

UNE INDUSTRIE NAVALE EN PLEINE MUTATION



Par l'Enseigne de Vaisseau de 2^{ème} classe Vincent Vuillard

La parution du Livre blanc sur la Défense et la Sécurité Nationale (LBDSN) et, avant elle, les travaux dont celui-ci a fait l'objet, nous donne un aperçu du format des armées dans les années à venir. L'industrie navale européenne est en pleine mutation pour répondre au mieux aux besoins des armées tout en garantissant des coûts de production compatibles avec les budgets de défense des années à venir. Dans un contexte économique instable, les différentes entreprises européennes doivent se restructurer et apprendre à collaborer. Le salon Euronaval est le lieu privilégié où cette collaboration peut naître ou se renforcer.

On assiste aujourd'hui à un regroupement des industries de défense dans les principaux pays d'Europe dans un souci de compétitivité sur le marché mondial. La prochaine étape pourrait elle être un plus fort regroupement de ces différentes entreprises nationales à l'échelle européenne. Par ailleurs, la France est un des rares pays d'Europe à maîtriser tous les savoirs faire en matière de défense navale. Enfin, l'ouverture et l'accès aux marchés extérieurs est devenu un objectif vital pour les différentes entreprises ; C'est pourquoi le salon Euronaval, considéré comme une des meilleures vitrines mondiales dédiées aux matériels de défense navale, offre aux différents pays partenaires la possibilité de mettre en valeur leur savoir faire technologique.

La restructuration de l'industrie navale européenne.

Plus de 90% du commerce en termes de tonnage se fait par voie maritime, les cargaisons plus légères étant plutôt transportées par moyens ferroviaires, aériens ou routiers. D'où l'importance pour un pays moderne d'avoir une marine dynamique et bien équipée servie par une industrie navale à même de subvenir à ses besoins.

Parmi les missions navales prioritaires, on retiendra :

- La prévention : sécurisation des trafics.
- L'action de l'Etat en Mer :
 - o Police en mer
 - o Immigration
 - o Trafics divers
 - o Protection de l'environnement

L'enjeu pour les industriels européens est de maîtriser au mieux les coûts de fabrication des matériels navals.

Le secteur naval militaire fait figure de pôle d'excellence en Europe, un des rares dans le domaine de la défense où l'industrie européenne s'impose face à l'industrie américaine. Les industries françaises, allemandes et désormais espagnoles y tiennent une place de premier plan. Cette domination est particulièrement marquée dans le domaine des sous-marins.

Ceci est probablement lié à la différence de politique de défense entre l'Europe et les Etats Unis. Le concept américain est très spécifique, tourné vers la construction de nombreux bâtiments de conception classique mais très spécialisés, s'opposant en cela au concept européen de frégate multi mission, bâtiment ultra équipé pouvant remplir un éventail plus large de missions. Les autres puissances sont très intéressées par ce type de bâtiment qui

correspond mieux à leurs objectifs. Les états qui possèdent de petites marines pourraient à terme être amenés à investir dans des bâtiments multi missions, peut être plus chers à l'unité mais capables de remplir au final autant de missions que plusieurs bâtiments éventuellement moins chers mais trop spécialisés.

On assiste donc à une rude bataille opposant les quatre grandes puissances industrielles navales européennes que sont l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et la France sur le marché mondial.

Il est important de souligner que contrairement au secteur aérospatial, où les différents projets européens ont permis de nombreux rapprochements économiques, le secteur naval n'a jamais joué ce rôle fédérateur. Les différents projets nationaux n'ont fait qu'attirer la concurrence sur le marché européen sans créer pour autant de liens financiers entre ces différents pays, même si certains programmes menés en coopération (voir tableau 1) ont pu générer des rapprochements industriels.

