

**CIRPES / GRISP  
COLLOQUE "STRATEGIE ET ARMEMENT"**

**9 - 10 novembre 1998**

**Le renforcement ambigu des liens entre  
industries d'armement américaines et  
européennes .**

**Jean-Paul HEBERT (CIRPES)**

(version provisoire. novembre 1998)

|  |    |
|--|----|
| Une nouvelle course aux armements. ....  | 2  |
| la tentation du monopole. ....   | 5  |
| Les coalitions ad hoc. ....  | 7  |
| Les liens renforcés.....   | 8  |
| Initiatives européennes aux Etats-Unis.....  | 9  |
| Perspectives américaines vers l'europe. ....   | 11 |
| Développement des relations industrielles. ....  | 13 |
| Interférences pour les firmes européennes. ....  | 17 |
| Ni autarcie, ni soumission. L'eupéanisation pour préserver<br>l'autonomie stratégique..... | 18 |

Avec la fin du face à face entre les deux blocs nucléaires organisés chacun autour d'une puissance dominante, une certaine course aux armements a disparu. Cette course aux armements des rivaux hégémoniques était une course inscrite dans une éventualité d'affrontement militaire, une course qui se faisait à la fois par la qualité des armements mais aussi par la quantité, par l'accumulation d'arsenaux de toutes catégories de matériels. L'affrontement a disparu et cette sorte de course aux armements a perdu toute rationalité.

Toute course aux armements a-t-elle disparu pour autant ? Il est tentant de le croire. Mais l'examen des relations entre les Etats-Unis et les pays européens dans le domaine de la production et de l'acquisition d'armements incite à penser qu'une course aux armements de nouvelle génération est en train de se développer.

### **UNE NOUVELLE COURSE AUX ARMEMENTS.**

Le mouvement de contraction des dépenses militaires et des dépenses d'acquisition d'armement ne suffit pas à vider de son sens l'idée de course aux armements. De plus ce mouvement est maintenant très réduit : on peut estimer que ces dépenses sont maintenant revenues au niveau du début des années quatre-vingt, avant l'énorme pic provoqué par le gonflement des dépenses américaines liées à l'IDS et aux années Reagan, d'une part et aux dépenses liées à des conflits majeurs comme la guerre Irak-iran (1981-1988), d'autre part. Le niveau actuel des dépenses militaires et des dépenses d'acquisition d'armement est un retour au statu quo ante et n'est donc pas une réorientation aussi radicale qu'on l'a parfois écrit.

En revanche la réorientation géopolitique est fondamentale. La course aux armements "de nouvelle génération" n'oppose plus les Etats-Unis à l'URSS dans une perspective d'éventuel affrontement militaire, avec un objet central constitué autour des systèmes nucléaires militaires. Elle oppose les Etats-Unis aux producteurs européens dans une perspective d'établissement d'hégémonie, par le media de l'affrontement industriel et économique autour de l'ensemble aéronautique/espace et électronique, tant

militaire que civil. Cette compétition reste active, même dans un mouvement général de baisse des prélèvements publics pour la défense, mais les protagonistes en sont différents et sa nature a changé : elle est de moins en moins quantitative et de plus en plus qualitative, voire virtuelle.

Les recompositions industrielles en cours aux Etats-Unis manifestent cette nouvelle définition de la base industrielle militaire américaine. Les choix budgétaires confirment la tendance marquée au soutien des dépenses de recherche-développement : si un certain nombre de programmes sont limités en fabrication, en revanche les crédits de R&D voient leur part augmenter, conformément à la priorité donnée à ce domaine comme moyen de garder l'avance technologique, et cet effort porte sur à peu près tous les domaines de recherche.

En effet, c'est la préservation de la maîtrise de la R&D de haut niveau qui est placée en priorité dans les objectifs. Au cœur de la perspective américaine, se trouve clairement la question de la recherche-développement que tous les documents doctrinaux d'outre-Atlantique sur la "base industrielle et technologique de défense" considèrent comme le moyen de la suprématie. Qu'il s'agisse de la Bottom-Up-Review ou des synthèses de l'office of Technology Assessment<sup>1</sup>, la R&D est présentée comme la condition du maintien d'une avance technologique. Cette avance est elle-même considérée un objectif essentiel parce qu'elle permet la maîtrise tant d'éventuelles situations conflictuelles que des rapports de force avec les autres producteurs concurrents.

