



Assemblée européenne de sécurité et de défense
Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale

DOCUMENT A/2072

16 juin 2010

CINQUANTE-HUITIÈME SESSION

Le marché transatlantique des équipements de défense

RAPPORT

présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale
par M. Axel Fischer, président et rapporteur (Allemagne, Groupe PPE/DC)

CINQUANTE-HUITIÈME SESSION

Le marché transatlantique des équipements de
défense

RAPPORT

présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale
par M. Axel Fischer, président et rapporteur (Allemagne, Groupe PPE/DC)

Rapport transmis au Président du Conseil de l'UEO ; au Secrétaire général de l'UEO ; au Président du Conseil de l'Union européenne ; au Haut Représentant de l'Union pour les affaires étrangères et la politique de sécurité ; au Président de la Commission européenne ; à la Commissaire européenne chargée des relations institutionnelles et de la stratégie de communication ; aux Présidents des parlements nationaux et aux Présidents des Commissions des affaires étrangères, de la défense et des affaires européennes des 39 pays représentés au sein de l'Assemblée ; aux Présidents des Assemblées parlementaires du Conseil de l'Europe, de l'OSCE, de l'OTAN, de l'Assemblée balte, du Conseil nordique, de l'Assemblée parlementaire pour la coopération économique de la mer Noire, de l'Assemblée parlementaire de la CEI ; au Président du Parlement européen, ainsi qu'aux Secrétaires généraux des Assemblées parlementaires du Conseil de l'Europe, de l'OSCE et de l'OTAN.

Le marché transatlantique des équipements de défense

RAPPORT¹

*présenté au nom de la Commission technique et aérospatiale
M. Axel Fischer, président et rapporteur (Allemagne, Groupe PPE/DC)*

TABLE DES MATIÈRES

RECOMMANDATION N° 855	2
sur le marché transatlantique des équipements de défense	2
EXPOSÉ DES MOTIFS	4
présenté par M. Axel Fischer, président et rapporteur (Allemagne, Groupe PPE/DC)	4
I. Résumé.....	4
II. Introduction.....	5
III. Le marché transatlantique des équipements de défense (MTED) : un grand déséquilibre structurel et capacitaire.....	7
1. La réglementation ITAR (« International Traffic in Arms Regulations ») et le programme F-35 Lightning II.....	10
2. Le programme KC-X, l’affaire du ravitailleur aérien.....	14
IV. Le marché transatlantique : aspects industriels et considérations politiques	18
LISTE DES MEMBRES DE LA COMMISSION.....	27

¹ Adopté par la commission le 20 mai 2010.

RECOMMANDATION N° 855²

sur le marché transatlantique des équipements de défense

L'Assemblée,

(i) Rappelant sa Recommandation n°849 du 3 décembre 2009 dans laquelle l'Assemblée considérait que :

« (i) (...) la politique de sécurité et de défense commune (PSDC) de l'UE doit s'appuyer sur une base industrielle et technologique de défense européenne (BITDE) ;

(iii) (...) une BITDE robuste est une condition nécessaire à l'autonomie des capacités de défense européennes ;

(vii) (...) le marché européen des équipements de défense doit être ouvert et transparent à l'intérieur, mais doit pouvoir se protéger contre les distorsions de concurrence venant de l'extérieur ;

(xix) (...) le développement de la BITDE implique aussi une coopération transatlantique et internationale accrue, basée sur la réciprocité et des échanges équilibrés, notamment en matière de transferts de technologie » ;

(ii) Considérant que la relation transatlantique de sécurité et de défense demeure l'un des piliers de la paix et de la stabilité en Europe ;

(iii) Considérant l'importance des aspects économiques de la relation transatlantique représentés par un volume important d'échanges commerciaux et d'investissements réciproques ;

(iv) Soulignant que les Etats-Unis et l'Europe demeurent à ce jour les deux marchés de technologies et d'équipements de défense les plus développés et les plus importants du monde en investissements, dépenses, R&T, productions et acquisitions ;

(v) Constatant les déséquilibres structurels et budgétaires existant entre les Etats-Unis et les Etats européens membres de l'OTAN et de l'UE dans le domaine des technologies et des équipements de défense, ainsi que les écarts technologiques sectoriels ;

(vi) Notant les initiatives récentes de l'administration américaine pour réformer le régime américain de contrôle des transferts de technologies et des exportations d'équipements de défense et considérant que cette démarche est porteuse d'opportunités pour rééquilibrer le marché transatlantique, mais aussi de défis pour les entreprises européennes ;

(vii) Considérant qu'il incombe aux Etats européens, en premier lieu, de réorganiser et de réformer la BITDE afin de la rendre plus performante et compétitive, en Europe et dans le cadre de la relation transatlantique ;

(viii) Soutenant les efforts des entreprises européennes de sécurité et de défense pour s'implanter aux Etats-Unis et participer aux appels d'offres du marché américain de la sécurité et de la défense ;

(ix) Considérant que si le développement d'un marché transatlantique équilibré de technologies et d'équipements de défense est un objectif partagé entre les Etats-Unis et les Etats européens, ceux-ci doivent pouvoir se protéger des distorsions de concurrence et veiller à maintenir l'autonomie des capacités de défense européennes, comme les Etats-Unis le font pour préserver leur supériorité dans des secteurs jugés stratégiques ;

(x) Considérant que l'Agence européenne de défense devrait jouer un rôle actif, avec les Etats membres participants et, selon les cas, la Commission européenne, dans les orientations et l'évolution du marché transatlantique des équipements de défense ;

² Adoptée par l'Assemblée le 16 juin 2010, au cours de sa 2^{ème} séance plénière.

RECOMMANDE AU CONSEIL D'INVITER LES ÉTATS MEMBRES DE L'UNION DE L'EUROPE OCCIDENTALE, EN TANT QUE MEMBRES DE L'UNION EUROPÉENNE, À :

1. Poursuivre les efforts nationaux, multilatéraux et au sein de l'Agence européenne de défense et de l'OTAN pour renforcer et développer la base industrielle et technologique de défense européenne ;
2. Veiller, dans leurs relations bilatérales avec les Etats-Unis et dans le cadre de l'OTAN et des relations entre l'UE et les Etats-Unis, à promouvoir et défendre les intérêts des entreprises européennes, comme les Etats-Unis le font matière de marchés de la défense transatlantiques ;
3. Donner mandat à l'Agence européenne de défense d'identifier des secteurs de coopération technologique et en matière d'équipements entre les Etats membres participants et les Etats-Unis, en coordination avec les Agences et comités concernés de l'OTAN.

EXPOSÉ DES MOTIFS

présenté par M. Axel Fischer, président et rapporteur (Allemagne, Groupe PPE/DC)

I. Résumé

1. Le lien stratégique qui unit les Etats-Unis et l'Europe, notamment les Etats européens membres de l'OTAN et de l'Union européenne, en matière de défense est un élément fondamental de l'ordre international contemporain. Cette entente, construite dans les années de la guerre froide et poursuivie après la fin de cette période, est déterminante pour les choix de défense d'un grand nombre d'Etats européens, y compris les plus grands.
2. L'OTAN est l'organisation symbole de cette relation mais ce n'est pas la seule composante. Des accords de coopération bilatéraux de défense, des échanges économiques, sociaux et éducatifs/culturels contribuent au maintien et au développement d'un espace politique et économique transatlantique, qui engendre une coordination et une intégration sans pareilles dans d'autres parties du monde.
3. Cette relation multifacettes connaît des tensions et des dissensions, mais la convergence d'intérêts l'emporte sur les divergences. Celles-ci, d'ailleurs, tiennent plus à la forme qu'au fond. Si le soutien européen aux initiatives et actions américaines n'est pas automatiquement acquis, il y a un consensus généralisé parmi les gouvernements européens pour les accompagner, voire pour contribuer à atténuer d'éventuels effets négatifs. L'Europe « vénusienne » complète l'Amérique « martienne ».
4. Ceci n'est pas un frein à l'émergence d'un ensemble européen, incarné par l'Union européenne, qui aspire à un rééquilibrage de la relation transatlantique. Les Etats-Unis cherchent aussi un partage accru des responsabilités avec les alliés européens, pour autant qu'il n'affecte pas leur direction stratégique (le leadership) des affaires internationales. Mais si les Etats-Unis ont d'autres alliés et partenaires, ce sont les Européens qui représentent le groupe le plus fidèle.
5. Cet état de fait est le résultat d'un processus historique de coopération euro-américaine qui a plus de 60 ans. Cette coopération s'apparente néanmoins par certains aspects à la compétition, notamment dans la sphère économique. L'Europe est le premier partenaire économique et financier des Etats-Unis et le niveau de cette relation est illustré par l'impact sur l'économie européenne de la crise américaine des crédits immobiliers et de certains produits et actifs/passifs financiers qui se sont échangés entre les deux rives de l'Atlantique.
6. Toutefois, l'Europe a aussi des intérêts économiques et industriels, nationaux et partagés (au sein de l'UE), à défendre. Ceux-ci incluent la base industrielle et technologique de sécurité et de défense européenne. En matière d'équipements de défense, l'apport américain est indéniable, notamment dans les années 1950 et 1960. Les Etats-Unis sont encore le premier fournisseur extérieur d'équipements de défense de l'Europe mais à l'exception d'un nombre limité d'équipements, la majorité des besoins européens peuvent être satisfaits par le recours aux industries européennes.
7. Certes, le coût est parfois supérieur à celui d'un simple achat « sur étagère » aux Etats-Unis, mais c'est aussi une garantie d'autonomie opérationnelle et, au-delà de l'aspect lié à la protection et au développement de capacités industrielles ou technologiques et de l'économie nationale et européenne, c'est une source de prestige et d'influence dans le contexte du marché international des équipements de défense.
8. La relation transatlantique en matière d'équipements de défense est ainsi marquée tant par la coopération que par la compétition et par une démarche réciproque d'accès aux marchés au sein de l'espace euro-atlantique. Certains experts américains et européens prônent même la mise en place d'un marché transatlantique des équipements de défense qui présenteraient des aspects d'intégration. Une proposition alléchante si l'on pense aux bénéfices que pourraient tirer les entreprises européennes d'un accès plus facile au marché américain de la défense et aux dizaines de milliards de dollars annuels qu'il représente.
9. D'un autre côté, vu la taille, les capacités, la capitalisation et l'influence politique respectives des entreprises américaines et européennes du secteur de la défense, un marché ouvert, transatlantique,

proche du modèle du marché commun intégré européen, risquerait de conduire à une division des tâches similaire, toutes proportions gardées, la relation stratégique euro-atlantique : le leadership américain et le complément européen.

10. Le marché transatlantique des équipements de défense reste ainsi caractérisé par l'attraction, et la coopération d'une part, et la compétition d'autre part. Il existe une relation de fournisseur à client des deux côtés, qui n'est ni réciproque, ni équilibrée ; il y a un aspect entrepreneurial avec les entreprises qui investissent et s'installent aux Etats-Unis et en Europe et des coopérations de grande ampleur ou modestes en matière d'équipements et de recherche et développement technologique.

11. Cette troisième dimension couvre le sujet délicat des transferts de technologies, notamment des Etats-Unis vers l'Europe. Ces échanges sont soumis à des contraintes législatives et réglementaires, dont le régime ITAR qui est une source de mésentente en matière de coopération euro-atlantique sur les équipements et les technologies de défense.

12. En dépit des restrictions, des tensions, des réflexes protectionnistes légitimes, le marché transatlantique des équipements de défense est très dynamique et offre des opportunités uniques en termes de retour sur investissement. Il s'inscrit dans une relation stratégique qui s'est construite pendant plus d'un demi-siècle et demeure active et fonctionnelle dans un contexte international très différent de celui qui a contribué à sa formation.

13. Le marché transatlantique revêt donc une dimension politique majeure, marquée par une interdépendance importante. Acquisitions d'équipements et de technologies, aspects industriels et coopération/compétition en sont les trois piliers. C'est l'étude de ce marché complexe que la Commission technique et aérospatiale de l'Assemblée européenne de sécurité et de défense a confié à son président, M. Axel Fischer (Allemagne, Groupe fédéré) en vue de présenter des recommandations visant à un rééquilibrage des relations transatlantiques dans ce domaine.

II. Introduction

14. Le montant total des dépenses de défense mondiales est estimé à plus de mille milliards d'euros en 2009. Les Etats-Unis et l'Europe représentent 70% de ce total (respectivement 50% et 20%). Entre 2001 et 2009, le budget de la défense des Etats-Unis a augmenté de plus de 75% alors que les budgets européens sont restés stables.

15. La « longue guerre » contre le terrorisme international, la guerre en Afghanistan, puis en Irak ont contribué à cette augmentation des dépenses américaines, avec la poursuite de grands programmes d'équipement et de technologies pour la défense antimissile, les avions de combat, les capacités de projection maritimes, les drones, la protection des forces et des matériels, la modernisation et l'évolution technologique des forces terrestres.

16. Les alliés européens, engagés à des degrés divers dans les opérations américaines, sont dans l'obligation d'investir dans les mêmes domaines, selon les choix et les capacités techniques et budgétaires nationales, pour avoir un minimum d'interopérabilité avec les Etats-Unis. Certains essaient de combler les différences en recourant à la base industrielle et technologique de défense nationale ou européenne (en coopération), d'autres achètent sur étagère aux Etats-Unis ou, pour les plus audacieux, s'engagent dans des programmes de coopération transatlantique.