Nom	Etats participants	Partenaires industriels
Frégates Horizon	France - Italie	JV Horizon SAS : - DCNS - Orrizonte (Fincantieri et Finmeccanica)
Frégates FREMM	France - Italie	DCNS Orrizonte
Sous marin U 212 A	Allemagne - Italie	TKMS Fincantieri
Sous marin Scorpène	Coopération industrielle	DCNS Fincantieri

Tableau 1 : Principaux programmes menés en coopération

Le Royaume-Uni est engagé dans un énorme programme naval d'acquisition et de modernisation qui a commencé il y a plus d'un demi-siècle. Effectivement le carnet de commandes est bien rempli : deux porte-avions de classe Queen Elisabeth, huit destroyers de type 45, quatre Landing ship dock, 7 sous marins de type Astute et quelques programmes de modernisation pour les destroyers, frégates et sous marins. Le Royaume-Uni va devoir gérer une montée en puissance jusqu'en 2015. Après la sortie du livre blanc et la décision du Président de la République Française de reporter à l'horizon 2012 la construction du deuxième porte-avions, qui à l'origine aurait dû être réalisé en collaboration avec le Royaume-Uni, la tension est montée chez les industriels anglais, d'autant que s'est rajoutée à cela la perspective de restrictions budgétaires probables. Heureusement, en juillet de cette année un contrat d'environ 4 milliards d'euros a été signé avec les industriels anglais.

Une des spécificité du Royaume-Uni est qu'il compte toujours une mosaïque de grandes entreprises de défense navale que sont BAEs, Babcock, BVT et Thales UK, qui n'ont pas encore opérés de fusion comme l'on fait Thalès et DCNS en France.

Par ailleurs, concernant le projet de sous-marins Astute, dont à ce jour trois exemplaires ont été livrés, on sait que le gouvernement anglais veut réduire son coût de construction de 45%,

et cette réduction devrait concerner le quatrième de la série. Selon les industriels cette réduction serait possible en utilisant des matériels sur étagère (COTS¹).

L'**Allemagne** de son côté a opéré en 2004 un processus de consolidation nationale, le conglomérat industriel Thyssen Krupp Marine System (TKMS) dominant actuellement le marché allemand de la construction militaire navale aussi bien dans le secteur des sous marins que dans celui des bâtiments de surface. Cependant TKMS n'a pas de monopole sur la construction des navires de faibles et moyens tonnages puisque il reste en concurrence avec quatre chantiers privés : Lürsen, Abeking&Rasmussen, Peene Werft et Flensburger Schiffbau. L'industrie de défense navale allemande représente 38% des parts de marché du segment sous marins et 5% du segment frégates, de plus l'Allemagne possède une compétence système complète sur le segment navire de surface et sur celui des sous marins classiques, à l'image de DCNS en France.

Cette fusion, des principaux industriels d'Outre-Rhin, marque bien une évolution de la perception par la classe politique allemande de l'importance stratégique du secteur de l'industrie navale. En effet, jusqu'alors, l'Etat répartissait les commandes entre les principaux chantiers du pays, restant prudent quant à la mise en place d'une politique industrielle commune.

Une des raisons probablement à l'origine de cette réaction du gouvernement fédéral pourrait être l'acquisition du chantier naval HDW par l'investisseur américain One Equity Partner (OEP) en mars 2002, puisque depuis lors, une compagnie étrangère ne peut pas contrôler au delà de 25% une entreprise de défense navale allemande sans le consentement du ministère fédéral de l'économie.

Pour l'**Espagne** et l'**Italie**, les décisions des gouvernements en matière de défense navale sont diamétralement opposées. La marine Italienne s'oriente vers une flotte composée de moins de bâtiments mais doués d'une plus grande polyvalence, comme le montre à l'évidence le programme franco-italien FREMM, alors que l'Espagne a semblé opter pour une augmentation du nombre de navires.