Dans cette perspective, la réorientation des exportations américaines dans le sens d'un développement tous azimuts qui se traduit par une agressivité commerciale sans précédent n'est pas seulement une position commerciale, elle correspond aussi à une vision stratégique de la place des Etats-Unis et par conséquent des pays européens. Cette réorientation avait été exprimée de manière particulièrement nette dans la directive publiée par

---

<sup>1</sup> Voir Congress of the United States. Office of Technology Assessment, *Redesigning Defense. Planning the transition to the Future U.S. Defense Industrial Base*, juillet 1991, 118 pages. et Congress of the United States. Office of Technology Assessment, *Building Future Security. Strategies for Restructuring the Defense Technology and Industrial Base*, juin 1992, 160 pages. Un rapport du department of defense abordait également la question en 1991 : Department of Defense. Undersecretary of Defense (Acquisition), *Report to Congress on the defense Industrial Base*, novembre 1991, (pagination non suivie).

le président Clinton en février 1995 dans un texte qui soulignait le rôle des exportations dans la politique de maintien de la base industrielle de défense et s'inscrivait dans un ensemble d'initiatives cohérentes.<sup>2</sup>

La formidable restructuration de l'industrie de défense américaine, aujourd'hui concentrée principalement autour de trois groupes géants, Boeing-McDonnell Douglas, Lockheed-Martin-Loral et Raytheon-Hughes, l'importance nouvelle des contrats d'exportation pour les firmes US, la pugnacité accrue de ces groupes à l'international, la volonté clairement affirmée de l'administration américaine de se servir des fournitures d'armes, tant aux pays alliés qu'aux autres pays, comme d'un moyen de préservation et de développement de son avance technologique dans les domaines de haut niveau font que, entre l'industrie américaine et les industries européennes d'armement, c'est bien une course aux armements de nouvelle génération que nous assistons. Toutefois, cette rivalité "existentielle" ne s'est pas développée d'une manière linéaire et on peut distinguer des périodes différentes dans cette relation, correspondant à des stratégies différentes. Après un temps d'élaboration doctrinale pour s'adapter à la nouvelle donne mondiale, le système américain de production d'armement a, dans les années 1994-1995, été touché par la tentation du monopole. Les réactions de survie provoquées en Europe par cette prétention ont amené en 1996-1997 à un infléchissement important qui s'est traduit par la multiplication d'accords circonstanciels entre firmes. Depuis 1998 on observe une mutation qualitative de ce mouvement dans le sens de la concrétisation de liens renforcés entre firmes américaines et firmes

---

<sup>2</sup> On peut citer en vrac : Directive du département d'Etat en 1993 aux ambassades américaines pour appuyer les actions commerciales des industriels. Interventions du président Bush en 1992 pour la vente de chars M1A2 au Koweït, du secrétaire au commerce, Brown pour la vente de chasseurs F/A-18 à la Malaisie, intervention du président Clinton pour la conclusion du contrat d'avions gros porteurs achetés par la Saudia Airlines (6 milliards de dollars). Levée de l'embargo sur les livraisons d'armes en 1993 pour la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie et la république Tchèque. En 1994, même décision pour les pays baltes, la Roumanie, la Bulgarie et l'Albanie. Levée, à la fin de l'année 1994, des sanctions contre la Chine, ce pays s'engageant à respecter le code de conduite MTCR. La location d'un navire militaire à l'Argentine marquant la fin de l'embargo dont était frappé ce pays depuis 1982. Autorisation du Congrès pour accroître éventuellement les ventes d'armes à Taiwan. Proposition aux Emirats de version "export" des F-15 et F-16 (plus avancées que celles en service aux US) . Extension de la garantie de l'Eximbank aux contrats militaires.

européennes. Ce dernier mouvement n'est pas exclusivement animé par des initiatives des compagnies US; les firmes européennes cherchent également à s'insérer dans cette évolution

### LA TENTATION DU MONOPOLE.

Dans un premier temps, correspondant globalement à la période 1994-1995<sup>3</sup>, l'antagonisme entre la prétention stratégique qui se lisait dans l'évolution du système américain de production d'armement et les intérêts des producteurs européens a conduit à l'éventualité d'un choc frontal entre les deux systèmes de production, où la volonté hégémonique des Etats-Unis était clairement affirmée et qui conduisait à la disparition ou à une marginalisation substantielle des capacités européennes de production d'armement. Cette tentation du monopole était énoncée de manière particulièrement nette dans les analyses de Kapstein<sup>4</sup> par exemple, mais aussi de Johnson, vice-président de l'AA (Aerospace Industries Association)<sup>5</sup> et autres. Elle relevait, d'une certaine façon, d'une vieille pensée héritée de la logique des blocs, où la victoire industrielle était conçue comme l'anéantissement de l'autre, au nom d'une rationalité économique, censément pure, arguant de l'optimalité économique qui s'ensuivrait de la disparition de producteurs marginaux inefficaces.

