



COMPÉTITIVITÉ ET INNOVATION

L'INDUSTRIE EUROPÉENNE DE L'ARMEMENT TERRESTRE AU DÉFI

Le paysage européen des industries de défense dans le domaine terrestre, et plus particulièrement des blindés, apparaît comme très éclaté : France, Allemagne, Grande-Bretagne, Suède, Italie, Suisse et, dans une moindre mesure, Autriche et Espagne produisent des blindés de différentes catégories. Or, au plan mondial, la demande de produits européens est inférieure à l'offre. À terme, cet éclatement est-il viable ?

Hélène Masson : Les principaux maîtres d'œuvre européens du secteur de l'armement terrestre affichent de bons résultats pour 2009, avec des ventes et des prises de commandes en hausse sur le segment des véhicules militaires. Les principaux programmes nationaux entrés en phase de production, ces industriels ont bénéficié ces deux dernières années sur leur marché domestique respectif d'importants contrats notifiés par les clients étatiques nationaux. Le cas échéant, ces programmes ont fait l'objet de commandes avancées, conséquence de mesures de soutien des activités industrielles mises en place par certains États européens dans le cadre de plans de relance de leur économie. Toutefois, passés les effets de court ou moyen terme de ces contrats d'acquisition, l'état des finances publiques des principaux États producteurs d'armement et les restrictions budgétaires qui s'annoncent rappellent que l'avenir des industriels du secteur se jouera

Avec Hélène MASSON
Maître de recherche à la Fondation
pour la recherche stratégique.

“ Les principaux maîtres d'œuvre européens du secteur de l'armement terrestre affichent de bons résultats pour 2009, avec des ventes et des prises de commandes en hausse sur le segment des véhicules militaires. ”

Photo ci-dessus :

Un Rosomak au cours d'un exercice de franchissement. Ce 8 x 8 est la déclinaison polonaise de l'AMV du finlandais Patria.

Outre la Finlande et la Pologne, la Croatie, l'Afrique du Sud et la Slovénie ont également commandé le véhicule. Les Émirats arabes unis l'ont également retenu, mais aucune commande ne semble encore avoir été passée. (© Estonian MoD)

avant tout à l'export et sur le terrain de l'innovation. Face à ces deux défis, la course à la taille critique est lancée ; en résumé, l'éclatement de l'offre dans le secteur européen de l'armement terrestre et le *statu quo* ne sont désormais plus tenables.

Le *Livre blanc sur la Défense* livre un constat clair et sans appel de la situation industrielle actuelle, en particulier sur le segment des véhicules blindés : « Dans le secteur de l'armement terrestre, aux côtés de groupes transnationaux sous influence américaine, on trouve quelques acteurs globaux nationaux (Allemagne, France) et une multitude d'acteurs locaux ou "de niches". Une dizaine d'entreprises en Europe peuvent prétendre détenir les compétences nécessaires à la maîtrise d'œuvre de véhicules blindés. Dans tous ces secteurs, les différents maîtres d'œuvre captent l'essentiel de leur marché domestique et se livrent à une concurrence acharnée à l'exportation. (1) » Dans ce panorama européen, l'Allemagne et la France se distinguent. Outre-Rhin, Krauss-Maffei Wegmann (KMW) et Rheinmetall structurent le marché allemand de l'armement terrestre. Plateformiste et intégrateur de systèmes, le premier présente une offre produits allant des chars lourds de combat (Leopard 1 et 2, environ 60 t) aux blindés légers à roues 4 x 4 (Fennek et Dingo, de 11 t et 12 t, Mungo de 5 t). Contrairement à KMW, très centré sur la production de blindés et relativement dépendant des commandes du ministère de

la Défense allemand, Rheinmetall Defence (division Rheinmetall Landsysteme GmbH) apparaît davantage comme un intégrateur final et un électronicien(2).

