

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission de la défense nationale et des forces armées

— Audition de M. Stéphane Mayer, président-directeur
général de Nexter Systems..... 2

Mercredi

2 mars 2016

Séance de 9 heures 30

Compte rendu n° 37

SESSION ORDINAIRE DE 2015-2016

**Présidence de
Mme Patricia Adam,**
présidente



La séance est ouverte à neuf heures trente.

Mme la présidente Patricia Adam. Je suis heureuse d'accueillir M. Stéphane Mayer, président-directeur général de Nexter Systems, dont l'audition vient clore le cycle consacré aux matériels terrestres, après les auditions de M. Emmanuel Levacher, président de Renault Trucks Defense et du général Charles Beaudouin, directeur de la Section technique de l'armée de terre.

C'est la première fois que vous venez devant notre commission, monsieur Mayer, puisque vous avez pris la direction de cette grande entreprise qui nous est chère depuis peu de temps.

Nous avons auditionné il y a un peu plus d'un an votre prédécesseur, M. Philippe Burtin, ainsi que M. Frank Haun, PDG de l'entreprise Krauss-Maffei Wegmann (KMW) au siège de laquelle certains membres de la commission s'étaient rendus à l'occasion d'une journée de visite fort instructive.

M. Stéphane Mayer, président-directeur général de Nexter Systems. Madame la présidente, mesdames, messieurs les députés, je tiens tout d'abord à vous remercier pour l'intérêt que vous portez à la défense terrestre et à son industrie. Certains disent que celle-ci n'est pas prioritaire par rapport à d'autres industries de défense. Pourtant, elle est hautement stratégique à plusieurs égards – et chaque jour passé depuis ma prise de fonctions à la mi-décembre m'en convainc davantage.

Elle est stratégique car une guerre ou une lutte antiterroriste se gagne aussi au sol, à travers des combats rapprochés. Ce qui a pu se passer récemment sur certains théâtres d'opérations extérieures le montre.

Elle est stratégique car il s'agit d'une industrie innovante, de haute technologie, qui concentre beaucoup d'investissements dans le domaine de la recherche et développement. Je pense aux systèmes embarqués électroniques de conduite de véhicules, de conduite de tirs et de communication. Nexter Systems est dotée d'outils de conception et de simulation, qui permettent d'élaborer des produits toujours plus adaptés aux besoins d'utilisateurs de haut niveau. Par ailleurs, notre entreprise a une importante activité de recherche et d'innovation dans le domaine du blindage et de la protection de nos soldats, sans oublier celui des munitions intelligentes que nous voulons toujours plus précises et efficaces.

Nexter Systems, implantée dans divers territoires, avec dix sites en France et trois à l'étranger, regroupe 3 500 personnes, sans compter les sous-traitants, coopérants et équipementiers.

Héritière de savoir-faire de défense terrestre forgés au XVIII^e siècle dans les arsenaux, Nexter Systems est issue d'une profonde et douloureuse restructuration de GIAT Industries : depuis sa création en 2006, elle est devenue une société rentable tout en consentant d'importants efforts en matière de recherche, de développement et de prospection commerciale.

Elle détient l'ensemble des savoir-faire clefs de la filière de la défense terrestre en France. Elle est la seule société industrielle française à avoir la capacité d'intégration de sous-systèmes et d'éléments liés aux blindés de combat terrestre, tant au niveau de la conception

que de la fabrication. De plus, elle maîtrise les sous-ensembles qui constituent ce système de combat : les caisses et leur blindage, particulièrement nécessaires à la protection des soldats, les systèmes d'armes complets – armements, tourelles, canons, munitions – et les sous-systèmes électroniques embarqués servant à la conduite des véhicules, à la communication sur le champ de bataille et, bien entendu, au combat.

Mon intervention s'articulera autour de deux axes principaux : dans un premier temps, je ferai un point sur le rapprochement entre Nexter Systems et KMW, sur lequel vous aviez entendu mon prédécesseur, Philippe Burtin, et mon homologue, Frank Haun, il y a un peu plus d'un an ; je vous présenterai ensuite la situation générale du groupe en ce début d'année 2016, en mettant plus particulièrement l'accent sur nos activités en France et nos projets à l'export.

S'agissant du rapprochement avec KMW, il faut distinguer deux périodes : avant et après la signature des accords du 29 juillet 2015 en présence du ministre de la Défense.

Jusqu'à la fin du mois de juillet, les négociations ont avancé pour établir la parité entre les deux actionnaires, les détails de la future gouvernance, le choix du siège – qui s'est finalement porté sur Amsterdam, dans un pays européen qui n'est ni l'Allemagne ni la France et qui présente l'avantage d'une certaine neutralité fiscale.

