

INDUSTRIE D'ARMEMENT A VENDRE

L'armement français comment ça va ? pas si mal apparemment si l'on se fie à la bourse : dans les deux premiers mois de 1996, le cours des actions de Dassault aviation a grimpé de 96,2%, celui de Dassault Electronique de 78,5%, celui de Lagardère groupe (ex Matra-Hachette) de 38,9%. Intertechnique a "gagné" 36,4% et la SFIM 35,3%. on ose à peine ajouter que la SEP (société européenne de propulsion) a augmenté de 26,6%, La compagnie des signaux de 21%, Thomson-CSF de 16,4%, la SAGEM de 13,6% ou la SAT de 12,1%. Manifestement le secteur de l'armement est un bon lieu de spéculations boursières.

Pourtant les résultats économiques des firmes pour l'année 1995 ne se présentent pas sous un bon jour d'ensemble : on sait que GIAT Industries, la société créée en 1990 pour reprendre les anciens arsenaux terrestres, a annoncé des pertes "historiques" de 11,8 milliards de francs pour l'exercice (pour un chiffre d'affaires de 5,3 milliards) ce qui constitue un record dans le secteur. Ce résultat est lourdement plombé par l'importance des provisions passées par le nouveau PDG. Il n'empêche que la situation de la société était de toutes façons très préoccupante puisque elle avait à peu près doublé ses pertes chaque année dans les trois exercices précédents : -489 millions en 1992, -1226 en 1993, -2900 en 1994. En l'absence de "provisions", la société aurait au minimum doublé une nouvelle fois ses pertes. Si la situation de GIAT Industries est spécialement préoccupante, en particulier pour ses douze mille salariés, d'autres firmes du système de l'armement alignent également des résultats inquiétants : Eurocopter a décidé de "nettoyer son bilan" et annonce pour 1995 un résultat net "part du groupe" négatif de -1,37 milliards de francs (trois fois plus qu'en 1994). l'Aérospatiale double ses pertes à -981 millions (- 484 en 1994), en particulier sous l'effet des provisions pour restructurations. La SNECMA, qui avait perdu 2,2 milliards en 1994, réduit ses pertes mais reste lourdement dans le rouge à -1,244 milliards. Turboméca annonce des pertes "un peu moins élevées qu'en 1994" (-227 millions, cette année-là, 11% du chiffre d'affaires). Sextant avionique, retirée de la côte après la prise de majorité par Thomson-CSF, ne publie plus son résultat net, ce qui n'est jamais un indice très rassurant. Dassault Electronique devrait afficher un résultat négatif pour 1995. La SNPE devrait tout juste réussir à annoncer un petit résultat positif de 29 millions (0,6% du chiffre d'affaires). Manifestement, les difficultés sont sérieuses pour nombre de firmes et la faiblesse du dollar sur des marchés où l'agressivité commerciale américaine est portée à son paroxysme empire encore ces difficultés. Les indicateurs globaux vont dans le même sens : le chiffre d'affaires consolidé de l'industrie d'armement en France est passé de 124,5 milliards de francs en 1990 à 96,9 en 1994 et l'on peut estimer que pour 1995

il sera de l'ordre de 92 milliards de francs (soit une baisse de 26% sur la période). Dans le même temps les effectifs sont passés de 255 000 emplois directs au premier janvier 1990 à 195 600 au premier janvier 1996, soit une baisse de 23%). et les prévisions qu'on peut faire n'inverseront pas cette tendance : l'industrie française d'armement était dimensionnée dans les années quatre vingt pour des commandes nationales importantes et en croissance et un volume d'exportation de 30 à 40 % de son chiffre d'affaires. A l'heure actuelle, on sait qu'au maximum les crédits d'équipement se monteront à 86 milliards de francs (francs constants 1995) pendant les six années de la programmation 1997-2002, soit, pour les six années, une diminution d'au moins cent milliards de francs par rapport à ce qu'aurait entraîné la loi de programmation 1995-2000 et ce, en supposant que les nouveaux objectifs de la programmation soient tenus, ce qui serait une nouveauté dans l'histoire des lois de programmation militaire. Par ailleurs les perspectives d'exportations sont restreintes et devraient se situer à un niveau d'environ 20% du chiffre d'affaires. Tout cela ne peut conduire qu'à des années difficiles pour les firmes françaises d'armement. D'où vient donc que la bourse s'agite autour des sociétés d'un secteur dont certains comparent l'évolution à celui de la sidérurgie ? C'est que les grandes manoeuvres ont commencé et qu'il y a des coups juteux en perspective.