Au sein de sa gamme de véhicules blindés moyens et légers, plusieurs engins sont réalisés sur la base de plates-formes achetées sur étagère (châssis et caisse), tels que le véhicule 4 x 4 blindé GaviaI basé sur l'A4 AVL de Panhard, le 4 x 4 protégé Wolf sur le Mercedes G270 ou encore le camion de transport logistique protégé 6 x 6 Yak basé sur le châssis du Duro IIP de MOWAG. Leaders sur le marché européen, KMW et Rheinmetall Defence affichent respectivement un Chiffre d'Affaires (CA) de 1,5 milliard et 1,9 milliard d'euros pour un effectif de 3400 et 9300 employés (segments véhicules, munitions et artillerie). Concurrents, ces derniers sont également partenaires sur les deux principaux programmes allemands de véhicules blindés médians, véhicules de transport de troupes 8 x 8 Boxer et véhicules de combat d'infanterie chenillés Puma, et ce, dans le cadre des JV Artec et PSM (*Projekt System & Management*). Par ailleurs, fournisseur de la tourelle, du canon (L55 120 mm) et d'équipements électroniques sur le char Leopard 2 produit par KMW, Rheinmetall coopère avec son rival sur le développement et l'industrialisation d'un futur véhicule 4 x 4 tout-terrain de commandement et de liaison AMPV (*Armoured Multi Purpose Vehicle*, supérieur à 10 tonnes, en production à partir de 2011).

En France, le schéma est assez proche avec la coexistence de trois plateformistes et intégrateurs de systèmes en situation de concurrence et/ou de partenariat : Nexter, leader sur le marché domestique, Renault Trucks Defense (RTD), et Panhard. Société détenue à 100 % par l'État français, Nexter est présent sur les segments véhicules de combat, matériels d'artillerie, armements canon, tourelles armées de canons, munitions et composants pyrotechniques. Plusieurs plans de redressement successifs ont permis à l'entreprise de retrouver le chemin de la rentabilité. En l'espace de trois ans, le groupe est passé de 6000 à moins de 2500 salariés. Le chiffre d'affaires 2009 affiche 887 millions d'euros contre 579 millions en 2008, soit une progression de 57 %. Contrairement à ses concurrents allemands, pour qui l'export représente plus de 60 % des ventes, Nexter dépend à hauteur de 81 % du client national. Nexter Systems s'est progressivement concentré sur les métiers d'architecte systèmes et de maître d'œuvre de véhicules militaires. Constructeur du char lourd de combat de troisième génération Leclerc, le groupe structure aujourd'hui son offre autour du véhicule blindé de combat d'infanterie VBCI (configuration 8 roues motrices, 26,5 t), en phase de production et

“ En France, le schéma est assez proche avec la coexistence de trois plateformistes et intégrateurs de systèmes en situation de concurrence et/ou de partenariat : Nexter, leader sur le marché domestique, Renault Trucks Defense (RTD), et Panhard. ”

de livraison aux armées françaises, et du véhicule léger protégé Aravis (4 x 4, 12 t), développé sur fonds propres.

Face à Nexter, on trouve deux acteurs industriels de taille moyenne, davantage acteurs de niches : RTD, une des filiales du constructeur suédois de poids lourds Volvo, et Panhard, filiale à 100 % d'Auverland depuis 2005 et dont le capital est détenu à 75 % par la famille Cohen. Le premier compte 510 salariés pour un CA 2009 de 300 millions d'euros contre 350 salariés et 90 millions pour le second. RTD propose des véhicules tactiques légers et moyens à roues (4 x 4 et 6 x 6), type VAB, MRAP et famille Sherpa, ainsi que des véhicules logistiques (camions/porteurs Kerax). Son produit phare, le véhicule de l'avant blindé (VAB), spécialisé dans le transport de

troupes et lancé au cours des années 1970, a été exporté à plus de 5000 exemplaires. De nombreux organes (moteur, boîtes, pont, direction, freins) sont communs au VAB et aux véhicules commerciaux du groupe (gamme camions), afin de parvenir à une baisse sensible du prix de revient à la construction et des coûts de maintenance. RTD développe actuellement un nouveau prototype de véhicule blindé médian de transport de troupes, l'AMC (*Armoured Multirol Carrier*, configurations 6 x 6 et 8 x 8), destiné à répondre aux besoins opérationnels en porteur blindé, porteur de systèmes d'armes, VCI et véhicules d'appui. En outre, la filiale de Volvo AB fournit à Nexter les composants mobilité du VBCI (chaîne cinématique driveline 8 x 8 : propulsion, direction, suspension, freinage, génération électrique et signalisation) ainsi que le châssis du système d'artillerie CAESAR.

