

SOMMAIRE

Grâce à une restructuration et à des fusions importantes, ainsi qu'aux progrès rapides réalisés dans les pratiques d'approvisionnement courantes de l'OCCAR (Organisme conjoint de coopération en matière d'armement), l'aspect offre de l'industrie européenne de la défense a radicalement changé en l'espace de cinq ans seulement. Il reste cependant des progrès à faire en ce qui concerne l'aspect demande. Les gouvernements européens ont annoncé une nouvelle Politique commune de sécurité et de défense ainsi qu'une nouvelle Force d'intervention rapide, mais n'ont fait jusqu'à présent que peu de nouveaux investissements dans le budget de la défense.

En même temps, le rythme et la portée des projets de défense à frais partagés augmentent en raison de la construction future d'avions commerciaux (A400M) et de la mise au point de missiles et d'hélicoptères, pour ne nommer que quelques exemples.

Les entreprises britanniques, BAe (British Aerospace) en tête, se sont placées dans la meilleure position d'influence possible pour tirer parti des progrès réalisés à la EADS (European Aeronautic Defence and Space) et des coentreprises américaines. BAe-Lockheed Martin est maintenant le sixième fournisseur sur le marché américain de la défense. Le «grand remaniement» entre la BAe et la EADS est une situation à surveiller. Reste à savoir si cette relation sera marquée par la collaboration ou la concurrence.

Le rythme rapide de la consolidation entre les «géants» américains de la défense après 1991 et la faible augmentation des budgets américains de défense depuis le milieu des années 1990 ont placé les entreprises américaines dans une position très avantageuses qui leur permet de collaborer avec les nouveaux «géants» européens ou de leur faire concurrence.

On peut qualifier le marché américain de la défense de forteresse en raison des différentes couches qui le protègent de l'investissement étranger direct, des coentreprises et des exportations vers des pays tiers. Il est difficile pour l'Europe de participer à ce marché. Le Canada y occupe quant à lui une place unique et intéressante. Des efforts sont déployés pour créer des régimes conjoints d'exportation en matière de défense entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Encore une fois, la Grande-Bretagne est en avance sur les autres gouvernements européens dans ce domaine.

L'industrie canadienne, qui a été durement touchée par des compressions, montre des signes de redressement. Les dépenses en capital et l'investissement dans le matériel militaire au cours des dernières années lui donneront une impulsion fort nécessaire. L'état de subsidiarité de l'industrie canadienne et le créneau qu'elle occupe dans la base industrielle et technologique des États-Unis pourraient encore une fois constituer son plus grand atout. Le règlement complet de la controverse entourant l'ITAR (International Trade in Arms Regulations/Règlement américain sur le commerce international des armes) est une étape nécessaire dans ce redressement. Le Canada devra «se hisser» au niveau de certaines des dispositions imposées par les États-Unis en matière de sécurité nationale et d'exportations.

L'industrie européenne de la défense n'est pas une forteresse; il ne reste que quelques citadelles et on voit apparaître des conglomérats transnationaux. Il y a peu d'échanges intra-européens dans le domaine des produits de la défense. Reste à savoir jusqu'à quel point les projets à frais partagés répondront aux objectifs d'approvisionnement nationaux.