le Royaume-Uni et la France ont convenu de développer un drone de combat appelé à devenir le système aérien de combat le plus perfectionné d'Europe. La France envisage également de commander une importante quantité de missiles guidés MBDA Brimstone pour son hélicoptère de combat Tiger. MBDA est une entreprise en participation franco-britannique constituée dans la foulée du traité de défense signé par les deux pays en 2010. Le Royaume-Uni apporte également un soutien au transport aérien des soldats français déployés en Afrique (Tran).

63. Les responsables britanniques ont fait part de leur intention de rester un partenaire majeur de leurs alliés européens dans l'industrie de la défense. Lors du sommet de Bratislava des dirigeants de l'UE, les chefs de gouvernement, réunis sans le Royaume-Uni, ont approuvé la création d'une structure permanente de planification, de commandement et de conduite des missions militaires de l'Union dite MPCC (*Military Planning and Conduct Capability*). Cette structure sera chargée de planifier et conduire les missions militaires non exécutives de l'Union européenne, soit actuellement EUTM Somalia, EUTM Mali, et EUTM RCA, au niveau politique. Londres s'oppose à toute création d'une armée européenne, ce qui, à l'heure actuelle, n'est de toute façon pas à l'ordre du jour de l'UE. La ministre de la défense allemande Ursula von der Leyen a mis en garde le Royaume-Uni contre toute tentative d'entraver les efforts de l'UE pour resserrer les liens de sécurité au sein de l'Union (Wagstyl).

## X. CONCLUSIONS

64. Les marchés de la défense européenne sont aujourd'hui en proie à des changements critiques qui auront des répercussions sur les relations transatlantiques. L'Europe a besoin de capacités nettement renforcées pour s'assurer que les États membres sont effectivement en mesure d'assurer une défense crédible des intérêts de sécurité nationaux et collectifs. Le continent doit pouvoir mener des opérations militaires dans un environnement de sécurité de plus en plus complexe et menaçant. Dans quelle mesure exactement ces capacités pourront-elles être développées ? Difficile de répondre clairement à la question pour l'instant, mais les pressions politiques et stratégiques qui soulignent l'importance de ces capacités ne font, quant à elles, aucun doute. On songe ici à l'instabilité qui se propage à la périphérie de l'Europe ; à la nécessité qui en découle de maintenir un niveau de sécurité adéquat et de garantir la pérennité d'une cohésion et d'une unité de vues transatlantiques, au coût croissant des grandes plateformes militaires ; à l'inadéquation d'approches purement nationales pour la planification de la défense et l'acquisition de systèmes de défense, et à l'importance croissante des « spin-in » technologiques créés par le secteur commercial, qui estompe la distinction entre industries commerciales et industries de défense.

65. Nul ne peut ignorer la pression omniprésente sur les membres européens de l'OTAN pour qu'ils accroissent de manière significative leurs investissements et dépenses de défense. Cette pression trouve son origine dans d'authentiques préoccupations en matière de sécurité, préoccupations aujourd'hui prépondérantes dans la diplomatie de l'Alliance. Les dirigeants états-uniens, Républicains comme Démocrates, encouragent d'une même voix l'Europe à consacrer une part plus importante des budgets nationaux au développement des capacités de défense. Mais cette augmentation des dépenses n'aura que peu d'effets si elle est dispersée dans le paysage fragmenté des marchés nationaux de la défense européenne. Selon les estimations de la Commission européenne, l'absence d'une coordination de la planification et des politiques d'acquisition en matière de défense coûterait quelque 24,6 milliards d'euros par an (Serfati). Même si l'Europe n'a pas vocation à devenir une puissance militaire totalement intégrée, il existe une marge de manœuvre suffisante pour réduire le niveau de fragmentation et parvenir de manière efficiente à des niveaux de dépenses nettement supérieurs en matière de défense. Il faut aussi

traiter le problème de la surcapacité si l'on veut abaisser les coûts. La Commission européenne énonce le défi en ces termes : « Parvenir à une base industrielle et un marché robustes pour la défense européenne n'est possible que si l'on renonce à la focalisation actuelle sur les marchés nationaux. L'Europe ne peut plus se permettre les inefficiences liées aux doubles emplois et à la surcapacité qu'implique le marché fragmenté d'aujourd'hui » (Shalal et al.).

