

1ère version de l'article :  
**Industries d'armement : l'avenir incertain**

**Baisse des budgets militaires et avenir de l'industrie d'armement.**

La France s'engage à son tour dans le mouvement de baisse des dépenses militaires, avec un certain retard sur l'évolution des autres grands pays développés. Cette diminution des crédits, principalement des crédits d'équipement, survient au moment où, de surcroît, les marchés d'armement à l'exportation sont sensiblement réduits en volume. La conjonction des deux phénomènes - contraction du marché intérieur et baisse du marché extérieur - pose de difficiles problèmes à l'industrie française d'armement, engagée dans un processus de profondes restructurations<sup>1</sup>. Au point qu'on peut dire aujourd'hui que c'est la survie de ce secteur qui est en question, en fonction des évolutions à venir et notamment du développement d'un marché européen autocentré.

**Baisse des dépenses militaires mondiales**

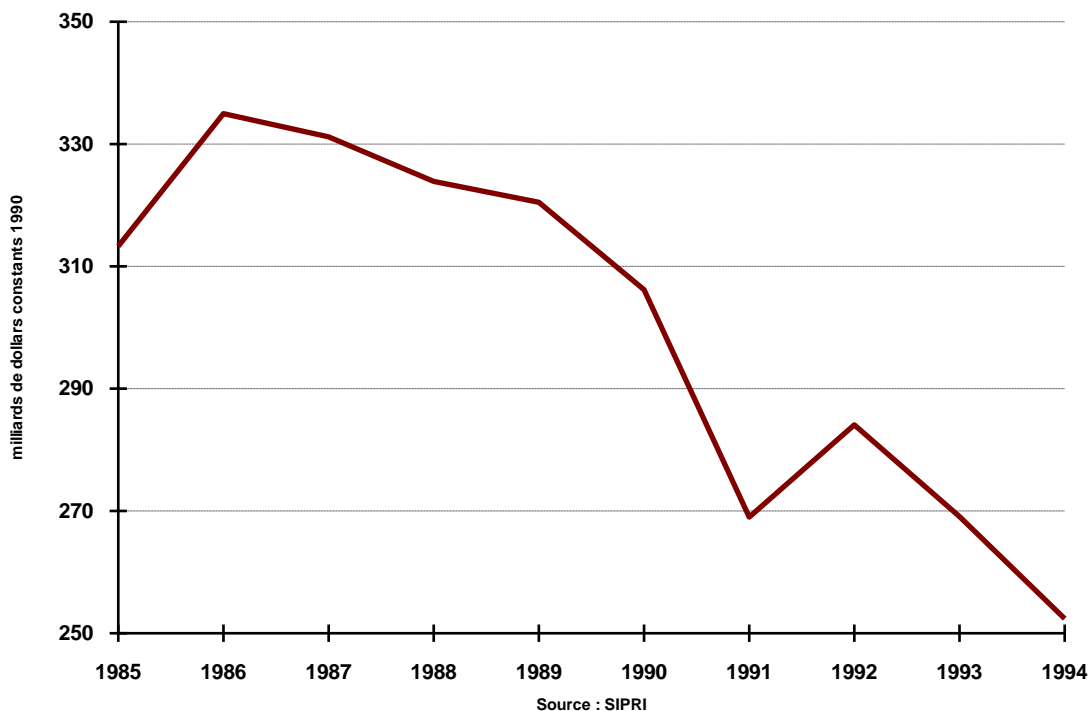
Aux Etats-Unis, les prévisions de dépenses militaires pour 1996 sont de 261,5 milliards de dollars, en baisse de 6,6% par rapport à 1995. La baisse atteint 14,6% par rapport à 1990. Bien entendu, calculée en francs constants la baisse est encore plus impressionnante : le budget de 1996 y apparaît en diminution de 28% par rapport à 1990, et même de -35% par rapport au sommet de 1986

Celles des pays européens de l'OTAN sont passées de 171,1 milliards de dollars (constants 1990) en 1993 à 167,1 en 1994 soit une baisse de 2,4% par rapport à l'année précédente et 10,5% par rapport à 1987 (186,7 milliards de dollars).