Après la signature des accords, la deuxième période, qui a duré jusqu'au 15 décembre, a été marquée par la levée des conditions suspensives et des autorisations nécessaires en France, en Allemagne mais aussi aux États-Unis où KMW possède une filiale, par la préparation du décret de mise en place d'une action spécifique de l'État français au capital de Nexter Systems et d'un autre décret autorisant le transfert au secteur privé de la majorité du capital du groupe public.

Le 15 décembre, l'alliance a été finalisée au moyen du transfert des actions détenues par GIAT Industries dans Nexter Systems et de celles détenues par la famille Bode-Wegmann dans la société opérationnelle KMW pour former une nouvelle société, Honosthor – nom provisoire appelé à être modifié au profit d'une dénomination plus commerciale. L'État français et la famille Bode-Wegmann détiennent chacun 50 % de cette société commune, holding de droit hollandais, qui se voit conférer un rôle de stratégie, de pilotage à moyen terme et de contrôle des activités opérationnelles.

Le 15 décembre ont été également mis en place les organes de gouvernance du groupe : un conseil de surveillance et un directoire.

Au conseil de surveillance siègent quatre représentants des actionnaires : Jean-Séverin Deckers de l'Agence des participations de l'État (APE) et Bertrand Le Meur, de la DGA pour la France ; Manfred Bode représentant de la famille Bode-Wegmann, et Axel Arendt, ancien d'EADS, pour l'Allemagne. En outre, cette instance est composée de trois personnalités indépendantes : Christian Jourquin, ancien président du groupe Solvay, de nationalité belge, qui préside le conseil de surveillance ; Antoine Bouvier, président de MBDA Missile Systems, société de défense terrestre qui a commencé une intégration européenne il y a bon nombre d'années – il détient donc une expertise remarquable dans les sujets qui nous occupent aujourd'hui ; Utz-Hellmuth Felcht, ancien dirigeant d'entreprises du secteur chimique qui siège également au conseil de surveillance de la *Deutsche Bahn*.

Le directoire se compose de deux coprésidents : Frank Haun et moi-même.

Pour anticiper certaines questions, je dirai quelques mots des circonstances qui ont entouré ma nomination, qui a fait l'objet de certains commentaires dans la presse. Mon prédécesseur, qui a beaucoup travaillé pour arriver là où nous en sommes aujourd'hui, aurait été atteint par la limite d'âge statutaire à la fin de l'année 2016 s'il était resté à ses fonctions. Le changement de statuts n'ayant pas été jugé souhaitable, il a été considéré qu'un déséquilibre aurait pu intervenir au moment de son départ. C'est pourquoi, dans le but d'assurer la stabilité de la gouvernance des deux coprésidents, il a été choisi de nommer une personne plus jeune : je ne serai pas atteint par la limite d'âge dans les cinq années qui viennent, ni même dans les cinq suivantes au cas où une prolongation devait être décidée.

Je salue le travail remarquable de mon prédécesseur et de ses équipes, qui a permis de parvenir à la création de ce nouveau leader européen de la défense terrestre. Je suis très honoré d'avoir été nommé à ces fonctions, très intéressé par cette prise de relais et très motivé par la réalisation de cette construction.

J'en viens aux prochaines étapes du rapprochement. Peu de détails avaient été abordés avant le 15 décembre, jour de la création de la nouvelle entité, dans la mesure où les sociétés étaient encore séparées, potentiellement concurrentes pour certains marchés et tenues par divers accords de confidentialité noués avec des partenaires et des clients. Depuis, les équipes travaillent ensemble. Une première réunion des équipes de direction des deux sociétés s'est tenue au mois de janvier et le conseil de surveillance s'est réuni au début du mois de février. Nous avons alors défini plus précisément les objectifs stratégiques du rapprochement. L'objectif majeur est de devenir un leader de l'Europe de la défense terrestre : il s'agira à terme de proposer des produits communs répondant aux besoins opérationnels de l'armée de terre française et de la *Bundeswehr* mais aussi, par un effet d'entraînement, aux besoins des autres armées européennes. Nous entendons permettre une convergence pour les utilisateurs engagés au même moment, au même endroit, sur les mêmes opérations, convergence en matière tant de produits que de services, de support et de flux logistiques de rechange dans la mesure où les véhicules seront unifiés. Nous prévoyons également de proposer à nos clients des systèmes plus compétitifs, bénéficiant de l'effet de taille et de volume des deux grandes armées européennes que sont celles de la France et de l'Allemagne. Un marché bi-domestique plus important permettrait de mieux amortir les frais de développement et de proposer des produits plus compétitifs à l'Allemagne et à la France mais aussi à l'export.

Ces futures étapes présupposent que deux conditions soient remplies.

Premièrement, il faut parvenir à une expression commune des besoins par les deux États : nous visons un véhicule sinon identique pour les deux armées du moins ne comportant que des différences minimales.

Deuxièmement, dans le cadre d'un schéma de conception et de production réparti entre les deux pays, il faut une convergence des règles et des lois en matière de contrôle des exportations afin de maximiser le nombre de pays cibles et d'optimiser l'objectif de compétitivité.