Leader européen des véhicules blindés légers à roues supérieurs à 12 tonnes, Panhard est présent en France et à l'international grâce à la vente de ses produits phares que sont le véhicule blindé léger 4 x 4 VBL, le blindé léger de combat 6 x 6 ERC Sagaie et le véhicule de liaison et de reconnaissance 4 x 4 tout-terrain P4. Depuis peu, l'entreprise a lancé sur le marché un nouveau véhicule de liaison et de sûreté, le Petit Véhicule Protégé (PVP, 4 x 4, 5 t). Ce dernier est une réponse au besoin d'un véhicule suffisamment protégé, moins volumineux que le VAB, avec une capacité de charge utile et une protection balistique supérieures à celles du VBL. Sélectionné par l'armée française, le constructeur s'est vu notifier en 2004 un contrat global de 150 millions d'euros pour la fourniture de 933 PVP



Le SPz Puma coproduit par KMW et Rheinmetall est l'IFV européen le plus lourd jamais produit. Pour l'heure, seule l'Allemagne a acheté le véhicule. (© PSM)



Très similaires, l'Ulan (Autriche) et le Pizarro (Espagne) sont les déclinaisons d'un ASCOD initialement fruit d'une coopération bilatérale entre les deux pays. À présent, le système relève du catalogue... de l'américain General Dynamics. (© Bundesheer)

(premières livraisons en avril 2008). La vente de 15 exemplaires au Chili marque un premier succès à l'export. Ces dernières années, l'entreprise a multiplié les partenariats avec les maîtres d'œuvre et intégrateurs de systèmes français et européens. Panhard coopère ainsi avec Thales pour la vente de véhicules blindés de type Bushmaster (4 x 4, 15 t) et avec BAE Systems Hägglunds sur un véhicule blindé chenillé tout-terrain et amphibie VHM (Véhicule à Haute Mobilité, version BvS10 MKII modifié), qui a d'ailleurs été retenu par la France (3) en décembre 2009 dans le cadre d'un marché de 129 véhicules livrables entre 2011 et 2014, et ce, face à l'offre Thales/ST Kinetics (Warthog, version améliorée du Bronco de ST). À cela s'ajoute le partenariat amorcé en 2005 avec Rheinmetall, autour du Gavial basé sur l'A4 AVL de Panhard (ou PVP), pour répondre aux besoins de la Bundeswehr. Les deux entreprises ont également présenté une offre commune dans le cadre du marché britannique Light Protected Patrol Vehicle (LPPV).

Sur le segment de marché le plus dynamique, celui des véhicules blindés à roues, ces industriels allemands et français sont confrontés à la concurrence des groupes BAE Systems (Land & Armaments) et General Dynamics (Land Systems). Tous deux bénéficient d'implantations en Europe et à l'international, résultat d'une stratégie de croissance externe dynamique menée depuis le début des années 2000. Le groupe britannique BAE Systems s'est ainsi implanté sur les marchés suédois et sud-africains tout en élargissant son offre produits par la reprise

de son concurrent sur le marché domestique, Alvis Vickers Ltd, auparavant acquéreur de Hägglunds (4) et OMC (5). Dans un second temps, les rachats en 2005 et 2007 de deux fournisseurs de premier rang du DoD, United Defense Industries (UDI) et Armor Holdings, propulsent BAE Systems au rang de leader mondial de l'industrie terrestre. Principal rival du groupe américain General Dynamics, UDI est un acteur majeur sur le segment des véhicules de combat chenillés (constructeur du char Bradley) et sur celui des systèmes au sol. De son côté, Armor Holdings détient des positions favorables sur le marché en pleine expansion des véhicules tactiques à roues, moyens et lourds, des véhicules de combat, des systèmes de blindage et des technologies de protection balistique.

À l'inverse, durant la même période, le groupe américain General Dynamics étendait son influence en Europe après les rachats du constructeur suisse de blindés légers à roues, MOWAG (6) (famille de véhicules Piranha, Eagle et Duro) et du principal producteur espagnol, Santa Barbara Sistemas (véhicules blindés de combat d'infanterie Pizarro, famille de véhicules blindés légers à roues BMR-2, et chars Leopard 2, sous licence de l'allemand KMW). Enfin, le groupe américain est entré dans le capital de l'entreprise autrichienne Steyr-Daimler-Puch, connue pour ses deux produits phares que sont le véhicule de combat d'infanterie à chenilles Ulan (35 t) et le véhicule blindé léger Pandur (version 6 x 6 de 15,5 t et 8 x 8 de 22 t). Les activités de ses filiales européennes sont aujourd'hui consolidées au sein de la division GD European

Land Combat Systems (ELCS), dont le siège est situé en Autriche. Par ailleurs, grâce à sa filiale britannique General Dynamics UK, le groupe américain bénéficie d'un autre point d'ancrage de premier ordre en Europe, le marché britannique.

