

# EURONAVAL, un 50<sup>e</sup> anniversaire qui témoigne des exigences industrielles

François LAMBERT

Délégué général du GICAN (Groupement des industries de construction et activités navales).

**E**URONAVAL, c'est tout à la fois la grande manifestation mondiale du naval de défense et ce moment qui nous rappelle l'exigence de notre secteur. Cette exigence est triple : une exigence de persévérance pour mener des opérations industrielles complexes dans le temps long, une exigence permanente de rationalisation de l'offre pour conquérir de nouvelles parts de marchés et, enfin, une exigence d'adaptation aux nouveaux défis, celui des compétences et celui de l'innovation.

L'horizon temporel d'un programme d'armement est de plusieurs décennies. Les frégates novatrices comme les *La Fayette* ont été conçues il y a près de 30 ans, le nouveau sous-marin nucléaire d'attaque (SNA), le *Barracuda*, a été conçu il y a 15 ans. Il faut près de 20 ans pour faire un porte-avions. Euronaval, c'est ce temps long qui implique une relation forte avec les clients, Français et étrangers, une relation de confiance qui ne peut naître que par la démonstration.

Le secteur naval militaire concentre d'ailleurs le principal effort de réarmement conventionnel dans le monde. Le rattrapage des pays émergents ou réémérgents, ainsi que la compétition technologique entre les puissances, sont très prégnants, pour tous les types de navires.

Le sous-marin est l'engin le plus complexe au monde avec plus d'un million de pièces pour la construction d'un sous-marin nucléaire lanceurs d'engins (SNLE). 41 marines dans le monde disposent d'au moins une composante sous-marine. 490 unités sont recensées sur le globe, dont 70 % sont conventionnelles. Le marché est aujourd'hui dynamique, notamment en Asie-Pacifique. D'ici 2030, la moitié des sous-marins du monde appartiendra aux marines des grands pays d'Asie. Les navires de surface ne sont pas en marge de ce réarmement. Le déplacement du centre de gravité s'opère également vers l'Asie : 20 % des projets d'acquisition des navires de surface se trouvent en Asie. Un seul exemple, la Chine, qui a sorti 80 bateaux entre 2014 et 2016.

EURONAVAL ne peut être considéré autrement que comme la grande vitrine de cet enjeu. La manifestation est donc appelée à accroître sa dimension pour favoriser encore les prises de conscience des puissances sur l'importance dans le temps long de notre secteur.

La Marine nationale manque par exemple de patrouilleurs pour surveiller notre Zone économique exclusive (ZEE) qui s'est étendue de plus de 500 000 km<sup>2</sup> en 2015 (l'équivalent de son territoire métropolitain !) qui pourrait encore s'étendre d'au moins 1 million de km<sup>2</sup> (plusieurs demandes sont en instruction auprès de l'ONU). Nos moyens d'action de l'État en mer doivent nous permettre de surveiller et de faire respecter la souveraineté française sur cette vaste zone, y compris nos DROM-COM (Départements, régions et collectivités d'outre-mer). Or, aujourd'hui, la Marine nationale n'a qu'une douzaine de patrouilleurs pour surveiller une surface supérieure à celle du Canada par manque de moyens. Il appartient aux industriels de faire mieux comprendre ces priorités.

Aujourd'hui, il faut saluer la prise en compte de ces enjeux, tels qu'ils ont été avancés dans le cadre de la *Revue stratégique* publiée en octobre 2017 puis pris en compte favorablement dans la Loi de programmation militaire (LPM) :

- la modernisation de la dissuasion et son rythme de construction (*SNLE3G* <sup>(1)</sup>) ;
- le financement des programmes en cours (*Fremm*, *Barracuda*, *FTI*, rénovation des *FLF* <sup>(2)</sup>) ;
- le lancement de programmes futurs dès le début de la période et le développement du Maintien en conditions opérationnelles (MCO) : *Flotlog*, *Batsimar*, *Slamf*, *Avsimar* <sup>(3)</sup>, hélicoptère léger de la Marine, accélération de l'équipement de la Marine en drones.

Ce marché riche en opportunités ne l'est pas uniquement pour les chantiers français. En France, il y a un effet évident de concentration autour de quelques acteurs majeurs du secteur, Naval Group et les Chantiers de Saint-Nazaire, et de plus petits chantiers très dynamiques sur toutes les façades maritimes (notamment CMN, Kership, U Fast, SOCARENAM, Ocea, Couach...)