Être un leader signifie aussi avoir la capacité d'attirer des acteurs de la défense terrestre d'autres pays européens pour former un pôle, à l'image de MBDA, qui s'est

constitué grâce à des alliances successives, d'abord entre la France et l'Angleterre, puis avec l'Italie et l'Allemagne.

Cet objectif européen n'est pas incompatible, bien au contraire, avec les objectifs de Nexter Systems : servir les besoins stratégiques de la France en matière de défense terrestre aussi bien en termes de produits que de services – maintien en condition opérationnelle, rechanges –, et préserver les compétences françaises et la base industrielle technologique de défense de notre pays ; exporter pour contribuer à l'équilibre et à la compétitivité de nos programmes.

Rappelons que cette opération n'a pas été pensée comme une fusion : nous disposons de temps pour mettre progressivement en place l'organisation d'un groupe capable de proposer un produit commun, qui suppose une convergence des méthodes de développement, de gestion de projet, de production et de contrôle de qualité. Cette échéance se situerait en effet à l'horizon 2030.

Ce processus de convergence a été initié à travers plusieurs chantiers menés par l'ensemble des équipes de direction, qu'il s'agisse du commerce, de la communication, de l'image, de la gestion financière, de la politique des produits, des méthodes, de nos compétences en ingénierie et en production, des achats – nous pouvons tirer parti des volumes pour obtenir de meilleures conditions auprès de nos fournisseurs.

Ces travaux sont suivis par les deux coprésidents et par le conseil de surveillance. Plusieurs axes de synergies ont été identifiés. Il pourra s'agir en matière de revenus, de proposer que les véhicules de KMW utilisent les canons, armes et munitions du groupe Nexter ; de tirer parti d'une bonne présence chez un client de l'un des deux acteurs pour permettre à l'autre de proposer des produits complémentaires ; de mettre en commun certains programmes de recherche et développement afin de ne pas dupliquer les coûts ; de mettre en cohérence les achats.

Nous ne nous situons pas dans une démarche de restructuration et de suppression de sites, de postes ou de compétences. Les deux sociétés sont rentables et nous avons suffisamment de temps devant nous afin de construire ensemble ce projet commun pour ne pas avoir à nous focaliser sur des baisses de coût immédiates, rapides et douloureuses.

Ce rapprochement constituera une force de proposition au service d'un projet ambitieux de construction d'une défense terrestre à l'échelon européen. Les deux groupes s'appuient sur une vision partagée à long terme et se nourrissent du dialogue, entre les ministères de la Défense français et allemands.

J'en viens à mon deuxième axe : les activités du groupe Nexter.

Les chiffres n'ont pas été officiellement arrêtés mais je suis en mesure de vous dire que notre carnet de commandes à la fin de l'année 2015, si l'on inclut les tranches conditionnelles qui s'élèvent à trois milliards d'euros, se monte à un peu plus de 5 milliards d'euros, ce qui représente environ cinq années d'activité, compte tenu de notre chiffre d'affaires actuel.

Avec plus de 1 600 Griffon, 248 Jaguar et 200 chars Leclerc à rénover, le programme Scorpion représente à lui seul près de la moitié de notre carnet de commandes. La

confirmation des tranches conditionnelles est donc fondamentale pour Nexter, mais aussi pour l'armée de terre elle-même qui a besoin de renouveler ses matériels dont certains sont vieux de quarante ans.

Les prises de commandes pour l'année 2015 représentent un milliard d'euros, soit le montant de notre chiffre d'affaires. Elles ont porté principalement sur le programme Scorpion pour ce qui est de la France et, s'agissant de l'export, sur des contrats avec le Royaume Uni – vente de canons de 40 millimètres de notre alliance avec *British Aerospace* pour une centaine de millions d'euros –, sur la vente de munitions, qui constitue une activité dynamique avec 300 millions d'euros de prises de commandes, et sur la vente de véhicules blindés Aravis au Gabon.

Le chiffre d'affaires pour 2015 est légèrement supérieur à celui de 2014 : 1,07 milliard contre 1,04 milliard d'euros. La rentabilité et la structure financière sont satisfaisantes après que d'importantes sommes ont été consacrées à la recherche et développement et aux investissements commerciaux.

Le patrimoine de cette société en termes de compétences humaines, de produits et de technologies est extrêmement positif. Depuis ma prise de fonctions, je me rends compte par de nombreux échanges avec les clients que Nexter Systems est une entreprise extrêmement réputée pour ses produits d'excellente qualité, en particulier le véhicule blindé de combat d'infanterie (VBCI), beaucoup utilisé dans les opérations extérieures, et le char Leclerc, jugé par certains comme le meilleur char du monde, même s'il n'a pas rencontré à l'exportation le succès que l'on pouvait espérer.