17. Ce dernier aspect implique un apport financier et technologique important si le partenaire européen veut avoir un peu d'influence sur le déroulement du programme. Etant donné la disproportion des moyens politiques, financiers, technologiques et humains, par exemple, il est difficile pour un Etat européen de jouer un rôle décisif en matière d'orientations stratégiques concernant un programme d'armement en coopération.

18. Que ce soit le programme d'avion de combat F-35 Lightning II (Joint Strike Fighter), la défense antimissile au sein de l'OTAN ou le programme de capacité alliée surveillance terrestre de l'OTAN (AGS – Alliance Ground Surveillance), les exemples abondent où les participants européens ont une influence très limitée et les choix finaux correspondent aux seules propositions américaines. Il est vrai

aussi que les pays européens jouent les relations bilatérales plutôt qu'une position coordonnée avec les Etats-Unis.

19. La relation de défense euro-américaine et le marché transatlantique qui en résulte ne sont que des aspects mineurs d'un partenariat économique très développé et sophistiqué. Le montant total du commerce des biens et des services entre les Etats-Unis et l'Union européenne est estimé à environ 600 milliards d'euros (2009), à l'avantage de l'Union ; les investissements directs entre les deux acteurs représentent plus de 2,5 milliards d'euros (presque à moitié) et le marché de l'emploi « transatlantique » est évalué par la Commission européenne entre 12 et 14 millions de personnes (emplois directs ou indirects – presque à parts égales).

20. Les deux marchés, l'américain et l'euro-péen, représentent plus de 800 millions de personnes et deux tiers du PIB mondial. Les Etats-Unis et l'Union européenne/OTAN concentrent la grande majorité des grandes entreprises multinationales du secteur de la défense, un réservoir de dizaines de milliers de personnels hautement qualifiés et, une capacité budgétaire globale très élevée, de plus de 700 milliards d'euros (plus de 500 milliards pour les Etats-Unis pour 2011). En matière d'investissements directs à l'étranger, l'Union européenne et les Etats-Unis occupent la première et la deuxième place, en tant que destinataires ou investisseurs.

21. Le marché transatlantique des équipements de défense est ainsi soutenu par un marché global euro-atlantique dynamique et stable. En dépit de conflits commerciaux bien réels sur la position dominante de certaines entreprises américaines, les subventions aux industries aéronautiques et à l'agriculture, la relation stratégique, vieille de plus de 60 ans, finit par l'emporter et les litiges trouvent règlement par voie de compromis, parfois avec des compensations financières. Ces désaccords économiques, contrairement à ce qui se passe avec d'autres acteurs internationaux, n'ont que peu de conséquences politiques.

22. Cette relation est aussi soutenue au niveau des entreprises. Le marché européen est un marché dynamique, relativement ouvert et surtout solvable. Certes, la multiplicité des intervenants (les Etats) oblige les compagnies américaines à traiter avec chaque client (les forces armées) de manière bilatérale et essentiellement pour des quantités de matériels assez modestes. Les échanges de technologies suivent aussi ce schéma, en fonction de la confiance accordée au client et à sa capacité de les exploiter.

23. Les entreprises américaines sont très actives sur le marché européen. Elles agissent seules par ventes directes, en partenariat avec des sociétés européennes ou ont des filiales achetées, comme c'est l'exemple de General Dynamics Land Systems Europe. GDLSE possède quatre sociétés de véhicules terrestres, en Allemagne, en Autriche, en Espagne et en Suisse, chacune ayant des produits spécifiques développés initialement pour le marché local et aujourd'hui proposés en Europe et sur le marché international.

24. Les compagnies européennes ont plus de difficultés pour agir sur le marché américain, notamment pour les grands programmes d'équipement. A l'image de BAE Amérique du Nord, elles s'installent aux Etats-Unis pour pouvoir accéder directement aux centres de décision politiques (Congrès, administration) et militaires (département de la défense et les différentes composantes des forces armées). Elles sont confrontées aux grandes sociétés américaines qui forment le complexe militaro-industriel des Etats-Unis depuis les années 1940.

25. Le partenariat apparaît ainsi comme une solution logique pour obtenir des contrats dans de grands programmes, que ce soit le F-35 Lightning II (Joint Strike Fighter), le programme d'hélicoptère présidentiel (VXX) ou le ravitailleur aérien KC-X. Dans ces trois exemples, BAE et Systems (F-35) et d'autres sociétés européennes, Agusta-Westland (hélicoptère) et EADS (ravitailleur) jouent le rôle de « junior partner » et occupent la seconde position par rapport au principal intégrateur, Lockheed Martin (F-35, VXX) et Northrop Grumman (ravitailleur) pour les trois cas.

26. Une autre approche est le rachat de sociétés américaines de dimensions moyennes, ayant des compétences de niche, au niveau d'équipements ou de technologies. Ces acquisitions sont encouragées par les autorités américaines car elles permettent de conserver des emplois et des compétences aux Etats-Unis. Elles permettent aussi d'obtenir des transferts de méthodes de gestion et de technologies

de l'Europe vers les Etats-Unis et ainsi de contribuer à l'innovation et à la modernisation au profit de l'ensemble du complexe militaro-industriel américain. Dans le sens Etats-Unis – Europe, les transferts de technologie sont plus contrôlés et restreints.

27. En l'état actuel du marché transatlantique, il est évident que les sociétés européennes sont en position de demandeur pour accéder aux commandes du département de la défense. Elles sont prêtes à accepter des transferts de compétences et de savoir-faire dont le développement a peu de chances de bénéficier à l'Europe. Il est vrai aussi que les sociétés européennes vont bénéficier des compétences de la main d'oeuvre locale et d'une partie, même minime, du budget de la défense des Etats-Unis.

28. De facto, c'est une logique financière, la valeur des actions, qui est le moteur principal de l'investissement des sociétés européennes aux Etats-Unis. Elles sont conscientes des limites de leur accès au marché de la défense américain et elles ne sont nullement un instrument d'influence européenne aux Etats-Unis. Dans l'analyse des grands programmes d'armement des Etats-Unis, quel que soit le type – air, terre, mer, espace – les sociétés européennes, même en cumulant leurs efforts, jouent un rôle très limité et de surcroît elles agissent de manière bilatérale sans aucune coopération sur place.

29. L'un des points faibles de la relation transatlantique, en ce qui concerne l'Europe, est d'ailleurs l'absence d'approche coordonnée en vue d'un rééquilibrage des échanges sur le premier marché d'armement au monde (Etats-Unis plus Europe de l'OTAN et de l'UE). Cela touche, mais c'est un autre débat, la question de la défense européenne dans son ensemble, et de la base industrielle et technologique de sécurité et de défense européenne, en particulier.

30. En l'absence de progression dans ce domaine, le marché transatlantique des équipements de défense risque d'enfermer les industries européennes dans un rôle secondaire ou dans celui de sous-traitant pour le compte des grandes sociétés américaines, et de maintenir de manière durable la dépendance stratégique des Européens envers les Etats-Unis, même si elle est qualifiée de partenariat.

31. Le 11 mars 2010, l'Assemblée a organisé un séminaire à Madrid, dans le cadre de la Présidence espagnole de l'UEO/UE, sur ces questions. Le présent rapport est une synthèse des travaux de ce séminaire, qui ont permis d'aborder les points de vue institutionnel et industriel sur le marché transatlantique des équipements de défense et de faire des propositions en vue de l'amélioration de la situation actuelle.

III. Le marché transatlantique des équipements de défense (MTED) : un grand déséquilibre structurel et capacitaire

32. Le premier intervenant, l'Amiral Alain Coldefy, Vice-président, Affaires politiques, EADS – France, a présenté la situation du MTED en évoquant les déséquilibres et en expliquant leurs raisons. Il y a d'abord une question de ressources économiques allouées à la défense, à laquelle il est fait référence dans l'introduction au présent rapport.

33. Une comparaison rapide révèle que la part de la défense dans le budget de l'Etat fédéral américain est de 23% ; au Royaume-Uni elle est de 7%, en France de 11% et en Allemagne de 9%, ces trois derniers Etats étant ceux qui dépensent le plus en Europe pour la défense (110 milliards d'euros sur un total européen, Union européenne et OTAN, proche des 200 milliards par an).

34. Les chiffres à retenir ne sont pas ceux des montants globaux mais des dépenses d'investissement et de la recherche et technologie de défense :

- des dépenses d'investissement dans un ratio de 1 à 3 entre l'UE (51 milliards d'euros) et les Etats-Unis (152 milliards d'euros) avec une croissance de 22% depuis 2006-2007 pour ces derniers contre 8,5% pour l'Europe ;
- des dépenses de recherche et développement équivalant à 10% du budget de la défense pour les Etats-Unis et 4% pour l'ensemble de l'Europe et un écart prononcé en matière de recherche et technologie, avec une moyenne annuelle de 2,5 milliards d'euros pour l'Europe et de 7,3 milliards d'euros pour les Etats-Unis.

35. Il convient cependant de relativiser le débat sur les chiffres. Les grandes différences dans les budgets de défense et en conséquence, en ce qui concerne le marché transatlantique, sont d'ordre politique et structurel. Selon l'Amiral Coldefy, les Etats-Unis disposent d'un avantage majeur avec un marché de la défense homogène, ce qui manque à l'Europe dans son ensemble. C'est la question récurrente de la fragmentation et de la dispersion des efforts en Europe.

36. L'Europe de la défense a toujours du mal à définir des besoins communs, en dépit d'une bonne connaissance des lacunes communes – interopérabilité, projection, mobilité, C4ISR ou C4ISTAR, par exemple – et à s'accorder sur des normes communes, un domaine rendu complexe aussi par la prise en compte des normes américaines, notamment au sein des groupes de travail concernés à l'OTAN, et par la difficulté à traduire les convergences en besoins et normes en projets et programmes d'équipements communs.

37. Le poids des intérêts nationaux de défense, industriels et économiques, est déterminant dans ce processus et les Etats européens sont unis dans l'analyse mais souvent divisés sur la méthode pour résoudre les problèmes : approche nationale, européenne en coopération ou transatlantique en coopération, achats directs sur étagère, notamment aux Etats-Unis, par l'intermédiaire de procédures comme les ventes militaires à l'étranger (« Foreign Military Sales, FMS »).

38. Sur le marché transatlantique, l'Amiral Coldefy a souligné l'asymétrie des échanges, ce qui est naturel étant donné que l'Europe n'est pas un marché unifié. Selon des données citées, « le flux est supérieur à 5 milliards d'euros/an des Etats-Unis vers l'Europe alors qu'il est de seulement 2,2 milliards/an en sens inverse ». Les premiers clients des Etats-Unis sont le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Italie. La France arrive en septième place, après les Pays-Bas (en 2007).

39. Les causes de cette situation sont de trois ordres, selon l'orateur : les besoins, la « préférence nationale » et les procédures liées à la protection des technologies et en matière de sécurité (au sens large de sécurité intérieure). Le premier aspect est un constat de fait qui ne nécessite pas de longues explications. La politique de défense des Etats-Unis a une dimension mondiale et sert de support à une stratégie globale de primauté et de supériorité par rapport aux alliés, aux partenaires et aux adversaires potentiels.

40. Cette stratégie inclut les capacités militaires, le complexe militaro-industriel, la politique étrangère, des aspects économiques, sociaux et culturels. Comme la guerre contre l'Irak l'a démontré, les Etats-Unis peuvent ignorer des alliés d'avis contraire, tout autant que ceux qui s'opposent par volonté de limiter l'expression de la puissance américaine, mais a contrario, les alliés et les « autres » doivent prendre en compte la position ou la réaction éventuelle des Etats-Unis à leurs actions.

41. Et, en ce qui concerne l'Europe, la relation transatlantique est fondée sur des intérêts stratégiques qui s'inscrivent dans la durée. Les divergences portent davantage sur les points de vue relatifs au choix des moyens, que sur le fond de l'analyse.

42. En outre, depuis 2001 (mais c'était déjà le cas auparavant), les Etats-Unis sont en guerre contre le terrorisme islamiste radical, ce qui les amène à intervenir directement sur les différents théâtres d'opérations concernés par ce problème : Afghanistan, Irak, Pakistan, Yémen, Somalie. Là où les forces américaines ne sont pas directement engagées, la guerre se fait par le recours à des frappes à distance avec une utilisation intensive de drones armés.

43. Les forces armées américaines sont formatées pour des opérations extérieures, avec si nécessaire des déploiements massifs de soldats et de matériels, que ce soit des conflits de basse intensité ou de haute intensité avec des adversaires de niveau technologie avancé. La défense américaine s'étend du fond des océans à l'espace extra-atmosphérique et à la sphère de l'informatique et des réseaux informatiques et de communications de tous types.