66. Créer un authentique marché de la défense européenne nécessite une plus grande coordination entre les consommateurs d'équipements militaires. Il faut que les pays partenaires s'engagent, dès les tout premiers stades de la planification de la défense, à approfondir le marché européen de la défense, à définir des exigences communes et à se mettre d'accord sur des solutions technologiques pour finalement passer collectivement de grosses commandes multinationales qui contribueront à abaisser les coûts unitaires. L'Europe va dans cette direction, mais elle doit accentuer bien davantage cette tendance.

67. La défense européenne reste essentiellement une politique intergouvernementale. En ce sens, l'initiative franco-allemande de septembre 2016 reprise dans les lettres des ministres de la défense français, allemand, espagnol et italien, est un signe encourageant en faveur d'une défense européenne robuste. Des coopérations renforcées inclusives et un dialogue politique permanent permettent de développer une démarche volontaire concertée de planification des budgets et des capacités de défense au niveau des gouvernements et des états-majors sous forme d'une « revue annuelle de défense coordonnée ». Il s'agirait, un peu sur le modèle d'un semestre européen adapté au domaine de la défense et de la sécurité, de permettre aux États volontaires de se concerter sur leurs projets d'investissements capacitaires et ainsi de mutualiser leurs efforts pour maximiser l'efficacité des moyens alloués à la défense. Ce mécanisme aurait vocation à encourager les pays participants à atteindre l'objectif de 2% du PIB et à combler les déficits capacitaires identifiés tels que le ravitaillement en vol, la cybersécurité, les drones ou encore les communications satellitaires.

68. La rédaction d'un Livre blanc sur la défense pour construire une vision stratégique des intérêts de sécurité et des exigences militaires à l'échelon européen constitue une étape cruciale dans la bonne direction. Un Livre blanc pourrait servir à la fois de cadre à la planification de la défense et à la définition des exigences, et de catalyseur pour une consolidation plus marquée de l'industrie de la défense. L'Europe a besoin d'un large éventail de capacités si elle veut se positionner pour défendre au mieux ses intérêts de sécurité aux niveaux national, européen et de l'OTAN tout en conservant des capacités technologiques et industrielles fondamentales en Europe (Drent et Zandee). La rédaction et l'approbation d'un Livre blanc permettraient aux dirigeants d'élaborer des stratégies pour atteindre les objectifs capacitaires à un coût raisonnable. Les gouvernements européens pourront seulement maîtriser les coûts si, en matière de défense, les achats sont effectués de façon plus collective, si les forces sont mieux intégrées, si les équipements prêts à être déployés sont davantage normalisés et si le partage des tâches est encore plus clairement défini (Drent et Zandee).

69. Pour défendre ses intérêts et ses frontières, l'Europe tout entière a besoin d'une capacité qui lui permette de s'engager dans un conflit de haut niveau et de soutenir ses propres opérations. Les membres européens de l'OTAN et l'UE ont besoin de meilleures capacités non seulement pour la collecte de renseignements mais aussi pour la reconnaissance stratégique, la mobilité des forces, le ravitaillement en vol, les munitions de précision et une coopération approfondie entre leurs industries, leurs armées et leurs gouvernements respectifs. Cela permettra de s'assurer que ces capacités sont effectivement développées et acquises de façon beaucoup plus rentable sur le plan économique. Une coopération plus efficace et la consolidation des industries de la défense constituent deux manières capitales de s'attaquer au problème.