Italie	Espagne
<ul style="list-style-type: none"> - Porte avion Cavour prévu pour 2009 - Frégates Horizon (2007 – 2009) - Frégates multi-missions (2009 – 2018) - Programmes de navires logistiques en cours 	<ul style="list-style-type: none"> - BPE² prévue pour 2008 - 5 Frégates F100 Bazan / Aegis (2011) - 14 unités de petits bâtiments de combats - 2 dragueurs de mines - 1 Pétrolier ravitailleur

Tableau 2 : Programmes italien et espagnol en cours

L'Espagne (voir tableau 2) s'oriente en effet vers une transformation de sa flotte, souhaitant passer de 57 navires en 2006 à 70 en 2015. Ces navires seront conçus pour la projection de

¹ COTS: commercial off-the-shelf.

² BPE : Buque de Proyección Estratégica (Bâtiment de projection stratégique)

puissance vers le littoral, les côtes et l'intérieur du territoire. Enfin l'Italie aura achevé la modernisation de sa flotte d'ici 15 ans.

L'Italie possède une place de premier plan dans le secteur de la construction navale doublé d'une bonne économie alors qu'en Espagne, on semble assister à une lente érosion de son industrie navale, en dépit de l'aide de 20 millions d'euros qu'a versé le gouvernement espagnol aux chantiers privés, en 2005. Le ministère du développement économique italien a également aidé les industriels, cette aide consistant à contrer la concurrence asiatique dans le domaine de construction navale civile.

Concernant l'exportation, les Italiens, avec Fincantieri, sont présents aux Etats-Unis sur de nombreuses commandes de navires civils ; l'Espagne, avec Navantia, a signé en 2006 un accord de coopération avec la Russie concernant la construction de chimiquiers. En revanche c'est Fincantieri qui a signé cet été un contrat de 70 millions d'euros pour la construction d'un navire spécialement conçu pour le transport de déchets radio actifs, dans le cadre du projet de démantèlement de la flotte nucléaire russe.

Navantia	Fincantieri
- Entreprise publique à 100%	- Entreprise publique à 90%
- Chiffre d'affaire inférieur à 1 milliard d'euros	- Chiffre d'affaire supérieur à 2 milliards d'euros
- Ne dépasse pas 20% d'activités civiles	- 8 chantiers dont 2 militaires

Tableau 3 : Différences entre Navantia (Espagne) et Fincantieri (Italie)

Fincantieri et Navantia (voir tableau 3) sont deux sociétés partenaires de la DCNS respectivement pour les programmes FREMM et Horizon et pour le programme Scorpène. L'italien Fincantieri détient aussi 50% des parts de Lloyd Werft et Grand Bahamas Shipyard, tous deux allemands. Il apparaît nettement que l'Espagnol est encore dans un processus de construction d'entités nationales alors que l'Italien se positionne déjà dans la coopération européenne. De plus Fincantieri réussi à conjuguer habilement les activités civiles et militaires afin d'optimiser le prix de revient des divers chantiers en cours.

Le fait que chaque nation européenne développe ses projets séparément réduit la marge et augmente le coût des programmes rendant les dépenses engagées par chaque pays plus importantes qu'une dépense collective.

La création d'une industrie européenne, à moyen terme, pourrait peut être résoudre certains problèmes budgétaires, mais cela risque de se heurter à une double contrainte de délai de prise de conscience et de tendance protectionniste

Positionnement français et besoin majeur d'exporter

Depuis le général de Gaulle, la France a clairement exprimée sa volonté de conserver son industrie de défense complètement autonome, garantissant aussi sa liberté d'action et son d'une indépendance stratégique.

La France dispose donc de l'ensemble des compétences nécessaires à sa défense, ce qui la rend complètement autonome.

L'industrie française de défense navale représente aujourd'hui 28% de l'industrie européenne.

Elle est répartie en quatre zones géographiques :

- Bretagne
- Ile-de-France
- Sud Ouest
- Provence Alpes Côte d'Azur

La formation est en hausse avec la collaboration de nombreux partenaires industriels, de plus en plus concernés par la formation de leurs futurs cadres. De nombreuses entreprises acceptent des stagiaires à concurrence de 5% de leurs effectifs, ce qui représente 4000 stagiaires par an. Ces industriels tissent aussi des liens de partenariat avec les différents lycées et écoles d'ingénieur, mais ne modifient pas pour autant le programme des cours en fonction de leurs besoins comme peuvent le faire leurs homologues d'outre-atlantique. Cette technique profite à l'entreprise à court terme, son principal inconvénient est de former des jeunes cadres beaucoup trop spécialisés et donc beaucoup moins polyvalents par la suite lors d'affectations dans d'autres secteurs d'activités.

