

par  **Theatrum Belli** 26 avril 2023 99 0

Lors de ses vœux 2023 aux armées, Emmanuel Macron a annoncé un effort budgétaire de 400 milliards d'euros sur la période 2024-2030. A l'heure de la guerre en Ukraine et alors que les stocks d'équipement sont au plus bas, les armées (et notamment l'armée de terre) avaient quelques raisons d'espérer un coup d'accélérateur sur les commandes d'armement « classique ». Espoir douché par la réalité, puisque les grands gagnants de la nouvelle LPM sont le cyber, l'espace et l'outre-mer. Si l'industrie de défense et de sécurité terrestre ne bénéficiera pas de plus de commandes, plusieurs pistes s'offrent à l'Élysée pour maintenir la compétitivité de cette industrie.

Doper l'innovation de la défense

La transition d'un modèle d'armée vers la haute intensité nécessite de disposer de capacités de haute technologie couplées à une production de masse. Le conflit en Ukraine est un cas représentatif. Les taux de pertes enregistrés ont démontré la nécessité de disposer d'une épaisseur capacitaire très importante. Dans cette optique, la guerre a confirmé qu'un



petit nombre d'effecteurs high-tech n'auraient pas nécessairement l'avantage sur une masse d'équipements plus rustiques. Il n'en demeure pas moins que l'usage d'équipements technologiques (liaisons de données, drones, etc.) s'est imposé dans la conduite des opérations.

La nomination d'Emmanuel Chiva, ancien directeur de l'Agence de l'innovation de Défense du ministère des Armées, à la tête de la DGA l'année dernière illustre d'ailleurs l'importance accordée à cette dimension par Emmanuel Macron. Toutefois, l'affectation des ressources peut parfois laisser à désirer, comme dans le cas des drones, où la France est en retard alors que les leçons du Haut Karabagh et de l'Ukraine montrent leur caractère déterminant. Jean-Louis Thiériot, vice-président de la Commission de la Défense à l'Assemblée nationale, propose d'ailleurs de [simplifier l'accès aux mécanismes de soutien à l'innovation](#) et de poursuivre des projets disruptifs dont l'intérêt n'apparaîtrait pas immédiatement. Une perspective qui s'étend bien au-delà des seules industries du secteur, et pourrait s'intégrer [aux réflexions menées sous l'égide de Matthieu Landon](#), conseiller industrie et innovation de l'Élysée pour optimiser les synergies entre start-up et grandes entreprises.

Protéger les entreprises des prédatations

Dans son [rapport de janvier 2023](#), la *Direction générale des entreprises* (DGE) dresse un panorama des menaces qui pèsent sur les entreprises françaises. Parmi celles-ci, une grande partie concerne l'acquisition d'entreprises par des sociétés étrangères (40 %). Comme dans le cas tout récent d'[Exxelia](#). Cette entreprise fabrique des composants complexes et des sous-systèmes de précision dédiés à des environnements tel que le domaine spatial, l'aéronautique ou la Défense. *Alstom*, *Latécoère* et maintenant *Exxelia* ont en commun de disposer d'un savoir-faire précieux dans les domaines de souveraineté, et d'avoir été achetés par des entreprises américaines.

Face à ce type de menaces, les États-Unis et l'Allemagne ont assez tôt développé des stratégies d'intelligence économique. Le *Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)* pourrait être un exemple à suivre dans la protection de nos entreprises. Cet organisme, chargé d'analyser les acquisitions d'entreprises US sensibles par des sociétés étrangères, demandait par exemple, en 2019, à l'entreprise chinoise *Beijing Kunlun Tech Co Ltd.* de vendre [Grindr^{\[1\]}](#). Il se disait en effet préoccupé par la détention d'une base de données de localisation, de messages et de statut VIH de l'utilisateur par une entreprise chinoise.



Celle-ci avait finalement accepté en 2020, de [céder sa participation à San Vicente Acquisition](#).

Une telle démarche implique pour les entreprises, et l'administration, d'être en mesure d'identifier en amont les attaques concurrentielles de différentes natures et notamment informationnelles. Ce qui par exemple ne semble pas avoir été suffisamment pris en compte lorsque Naval Group a subi la longue campagne de la presse australienne qui a contribué à [l'annulation d'un contrat historique de 56 milliards d'euro](#) pour la livraison de douze sous-marins à propulsion diesel. Ces mésaventures pourraient être anticipées par une stratégie de veille sur les risques et la concurrence qui prenne en compte la réalité de l'affrontement concurrentiel, même entre alliés géopolitiques.