Toutefois, assez vite, les faiblesses de cette tentative de blitzkrieg idéologique sont apparues et des analyses ont souligné le risque non négligeable de réaction en retour qu'elle risquait de provoquer dans les Etats européens. Le programme d'observation militaire par satellite Hélios,

---

<sup>3</sup> voir HEBERT J-P., "Changements dans le système de production d'armements aux Etats-Unis et conséquences pour les pays européens" in Alain JOXE (dir.), "Le débat stratégique américain 1994-1995. Révolution dans les affaires militaires?", *Cahiers d'études stratégiques*, N°18, 4ème trimestre 1995, 170 pages. (pp.129-144)

<sup>4</sup> voir l'article KAPSTEIN Ethan B., "America's Arms-Trade monopoly. Lagging Sales Will Starve Lessers Suppliers", *Foreign Affairs*, Mai-juin 1994, Vol.73, N°3, pp.13-19, mais aussi, bien que moins connu, : KAPSTEIN E.B., "International Collaboration in Armaments Production : A Second-best Solution", *Political Science Quarterly*, Volume 106, N°4, 1991-92, pp.657-675

<sup>5</sup> JOHNSON J.L., "Conventionnal Arms Transfer Policy : An Industry perspective", *Military Technology*, février 1994, pp.30-33

auquel l'Allemagne s'était d'abord ralliée, avait servi de révélateur à ce danger : une prétention "excessive" des Etats-Unis risquait de faire naître en Europe une volonté de s'affranchir d'une partie au moins d'une tutelle d'autant moins acceptable qu'elle était cyniquement annoncée à l'avance et mise en oeuvre sans ménagement. D'où l'idée que la préservation du leadership réel des Etats-Unis dans le domaine de la maîtrise de l'information passe par le "partage" d'une certaine part de cette information. Cette mise à disposition d'une part des données peut dissuader des alliés européens de se lancer dans la réalisation coûteuse d'un système autonome d'information, forcément concurrent, sans pour autant remettre en cause la suprématie globale des Etats-Unis qui conservent alors la maîtrise de la régulation de ces flux d'informations. C'est là une forme particulière de coalition ad hoc<sup>6</sup> plus subtile qu'un monopole pur et simple, mieux adaptée aux spécificités de l'information satellitaire et qui ne remet pas en cause le fonctionnement fondamental de "l'alliance".

Ce danger de l'émergence de "compétiteurs désespérés" a pris plus de consistance avec l'inflexion des choix britanniques en matière d'acquisition d'armements. Cette inflexion n'a nulle part été théorisée, ni revendiquée comme telle par les autorités britanniques, mais elle est un fait. En effet, en quelques mois de l'année 1996, les choix du Royaume-Uni ont mis à mal les mécanismes de succès américains garantis en cas de compétition US-Europe pour des contrats britanniques : choix du missile de croisière franco-britannique Storm shadow (Matra-BAé Dynamics)<sup>7</sup> plutôt que du matériel de Hughes, ralliement à l'agence franco-allemande de l'armement<sup>8</sup> et surtout au programme de véhicule blindé d'infanterie en coopération européenne<sup>9</sup>, choix des avions de patrouille maritime Nimrod 2000 de BAé au détriment des Orion 2000 de Lockheed-Martin<sup>10</sup>,

---

<sup>6</sup> voir Jean-Paul HEBERT, "Restructuration des industries d'armement aux Etats-Unis et en Europe : alliances antagonistes ou coalitions ad hoc ? " in Alain JOXE et Maurice RONAI (Coord.), "Le débat stratégique américain 1995-96 : nouvelle pratique des alliances", *Cahiers d'études stratégiques*, N°20, 1997, 160 pages. (pp.135-140).