Au-delà de ce premier cercle d'acteurs industriels, interviennent au deuxième rang des plateformes aux compétences industrielles et technologiques également reconnues à l'international, tels le finlandais Patria (famille de véhicules blindés à roues 8 x 8 AMV), l'italien Oto-Melara Iveco, filiale du groupe Finmeccanica (char Ariete, blindés à chenilles Dardo et à roues Centauro et LMV), ou encore le suisse RUAG (chars de combat et blindés à chenilles moyens produits sous licence, véhicules spécialisés).

On a souvent parlé de rapprochements entre les industriels, mais ils n'ont pas été suivis d'actes concrets. Va-t-on vers la disparition de certaines firmes ? Lesquelles, en Europe, peuvent être considérées comme les « maillons faibles » ?

Ces trois dernières années, le secteur de l'armement terrestre a vu se multiplier les combinaisons et autres annonces de rapprochements possibles au niveau national ou européen. Jusqu'à présent, aucune opération n'est venue concrétiser les discussions entre entreprises et les négociations intergouvernementales réelles ou supposées. Toutefois, les mouvements à l'œuvre sur les marchés britanniques et allemands mettent en exergue la fébrilité de certaines entreprises quand d'autres font montre d'un optimisme certain et d'un esprit de conquête. Le profil des gagnants et des perdants semble progressivement se dessiner à l'aune des stratégies d'acquisition et des choix de politique industrielle des principaux États européens producteurs d'armements.

Au Royaume-Uni, le programme FRES (7) suscite ainsi toutes les convoitises depuis le lancement des premiers appels d'offres par le MoD en 2005. Dans le contexte de la compétition pour le marché des véhicules utilitaires (FRES Utility Vehicle), il fut ainsi question d'une alliance BAE Systems/Nexter, voire d'un rachat du finlandais Patria par le groupe britannique, ce dernier ne possédant pas dans sa gamme de véhicule 8 x 8 éprouvé, en dehors de son prototype SEP développé par sa filiale suédoise Hägglunds. Or, à la non-sélection de l'offre présentée par BAE Systems (SEP) puis de celle de Nexter (VBCI), est venu s'adjoindre un second échec lourd de conséquences, celui du marché de 2 milliards de livres portant sur la fourniture de 580 véhicules blindés de reconnaissance Scout (Specialist Vehicle, Recce Block 1). Dans les deux cas, le groupe américain General Dynamics sort grand vainqueur.

Si, finalement, la variante FRES UV a été supprimée en raison de contraintes budgétaires, le contrat Scout a bel et bien été attribué en mars 2010 à la filiale européenne de General Dynamics, le MoD ayant retenu l'ASCOD 2V au détriment d'une version modifiée du CV90 de BAE Systems Hägglunds. Combiné au report

“ Ces trois dernières années, le secteur de l'armement terrestre a vu se multiplier les combinaisons et autres annonces de rapprochements possibles au niveau national ou européen. Jusqu'à présent, aucune opération n'est venue concrétiser les discussions entre entreprises et les négociations intergouvernementales réelles ou supposées. Toutefois, les mouvements à l'œuvre sur les marchés britanniques et allemands mettent en exergue la fébrilité de certaines entreprises quand d'autres font montre d'un optimisme certain et d'un esprit de conquête. ”

du contrat Warrior Capability Sustainment Programme (amélioration des capacités de 449 des 786 véhicules blindés Warrior) et à la diminution des contrats de soutien des armées britanniques en opérations, la branche britannique de BAE Systems Land Systems a été fortement déstabilisée. Décision a été prise par les responsables du groupe de fermer les sites de Guildford, Leeds et Telford ainsi que de réduire les effectifs sur ceux de Newcastle, Leicester, et Barrow, soit un minimum de 500 emplois supprimés. L'avenir de son site de production de véhicules militaires de Newcastle paraît fortement compromis, notamment une fois achevée la production des véhicules Titan, Trojan et Terrier commandés par l'armée britannique. Une sortie de BAE Systems du marché britannique des