Rapatrifier les industries

Pour le Ministre des Armées, l'objectif est clair, *« je n'ai pas d'état d'âme : je veux un agenda de relocalisation »*. Le ralentissement des échanges mondiaux à l'occasion de la crise du Covid a mis en évidence nos multiples dépendances, touchant notamment des éléments de systèmes d'armes en service dans nos armées. Ils étaient produits hors du territoire national. *« Si on est sur la souveraineté française, on ne peut pas comprendre qu'un certain nombre de pièces soient produites à l'étranger, parfois même par de potentiels concurrents ou compétiteurs. »* a-t-il poursuivi dans un [discours aux principaux représentants de la Base industrielle et technologique de défense](#) en septembre 2022.

Relocaliser est également l'assurance de préserver le savoir-faire nécessaire pour maintenir notre souveraineté. Il existe certains domaines de l'industrie où la main d'œuvre s'est perdue, imposant une nouvelle politique de formation. Jean-Louis Thiériot révélait que [Naval Group n'arrive plus à recruter suffisamment de soudeurs](#) et se voit donc contraint de recruter à l'étranger. Il plaide donc pour une formation ad hoc qui réponde aux difficultés de l'industrie.

Intensifier les commandes

L'une des leçons de la guerre en Ukraine est la nécessité de disposer d'une masse suffisante pour répondre à l'attrition causée par l'adversaire, et maintenir au contact un rapport de force favorable. Ainsi, en septembre dernier, [la Russie aurait dépassé le cap des 1 200 chars hors de combat](#), sans toutefois épuiser ses capacités, loin s'en faut.



L'Allemagne et d'autres pays européens ont récemment reconnu l'importance de suivre ce mouvement et de réarmer. Toutefois, en faisant le choix d'avions F-35, la Belgique, la Pologne et plus récemment [l'Allemagne](#), ont démontré que privilégier des fournisseurs européens n'était pas une évidence. Certains politiques mettent donc en avant un « [Buy European Act](#) » de la Défense afin de renforcer la « *souveraineté européenne* » en soutenant les solutions de défense de l'UE. Cependant, les entreprises françaises sont parfois ralenties sur leur propre territoire par des procédures juridiques d'appel d'offre complexes. Le remplacement du Famas au profit du HK 416 en est un exemple : les conditions de participation étant trop strictes, [en 2015 Thales et Verney-Carron avaient été éliminés d'office](#).

Pour un meilleur accompagnement des industriels

La diplomatie française sait accompagner les industries de Défense pour décrocher d'importants contrats. Il existe de nombreux exemples en ce domaine ; [la vente de 42 rafales à l'Indonésie](#), [la vente de 3 frégates et 3 corvettes à la Grèce en 2021](#) et plus récemment [les canons Caesar à la Belgique et la Lituanie](#). Mais cette aide est parfois inégale, plus souvent portée vers les segments aérien et maritime que vers le terrestre. Or les entreprises comme Nexter et Arquus doivent pouvoir tout autant s'appuyer sur un soutien de l'État à leur politique commerciale d'exportation, *a fortiori* quand la future loi de programmation militaire 2024-2030 ne leur semble pas particulièrement favorable.

S'il doit ses succès d'export à sa renommée opérationnelle, le Caesar lui-même mériterait sans doute un appui, qui lui aurait peut-être évité de se faire évincer, sur le fil, du marché colombien par son concurrent israélien Elbit, qui vient également de le chasser du Danemark courant février.

Enjeu financier autrement plus conséquent, puisqu'il pourrait se compter en milliards, Nexter est aussi toujours en négociations avec le Qatar pour la vente du VBCI, le véhicule de combat de l'infanterie française, dans une version améliorée. En 2019, l'affaire semblait très proche d'aboutir, mais [le client potentiel a commencé à s'intéresser au Boxer allemand](#), pour des raisons apparemment plus proches des relations interétatiques que des choix militaires. Une conjoncture qui souligne derechef la pertinence d'un appui, si nécessaire du plus haut niveau, pour faire déboucher certains dossiers. À ce stade, [Bruno Le Maire en visite récente dans le Golfe](#), ne semble pas avoir fait avancer les choses, pas plus que Patrick Durel,



conseiller Moyen Orient de l'Élysée, en revanche [impliqué dans les coulisses d'une vente de Rafale aux Émirats](#).

En définitive, c'est une implication de l'exécutif à la hauteur des enjeux, définis par ce dernier, dont cette industrie directement liée à notre souveraineté a besoin. Les plus hautes instances étatiques semblent ne pas encore en avoir pris toute la mesure. Ainsi, si [l'intervention récente de Roland Lescure contre la délocalisation de Latécoère](#), groupe historique de l'industrie aéronautique française est louable, son caractère tardif montre un manque d'anticipation stratégique en la matière. Alors qu'elles sont solennellement appelées à s'adapter à une nouvelle « *économie de guerre* », les entreprises de la BITD attendent désormais de l'Élysée et des différents ministères de tutelle un engagement politique concret à la hauteur de ces exigences.

Baudouin de Petiville, expert en Intelligence Economique

1. <https://news.bloomberglaw.com/bloomberg-law-analysis/analysis-cfius-scrutiny-forces-chinese-sale-of-grindr>