70. Comme l'Europe reste un continent formé d'États souverains, il n'y aura probablement pas de solution universelle pour relever ces défis persistants. Mais il semble qu'il existe aujourd'hui une volonté plus affirmée d'en faire plus. Il faudra élaborer des approches flexibles, impliquant un engagement de la part des gouvernements membres et non membres de l'UE et de l'OTAN. Les partenariats bilatéraux et multilatéraux deviennent d'autant plus importants que le Royaume-Uni, puissance militaire essentielle en Europe, a choisi de quitter définitivement l'Union européenne. Le Royaume-Uni et la France poursuivront leur collaboration, selon les dispositions convenues bilatéralement dans le traité de *Lancaster House*, et l'on ne peut que s'en réjouir. La Suède et la Finlande ont constitué une force d'intervention navale commune. La Bulgarie, la Croatie, la Hongrie et la Slovénie se sont engagées sur la voie d'une étroite coopération pour développer les capacités aériennes des forces spéciales et mèneront des programmes d'acquisition conjoints pour atteindre certains de ces objectifs. La Pologne et l'Allemagne développent actuellement un transporteur de troupes blindé amphibie. L'Allemagne et la France étudient un nouveau char de combat, tandis que la France et le Royaume-Uni envisagent de développer un nouveau drone. Parallèlement, des programmes nationaux se tournent de plus en plus vers des chaînes d'approvisionnement internationales pour optimiser les capacités et comprimer les coûts (Kington).

71. Le Royaume-Uni, en tant que membre de l'OTAN, devrait maintenir fermement sa participation à des projets militaires conjoints, à l'instar de ce que font d'autres pays non membres de l'UE comme la Norvège et la Turquie, et d'autres pays non membres de l'OTAN, comme la Suède et la Finlande, deux partenaires particulièrement importants de l'OTAN. Il ne faudrait pas que le Brexit vienne saper les efforts de mutualisation et de partage. Les négociations du Brexit porteront une attention particulière à ces sujets. Des voix s'élèvent pour suggérer que des dispositions spéciales soient étudiées afin que le Royaume-Uni reste un partenaire fondamental de plusieurs projets critiques de défense européenne dans des domaines tels que les avions de chasse, les drones de surveillance, les avions-citernes, les satellites de communications et la cyberdéfense (Weisgerber). Les sociétés britanniques actives dans le secteur de la défense bénéficient d'un accès privilégié au marché états-unien ; à ce titre, le Royaume-Uni continuera à exercer un rôle particulier de passerelle entre les deux continents dans le domaine de l'industrie de la défense, ce qui constitue un atout pour toutes les parties.

72. D'autres projets transnationaux via la Coopération nordique de défense (NORDEF), le Benelux et toute une série d'accords bilatéraux constituent une voix intéressante permettant d'approfondir la coopération. L'Union européenne a un rôle à jouer non seulement au niveau du financement de projets clés, mais aussi pour élaborer une vision stratégique pouvant aider à façonner et à orienter ce genre d'initiative en bonne entente avec l'OTAN. Ces accords régionaux et bilatéraux devraient cependant s'inspirer d'une vision élargie de la sécurité et un plan tactique devrait être établi à cet effet. C'est précisément la raison pour laquelle il est nécessaire de poursuivre l'approfondissement de la [relation OTAN-UE](#).

73. Aujourd'hui, 22 pays sont membres à la fois de l'OTAN et de l'UE. Il est crucial d'approfondir le partenariat stratégique entre ces deux institutions fondamentales. Qui plus est, pour pouvoir bénéficier pleinement du fruit de ces efforts, il faudrait que les Alliés non membres de l'Union européenne participent de manière plus résolue aux efforts de l'Union en matière de sécurité et de défense. L'OTAN est indispensable à la dissuasion sur le continent et l'engagement ferme envers la défense collective consigné dans l'article 5 du traité de Washington est vital pour la paix et la sécurité transatlantiques. Au cours des dix dernières années, les deux organisations ont considérablement intensifié leur partenariat stratégique, et celui-ci, dont il est essentiel de louer les mérites, représente une option gagnante pour les deux parties.