véhicules blindés, par l'intermédiaire d'une cession de ses sites de production, n'est donc pas à exclure. Le futur est tout aussi incertain pour sa filiale Hägglunds. Les autorités suédoises ont décidé de mettre fin au financement du programme national SEP. Deux cents emplois ont été supprimés. Les BvS10 MkII (véhicule blindé amphibie, monté sur chenilles) commandés par le Royaume-Uni et par la France sont aujourd'hui en phase de production, et le contrat portant sur 184 CV9035 MkIII commandés par les Pays-Bas est en cours de finalisation. Le choix de BAE Systems de céder progressivement sa part détenue dans le capital du groupe Saab (20,5 %), est un premier signe de désengagement du marché suédois, annonciateur d'une potentielle cession de sa filiale d'armement terrestre. En outre, si jusqu'à présent sa branche américaine d'armement terrestre portait les résultats du groupe, cette dernière traverse actuellement une période difficile, liée à la remise en cause du contrat FCS, à la perte du contrat FMTV par Armor Holdings (famille de camions de transport, attribué à Oshkosh) et à la baisse de production des véhicules Humvee, MRAP ainsi que des chars Bradley.

Si BAE Systems n'est plus vraiment à même de jouer les premiers rôles dans de futures opérations de consolidation du secteur de l'armement terrestre en Europe, qu'en est-il des poids lourds allemands du secteur ? Un rapprochement entre KMW et Nexter a été un temps envisagé dans le contexte du lancement d'un projet commun de démonstrateur de véhicule blindé médian. L'abandon du projet

associé à l'opposition des actionnaires de KMW de s'allier à une entreprise à capital public semble avoir mis fin à toute tentative de rapprochement franco-allemand. Celui qui mène le jeu aujourd'hui, c'est le groupe Rheinmetall. L'annonce début 2010 de la constitution d'une JV avec le producteur allemand de poids lourds MAN SE est une nouvelle illustration des ambitions de Rheinmetall de consolider ses activités et d'atteindre une certaine taille critique sur le segment des blindés à roues. Détenue à hauteur de 51 % par Rheinmetall et 49 % par MAN, Rheinmetall MAN Military Vehicles (RMMV) fusionnera leurs activités respectives de vente et R&D, et à partir de 2011, intégrera les usines de production de Kassel en Allemagne et Vienne en Autriche (MAN Nutzfahrzeuge, producteur familles HX et SX de camions militaires blindés et TGA, pour l'armée allemande notamment ; partenaire de Rheinmetall dans la production de cabines). RMMV devrait rassembler 1 300 salariés pour un CA d'environ un milliard d'euros. À ce mouvement stratégique, il convient également d'ajouter le rachat par Rheinmetall de 51 % du capital de Verseidag Ballistic Protection GmbH (Krefeld en Allemagne, 54 salariés pour un CA de 21 millions), spécialisé dans les systèmes de protection installés sur des plates-formes civiles et militaires. Ces opérations renforcent davantage Rheinmetall face à KMW, désormais en position défensive, et envoient un signal aux autres acteurs industriels européens du secteur sur l'option privilégiée, au moins dans un premier temps, d'une consolidation nationale.



Des Dardo italiens au cours de manœuvres de l'OTAN. Seule l'Italie met en œuvre cet engin, pour l'heure construit à 200 exemplaires et entré en service à partir de 2002. (© OTAN)

Pour ce qui concerne la France, comment envisagez-vous le futur de Nexter et de Panhard ? Faut-il envisager un adossement à des industriels qui ne sont pas, a priori, des spécialistes du secteur des blindés ?

Avec l'échec des discussions exploratoires menées entre Nexter et ses concurrents allemands et britanniques, et eu égard à l'alliance Rheinmetall/MAN, un scénario de rapprochement franco-français revient *de facto* sur le devant de la scène. Le lancement du programme SCORPION (Synergie de Contact Renforcée par la Polyvalence et l'Infovalorisation), destiné à assurer la remise à niveau des moyens des forces terrestres françaises à horizon 2015-2020, devrait offrir un contexte favorable à une restructuration de l'offre dans l'Hexagone. Tour à tour, RTD et Panhard se sont portés candidats à la reprise de Nexter, le premier en juin 2008 et le second, plus récemment, en décembre 2009 (mais hors branche Munitions). La crise du marché des poids lourds a contrarié l'ambition de RTD. Quant à Panhard, en quête de taille critique, ce dernier s'est vu opposer une fin de non-recevoir du nouveau dirigeant de Nexter, Philippe Burtin, et du délégué général pour