---

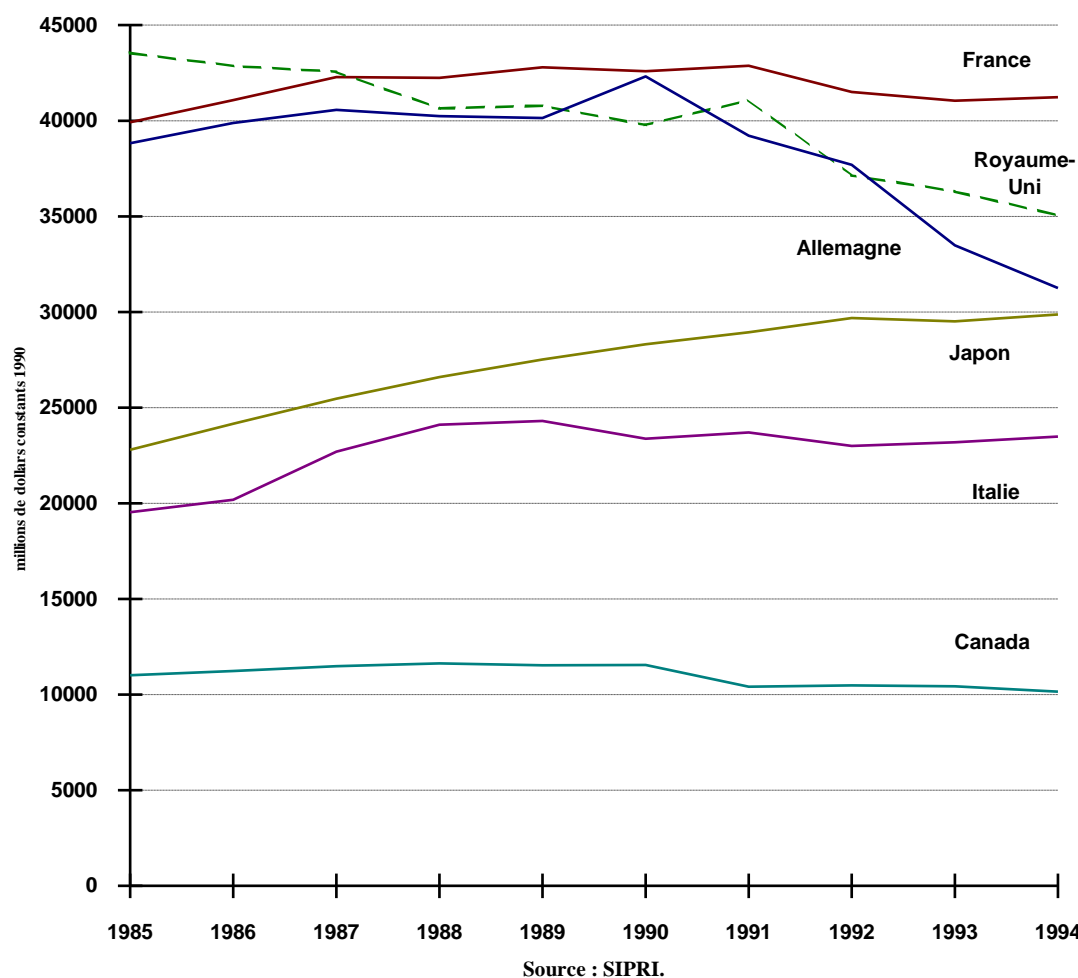
<sup>1</sup> On trouvera une présentation plus détaillée de cette évolution dans HEBERT J-P., *Production d'armement. Mutation du système français*, La Documentation française, Paris, 1995.