44. On peut dire de façon imagée que la défense des Etats-Unis répond aux trois aspects de la devise olympique « Sitius, Altius, Fortius », alors que pour les Européens, même ceux qui font un effort de défense significatif, en capacités et investissements, c'est un ou deux de ces trois critères qui sont visés, dans les cas les plus optimistes. Les aspects cités plus haut expliquent aussi le contrôle américain sur les opérations menées en coalition et le fait qu'en dépit de consultations de pure forme,

ce sont leurs options stratégiques et tactiques qui prévalent avec, si nécessaire, des arrangements pour satisfaire tel ou tel allié sans pour autant être dépendant de celui-ci.

45. Les coalitions contribuent à augmenter la puissance américaine sur un théâtre d'opérations à légitimer, même en dehors des cadres institutionnels que sont les Nations unies ou l'OTAN, les interventions armées. Mais les vrais multiplicateurs de puissance sont les moyens humains, techniques et technologiques des Etats-Unis. La différence entre Américains et Européens est autant quantitative que qualitative, ce qui rend les « rattrapages » difficiles.

46. Ceci n'exclut pas la recherche de réponses à des besoins identifiés comme communs, par exemple, la projection et la protection, mais même dans ces cas, il faut pouvoir satisfaire en priorité le besoin plus élevé, qui est celui des standards américains. Et, hormis quelques exceptions de niche, par exemple le cas de l'avion C-27J Spartan d'origine italienne (G222) utilisé par les forces spéciales, l'armée de terre et la Garde nationale ou le Harrier britannique utilisé par le Corps des Marines, le complexe militaro-industriel des Etats-Unis est en mesure de répondre à la presque totalité des besoins des forces armées américaines et de ceux des alliés des Etats-Unis.

47. Dans le domaine de « la préférence nationale », des mécanismes de protection de la base industrielle et technologique de défense sont présents sur les deux rives de l'Atlantique. Aux Etats-Unis, diverses réglementations, notamment à l'initiative du Congrès, régissent l'accès d'entreprises étrangères au marché de la défense américain et, plus important, leurs activités aux Etats-Unis.

48. Ces mécanismes sont sous le contrôle ou la supervision directe du département du trésor, du département du commerce et du département d'Etat. Le département de la défense est présent dans ces structures, mais c'est le département de tutelle qui a le pouvoir de décision final, voire, en cas de litige, le Congrès ou le Président des Etats-Unis. Le Government Accountability Office joue aussi un rôle important dans ce domaine, comme EADS en a fait l'expérience lors de la deuxième phase du contrat pour le renouvellement de la flotte des avions ravitailleurs américains.

49. L'une de ces structures incontournables est la Commission pour les investissements étrangers aux Etats-Unis (« Committee for Foreign Investment in the United States », CFIUS). Mise en place en 1975, la CFIUS est intégrée dans le Bureau de la sécurité des investissements (« Office of Investment Security ») du département du trésor. Le « président » de la commission est le Secrétaire au Trésor et en son sein siègent des représentants des ministères de la justice, la défense, la sécurité intérieure, du département d'Etat, du commerce, de l'énergie, du Bureau de la science et de la technologie (qui relève du Président des Etats Unis) et le Représentant du commerce américain.

50. On retrouve aussi d'autres représentations, au cas par cas, notamment du Conseil de sécurité nationale et du Conseil de la sécurité intérieure, le Directeur du renseignement national et le secrétaire au travail (ces deux derniers sans droit de vote). Cette composition reflète aussi la vision large et pluridisciplinaire que l'administration américaine a des questions de défense et de sécurité intérieure et nationale.

51. La CFIUS a pour mission principale de « d'examiner les transactions qui pourraient entraîner le contrôle d'une entreprise des Etats-Unis par une personne étrangère (transactions cachées) et de déterminer l'incidence de ces transactions sur la sécurité nationale des Etats-Unis ». Dans la pratique, la CFIUS doit prendre des décisions tout en tenant compte des intérêts des différentes parties présentes.

52. De ce fait, et étant donné le caractère ouvert de l'économie américaine et des besoins en investissements étrangers, sauf dans des cas très limités, ses décisions sont largement favorables aux demandeurs, entreprises et investisseurs publics et privés étrangers.

53. Entre 2006 et 2009, sur un total de 469 demandes soumises à examen, seules 64 (13%) ont été retirées, soit pendant le processus d'examen, soit lors du lancement d'un processus d'investigation plus détaillée. Ces retraits se font en général à l'initiative du demandeur, notamment dans des cas très médiatisés comme la tentative de rachat de la compagnie pétrolière Unocal par la compagnie pétrolière chinoise offshore (CNOOC, 2005) ou de ports aux Etats-Unis par le Fonds d'investissement de Dubaï (2006).

**1. La réglementation ITAR (« International Traffic in Arms Regulations »)
et le programme F-35 Lightning II**

54. En matière de transferts de technologie, les Etats-Unis ont un régime de contrôle rigoureux qui est une source de mésentente avec les alliés européens de l'OTAN et d'autres Etats tels qu'Israël, le Japon et la Corée du sud. C'est le mécanisme ITAR, « International Traffic in Arms Regulations ».

55. ITAR répond à deux préoccupations majeures justifiées par des considérations économiques et de sécurité nationale. La première tient au fait que certaines technologies ont été développées aux Etats-Unis, financées par le gouvernement fédéral et/ou par des entreprises américaines ou étrangères installées aux Etats-Unis et opérant dans le domaine de la sécurité et de la défense.

56. Ces technologies, comme par exemple la furtivité, les codes logiciels de certains systèmes, les technologies des radars et des systèmes de communication cryptée ou les satellites militaires, doivent être protégées par rapport à la compétition (industrielle) et pour préserver l'avantage militaire opérationnel qu'elles procurent aux forces armées américaines.

57. L'autre argument veut que même si les technologies sensibles peuvent et devraient être partagées entre alliés, il y a dans certains cas un risque de transmission à des tierces parties auxquelles elles n'étaient pas destinées.

58. Le dispositif ITAR est décrit dans la loi sur le contrôle des exportations d'armements de 1976 (Arms Export Control Act – AECA), Titre 22 (« Relations extérieures », chapitre 39, « Contrôle des exportations d'armements », sous-chapitre M) du Code (recueil des lois) des Etats-Unis. Son application relève du Département d'Etat américain.

59. Dans le texte, ITAR a pour objectif de garantir la sécurité des transferts d'équipements et de technologies de défense des Etats-Unis vers des Etats alliés et partenaires, ce qui est conforme à la philosophie générale de l'AECA dont la première section (2751) s'intitule de manière appropriée « La nécessité de la coopération internationale en matière de défense et du contrôle des exportations militaires ».

60. Au Département d'Etat, l'octroi des licences ou dispenses (*waivers*) relève des services du sous-secrétaire adjoint chargé des contrôles des échanges liés à la défense et du directeur général responsable des contrôles des échanges liés à la défense au Bureau des affaires politico-militaires. La gestion bureaucratique des dossiers ITAR ne s'arrête pas là car sont aussi concernés le sous-secrétaire d'Etat chargé du contrôle des armements et de la sécurité internationale et l'adjoint au Secrétaire d'Etat chargé des affaires politico-militaires (dans certains cas).

61. Le Bureau des affaires politiques et militaires est l'organe central de cette structure. En son sein, la Direction des contrôles des échanges liés à la défense comporte quatre bureaux, ayant pour domaines de compétence :

- la gestion des contrôles des échanges liés à la défense ;
- l'octroi de licences concernant les équipements de défense ;
- le respect des contrôles des échanges en la matière ; et
- la politique appliquée dans ce domaine.

62. Cette mainmise du Département d'Etat sur le contrôle des exportations d'équipements et de technologies de défense est une source de complications pour les partenaires des Etats-Unis qui, en matière de coopération militaire, ont pour interlocuteur le Département de la défense et ses différentes agences. Ce qui fait que, même si le Secrétaire à la défense ou ses adjoints concernés par ces questions sont attentifs aux demandes des alliés ou cherchent à rendre la coopération moins restrictive, la décision finale leur échappe.

63. Les alliés européens peuvent ainsi se retrouver prisonniers d'un système bureaucratique sur lequel ils n'ont aucune prise et où les décisions peuvent parfois être le résultat de la rivalité et du rapport de forces entre le Département d'Etat (en général très soucieux de ses prérogatives) et le Département de la défense. Ce système administratif et technique, où les considérations politiques

(internes) ne sont pas absentes, fait régulièrement l'objet de critiques et de propositions de réforme, y compris au plus haut niveau décisionnel américain.

64. L'un des exemples illustrant les problèmes que le régime ITAR peut créer est celui des contraintes que connaissent les Etats européens et autres qui participent au programme coopératif d'avion de combat F-35 Lightning II (Joint Strike Fighter). Les Etats européens participants (Royaume-Uni, Italie, Pays-Bas, Turquie, Danemark et Norvège, par ordre de statut et de grandeur de l'investissement) apportent un savoir-faire, de l'expérience, des matériaux, des procédés et des technologies payés par les entreprises et les contribuables nationaux dont profitent toutes les parties.

65. Le système fonctionne bien dans le sens Europe- Etats-Unis parce qu'il sert à valoriser la contribution européenne et à ouvrir le marché américain à d'autres produits dérivés de la R&T européennes, dans le domaine civil mais surtout militaire, qui est le marché le plus difficile d'accès. Dans l'autre sens, les Etats européens butent invariablement sur ITAR en dépit des mesures prises pour réduire les obstacles aux transferts de technologie au sein de ce projet :

- le bureau de programme du JSF a chargé le maître d'oeuvre (Lockheed Martin) d'élaborer un plan industriel international afin de fixer des échéances pour la divulgation du projet au niveau national et pour les décisions relatives aux transferts de technologie ;
- les agences participant au processus d'attribution de licences à l'exportation assurent un premier filtrage pour le transfert de basses technologies et de produits non sensibles, et autorisent l'adjonction d'addenda aux demandes de licence ;
- le maître d'oeuvre et les responsables d'agences du JSF ont recours au régime « allégé » de la « Global Project Authorization » (GPA) et à la procédure d'exemption pour les appels d'offres s'adressant à des fournisseurs étrangers. La GPA permet la prise de décisions sur le transfert de certaines technologies en cinq jours au maximum, même si dans la pratique elle est peu utilisée. Le recours aux exemptions d'appels d'offres et de propositions est destiné à éviter des retards en fournissant aux entrepreneurs étrangers les informations nécessaires pour répondre aux appels d'offres sans avoir préalablement obtenu une licence d'exportation ;
- les questions liées à la divulgation d'informations, de technologie ou de systèmes classifiés à des partenaires étrangers sont traitées à mesure qu'elles se présentent dans le programme JSF en raison de l'implication de partenaires internationaux au début de la phase de conception du programme.

66. Ces mesures répondent à une partie des griefs formulés par les Européens, qui demandaient notamment de recevoir des informations détaillées pour pouvoir répondre aux appels d'offres sur les différentes composantes du F-35 Lightning II (JSF). Mais au fur et à mesure que le programme avançait, le débat sur le transfert de technologies s'est déplacé des éléments séparés vers le produit fini, c'est-à-dire le système d'armes que constitue cet avion. Et c'est à ce niveau que le premier partenaire européen du F-35 Lightning II, le Royaume-Uni, a manifesté son mécontentement vis-à-vis des restrictions en place.

67. Après avoir investi presque quatre milliards de dollars dans la phase « Conception et développement du système (System Design and Development, SDD) » les autorités britanniques cherchent à avoir un droit d'accès moins contraignant aux technologies et équipements les plus sensibles pour pouvoir, le cas échéant, les adapter aux besoins des forces britanniques et pour réduire la dépendance envers le fournisseur américain (avionique, communications, commandement et contrôle, armes, modifications, mises à jour, réparations et améliorations).

68. De plus, le Royaume-Uni fait valoir l'étroitesse supposée des liens politiques, militaires et industriels entre les deux pays pour invoquer une plus grande flexibilité en matière de transferts de technologie bilatéraux. En 2005, le Royaume-Uni avait déjà bénéficié (avec l'Australie, autre partenaire du programme) d'un régime plus souple en matière d'application du mécanisme ITAR par le biais d'une nouvelle section (126.15) ajoutée à la réglementation existante.

69. Mais dans la pratique, cet assouplissement ne s'est traduit par aucune avancée concrète, ce qui a provoqué une mini-crise entre les deux pays, avec, du côté britannique, des menaces d'arrêter la participation aux phases ultérieures de développement et d'essai du programme. En juin 2007, les deux gouvernements ont signé un Traité de coopération en matière de commerce de défense, le « UK-US Defence Trade Cooperation Treaty », qui va au-delà du programme F-35 Lightning II.

70. Selon un rapport de la Chambre des communes britannique sur l'état de la relation bilatérale Etats-Unis – Royaume-Uni, « il ne serait plus nécessaire », avec le Traité, « d'obtenir des Etats-Unis une licence d'exportation à chaque fois qu'une partie d'un équipement de défense ou de technologie est expédiée au Royaume-Uni. [Il a] pour objectifs d'améliorer l'interopérabilité entre les forces britanniques et américaines, de soutenir les opérations militaires interarmes ou de lutte contre le terrorisme et de réduire les barrières qui entravent actuellement l'échange de biens et de services de défense, de données techniques et le partage d'informations classifiées pour appuyer la recherche, le développement et la production menés en coopération dans le domaine de la défense et dans le cadre de certains projets de défense et de sécurité qui ont pour utilisateur final le Royaume-Uni ou les Etats-Unis ».