La concurrence est plus forte sur le marché international également avec les pays traditionnels, la Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne ou la Russie, et l'émergence rapide de nouveaux concurrents comme

(1) *SNLE de 3<sup>e</sup> génération* appelé à remplacer nos 4 SNLE de classe *Le Triomphant* entrés en service entre 1997 et 2010 mais mis sur cale, pour le premier, dès 1986.

(2) *Fremm* : *Frégates multimissions* ; sous-marins nucléaires d'attaque (SNA *Barracuda*) ; *FTI* : *Frégates de taille intermédiaire* ; *FLF* : *Frégate légère furtive* (classe *La Fayette*).

(3) *Flotlog* : *Flotte logistique* (en remplacement des pétroliers ravitailleurs classe *Durance*) ; *Batsimar* : *Bâtiment de surveillance et d'intervention maritime* ; *Slamf* : *Système de lutte antimines du futur* ; *Avsimar* : *Avions de surveillance et d'intervention maritime*.

le Japon, la Chine, la Turquie, Singapour, l'Inde, la Suède ou encore la Corée du Sud.

Face à cette concurrence émergente, le nombre de chantiers est encore trop grand en Europe, où ils se retrouvent souvent face-à-face à l'export. La consolidation européenne n'est pas une option, elle est une nécessité. Le rapprochement avec l'Italie n'est sans doute que le premier stade de cette ambition qui permettra à l'Europe de préserver sa compétitivité en matière de naval de défense. EURONAVAL doit en être, là aussi, l'illustration la plus marquante, au-delà des contrats que les industriels français gagneront ensemble, avec leurs partenaires européens.

Sur le plan de l'exportation, la représentation nationale et le gouvernement, mais aussi son administration, la Direction générale de l'Armement (DGA) notamment, la Marine aussi, sont essentiels dans les grands prospects grâce aux relations stratégiques établies ou renforcées entre la France et les pays clients et partenaires. C'est cette « équipe France » qui a permis de remporter en avril 2016 le marché des 12 sous-marins avec l'Australie.

La poursuite des efforts à l'export est nécessaire : les exportations ne peuvent se substituer aux commandes nationales mais il faut souligner la dépendance encore forte vis-à-vis d'un petit nombre de pays clients (Brésil, Inde, Malaisie, Singapour, Arabie saoudite, Égypte et plusieurs États d'Afrique de l'Ouest...). Les contrats en Australie aujourd'hui, et demain, nous l'espérons, en Inde, en Argentine, en Colombie, en Indonésie, en Pologne, aux Pays-Bas, en Roumanie, aux États-Unis ou au Canada, permettront d'élargir le portefeuille « pays » de notre industrie navale nationale. L'export permet d'amortir les coûts de développement et d'élargir la cible pour alimenter et mieux rentabiliser la chaîne de fabrication. Les actions du Gican pour soutenir ses adhérents, notamment les Entreprises de taille intermédiaire (ETI) ainsi que les Petites et moyennes entreprises (PME), qui vont à l'export, grâce à l'organisation de pavillons France et de séminaires bilatéraux avec la DGA, sont à souligner, sans compter le rôle de Business France qui se révèle un soutien de poids depuis quelques années dans le secteur défense également.

Aujourd'hui, la consolidation en France et en Europe, pour être mieux présents à l'export est indispensable :

- Face à nos voisins européens qui augmentent leur budget de défense (Allemagne).
- Face au retour des « États puissances » qui cherchent à moderniser leur outil militaire et à redynamiser leur industrie de défense ou à monter en puissance en devenant des concurrents majeurs pour notre industrie navale (Russie, Chine, Turquie, Corée du Sud, Japon), parfois même sur nos marchés, avec des entreprises nationales.
- Face aux États-Unis qui ont lancé un réarmement naval massif.

- Face aux demandes de l’Otan de porter le budget dédié à la défense à 2 % et celui dédié aux équipements à 20 %.
- Face au financement des programmes en cours et aux renouvellements d’équipements à venir, dont celui de la dissuasion.

Nous avons une industrie navale forte : il faut préserver notre outil industriel de défense par une politique dynamique de commandes nationales et de soutien à l’export, 50 % d’export est indispensable. Cela permettra de maintenir les compétences et les emplois, cela permettra d’assurer la préparation de l’avenir.