## Dépenses militaires des Etats-Unis



En ce qui concerne les six pays du G7, hors Etats-Unis, le mouvement est contrasté : si depuis 1990, l'Allemagne et le Royaume-Uni ont entamé une réduction sensible de leurs dépenses militaires (respectivement -26,1% depuis 1990 et -14,7% depuis 1991), de même que le Canada (-12,7% depuis 1990), le mouvement est beaucoup plus faible pour la France (-4% depuis 1991) et surtout l'Italie (-2,5% depuis 1988). Il est à noter enfin que les dépenses militaires du Japon ont évolué de manière contraire à ce mouvement général puisque, exprimées en dollars constants 1990, elles ont augmenté de 31% en dix ans (1985-1994), rejoignant quasiment en 1994 le niveau de dépenses de l'Allemagne.

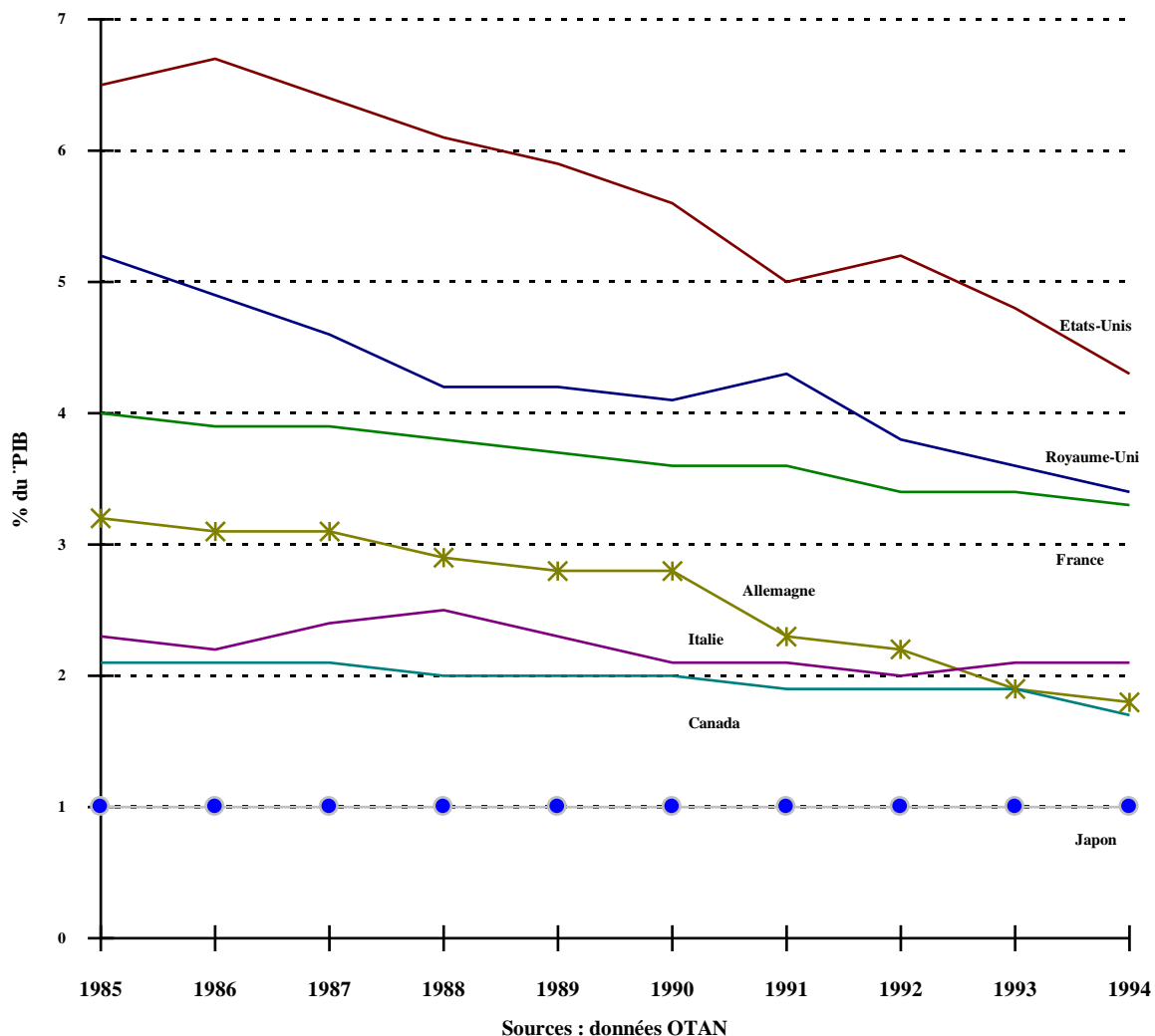
### Dépenses militaires Des pays du G7, hors E.U.