Je m'attarderai plus particulièrement sur nos activités en France. En tant que systémier-intégrateur, nous avons vocation à être placés au cœur du programme Scorpion, structurant pour l'armée de terre. Pour le mener à bien, nous sommes intégrés dans un groupement momentané d'entreprises aux côtés de Renault Trucks Defense pour la partie relevant de la base roulante et de Thales pour les systèmes de communication et de combat des véhicules Griffon et Jaguar. En outre, nous sommes autorité de conception pour le Jaguar, véhicule de combat au centre de nos compétences principales.

Ce programme connaît quelques difficultés qui n'ont rien que de très normal pour un programme de cette ambition et de cette ampleur. Elles ne remettent pas en cause le calendrier fixé. Simplement, nous nous occupons avec nos coopérants de mettre en place tous les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs. Soit dit en passant, ce partenariat avec Renault Trucks et Thales comme l'ensemble des partenariats de Nexter ne sont absolument pas modifiés par notre alliance avec KMW ; de la même façon, KMW poursuit son partenariat avec Rheinmetall, même si nous espérons pouvoir remplacer à terme cette entreprise pour certaines fournitures.

S'agissant des services, j'évoquerai les contrats liés au maintien en condition opérationnelle que nous conduisons avec la structure intégrée du maintien en condition opérationnelle des matériels terrestres des armées et services (SIMMT). Nous nous situons en premier rang pour le char Leclerc, pour le canon CAESAR, le VBCI, et nous sommes en discussion pour une extension aux AMX 10 RC, véhicule blindé prédécesseur du Jaguar. Il est intéressant de noter que la disponibilité opérationnelle des véhicules dont nous sommes responsables du MCO par contrat est jugée bonne à 80 %. Aucune dérive de coût n'est à

déplorer. Nous avons une démarche proactive à l'égard de la SIMMT et lui faisons des propositions pour réduire le coût de maintenance des parcs grâce à des interactions régulières avec les utilisateurs.

Par ailleurs, nous nous sommes engagés à livrer toute pièce de rechange moins de cinq jours après sa commande. Là encore, nous tenons nos objectifs : le taux de performance pour nos clients atteint 90 % sur le territoire français et 95 % en opérations extérieures.

J'en viens au pôle munitions, que vous connaissez bien après le récent rapport sur la filière munitionnaire française de MM. Nicolas Bays et Nicolas Dhuicq. Avec l'acquisition en 2014 de la société belge Mekar et de la société italienne Simmel, Nexter Systems est devenue un acteur majeur dans le domaine des munitions : nous nous situons désormais au troisième rang à l'échelle européenne, derrière Rheinmetall en Allemagne, et Nammo en Norvège. Nous offrons une gamme complète de munitions de moyen calibre – allant de 20 millimètres à 40 millimètres – et de gros calibre – jusqu'à 155 millimètres. Dans cette activité, nous bénéficions d'une bonne dynamique à l'export, avec de nombreuses prises de commandes. Il est important de maintenir les contrats pluriannuels qui permettent de jouir d'une bonne visibilité sur l'outil industriel et sur la charge de travail pour les années à venir, en complément de l'export.

Enfin, nous commençons à développer des produits destinés à la sécurité intérieure. Nous avons prêté un véhicule blindé Titus au RAID pour la COP21 et nous menons actuellement des discussions avec les forces de police françaises pour savoir en quoi nos véhicules pourraient les aider dans leurs missions.

Second aspect de nos activités : l'export. Nous sommes toujours aussi actifs en ce domaine malgré des résultats qui ont été décevants pour beaucoup d'observateurs, y compris au sein même de l'entreprise. Nous répondons à de nombreux appels d'offres et investissons beaucoup pour les démonstrations et les réalisations de prototypes. Nexter Systems est dotée d'une équipe commerciale étoffée et n'hésite pas à ouvrir des bureaux commerciaux à l'étranger selon les opportunités qu'offrent les marchés. Nous bénéficions d'un bon support étatique : ministère de la Défense, Direction générale de l'armement, état-major des armées, armée de terre. On peut toutefois observer que les contrats en matière de défense terrestre, sans doute moins visibles, apparaissent moins prioritaires que certains contrats d'exportation dans le domaine aéronautique ou naval. Certes, les enjeux ne sont pas les mêmes, mais les besoins d'appui sont tout aussi nécessaires pour ce qui est des relations intergouvernementales quand il s'agit de vendre des matériels terrestres stratégiques à des pays étrangers.

J'ai été invité à participer à la commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre la semaine prochaine : ce sera pour moi l'occasion d'exposer à la plupart des acteurs que j'ai cités nos principaux projets et nos principales demandes d'aide et de soutien.

De multiples opportunités s'offrent au groupe actuellement.