Les grandes manoeuvres procèdent du constat que les marchés d'armement se restreignent et s'europanisent, mais aussi que les avantages (marges assurées, priorité aux fournisseurs nationaux) dont disposaient jusqu'ici les firmes vont s'amenuisant et que, dans la course à la taille critique, les firmes britanniques et allemandes ont pris une certaine avance. Elles ont été accélérées par les décisions du président de la république lors de son entretien télévisé du 22 février annonçant le rapprochement de Dassault-Aviation et de l'aérospatiale et la privatisation de Thomson pour constituer un grand groupe électronique.

Certains regroupements ont déjà eu lieu en France dans ces dernières années mais ils sont restés limités en volume: le plus significatif est la création en 1989 de la firme Sextant Avionique (électronique de vol) par apport et fusion de plusieurs filiales de l'Aérospatiale (Crouzet, SFENA, EAS, SIELA) et d'une partie de la division avionique générale de Thomson-CSF. La société, au départ contrôlé paritairement, est maintenant passé dans le périmètre de Thomson-CSF. Les autres évolutions ont plutôt été des prises de contrôles de sociétés en décrépidité (Luchaire et Manurhin, reprises par GIAT Industries), ou ayant besoin de s'adosser à un groupe plus important (Turboméca, le fabricant de moteurs d'hélicoptères est passé sous le contrôle de Labinal). l'Aérospatiale a procédé récemment au regroupement de ses filiales de maintenance aéronautique dans un seul ensemble SOGERMA-SOCEA. Matra (aujourd'hui Lagardère groupe) avait tenté des manoeuvres d'approches de la SAT (groupe SAGEM), société spécialisée dans l'optronique, mais s'est finalement résolu à

revendre sa participation (25,84%) en 1994. C'est dire que, sur le plan français, peu d'évolutions significatives ont eu lieu.

Il n'en est pas de même au niveau européen où plusieurs alliances importantes ont été conclues : le rapprochement majeur concerne l'aérospatiale et la firme allemande DASA (aujourd'hui Daimler-Benz Aerospace). Les deux sociétés étaient déjà liées quant à leur production d'avions dans AIRBUS. Elles ont mariées leurs activités d'hélicoptères en 1991. Elles ont prolongé ces accords en 1995 en rapprochant leurs activités de satellites (ESI, european satellite industries) et de missiles (EMS, European missiles system). De son côté, Thomson-CSF a créé deux coentreprises avec le même DASA : l'une dans les armements terrestres (Thomson-Brandt-Armement joint à Wirksystem), l'autre dans les propulsion de missiles (Bayern Chemie avec la division correspondante de TBA). Thomson-CSF avait en outre procédé à plusieurs acquisitions outre-Manche (activités défense de Thorn-EMI et d'une partie de Ferranti International). Matra qui a créé, pour le spatial, une coentreprise avec Marconi, filiale du groupe britannique GEC a annoncé une future fusion de ses activités de missiles avec elles de British Aerospace. Mais sans doute avec trop de précipitation, car la concrétisation de l'accord ne cesse d'être retardée. Toutefois dans ces rapprochements binationaux se dessinaient déjà certaines difficultés car les groupes allemand et britanniques sont des ensembles beaucoup plus gros que les firmes françaises : Daimler-Benz est cinq fois plus gros que Thomson SA, British Aerospace deux fois plus que Aérospatiale, GEC sept fois plus que Dassault Aviation... Il y avait donc un risque de dilution des firmes françaises dans ces alliances européennes, risque aggravé par la concurrence que se livraient entre elles les sociétés hexagonales, dans la course aux prétendants. Mais les regroupements franco français annoncés ne vont pas sans difficultés :

Les relations entre Dassault-Aviation et l'aérospatiale sont depuis longtemps passionnelles et tumultueuses : en 1977, devant la commission d'enquête sur l'aéronautique, le PDG de l'aérospatiale de l'époque n'hésitait pas à déclarer, à propos du mystère 20 de Dassault, "Comme bien des avions que lance Dassault, le prototype du mystère 20 était un avion bâclé à toute allure qui ne répondait pas aux besoins du marché"¹. De son côté, Marcel Dassault écartait le reproche d'avoir imposé des conditions léonines de sous-traitance à la SNIAS, non sans arrogance "Comme la SNIAS perd sur tout, elle peut aussi bien perdre sur ce qu'elle fait pour nous"². L'Aérospatiale n'a jamais vraiment accepté d'être évincé du secteur des avions de combat, Dassault a toujours considéré avec quelque hauteur la société nationale. C'est

¹ Limouzy II, p.229

² LIMOUZY II, p.363

dire que le rapprochement demande à être piloté avec doigté. d'autant qu'on sait que toutes les tentatives antérieures (de Raymond Barre en 1977, à Pierre Joxe en 1991 en passant par André Giraud en 1986) se sont soldées par des échecs. Le rapprochement aurait l'avantage de former un groupe unique dans l'aéronautique française, d'une taille plus proche de celle des autres producteurs et donc de faciliter les négociations pour des regroupements européens. les obstacles mis par Dassault tiennent à la disproportion des tailles et aux différences de cultures d'entreprises. Dassault, quatre fois plus petit que l'Aérospatiale, craint de disparaître dans l'opération. on peut pourtant imaginer que le processus de rapprochement préserve l'entité industrielle Dassault, avec ses capacités propres et ses qualités spécifiques. Quant aux différences de culture d'entreprise, la lecture des rapports annuels des deux sociétés sur plusieurs années amène à penser que les différences sont bien moins grandes qu'on ne veut bien le dire : Elles ont en commun une proximité avec les projets stratégiques de l'Etat, des types de rapports sociaux, une politique de croissance basée sur les moyens propres plutôt que sur la croissance externe qui les rendent bien plus proches que d'autres sociétés comme Thomson-CSF ou Matra. De plus Dassault Aviation peut-il vraiment aujourd'hui s'opposer aux projets de l'Etat ? Depuis 1987, l'Etat a assuré 54% du chiffre d'affaires militaires de la société. la proportion monte même à 71% pour les quatre dernières années (1991-1994). Cette fidélité de l'Etat client a permis à la société de distribuer entre 1987 et 1994 pour 568 millions de francs de dividendes (dont la majeure partie à la Holding familiale Dassault Industries). Elle lui a surtout permis de supporter la charge de loyers pour "un certain nombre de terrains et d'installations industrielles" qui , après la "nationalisation" de 1981, sont restés propriété familiale. A ce titre Dassault aviation a versé en huit ans pas moins de 1351 millions de francs à une autre holding familiale, la FIMD (financière immobilière Marcel Dassault), soit deux fois et demi plus que les dividendes. La prospérité de la FIMD apparaît comme très protégée des aléas de l'activité économique puisque dans les quatre dernières années, le déséquilibre entre dividendes et "loyers" s'est encore accru : les premiers se sont montés à 258 millions, les seconds à 777 millions (trois fois plus). Les dirigeants du groupe peuvent donc être reconnaissants à l'Etat qui leur assure un tel niveau de rentrées financières.

Pour l'instant cette reconnaissance ne va pas jusqu'à accepter le rapprochement proposé. Mais cette opposition est-elle tenable longtemps ? En tout cas l'enjeu pour l'aéronautique française va au-delà de cet aspect, car la logique de ce rapprochement, c'est également une privatisation du groupe aéronautique à naître. Depuis 1993, l'Aérospatiale a été ajoutée à la liste des privatisables, comme d'ailleurs la SNECMA et Thomson. Le capital de l'aérospatiale a déjà été ouverte à hauteur de 20% au crédit lyonnais, ce qui était une manière pour l'Etat de prendre des distances. le PDG de la firme a rappelé plusieurs fois son désir d'élargir le "tour de table". Le rapprochement

Dassault aérospatiale sera évidemment l'occasion d'une privatisation qu'on s'est gardé d'évoquer publiquement mais qui apparaît comme évidente dans la logique sous-jacente.

En ce qui concerne Thomson, en revanche, la privatisation est annoncée. On ne voit pas très bien en quoi cela donnera plus d'aisance industrielle au groupe, tant celui-ci depuis de nombreuses années s'est montré "mobile" industriellement, passant des alliances et multipliant les cessions et acquisitions (14 milliards d'acquisitions pour Thomson-CSF depuis 1987). Ce groupe en effet était juridiquement public, mais culturellement privé. Le changement de statut ne le rendra ni plus ni moins mobile qu'auparavant. Mais cela va accentuer la privatisation du secteur de l'armement. En effet, Faire basculer le centre de gravité de ces deux domaines majeurs pour l'armement que sont l'aéronautique et l'électronique du public vers le privé, c'est changer substantiellement les équilibres qui avaient prévalu depuis l'après-guerre. Il ne restera plus qu'à mener à bout la privatisation annoncée de la SNECMA et il sera alors possible de se retourner vers le secteur naval et de s'interroger avec étonnement sur cette "survivance" que constitueront à ce moment les établissements publics de la DCN (direction des constructions navales). A l'heure actuelle cette orientation est encore difficile à mettre en oeuvre : les travailleurs des arsenaux sont très organisés et combatifs. Le gouvernement n'a pas oublié décembre 1995 et se méfie, à juste titre, de l'ampleur possible des réactions. le rapport rendu par le précédent délégué général pour l'armement, Henri Conze, celui qui vient d'être limogé, concluait de manière très prudente, en mettant en regard les atouts (capacité technique, savoir-faires multiples) et les faiblesses (lourdeur de gestion, insuffisances d'incitations économiques); il soulignait que les réformes de 1992 (séparation des tâches étatiques et industrielles) n'avait pas été poussé jusqu'à leur terme, mais se gardait de proposer un calendrier pour ce faire. On peut penser que quand la DCN sera le dernier petit village gaulois dans une industrie d'armement entièrement privatisée, il lui faudra bien, faute de potion magique, avaler à son tour la potion amère de la privatisation.

Dans cette évolution, c'est bien entendu la capacité politique de l'Etat qui est en jeu. Dans la nouvelle configuration naissante de l'industrie d'armement, de quels moyens disposera-t-il pour contrôler et orienter ce secteur qui, quoi qu'en aient les tenants psittaciques du libéralisme, ne peut être assimilé à une production économique comme les autres ? La collectivité est-elle prête à assumer le coût financier de l'évolution de ce secteur en assurant la part de reconversion qui est nécessaire, plutôt que de procéder à des "dégraissages" et des licenciements" ? L'autorité dont paraît faire preuve le chef de l'Etat en décidant le rapprochement Dassault/Aérospatiale, en remerciant l'inalamovible PDG de Thomson, en limogeant le DGA pour le remplacer par un homme qui ne vient pas du sérail est-elle simple velléité impatiente ou volonté réelle

de reprendre en main la direction d'une politique d'armement qui a été trop longtemps dépolitisée ? Le contenu de la prochaine loi de programmation fournira déjà des indications pour trancher entre ces deux lectures, en particulier dans sa capacité à effectuer ou non les choix drastiques (forcément drastiques) entre les programmes d'armement jusque-là accumulés sans discernement.

jean-paul hébert