Cette évolution en valeur des dépenses militaires peut être utilement complétée par l'évolution en pourcentage du PIB. Pour les pays du G7 on a l'évolution suivante sur les dix dernières années : la baisse de l'effort militaire est très marquée pour les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Elle est plus régulière et moins accentuée pour la France; néanmoins, contrairement à ce qui s'écrit trop souvent elle n'est pas négligeable puisque (en définition OTAN<sup>2</sup>) la part des dépenses militaires françaises est passée de 4% du PIB en 1985 à 3.3% en 1994. La baisse est faible pour l'Italie et le Canada, mais ces deux pays avaient déjà un effort de défense sensiblement réduit par rapport aux autres pays considérés. Quant au Japon, il se tient à la limite des 1% du PIB, sous les réserves de méthode que l'on peut avoir sur ces calculs. Le mouvement d'ensemble est donc bien celui d'une baisse durable qui s'est poursuivie en 1994.

<sup>2</sup> voir *Nouvelles Atlantiques*, N°2681 (annexe), 22 décembre 1994.

### Dépenses militaires en % du PIB



#### Baisse des dépenses militaires françaises

Il y a donc un mouvement mondial de baisse des dépenses militaires, particulièrement marqué pour les pays européens les plus semblables à la France, Royaume-Uni et Allemagne. Et ce n'est qu'avec la discussion budgétaire 1996 que ce mouvement paraît prendre en France une pente comparable à celle de nos voisins. Il faut cependant y regarder de plus près, car les définitions utilisées influent beaucoup sur l'appréciation que l'on peut avoir du phénomène.

Les difficultés à financer les dépenses militaires (notamment les crédits d'équipements) se sont faites beaucoup plus lourdes depuis 1993 et ont conduit à multiplier les reports, les gels de crédits, voire les annulations. Ces décisions après coup ont rendu depuis trois ans extrêmement opaque la réalité financière des décisions votées par le parlement. Les rapports de la Cour des Comptes aident à éclaircir une part du mystère<sup>3</sup>, mais ne peuvent évidemment constituer une méthode de choix politique.

Actuellement, on peut, en simplifiant considérer qu'il existe quatre notions distinctes quant aux "crédits" militaires : il y a d'abord les *crédits initiaux* (tels qu'ils sont adoptés dans la loi de finances initiale, soit 94,9 GF pour l'équipement en 1994), Ceux-ci augmentés de crédits de reports et de fonds de concours donnent les *moyens disponibles* (100,4 GF), mais si les *crédits ouverts* ont été de 99,9 GF, les *dépenses effectives* n'ont été que de 88,5 GF. On voit que la différence est considérable. Après le décret du 28 juin 1995 annulant 8,4 GF de crédits d'équipement militaire, il est vraisemblable que la proportion des dépenses effectives ne sera pas plus élevée en 1995 qu'en 1994 (88,6%). Du coup, les 102 GF de moyens disponibles pour l'équipement en 1995 (94,9 GF seulement en crédits initiaux), seront au plus consommés à hauteur de 90 GF. La différence sera donc au moins de 12 GF. Certains même parlent de 14 GF.<sup>4</sup>

Une des difficultés consiste donc à savoir quel indicateur retenir pour apprécier l'évolution des dépenses militaires. Celui qui reflète le mieux la réalité est bien entendu le concept de dépenses effectives. toutefois. le montant de ces dépenses n'est connu qu'un certain temps après l'exercice budgétaire concerné; c'est donc une notion difficile à utiliser pour faire une analyse prospective.

l'agrégat moyens disponibles paraît pertinent à première vue. toutefois, à y regarder de plus près, il est fort ambigu. En effet, on obtient ce montant en ajoutant aux crédits de la loi de finances initiale une prévision de consommation de fonds de concours et de crédits de reports.