En Asie, nous sommes très occupés en Inde par deux contrats. Le premier, qui pourrait être le contrat du siècle en matière d'artillerie porterait sur une commande de 1 400 canons de 155 millimètres tractés, pour lequel nous proposons le Trajan. Il s'élèverait à un milliard d'euros, soit un montant jamais atteint dans le domaine de l'artillerie. Nous faisons partie des deux derniers candidats avant la décision finale. Le deuxième contrat

porterait sur 800 canons montés sur camion, pour lequel nous proposons le CAESAR. À titre de comparaison, je précise que la France n'a que 77 CAESAR.

Le Moyen-Orient est toujours une zone consommatrice de matériels de défense.

M. Charles de La Verpillière. C'est un euphémisme !

M. Stéphane Mayer. Au Qatar, nous avons répondu à une offre pour 300 véhicules blindés de type VBCI. Nous nous sommes montrés actifs pour faire des démonstrations destinées à adapter une tourelle dotée d'une arme plus puissante que celle dont les VBCI sont équipés en France. D'autres potentialités existent dans le domaine de l'artillerie et des véhicules de combat. À cela s'ajoutent des offres en Égypte. Mais je m'arrête là car je ne peux vous en dire plus sur d'autres campagnes sur lesquelles je suis tenu à une certaine confidentialité, à la demande de nos clients.

En Afrique, nous avons ouvert un premier contrat à l'exportation, avec le Gabon.

En Europe, nous avons deux opportunités majeures : d'une part, au Royaume-Uni avec 300 à 400 véhicules blindés de type VBCI, à l'horizon de 2018 ; d'autre part, en Scandinavie pour les systèmes d'artillerie, plus précisément en Norvège où nous avons récemment fait une campagne de démonstration, et au Danemark et en Finlande.

Pour terminer, je voudrais dire à quel point je suis fier et heureux d'avoir été choisi pour diriger cette très belle entreprise. Avec ses équipes de très haute qualité, nous nous attacherons à atteindre nos objectifs principaux : réussir notre rapprochement avec KMW, devenir le leader européen de la défense terrestre sous condition d'une convergence franco-allemande en matière de contrôle des exportations et de définition des besoins communs, être un moteur de la consolidation européenne de la défense terrestre ; renforcer la part export du groupe tout en comptant sur l'appui des services de l'État ; continuer à répondre aux attentes, aux besoins opérationnels et budgétaires de l'armée de terre française, client historique qui reste le premier de nos clients, en menant à bien les programmes de véhicules, en respectant les délais, en assurant divers services, dont le maintien en condition opérationnelle des systèmes.

Nous comptons demeurer le premier partenaire des forces terrestres françaises et devenir, au travers du nouveau groupe, le partenaire de nombreuses autres armées européennes.

M. Michel Voisin. Monsieur le président, j'aimerais savoir quel dispositif concret est prévu, dans la perspective de la fusion, pour protéger les technologies et les compétences de Nexter Systems. Comment va s'opérer la conciliation entre, d'une part, les intérêts stratégiques de la France et les besoins de son armée de terre et, d'autre part, la conquête de nouvelles parts du marché mondial de l'armement ?

M. Nicolas Bays. Monsieur le président, je souhaiterais connaître les garanties que vous avez obtenues en matière d'exportation, notamment pour la mise à jour des accords Debré-Schmidt, dans la mesure où les pays de la péninsule arabique, marchés très importants pour la France et pour Nexter, sont pratiquement boycottés par l'Allemagne.

Par ailleurs, qu'en est-il d'un éventuel rapprochement avec TDA, filiale de Thales qui produit les mortiers de 120 millimètres et les lance-roquettes qui équipent le Tigre ainsi que les munitions qui leur sont liées ? Si rapprochement il y a, TDA Armements ferait-elle partie de la « corbeille de la mariée » dans le cadre de l'accord KANT ou serait-elle laissée à l'extérieur à l'instar d'Eurengo ?

Enfin, TDA nous a fait part d'une éventuelle volonté de recréer une filière de munitions de petit calibre par rapatriement d'une ligne de production australienne. Nexter réfléchit-elle à produire ce type de munitions ?

M. Stéphane Mayer. S'agissant des technologies et des compétences françaises, deux sortes de protection sont prévues par les accords.

La première concerne les armes – canons, munitions –, avec notamment les sites de Bourges et de La Chapelle Saint-Ursin. L'État dispose d'une action spécifique dans le dispositif qui modifie la parité voulue dans la gouvernance du nouveau groupe : elle lui permet d'empêcher toutes velléités de fermeture de ces activités ou de transfert hors de France.

La deuxième repose sur le mécanisme de vote au sein du conseil de surveillance : toute décision pouvant conduire à un appauvrissement des compétences françaises voire à des transferts dans d'autres pays lui serait soumise, et les personnalités indépendantes auraient le souci de voter non selon les intérêts de l'un ou de l'autre des actionnaires mais dans l'intérêt de l'entreprise. Le conseil de surveillance pourrait aussi empêcher le directoire de prendre des décisions dans ce sens. Une partie n'a pas la possibilité d'imposer à l'autre des transferts de compétences ou des fermetures de sites.

