

La guerre en Irak bouleverse le tissu industriel américain de l'armement

La hiérarchie des firmes d'armement américaines continue à se transformer après les mutations radicales enregistrées dans la période 1993-2003¹

Si les sites à extension « mil »² sont toujours pratiquement impossibles à ouvrir à partir de messageries françaises, compliquant ainsi l'accès au rapport annuel «100 companies receiving the largest dollar volume of prime contracts awards », cette difficulté peut être contournée soit en faisant appel aux services de documentation de l'ambassade à Paris, soit en se connectant à ces sites à partir de messageries hors de France. La version 2004 de ce rapport montrent les permanences et les évolutions du tissu industriel américain de l'armement

La permanence principale c'est que la liste et l'ordre des cinq premiers producteurs reste stable, soit dans l'ordre Lockheed-Martin (qui reçoit 20,7 milliards de dollars de contrats en 2004), Boeing (17 milliards), Northrop-Grumman (11,9 milliards), General Dynamics (9,6 milliards) et Raytheon (8,5 milliards).

Sur les vingt premières sociétés en 2003, 17 sont toujours dans le classement de 2004. Trois d'entre elles sont sorties des vingt premiers rangs : Triwest Healthcare Alliance (17^{ème} en 2003, 21^{ème} en 2004), North American Airlines (19^{ème} en 2003, 26^{ème} en 2004) et Fedex (20^{ème} en 2003, 27^{ème} en 2004). On notera qu'il s'agit dans les trois cas de sociétés de services et pas de sociétés produisant directement des matériels militaires.

Trois sociétés ont fait leur entrée dans ce classement : Bechtel (15^{ème} en 2004, 22^{ème} en 2003), Bell Boeing Joint Program (16^{ème} en 2004, 21^{ème} en 2003), et Electronic Data System (18^{ème} en 2004, 27^{ème} en 2003).

Si le montant total des contrats passés par le Department of Defense a sensiblement augmenté de 2003 à 2004 passant de 209 milliards de dollars à 231

¹ Voir le débat stratégique N°74,

² (www.dior.whs.mil/diorhome.htm ou web1.whs.osd.mil/mmid/mmidhome.htm)

(+10,4%), la part des 100 premiers contractants est resté stable (64%). En revanche, la concentration des crédits s'est un peu diluée puisque les vingt premiers groupes qui avaient reçu 47,2% des contrats total du DoD en 2003 n'en ont plus reçu que 45,7% en 2004. C'est surtout sur les plus importants contrats que cette évolution est sensible : la troïka de tête avait concentré 24,1% des crédits en 2003. La proportion baisse à 21,5% en 2004.

Les firmes européennes sont peu nombreuses dans ces 100 sociétés : une place remarquable est occupée par le britannique BAE System à la 12^{ème} place (13^{ème} en 2003) avec 2,2 milliards de dollars de contrats. Trois autres groupes britanniques apparaissent dans ce classement : le pétrolier BP (46^{ème} en 2004 avec 0,6 milliard, 54^{ème} en 2003), le motoriste Rolls-Royce (62^{ème} , 0,4 milliard, 54^{ème} en 2003) et l'équipementier Smiths Industries (95^{ème}, 0,2 milliard, non classé en 2003). A coté de ces groupes, le seul français³ présent est le groupe Thales (74^{ème}, 0,34 milliard).

La part du lion pour la guerre en Irak.

La leçon essentielle de ces données c'est que la part la plus importante de l'augmentation de ces crédits a été attribuée aux sociétés liées d'une façon ou d'une autre à la guerre en Irak et plus généralement à la « guerre contre le terrorisme ».

L'exemple le plus flagrant est celui de la société Halliburton, dont on avait déjà souligné qu'en 2003 elle avait engrangé plus de contrats cette année-là que dans les dix années précédentes. En 2004, elle fait plus que doubler le montant de crédits qu'elle reçoit du pentagone (+104%) et surtout cette augmentation est de loin la plus importante en valeur absolue puisqu'il s'agit de 4 milliards de dollars supplémentaires ...

³ encore que dans le cas de Thales on pourrait parler d'un groupe franco-britannique.

Cette « prime à la guerre » se retrouve aussi bien dans les augmentations de contrats pour des firmes engagées dans les opérations de reconstruction : Bechtel (+91% entre 2003 et 2004), Contrack International (+59%), ou Fluor Corporation (+58%). Les entreprises de logistique n'ont pas été mal servies pour autant : AP Moller Gruppen, une firme spécialisée dans la location de bâtiments pour le transport de munitions et de blindés vers le golfe a vu ses contrats augmenter de 167%). N.V. KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE, une filiale logistique de Shell, a eu une croissance de 96%. Pour Halliburton, on l'a vu, le taux est de 103%.

Les sociétés impliquées dans la fourniture d'équipements aux troupes en Irak n'ont pas eu à se plaindre : Le munitionnaire Alliant a vu ses contrats augmenter de 153%. Renco qui contrôle la sulfureuse firme AM General fabricant des blindés Humvees a presque doublé ses contrats (+92%). Oshkosh Truck, autre fabricant de véhicules militaires n'a cru « que » de 57% à plus d'1 milliard de dollars.

Deux autres catégories de sociétés ont bénéficié de la guerre en Irak (et accessoirement des opérations en Afghanistan) : le développement de la privatisation dans ces théâtres a favorisé l'expansion des firmes de transports d'une part et des sociétés liées à la médecine et à la santé d'autre part : pour les premières on relève les croissances des contrats de North American Airlines (961 millions de dollars en 2004) ou de Fedex (953 millions de dollars). Pour les autres, il s'agit des trois groupes : Humana (2,4 milliards de dollars), Health Net (1,9 milliard) et Triwest Health Care Associates (1,3 milliard).

C'est que la guerre en Irak coûte cher . Le remplacement des matériels principaux (chars , hélicoptères et autres blindés) est estimé à 12 milliards de dollars sur les 82 que le président Bush a demandé en supplément au congrès en février 2005⁴. Et la conséquence principale du développement de cette guerre est de favoriser la croissance des firmes liées à la logistique, à l'équipement spécifique des forces et à la reconstruction, métiers qui ne sont pas forcément

⁴ Voir Eric Schmitt, « bush seeks \$81.9 billion, mostly for forces in Irak », New-York Times, 15 février 2005

ceux de Lockheed-Martin ou de Boeing. Qu'une société comme Halliburton reçoive aujourd'hui presque autant de crédits que Raytheon est tout à fait significatif de cette évolution.

Jean-Paul Hébert