Les fonds de concours ont plusieurs sources : il y a le produit des cessions domaniales du ministère de la défense. L'armée de terre avait ainsi en 1988-89 vendu à Paris les terrains de la caserne Duplex pour environ 1,2 milliard de francs. mais cette opération ne paraît guère pouvoir être renouvelée et le montant annuel de ces cessions depuis 1990 oscille entre 150 et 200 millions de francs. et pour 1995 les prévisions ne sont que de 42 millions. Ces fonds de concours sont également alimentés par des redevances versées par les industriels ou les gouvernements étrangers, concessions de licences, etc. mais ceci ne représente qu'un montant d'environ 400 millions. la plus

<sup>3</sup> Rapport de la Cour des comptes sur l'exécution des lois de finances en vue du règlement du budget de l'exercice 1994, Assemblée nationale, dixième législature, 485 pages. sd.

<sup>4</sup> GALY-DEJEAN René, Avis ./ sur le projet de loi de finances rectificative pour 1995, Assemblée Nationale, document N°2151, 11 juillet 1995, 71 pages. (p.21).

grosse partie des fonds de concours est en fait constituée des participations étrangères relatives à des programmes en coopération, mais évidemment ces recettes-là sont préaffectées aux programmes en question et ne peuvent être utilisées pour un financement général des dépenses d'équipement. L'apport des fonds de concours est donc plus limité qu'il n'y paraît.

Quant aux crédits de reports, dont le volume est plus important (12 milliards fin 1994), leur utilisation est problématique. En effet ces crédits correspondent en réalité à la trésorerie du ministère et il est donc impossible qu'elle puisse être totalement asséchée. L'estimation courante de la trésorerie nécessaire est d'environ dix milliards de francs. la marge de manoeuvre est donc beaucoup plus réduite qu'il n'y paraît.

Comme l'ont souligné plusieurs parlementaires dans des rapports à l'assemblée nationale ou au sénat, la notion de moyens disponibles est donc pour une large part une "illusion budgétaire" et ne reflète pas vraiment la réalité des moyens qui pourront être engagés.

Il paraît donc judicieux d'utiliser soit le montant des dépenses effectives (mais au prix d'un décalage dans le temps) soit le montant des crédits initiaux, tels que votés dans la LFI.

Le budget de la défense (hors pension) passe de 195,5 à 189,6 milliards de francs entre 1991 et 1996, soit une baisse de 3% en francs courants. En monnaie constante, la baisse s'établit à 12,5%. Mais surtout, ce qui est notable, c'est que cette baisse touche essentiellement les crédits d'équipements (le titre V) qui passent de 103,1 à 88,9 milliards de francs (une baisse de 13,8 % en francs courants et de 22,2% en monnaie constante). Comme les prévisions actuelles indiquent que cette baisse des crédits d'équipements va se poursuivre, puisque certains ont même évoqué l'hypothèse d'un titre V à 75 milliards de francs, on conçoit que l'avenir pour l'industrie française d'armement paraisse sombre.

### **Baisse des exportations**

Les difficultés sont d'autant plus grandes que les exportations sont elles aussi en réduction sensible : selon les données du ministère de la défense<sup>5</sup>, les livraisons passent de 38,6 milliards en 1990 à 29 en 1994 et 16,8 en 1994. L'industrie française d'armement qui s'était habituée à vivre avec 30 à 40 % de son chiffre d'affaires exporté dans la décennie 1975-1985 doit maintenant envisager une proportion moitié moindre, environ 15 à 20%. Encore cette proportion ne peut-elle être atteinte qu'au prix d'efforts commerciaux considérables, étant donné la pugnacité accrue des vendeurs américains

<sup>5</sup> les données douanières, telles qu'elles ressortent des publications de l'INSEE donnent des montants plus faibles : respectivement 35 milliards en 1990, 20,8 en 1992 et 12 en 1994.

sur tous les marchés d'armement mondiaux. En effet, une des conséquences de la réduction des budgets militaires américains est que les exportations qui étaient auparavant pour les producteurs US un montant marginal deviennent aujourd'hui un objectif significatif et qui justifient tous les moyens. L'industrie française est donc confrontée à un double mouvement : contraction du marché intérieur, difficultés accrues sur les marchés extérieurs. cette difficulté se lit au premier chef dans la baisse du chiffre d'affaires global du secteur qui passe de 124,5 milliards de francs en 1990 à 96,9 en 1994 (une baisse de 22%), cependant que les effectifs directs moyens passent dans la même période de 252 500 à 209 350 (soit une baisse de 17%).

### **Restructuration de l'industrie d'armement.**

Après être passée par un maximum de 310 000 emplois directs en 1982, l'industrie française d'armement a déjà beaucoup souffert puisqu'elle a perdu un tiers de ses emplois. Des groupes ont été purement et simplement rayés de la carte industrielle, en particulier dans l'armement terrestre : MANURHIN était un groupe de 5815 personnes en 1981, LUCHAIRE, c'était 8344 emplois la même année : de ces deux groupes, il ne reste rien, si ce n'est des entités minuscules absorbées par GIAT Industries.

Les plus grands groupes eux-mêmes ont vu fondre leurs effectifs de manière impressionnante : en quinze ans, Thomson-CSF est passé de 82 500 personnes à 46 800, GIAT Industries de 17 000 à 11 500, L'aérospatiale de 45 000 à 39 500, Dassault aviation de 15 800 à 9 400, la SNPE de 6 400 à 3 400,<sup>6</sup> Hispano-Suiza de 3500 à 2100.

Mais les changements en cours vont bien au-delà des seules réductions d'effectifs : ce sont les activités mêmes des firmes d'armement qui sont entrées en mutations, ainsi que leurs structures et leurs alliances :

dans le fonctionnement classique du système français de production d'armement, les firmes productrices étaient essentiellement tournées vers des productions militaires, autour d'une société-mère qui représentait l'essentiel de l'activité, dans un cadre national et avec un lien à l'Etat très marqué. Ce sont tous ces éléments qui sont en train d'être bouleversés.

La première transformation remarquable, c'est le développement des activités civiles pour la plupart des firmes<sup>7</sup> : en quinze ans, la part du militaire est tombée à l'Aérospatiale de 68% à 28%, chez Dassault-Aviation (groupe) de 88 à 59%, chez

<sup>6</sup> pour Dassault aviation et la SNPE il s'agit des effectifs de la société-mère, pour les autres ce sont des données consolidées.

<sup>7</sup> ce qu'on peut appeler la civilisation de la production (à l'inverse de la militarisation), sans qu'il soit besoin d'adopter le néologisme anglo-saxon "civilianisation";

GIAT Industries de 100 à 79%, à la Snecma de 80 à 35%, à la SNPE de 69 à 49%, chez Renault VI de 13 à 3.3%, à la SEP de 55 à 19%. Il y a là une reconversion *de facto* qui mérite d'être soulignée. Elle ne correspond pas vraiment à une reconversion au sens strict dans beaucoup de cas puisqu'elle est souvent une diversification. mais le résultat final est le même : la plupart des groupes français producteurs d'armement sont aujourd'hui moins dépendants des seules activités militaires qu'il ne l'étaient il y a quelques années. On peut voir ici le fait que les dirigeants des entreprises ont peu à peu pris conscience que l'avenir des marchés d'armement allait être beaucoup plus incertain et qu'ils ont commencé à se prémunir contre les retournements des marchés. la difficulté pour les entreprises françaises c'est que ce mouvement s'est fait plus tardivement que dans les autres pays européens.

Une seconde transformation doit être soulignée, c'est la tendance des firmes à filialiser leurs diverses activités, en particulier les activités militaires. Des sociétés comme l'Aérospatiale, la SNECMA, la SNPE, la SFIM, Dassault aviation ont été pendant longtemps des sociétés qui intégraient la quasi totalité de leurs activités et ne consolidaient autour d'elles qu'un nombre restreint de filiales (souvent issues de circonstances historiques). Aujourd'hui, ces sociétés, comme la plupart des autres firmes du secteur ont entrepris de filialiser les différents domaines de production : l'exemple le plus net est celui de l'aérospatiale : traditionnellement la société répartissait sa production en quatre divisions (avions, hélicoptères, engins, systèmes stratégiques et spatiaux), mais ces divisions n'étaient que des structures internes. A l'heure actuelle, presque toute l'activité est filialisée : les avions dans AIRBUS et dans ATR, les hélicoptères dans Eurocopter, les missiles dans EMS (European missile systems), les satellites dans ESI (european satellite industries)<sup>8</sup>. Cet "éclatement" des sociétés correspond à deux objectifs : d'une part, il permet de nouer plus facilement des alliances industrielles par activité (c'est l'exemple de l'aérospatiale), d'autre part, dans plusieurs cas, il permet "d'isoler" l'activité militaire d'un groupe dans une société unique : c'est le cas de Lagardère groupe<sup>9</sup> dont toute l'activité de défense est maintenant regroupée dans Matra-Défense<sup>10</sup>. C'est, d'une autre manière la situation du groupe Thomson dont toute l'activité de défense est concentrée dans Thomson-CSF. Une telle situation donne évidemment à ces groupes la possibilité de se défaire plus facilement de leurs activités "défense" si celles-ci devenaient moins rentables, à l'instar de la vente "par appartement" des activités défense qu'ont pratiqué ces dernières années, à une large échelle, les grands groupes américains dont plusieurs sont totalement sortis du domaine de la défense (Chrysler, Ford, LTV, Unisys, General electric, Général

---

<sup>8</sup> ces deux dernières sociétés ont été créées en décembre 1995 après deux années de négociations, avec le partenaire allemand DASA.

<sup>9</sup> ex Matra-Hachette

<sup>10</sup> Il y a quand même une certaine part de contrats militaires pour MATRA Espace.



Dynamics, IBM, E-Systems dans ces quatre dernières années et plus récemment Westinghouse et Loral ), ou ont été absorbés (Grumman par Northrop en 1994), ou ont fusionné (Lockheed et Martin-Marietta en 1995) ou se préparent à le faire (Boeing et MacDonnell Douglas). Une telle éventualité de cession d'activités militaires en fonction de l'évolution du marché est évidemment une révolution culturelle pour la plupart des entreprises françaises d'armement, habituées jusque-là à penser leurs choix dans le cadre global d'un système marqué par la proximité avec l'Etat : dans ce contexte, les activités militaires ne pouvaient être assimilées à des secteurs productifs comme les autres. S'il était envisageable qu'une firme se sépare d'une division ou d'une activité civile secondaire non rentable, en revanche le maintien des capacités de production militaire était un dogme intangible. On mesurera mieux l'importance du changement en rappelant que Alain GOMEZ, PDG de Thomson, qui est aujourd'hui le premier groupe industriel militaire français, a envisagé publiquement de se séparer de ses activités militaires pour développer sa branche multimédia. Un tel abandon d'activité militaire pourra très bien dans l'avenir ne pas être le résultat d'un choix délibéré des stratégie industrielle d'un groupe, mais la conséquence d'une situation économique critique de telle ou telle entreprise : le système de production d'armement tel qu'il a été organisé sous la houlette de l'Etat, par l'intermédiaire de la DGA (direction générale pour l'armement) depuis quarante ans est en train de prendre des distances par rapport à la Puissance publique. jusque-là les choix politico-stratégiques étaient le déterminant principal des décisions - et donc de l'évolution des firmes -. Pour le futur, les contraintes économiques auront une place prépondérante, que l'Etat aura de plus en plus de mal à contrecarrer, s'il en avait envie.