Par ailleurs, monsieur Voisin, vous m'interrogez sur la compatibilité entre la préservation des intérêts français et le développement à l'export. Ces deux objectifs sont complémentaires et forment un cercle vertueux : plus nous exportons, plus nous aurons de moyens pour investir dans la recherche et développement, faire baisser nos coûts, améliorer notre compétitivité, pour le plus grand bien des programmes français.

Les deux parties considèrent que le client français comme le client allemand constituent les premiers clients du groupe et devront continuer de l'être ; elles sont convaincues que l'export est indispensable à l'équilibre et à la compétitivité de l'ensemble du groupe.

Pour ce qui concerne les garanties en matière d'exportation et l'éventuel amendement des accords Debré-Schmidt, je dois vous dire que les discussions intergouvernementales – nécessairement longues - n'ont pas, à ce jour, conduit à des modifications à la hauteur de nos vœux. Une des conditions nécessaires à l'émergence d'un leader européen sera la convergence des politiques de contrôle des exportations. Au lieu de nous limiter à l'intersection des pays approuvés par la France et par l'Allemagne, cela nous permettrait de nous tourner vers un ensemble plus large résultant de la réunion des clients de chacun.

KMW a de très importants marchés au Qatar auquel il est en train de livrer des quantités considérables de chars Leopard. Il existe donc, au sein de la péninsule arabique, des opportunités approuvées par les autorités allemandes.

Le rachat de TDA ne fait l'objet d'aucune résolution ou décision dans le cadre de nos accords actuels. Tout projet d'acquisition soutenu par l'une ou l'autre des entreprises devra, comme dans tout groupe, être approuvé par le conseil de surveillance. Il me semblerait pertinent de continuer à consolider l'industrie des armements et des munitions après le premier mouvement opéré par Nexter à travers le rachat de deux entreprises, l'une belge, l'autre italienne. Cela nous permettrait de gagner en taille et en leadership et d'augmenter nos capacités de recherche et développement. Sans vouloir ici lancer une offre publique d'achat, je considère qu'une telle opération serait une bonne idée d'un point de vue stratégique. Si elle devait être envisagée, elle serait soumise à l'approbation des organes de gouvernance du groupe dans des conditions qui resteraient à négocier avec les actionnaires de TDA.

Quant à la filière des munitions de petit calibre nous estimons qu'il serait techniquement possible de la recréer mais que cela impliquerait des coûts très élevés, nous empêchant d'atteindre une compétitivité suffisante par rapport à nos concurrents qui disposent déjà d'une base industrielle et de marchés. Faute de perspectives de rentabilité satisfaisante, nous n'envisageons donc pas de nous relancer dans cette activité sur nos fonds propres.

M. Gilbert Le Bris. Mes deux questions concerneront les exportations, plus particulièrement vers l'Arabie saoudite où je me suis rendu il y a quelques jours.

Ce pays a décidé le 19 février d'interrompre le financement du programme DONAS d'aide à l'armée libanaise, qui s'élevait à trois milliards d'euros, et de suspendre le financement d'un milliard destiné aux forces de sécurité libanaises. Cette décision a-t-elle un impact sur Nexter, notamment sur la fabrication des CAESAR ?

Concernant les chars Leclerc, utilisés semble-t-il avec un certain succès par les Émirats arabes unis au Yémen, pouvez-vous nous dire – si cela ne relève pas du secret absolu – si l'Arabie saoudite serait intéressée ?

Par ailleurs, auriez-vous les capacités suffisantes pour répondre en même temps aux commandes passées par les Émirats arabes unis et par la France ?

M. Philippe Meunier. Depuis quelques années, nous avons perdu la compétence industrielle en matière de munitions de petit calibre puisqu'il a été décidé de cesser leur production ; nous avons choisi d'acheter sur étagère le remplaçant du FAMAS ; et aujourd'hui, vous nous proposez une fusion avec KMW pour les gros matériels, notamment chenillés. Qu'en est-il véritablement de la filière française de l'armement terrestre, monsieur le président ?

Si nous allier à parts égales avec les Allemands dans une entreprise de droit néerlandais nous fait courir le risque de ne plus pouvoir exporter vers nos pays amis parce que nos partenaires outre-Rhin ne le souhaitent pas, comme nous l'avons vu récemment, je ne crois pas que l'armement terrestre français sortira gagnant de ce rapprochement.

J'aimerais savoir combien coûterait précisément la remise en place d'une ligne de fabrication de munitions de petit calibre. Il serait intéressant de connaître ce chiffre pour savoir si ce serait véritablement trop coûteux, comme vous l'affirmez.

Selon vous, le rapprochement de Nexter et KMW nous rendra plus forts. Permettez-moi de souligner une différence importante : les Allemands conservent

Rheinmetall alors que nous n'avons que Nexter qui fusionnera à terme. Autrement dit, ils garderont leur souveraineté alors que nous, nous la perdrons.