Le Piranha III, du suisse MOWAG (mais à présent dans le catalogue de General Dynamics), a été largement commandé en Europe. Sur ce continent, outre la Suisse, la Belgique, la Roumanie, l'Irlande, le Danemark, l'Espagne (troupes de marine) et la Lituanie en ont acheté. (© Romanian MoD)

“ Le lancement du programme SCORPION (Synergie de Contact Renforcée par la Polyvalence et l'Infovalorisation), destiné à assurer la remise à niveau des moyens des forces terrestres françaises à horizon 2015-2020, devrait offrir un contexte favorable à une restructuration de l'offre dans l'Hexagone. ”

l'armement, Laurent Collet Billon, pour qui « Nexter n'est pas à vendre ».

Avec une prévision de CA 2009 de 950 millions, le redressement de Nexter est incontestable. Le groupe d'armement terrestre a réussi à compenser la fin de la production du char Leclerc avec la montée en puissance des programmes VBCI et système d'artillerie CAESAR de 155 mm, et le développement des activités services. L'entreprise s'est ainsi vu notifier par la DGA un contrat portant sur la dernière tranche de 332 VBCI et deux contrats globaux de soutien, SSPP Leclerc (contrat sur dix ans de 900 millions) et MLS VBCI (contrat de 320 millions). Cependant, la

fin du marché de rénovation des AMX-10RC et du programme CAESAR France devrait se traduire par une baisse de charge en 2011 sur plusieurs sites de production. À moyen terme, le maintien des compétences industrielles et technologiques de Nexter se jouera sur les marchés export, avec un objectif fixé par son PDG de 30 à 35 % des ventes à l'international. Pour ce faire, sur le segment véhicules militaires, Nexter s'appuie sur son offre VBCI et sur son nouveau véhicule 4 x 4 protégé de 12 tonnes, l'Aravis. Dans un contexte de concurrence exacerbée et avec l'arrivée de nouveaux entrants turcs, singapouriens, chinois, coréens et indiens, la conquête de nouveaux marchés passe par le développement de partenariats avec les industriels locaux et la négociation d'accords offset faisant la part belle aux transferts de charge et de technologies (soudure de la caisse, protection, téléopération). Tel est le cas des dernières compétitions en date avec alignement du VBCI, au Canada et en Espagne[8].

Sur le marché domestique, le programme SCORPION est stratégique pour Nexter, ainsi que pour l'ensemble des industriels du secteur, plateformes et électroniciens de défense (Thales, Safran et EADS), car à même de consolider leur offre à l'export et de leur permettre de peser durablement sur le marché français. Les industriels non retenus s'exposent à un risque d'éviction du marché. Cette opération du niveau système de systèmes vise notamment une mise en réseau des systèmes aéroterrestres. Deux

programmes de véhicules devraient être lancés : les véhicules blindés multirôles VBMR (successeurs du VAB, livraison 2015-2020, environ 2300 véhicules), et les engins blindés de reconnaissance et de combat EBRC (successeurs des blindés légers AMX-10RC et Sagaie, à partir de 2018, environ 300 exemplaires). La stratégie d'acquisition mise en œuvre par la DGA est proche de celle adoptée aux États-Unis et au Royaume-Uni sur les programmes FCS et FRES, avec la sélection dans le cadre d'une première phase d'un industriel agissant en tant qu'intégrateur système de systèmes (intégrateur SOSI), chargé de l'architecture générale du système, de la cohérence des solutions proposées, et, le cas échéant, de la réalisation du Système d'Information et de Combat SCORPION (SICS). Pour assumer ce rôle, Nexter s'est associé à Thales et Safran (branche Sagem Défense Sécurité)[9], ses deux partenaires sur le programme de démonstrateur BOA (Bulle Opérationnelle Aéroterrestre), face au consortium EADS/SAIC (partenaire de Boeing sur le FCS) et C&S/Ineo (filiale de GDF-Suez).