71. Ratifié par le Royaume-Uni en 2008, le traité reste en attente de ratification au Sénat des Etats-Unis et la conjoncture politique et économique nationale américaine, notamment avec un Congrès très soucieux de protéger les intérêts et les avantages économiques des Etats-Unis, n'a pas permis d'avancer sur ce sujet qui n'est pas une priorité. Sur le programme F-35 Lightning II, le Département de la défense américain a confirmé en 2009 son opposition au transfert des codes sources du système à un quelconque partenaire du programme, quel que soit son statut et son niveau d'engagement.

72. Plus récemment, en avril 2010, l'Italie a exprimé publiquement son mécontentement à propos du retour sur investissement de sa participation au programme, à hauteur d'un milliard d'euros. Les problèmes rencontrés en matière de transferts de technologies ont été aussi soulignés. Les autorités italiennes ont envisagé de retarder les travaux d'installation d'une chaîne de montage et d'entretien des F-35 Lightning II « européens » qui est prévue dans la base aérienne de Cameri, dans le nord de l'Italie.

73. Cet exemple montre aussi que dans les relations de défense Europe-Etats-Unis, ces derniers peuvent manoeuvrer et ignorer leurs partenaires sans autre conséquences que des protestations diplomatiques mineures. L'attrait du marché de la défense américain et ses perspectives pour les entreprises européennes, ainsi que les intérêts stratégiques de certains Etats européens par rapport aux Etats-Unis bloquent de facto toute action de rétorsion efficace.

74. L'administration du Président Barack Obama a décidé de réviser le système de contrôle des exportations d'équipements et technologies de défense. Cette réforme, déjà tentée par des administrations précédentes, est soutenue par le Département de la défense et les industries américaines de défense. Un texte de loi doit être présenté au Congrès avant la fin de 2010.

75. D'après des déclarations de l'administration et notamment du secrétaire à la défense, Robert Gates, il s'agirait de réviser la liste des technologies sensibles et à valeur stratégique et des équipements de défense des Etats-Unis qui sont soumis à des contrôles très restrictifs et de mettre sur pied une Agence unique pour gérer les autorisations d'exportation. Cela permettrait de rationaliser le système actuel où les centres de décision sont répartis entre différents départements et agences.

76. La réforme, qui rejoint les propositions de la Coalition pour la sécurité et la compétitivité – initiative lancée le 6 mars 2007 par les principales associations américaines des entreprises du secteur de la sécurité et de la défense – et qui s'inscrit aussi dans la logique des réformes proposées en 2008 par l'administration Bush, s'articule en quatre points³ :

³ U.S. Department of Defense, Office of the Assistant Secretary of Defense (Public Affairs), News transcript, DOD Background Briefing with Senior Defense Officials from the Pentagon, 19 avril 2010, <http://www.defense.gov> ; « USA Moves to Improve Arms Export Regulation Process », Defense Industry Daily, 21 avril 2010, <http://www.defenseindustrydaily.com>.

- « une seule liste pour les contrôles d'exportations, au lieu de deux grandes (United States USML & Commerce CCL [liste des munitions et liste du contrôle sur le commerce]) et d'autres moins importantes, qui ne se différencient pas vraiment les unes des autres. Elle comprendra 'des barrières plus élevées autour d'un nombre plus limité de produits et permettra aux produits de redescendre progressivement dans la liste à mesure que les technologies se répandront.
- Une seule agence, récemment créée, chargée de délivrer les licences d'exportation, au lieu de trois ou davantage.
- Une seule agence chargée de coordonner la mise en oeuvre, au lieu de plusieurs.
- Un seul système unifié pour les technologies de l'information (IT). Il remplacera la combinaison actuelle de systèmes nouveaux IT (défense), de systèmes anciens (pour le commerce ; établi en 1987 et n'ayant guère été modifié) et surtout de systèmes basés sur des documents papier (département d'Etat) ».

77. Cette réforme doit aussi convaincre des bureaucraties qui entendent garder leurs prérogatives et surtout, elle doit obtenir le soutien de la majorité des membres du Congrès – ce qui n'est pas acquis. Il y a des raisons protectionnistes, de limitation de l'action de l'Etat fédéral – on créerait une nouvelle Agence – et aussi des raisons de politique interne. En effet, les Etats-Unis vont tenir des élections législatives partielles en novembre 2010 et il est probable que le Congrès change de majorité ou que l'écart entre Démocrates et Républicains se réduise (actuellement, l'écart est de 75 représentants à la Chambre et de 18 sénateurs au Sénat).

78. Des Républicains, et aussi certains Démocrates, n'hésiteront pas à clamer qu'une telle réforme permettrait que les technologies et équipements américains sensibles soient exportés, directement ou indirectement, vers des Etats adversaires potentiels, dont la Chine et la Russie, par exemple. Ces critiques ont été exprimées récemment par des membres du Congrès et aussi au sein de l'administration, à propos de l'intention de la France de vendre à la Russie des bâtiments navals de projection et de commandement (BPC) de type « Mistral ».

79. Si la réforme est conduite avec succès – même partiel – cela facilitera la coopération transatlantique mais rendra aussi le marché européen plus dépendant des Etats-Unis. En effet, la recherche de solutions européennes pour couvrir les besoins européens est en partie due à la difficulté d'accéder à certaines technologies et équipements américains, soit du fait de restrictions, soit à cause des coûts.

80. L'assouplissement des contrôles, ne serait-ce qu'à destination des pays alliés, permettrait aux entreprises américaines de réduire certains coûts de développement et de production liés aux réglementations actuelles de protection des technologies sensibles et de certains équipements, tout en facilitant la participation à des projets de coopération. Ce sont des arguments avancés par les entreprises américaines et des associations telles que l'Association des industries aérospatiales (« Aerospace Industries Association », AIA).

81. Ceci mettrait les entreprises européennes en compétition ouverte avec les entreprises américaines au sein du marché européen et sur le marché international. Les partisans américains de l'ouverture du régime actuel citent souvent l'argument selon lequel les entreprises européennes sont avantagées dans un système qui privilégie les transferts de technologie et d'équipements qui ne sont pas dépendants de licences et autorisations américaines.

82. La réforme américaine proposée – en attendant plus de détails – apporte des perspectives intéressantes pour les entreprises européennes (et les gouvernements en tant qu'acheteurs) mais demande une bonne préparation, voire une consolidation de la BITDE dans les secteurs où cela n'a pas encore été fait, comme les équipements et technologies de défense terrestres et maritimes. Dans le secteur aéronautique et spatial, les Européens ont déjà des atouts qui permettent de rééquilibrer la relation transatlantique.

2. Le programme KC-X, l'affaire du ravitailleur aérien

83. La recherche de l'accès au marché américain de la défense et la coopération prime dans les considérations nationales de la majorité des Etats européens membres de l'OTAN et de l'UE, même dans des conditions peu favorables aux intérêts stratégiques européens, en matière d'autonomie d'action stratégique ou de préservation et développement de la BITDE au service de la politique de sécurité et défense commune.

84. Cependant, les résultats laissent à désirer en termes d'avantages escomptés, au-delà des profits et dividendes pour les actionnaires des entreprises de sécurité et de défense européennes. Le dernier exemple en date est celui du contrat de renouvellement de la flotte d'avions ravitailleurs américains. Ce sujet mériterait à lui seul un rapport tant il soulève de questions concernant la défense, la politique, l'économie et l'état général des relations transatlantiques sur le marché de la défense.

85. Les Etats-Unis possèdent la plus grande flotte d'avions ravitailleurs au monde avec environ 540 appareils répartis entre l'Armée de l'air, la réserve de l'Armée de l'air et la force aérienne de la Garde nationale. La majorité des avions, environ 480, sont des KC-135 Stratotanker, fabriqués par Boeing et mis en service en 1957. Au total plus de 800 KC-135 ont été produits depuis 1956, date du premier vol.

86. Le complément de cette flotte de ravitailleurs est constitué par des KC-10, construits par McDonnell-Douglas, dont environ 60 sont présents dans l'inventaire du Commandement de la mobilité aérienne (Air Mobility Command). Le KC-10, plus récent, a été mis en service en 1981.

87. Les deux appareils existaient en diverses versions – ravitaillement, cargo et transport de soldats – adaptées et modernisées au gré de l'évolution des besoins et des équipements de l'armée de l'air américaine. La flotte de ravitailleurs joue un rôle majeur dans le maintien de la supériorité aérienne, notamment dans le contexte d'opérations extérieures sur tous les continents. Et ces opérations se sont intensifiées depuis 2001 dans le cadre de la guerre mondiale contre le terrorisme dont le théâtre principal est l'Afghanistan.

88. A la fin du XX^e siècle, la décision a été prise d'entreprendre le renouvellement progressif de la flotte des KC-135, dont les coûts de fonctionnement et de maintien en condition opérationnelle, la nécessité de moderniser les équipements pour les adapter aux nouveaux avions de combat F-22 et F-35, ainsi que la possibilité de ravitailler des drones, représentaient une charge considérable, même pour un budget comme celui des Etats-Unis.

89. La société Boeing a été sélectionnée en 2002 pour fournir le successeur du KC-135. Il s'agit d'un appareil dérivé de l'avion commercial 767 et nommé simplement KC-767A (pour « Advanced »). Au départ, l'Armée de l'air avait fait le choix d'un leasing de 100 avions devant entrer en service à partir de 2012.

90. Par la suite, cette approche a été critiquée au Congrès, notamment par le sénateur John McCain, et par le Government Accountability Office. Ces critiques visaient aussi l'ensemble de la procédure de sélection de l'avion où les responsables du choix de l'appareil de remplacement des KC-135 avaient manifesté une nette préférence pour le 767 comparé à l'A330 militaire alors proposé par EADS North America/Airbus.

91. Ce dernier va être la base du nouvel avion de transport et de ravitaillement européen MRTT (« Multirole Transport and Tanker ») dont, jusqu'alors, seul le Royaume-Uni s'est porté acquéreur en Europe. La France a aussi l'intention d'acquérir le MRTT et d'autres Etats européens suivront. En dehors de l'Europe, l'Australie, l'Arabie Saoudite et les Emirats Arabes Unis vont se doter du MRTT (28 commandes au total, y compris le Royaume-Uni avec 14 avions).

92. Finalement, un compromis a été trouvé en 2003, aux termes duquel l'Armée de l'air a été « obligée » d'acheter 80 KC-767A avec seulement 20 en leasing pour un montant de 20 milliards de dollars. Ce n'est pas un grand contrat dans l'absolu, mais le remplacement à terme de toute la flotte des KC-135 représente des centaines de milliards de dollars.

93. Tout va être à refaire à partir de 2004, suite au lancement d'une enquête portant sur un trafic d'influence entre Boeing et des responsables civils et militaires du Département de la défense en charge du choix et de la supervision du successeur des KC-135. L'enquête a conduit à une arrestation et à plusieurs démissions et tout le processus de renouvellement de la flotte de ravitailleurs a été interrompu jusqu'en 2006.

94. En 2006, le Département de la défense lance un nouvel appel à propositions (« Request for Proposal », RFP). Ce nouveau contrat porterait sur l'acquisition de 179 avions, pour un montant de 35 milliards de dollars. La compétition pour le KC-X a de nouveau mis en lice Boeing, avec une version allégée du 777, remplacée ensuite par la proposition du KC-767A de 2002, et EADS-Airbus en partenariat avec Northrop Grumman avec l'offre du A-330, d'abord KC-30 et ensuite KC-45.

95. Après un processus compliqué de sélection, émaillé d'incidents – contestations réciproques, réécriture du RFP initial et des besoins techniques et opérationnels, interventions politiques de l'administration et du Congrès en faveur de l'un ou l'autre des compétiteurs – le contrat final a été accordé à EADS/Northrop Grumman et le KC-45, en février 2008. Ce succès a été de courte durée car tout le processus a été ébranlé par un événement majeur aux Etats-Unis, l'élection présidentielle de 2008 et l'arrivée à la présidence de Barack Obama.

96. Dès l'octroi du contrat à ses concurrents, Boeing a fait appel de la décision et le Government Accountability Office a été saisi de requêtes relatives à l'équité du processus de choix du nouveau ravitailleur. Le système américain des « checks and balances » et de la séparation des pouvoirs, symbole de la démocratie américaine, malmené pendant le premier mandat du Président Bush, à la faveur de la guerre mondiale contre le terrorisme, a joué un rôle capital dans cette remise en question.

97. Avec un Congrès à majorité démocrate, un changement presque inévitable à la présidence et un contexte de crise économique grave ont créé un environnement politique favorable à Boeing. Le GAO, organisme relevant du Congrès mais dont l'indépendance est reconnue, a conclu que le processus de sélection du KC-X avait été faussé au profit de la solution EADS-NG. L'administration sortante n'a pas pu reprendre le dossier et même Northrop Grumman n'a pas voulu s'engager dans une contestation juridique coûteuse et incertaine.