La recherche est budgétée de façon significative par les industriels qui y consacrent 8 à 13% de leurs chiffres d'affaires. Les domaines concernés sont surtout : la défense, la sécurité et les activités civiles. Cet effort se traduit par un nombre de dépôts de brevet beaucoup plus important dans ces secteurs que dans les autres. Une Recherche féconde et des Industries compétentes en matière de Défense et compétitives sur le plan Mondial ne peuvent que renforcer la crédibilité d'un pays aux yeux de tous, lui conférant *de facto* une légitimité et une souveraineté stratégique précieuse. La France consacre 1,6% de son budget de défense à la préparation de l'avenir alors que les Etats-Unis en consacrent 3%. On s'aperçoit que certes le budget consacré est plus important qu'avant (LPM³ 2003-2008), mais semble nettement insuffisant ramenés aux besoins et aux enjeux.

Les **PME / PMI**⁴ représentent au total 2 443 000 entreprises en France ; il n'existe pas de PME de défense à proprement parler, mais plutôt des entreprises qui consacrent une partie de leurs activités à la défense, soit environ 4 000 en France. Elles présentent souvent deux caractéristiques : une vulnérabilité par manque de capitaux ou d'actionnaires durables et une position clé dans la chaîne des fournisseurs.

En Europe, le paysage industriel s'organise autour de grands maîtres d'œuvre, les PME/PMI ne sont pas exclus à priori, mais rien jusqu'alors ne facilitait leur épanouissement tant dans l'organisation des marchés que dans les politiques de sauvegarde. Le 25 juin 2008, la

³ LPM : Loi de Programmation Militaire

⁴ PME / PMI : Petites et Moyennes Entreprises / Industries

commission européenne adopte le « Small business act » à l'image de son homologue américain né il y a plus d'un demi-siècle et qui a favorisé nombre de PME américaine.

« Il est temps d'ancrer, une fois pour toutes, les besoins des PME au cœur des politiques de l'Union européenne. Avec le « Small Business Act » au service de l'Europe, l'Union s'engage de tout son poids en faveur des PME et se mobilise pour les aider dans leur activité quotidienne, bien décidée à faciliter la vie de ceux qui veulent créer plus d'emplois et de croissance, en Europe et au-delà»⁵. Cette volonté européenne de favoriser ses PME/PMI est encourageante, cependant le marché actuel leur impose de grandir pour survivre tout en conciliant leurs activités civiles et militaires.

L'**organisation** de l'industrie de défense navale française (voir figure 1) s'articule autour d'un grand maître d'œuvre, DCNS, qui reçoit ses commandes du ministère de la défense en matière de matériels navals, et qui sous traite directement auprès de prestataires PME/PMI.

Il y a encore quelques années le nombre de sous traitants s'élevait à plus de 7000, aujourd'hui ce chiffre est plus proche de 700, ce qui montre bien la volonté du gouvernement et des industriels de réduire le nombre de sous traitants afin de les rendre plus compétitifs sur le marché européen.

