

Pour un « Buy European Act » industriel de défense et de sécurité (1/2)

La dernière campagne présidentielle parlait de Buy European Act pour donner un nouvel effet de levier à l'Europe. Cette idée, nécessitant un profond changement dans l'attitude de concurrence européenne, pouvait voire le jour avec les avancées de gouvernance vécues ces dernières semaines. Mais peu de personnes savent qu'elle est née il y a longtemps en France pour tenter de fédérer et rendre plus forte l'Europe industrielle de la défense. Certains spécialistes y travaillons depuis les années 90 dans le cadre du commerce et des partenariats de l'armement et de la haute technologie, où il était notamment question de redéfinir la politique de contreparties française et la pérennité des liens entre donneurs d'ordre et sous-traitants.

Ce concept semble être une vraie opportunité pour mieux « travailler et vendre ensemble » face à la concurrence en dehors de nos frontières européennes. Ce sont ces genres de ciment qui consolideront l'Europe de l'industrie où nous trouvons notamment deux grands concepts complémentaires que sont la plate-forme EADS et l'approche multidomestique THALES. Mais de quoi parle-t-on ? Quels sont les liens avec la défense ? Quels en sont les objectifs et les réalités pour quelles options réalistes et réalisables ?

Par François CHARLES

économiste, officier de l'armement en retraite, ancien responsable d'affaires industrielles internationales à la DGA, conseil en stratégie et management, président de l'IRCE

Nicolas Sarkozy, ou ses conseillers, réagissaient sur une loi protectionniste étasunienne de 1933 que les industriels de l'aéronautique et de l'armement, qui essaient de vendre aux Etats-Unis, connaissent bien. Le Buy American Act énonce le fait que les entreprises américaines, surtout les PME, sont favorisées dans certains marchés notamment de défense et de haute technologie. Elles pourront être retenues même en étant en moyenne 10 pourcent plus chères que leurs concurrentes étrangères qui devront également faire valoir un pourcentage de fabrication industrielle locale de plus de 50%, pouvant aller jusqu'à 75% (RITA français). C'est notamment une des raisons pour lesquelles, en dehors du cours du dollar, les industriels étrangers cherchent à s'implanter aux Etats Unis et c'était une des façons, pour les japonais et les coréens, de contourner les quotas de fabrication de magnétoscope. Le Japon pratique également une politique d'achat domestique mais plutôt culturelle sans volonté de retour industriel. Ce pourcentage de surpris nous a été

également imposé en Corée du Sud privilégiant les matériels américains, avec une clause rehaussée en cours de négociation !

Cette loi, très surveillée par le congrès américain pour protéger ses entreprises, et dérogeant aux règles du commerce international, s'apparente aux principes de contreparties rencontrées dans de nombreux pays, dont européens, qui rend ainsi la vente de matériels beaucoup plus compliquée en rapport aux biens de consommation courants. Vendre un avion signifie, sous couvert d'indépendance nationale, souvent accorder aux industriels de l'acheteur tout ou partie de la fabrication ou de fabrications voisines, voire de faciliter le commerce sur d'autres biens pour un même montant, quand il ne s'agit pas de trouver l'ingénierie financière. Les limites d'application sur les technicités duales sont minces. Par ce procédé, les pays peuvent préserver ou acquérir une capacité industrielle, provoquant un éclatement des marchés nationaux de défense. Des règles assez contraignantes ont été mises en place dans de nombreux pays européens. Les grands perdants européens sont les grands pays industriels comme la France, l'Allemagne ou la Suède puis l'Italie et l'Espagne puis

certaines pays de l'Est dans une autre mesure.

Cependant, imitant la libre circulation des biens, les pays de l'Union ont été désormais incités à s'engager dans une concurrence sans contrepartie par la directive 2009/81/CE du Parlement européen et du conseil, relative à la coordination des procédures de passation de certains marchés de travaux, de fournitures et de services par des pouvoirs adjudicateurs ou entités adjudicatrices dans les domaines de la défense et de la sécurité. Elle comporte néanmoins certaines exclusions concernant les cas de risques de communication d'information sensible notamment pour les programmes de recherche. Cette mesure vise donc à réduire et annuler les politiques de contreparties entre pays de l'Union.

Cette directive rend caduque une ancienne directive sur les marchés publics qui permettait aux Etats Membres, dont souvent la France, d'exempter les marchés publics d'armes de munitions et matériels de guerre des règles de publicité et de concurrence communautaires si cela était nécessaire à la protection de « leurs intérêts essentiels de sécurité » sous le couvert du célèbre article 296 (ex 223). Autant dire que chacun pouvait les définir comme bon

lui semblait, comme les « intérêt vitaux » proche de la dissuasion qu'il ne faut pas figer sous peine de ne pas pouvoir les faire évoluer ! Elle rend donc également caduque toutes les politiques de compensation industrielle existant au sein de l'Union.

L'objectif de cette directive se veut être un substitut d'un manque de pédagogie pour éviter l'art 296 considéré comme « un obstacle coûteux et inefficace à la fois à la concurrence et à la coopération intra-européennes » comme le souligne un document de 2006 de la Commission. En acceptant de jouer le jeu de la transparence, l'Europe de l'armement a besoin d'une Meilleure Solution de Rechange (MESORE) fédérale, à la fois protectrice et facilitatrice et qui la fera mieux se connaître et travailler ensemble avec des gains en terme d'efficacité, de rationalisation et de coûts. N'oublions pas non plus que le deuil des intérêts vitaux ne se fera pas d'un jour à l'autre. Il convient désormais d'aller plus loin au risque que cette directive ne soit pas appliquée et l'Europe discréditée suite au succès une concurrence extérieure n'ayant pas les mêmes contraintes ou pouvant offrir d'avantage pour remporter les marchés. Il s'agit en fait de créer une vraie politique industrielle européenne.

Proposons donc une règle similaire au Buy American Act dans le domaine de la défense et de la sécurité dans une dynamique fédérale et avec une imposition de juste retour donnant une préférence européenne. Pourquoi ne pas hausser les droits de douane déjà existants à l'entrée dans l'Union au profit d'une caisse commune pour notre Base Industrielle Européenne de Défense et de haute technologie ? Pourquoi ne pas créer une règle de compensation « européenne » gérée par Bruxelles ? Pourquoi cette Union, qui entretient une « politique extérieure », qui régule sa concurrence intérieure, n'aurait-elle pas une politique commerciale face à l'extérieur ?

Cette disposition bousculera certes les règles de concurrence européennes en imposant un système de préférence amont, mais provoquera une meilleure vision sur nos savoir-faire, nos forces complémentaires mais aussi nos carences face à la concurrence.

Cette prise de conscience interne oeuvrera dans le sens d'une Europe fédérale que désirait Jean Monnet en vrai visionnaire mais cette fois également au profit de l'industrie de défense et de sécurité, garante de notre indépendance européenne