Un budget recherche et développement (R&D) suffisant pour préserver les compétences est indispensable pour maintenir l’avance technologie et préparer l’avenir, le rapport confié par le Comité France maritime au GICAN <sup>(4)</sup> l’indique de manière tout à fait explicite. Notre industrie est compétitive, il faut donc, par-dessous tout, éviter son déclassement. Il faut aussi préserver notre souveraineté dans la durée et ne pas rater la rupture technologique, or le domaine naval est proportionnellement sous-financé par rapport au domaine aéronautique ou spatial.

Des PME du GICAN ont aujourd’hui des projets 100 % Défense innovants sans financement, c’est anormal. Il faut donc trouver un moyen de les soutenir d’une manière suffisamment innovante. Le *Seannovation* organisé à Euronaval est là aussi une vitrine et des liens intenses avec l’Agence d’innovation de la Défense vont pouvoir se créer dans la durée. Il faut aussi soutenir financièrement le passage du civil vers le militaire de projets qui peuvent être coûteux, c’est l’ambition, plus large, de la filière des industriels de la mer que nous portons avec le Corimer (successeur du Corican : Conseil d’orientation pour la recherche, l’innovation, la construction et les activités navales).

La dimension européenne est incontournable et le GICAN est nécessairement attentif à ce que l’industrie navale ait toute sa place comme bénéficiaire du fonds européen de défense tout comme le programme européen de développement de l’industrie de défense.

Parmi les illustrations les plus importantes de cette ambition de l’industrie navale, le lancement rapide d’études préliminaires pour un second porte-avions, qui est indispensable pour garder les compétences. Dans quinze ans, nous devons être capables d’élaborer et de construire un nouveau navire amiral. Le maintien des compétences d’ingénierie et de conception est à cet égard très important pour notre filière tant pour Naval Group que pour TechnicAtome et leurs sous-traitants.

Mais l’innovation c’est également l’indispensable capacité à lutter contre les nouvelles menaces et notamment la cyber-menace, les drones et le *Big Data*. C’est

---

(4) Confié par le Secrétaire général de la Mer au président du GICAN, avec l’appui des Pôles Mer dans le cadre du Comité France maritime, le récent rapport sur le soutien à l’innovation maritime conclue à un manque de fédération des financements publics comme des projets industriels, à la différence de filières mieux intégrées.

un enjeu crucial. Il y a 10 ans, peu de gens savaient ce qu'était la cyber-sécurité. En 2005, il y avait 500 millions d'adresses *IP* ; en 2015, il y en avait 7 milliards et en 2020 il y en aura entre 30 et 50 milliards. On voit se développer l'*Internet* des objets (*IoT*), le *Big Data*, la digitalisation des entreprises et aussi la digitalisation de la guerre. Le maintien et le développement des compétences ne concernent pas que la construction navale à proprement parler, mais concerne aussi le domaine cyber, la dissuasion, les drones... avec un écart technologique qui se réduit en termes de plateforme, équipements (moteurs, radars, *CMS* <sup>(5)</sup>...).

L'activité repart à la hausse mais il ne faut pas oublier que la construction navale reste une activité cyclique et que si, dans les périodes de bas de cycle, nous n'avons pas les moyens de maintenir en activité au moins un minimum les compétences, et en particulier les compétences d'ingénierie et les métiers spécifiques, nous ne serons pas capables de faire face au prochain cycle. Le maintien des compétences suppose ainsi des activités continues en études d'architecture et en études et démonstrateurs technologiques.

Recruter des techniciens est devenu vital : la préservation et le développement des compétences se feront à l'échelle de la filière avec le Campus des industries navales, à l'image de l'Aérocampus de la filière aéronautique, auquel nous travaillons actuellement avec l'UIMM (Union des industries et métiers de la métallurgie) et Bretagne Pôle Naval, sur 4 régions (Bretagne, Pays de la Loire, Normandie, Nouvelle Aquitaine), avec 4 entreprises : Les Chantiers de l'Atlantique, CMN, Naval Group et Piriou. Le navire des métiers sera là dorénavant pour nous rappeler l'urgence à former, pour mobiliser autour de cette grande cause qu'est l'industrie et en particulier l'industrie navale, un secteur créateur net d'emploi aujourd'hui et qui cherche des bras, des têtes, des idées pour assurer sa pérennité, son avenir.

\*  
\*\*

EURONAVAL n'est pas une occasion, EURONAVAL est le lieu de rencontre de nos exigences, celles que nous voulons repreciser toujours à nos clients, ceux de la construction et des activités navales qui comprennent nos technologies dans le temps long.

Excellent salon et merci à la *Revue Défense Nationale* de son soutien aux ambitions du GICAN. ♦

---

(5) Système de gestion de contenu.