La victoire attendue du premier consortium marquerait une évolution nette de Nexter vers la maîtrise d'œuvre de systèmes de systèmes. Thales, qui n'a pas d'activités de plateforme dans le domaine des blindés, pourrait être tenté à terme par un rapprochement avec Nexter, ou a minima par une prise de participation au capital, et ce, d'autant plus que Nexter, Panhard, RTD et Thales se trouvent en situation de concurrence frontale sur les

prochains programmes de véhicules VBMR et EBRC. La volonté du client étatique de s'appuyer sur des systèmes basés sur des technologies matures et sur une démarche incrémentale prudente, pour une question de maîtrise des coûts et des délais, implique de la part des industriels d'être en capacité d'investir sur fonds propres et de proposer l'offre économiquement la plus avantageuse. Les dernières déclarations des PDG de Nexter et Thales convergent sur le fait qu'une alliance capitalistique ne serait pas appropriée, privilégiant davantage une recherche d'alliances sur des projets industriels, susceptibles de mutualiser une partie des compétences et des investissements en R&D.

Par ailleurs, les discussions en cours entre RTD et Nexter Systems, dans le contexte d'une sortie partielle ou totale du groupe automobile français Renault du capital du constructeur suédois de poids lourds Volvo AB, accentuent la pression sur Panhard. En mai 2010, l'entreprise a présenté sa vision du futur EBRC au travers du projet Sphinx, un véhicule 6 x 6 de 17 tonnes, recherchant par là même un partenaire commercial à l'international. Panhard ne pourra tirer son épingle du jeu

qu'en s'adossant à un industriel de taille mondiale. Rheinmetall, partenaire sur le PVP, est un acquéreur potentiel, tout comme le groupe

programme remise en cause pour des questions budgétaires.

“ Les discussions en cours entre RTD et Nexter Systems, dans le contexte d'une sortie partielle ou totale du groupe automobile français Renault du capital du constructeur suédois de poids lourds Volvo AB, accentuent la pression sur Panhard. ”

Thales et l'américain General Dynamics. Structurant pour l'armée de Terre, le programme SCORPION devrait ainsi accélérer une redistribution des cartes entre industriels, sauf à voir une des composantes du

Quelles solutions de coopérations peut-on envisager au niveau européen ? Une convergence en matière de R&T/R&D constitue-t-elle une piste possible ?

À horizon 2015-2020, le développement d'une future génération d'équipements dans le cadre du renouvellement des parcs de véhicules militaires, en Europe et à l'international, appelle d'importants investissements en R&D. Jusqu'ici, la divergence des besoins opérationnels a *de facto* raréfié les opportunités de coopérations technologiques et industrielles. Le constat, réalisé en 2005 par l'Agence européenne de défense, de la coexistence de 23 programmes nationaux d'acquisition de blindés et de l'urgence d'instaurer des coopérations ne s'est pas traduit en projets concrets. L'abandon du partenariat Nexter/KMW sur un projet de démonstrateur de véhicule blindé médian 6 x 6 de 20 tonnes en est la meilleure illustration. L'unique programme lancé en coopération est le programme germano-néerlandais, Boxer, géré par l'OC-CAR, et développé par le consortium Artec



Le Pandur II, ici en 8 x 8, a été commandé par l'Autriche, le Portugal et la République tchèque et est, ici, armé d'une tourelle téléopérée Rafale RCWS-30 israélienne abritant un canon de 30 mm et des missiles Spike (une configuration également retenue pour une partie des Piranha IIIC belges). (© Czech Army)



Le VBCI français n'a pas encore été exporté mais pourrait trouver un débouché en Espagne. Toutefois, le volume des commandes effectuées par Paris – 630 exemplaires depuis septembre 2009 – en fait l'un des plus gros programmes européens. (© Nexter)

(Rheinmetall, Stork, KMW). Cependant, après l'acquisition de Stork PWV B.V par Rheinmetall, l'industriel allemand a repris les parts de son partenaire au sein d'Artec, sa participation passant à 64 % contre 36 % pour KMW.

