

DEFENSE -

■ Le nouveau marché européen des équipements de défense

JAVIER SOLANA

La journée du 1er juillet, qui verra la création d'un nouveau marché européen des équipements de défense, est à marquer d'une pierre blanche. Fait sans précédent, des pays européens se sont engagés à acquérir leurs équipements de défense auprès de celui d'entre eux qui fait la meilleure offre et non en passant automatiquement contrat avec un fournisseur national. Le code de conduite qui introduit cette innovation radicale a été négocié et mis en oeuvre dans un délai de dix-huit mois à peine après le démarrage de l'Agence européenne de défense.

Si 22 Etats membres sur les 24 que compte l'Agence ont accepté de souscrire au code, ce n'est pas qu'ils se soient subitement enthousiasmés à l'idée d'introduire la concurrence pour la concurrence dans des domaines qui, jusqu'ici, étaient protégés. Ce sont, en premier lieu, les contraintes exercées sur les budgets de la défense qui ont poussé les gouvernements à tirer parti des avantages de la concurrence, de manière à pouvoir assurer aux contribuables une meilleure utilisation des deniers publics.

Mais la principale raison de cette évolution tient au fait qu'ils se sont rendu compte qu'en matière de défense, nous ne pouvons plus nous permettre de faire cavalier seul ; que, si nous voulons maintenir en Europe une base technologique et industrielle de défense qui soit compétitive à l'échelle internationale, nous devons conjuguer nos efforts et mettre en commun nos ressources, ce qui signifie créer une véritable base européenne, et non pas additionner 24 composantes nationales. Ce qui signifie aussi que les forces du marché ont nécessairement un rôle d'entraînement à jouer dans ce processus.

En effet, les statistiques n'incitent guère à l'optimisme : au classement mondial des dix premières entreprises de défense d'envergure internationale, seules trois sont européennes ; en matière de commerce transatlantique d'équipements de défense, le rapport est de 10 à 1 en faveur des Etats-Unis ; au niveau européen, les dépenses cumulées de recherche et développement dans le domaine de la défense représentent un sixième de celles des Etats-Unis ; et l'investissement européen en recherche et technologie dans le domaine de la défense, dont dépend l'avenir du secteur, ne représente qu'1,3 % des dépenses annuelles de défense dans l'UE.

Ce n'est pas que, globalement, l'Europe ne dépense pas assez dans le domaine de la défense. Les dépenses cumulées des Etats membres - 180 milliards d'euros - constituent même une coquette somme. Mais cet argent n'est pas toujours dépensé de manière judicieuse et il est souvent mal ciblé. Nous vivons aujourd'hui sur des investissements réalisés il y a plusieurs années. Si nous voulons que les entreprises européennes restent présentes sur le marché des équipements de défense, et si nous apprécions à leur juste valeur les 300.000 emplois et les 50 milliards d'euros et plus qu'elles génèrent, il nous faut consolider à la fois l'offre et la demande et permettre aux entreprises, petites et grandes, de développer leurs activités à l'échelle du continent.

Il s'agit d'un objectif ambitieux, qui ne sera pas atteint en un tour de main, dès lundi matin, au moment où les fournisseurs commenceront à consulter le panneau d'affichage électronique du site Internet de l'AED, à la recherche des avis de marché public. Le volume des transactions annoncées par ce moyen ne va croître que progressivement. Par ailleurs, l'adhésion au code de conduite est volontaire. En effet, aux termes du traité, les marchés publics dans le domaine de la défense dérogent partiellement aux règles ordinaires du marché intérieur de l'UE. Le caractère volontaire de la démarche est aussi une des raisons principales pour lesquelles le code de conduite a pu voir le jour rapidement. Certains pourront être tentés d'en profiter et de recourir de façon excessive aux dérogations. Mais le suivi qui sera assuré par l'Agence et les rapports qu'elle fera aux Etats membres sur la mise en oeuvre du code constitueront une incitation forte à se conformer à la règle librement consentie.

Les Etats membres devront faire preuve de confiance mutuelle, de détermination et de courage politique pour respecter leurs engagements. Il se peut que des résistances apparaissent au moment où il s'agira de traduire le principe général qui sous-tend le code de conduite en contrats passés avec des fournisseurs d'autres pays de l'UE. Certains gouvernements ont d'ailleurs déjà fait preuve de ces qualités pour parvenir au résultat actuel. Et il faudra encore du courage, notamment pour réaffecter des dépenses militaires et pour accroître significativement la collaboration en matière de recherche et de formation dans le domaine de la défense. C'est à ce prix que nous gagnerons le pari qui consiste à assurer l'avenir de la base industrielle et technologique de défense en Europe.

Tout ces efforts s'inscrivent dans le cadre de la transformation douloureuse mais inévitable de nos forces armées afin que l'Union européenne puisse assumer ses responsabilités dans un monde en proie aux conflits. Les capacités militaires conçues pour lutter contre les ennemis d'hier ne sont tout simplement plus à la hauteur.

Bien sûr, on ne jugera le code de conduite qu'à ses fruits, mais un cap décisif vers un marché européen et compétitif des équipements de défense a d'ores et déjà été franchi. Nous ne pouvons que nous en réjouir.

JAVIER SOLANA est haut représentant de l'Union européenne pour la politique étrangère et de sécurité commune et chef de l'Agence européenne de défense.