98. Avec un soutien mou des Etats européens, notamment des pays « fondateurs », EADS s'est retrouvée seule, face aux aléas politiques et économiques internes des Etats-Unis. En 2009, troisième acte dans la saga du ravitailleur américain (après 2003 et 2008), le Département de la défense après une longue révision des procédures et des critères relatifs à cette affaire et, dans un cadre plus large de révision générale des programmes et procédures d'acquisition des équipements de défense, a annoncé la relance du programme de renouvellement des ravitailleurs.

99. Une intense campagne de relations publiques et d'influence a été lancée par Boeing et EADS North America (NA) pour faire valoir leurs propositions respectives. Un groupe de pression, relayé au Congrès, a aussi repris l'idée d'un contrat partagé, idée défendue les années précédentes par le représentant démocrate John Murtha, président de la sous-commission des acquisitions de défense. John Murtha est décédé en février 2010, laissant derrière lui un vide qui a été comblé par des opposants à l'idée du partage.

100. Le Département de la défense avait aussi exprimé son opposition à cette idée – ce qui rappelle une autre polémique autour du deuxième moteur pour le F-35 Lightning II. Ce n'est qu'au mois de février 2010 que le RFP définitif a été rendu public. Cette fois-ci, Northrop Grumman a décidé de se retirer de la course et d'interrompre son partenariat avec EADS North America en matière d'avions ravitailleurs pour le marché américain. Le délai de réponse au RFP a été fixé au mois de mai 2010, avec une possibilité de report de trois mois, si une autre entreprise voulait se présenter.

101. Ce retrait a été suivi d'une réaction plus active de la part des Etats européens, y compris au niveau de l'Union européenne et de la Commission. L'Organisation mondiale du commerce a aussi été invoquée, mais ni celle-ci ni la Commission ne sont compétentes en matière de marchés publics des équipements de défense. La Commission est en voie d'acquiescer, par le biais d'une directive, une compétence directe dans ce domaine mais celle-ci restera limitée aux marchés européens.

102. Après une période de réflexion et même sans avoir trouvé un partenaire américain comme entrepreneur principal, ce qui facilite l'accès aux aspects plus sensibles, confidentiels et secrets, du programme, notamment tout ce qui peut-être couvert par le régime ITAR, EADS North America a affirmé sa décision de continuer à proposer le KC-45 – mais cette fois-ci en tant qu'entrepreneur principal, en éventuelle coopération avec d'autres sociétés américaines du secteur aéronautique.

103. Cette décision a suscité des réactions négatives de Boeing et de ses relais politiques et militaires, et les interventions publiques critiquant la participation d'une société américaine, filiale d'un groupe européen, ont été nombreuses dans le Congrès et dans la presse. Néanmoins, le Département de la défense a exprimé son accord pour une extension du délai de soumission de propositions au-delà de mai 2010, jusqu'en juillet 2010.

104. Cette décision positive n'inclut cependant pas une révision du RFP. Or, à la lecture de celui-ci et notamment des annexes spécifiques sur les caractéristiques des ravitailleurs, les autorités de l'armée de l'air visent surtout un appareil de dimensions modestes à un coût modéré. Il s'agit ici de remplacer une importante flotte d'avions atteignant sa limite d'âge par des appareils plus modernes mais qui ne représentent pas un grand saut qualitatif, à l'inverse des avions de combat F-22 et F-35, par exemple.

105. Toutefois, à terme, c'est aussi le remplacement des KC-10, plus modernes, dont il sera question. Et c'est à ce moment, probablement, que la réflexion portera sur une nouvelle génération et des caractéristiques plus avancées en taille, rayon d'action.

106. Le maintien d'EADS North America dans cette compétition, surtout en tant qu'entrepreneur principal dans un contrat assez modeste au départ (179 avions pour 50 milliards de dollars – à titre de comparaison le programme F-35 Lightning II est estimé à plus de 2 000 avions pour un montant qui dépasse les 300 milliards de dollars) est un risque tactique mais un acte stratégique important. Le risque est connu étant donné les termes du RFP et les déclarations du Département de la défense en faveur d'une solution intermédiaire et à coût modéré.

107. Si, dans ses déclarations, EADS North America dit vouloir participer pour gagner, en réalité, en grande partie pour des raisons de politique intérieure américaine, les barrières à un choix non-américain « autochtone » sont déjà en place. Boeing ne manquerait pas de faire appel d'une décision contraire à sa proposition et, les appuis dont il bénéficie au Congrès pourraient obliger à annuler le contrat – c'est le Congrès qui décide et vote les crédits de défense proposés par l'administration.

108. C'est aussi, comme indiqué plus haut, une année d'élections et la crise économique est toujours là. En outre, l'attention de l'administration en politique extérieure est orientée vers l'Afghanistan, la sortie d'Irak, l'Iran, les relations avec la Russie et la Chine. Si les Etats-Unis souhaitent le concours des alliés européens pour gérer ces dossiers, ce n'est pas au prix d'un choix pro-européen pour le contrat des ravitailleurs. Et aucun Etat européen n'oserait lier les deux sujets.

109. L'engagement d'EADS a pour objectif de prouver que sa filiale nord-américaine est assez intégrée aux Etats-Unis pour se présenter en qualité d'entrepreneur principal. Ce serait un exploit que même l'entreprise européenne la mieux implantée aux Etats-Unis n'a pas encore réussi. Il s'agit de BAE North America (NA) qui, même si elle a réussi à devenir l'un des premiers fournisseurs du Département de la défense, n'a pas le rôle de maître d'oeuvre principal dans un grand programme américain de défense.

110. BAE North America emploie plus de 47 000 personnes aux Etats-Unis, sur un total de 107 000 pour tout le groupe BAE, et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 14 milliards d'euros en 2009 sur ce marché, sur total global de 26 milliards d'euros (55%). Quatrième fournisseur du Département de la défense et numéro un mondial en 2010, BAE North America, tout comme maintenant EADS North America, s'est implantée solidement par le rachat de sociétés américaines, par le développement de capacités répondant aux besoins des forces armées américaines et aussi par l'intégration dans l'environnement du marché de la défense des Etats-Unis.

111. De facto, BAE North America et EADS North America sont des entreprises américaines, filiales certes de maisons mères européennes, mais bénéficiant d'une grande autonomie opérationnelle et entièrement soumises aux lois et réglementations américaines en matière de transferts de technologie

et d'équipements de défense. C'est une très bonne affaire commerciale, mais les retours sur investissement se font uniquement sous forme de dividendes à partager et de bilans financiers positifs.

112. Les technologies et innovations conçues et développées aux Etats-Unis restent dans ce pays et sous son contrôle en matière de transfert et d'exportation. Mais en même temps, sans le marché américain, ces sociétés, comme beaucoup d'autres en Europe, sont limitées par la taille modeste des marchés nationaux et par l'anémie permanente des budgets d'investissements. Aux Etats-Unis, si ceux-ci marquent le pas pour les gros programmes à moyen et long terme, ils sont en hausse pour répondre aux besoins immédiats des forces en opération.

113. Dans ce créneau, les entreprises européennes sont bien placées grâce à des produits compétitifs qui intègrent des technologies avancées. EADS a comme atouts les avions CN-235 et les hélicoptères EC-145 (UH-72 Lakota) d'Eurocopter, deux exemples mis en avant par les participants au séminaire de Madrid, notamment M. Domingo Ureña-Raso, Directeur exécutif d'Airbus Military.

114. M. Ureña-Raso a souligné un aspect important du marché américain qui le distingue du marché européen : « Les besoins des Etats-Unis dans le domaine de la défense sont suffisamment importants pour qu'un programme soit réalisable. Une (entreprise) américaine pourrait faire des profits uniquement avec le marché intérieur américain. Les fournisseurs de ce marché n'ont pas besoin d'autres marchés à l'exportation pour survivre (et) leurs produits peuvent satisfaire aux exigences techniques de chaque client américain. »

115. Cette situation est à l'avantage des Etats-Unis face à une Europe dont le marché est morcelé en entités nationales, avec différentes priorités, des intérêts non coordonnés, des calendriers budgétaires et des cycles de programmation et d'investissement de défense non synchronisés. La coopération est l'exception et elle est davantage présente dans des secteurs où l'effort national n'est pas suffisant à lui seul, comme l'espace et l'aviation de transport stratégique (A-400M).

116. Même dans le domaine de la coopération, c'est plutôt un choix « obligé » ou motivé politiquement et qui concerne un nombre restreint d'Etats volontaristes (ceux qui sont à l'origine des investissements et en assument la plus grande partie) et volontaires.

117. M. Ureña-Raso a souligné également que si le marché américain est difficile, il n'est pas fermé et offre des opportunités, surtout en matière de sécurité intérieure. Le cas mis en avant est celui de la vente d'avions de patrouille maritime pour les Garde-côtes américains (US Coast Guard) en 2004, après quatre longues années de négociations. Dans cette affaire, Airbus Military était en partenariat (Tier 1 subcontractor) avec les trois principales compagnies américaines présentes pour ce marché, Boeing, Lockheed Martin et Northrop Grumman. Alenia Aeronautica et Lockheed Martin présentaient aussi une version maritime du C-27J.

118. Le contrat final a été accordé à Lockheed Martin et Northrop Grumman, associés au sein d'une *joint venture*. Le CN-235 a été adopté comme plateforme pour le système de surveillance aérienne maritime des gardes-côtes, pour un total de 36 appareils dont la livraison se poursuit à ce jour. Le montant du contrat, d'un milliard de dollars, était relativement modeste. Le choix européen a aussi des raisons politiques : le CN-235 est un avion produit par la composante espagnole d'EADS, CASA, et le gouvernement espagnol d'alors avait soutenu et suivi les Etats-Unis dans l'invasion et l'occupation de l'Irak.

119. A noter aussi que si la plateforme est produite par EADS-CASA à Séville, les moteurs (General Electric), l'avionique (Rockwell Collins) et les systèmes de bord (communications, capteurs) sont américains (Lockheed Martin et Northrop Grumman). Les deux plateformes européennes en lice, le CN-235 et le C-27J, correspondent de facto à une niche de produits qui ne sont plus proposés par les sociétés américaines telles que Boeing (C-17) et Lockheed Martin (la famille des C-130, P-3 Orion et Poseidon P-8).

120. De plus, si on analyse les échanges euro-américains en matière de technologies et équipements de défense, on constate, à l'heure actuelle, un déséquilibre flagrant en termes de quantité et surtout de qualité. Par exemple, dans un domaine stratégique comme la défense antimissile, de théâtre ou étendue, voire de protection du territoire, les analyses et les choix américains sont en passe de devenir

le fondement de la défense antimissile européenne, notamment à travers les projets de l'OTAN dans ce domaine.

121. S'agissant des systèmes aériens sans pilote, en dépit des efforts européens dans ce domaine, les plateformes américaines opérationnelles et éprouvées sur les théâtres d'opérations sont déjà en dotation dans les forces armées de plusieurs Etats européens importants, comme le Global Hawk, dénommé Euro-Hawk pour la version allemande (Northrop Grumman et EADS Allemagne) ou les Predator déjà acquis par le Royaume-Uni et l'Italie. Même adaptés aux spécifications des Etats clients, ces systèmes comportent des « noyaux » (les « boîtes noires » ou « black boxes ») qui restent sous contrôle du pays d'origine (les Etats-Unis).

122. Des pays tels que l'Espagne sont en passe d'acquérir des missiles de croisière Tomahawk pour sous-marins et des systèmes navals de commandement et contrôle antimissile AEGIS. La Norvège est aussi intéressée par ce système. Les batteries Patriot – et bientôt le système MEADS (Etats-Unis, Allemagne et Italie) – sont présentes en Europe dans ce domaine alors que des produits européens équivalents existent ou sont en voie d'être développés et produits, notamment au sein de la filiale d'EADS MBDA (missiles). On peut ajouter à cette liste des hélicoptères CH-47 Chinook dernière version, des CH-53 améliorés, des possibilités d'accroissement du parc d'avions C-130J et C-17. Et l'avion radar par excellence est encore l'AWACS (Système de détection et commandement aéroporté – « Airborne Warning and Control System ») sur une plateforme Boeing 707.

123. L'arrivée du F-35 Lightning II va accentuer la présence américaine – et l'influence politique et la dépendance technologique – sur le marché européen des technologies et des équipements de défense de pointe. En échange, comme le soulignent les exemples cités, les Européens vendent des plateformes aériennes et des véhicules terrestres, mais ceux-ci sont produits par BAE North America aux Etats-Unis et dans les limites de la niche des véhicules de protection de forces.

124. Si la réforme des contrôles des transferts de technologie et de l'exportation des équipements aboutit, le marché européen sera, dans les années à venir, davantage sollicité par les producteurs américains, soit pour des ventes soit dans le cadre de coopérations comme celle qui existe pour le F-35 Lightning II. Etant donné l'écart de niveau technologique entre les forces armées américaines et les européennes, il n'est pas aisé d'identifier un domaine où les Européens auraient un avantage compétitif à faire valoir.

125. Cette situation n'est pas sans danger pour le maintien à long terme de la base industrielle et technologique de défense européenne, qui survit dans un marché morcelé, non coordonné et non synchrone. Or, au niveau politique, il n'y a pas de volonté claire de réduire la dépendance envers les Etats-Unis en augmentant l'investissement dans la R&T et la R&D européennes, non plus pays par pays, mais selon une approche européenne pilotée par les structures déjà existantes comme l'Agence européenne de défense, l'OCCAR ou la LOI-Accord cadre.

