

comme l'aéronautique, l'automobile, la construction navale, l'électronique, les télécommunications et d'autres produits de haute technologie.

Ces dernières années, l'industrie de la défense témoigne de plus en plus d'un processus de globalisation auquel la Communauté européenne n'échappe pas. Cette nouvelle tendance est appelée à réduire le nombre de maîtres d'œuvre d'armement de grande taille. Néanmoins, jusqu'à tout récemment, cette industrie a été au contraire en expansion en Europe.

Au cours des dix dernières années, les programmes importants de l'OTAN en Europe, tels que l'introduction de nouvelles technologies dans l'armement stationné en Europe, ont bénéficié aux entreprises européennes et encouragé le développement d'une industrie de la défense. Ces programmes, combinés aux efforts accomplis par d'autres groupes tels que l'Eurogroup et le GEIP, ainsi qu'aux programmes gouvernementaux spécifiques, ont facilité l'accroissement d'une collaboration intra-communautaire. Par conséquent, l'écart qui existait entre les industries de la défense européenne et américaine s'est amoindri. Le nouveau complexe militaire européen est donc en mesure d'occuper une plus grande place non seulement dans les pays tiers, mais aussi aux États-Unis, où on s'attend à ce que le gouvernement appelle à une plus grande concurrence lors de l'attribution de ses contrats. La vente des hélicoptères Écureuil par Aérospatiale à la garde-côtière américaine est un bon exemple de l'accès européen au marché américain.

Une étude effectuée par le GEIP montre que, malgré la tendance récente vers une intégration plus poussée, il y a encore dans la CE une certaine résistance à ce mouvement. Mises à part quelques collaborations satisfaisantes, l'industrie de la défense européenne<sup>46</sup> demeure handicapée par la nature morcelée des efforts européens à tous les niveaux du processus d'approvisionnement public. Le ministère de la Défense de chaque pays tend à ne commercer qu'avec sa propre industrie nationale. Ainsi, les exigences qui sont reliées trop étroitement à des considérations nationales, les procédures qui varient considérablement entre les pays européens et l'existence de normes techniques nationales (à la fois militaires et civiles) entravent-elles la collaboration entre partenaires industriels

européens<sup>47</sup>. À cette situation s'ajoutent les différences qui existent au niveau des procédures légales, comptables et commerciales.

Les industries de la défense européenne et canadienne se ressemblent dans la mesure où elles regroupent des entreprises de haute technologie à caractère mixte, militaire et civil. Toutefois, environ 60 p. 100 de la production de l'industrie aérospatiale de la CE est destinée à la défense, tout comme celle des États-Unis (entre 60 et 70 p. 100) et du Japon (environ 80 p. 100). Contrairement à ce qui prévaut au Canada, dans la CE, le gouvernement a aidé les entreprises européennes de l'industrie aérospatiale en fournissant un soutien à la R-D. L'industrie de la défense européenne diffère de l'industrie américaine sur le plan de la production, car les entreprises de la CE sont généralement engagées à la fois dans la production civile et militaire alors que les entreprises américaines ne sont généralement engagées que dans l'une ou l'autre des deux activités.

Les entreprises de la CE fabriquent des véhicules militaires tels que les blindés et autres véhicules et, mises à part les nouvelles technologies en émergence (issues des nouvelles possibilités dans le domaine de la robotique), elles ne sont pas menacées au niveau technologique de la part États-Unis. Cependant, la fabrication de véhicules blindés est très fragmentée. Les principaux chars d'assaut sont fabriqués en même temps par la France, la République fédérale d'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni. Ceci a entraîné une duplication des efforts et des installations, des séries de production de faible envergure ainsi que des coûts unitaires élevés. De plus, les fabricants de véhicules militaires de la CE font face à une concurrence intense sur les marchés d'exportation. Par exemple, sur le marché des véhicules blindés, ils concurrencent non seulement des entreprises américaines mais aussi celles du Brésil et de la Suède.

La base technologique européenne dans le domaine des armes conventionnelles, munitions et poudres conventionnelles, explosifs et têtes explosives, est très concurrentielle<sup>48</sup>. Les gouvernements nationaux considèrent la capacité de fabrication de munitions et d'armes conventionnelles comme étant essentielle pour assurer la défense nationale.