

SAINT-CYR ALUMNI

Industrie de défense : le tournant ?

PAR FRÉDÉRIC MONLOUIS-FÉLICITÉ - PROMOTION « GÉNÉRAL GUILLAUME » (1990-93)

C'est peu de dire que la guerre en Ukraine est un électrochoc pour tous ceux, civils et militaires, qui s'étaient habitués depuis le milieu des années 90 à la lente et inexorable fonte des capacités militaires des démocraties occidentales. À la différence notable des États-Unis, engagés dans des guerres lointaines et dispendieuses, la plupart des pays européens, France en tête, ont fait de leurs armées la variable d'ajustement de leur politique budgétaire. En France, ce choix s'est traduit par une réduction de 20 % du budget de la Défense entre 2000 et 2015, avec des effets très concrets. Entre 2001 et 2021, les effectifs militaires sont passés de 250 000 à 203 000, les chars de 809 à 222, les avions de combat de 374 à 254, les grands navires de surface de 26 à 19.

C'est cette dimension matérielle qui doit nous alerter aujourd'hui. S'il est possible, en quelques mois, de recruter et de former un soldat aux gestes élémentaires de combat, le cycle de production des outils de défense est bien plus contraignant, et leur coût hors de proportion avec la rémunération, l'entretien et l'équipement de nos soldats. L'exemple le plus emblématique est sans doute celui des canons Caesar, la plus performante de nos pièces d'artillerie. Douze exemplaires du Caesar ont été envoyés en Ukraine, soit 15% des 76 pièces que possède l'armée de Terre. Il n'a fallu que quelques semaines pour former les artilleurs ukrainiens appelés à servir ces armes. En revanche, dix-huit mois sont nécessaires pour les produire, pour un coût unitaire de 5 millions d'euros. A ces contraintes, il faut ajouter un frein conjoncturel lié aux difficultés d'approvisionnement en métaux et en composants électroniques qui portent la durée de production à deux ans, et un facteur spécifique à l'industrie, secteur dans lequel 70 000 offres d'emploi ne trouvent pas

preneur. Dans la perspective d'une montée en puissance du rythme de production, les entreprises du secteur de la Défense sont en concurrence directe avec nombre d'entreprises industrielles qui se battent pour recruter, former et fidéliser des ouvriers qualifiés. On voit bien le nœud de contraintes dans lequel les 4000 entreprises de l'industrie de Défense se trouvent aujourd'hui, difficilement compatibles avec le rythme soutenu et le niveau d'attrition matérielle d'une guerre de haute intensité.

En France, la dernière loi de programmation militaire a permis de sanctuariser 295 milliards d'euros pour moderniser les armées entre 2019 et 2026. L'Allemagne a fait le choix historique d'investir 100 milliards d'euros dans sa défense sur les cinq prochaines années. Les membres de l'Union européenne se sont engagés à consacrer 67 milliards d'euros par an aux investissements de défense. Reste à s'assurer que ces budgets n'alimentent pas démesurément les carnets de commande des industriels américains et soient suffisamment mutualisés pour permettre des économies d'échelle. C'est à ce prix que les lacunes capacitaires (drones, transport aérien, hélicoptères...) et les insuffisances récurrentes (maintenance, munitions...) seront efficacement comblées. Surtout, il est plus que jamais indispensable que « l'effort de guerre » ne reste pas une affaire de spécialistes. Militaires, ingénieurs et industriels de la défense n'y suffiront pas. L'outil industriel patiemment bâti depuis le XIXe siècle a certes besoin d'investissements et de haute-technologie, mais plus encore de compétences, d'innovation et de volonté. En définitive, de l'engagement de toute une nation, de l'école à l'usine.



À la lumière de la haute intensité : quels défis pour l'industrie d'armement ?

PAR LE GÉNÉRAL DE CORPS D'ARMÉE (2S) ARNAUD SAINTE-CLAIRE DEVILLE - PROMOTION « GÉNÉRAL ROLLET » (1978-80) - CONSEILLER DÉFENSE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE NEXTER ET DIRECTEUR DES AFFAIRES PUBLIQUES FRANCE ET EUROPE DU GROUPE NEXTER - ANCIEN COMMANDANT DES FORCES TERRESTRES (2014-2017)

La perspective de retour d'un conflit de Haute intensité (HI) / Engagement Majeur (EM) n'est pas seulement un sujet militaire mais aussi industriel. Pour se préparer à une telle éventualité, réalité en Ukraine, entendue comme un conflit conventionnel face à un adversaire paritaire impliquant des niveaux élevés d'attrition et de consommation de munitions et pièces de rechange, il convient dès à présent de renforcer le dialogue entre acteurs étatiques et industriels afin d'anticiper le choc d'activité.



De manière générale, l'aptitude à la haute intensité implique de disposer de matériels au meilleur niveau technologique pour surclasser l'adversaire mais aussi d'une masse suffisante. Ces matériels, malgré leur technologie devront

être aptes aux modes dégradés comme alternatifs ⁽¹⁾, modulaires afin de s'adapter à la physionomie des conflits, et globalement cohérents avec les réalités opérationnelles, industrielles et commerciales (coût d'acquisition et de

(1) Modes qui permettent de s'affranchir du risque de ne pouvoir utiliser certaines technologies facilement contestées par l'adversaire.