Les chars Leclerc ont démontré leur capacité au combat, ce qui prouve que la France est elle aussi capable de fabriquer des engins chenillés. Avez-vous été contacté par des clients pour des demandes concernant ce type de matériel ? Si oui, peut-on remettre en place une chaîne de production ?

Quant aux ventes des canons CAESAR en Inde, cela fait de nombreuses années que l'on en entend parler. Avez-vous des échéances ? Connaissez-vous la date approximative de la conclusion de ces négociations ?

M. Stéphane Mayer. Concernant l'Arabie saoudite et le programme DONAS, je peux seulement vous dire que nous suivons l'affaire de très près. Compte tenu du nombre d'industriels français concernés, nous espérons que la suspension n'est que provisoire.

Pour ce qui est des chars Leclerc, je vous confirme que leur implication au Yémen a fortement impressionné les militaires de la région. L'éventualité de s'équiper en véhicules de fabrication française nécessiterait en effet la remise en route d'une chaîne de production, qui est possible, dans un schéma industriel toutefois différent de ce qu'il était.

Par ailleurs, je n'ai pas connaissance de goulets d'étranglement qui empêcheraient Nexter Systems d'honorer ses engagements à l'égard de la France et des Émirats arabes unis. Nous avons des contrats de rénovation avec la France pour 200 chars Leclerc ainsi que le contrat de maintien en condition opérationnelle ; pour les Émirats, nous fournissons des pièces de rechange. Il n'y a pas de problème de capacités.

Monsieur Meunier, si nous ne produisons plus de munitions de petit calibre pour les fusils d'assaut, nous continuons de produire d'autres types de munitions, dont la longue liste est beaucoup plus significative en valeur : obus de 20, 25, 30 et 40 millimètres qui équipent le Rafale, le Tigre, le VBCI, le Jaguar ; obus d'artillerie équipant les CAESAR ; canons correspondant à ces calibres. Nous sommes impliqués dans le programme Scorpion qui est en train de dessiner les perspectives pour l'équipement blindé de l'armée de terre pour les vingt-cinq prochaines années à travers le Griffon et le Jaguar. Nous sommes en particulier chargés de la conception et de l'intégration pour le Jaguar, véhicule de combat doté d'un canon franco-anglais de 40 millimètres et de missiles fabriqués par MBDA. Cela réclame des compétences de haut niveau, qui sont en France et qui y resteront.

Pour les exportations, il importe de distinguer le court terme du long terme. Aujourd'hui, ni la Hollande ni l'Allemagne n'imposent quoi que ce soit en matière d'exportation de matériels militaires fabriqués par Nexter dans ses usines françaises. Le seul décideur est la France. Dans vingt ans, si nous atteignons l'objectif d'un véhicule commun, fabriqué en partie en France et en partie en Allemagne, alors l'accord des deux pays sera exigé. C'est la raison pour laquelle l'une des conditions nécessaires au succès de cette alliance est la convergence des règles de contrôle à l'export. Nous avons quelques années devant nous car avant de pouvoir exporter un tel matériel, il faut au moins dix ans pour le concevoir. Il est certain que si une telle condition n'était pas remplie, nos matériels seraient sans doute moins compétitifs et plus coûteux.

L'investissement que nécessiterait la reprise de la production des munitions de petit calibre n'a pas fait l'objet d'évaluations de coût poussées. Les ingénieurs de Nexter parlent de dizaines de millions d'euros voire d'une centaine de millions. Si TDA a une solution consistant à rapatrier une chaîne existante, cela me semblerait plus économique. Nous pourrions toujours lancer une étude plus détaillée si un client nous fait une demande en ce sens.

Quant à l'Inde, il y a deux contrats en jeu. Pour celui qui porte sur 1 400 canons de 155 millimètres tractés, nous venons de remettre notre dernière offre le 15 février. Nos interlocuteurs indiens nous disent que la sélection entre les deux candidats en lice devrait avoir lieu à la fin de l'année pour entrer dans la phase de négociation exclusive d'un contrat. Le contrat relatif aux CAESAR implique, lui, une remise d'offre à l'horizon 2018. L'expérience montre qu'en Inde, il faut être très patient en règle générale, dans le domaine de la défense plus particulièrement, et que les reports ne sont pas rares.

M. Francis Hillmeyer. Nexter va rénover 200 chars Leclerc. KMW fabrique le char Leopard. Envisage-t-on à terme la fabrication d'un engin unique sur deux sites ? Les utilisateurs militaires ont-ils déjà été consultés à propos de cette éventualité ? Sont-ils en phase avec cette évolution ?