“ Au niveau intergouvernemental, la recherche de points de convergence paraît encore moins évidente avec la tendance croissante côté clients à privilégier des achats de solutions et/ou de composantes sur étagère, donc moins consommatrices de crédits R&T. ”

Au niveau intergouvernemental, la recherche de points de convergence paraît encore moins évidente avec la tendance croissante côté clients à privilégier des achats de solutions et/ou de composantes sur étagère, donc moins consommatrices de crédits R&T ; d'où l'enjeu d'une mutualisation des investissements technologiques et des risques par les industriels du secteur. Nombreux sont aujourd'hui les domaines technologiques susceptibles de faire l'objet de projets communs de recherche : la vétronique modulaire, l'électronique embarquée, les techniques de

protection et de blindage (protection contre les mines, protection passive et active), la robotique terrestre, la mobilité/furtivité (propulsion hybride électrique), la téléopération ou encore les systèmes d'information et de communication.

L'américain General Dynamics s'est bien implanté en Europe. Faut-il y voir un « cheval de Troie » pour l'industrie d'outre-Atlantique ? En d'autres termes, d'autres mouvements de prises de participation de firmes US sont-ils envisageables ?

La stratégie de pénétration du marché européen par rachats d'industriels de taille moyenne s'est avérée payante pour le groupe américain General Dynamics. MOWAG AG en Suisse, Santa Barbara Sistemas en Espagne et Steyr Spezialfahrzeug en Autriche représentent aujourd'hui les bras armés de sa filiale européenne General Dynamics European Land System. Ces opérations de croissance externe lui ont donné l'occasion d'élargir et de consolider sa gamme de produits, notamment sur les segments des véhicules de combat d'infanterie à roues et à chenilles et des véhicules blindés légers. Depuis, le groupe ne cesse d'étendre son empreinte en Europe. La sélection par le MoD de son véhicule blindé chenillé de combat d'infanterie, l'ASCOD 2SV, codéveloppé par ses filiales espagnole et autrichienne, place GD au centre du jeu sur le marché britannique, jusqu'ici chassée de BAE Systems, et sur le marché européen. Ce succès ne saurait limiter les appétits de conquête de l'industriel américain, bien au contraire. Des entreprises de taille moyenne,

telles Panhard en France ou encore Patria en Finlande, représentent de nouvelles cibles potentielles. ■

Propos recueillis par Joseph Henrotin

Notes

- (1) Livre blanc, p. 263
- (2) Cédric Paulin, « Industrie terrestre européenne : des évolutions pas si marginales que cela... », Note de la FRS, n° 16/2008, 11 juin 2008, p. 6.
- (3) Version BvS10 MKII modifié pour les besoins de l'armée française par Panhard (intégration kits de mission, connectique FELIN soit 20 % du programme). Première tranche de 53 véhicules.
- (4) Maître d'œuvre de véhicules de combat et véhicules tout-terrain (IFV, ATV, avec familles CV90 et BvS10) et tourelles.
- (5) Principal fournisseur de véhicules militaires de l'armée sud-africaine et exportateur de véhicules blindés légers, notamment en direction du marché européen, et de Gear Ratio, un équipementier/composantier spécialisé dans les systèmes de transmission pour véhicules. BAE Systems OMC détient une position particulièrement favorable sur le marché mondial des véhicules tactiques blindés à roues (4 x 4, 6 x 6) grâce à son offre de produits basée sur les familles de véhicules RG33 et RG31. En août 2008, BAE Systems OMC a racheté la société IST Dynamics dans l'objectif de renforcer ses capacités dans le domaine de l'intégration des systèmes (tourelles, système de mise à feu).
- (6) Famille de véhicules Piranha, vendus à plus de 9 000 unités dans 19 États, véhicule 4 x 4 Eagle de 8,5 t, et Duro de 4,8 t.
- (7) Gamme de véhicules blindés moyens = 3 000 véhicules chenillés et à roues capables d'assurer 16 types de missions différentes, soit 2 000 véhicules utilitaires, 700 véhicules de reconnaissance, 300 véhicules de combat et 100 véhicules de soutien logistique.
- (8) En Espagne, dans le cadre du marché portant sur le programme « Vehículo Blindado Ruedas 8 x 8 » (VBR 8 x 8, première tranche 300 véhicules, pour un budget de plus de 1 milliard d'euros), Nexter a formé fin 2009 avec la société GTD la JV Iber-systems de Defensa chargée du développement et de l'assemblage final des variantes espagnoles, ainsi que de la gestion du réseau de fournisseurs.
- (9) En cas de sélection, et afin de rester en lice sur les futurs programmes VBMR et EBRC, les partenaires envisagent de créer une JV commune (37,5 % Nexter, 37,5 % Thales et 25 % Sagem).