Cette importance croissante de la logique industrielle s'observe déjà à travers les alliances européennes que les firmes françaises sont en train de nouer, même si elles ont entamé ce mouvement avec un certain retard par rapport à leurs homologues de l'Union européenne. Aérospatiale, comme on l'a vu est engagé dans un rapprochement fondamental avec l'allemand DASA. Thomson-CSF a marié ses activités d'armement terrestre avec une autre filiale de DASA. Matra, dans le domaine de l'espace, à créé avec les britanniques de GEC-Marconi, la coentreprise Matra-Marconi Space et cherche à "marier" ses missiles avec ceux de British Aerospace. Messier-Bugatti a filialisé ses activités de trains d'atterrissage pour faire une coentreprise franco-britannique. GIAT Industries négocie une fusion de ses activités munitions avec les royal Ordnance (groupe British Aerospace). Turboméca et Hispano-Suiza cherchent des partenaires. Il n'est pas jusqu'à Dassault Aviation, traditionnellement peu porté sur les ouvertures extérieures, qui ne viennent d'annoncer la mise en place d'études communes avec British Aerospace pour la nouvelle génération d'avions de combat.

Cette européanisation des entreprises va évidemment modifier le type de rapports que l'Etat entretenait avec les producteurs.

D'autant que la situation économique de certains d'entre eux est très difficile et qu'il n'est plus certain que l'Etat puisse intervenir de quelque façon que ce soit : GIAT Industries, qui est la société nationale dans laquelle ont été "reversés" les arsenaux terrestres en 1990 a accumulé les pertes, malgré le gros contrat de chars Leclerc pour les émirats arabes unis : 400 millions en 1991, 500 en 1992, un milliard deux cents millions en 1993, deux milliards neuf cents millions l'année suivante. Le résultat devrait être encore négatif de un milliard trois cents millions en 1995. L'entreprise doit impérativement être recapitalisée d'au moins cinq milliards de francs en 1996, ce qui ne sera pas aisé pour le gouvernement. Mais au-delà de cette mesure de court terme, se pose la question du devenir de l'entreprise : l'alliance avec d'autres groupes industriels est nécessaire. Mais il y a lieu de craindre une très forte contraction des effectifs. Il faudra surtout que les modes de fonctionnement de GIAT Industries s'adaptent aux conditions industrielles.

L'avenir de la DCN (direction des constructions navales) est lui aussi discuté. La situation économique est moins défavorable pour les arsenaux de la marine. Mais à l'évidence la nécessité de redéployer l'activité au niveau européen passe là encore par des alliances et une stratégie industrielle que le statut juridique des arsenaux ne permet pas. Toutefois cette évolution de fond ne peut être conduite contre le personnel des arsenaux et devra faire l'objet de discussions et de négociations approfondies, si l'on veut éviter une très grave crise sociale dans ce secteur concentré notamment dans les villes de Brest, Lorient, Cherbourg, Toulon.

Le système français de production d'armement ne manque pas d'atouts : il l'est un des rares au monde capable de produire l'ensemble des grands systèmes d'armes. Il a une tradition d'excellence technique reconnue. Une récente étude d'Eurostaf souligne que la productivité apparente est plus élevée qu'au Etats-Unis. Toutefois, une certaine confiance dans les possibilités d'exportation ainsi que l'habitude de pouvoir compter sur l'Etat ont émoussé les facultés de réaction des entreprises du secteur qui doivent aujourd'hui avancer à marches forcées dans une européanisation qui n'aura de sens que si se constitue un marché européen autocentré de l'armement. Mais on est encore loin du compte dans ce domaine.

Jean-Paul HEBERT

groupe de sociologie de la défense de l'Ecole des hautes études en sciences sociales.