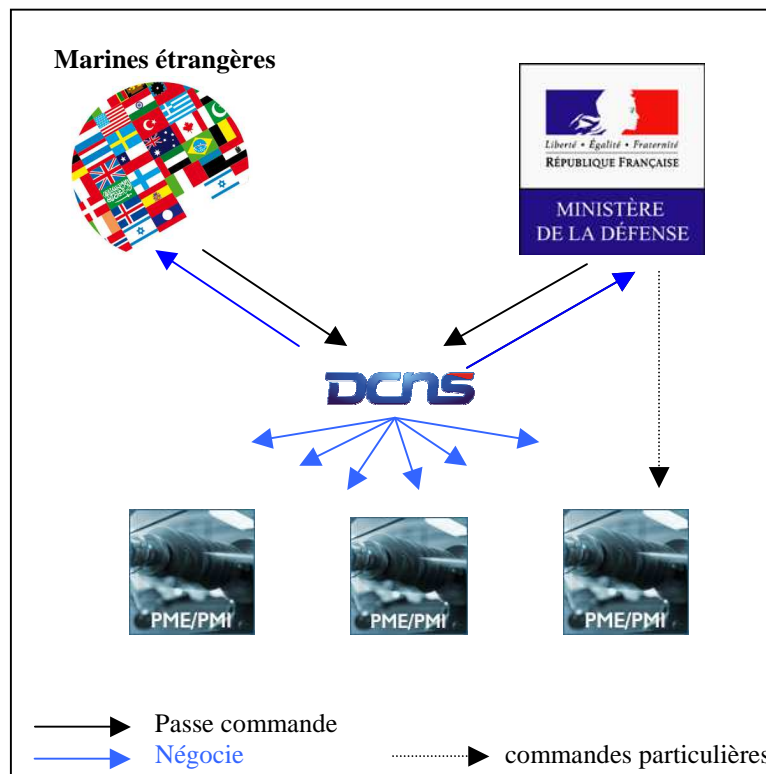


Figure 1 : Organigramme décisionnel en matière de défense navale française

⁵ Günter Verheugen, Vice-président de la Commission européenne, chargé des entreprises et de l'industrie

En effet, il y a encore quelques années DCNS était un service, appelé DCN, à compétence nationale directement rattaché au ministère de la défense. En 2001, l'Etat décide de privatiser DCN et de la transformer en entreprise nationale régie par le code de commerce, et détenue à 100 % par l'Etat. En 2007, Thalès prend une participation de 25% dans le capital de DCN, la fusion donne naissance à DCNS. Alors qu'à l'époque de DCN, le ministère de la défense était le client majoritaire, aujourd'hui on voit apparaître de plus en plus de marines étrangères comme clients de DCNS (voir figure 1).

La France est la seule puissance européenne à être en concurrence avec les autres dans tous les domaines navals (voir tableau 3).

Projets	Sous Marins	Frégates	BPC	Vedettes	Chasseurs de mines
Pays	- France - Allemagne - Espagne	- France - Allemagne - Royaume Uni - Italie	- France - Espagne	- France - Espagne - Italie Et d'autres...	- France D'autres...

Tableau 3 : Différents programmes navals par pays

Les besoins de la Marine nationale sont contraints par les budgets et sont aujourd'hui insuffisants pour financer cette industrie, la R&D⁶ et l'emploi de l'outil industriel. Il faut donc une part d'export importante pour rentabiliser la mise en oeuvre des différents bâtiments construits, diminuer le coût de revient pour la Marine nationale et assurer le plein emploi dans les usines.

L'**exportation** de matériels d'armements est intimement liée à la politique étrangère des pays, d'autant qu'elle permet de renforcer les présences nationales dans les pays étrangers. De plus cela devient un atout considérable stratégiquement parlant en donnant des moyens de pression au pays exportateur, permettant aussi de rester en relation étroite avec le pouvoir des pays partenaires commerciaux pendant de nombreuses années. Sans parler évidemment de la rentabilisation à long terme du projet pour le pays qui exporte.

Dans ce domaine, la France a légèrement perdu des parts de marché face aux Etats-Unis, à l'Asie et à Israël. Actuellement DCNS réalise 25% de son chiffre d'affaire dans l'exportation, le contrat signé récemment avec le Maroc pour l'exportation des frégates multi-missions relance la France sur ce secteur d'autant que la Grèce serait aussi intéressée par ce même concept dans une version un peu modifiée.

La réaction française pour rattraper ce retard s'organise en 3 volets :

- Le soutien de l'Etat : Action de tous les échelons de l'Etat à l'image des Etats Unis et de la Grande Bretagne.
- Le contrôle : Moins de présence sur les opérations les moins sensibles pour accélérer le processus.
- Le taux de change Euros / Dollars dont l'impact est évident dans toute transaction.

⁶ R&D : Recherche et Développement

Le CIDEF⁷ a émis des recommandations concernant le dialogue entre les entreprises de défense et l'Etat sur des questions stratégiques et économiques. Parmi ces recommandations figurent :

- La mise en place d'une politique industrielle spécifique pour chaque secteur, afin de favoriser les PME / PMI.
- Augmenter les ressources en recherche et technologie (R&T).
- Viser un budget défense de l'ordre de 2% du PIB (norme OTAN)
- Une politique d'exportation à maintenir en hausse.
- Identifier les filières technologiques porteuses et les développer. Appliquer le « Buy American Act » à l'Europe.
- Renforcer le partenariat avec l'Etat et associer les décideurs industriels dans les choix à long terme.

La France a toujours voulu voir émerger une Europe de la défense solide et autonome, mais ce n'est pas le cas de tous les autres états, certains y voient une perte de souveraineté. Le fait d'adopter le modèle du Buy American Act à l'Europe, comme cela a été fait pour les Small Business Act cette année, pourrait à défaut de lui conférer un leadership mondial, au moins éviter toute dépense inutile.

Euronaval ou la vitrine du savoir faire européen



Figure 2 : Bandeau Euronaval 2008

Euronaval est un événement international majeur biennal organisé par la France; c'est une immense vitrine car on y trouve exposées des offres venant du monde entier et cela attire une clientèle internationale.

Cette année le salon accueille plus de 34 pays exposants et quelques 89 nations clientes invitées officielles du gouvernement français.

Dans le contexte de présidence française de l'Union Européenne, les enjeux de l'Europe de la défense sont à mettre en valeur lors de ce salon. C'est une opportunité magnifique que de pouvoir réunir tous les acteurs de la défense navale mondiale en un seul et même endroit.

⁷ CIDEF : Conseil des Industries de Défense Françaises

Des marines du monde entier seront présentes, soit pour proposer leurs matériels soit pour en acquérir de nouveaux.

Le rôle du GICAN⁸ est précisément d'attirer cette clientèle potentielle en France, bien sûr afin de proposer une vitrine commerciale et technologique à tous les compétiteurs mais aussi pour favoriser les entreprises françaises sans pour autant faire écran aux pays partenaires.

Euronaval, premier salon au monde spécialisé dans le secteur de la marine militaire, présente donc un double atout :

- Pour les exposants : jouir d'une très belle vitrine de vente
- Pour les clients : avoir un condensé du marché mondial sur un seul salon.

Le fait d'être international est un atout majeur supplémentaire mais cela sous entend nécessairement d'être équitable avec tous les partenaires exposants, bien que la situation géographique de la manifestation, au cœur de l'hexagone, favorise les entreprises françaises à plus d'un titre :

- Proximité du site pour les entreprises françaises.
- Effectifs resserrés : une petite équipe de commerciaux bien motivés peut rencontrer en une semaine l'ensemble de leurs clients au niveau planétaire, ce qui, autrement aurait nécessité une année pour organiser des déplacements aux quatre coins du globe, sans compter les démarches fastidieuses que cela entraîne.

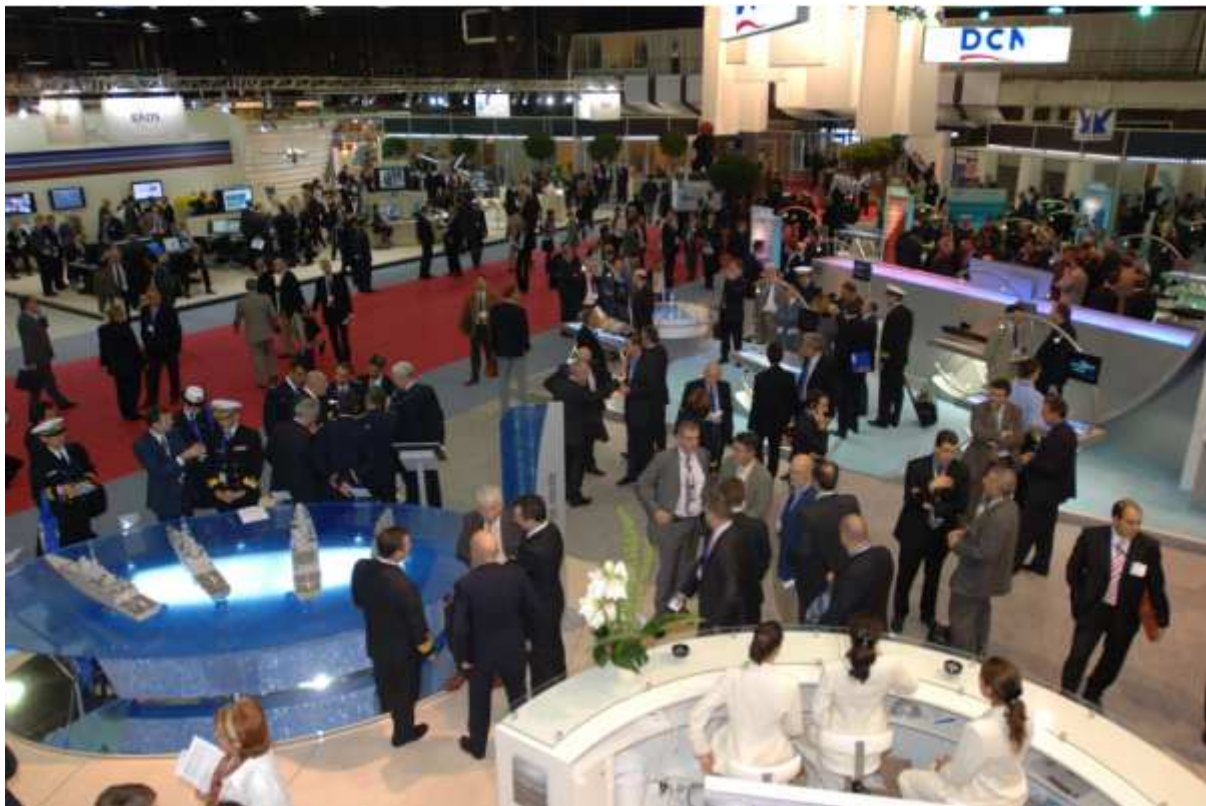


Figure 3 : Exposition Euronaval 2006 (source GICAN)

⁸ GICAN : Groupement industriel des constructions et armements navals

Depuis une décennie, les différents états européens ont pris conscience de l'importance d'une industrie de défense compétitive, capable de fournir aux armées des matériels adaptés. Chaque nation a créé, dans cette optique, un « champion » national, fruit du regroupement des diverses entreprises concurrentes.

L'excellente position de l'Europe dans le marché naval de défense, ne doit pas faire oublier certains faits émergents comme une concurrence asiatique grandissante, un intérêt croissant des nations clientes pour le « partenariat », avec pour corollaire un transfert de technologie, et tout ceci pousse les industriels européens à réagir, à repenser leur stratégie commerciale et peut être à commencer à mettre en commun certains savoir faire.

On assiste aujourd'hui à une vraie mutation de l'industrie navale, dans un contexte économique peu favorable, et sur des marchés où l'hégémonie européenne n'est plus aussi marquée.

La volonté affichée par certaines nations d'une Europe de la défense pourrait probablement, si cela devait aboutir, contrer la concurrence et renforcer la place de l'industrie européenne sur le marché mondial. Le fait que le salon Euronaval se déroule en France, au moment même où la France préside l'Union Européenne, est un avantage certain donnant à notre pays les moyens d'asseoir sa politique commerciale et confirmer son désir de voir aboutir une Europe de la défense.