M. Daniel Boisserie. Chacun se rend compte aujourd'hui que les opérations aériennes ont leurs limites et que des opérations au sol sont nécessaires. Vous avez évoqué tout à l'heure le problème des blindages. Chacun veut se protéger mais les armes sont de plus en plus performantes. Où en êtes-vous de vos recherches en ce domaine ? Comment parvenir à se protéger au mieux tout en attaquant les autres plus facilement ?

M. Jean-David Ciot. Le rapprochement entre Nexter et KMW est censé accroître les capacités d'innovation, notamment en matière de munitions intelligentes ou d'artillerie automatisée, qui renvoient à des enjeux à la fois terrestres et maritimes. Pourriez-vous nous préciser en quel sens ?

M. Stéphane Mayer. Le char est le véhicule blindé qui assure la meilleure protection de ses occupants, en plus d'être un outil de force de dissuasion conventionnelle. Les militaires français à qui j'ai parlé croient beaucoup en l'avenir du char de combat. Même si le concept ancien de protection contre le déferlement des forces soviétiques n'est évidemment plus à l'ordre du jour, le char reste un outil particulièrement efficace, intimidant et protecteur, qu'il s'agisse de la lutte antiterroriste, des opérations extérieures ou de combats de haute intensité.

Nous allons travailler sur le véhicule qui viendra après le char Leclerc rénové et le Leopard 2 actuellement en service. Pour définir les besoins du futur, nous créerons des groupes de travail, de consultation et d'échanges avec les deux ministères de la Défense. Nous orienterons-nous vers un char de combat totalement nouveau, un véhicule reprenant des caractéristiques du char français et du char allemand ou bien encore vers un concept novateur reposant sur des escadrilles associant chars et drones terrestres ? Je ne le sais pas encore. Une chose est sûre, nous serons à l'écoute des besoins des utilisateurs tout en étant force de propositions.

Le général Beaudouin est venu nous rendre visite pour connaître l'avancement de nos réflexions en matière de protection. Nous menons des tests sur la résistance de tel

blindage à telle explosion de telle puissance à telle distance, avec une attention particulière aux engins explosifs improvisés (EEI). À travers ces études, nous pouvons établir le niveau de protection requis par l'armée. Dans le cadre du programme Scorpion, pour les Griffon et les Jaguar, nous prenons spécifiquement en compte la protection des occupants.

Dans un mouvement quelque peu schizophrène, nous réfléchissons dans le même temps à la mise au point de munitions toujours plus intelligentes. De nombreuses innovations permettent d'affiner la trajectoire au moyen de petites surfaces aérodynamiques, avec des munitions qui infléchissent leur parcours pour tomber à la verticale et toucher le point le plus faible des véhicules ennemis.

L'artillerie est un domaine où Nexter et KMW offrent des gammes complémentaires : artillerie manuelle et sur roue de type CAESAR pour nous ; artillerie chenillée et automatisée, plus chère, pour eux.

La mise en commun de nos capacités d'innovation, de recherche et développement est au programme de nos réflexions pour éviter tout doublon et tirer le meilleur de ce qui existe de chaque côté, afin de proposer des produits toujours plus innovants et plus performants.

La séance est levée à dix heures trente.

*

* *

Membres présents ou excusés

Présents. - Mme Patricia Adam, Mme Sylvie Andrieux, M. Olivier Audibert Troin, M. Nicolas Bays, M. Daniel Boisserie, M. Malek Boutih, M. Jean-Jacques Bridey, Mme Fanélie Carrey-Conte, M. Guy Chambefort, M. Jean-David Ciot, M. David Comet, Mme Catherine Coutelle, M. Bernard Deflesselles, M. Lucien Degauchy, Mme Marianne Dubois, M. Philippe Folliot, M. Yves Foulon, M. Sauveur Gandolfi-Scheit, Mme Geneviève Gosselin-Fleury, M. Serge Grouard, M. Christophe Guilloteau, M. Francis Hillmeyer, M. Jacques Lamblin, M. Charles de La Verpillière, M. Gilbert Le Bris, M. Jean-Yves Le Déaut, M. Frédéric Lefebvre, M. Christophe Léonard, M. Maurice Leroy, M. Jean-Pierre Maggi, M. Alain Marleix, M. Alain Marty, M. Damien Meslot, M. Philippe Meunier, M. Alain Moyne-Bressand, M. Philippe Nauche, Mme Nathalie Nieson, M. Jean-Claude Perez, M. Gwendal Rouillard, M. François de Ruy, M. Stéphane Saint-André, M. Thierry Solère, M. Jean-Michel Villaumé, M. Philippe Vitel, M. Michel Voisin

Excusés. - Mme Danielle Auroi, M. Claude Bartolone, M. Philippe Briand, M. Jean-Jacques Candelier, M. Laurent Cathala, Mme Carole Delga, M. Nicolas Dhuicq, M. Éric Jalton, M. Bruno Le Roux, M. Joaquim Pueyo, Mme Marie Récalde, M. Alain Rousset

Assistait également à la réunion. - M. Jean-François Lamour