



Commission Défense

Animée par Renaud Bellais (Président) & Alexis Breton (Secrétaire général)

Luc RENQUIL

Bertin Technologies, membre du Comité Richelieu

Construction de l'Europe de l'armement : l'approche des PME de haute technologie

1er février 2006

Les PME ont une place essentielle dans la base industrielle et technologique de défense, mais leur rôle est souvent négligé. C'est en particulier le cas lorsque l'on observe la construction de l'Europe de l'armement.

- a)** Si la création de l'Agence Européenne de Défense marque une volonté politique, il reste que l'Europe dépense moins que les États-Unis pour la défense et les crédits sont distribués sur des marchés cloisonnés. Au-delà de cette fragmentation, les pays européens ont peu d'actions communes. Il suffit de constater la faiblesse du budget d'investissement de l'AED: 3M€ en 2006. Les PME ont donc un faible accès à ce type de financements.
- b)** Il en est de même pour l'harmonisation des besoins militaires. La faible appétence des armées pour une définition commune des équipements freine l'ouverture des marchés. Seuls les enjeux nouveaux de sécurité, depuis 2001 créent, de réelles opportunités pour les PME.
- c)** La volonté de restructurer la BITD est réelle et nécessaire pour consolider cette base – en réduisant notamment les surcapacités – et pour accroître sa compétitivité. Toutefois, côté de la demande (c'est-à-dire des États), les raisonnements restent trop généralement nationaux et pèchent par un manque de logique sectorielle.

Ces blocages institutionnels freinent les initiatives louables côté de l'offre, c'est-à-dire de l'industrie, pour créer une réelle BITD européenne. L'exemple à suivre est sans aucun doute la restructuration de l'industrie aéronautique civile autour d'Airbus.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire a priori, les PME sont favorables à la consolidation industrielle dans la défense et à l'émergence de grands groupes transeuropéens ayant une taille mondiale.

La raison en est simple. Une telle consolidation favorise en retour la compétitivité des PME, car elle leur permet d'adosser leurs activités à des grands groupes. Ceci les incite à être innovantes et compétitives pour conserver leurs clients. Indirectement, cet adossement à des grands groupes est un vecteur d'internationalisation pour des entreprises qui n'ont pas les moyens d'une stratégie d'exportation.

Il contraint aussi les PME à mettre en place une réelle stratégie de propriété intellectuelle et d'accroître leur niveau de qualité. Ceci constitue une voie vertueuse pour attirer d'autres grands comptes.

Indirectement donc, la consolidation industrielle favorise la robustesse de la BITD par un renforcement de sa base : les PME, qui se situent "au bout de la chaîne alimentaire". C'est ce que démontre la création d'Airbus pour les PME des régions de Toulouse et de Hambourg.

L'effet d'entraînement et de stimulation des grands groupes est nécessaire, mais non suffisant. Or l'Europe pêche par une politique peu favorable aux PME innovantes. Les politiques publiques se construisent sur une logique d'assistanat, non d'incitation.

Luc Renouil a d'ailleurs dénoncé les effets pervers des politiques actuelles visant à protéger les "entreprises stratégiques". Si la volonté de préserver l'existence et l'accès à des compétences critiques est louable, la protection de certaines entreprises vis-à-vis des investisseurs étrangers peut être contreproductive car ces PME de haute technologie ont besoin de capitaux pour croître.

La décision de protéger les "entreprises stratégiques" est de nature politique. Elle est antinomique avec la logique entrepreneuriale. Ceci est d'autant plus vrai que l'Europe n'a ni les investisseurs, ni les marchés pour permettre aux PME de haute technologie de se développer. En empêchant des investisseurs étrangers d'apporter des capitaux, cette politique risque de tuer ces PME ou, tout du moins, de les empêcher de croître.

Il est donc essentiel de définir un cadre propice à la compétitivité de ces PME :

- l'accès à un personnel de qualité
- une politique territoriale de soutien

Les PME font partie d'un territoire, leur localisation est un facteur-clé de succès – d'où la nécessité de politiques territoriales bien plus que pour les grands groupes. Le passage à l'eupéanisation suppose au préalable un renforcement des pôles existants pour améliorer la compétitivité internationale de ces PME.

- une fiscalité incitative

L'évolution récente du "crédit impôt recherche" constitue un exemple d'évolution dans le bon sens.

- l'accès aux marchés

Une approche de type *Small Business Act* est nécessaire en Europe pour que les PME innovantes s'appuient sur les marchés publics pour nourrir leur croissance (pas de quotas, mais une discrimination positive). Or le code des marchés publics ne permet pas de favoriser l'accès des PME aux commandes publiques, comme c'est le cas aux États-Unis. A noter que sur les 600M€ d'études de défense en 2005, seuls 45M€ (7,5%) ont été attribués à des PME – souvent d'ailleurs filiales de grands groupes.

Les grands groupes peuvent jouer un rôle dans l'accès des PME aux marchés en coopérant avec elles, à l'instar du "Pacte PME" proposé par le Comité Richelieu. Les pouvoirs publics devraient les y inciter.

- L'innovation

L'investissement de l'Europe dans l'innovation est trop faible et ne prend pas suffisamment en compte les signaux du marché. De ce fait, il y a saupoudrage des crédits de R&D et une marginalisation des PME par le choix de grands projets. Or les PME sont la "courroie de transmission" des connaissances entre la recherche et les marchés, permettant en particulier aux grands groupes de s'appuyer sur les innovations qu'elles ont développées et testées.

Le message de Luc Renouil est qu'il faut sortir d'une logique d'assistanat vis-à-vis des PME : "du business, pas des aides" ! Il faut donner aux PME les moyens de résoudre leur problème de sous-capitalisation, leur permettre d'accéder plus aisément aux marchés publics et de développer un modèle de risk-sharing équitable avec les grands groupes.

L'orateur s'est exprimé à titre personnel. Ses propos n'engagent pas la société ou tout autre organisme auxquels il est rattaché.