## BIBLIOGRAPHIE

- ANAJ-IHEDN, L'industrie française de défense janvier 2016
- Balis Christina, "The future of Europe's Defence Industry: Rethinking Sovereignty," Avascent, 11 juin 2015
- Barigazzi Jacopo, "Mogherini pushes for two-speed Europe on defense, Politico, 16 septembre 2016
- Besch, Sophia, Security of supply in EU Defence: Friends in Need? 17 août 2016  
<https://www.cer.org.uk/insights/security-supply-eu-defence-friends-need> Black Andrew, "European Defence Procurement and the Emerging EU Defence Presence," The Federal Trust for Education and Research, mai 2016
- Bockel Jean Marie, rapport de la commission de l'économie et de la sécurité, Incidences budgétaires des nouveaux défis lancés à la sécurité transatlantique [166 ESC 16 F rév. 1], AP-OTAN, 2016
- Braw Elisabeth, "Europe's Militaries Have a sharing problem," Foreign Policy, 27 octobre 2016
- Briefing du Conseil européen, "Implementation of the Lisbon Treaty provisions on the Common Security and Defence Policy, février 2016
- Centre for European Reform,
- Chuter Andrew, "After the Brexit, What's Next for Defense?" Defense News, 24 juin 2016
- Commission européenne, Shared Vision, Common Action: A stronger Europe-A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy," juin 2016
- Commission européenne, "Droit européen et acquisition de matériels de défense"
- Commission européenne, "En défense de l'Europe: Plus d'intégration en matière de défense, une réponse à l'épreuve stratégique que traverse l'Europe," 15 juin 2015
- Commission européenne, "Les marchés publics", 30 novembre 2016, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52016SC0407&from=EN>
- Conseil européen, "Conclusions du Conseil sur la mise en œuvre de la stratégie globale de l'UE dans le domaine de la sécurité et de la défense," 14 novembre 2016,
- Denoyel Paul, "Les industries de défense en Europe: Concurrence et convergence, " 1<sup>er</sup> décembre 2016
- Drent Magriet and Zandee Dick, European Defence: From Strategy to delivery, Global Affairs, vol.2, no.1, 2016.
- Forum OTAN-Industrie 2016, NATO ACT.
- Erlanger Steven, "EU weighs joint defense out of NATO," International New York Times, 23 septembre 2016
- EUISS Yearbook of European Security 2016. "European Defence Technological and Industrial base (EDTIB)" ,EUISS, 19 avril 2016
- EUR-Lex, Permanent Structured Cooperation,
- Kington Tom, "Russian Aggression Drives Increase in European Defense Spending," Defense News, 18 février 2016
- Krause Axel, "Top European Leaders still perplexed and worried by Donald Trump's election, are urging him to reinforce close cooperation on Transatlantic defense and trade issue" Transatlantic Magazine, 16 novembre 2016
- Lazarou Elena, "Europe of Defence?" Briefing Paper, European Parliamentary Research Service, 2016
- Major Claudia and Molling Christian, "For a New Realism in European Defense: The Five Key Challenges an EU Defence Strategy Should Address, Policy Brief, No. 117 The German Marshal Fund of the United States, 2016
- Mehta Aaron, "Report: Western Defense Industry Future Imperiled by Local Programs," Defense News, 24 mai 2016
- Pohle Sven, "KMW-Nexter merger creates European arms giant, Deutsche Welle, 29 juillet 2015
- Randazzo Vincenzo, "Article 346 and the qualified application of EU law to defence," Brief issue 22, European Union Institute for Security Studies, juillet 2014
- Serfati Claude, « L'industrie française de défense », La Documentation française, 2014

Shalal Andrea, Sarah Young and Adrian Croft, "Overcapacity stifling Europe's defence Industry," Reuters, 22 juin 2015

"Take your partners," The Economist, 9 avril 2016

Tovey, Allan, "Airbus could ask for bail-out on troubled A400M Military Plane," The Telegraph, 22 février 2017.

Tran Pierre, "Britain, France Agree on UK Pound 1.5 billion Plan for Combat Drone," Defense News, 3 mars 2016

Wagstyl Stefan, "German Defence Minister warns UK against Meddling in EU Security," 6 octobre 2016.

Weisgerber Marcus, "For Defense Firms, Brexit could be Europe's Sequester," Defense one, 21 juin 2016

---