IV. Le marché transatlantique : aspects industriels et considérations politiques

126. Les entreprises européennes s'organisent pour jouer un rôle plus actif au sein du marché transatlantique, mais là aussi les approches divergent. BAE est l'exemple du choix américain assumé, tandis qu'EADS veut garder son identité européenne ; Thales a une présence importante outre-Atlantique, mais réalise la majorité de ses profits en Europe ; d'autres comme Finmeccanica, fournissent le Département de la défense des Etats-Unis ou le Département de la sécurité intérieure au gré des appels d'offres. Cette dernière est aussi en train de suivre les traces de BAE et EADS en matière d'acquisition d'entreprises américaines.

127. Un passage obligé pour l'accès au marché américain est le partenariat avec les « grands » que sont Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon pour les appels d'offres américains. Le ravitailleur et le CN-235 pour les gardes-côtes en sont des exemples. Cela permet aux entreprises américaines d'accéder à du savoir-faire et à des procédés, technologies et équipements qui leur font défaut ou qu'elles ne produisent plus ou pas pour des raisons de priorités et de financement.

128. Pour les entreprises européennes, au-delà de l'accès ainsi facilité au marché américain, c'est un moyen de mieux s'intégrer dans ce marché, de connaître de l'intérieur les tendances et les perspectives

et de bénéficier, quand cela est possible, de l'accès à des procédés et technologies dont elles ne disposent pas. Elles peuvent aussi profiter de l'expérience acquise en ce qui concerne les méthodes de gestion, d'organisation et de réalisation des projets et programmes.

129. Cette relation, mutuellement bénéfique en général, peut aussi avoir des effets « moralisateurs » sur le comportement des compagnies en les forçant à s'aligner sur des normes éthiques d'entreprise « communes ». Sans entrer dans les détails d'une affaire complexe, liée à des contrats de vente d'équipements militaires à l'Arabie Saoudite et à d'autres Etats (Afrique du Sud, République tchèque, Tanzanie) par BAE, alors que cette société avait presque réussi à échapper aux sanctions du Bureau des « fraudes graves » britannique (« Serious Fraud Office »), elle a préféré négocier le paiement d'une indemnité de 332 millions d'euros suite à une enquête diligentée par le Département de la justice américain pour les mêmes faits.

130. Sur cette somme, 290 millions d'euros ont été versés aux Etats-Unis alors que les faits avaient eu lieu en dehors de la juridiction américaine et la société mise en question était BAE Royaume-Uni et non BAE NA. Selon les déclarations du Président de BAE, Richard Olver, « En 2000, la société s'est engagée vis-à-vis du gouvernement des Etats-Unis à mettre au point des mesures réglementaires et à les respecter dans un certain laps de temps. Elle n'est finalement pas parvenue à honorer cet engagement et n'a pas fait état de ses faiblesses. ». Cet « acte de contrition » a été guidé par le souci de BAE NA de préserver son image de fournisseur responsable du Département de la défense des Etats-Unis.

131. Sans cet arrangement à l'amiable, la poursuite des investigations aurait eu des conséquences négatives importantes pour les activités de BAE NA qui, comme EADS NA et d'autres sociétés ayant une maison-mère européenne, ne disposent pas des mêmes leviers d'influence politique, économique et sociale que leurs homologues américaines.

132. En outre, les compagnies américaines avancent souvent l'argument que leurs compétiteurs européens, et d'autres, bénéficient indûment d'avantages compétitifs soit parce qu'ils sont aidés directement par les Etats européens – l'affaire des subventions pour EADS en discussion au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) – soit parce que les lois ou les accords informels sur les compensations, les offsets ou simplement des cadeaux assimilés à des pots-de-vin en Europe sont moins stricts qu'aux Etats-Unis.

133. Les entreprises européennes font aussi remarquer, par exemple dans l'affaire des subventions, que les sociétés américaines reçoivent des aides sous la forme des contrats se chiffrant en multi-milliards de dollars que le Département de la défense et le Département de la sécurité intérieure leur octroient régulièrement. Quant aux affaires d'influence, il y a des normes et des conventions qui lient les Européens et les Américains, notamment dans le cadre de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) et sous l'égide de l'OMC.

134. Cette guerre commerciale, plus ou moins dure selon les marchés, n'empêche pas que les entreprises américaines restent très engagées en Europe où elles sont le premier fournisseur non-européen de technologies et équipements de défense. Il y a à cela des raisons historiques et politiques évidentes ainsi qu'un argument économique majeur. Le marché européen est le second au monde après celui des Etats-Unis et les Etats européens dépensent ensemble pour la défense plus que la Russie et la Chine réunies.

135. Le marché européen est solvable et offre un retour sur investissement attrayant et garanti à défaut d'être essentiel pour les entreprises américaines. Les relations bilatérales et l'OTAN contribuent à cet environnement de coopération et de compétition où les règles – appels d'offres, statistiques, normes comptables, standards techniques – sont dans l'ensemble similaires et partagées, à défaut d'être communes. Les entreprises américaines sont aussi présentes dans le domaine de la sécurité intérieure en Europe.

136. Boeing et Lockheed Martin sont d'ailleurs très favorables à la mise en place d'un marché transatlantique de la sécurité et de la défense plus intégré. La réforme des contrôles à l'exportation contribue à faciliter cette démarche, soutenue par les grandes associations des industries de la défense

des Etats-Unis. L'Europe n'est pas un marché acquis pour le complexe militaro-industriel américain, mais c'est le marché le plus prévisible et le plus stable auquel il doit faire face.

137. La coopération au sein du marché transatlantique a été d'ailleurs l'angle d'approche des industriels américains représentés par Lockheed Martin et Boeing. M. Pedro Argüelles, Vice-président de Boeing International (en charge des relations avec l'Espagne et le Portugal), a mis en évidence le caractère global des industries de sécurité et de défense.

138. C'est vrai pour les Etats-Unis et pour l'Europe, mais pas au même degré. Comme il a été souligné plus haut par M. Ureña-Raso, le marché américain, qui représente près de la moitié des dépenses mondiales de défense, est presque autosuffisant. Les marchés nationaux européens, même les plus grands (Royaume-Uni, France, Allemagne) et certains de taille respectable (Italie, Espagne, Suède, Pays-Bas, Turquie, Pologne), sont limités par rapport aux commandes et aux investissements dont les entreprises européennes ont besoin.

139. La quête d'autres marchés nationaux en Europe et l'accès au marché international en dehors des Etats-Unis sont indispensables à la survie de la BITDE. Pour ce qui est du marché européen, la Commission européenne et l'Agence européenne de défense s'emploient à le rendre plus ouvert et plus dynamique en mettant en place un cadre légal et réglementaire plus prévisible, plus équitable et moins soumis aux intérêts protectionnistes des Etats.

140. Une meilleure harmonisation des règles du marché européen a également des avantages pour les entreprises américaines, comme l'a souligné aussi M. Argüelles, car ce marché peut alors être traité comme un espace harmonisé, à défaut d'être unifié, avec des besoins communs ou partagés. La situation actuelle fait que les entreprises américaines, en dépit de leur « force de frappe » commerciale (soutien du gouvernement, attrait des produits et des prix, technologies et équipements testés sur des théâtres d'opérations) sont aussi obligées, comme leurs homologues européennes, de se disperser pour répondre à la diversité des demandes européennes.

141. En dépit de ces écueils, le vice-président de Boeing International constate que le marché transatlantique, à défaut d'intégration, est de plus en plus interconnecté (ce qui ne signifie pas interdépendant). Selon M. Argüelles, les facteurs qui contribuent à cet état de fait sont les suivants :

- « des équipes internationales [américaines et européennes] qui réalisent des affaires ;
- des sociétés européennes qui achètent et investissent aux Etats-Unis ;
- le nombre et l'importance des programmes de coopération transatlantique qui ne cessent de croître ;
- les chaînes d'approvisionnement des entreprises européennes et d'Amérique du Nord, de plus en plus mondialisées ;
- les entreprises de défense d'Amérique du Nord, qui investissent beaucoup dans la recherche et le développement et produisent dans les Etats membres de l'Union européenne ».

142. Tous ces aspects sont une réalité quotidienne de la relation transatlantique, mais dans les détails, celle-ci demeure très déséquilibrée. La coopération entre entreprises sur une technologie ou un produit, notamment quand il s'agit d'entreprises concurrentes dans plusieurs domaines, est une affaire délicate, surtout en matière de droits de propriété intellectuelle. En outre, un des partenaires peut vouloir modifier ou exporter l'équipement produit en commun, ce qui peut nécessiter l'accord de l'autre partie.

143. Dans le cas de la coopération Europe-Etats-Unis, cette situation a déjà causé des difficultés pour l'exportation d'équipements. En 2006, l'administration américaine a empêché l'Espagne de vendre des avions CN-295 (10) et CN-235 (2) au Venezuela, considérant que cette vente était contraire aux intérêts de sécurité des Etats-Unis en Amérique latine. L'Espagne a obtempéré car les avions comportaient des équipements d'origine américaine dont l'exportation était soumise à l'accord des Etats-Unis et, surtout, EADS-CASA ne voulait pas perdre l'accès au marché américain (le contrat de CN-235 pour les gardes-côtes).

144. Par ailleurs, les achats et investissements européens aux Etats-Unis donnent des résultats contrastés. L'expérience montre que les sociétés rachetées n'obtiennent pas toujours davantage de contrats du Département de la défense (expériences françaises des années 1990 avec Fairchild Aerospace – Orbital Science, par exemple ; suite au désengagement français, les contrats ont repris à la demande du Département de la défense).

145. Les entreprises rachetées sont souvent des sociétés de deuxième ou troisième rang. United Defence, l'une des acquisitions phare de BAE NA (2005), produit toujours des véhicules blindés dont les Bradley sur chenille et autres équipements terrestres et navals (canons), mais les équipements terrestres plus modernes et chers restent sous la responsabilité de General Dynamics, comme le Stryker et beaucoup d'autres véhicules et systèmes terrestres du projet Future Combat Systems, estimé à plus de 100 milliards de dollars.

146. Quant aux programmes en coopération tels que le système de défense antimissile MEADS (Etats-Unis, Allemagne, Italie) ou le F-35 Lightning II, ils drainent des sommes considérables du côté européen ainsi qu'un transfert de savoir-faire et de technologies vers les Etats-Unis qui font défaut en Europe. Même si les Etats-Unis assument la part la plus importante des coûts (58% pour le MEADS et environ 90% pour le F-35 Lightning II – coûts de développement) cela implique aussi la dépendance des partenaires envers les choix américains de conception, de technologies et d'équipements (capteurs, systèmes d'armes, par exemple).

147. En ce qui concerne les chaînes d'approvisionnement, il est vrai que les entreprises européennes comme les américaines bénéficient d'une multitude de sous-traitants disséminés dans le monde entier mais concentrés essentiellement sur trois pays, la Chine, la Russie et l'Inde, pour l'aéronautique et l'informatique, par exemple. Les Etats-Unis et l'Europe ont aussi un commerce florissant en matière de sous-systèmes et de composantes, avec il est vrai un excédent en faveur de l'Europe du fait de volumes de production supérieurs aux Etats-Unis.

148. L'investissement dans la recherche et la production locales de défense est aussi une réalité, mais dans certaines limites. Aux Etats-Unis, il y a les contrôles à l'exportation qui limitent les retours vers l'Europe des innovations introduites par des filiales américaines de sociétés européennes. Les entreprises américaines en Europe sont moins touchées par ce type de restrictions, même si elles se heurtent à des barrières de protection de technologies ou de capacités.

149. L'une des sociétés américaines les plus solidement implantées en Europe est General Dynamics, avec General Dynamics Europe Land Systems Europe (GDELS), qui compte quatre entreprises européennes de matériels terrestres dans son portefeuille – Santa Barbara (Espagne), Steyr (Autriche), Mowag (Suisse) et l'ancienne EWK (Allemagne). A l'exception de GDELS-Germany, spécialisée dans les ponts mobiles, les trois autres produisent des véhicules blindés similaires et leur production n'a pas changé depuis la prise de contrôle (Pizarro, ASCOD, Pandur, Piranha).

150. En dépit du rôle majeur que General Dynamics joue aux Etats-Unis en matière de systèmes terrestres et donc de R&T et de R&D dans ce domaine, les productions européennes de GDELS ne semblent pas bénéficier de transferts de technologies ou d'innovations en provenance de la maison mère et ces équipements, d'un prix assez modéré, ne sont pas aussi avancés du point de vue des systèmes, des performances et de la protection par exemple, que les productions allemande, française, italienne ou finlandaise.

151. M. Argüelles a présenté plusieurs pistes pour améliorer la dimension du marché de la défense dans la relation transatlantique :

- « la poursuite d'une coopération industrielle transatlantique dans le domaine de la défense et de programmes transatlantiques qui associent les Etats-Unis et leurs partenaires européens ;
- des modèles novateurs pour la gestion et l'acquisition futures des capacités de défense majeures (de type C-17 SAC) ;
- un cadre de réglementation approprié sur les deux rives de l'Atlantique ;
- le maintien de niveaux d'investissement suffisants en matière de défense en Europe ».