<sup>7</sup> cf *Air & Cosmos*, 30 août 1996

<sup>8</sup> cf *Air & Cosmos*, 15 novembre 1996.

<sup>9</sup> cf *Le Monde*, 25 juillet 1996.

<sup>10</sup> cf *Le Monde*, 26/27 juillet 1996

équipement en hélicoptères avec 38 Ecureuils d'Eurocopter et seulement 9 appareils de Bell <sup>11</sup>..

Du coup, la tentation du monopole s'est estompée pour faire place à une stratégie plus subtile de multiplications des coalitions ad hoc.

### LES COALITIONS AD HOC.

Etant donné qu'une négociation "à parts égales" entre les producteurs américains et les producteurs européens est exclue, car contradictoire avec la visée hégémonique américaine<sup>12</sup> et qu'une "victoire" par implosion des systèmes européens de production d'armement est incertaine, voire risque d'avoir des répercussions négatives sur la réorganisation de l'alliance atlantique, le système américain a jugé plus efficace de multiplier des accords industriels au cas par cas jusqu'à former un entrelacs de relations croisées qui réduisent la part d'autonomie des entreprises européennes..

Ces accords ne sont pas des accords globaux sur l'ensemble de l'armement. Certains secteurs sont pour le moment à l'écart : les constructions navales parce que les intérêts et les choix stratégiques de part et d'autre de l'atlantique sont sensiblement divergents, les armements terrestres parce qu'ils ne sont plus au premier rang de l'importance stratégique. En revanche, c'est dans tout le domaine Aéronautique-espace-électronique que se déploient les propositions d'accords circonscrits et localisés et que, pays par pays, firme par firme, les producteurs sont courtisés pour des alliances limitées dans le temps et en importance, au moins apparemment. Un certain nombre de liens existent déjà entre les producteurs des deux rives de l'atlantique, plus importants que ne le laisserait penser le seul examen des participations au capital (accords de coproduction pour tel type de matériels, sous-traitance, compensations de certains marchés, R&D menée en commun, etc.). Ce sont tous ces types de liens, moins visibles que des prises de contrôle brutales qui se sont

---

<sup>11</sup> cf *Le Monde*, 3 octobre 1996;

<sup>12</sup> on sait que dans le passé, tous les discours sur la "two-way street" (un rééquilibrage dans les flux réciproques de fournitures d'armements de part et d'autre de l'Atlantique) sont restés des formules apaisantes, sans réalité concrète.

multipliés dans la période 1996-1997. Les propositions en ce sens sont très explicites : Cette offensive multiforme, censée procurer des avantages coopératifs, est clairement expliquée par Norman AUGUSTINE, dirigeant de Lockheed-Martin : *Gagner des marchés en Europe en partageant la technologie et les travaux permet de créer des matériels très compétitifs (notamment en rapport qualité-prix) qui, à leur tour, permettent de gagner de nouvelles commandes à l'exportation à travers le monde.*<sup>13</sup> et il annonce que son groupe vise, en Europe, *des investissements sélectifs allant de la création d'alliances ou de sociétés communes à d'autres mécanismes financiers, aussi bien dans le secteur aérospatial et défense que dans d'autres domaines tels que les projets d'infrastructures, les télécommunications, le contrôle du trafic aérien, la simulation, l'énergie, l'environnement, l'intégration des systèmes, la gestion de l'information.*<sup>14</sup> Le même Norman AUGUSTINE annonce plus directement encore la couleur pendant l'été 1997 : *"L'Europe est la prochaine étape"*.<sup>15</sup> Ce qui correspond au diagnostic de Peter CRAINE, directeur européen de British Aerospace : *Les Etats-Unis s'apprêtent à sortir du processus des fusions et des réductions budgétaires et vont réinvestir le fruit de leurs efforts dans le développement technologique et les prises de contrôle hors de chez eux.*<sup>16</sup>

## LES LIENS RENFORCES

Le changement qualitatif des liens entre industries américaines d'armement et industries européennes est lié à l'évolution interne de chacun de ces deux systèmes : aux Etats-Unis le profond mouvement de restructuration et de concentration lancé après "la Cène"<sup>17</sup> a abouti à la constitution des trois groupes géants et est pour l'essentiel achevé. En Europe, le mouvement est plus lent, plus multiforme mais s'est notablement accéléré, en particulier avec les évolutions françaises de l'année 1998 : la

---

<sup>13</sup> cf. Pierre LANGEREUX, "Lockheed-Martin veut se développer en Europe", *Air & Cosmos / Aviation internationale*, N°1577, 6 septembre 1996, pages 27-28.

<sup>14</sup> Ibidem.

<sup>15</sup> *Les Echos*, 19 juin 1997

<sup>16</sup> *TTU*, 3 juillet 1997

<sup>17</sup> the last supper.



privatisation de Thomson par rapprochement avec Alcatel et l'intégration de Dassault-Electronique, d'une part et la fusion Aérospatiale-Matra Hautes technologies d'autre part créent les conditions de rapprochements européens, d'autant plus que les gouvernements des principaux pays concernés ont lancé le mouvement de concentration de l'aéronautique européenne. Les autres mouvements récents de concentration vont dans le même sens, qu'il s'agisse du rapprochement GEC - Finmeccanica dans l'électronique, des négociations entre les hélicoptéristes Agusta et Westland, de la reprise par British Aerospace et Dasa de l'électronique de défense de Siemens, de l'entrée de British Aerospace, pour 35%, au capital du suédois Saab, des négociations pour la privatisation de la firme aéronautique espagnole Casa, de la fusion Thyssen-Krupp en Allemagne ou de la privatisation de Indra en Espagne (électronique) : en quelques mois, le paysage européen de l'armement a notablement accéléré sa transformation et ceci crée des conditions nouvelles pour les relations avec les firmes transatlantiques

Les firmes américaines, ayant épuisé leurs possibilités de croissance externe sur le marché nord-américain, ont tendance à se tourner plus nettement vers le vieux continent. Les firmes européennes, parce qu'elles sont en passe d'atteindre des volumes plus substantiels et qu'un certain nombre de programmes (Airbus, Arianespace pour ne citer que les plus voyants) ont fait la démonstration que leur rapport de force avec les firmes US n'était pas forcément voué à l'échec, envisagent sur un mode nouveau leurs rapports avec leurs concurrentes d'outre-atlantique. Tout ceci aboutit dans l'année 1998 à la constitution de liens plus forts et plus significatifs que les accords "discrets de la période 1996-1997. Bien entendu, dans ce mouvement, la question de l'autonomie stratégique des firmes européennes reste posée.

#### **INITIATIVES EUROPEENNES AUX ETATS-UNIS.**

Ce renforcement des liens depuis le début de l'année 1998 est particulièrement visible dans la position nouvelle des firmes européennes en Amérique du nord : l'alliance la plus significative est bien sur la fusion Daimler-benz / chrysler qui va former le troisième groupe automobile

mondial, avec 700 milliards de francs de chiffre d'affaires<sup>18</sup>. Certes, Chrysler s'est défait de ses activités militaires à la fin des années quatre-vingt, mais l'opération est importante à deux titres : d'une part, elle renforce considérablement le poids de Daimler-Benz pour les négociations futures en Europe, en particulier pour la restructuration de l'aéronautique souhaitée par les gouvernements, d'autre part elle crée une première forme d'alliance industrielle majeure euro-américaine et fait passer les liens économiques transatlantiques à un niveau supérieur. Ce mouvement est accompagné par le rachat récent par GEC de l'américain Tracor (électronique), 50<sup>ème</sup> producteur militaire mondial. Ce rachat (pour 8.5 milliard de francs) fera passer à 17 000 le nombre d'employés de GEC-Marconi aux Etats-Unis.<sup>19</sup> Les firmes européennes n'ont pas été inactives quant aux cessions d'actifs du groupe Westinghouse (devenu CBS) : les activités de construction électrique (hors nucléaire) ont été rachetées par Siemens à la fin de l'année 1997<sup>20</sup>, les activités nucléaires ont été rachetées par la firme publique britannique BNFL, spécialiste du retraitement des déchets, associée à l'américain Morrison Knudsen,<sup>21</sup> et le groupe britannique GEC a fait savoir qu'il était intéressé par la reprise de Westinghouse Electronic (la partie électronique de groupe qui avait été rachetée par Northrop-Grumman en 1996.<sup>22</sup> D'autres acquisitions de volume plus réduit ont accompagné ces opérations majeures : La groupe de défense suédois Celsius a racheté la société américaine Amtec, spécialisée dans la vente et le leasing de moteurs d'avions,<sup>23</sup> Dassault systèmes a racheté pour 620 millions de francs la société américaine Deneb, spécialisée dans la simulation,<sup>24</sup> Le britannique GKN a pris le contrôle de la société Murdock en Californie,<sup>25</sup> l'équipementier français Axson, spécialisé dans les planches usinables a

---

<sup>18</sup> 130 milliards de dollars. Les Echos, 7 mai 1998.

<sup>19</sup> Traco : 1.3 milliards de dollars de CA en 1997. La Tribune, 22 avril 1998.

<sup>20</sup> Pour 9 milliards de francs. La tribune 17 novembre 1997

<sup>21</sup> Les Echos, 29 juin 1998.

<sup>22</sup> La tribune, 7 mai 1998. Westinghouse Electronic représente 15 000 salariés et 15 milliards de francs de chiffre d'affaires.

<sup>23</sup> Les Echos, 28 mars 1998.

<sup>24</sup> Les Echos, 3 décembre 1997

<sup>25</sup> Air & Cosmos, 12 juin 1998

racheté au Michigan la société Akemi<sup>26</sup>, le norvégien Kvaerner est proche d'un accord avec la ville de Philadelphie pour la reprise d'un chantier naval de l'US navy<sup>27</sup>. D'autres initiatives encore montrent que le rapport euro-atlantique n'est pas nécessairement à sens unique : british Aerospace, maître d'œuvre des voilures des airbus A320, sous-traite la fabrication de panneaux à l'américain textron;<sup>28</sup> les offres de GEC à Lockheed-martin et à Northrop-Grumman<sup>29</sup> pour le rachat d'éventuelle cession d'actifs, au moment où ces cessions paraissaient être la condition sine qua non pour que la fusion des deux groupes américains puisse se réaliser, n'a pas été suivi d'effet, mais constituait néanmoins une nouveauté importante, d'autant plus que dans le sillage de GEC d'autres groupes européens comme British Aerospace en Grande-Bretagne, Dasa en Allemagne, Thomson et aérospatiale en France, avaient eux aussi commencé à manifester leur intérêt. Thomson avait envisagé une alliance avec Northrop et l'Aérospatiale réfléchit à un lien avec Lockheed-Martin dans le domaine des avions de transport militaire pour faire pièce à la concurrence de Boeing.<sup>30</sup> Cette position nouvelle des firmes européennes fait d'ailleurs prévoir à Joel Johnson, vice-président de l'Aerospace Industries Association (AIA) : "Je ne serais pas surpris de voir Dasa faire prochainement son entrée aux Etats-Unis".<sup>31</sup> Cependant ces initiatives européennes sont bien loin d'être les seules. Depuis 1996, les industriels américains ont peu à peu précisé leurs visées vers l'Europe.

#### **PERSPECTIVES AMERICAINES VERS L'EUROPE.**

Les firmes américaines ont multiplié les déclarations d'intentions quant à leurs perspectives européennes, ainsi en 1996 Lockheed-Martin, ayant réactivé ses relations avec l'Aérospatiale,<sup>32</sup> annonce qu'elle cherche à

---

<sup>26</sup> Akson, 225 personnes et 240 millions de francs de chiffre d'affaires devrait ainsi augmenter son activité de 20%. Air & Cosmos 12 juin 1998

<sup>27</sup> Les Echos, 21 octobre 1997

<sup>28</sup> Air & Cosmos, 31 octobre 1998.

<sup>29</sup> Voir par exemple, la tribune, 28 avril 1998

<sup>30</sup> La tribune, 20 juillet 1998

<sup>31</sup> Air & Cosmos, 15 mai 1998

<sup>32</sup> *Les Echos*, 14 janvier 1996

se développer en Europe;<sup>33</sup> Dans le même temps, Hughes déclare vouloir coopérer avec les européens,<sup>34</sup> Allied Signal, après une première tentative avortée d'alliance avec Sextant avionique en 1993 veut relancer de nouveaux modes de coopération<sup>35</sup> et cherche des acquisitions en Europe,<sup>36</sup> En 1997, Pratt & Withney ouvre un bureau à Paris pour se rapprocher de ses clients européens et consolider ses partenariats,<sup>37</sup> Rockwell-Colins, avec sa filiale de Toulouse espère coopérer sur l'AI(R) jet 70.<sup>38</sup> Lockheed-Martin a affirmé à plusieurs reprises en 1996 et 1997 vouloir être impliqué davantage dans le programme A-3XX d'Airbus,<sup>39</sup> Micky Blackwell, son directeur de l'aéronautique, a de plus proposé de participer au projet d'avion de transport futur (ATF / FLA),<sup>40</sup> Northrop-Grumman (en discussion à ce moment-là avec le groupe Lockheed pour une fusion-absorption) déclare en 1997 qu'il souhaite travailler avec Thomson-CSF si l'OTAN achète des avions de surveillance J-Stars.<sup>41</sup>

Au début de l'année 1998, ces offres de collaboration ont été plus solennellement présentées par les responsables de Boeing et de Lockheed-martin (les deux firmes américaines de défense les plus importantes). A Bruxelles, Ron Woodard, N°2 de Boeing, explique : "nous voulons nous étendre en europe par le biais de la sous-traitance. Nous étudions des joint-ventures et espérons proposer plus de travail aux motoristes européens".<sup>42</sup> Pour sa part, Vance Coffman, le PDG de Lockheed-martin, explique qu'il est favorable à des rapprochements de part et d'autre de l'atlantique pour éviter un face-à-face dangereux : "la compétition des deux forteresses pourrait nuire à la sécurité des deux continents"<sup>43</sup> Il ne sous-estime pas les difficultés de ces rapprochements : "Ce ne sera pas évident : d'une part la fusion des firmes de défense européenne va se heurter au fait que plusieurs

---

<sup>33</sup> *Air & Cosmos*, 16 septembre 1996.

<sup>34</sup> *Air & Cosmos*, 21 juin 1996

<sup>35</sup> *Air & Cosmos*, 28 mars 1997

<sup>36</sup> *Le Monde*, 16/17 mars 1997.

<sup>37</sup> *Air & Cosmos*, 2 mai 1997

<sup>38</sup> *Air & Cosmos*, 27 juin 1997

<sup>39</sup> *Le Monde*, 13 décembre 1996. *Les Echos*, 10 mars 1997

<sup>40</sup> *La Tribune*, 26 juin 1997.

<sup>41</sup> *Ibidem*.

<sup>42</sup> *Les echos*, 11 février 1998.

<sup>43</sup> *Air & Cosmos*, 13 février 1998

sont toujours publiques. D'autre part, du côté américain, les mentalités devront changer pour accepter une certaine dépendance vis-à-vis de l'Europe"<sup>44</sup> qu'il trouve même plus difficile que les relations avec les anciens pays du pacte de Varsovie : "pour une compagnie américaine, il est plus facile de conclure une affaire avec nos anciens adversaires à Moscou qu'avec nos partenaires en Europe"<sup>45</sup>, mais il insiste sur la nécessité de développer des coopérations industrielles : "la coopération transatlantique a été une activité à dominante politique mais en grande partie elle n'a pas atteint ses buts. C'est maintenant au tour des industriels de définir de nouvelles formes de partenariat, en explorant toutes les formes de joint-ventures, de participations croisées au capital et d'alliances stratégiques par secteurs spécifiques"<sup>46</sup>. Cette perspective est aussi celle que défend Paul Hoeper, sous-secrétaire adjoint à la défense, chargé des programmes internationaux :

"il nous faut trouver de nouveaux moyens constructifs pour travailler en partenariat avec nos alliés internationaux."<sup>47</sup> Et Lockheed qui travaille déjà avec la firme italienne Alenia sur le cargo tactique C-27J, avec quatre pays nordiques pour le programme F-16MLU et a formé trois sociétés mixtes avec les russes (ILS, RD-180, LM Intersputnik) ne compte pas en rester là. Le sens de ces déclarations est bien mis en lumière par Jean-Pierre CASAMAYOU : "coup sur coup les dirigeants des deux plus grosses entreprises du secteur aérospatial mondial, Lockheed et Boeing, sont venus en Europe faire passer des messages de séduction. Manifestement ils veulent éviter que l'Europe ne se transforme en forteresse imperméable à leurs produits".<sup>48</sup> L'Europe, du point de vue américain, doit devenir un prolongement du marché intérieur, une extension du champ d'activité des firmes US.

26803

#### **DEVELOPPEMENT DES RELATIONS INDUSTRIELLES.**

---

<sup>44</sup> ibidem.

<sup>45</sup> