

## Quelle évolution du marché de la défense en Europe ?

### Le cas du secteur terrestre et aéroterrestre

Laetitia BLANDIN et Antonin TISSERON, en collaboration avec Cyrus HODES

#### Résumé

Depuis la fin de la guerre froide, l'industrie de la défense européenne a dû s'adapter aux différentes évolutions géopolitiques et à leurs conséquences.

La pénétration du marché européen par l'industrie américaine, la concurrence accrue d'Israël, de la Russie ou de néo-industriels, la baisse et l'émiettement des budgets nationaux de défense, l'augmentation des coûts des armements, constituent autant de facteurs déstabilisant pour les entreprises du vieux continent.

Confronté à cette évolution du marché, le secteur aéronautique européen a su se consolider très rapidement pour constituer de grands pôles à l'échelle mondiale. A l'inverse, les secteurs naval et terrestre se restructurent encore afin de donner naissance à des groupes d'envergure européenne.

Une stratégie industrielle dans ce domaine soutenue par la constitution d'une Europe de la Défense et de l'Armement peut-elle être une solution pour le maintien du tissu industriel européen ? L'étude du secteur terrestre et aéroterrestre permet de saisir dans quelle mesure la création d'un marché commun de l'armement constitue une réelle opportunité économique et politique.

#### Abstract

Since the end of the Cold War, the European defence industry has been adapting to geopolitical changes and to their consequences.

The penetration of the European market by American industry, the increase in Israeli, Russian or neo-industrial concurrence, the decrease in budgets of defence and the growth of arms cost, stand as many destabilizing factors for old continent companies.

As a result, the European aeronautical sector has been consolidated very quickly to form world-scale poles. On the other hand, naval and land sectors have changed in order to form European-scale groups.

Could then an industrial strategy, which is supported by the setting-up of the Europe of Defence and Armement, be a solution to preserve the web of European industries? Therefore, the study of land and "land air defence" sectors is a key to understand how the creation of a common market of armament sets up a real economic and political opportunity.

Une co-publication Institut Thomas More – GéoÉconomie

Etabli à Bruxelles et Paris, présent à Budapest et Rome, réunissant des personnalités de nombreux pays européens, l'Institut Thomas More est un think tank indépendant.

Il diffuse auprès des décideurs politiques et économiques et des médias internationaux des notes, des rapports, des recommandations et des études réalisés par les meilleurs spécialistes.

L'Institut Thomas More est à la fois un laboratoire d'idées et de propositions neuves et opératoires, un centre de recherches et d'expertise, un relais d'influence.

#### Bruxelles

Avenue Eugène Demolder, 112  
B-1030 Bruxelles  
Tel : +32 (0)2 647 29 74  
Fax : +32 (0)2 242 73 44

#### Paris

9, rue d'Enghien  
F-75010 Paris  
Tel : +33 (0)1 49 49 03 30  
Fax : +33 (0)1 49 49 03 33

[info@institut-thomas-more.org](mailto:info@institut-thomas-more.org)  
[www.institut-thomas-more.org](http://www.institut-thomas-more.org)



## Avant-propos

Il y a un an, l'Europe de la défense paraissait en bonne voie : l'Agence Européenne de Défense (AED)<sup>1</sup> était en cours de constitution ; le *Livre vert* sur « les marchés publics de Défense »<sup>2</sup> polarisait, sinon tous les espoirs, du moins toute l'attention ; le projet de traité constitutionnel présentait des avancées significatives en matière de Politique de Sécurité et de Défense Commune (PSDC) et d'intégration industrielle.

Un an après, si les politiques peuvent déchanter du rejet du projet de traité constitutionnel, les industriels, et plus largement les acteurs du monde de la défense européenne, peuvent trouver quelques motifs de satisfaction : l'Europe de la défense, à l'inverse de l'Europe *tout court*, n'est pas au point mort.

L'AED est vite entrée dans sa phase opérationnelle. Le programme de travail adopté pour l'année 2005 en fait foi : étude des besoins de l'UE dans le domaine des C3 (communication, commandement, contrôle) en liaison avec l'état-major de l'UE ; lancement d'une étude technologique dans le domaine des drones de longue endurance ; lancement d'une étude sur les besoins des Etats et les futurs programmes de coopérations en matière de véhicules blindés ; initiatives concernant la création d'un « marché de défense européen concurrentiel ».

Pour autant, tout n'est pas rose dans l'Europe de la défense... Certains pays, dans le même temps où ils se félicitent de la création de l'AED, achètent massivement du matériel américain. Et surtout, les budgets de R&D européens restent nettement insuffisants. La communauté des analystes tire la sonnette d'alarme. Il n'est pas jusqu'à Nick Witney, le propre directeur de l'AED, qui s'inquiète publiquement : « L'avenir de la base industrielle et technologique de défense en Europe est un sujet de grande inquiétude »<sup>3</sup>.

L'Institut Thomas More, en participant à l'enquête menée auprès des industriels sur le salon EuroSatory 2004, a voulu donné la parole aux acteurs du marché. L'Europe de la défense, en tant que socle majeur de la constitution d'une Europe politique, ne se fera pas à coup de décisions politiques à Bruxelles. Elle se fera selon les besoins des industriels : la nécessité qui les guide est la seule garantie du succès.

L'Europe, encore une fois, n'a pas besoin d'usines à gaz ni de discours : elle a besoin d'objectifs, de volonté politique et de croissance.

**L'Europe de la défense, en tant que socle majeur de la constitution d'une Europe politique, ne se fera pas à coup de décisions politiques à Bruxelles. Elle se fera selon les besoins des industriels : la nécessité qui les guide est la seule garantie du succès.**

**Institut Thomas More**

<sup>1</sup> Voir <http://www.eda.eu.int>.

<sup>2</sup> Voir [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/publicprocurement/dpp\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/dpp_en.htm).

<sup>3</sup> *Le Figaro*, 20 septembre 2005.



# Quelle évolution du marché de la défense en Europe ?

## Le cas du secteur terrestre et aéroterrestre

Laetitia BLANDIN et Antonin TISSERON, en collaboration avec Cyrus HODES

**L**a fin de la guerre froide s'est accompagnée d'une transformation des relations internationales. Les Etats-Unis sont devenus la seule grande puissance militaire actuelle. Ils n'ont plus de rivaux, à court et moyen terme. Parallèlement, les menaces auxquelles doivent faire face les armées occidentales se sont complexifiées. Comme en témoignent le 11 septembre 2001 et les opérations de pacification en Irak, outre un conflit conventionnel, les militaires doivent pouvoir faire face au terrorisme et à la guérilla. La guerre en Irak a également modifié la perception du monde de l'après guerre froide. En effet, si son déclenchement résulte d'un unilatéralisme américain, les Etats-Unis ignorant les décisions de l'ONU, le déroulement de la phase de stabilisation semble aller dans le sens d'une « multipolarisation » du monde. D'une part, l'Amérique manque de moyens pour stabiliser seuls le pays. D'autre part, le nombre d'hommes qu'ils sont obligés d'y laisser stationner, en raison du refus de nombreux pays de participer à l'intervention en Irak, les empêche de mener actuellement toute autre opération de guerre majeure. Les Etats-Unis ne peuvent ignorer le reste du monde, notamment les pays arabes, tel l'Egypte, et surtout l'Europe, traditionnel allié de la Guerre froide avec lequel les armées américaines sont interopérables.

L'Union Européenne peut-elle et doit-elle devenir une puissance sur la scène internationale ? C'était en tout cas le signe donné par les sommets de Cologne et d'Helsinki en 1999. Avec la création d'un poste de Haut représentant pour la Politique étrangère et de sécurité commune, l'Europe donnait un signal fort de la volonté des Etats membres d'établir, au sein de l'Union, une politique commune de défense et de sécurité. Pourtant, ces premiers pas vers une intégration croissante n'ont pas été poursuivis depuis. L'Europe est partagée entre des Etats qui recherchent une puissance politique et militaire pour l'Union et d'autres qui mènent une politique de rapprochement avec les Etats-Unis, au détriment d'une intégration croissante dans l'Union Européenne. L'élargissement de l'Union à des pays de l'ancien bloc soviétique a d'ailleurs renforcé ce second groupe. La guerre en Irak a révélé le clivage de l'Europe en deux blocs. Des pays ont accepté d'y participer, comme le Royaume-Uni et la Pologne, alors que d'autres l'ont condamnée, à l'exemple de la France et de l'Allemagne.

Parallèlement à la construction politique de l'Europe, des industriels européens ont entamé un processus de regroupement transnational. Cette concentration, qui se limite aux pays de l'Europe occidentale, s'est déroulée à plusieurs vitesses selon les secteurs considérés. Dans les domaines aéronautiques et électroniques des groupes transnationaux ont vu le jour à la fin des années 1990 par suite d'acquisitions et de fusions. Conséquence de ces regroupements, le paysage industriel de ce secteur est dominé par quatre grands groupes : BAe, EADS, Thales et Finmeccanica. Dans le domaine naval, ces regroupements sont en cours. De fait, le secteur le moins avancé est celui du terrestre et de l'aéroterrestre. Les industries y sont encore à base nationale et sont souvent de taille modeste par rapport à leurs homologues des deux autres secteurs. Enfin, elles sont la cible d'une dynamique d'acquisition de la part des majors de l'armement terrestres américaines. Au cours des cinq dernières années, quatre sociétés importantes sont passées sous leur contrôle : l'autrichien Steyr, le suisse Mowag, le suédois Bofors et l'espagnol Santa Barbara.

L'absence de consolidation au niveau européen a donc *de facto* laissé le champ libre aux grands groupes américains pour investir le tissu européen du domaine terrestre. En d'autres termes, les structures du marché en Europe sont inadaptées pour permettre aux industriels du secteur terrestre et aéroterrestre d'être encore compétitifs au niveau mondial et maintenir une base industrielle de technologies de défense (BITD) en Europe. L'organisation du marché de l'armement en Europe soulève effectivement de nombreux problèmes pour les industriels (Partie I). Cependant, la mise en place d'un marché européen constitue un enjeu d'avenir pour eux, en leur offrant la possibilité de dépasser les difficultés actuelles (Partie II<sup>4</sup>).

**Les structures du marché en Europe sont inadaptées pour permettre aux industriels du secteur terrestre et aéroterrestre d'être encore compétitifs au niveau mondial et maintenir une base industrielle de technologies de défense (BITD) en Europe.**

<sup>4</sup> Cette seconde partie s'appuie sur une enquête en cours de réalisation, menée sur le salon Eurosatory 2004. En tout, 61 industriels ont répondu aux questions qui leur ont été posées. Sur ce total, 49 sont européens (filiales américaines de droit d'un pays de l'Union Européenne comprises), dont une vingtaine de français. Le panel d'industriels interrogés intègre de nombreuses PME et PMI (69% du total, la détermination d'une PME a été faite selon la définition de la Commission européenne, soit moins de 250 salariés et 70 millions d'€ de CA dans la défense), qui pèsent un grand poids dans le marché et sont, malheureusement,



## I. La mutation du marché européen de l'armement

**L**es industries de l'armement entretiennent traditionnellement des liens très forts avec l'Etat. Mais, depuis la fin de la guerre froide, les relations entre ces deux instances se sont transformées, assouplies. De plus, au même moment, l'Union Européenne a renforcé son action sur la défense et la sécurité.

### 1. Vers une redéfinition des relations entre les industriels et l'Etat

Les industriels de défense et l'autorité étatique entretiennent à la fois des relations économiques et politiques. Les industriels vendent des matériels de guerre à l'Etat et l'Etat exerce une tutelle sur les industriels. Or, depuis la fin de la guerre froide, ces relations ont évolué.

Le changement le plus visible réside dans la réduction des budgets de défense dans les pays européens. Entre 1989 et 2003, les budgets de défense des 15 pays européens ont diminué de 14,1%. Plus précisément, pour la France, la Grande-Bretagne et l'Allemagne, cette réduction a été respectivement de 9,7%, 20,6% et 28,7%. Et la tendance actuelle n'est pas à une reprise des dépenses. En effet, les attentats du 11 septembre 2001 n'ont entraîné qu'une légère hausse des budgets de défense en Europe : en 1999, ceux des Quinze avaient diminué, par rapport à 1989, de 14,8% ; entre 1999 et 2003, ils ont donc augmenté de 0,7%. En outre, cette hausse ne concerne pas tous les pays : entre 1999 et 2003, le budget de la défense allemand n'a pas cessé de diminuer (-4,1%), alors que celui de la France et de l'Angleterre ont légèrement augmenté (2,1% et 4,2%)<sup>5</sup>. Deux raisons expliquent cette situation. D'une part, les impératifs budgétaires européens limitent la dette publique des Etats à 3% de leur PIB, c'est-à-dire les oblige à faire des choix. D'autre part, les priorités politiques actuelles sont sociales et non militaires. Cette contraction des dépenses est d'ailleurs d'autant plus durement ressentie par les industriels que le coût de développement des systèmes d'armes est en constante augmentation<sup>6</sup>.

L'évolution des budgets dans le domaine de la défense et de la sécurité s'est accompagnée d'une transformation des relations économiques entre les industriels et les Etats. Comme le constate Jean-Paul Hébert, face aux contraintes budgétaires, on est passé d'un « mode de régulation administré » à « un système plus industriel, plus soucieux de calcul économique »<sup>7</sup>. Le prix devient un critère de décision majeure par rapport à la performance technologique. Les Etats s'efforcent désormais d'obtenir une baisse des prix d'acquisition des armements. Ils utilisent deux stratégies. Tout d'abord, dans le cadre de la RMA (Révolution dans les Affaires Militaires)<sup>8</sup>, les autorités font de plus en plus appel à des composants électroniques civils, produits en grande quantité donc bon marché. Ensuite, l'Etat a redéfini les règles du marché. Les nouvelles règles du jeu sont : la mise en concurrence des fabricants, la participation des entreprises au financement de la R&D, l'exigence de gains de productivité similaires à ceux des secteurs civils et la responsabilité des industriels sur la qualité et les coûts de fabrication<sup>9</sup>. Cette inflexion a entraîné la transformation des modes de gestion des programmes et des systèmes d'acquisition. Les agences nationales appliquent de plus en plus des pratiques commerciales et définissent de nouvelles formes de coopération avec les fournisseurs. L'initiative *smart procurement* au Royaume-Uni et le réforme de la DGA sont de bons exemples de cette évolution.

**Comme le constate Jean-Paul Hébert, face aux contraintes budgétaires, on est passé d'un « mode de régulation administré » à « un système plus industriel, plus soucieux de calcul économique ».**

à l'inverse des grandes entreprises, trop peu souvent étudiées. Les sociétés ont été classées en six catégories : 20,4% de missiles et munitionnaires, 36,7% d'équipementiers, 20,4% d'électroniciens, 12,3% de plate-formistes (essentiellement des véhicules), 4,1% d'industries aéronautiques et aéroterrestres (concepteurs de drones et d'hélicoptères), 6,1% de sociétés de conseils. L'ensemble de l'étude, menée en partenariat avec l'Institut Thomas More, est la propriété d'A2D2.

<sup>5</sup> Chiffres du SIPRI.

<sup>6</sup> Burkard Schmitt, *De la coopération à l'intégration : les industries aéronautique et de défense en Europe*, Paris, Institut d'Etudes de Sécurité de l'UEO, 2000, p. 7, collection *Les Cahiers de Chaillot*, n°40.

<sup>7</sup> Jean-Paul Hébert, « Armement, le choc de l'Europe », in *Ramsès 1999*, Paris, Dunod, pp. 229-254, p. 232.

<sup>8</sup> Ce concept américain désigne l'intégration de nouveaux systèmes ISR (*intelligence, surveillance, reconnaissance*), C4 (*command, control, communication, computing systems*) et d'armes de précision à longue portée pour maîtriser intégralement le champ de bataille.

<sup>9</sup> Voir R. Pandraud, *L'Europe et son industrie aérospatiale*, 1999, Rapport d'information n°219 de la délégation pour l'Union Européenne de l'Assemblée nationale.



La réorientation des modes d'acquisition des systèmes de défense est l'ex-pression d'une transformation plus générale des relations entre l'Etat et les industriels. Durant la guerre froide, au nom de considérations stratégiques, le modèle sur le continent européen est celui de l'industrie nationale. L'entreprise a pour objectif de satisfaire les besoins des armées de son Etat d'origine et ce dernier participe financièrement au développement des matériels de guerre nécessaires à sa sécurité.

Or, en raison de l'évolution de la perception de la menace, des restrictions budgétaires et de l'explosion des coûts de développement, l'Etat s'est engagé sur la voie de la privatisation de ses industries d'armement. Comme l'explique Burkard Schmitt, « il est généralement reconnu que l'Etat ne peut plus être un acteur industriel majeur »<sup>10</sup>. Les stratégies de retrait et de repositionnement des Etats sont certes différentes selon les Etats européens mais, selon lui, il est cependant clair que tous les gouvernements prennent de plus en plus de distance avec les industriels. En fait, on assiste à l'apparition d'une distinction entre le client, l'Etat, et l'entrepreneur, l'industriel<sup>11</sup>.

La diminution de la demande sur le marché de l'armement crée un fossé entre l'offre et la demande. Les entreprises sont trop nombreuses, au niveau étatique mais également européen. Par exemple, en Allemagne, alors que les budgets d'acquisition sont faibles, deux industriels fabriquent des véhicules blindés : Krauss-Maffei et Rheinmetal.

Dans ce même segment, onze constructeurs européens existent aujourd'hui. Cet écart entre l'importance du tissu industriel et les réductions budgétaires a pour conséquence une fragilisation des industriels. Et, pour sauvegarder ces derniers, malgré l'ouverture des industries de défense à l'économie de marché, l'Etat continue d'intervenir sur les marchés. L'argument traditionnel pour légitimer cette action est celui de la sécurité. Le pays a besoin d'une autonomie stratégique, d'une liberté d'action pour assurer efficacement sa sécurité, et à ce titre doit veiller à la préservation d'un tissu industriel fabriquant des matériels de défense.

Avec la disparition de la menace soviétique, une autre raison a été avancées : dans un contexte de fort chômage et de rétrécissement du marché du travail, les industries d'armement sont pourvoyeuses d'emploi. Enfin, dans le cas de certains pays européens, comme la France, le Royaume-Uni et la Pologne, un troisième argument est employé, la volonté de puissance. La possession d'industries d'armement est un moyen de peser davantage sur la scène mondiale pour un gouvernement<sup>12</sup>.

L'intervention de l'Etat en faveur des industries de défense prend plusieurs formes. Elle peut d'abord se manifester par des subventions. L'Etat peut également assister les industriels dans la recherche de marchés

**Trois arguments en faveur du maintien d'une industrie nationale de défense : l'autonomie stratégique, l'emploi et, pour certains pays, la volonté de puissance.**

d'exportation, en Europe ou à l'extérieur. Inversement, pour les Etats européens importateurs, il est possible d'aider ses industriels en demandant des compensations. Cette pratique, introduite dans les années 1980 et aujourd'hui habituelle, consiste à demander des contreparties en échange de la signature d'un contrat d'acquisition d'armements. Enfin, les Etats peuvent organiser des coopérations transnationales pour réduire le coût unitaire des matériels en augmentant le nombre d'unités produites.

La coopération entre pays européens, qui a débuté dans les années 1970 avec les missiles antichar Hot et Milan, se poursuit encore aujourd'hui comme en témoigne l'obus antichar Bonus, développé par la France et la Suède<sup>13</sup>. D'un point de vue industriel, les coopérations sont accompagnées de revendications des Etats pour obtenir des contreparties industrielles. Ces derniers demandent en effet un juste retour, c'est-à-dire un partage du travail en adéquation avec les dépenses de R&D. En d'autres termes, la logique nationale continue de primer. Pourtant, ces dernières années, le marché européen de l'armement terrestre s'est progressivement internationalisé, en partie en réponse à cette coopération croissante.

<sup>10</sup> Burkard Schmitt, *op. cit.*, p. 10.

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>12</sup> Jean-Yves Caro, « Une économie pas comme les autres », *Sociétal*, n°38, 4<sup>ème</sup> trimestre 2002, pp. 86-89.

<sup>13</sup> Daniel Pezet, Pascal Bonnaud et Philippe Dunaud, « Les appuis feux, un domaine privilégié pour la coopération », *L'Armement*, n°86, juin 2004, pp. 84-90.



## 2. Les initiatives en faveur d'un marché européen et leurs limites

Si, en vertu de l'article 296 du traité d'Amsterdam, les Etats sont souverains pour les questions de sécurité, le marché de l'armement en Europe n'est pas seulement régi par des institutions étatiques. L'OTAN et l'Union Européenne se sont successivement impliquées dans ce domaine.

Depuis sa création, l'OTAN s'est efforcée de résoudre les problèmes posés par la standardisation des armes et la rédaction de besoins communs. Pour les Américains, il s'agissait d'améliorer le rapport coût/efficacité de la défense du continent européen en harmonisant les besoins de leurs alliés. Ne pouvant faire passer au second plan la souveraineté nationale, les dirigeants de l'Alliance ont constitué un forum de discussion et de coordination entre les gouvernements : la Conférence des directeurs nationaux des armements (CDNA). Cette institution, créée en 1966, doit permettre une connaissance des intentions et projets nationaux et de constituer des arrangements simples et souples de nature à aider les Etats de l'OTAN désirant coopérer à le faire. Elle a un rôle consultatif<sup>14</sup>. Pour les industriels, une agence a été créée, la NAMSA, qui a vocation à organiser l'achat et l'approvisionnement de pièces par les gouvernements pour certains matériels.

Les premiers efforts d'harmonisation et de standardisation de l'Union Européenne ont lieu dans le cadre de l'OTAN. Ainsi, le Comité Finabel, mis en place en 1954, où sont représentés les états-majors des armées de terre d'Allemagne, du Benelux, d'Espagne, de France, de Grande-Bretagne et d'Italie travaille à l'harmonisation des vues sur les besoins en équipements terrestres. En 1968, une participation européenne plus complète au système de l'OTAN est instaurée avec la création de l'Eurogroupe, afin d'élaborer des vues véritablement européennes pour la politique de l'Alliance.

En 1976, une nouvelle institution voit le jour : le Groupe européen indépendant de programmes (GEIP). Tout comme l'Eurogroupe, il a pour but d'encourager la coopération sur des projets purement européens, mais il répond également à la volonté des pays de l'OTAN de manifester plus visiblement une identité de défense européenne. En 1992, la montée en puissance de l'Europe continue puisque le GEIP devient le Groupe Armement de l'Europe occidentale (GAEO) et intègre l'UEO. Et, même si le Danemark, la Norvège et la Turquie ont dans le GAEO le même statut que les pays membres de l'Union Européenne, la mise en place de ce forum témoigne d'une progressive autonomie des pays européens de l'OTAN. En fait, le GAEO est à la charnière entre deux périodes d'organisation du marché.

**Dans les années 1990, deux évolutions remettent en cause le rôle prééminent joué par l'OTAN dans l'harmonisation du marché en Europe : la fin de la guerre froide et l'exacerbation des tensions économiques entre Américains et Européens.**

Dans les années 1990, deux évolutions remettent en cause le rôle prééminent joué par l'OTAN dans l'harmonisation du marché en Europe. La fin de la guerre froide soulève des espoirs de paix et de coopération entre les pays européens et, dans cette optique, l'Union Européenne est créée en 1993. Ensuite, avec la disparition d'une menace commune, les tensions économiques entre Américains et Européens s'exacerbent. Les Etats-Unis répugnent à faire des concessions sur une participation et un partage du travail de nature à satisfaire les Européens. De leur côté, ces derniers, désireux de protéger leurs capacités industrielles, élèvent des barrières contre les Américains<sup>15</sup>.

La politique de l'Union Européenne, commune dans le domaine de l'armement, ne démarre réellement qu'en 1996, avec la création de l'Organisation Conjointe de Coopération d'Armement (OCCAR) pour gérer des programmes communs. Cette politique s'accélère avec la mise en place d'une politique européenne de sécurité et de défense (PESC) en 1998 et 1999. Pour les dirigeants européens, la PESC nécessite des objectifs collectifs de capacités et doit donc s'accompagner d'un renforcement des industries de défense européenne<sup>16</sup>. Ce renforcement s'est concrétisé avec la Loi d'Intention (LoI) en 2000 et, en juillet 2004, l'Agence Européenne de Défense (AED). La LoI, mise en place en 2000, a pour objectif le développement d'une politique industrielle commune pour les pays signataires.

<sup>14</sup> Keith Hayward, *Vers un système commun d'acquisition des armements*, Paris, Institut d'Etudes de Sécurité de l'UEO, 1997, collection *Les Cahiers de Chaillot*, n°27.

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> Javier Solana, « Le développement de la politique européenne commune de sécurité et de défense de l'Union », *L'Armement*, n°72, décembre 2000, pp. 11-14.





Quant à l'AED, créée en juillet 2004, elle a pour vocation à fédérer et amplifier les actions des outils déjà créés dans un cadre cohérent. Elle doit exercer un rôle d'impulsion d'un marché européen des équipements de défense, sous le contrôle des Etats membres, et mettre en œuvre des politiques visant à renforcer la base industrielle et technologique de défense. L'action de l'Union Européenne répond donc à plusieurs logiques : d'un côté, elle essaye d'organiser les structures existantes, étatiques et atlantiques ; de l'autre côté, elle constitue un outil commun pour unifier le marché avec l'AED.

L'Union Européenne a-t-elle réussi à organiser le marché européen de l'armement et à transcender les logiques nationales ? Certes, des avancées ont été réalisées. Avec l'OCCAR, les Etats ont abandonné le juste retour industriel apprécié programme par programme, au profit d'un juste retour globalisé sur plusieurs programmes et sur plusieurs années, et institue la préférence « produit OCCAR » quand un pays y participe. Cependant, le bilan des mesures est plutôt négatif. La LoI est en fait une duplication du GAEO et des institutions de l'OTAN. De plus, les considérations nationales continuent de primer sur le communautaire. Ces dernières années, les Etats ont manifesté à de multiples reprises leurs divergences, tant dans le domaine de la politique de défense que de la politique industrielle.

Les politiques d'équipement de défense terrestre restent majoritairement nationales, malgré la réflexion menée en termes de besoins communs et de coopérations. Et ces considérations nationales s'opposent, pour certains pays, au projet d'une Europe de l'armement indépendante des Etats-Unis comme l'a montré récemment la réaction de gouvernements européens au programme Joint Strike Fighter américain. Selon le général Rondeau et l'IGA Bouillet, un tel scénario pour le terrestre, avec le programme américain FCS, est possible<sup>17</sup>. Si celui-ci se vérifiait, des crédits européens contribueraient alors aux investissements de R&D menées par des entreprises américaines, au détriment d'entreprises européennes qui pâtissent déjà des restrictions budgétaires.

Le marché européen de l'armement terrestre est organisé sur une base nationale. Pourtant, les évolutions politiques et économiques rendent cet ancrage inadapté aux réalités du secteur et nécessitent des interventions étatiques. Des institutions supranationales s'impliquent dans le marché pour l'organiser à l'échelle de l'Europe et ainsi résoudre les ambiguïtés actuelles. Mais, malgré quelques avancées, le marché reste cloisonné.

## II. Le marché européen : un marché d'avenir pour les industriels



Dans le contexte de ces deux dernières décennies et par le désengagement des Etats dans l'actionnariat des industries de défense, les entreprises ont donc été amenées à se restructurer et à se consolider au niveau domestique et, pour certains, international.

### 1. Quelles stratégies industrielles pour la défense ?

A l'instar du secteur aéronautique, les industries terrestres sont dans la nécessité de se regrouper autour de pôles à l'échelle européenne si elles souhaitent se maintenir sur un marché de plus en plus concurrentiel. Au lendemain du salon Eurosatory 2002, Erick Haehnsen déclarait, dans le journal *La Tribune*, « L'Europe de l'armement doit s'unir ou périr »<sup>18</sup>. Une prophétie qui ne s'éloigne malheureusement pas de la réalité économique actuelle. La spécificité du secteur terrestre d'une part, et la forte pénétration de l'industrie américaine dans ce secteur en Europe d'autre part, rendent indispensable une réelle stratégie industrielle par les entreprises du vieux continent.

Les industriels du secteur terrestre, contrairement à ceux des secteurs de l'aéronautique et du naval, ont, pour la plupart, peu de débouchés sur les marchés civils. A l'exception des industriels fabriquant des matériels de maintien de l'ordre, comme la protection balistique, les capacités duales des industriels du terrestre sont

<sup>17</sup> Michel Rondeau et Jean-Bernard Bouillet, « L'industrie de défense terrestre aujourd'hui », *L'Armement*, n°86, juin 2004, pp. 18-22, p. 20.

<sup>18</sup> Erick Haehnsen, « L'Europe de l'armement doit s'unir ou périr », *La Tribune*, 19 juin 2002.



restreintes. Les technologies et savoir-faire des véhiculiers, des munitionnaires et des missiliers sont difficilement exportables aux domaines du civil, d'où un nombre important d'industriels essentiellement spécialisés en défense dans le secteur terrestre.

Certaines entreprises ont tenté d'élargir leur offre en restant dans le domaine de la défense, tel le véhiculier GIAT Industries, qui a développé des systèmes d'information et de communication. Cependant, le bilan économique de cette diversification est mitigé. Elle n'a en tout cas pas permis de répondre efficacement, dans ce cas, aux difficultés du marché.

Les exportations sont un autre moyen pour élargir la demande d'un industriel. Même si les perspectives sont restreintes actuellement pour les engins blindés lourds, elles n'en ont pas moins réelles dans le contexte post guerre froide pour d'autres matériels. Comme le rappelle Michèle Alliot-Marie, l'actuel ministre français de la Défense, « il convient d'étudier attentivement le marché des armements terrestres plus "rustiques", adaptés à certains théâtres d'opérations et offrant des opportunités d'exportation qui doivent faire l'objet d'une politique commerciale adaptée »<sup>19</sup>.

Trois éléments nuancent toutefois l'intérêt économique que représentent les exportations pour les industriels européens. Le marché des exportations a diminué dès les années 1990. Une légère reprise à partir de 2000 n'a pas permis aux industriels de revenir au niveau des années 80. Le marché des exportations échappe dans sa grande partie aux industriels européens, au profit notamment des industriels américains. Enfin, les exportations vers les pays du tiers-monde ne sont pas nécessairement la manière la plus efficace d'allonger les séries. En effet, leur volume est souvent réduit et elles doivent prendre en compte des spécifications particulières comme le climat. Comme le constate Jean-Paul Hébert, « en fait, production commune ou production unique au niveau européen sont des mécanismes plus prometteurs d'économies »<sup>20</sup>.

**Les industriels du secteur terrestre, contrairement à ceux des secteurs de l'aéronautique et du naval, ont, pour la plupart, peu de débouchés sur les marchés civils.**

La consolidation des industriels au niveau européen a pourtant été retardée par plusieurs problèmes. La privatisation difficile des anciens arsenaux a été particulièrement lente, ralentissant par contre-coup la constitution d'un industriel commun européen. Michèle Alliot-Marie a par exemple expliqué qu'il fallait d'abord « assainir la situation de Giat Industries » afin de « promouvoir des rapprochements de l'industriel français avec d'autres acteurs, notamment dans le domaine de la recherche »<sup>21</sup>. L'inexistence de grand programme commun n'a pas permis une vraie dynamique de regroupement ces dernières années<sup>22</sup>.

Pire, l'échec des coopérations européennes en matière de véhicule, comme avec le Véhicule Blindé de Combat d'Infanterie (VBCI), risque de peser lourd dans les prochaines décennies. L'émiettement des budgets de R&D de chaque Etat ne favorise pas les politiques industrielles au niveau domestique et freine les consolidations avec l'apparition de plusieurs champions nationaux sur un marché européen toutefois assez restreint. Face à cette situation, les industriels européens doivent également se positionner, voire se maintenir, devant la concurrence accrue des Etats-Unis qui multiplie les prises de participations dans les entreprises du vieux continent et offrent des équipements plus compétitifs.

Certains industriels ont réagi avec la création de pôles compétitifs au niveau européen et mondial. Ainsi, dans le domaine aéroterrestre, Eurocopter bénéficie des réussites commerciales du Tigre, mais également de sa capacité à s'appuyer sur sa partie civile. Néanmoins, la société franco-germanique doit faire face à la concurrence italo-britannique de Augusta-Westland. Une compétition qui amène les deux protagonistes à engager des consolidations à l'échelle mondiale par des rapprochements, notamment avec les industriels américains. La création du groupe NHIndustries, regroupant Eurocopter, Augusta et le Néerlandais Fokker démontre la volonté des industriels européens de créer de nouveaux pôles de compétitivité et surtout des systèmes commercialement réussis. Dans le secteur missilier, la naissance d'un véritable champion européen a été réussie avec MBDA, qui regroupe le français Matra Défense, le britannique BAE, l'Italien Alenia Marconi Difesa et

<sup>19</sup> Audition de Michel Alliot-Marie, ministre de la Défense, devant la Commission de la Défense nationale et des Forces Armées de l'Assemblée nationale, le 3 mai 2005.

<sup>20</sup> Jean-Paul Hébert, *Les exportations d'armement. A quel prix ?*, Paris, La documentation française, 1997, p. 114.

<sup>21</sup> Audition de Madame Alliot-Marie, *op. cit.*

<sup>22</sup> Burkard Schmitt, « L'armement terrestre doit s'organiser », *La Tribune*, 14 juin 2004.





l'Allemand LFK. MBDA est également membre du consortium MEADS International (MI) avec l'Américain Lockheed Martin.

Le groupe MBDA, ayant une production entièrement dédiée à des matériels de guerre, réussit tout de même à obéir aux exigences du marché tout en étant encore dépendant des besoins des armées. Il doit aussi faire face à la concurrence des Etats-Unis et d'Israël, notamment auprès de certains Etats de l'Union Européenne (comme par exemple en Pologne avec le Spike de Rafael). Enfin, selon son CEO, Marwan Lahoud, la création de grands groupes est souvent liée à la naissance d'un nouveau concurrent et ne répond donc pas forcément à un besoin de rationaliser le tissu industriel dans le domaine de l'armement<sup>23</sup>.

Les regroupements ne concernent cependant qu'une partie des industriels. L'Europe comporte effectivement une dizaine d'industriels de véhicules blindés. Au niveau national, si les restructurations sont abouties en Grande-Bretagne et en Pologne, la France présente un certain retard. Le problème réside aujourd'hui dans une visibilité réduite pour la constitution d'un pôle européen en matière de blindés lourds et légers. Il est aussi essentiel de rappeler que l'Allemagne, la France et la Grande-Bretagne, à l'heure des missions interalliées et de l'interopérabilité, ont lancé chacun un programme de combattant du futur.

Ces programmes sont réalisés par trois industriels différents (EADS, Thales et Sagem) et ne permettent pas une réelle rationalisation des budgets, des savoir-faire et de la recherche à l'échelle européenne. En outre, le secteur terrestre et aéroterrestre repose sur un tissu important de PME qui représentent un des piliers de la BITD en raison de leurs capacités en R&T. Bien qu'elles-mêmes confrontées au marché européen, les PME ne disposent pas des mêmes armes que les industriels majeurs. Souvent productrices d'un seul produit, sans marché à l'export, les PME doivent aussi se réorganiser pour répondre aux attentes des marchés nationaux et internationaux. A l'instar des grands groupes, les PME doivent obéir à des règles de vente qui ne sont pas toujours adaptées aux réalités du marché et aux besoins des industriels.

## 2. Les industriels face au marché européen : attentes et réalités

La spécificité du marché de l'armement amène les Etats à avoir un droit de regard sur la production et la vente des matériels de guerre. L'industriel doit impérativement obéir à des processus d'exportation et d'importation et passer par des agences, nationales ou européennes.

Les industriels interrogés lors de l'enquête menée sur le salon Eurosatory 2004 sont partagés quant à l'efficacité des agences nationales. A l'exportation, si seulement 26% des industriels interrogés ne sont pas satisfaits de leur agence, ils ne sont que 37% à dire être satisfaits. Les 30% restant n'ont pas répondu parce qu'ils n'exportent pas ou considèrent cette question trop politique. Mais l'ensemble des industriels souhaite à plus de 55% une réelle évolution des processus nationaux à l'exportation, tout en maintenant leur agence. A l'importation, les industriels estiment que les agences nationales répondent à leurs besoins, notamment en matière de protection des marchés. Les industriels majeurs, quelque soit leur nationalité, jugent de façon identique leur agence à l'exportation et à l'importation. Pour les PME, 50% des industriels interrogés sont satisfaits de leur agence contre 25% d'insatisfaits. Néanmoins, tout comme pour les exportations, 55% de l'ensemble des industriels estiment qu'une évolution des processus à l'importation est nécessaire.

Les PME portent un regard différent sur les agences nationales par rapport aux industriels majeurs. Pour 47% des industriels majeurs, les agences nationales répondent à leurs besoins, contre 20% d'insatisfaits. Et pour cause, ils s'appuient sur des réseaux commerciaux et possèdent des moyens financiers importants. Les PME, plus fragiles sur les marchés à l'exportation, donnent un avis moins tranché, avec des taux de satisfaction et d'insatisfaction autour des 30%. Les PME sont dépendantes des agences, elles manquent de moyens pour être autonomes, et souffrent également beaucoup des délais dus aux procédures d'exportation, devant souvent recourir à la bonne volonté des banques au moment de la transaction.

**A l'échelle européenne, 49% des industriels ont déjà travaillé dans le cadre d'accords européens (LoI, OCCAR) ou avec des agences de l'OTAN (NAMSA). De manière générale, ils s'en disent très largement satisfaits. 76% estiment qu'ils répondent à leurs besoins en matière de vente.**

<sup>23</sup> Marwan Lahoud, intervention lors du colloque *Autonomie stratégique de l'UE, ambitions et limites*, organisé par le Forum du Futur et le Collège Interarmées de Défense à l'Ecole militaire de Paris le 10 mai 2005.



Enfin, les agences nationales sont différemment perçues selon les pays. Les industriels français estiment que la DGA<sup>24</sup> est pertinente, même si elle doit innover en matière d'aide à l'exportation et à la modernisation de la CIEEMG. En Allemagne, le constat est plus négatif pour le BWB avec un taux d'insatisfaction de 60% à l'importation et de 40% à l'exportation (40% des industriels allemands ne se prononcent pas sur cette question). Les industriels allemands ont en effet l'impression d'être défavorisés par rapport à leurs homologues des autres pays européens car les procédures appliquées par leur agence sont plus restrictives que celles des autres pays européens.

C'est donc moins l'existence de leur agence qu'ils remettent en cause que l'écart séparant les procédures entre les pays européens. Les industriels britanniques estiment quant à eux que leur agence répond très bien à leurs besoins en matière d'importation, mais de façon moins efficace pour les exportations. En ce qui concerne les industriels transnationaux, les agences nationales ne répondent pas à leurs besoins et ne représentent pas une nécessité. Ils recommandent la création d'un marché moins restrictif leur permettant de rationaliser leur mode de production : gestion du personnel, transfert des technologies et des produits.

Les industriels européens, même s'ils ne sont pas entièrement satisfaits des procédures à l'exportation au niveau domestique admettent leur importance puisqu'ils ne sont que quatre à approuver une suppression des procédures nationales de contrôle. Ils sont surtout dans l'expectative quant aux procédures en cours au niveau de l'Union Européenne et à la création d'un marché à dimension mondiale. La recherche et la facilitation d'accords bilatéraux est nécessaire à court terme pour agrandir le marché européen, bien avant la création d'un marché européen qui leur semble peu sécurisé et encore mal défini, mais constitue néanmoins un idéal à moyen et long terme. Les industriels recherchent la structure la mieux adaptée pour leur permettre à l'échelle européenne au niveau européen de la façon la plus efficace en fonction des structures actuelles. Alors que les analystes estiment que les exportations d'armement ne sont plus aussi rentables, la nécessité de conduire une politique de coopérations au niveau de l'Union Européenne constitue donc bien un facteur clef pour les industriels<sup>25</sup>.

**Si l'Europe de la Défense est devenue une réalité, l'Europe de l'Armement n'en est encore qu'à ses balbutiements.**

A l'échelle européenne, 49% des industriels rencontrés ont déjà travaillé dans le cadre d'accords européens (LoI, OCCAR) ou avec des agences de l'OTAN (NAMSA). La différence est importante entre les industriels majeurs, qui sont 73% à avoir utilisé ces agences, contre seulement 38% des PME. Des PME qui concèdent avoir une méconnaissance des processus d'accès aux agences européennes. Cependant, de manière générale, les industriels qui ont travaillé ou travaillent avec des organismes européens ou atlantiques se disent très largement satisfaits. Ils sont 76% à estimer qu'ils répondent à leurs besoins en matière de vente. Ce taux de satisfaction vis-à-vis de ces différentes agences s'associe à une attente des industriels, surtout les principaux, en ce qui concerne l'AED.

Quant aux PME, elles demandent avant tout un véritable soutien à l'export au niveau européen. Bien que présentes sur un salon international, les PME interrogées se disent en majorité éloignées d'une réelle réflexion sur les processus à l'exportation. Elles estiment ne pas être suffisamment protégées et soutenues au niveau étatique pour s'aventurer sur des marchés à l'exportation. Et cette demande doit être au cœur des futures politiques puisque le maintien de la BITD tient également à la survie du tissu PME, que cela soit avec la mise en place d'un environnement juridique et par la création de structures d'aides à la dualité. L'exemple des Etats-Unis dans ce domaine est assez intéressant avec « notamment l'existence du Small business act (SBA).

Ce dernier fixe des objectifs d'accès des PME-PMI à la commande fédérale, à hauteur de 23 % des contrats directs. La Small business administration veille à la bonne application de cette disposition. En ce qui concerne le ministère de la défense américain (DoD), le taux d'attribution des contrats directs au PME a atteint ces dernières années près de 21 %. Par ailleurs, des programmes de soutien à l'innovation visent plus spécifiquement les entreprises innovantes, au travers notamment des programmes Small business innovation research (SBIR) et Small business technology transfer (STTR), qui organisent une publication très accessible des différents projets subventionnés d'agences fédérales, afin de permettre aux entreprises de se porter candidates »<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> Direction Générale de l'Armement.

<sup>25</sup> Martial Foucault et Renaud Bellais, « Les exportations d'armement », *DSI*, n°6, juillet 2005, pp.78-81.

<sup>26</sup> Yves Fromion (présentation), « Rapport d'information sur la recherche de défense et de sécurité », Paris, *Assemblée nationale*, douzième législature, enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 9 mars 2005.



## Conclusion

La restructuration du secteur terrestre et aéroterrestre européen apparaît comme une nécessité pour les Etats et les industriels. Il existe en effet un décalage considérable entre l'offre et la demande, décalage qui fragilise les industriels et menace la sécurité des Etats puis, par ricochet, de l'Europe. Le marché actuel repose encore sur des bases nationales alors que la diminution des budgets de défense ainsi que l'augmentation des coûts des armements oblige les industriels à élargir leur marché au-delà des frontières étatiques.

Or, les palliatifs que sont les exportations et la diversification avec des produits civils sont inadaptés ou insuffisants dans le secteur terrestre et aéroterrestre. Le marché de l'armement doit se construire au niveau européen. Pour les industriels, c'est le seul moyen de survivre à moyen et long terme à la concurrence étrangère, principalement américaine. Pour les Etats, c'est une condition de la préservation de l'indépendance sur la scène internationale.

Pourtant, si ces dernières années l'Europe de la Défense est devenue une réalité, l'Europe de l'Armement n'en est encore qu'à ses balbutiements. D'un côté, les industriels de l'aéronautique ont permis la création d'un embryon à l'échelle de l'Union Européenne. De l'autre côté, au niveau politique, l'AED est la première réponse des Etats pour unifier le marché à l'échelle de l'Union Européenne. La création d'un marché commun de l'armement, plus ouvert et conforme aux lois du marché, re-présente un intérêt pour les industriels européens. Il doit permettre de privilégier les transferts de matériels européens et favoriser les coopérations. Mais la concurrence dans le domaine des armements est une bonne chose à la condition d'être maîtrisée. La défense est un marché spécifique qui ne saurait obéir aux seules lois du marché et semble donc être astreint à des procédures de contrôle par le politique.

En ce sens, la construction d'une Europe politique est une condition *sine qua non* d'une libéralisation du marché parce qu'elle serait enfin capable de déterminer les besoins opérationnels de son armée, de contrôler à la place des Etats les exportations d'armement et de protéger ses capacités industrielles pour rester indépendante. Aux Etats-Unis, l'industrie de défense est soutenue par une Administration et un Gouvernement, la concurrence y est régulée et le patrimoine économique protégé par des lois. A l'instar des Américains, les Européens doivent créer un marché suffisamment vaste, tout en préservant leur BITD par la protection d'une industrie compétitive. L'ouverture d'un marché européen en matière de défense pénaliserait certainement l'ensemble des industriels du vieux continent qui eux, n'ont pas encore accès à tous les marchés mondiaux, notamment à celui des Etats-Unis. La survie des industriels de la défense européens, et en particulier du secteur terrestre, en dépend.



Cette Tribune est publiée dans la livraison du mois d'octobre 2005 de la revue « GéoÉconomie » de l'Institut Choiseul. L'Institut Thomas More remercie vivement Jean-François DAGUZAN, son rédacteur en chef, et Yannick MIREUR, directeur délégué de l'Institut Choiseul.

[www.choiseul.info](http://www.choiseul.info)

**Laetitia BLANDIN**, titulaire d'un master I de Science politique et du master Défense (Université Paris II) et d'un master Recherche en Histoire contemporaine (Université de Paris IV), travaille pour des industriels de défense. Elle a été en mission auprès de la Commission européenne pour la réalisation d'un benchmarking sur les processus et politiques d'acquisition d'armement dans l'UE et aux Etats-Unis.

**Cyrus HODES** est consultant. Ancien élève de l'Institut Politique de Paris et de l'Institut Supérieur de l'Armement et de la Défense (ISAD), dont il est titulaire du master Défense (Université Paris II), il est Senior Fellow au Center for Advanced Defense Studies (CADS) à Washington DC, membre de l'International Institute for Strategic Studies (IISS) à Londres et chercheur associé à l'Institut Choiseul à Paris. Il est spécialiste des questions de défense et de sécurité.

**Antonin TISSERON** est consultant. Il est titulaire d'un master Recherche en histoire des Relations internationales (Université Paris I) et d'un master Défense (Université Paris II). Il a travaillé au Commandement de la Doctrine et de l'enseignement militaire supérieur de l'Armée de terre (CDES) et a publié plusieurs articles sur les questions de défense, notamment sur les opérations en zone urbaine (« Le combat urbain du XXI<sup>ème</sup> siècle », *Défense nationale*, juin 2004) et la perception de la guerre (« La "guerre propre" : mythe ou réalité des années 1990 ? », *Relations internationales*, été 2004).

J u i l l e t 2 0 0 6

## Programme d'étude L'EUROPE ÉCONOMIQUE

S é r i e C O M P É T I T I V I T É , C R O I S S A N C E

Retrouvez toute l'actualité de l'Institut Thomas More sur [www.institut-thomas-more.org](http://www.institut-thomas-more.org)

### **Italia: Le banche tra globalizzazione e via nazionale**

Compte rendu de la rencontre du Comité Italie du 3 mai 2006 (Note 9, juillet 2006, It).

### **Patriotisme économique: anatomie d'un concept problématique**

Rencontre du Comité Belgique, 22 juin 2006, Bruxelles. Intervenants : Pascal SALIN et Daniel CARDON de LICHTBUER.

### **Pétition contre l'unification des taxes dans l'Union Européenne**

Pétition lancée par le Lithuanian Free Market Institute (mai 2006, disponible sur le site Internet de l'ITM).

### **Le secteur bancaire entre globalisation et consolidation nationale**

Rencontre du Comité Italie, 3 mai 2006, Rome, en partenariat avec la Fondation Ideazione. Intervenants : Salvatore REBECCHINI, Massimo LO CICERO, Jean-Pierre DARNIS, Alessandro CARPINELLA, Philippe de NOUEL, Renato BRUNETTA, Marco FERRANTE.

### **Quelle évolution du marché de la défense en Europe ? Le cas du secteur terrestre et aéroterrestre**

Par Laetitia BLANDIN, Cyrus HODES, Antonin TISSERON (Note 5, octobre 2005, Fr, parue dans la revue « GéoÉconomie »).

### **Le brevet dans le domaine du logiciel : un débat européen crucial**

Article de Jean-Louis CACCOMO (« L'Echo », 16 juin 2005).

### **Octrooieren van software is cruciaal debat**

Article de Jean-Louis CACCOMO (« De Tijd », 5 juin 2005).

### **Innovations d'aujourd'hui, compétitivité de demain... Quelle politique technologique pour l'Europe ?**

Rencontre, 16 juin 2005, Bruxelles. Intervenants : Françoise GROSETÊTE Jean-Louis CACCOMO.

### **A la recherche de la compétitivité européenne : la politique technologique de Bruxelles en question**

Par Jean-Louis CACCOMO (Tribune 6, juin 2005, Fr).

### **Favoriser le don privé**

Article de Philippe CHALMIN et Xavier DELSOL (« Le Figaro », 8 décembre 2004).

### **Pour la concurrence fiscale en Europe**

Par Jean-Philippe DELSOL (Note 2, sept. 2004, Fr/Eng).

Les propos et opinions exprimés dans ce document n'engagent que la responsabilité de l'auteur. Ce document est la propriété de l'Institut Thomas More. Sa reproduction, partielle ou totale, est autorisée à deux conditions : obtenir l'accord FORMEL (par mail ou courrier) de l'Institut Thomas More et de l'auteur, et faire apparaître LISIBLEMENT sa provenance. Pour toute information, suggestion ou tout envoi de textes, vous pouvez adresser un message à [info@institut-thomas-more.org](mailto:info@institut-thomas-more.org) ou téléphoner au + 33 (0)1 49 49 03 30.

Institut Thomas More ASBL © Octobre 2005 – Août 2006, pour la présente version