152. Ces quatre points sont porteurs d'opportunités pour les deux partenaires, mais il existe des obstacles majeurs qui freinent une avancée décisive. Ce sont l'écart technologique général, une expression des besoins capacitaires qui, en dépit de 60 ans de pratique à l'OTAN, n'est ni coordonnée, ni synchronisée – calendriers budgétaires, cycles de R&T, cycles d'acquisition, mise à jour, maintien en capacité opérationnelle et modernisation, cycles de vie des équipements – ainsi que des approches tactiques et stratégiques des crises qui varient au gré de l'importance de celles-ci eu égard aux intérêts nationaux.

153. En matière de réglementation et de budgets, les Européens commencent à peine à établir un cadre juridique commun à travers les codes de conduite volontaires de l'Agence européenne de défense – marchés publics, chaîne d'approvisionnement, offsets – et les directives de la Commission. La R&T de défense européenne va aussi faire l'objet d'un chapitre spécifique dans le futur programme cadre de recherche, technologie et développement (PCRD) de l'Union européenne pour la période 2014-2020.

154. Sur le plan budgétaire, l'Europe maintient un niveau de dépenses de défense à la hauteur des ambitions de l'Union, qui sont pour l'essentiel régionales – la stabilité dans la zone de l'UE (Balkans) et à ses frontières (Méditerranée, Caucase, Russie, Ukraine, Belarus).

155. La seule exception est actuellement l'opération navale EUNAVFOR Somalia/Atalanta dans l'Océan indien/Golfe d'Aden et au large des côtes de la Somalie, mais il est évident qu'aucun Etat européen n'est en mesure de réunir une coalition pour stabiliser la Somalie avec des dizaines de milliers de soldats européens, la logistique, les capacités et les équipements nécessaires pour des missions de la durée de celles de l'OTAN en Afghanistan (7 ans) ou des Etats-Unis et alliés en Irak (7 ans).

156. En outre, les dépenses de défense en Europe sont concentrées sur une demi-douzaine d'Etats et la majorité de ces dépenses sont le fait de deux Etats, le Royaume-Uni et la France. Or, ces deux pays n'ont pas la même relation avec les Etats-Unis. Le Royaume-Uni et son champion industriel cherchent à accroître l'interopérabilité opérationnelle avec les Etats-Unis par des choix de technologies et d'équipements américains ou avec des composantes américaines, y compris l'adoption de concepts comme le Cooperative Engagement Capability pour la Royal Navy, dont le maître d'oeuvre systèmes est Lockheed Martin.

157. De son côté, la France croit au développement d'une BITDE, qui répond à ses besoins d'autonomie et de souveraineté opérationnelle (un concept mis aussi en avant par le Royaume-Uni dans le contexte du programme F-35 Lightning II, mais dont le succès n'est pas acquis) et essaie de rallier à cette idée les autres Etats européens avec une réussite mitigée car certains craignent la mise en place d'un bloc industriel de défense concurrent des Etats-Unis qui pourrait contribuer – à l'image de ce qui se passe dans certains secteurs civils, comme l'aéronautique – à l'émergence de crises dans la relation transatlantique.

158. La majorité des Etats européens de l'Union européenne et de l'OTAN semblent satisfaits du statu quo stratégique actuel où les Etats-Unis gardent leur rôle de « Primus inter pares » datant de la fin de la Seconde guerre mondiale. La crise économique en Europe, où le cas de la Grèce laisse présager d'autres bouleversements, et l'état des opinions publiques, réservées et dubitatives face à la participation des forces européennes à des opérations sous le contrôle prépondérant des Etats-Unis, risque d'accroître davantage l'écart de perceptions et les divergences d'intérêts entre les Européens et les Etats-Unis.

159. M. Pedro Argüelles a d'ailleurs traité ces aspects à la fin de sa présentation en mettant l'accent sur les crises qui peuvent survenir si l'on ne maintient pas un niveau d'investissements de défense adéquat, lequel est à rechercher dans la coopération européenne plutôt que dans le seul effort national pour donner à l'Union européenne et aux alliés européens dans l'OTAN plus de poids dans la relation transatlantique :

- « la base technologique européenne s'émousse et le potentiel d'innovation et la contribution que l'industrie peut apporter à la R&T seront considérablement limités ;

- l'industrie ne sera pas en mesure d'attirer, de développer ni de retenir les compétences rendues nécessaires par une industrie faisant autant appel aux technologies ;
- la coopération transatlantique va souffrir en raison de la taille disproportionnée des marchés aux Etats-Unis par rapport aux marchés européens ;
- une nouvelle vague de protectionnisme va surgir ».

160. C'est ce que l'on peut considérer comme un conseil d'ami et c'est une évidence pour les experts américains et européens de la coopération transatlantique et des questions de sécurité et défense européennes.

161. Au séminaire de Madrid, la société Lockheed Martin était représentée par M. Octavio Manduley, Directeur général (Espagne et Portugal). M. Manduley a présenté Lockheed Martin en tant que société de dimension et de portée mondiale, avec cependant l'avantage d'avoir comme client principal le Département de défense des Etats-Unis et celui de la sécurité intérieure. Ensemble, ces deux départements représentent presque la moitié de toutes les dépenses mondiales dans ces domaines.

162. Le budget du Département de la sécurité intérieure est de 55 milliards de dollars pour 2010, et 56 milliards sont demandés pour 2011. Le DHS (Department of Homeland Security) supervise plusieurs agences chargées du transport aérien (TSA), le contrôle des frontières, le Service secret (intervenant au sein du Département du trésor et assurant la protection du Président des Etats-Unis), les gardes-côtes, l'agence de gestion des catastrophes naturelles et industrielles (FEMA) et d'autres.

163. Le DHS ne supervise pas les agences comme le FBI (sécurité intérieure), la DEA (drogues), l'ATF (boissons et armes) et un grand nombre d'autres organismes fédéraux ou placés sous la responsabilité des Etats de l'Union en matière de sécurité et de maintien de l'ordre. La somme de tous ces budgets, auxquels s'ajoute le budget du renseignement américain (plus de 50 milliards de dollars en 2010), représente des chiffres de l'ordre de plusieurs centaines de milliards de dollars.

164. Le DHS est aussi une source de financement pour la R&T et la R&D de sécurité, notamment en matière de protection d'infrastructures, systèmes de surveillance et de contrôle des frontières, aéroports et cybersécurité, par exemple. Depuis les attaques terroristes de septembre 2001, un immense marché national et international, représentant des centaines de milliards de dollars annuels, s'est ouvert ; des entreprises comme Lockheed Martin et Boeing, EADS et Thales y sont très présentes et actives.

165. Dans le domaine de la sécurité, la situation est similaire à celle de la défense, avec un marché européen fragmenté entre Etats. Aux Etats-Unis, en dépit de la rationalisation du système de sécurité intérieure qui a suivi le 11 septembre 2001, le grand nombre d'agences et d'acteurs relevant de l'Etat fédéral et des Etats de l'Union demeure une source de dispersion des investissements, le Congrès jouant un rôle important dans le choix des priorités et l'allocation des ressources.

166. A propos de la coopération transatlantique dans le domaine des technologies et des équipements de défense, M. Manduley a présenté plusieurs exemples de coopération à des programmes internationaux et des programmes qui sont pour le moment du seul ressort des Etats-Unis, comme c'est le cas pour le Navire de combat en zone littorale (Littoral Combat Ship).

167. Ce programme, au-delà de la capacité militaire recherchée, révèle une différence majeure entre l'approche américaine, nourrie par un budget important, et celle de l'Europe, tous Etats confondus. Le Département de la défense cofinance avec les sociétés en concurrence la production de deux démonstrateurs en grandeur réelle et dotés de la capacité opérationnelle exprimée dans l'appel d'offres.

168. Les deux entrepreneurs principaux sont Lockheed Martin (USS Freedom, 2008) et General Dynamics (USS Independence, 2010, un trimaran construit par Austal). Les deux démonstrateurs sont déjà construits et actuellement en phase d'essais. Deux autres navires sont attendus en 2012 (Fort Worth», LCS-3 construit par LM et Coronado, LCS-4 construit par GD). Au total, 55 navires de cette nouvelle catégorie sont prévus pour un coût qui varie de plus de 10 à 30 milliards de dollars selon différentes estimations (et les retards).

169. En 2009, un rapport produit par Northrop Grumman estimait que 7 LCS pourraient accomplir une mission de type anti-piraterie (Océan Indien, Golfe d'Aden, Somalie) avec le même effet que 20 navires de la catégorie de ceux qui sont déployés aujourd'hui dans cette zone (des croiseurs de 10 à 11 000 tonnes) pour un quart des coûts. Les LCS déplacent 3 000 tonnes et sont modulaires, adaptables à une grande variété de missions (anti-sous-marins, antisurface, reconnaissance, surveillance, par exemple). Le coût des deux premiers démonstrateurs est estimé à 1,3 milliard de dollars (1 milliard d'euros ; 481 millions d'euros pour le Fort Worth et 530 millions d'euros pour l'Independence).

170. A titre de comparaison, le programme franco-italien de frégates multi-rôle FREMM (6 000 tonnes) représente en valeur de production 6 milliards d'euros pour 21 frégates jusqu'en 2022 et la construction n'a réellement démarré que lors de la signature des premiers engagements fermes d'achat (en 2005, après trois années de négociations bilatérales ; la gestion du programme relevant de l'OCCAR, Organisation conjointe de coopération en matière d'armement). Les frégates françaises sont produites par la DCNS, en France, et les italiennes par Orizzonte Sistemi Navali (Finmeccanica).

171. Pour le projet LCS, lancé en 2004, en principe un seul modèle sera retenu, même si des observateurs et experts américains considèrent que les deux propositions sont plus complémentaires que concurrentielles.

172. Le programme LCS inclut une contribution internationale, mais ce n'est pas un programme « international » comme le F-35 Lightning II, autre programme phare de Lockheed Martin. Y participent l'Allemagne (EADS Allemagne), le Danemark, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse avec divers systèmes et composants. C'est une affaire d'entreprises plutôt que d'Etats, contrairement au F-35. Cependant, il est aussi évident que le LCS, une fois commercialisé, trouvera aussi un marché en Europe, en concurrence avec les productions européennes.

173. M. Manduley a présenté l'éventail d'activités de Lockheed Martin en matière de défense, qui couvrent pratiquement toute la gamme de besoins de la défense, des équipements terrestres à l'espace en passant par la formation et l'entraînement. A noter aussi que Lockheed Martin était en partenariat avec Finmeccanica/ Agusta Westland pour le programme d'hélicoptère (de la Marine) présidentiel.

174. Toutefois, sous l'administration Obama, le programme (VH-71/US 101) a été revu et suspendu en 2009. Un nouvel appel à intention a été annoncé en 2010 par la Marine des Etats-Unis (VXX), mais cette fois-ci c'est avec la compagnie Sikorsky que Lockheed Martin a décidé de coopérer.

175. En revanche, et contrairement au représentant de Boeing, M. Manduley n'a pas approfondi la question du marché transatlantique ni avancé de propositions précises sur la voie à suivre pour son développement. Mais il est à noter aussi que dans une vision globale comme celle de Lockheed Martin les Etats européens ne sont que des partenaires parmi d'autres, comme Israël, le Japon ou la Corée du Sud par exemple.

176. En 2009 sur les 15 premiers clients (ventes) de Lockheed Martin, seulement cinq étaient des pays européens, avec le Royaume-Uni et la Grèce en première et seconde place, la Norvège et la Turquie en 9^e et 10^e et l'Espagne en 13^e place.

177. M. Fernández Ramirez Balza, de la société espagnole INDRA (sécurité, défense, espace), a conclu le panel des orateurs invités en présentant les contours actuels du marché transatlantique et notamment les barrières qui continuent de limiter l'accès des sociétés européennes au marché américain. Ces thèmes avaient aussi été abordés, en première partie du séminaire, par M. Enrique Navarro Gil, de la société Portfolio IC2 (consultants). Les deux présentations sont complémentaires.

178. L'orateur est revenu sur les points déjà soulignés auparavant : l'écart budgétaire, la fragmentation du marché européen et la dispersion politique des Européens face aux Etats-Unis. Sur ce dernier aspect, il est évident qu'en dépit des efforts d'une partie de l'administration américaine, le Président Obama maintient une « distance » vis-à-vis de ses homologues européens. Il est vrai aussi que la carrière présidentielle se joue au niveau interne, notamment en matière de politique sociale (réforme de la santé) et économique.

179. En outre, sur les dossiers internationaux importants tels que l'Iran, l'Afghanistan, Israël et les Palestiniens, la Russie, la Chine ou le retrait d'Irak, la voix européenne ne marque pas suffisamment sa différence pour pouvoir retenir l'attention. Comme il est indiqué plus haut, les Etats européens se complaisent dans le statu quo stratégique des 60 dernières années et en dépit de quelques réserves exprimées davantage en privé qu'en public, l'Europe ne présente aucune alternative crédible, aux yeux des Etats-Unis et des autres pays, par rapport aux positions, approches et décisions américaines.

180. M. Navarro Gil a mis en parallèle les facteurs qui pousseraient à la coopération transatlantique en matière de technologies et d'équipements de défense et ceux qui contribuent, en même temps, à la distanciation des deux grands (et inégaux) partenaires. Dans la première catégorie, on retrouve :

- la globalisation : aspect souligné par les intervenants américains, le seul marché national, même celui des Etats-Unis, n'est plus suffisant pour maintenir et développer la BITD dans le long terme ;
- l'économie de la défense : si les Européens sont beaucoup plus limités en ressources, les Etats-Unis connaissent aussi des limitations, avec d'importants déficits budgétaires. Lors de la révision de 2010 des priorités pour le budget 2011 et dans la Révision quadriennale de la défense (« Quadriennial Defense Review », QDR), pour 2010-2014, un coup de frein est donné aux dépenses pour les programmes à long terme au profit d'une réorientation des investissements vers les besoins à court et moyen terme, c'est-à-dire nécessaires au soutien des opérations actuelles et de celles qui pourraient avoir lieu à brève échéance (3 à 5 ans). La cyber-défense et la cyber-attaque apparaissent aussi comme des domaines d'intérêt majeur ;
- l'évolution des besoins militaires et les besoins d'interopérabilité pour les opérations en coalition : ces deux aspects sont liés et très importants car si les besoins exprimés sont trop différenciés, il est difficile de maintenir l'interopérabilité à terme, et ceci dans l'hypothèse optimiste où les Etats-Unis et les Etats européens seraient arrivés à un niveau minimal d'interopérabilité, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Les agences techniques de l'OTAN et l'Agence européenne de défense auraient ici un domaine de coopération possible, si les conditions politiques le permettaient ;
- le recours aux technologies duales et l'émergence ou la réémergence de nouveaux et d'anciens compétiteurs peuvent aussi être groupés dans une même problématique. Les technologies duales, civiles, de sécurité et de défense peuvent être intégrées, à condition de satisfaire aux critères sécurité des systèmes, dans les équipements de défense. Ceci contribue à réduire les coûts en matière de R&T et de R&D, mais le fait que ce soient des technologies « ouvertes », accessibles et intégrant parfois avec des composants développés en dehors des Etats-Unis et de l'Europe, par exemple en matière de codes logiciels et de circuits intégrés, introduit des vulnérabilités dans les systèmes. C'est un domaine qui touche directement à la sécurité et à la guerre informatique.
- les compétiteurs sont davantage une source de risques pour les industries européennes que pour celles des Etats-Unis. La Russie, la Chine et l'Inde disposent de moins de ressources budgétaires, ont des forces armées plus nombreuses mais encore très axées sur la défense territoriale, voire les opérations régionales. En outre, du point de vue technologique, avec des exceptions sectorielles pour la Russie (missiles, aéronautique et espace, armes nucléaires, certaines catégories d'armement terrestre), les compétiteurs hors Europe n'ont pas encore atteint le même niveau technologique que l'Europe et encore moins que les Etats-Unis. Il y a un processus d'apprentissage, de formation et d'entraînement indispensable qui, il est vrai, est précisément accéléré par la diffusion à l'échelle mondiale des technologies duales.

181. La présentation de M. Balza, de l'INDRA, a comporté un examen comparatif des deux marchés (taille, budgets, investissements, programmes, R&T et R&D) et des stratégies des entreprises européennes pour pénétrer le marché américain. On retrouve l'« assimilation » (BAE NA), la recherche de coopérations avec un maître d'oeuvre américain en tant que sous-traitant (EDAS NA pour le KC-X) et même des tentatives de vente directe (INDRA et un terminal portable de communications par satellite, dont le modèle aurait par la suite été copié et adapté par une société américaine concurrente).

182. Pour mieux défendre les intérêts des Européens sur le marché transatlantique, M. Balza a présenté les trois propositions suivantes :

- « accroître/rationaliser les investissements dans la R&T au sein de l'UE (à long terme) ;
- régler avec les Etats-Unis la question des barrières commerciales (y compris les restrictions dues à la réglementation ITAR) ;
- harmoniser les politiques de contrôle des technologies (licences générales) ».

183. Le premier point est essentiel pour le maintien de la BITDE, à défaut de pouvoir atteindre l'objectif stratégique d'une croissance en qualité et en quantité. La consolidation et le développement de la BITDE sont une condition indispensable au renforcement du rôle de l'Europe dans le monde. Passer du rôle de partenaire mineur à celui de partenaire majeur des Etats-Unis est une affaire de moyens autant que de volonté.

184. Si celle-ci semble encore faire défaut, sauf dans un nombre limité et minoritaire d'Etats européens membres de l'UE et de l'OTAN, le développement des capacités et des moyens se poursuit toutefois, à un rythme qui peut être jugé lent ou pas assez dynamique. Mais le fait est que l'Union européenne et les Etats européens membres de l'Alliance atlantique ont à ce jour réussi à répondre aux défis qu'ils ont voulu relever.

185. Même avec des réticences, des « caveats », des lacunes capacitaires flagrantes et des moyens budgétaires limités, les alliés européens des Etats-Unis ont réussi à répondre aux demandes de renforts en homme et en capacités en Afghanistan, tout en assurant entre autres la sécurité maritime dans l'Océan Indien, dans le Golfe d'Aden et au large des côtes de Somalie, le statu quo territorial au Liban (Liban/Israël), des engagements ponctuels de durée variable en Afrique (EUFOR Tchad/RCA pendant un an de 2008 à 2009), une assistance à la surveillance de l'espace aérien des Etats baltes, une présence dans les Balkans et en Géorgie (observateurs).

186. Ca n'empêche pas des donneurs de leçons d'outre-Atlantique de critiquer les Etats européens pour leur supposé pacifisme. Or, sans l'apport des Etats européens et de leurs capacités, maintenues au prix d'efforts budgétaires hasardeux, par un processus permanent de coopération politico-militaro-industrielle et technologique qui ne va pas de soi du fait des différences de niveau, de capacités, de points de vue et d'intérêts entre Etats, les Etats-Unis devraient investir davantage de ressources en budget, hommes et équipements pour assurer leur rôle de « gendarme mondial ».

187. L'Europe, dans sa diversité, malgré ses faiblesses et les crises de confiance et économiques qu'elle traverse, reste et restera dans un avenir prévisible le plus sûr allié des Etats-Unis, notamment du point de vue stratégique. Les liens ne sont pas uniquement politiques ou économiques ou de sécurité et de défense, ils sont aussi sociaux et culturels. Les Etats-Unis sont encore un Etat composé d'Européens, voire, comme l'avait écrit en 1995 Richard Holbrooke (alors Secrétaire d'Etat adjoint pour les affaires européennes et canadiennes) dans un article dans la revue américaine « Foreign Affairs » (Mars-Avril 1995), « une puissance européenne ».

188. Cette réalité n'empêche pas les divergences, qui sont aussi un signe de maturité dans une relation qui ne peut plus continuer à reposer uniquement sur le leadership des Etats-Unis et la subordination des Européens et des autres alliés. Et le marché transatlantique ne pourra fonctionner sur des bases saines et durables que si les industries européennes, leur savoir-faire et leurs technologies sont suffisamment développés et protégés, comme le sont les industries américaines. Cette tâche incombe uniquement aux Européens : à eux de surmonter leurs divergences et leurs égoïsmes nationaux. La relation transatlantique nouvelle, celle qui ne se dessine plus à travers l'OTAN, mais dans un partenariat croissant entre l'UE et les Etats-Unis, y compris dans le domaine de la défense, déterminera l'évolution du marché transatlantique.

189. Coopération, complémentarité et compétition sont les bases de cette relation qui doit évoluer de la dépendance vers une interdépendance. Ainsi, l'interaction d'un multilatéralisme efficace entre Américains et Européens aura un effet bénéfique pour la sécurité internationale et la défense des sociétés démocratiques communes face aux défis d'un monde multipolaire en gestation, porteur d'opportunités et de grands risques.

LISTE DES MEMBRES DE LA COMMISSION

Président

M. Axel E. FISCHER, MdB (DE) (PPE/DC)

Vice-présidents

M. Bill ETHERINGTON, MP (UK) (Soc)

M. Nigel EVANS, MP (UK) (Fed)

Membres titulaires

M. Alejandro ALONSO NUNEZ (ES) (Soc)

M. Luuk BLOM (NL) (Soc)

Dr. Marton BRAUN (HU) (PPE/DC)

M. Alain COUSIN (FR) (Fed)

Mme Blanca FERNÁNDEZ-CAPEL (ES) (Fed)

M. Paolo GIARETTA (IT) (Lib)

M. Pavel HOJDA (CZ)

M. Reijo KALLIO (FI)

Mme Birgen KELES (TR) (Soc)

M. Jozef KLIM (PL) (Fed)

M. Geert LAMBERT (BE) (Soc)

M. Arminas LYDEKA (LT) (Lib)

M. Radu Catalin MARDARE (RO)

M. Alan MEALE, MP (UK) (Soc)

M. José MENDES BOTA (PT) (PPE/DC)

Mme Tuija NURMI (FI) (PPE/DC)

M. Dimitrios PAPANIMOU (GR)

M. Germinal PEIRO (FR) (Soc)

Mme Adoración QUESADA BRAVO (ES) (Soc)

Mme Beata SANIOVA (SK) (Fed)

M. Mehmet TEKELIOGLU (TR) (Fed)

M. Noel TREACY (IE) (Soc)

M. Frans WEEKERS (NL) (Lib)

Mme Deborah BERGAMINI (IT) (Fed)

M. Fernand BODEN (LU) (PPE/DC)

M. Erol Aslan CEBECI (TR) (PPE/DC)

M. Imre CZINEGE (HU) (Soc)

M. Giuseppe GALATI (IT) (Fed)

M. Stanislaw GOGACZ (PL) (Fed)

M. Joachim HÖRSTER, MdB (DE) (PPE/DC)

M. Jan KASAL (CZ) (Fed)

Mme Sarmite KIKUSTE (LV) (Fed)

M. Jean-Pierre KUCHEIDA (FR) (Soc)

M. Jean-François LE GRAND (FR) (Fed)

M. Jovan MANASIJEVSKI (MK) (Lib)

M. Waclaw MARTYNIUK (PL)

M. Patrick MEINHARDT, MdB (DE) (Lib)

M. Philippe MONFILS (BE) (Lib)

M. Holger ORTEL, MdB (DE) (Soc)

Mme Vassiliki PAPANIREOU (GR)

M. Rudolf PETAN (SI) (Fed)

M. Giacinto RUSSO (IT) (Lib)

M. Imre SOOÄÄR (EE) (Lib)

M. Angel TILVAR (RO) (Soc)

Dr. Rudolf VIS, MP (UK) (Soc)

Membres remplaçants

Mme Ine AASTED-MADSEN-van STIPHOUT (NL) (Fed)

Mme Fatima ABURTO BASELGA (ES) (Soc)

M. Miguel ARIAS CAÑETE (ES) (Fed)

Mme Doris BARNETT, MdB (DE) (Soc)

Mme Patrizia BUGNANO (IT) (Lib)

Mme Claire CURTIS-THOMAS, MP (UK) (Soc)

Mme Gisèle GAUTIER (FR) (PPE/DC)

M. Michael GLOS, MdB (DE) (PPE/DC)

Mme Anette HUBINGER, MdB (DE) (PPE/DC)

Mme Sadije ILJAZI (MK) (Fed)

Mme Liana KANELLI (GR)

M. Jozef KOCHAN (CZ) (Fed)

M. Jaakko LAAKSO (FI) (Soc)

M. Krzysztof MATYJASZCZYK (PL)

M. Pasquale NESSA (IT) (Fed)

M. Brian O'SHEA (IE) (Lib)

M. Milos PATERA (CZ) (Fed)

M. Yves POZZO DI BORGO (FR) (PPE/DC)

M. Adam ABRAMOWICZ (PL) (Fed)

M. Ruhi AÇIKGÖZ (TR) (Fed)

M. Mario BARBI (IT) (Lib)

M. Tim BOSWELL, MP (UK) (Fed)

Mme Sylvia CANEL, MdB (DE) (Lib)

Mme Josette DURRIEU (FR) (Soc)

M. Kestutis GLAVECKAS (LT)

Mme Claude GREFF (FR) (PPE/DC)

M. Jean HUSS (LU) (Soc)

Mme Florina Ruxandra JIPA (RO) (Soc)

M. Haluk KOC (TR) (Soc)

M. Tiny KOX (NL) (Soc)

M. Markku LAUKKANEN (FI) (Lib)

M. Patrick MORIAU (BE) (Soc)

M. Edward O'HARA, MP (UK) (Soc)

Mme Elissavet PAPANIREOU (GR) (PPE/DC)

M. Pavol PAVLIS (SK) (Soc)

M. Gabino PUCHE RODRÍGUEZ (ES) (Fed)

M. Paul ROWEN, MP (UK) (Lib)
M. Adrian SOLOMON (RO)
M. Giuseppe VALENTINO (IT) (Fed)

M. Witold SITARZ (PL) (Fed)
M. Mustafa UNAL (TR) (Fed)
M. Pol VAN DEN DRIESCHE (BE) (Fed)

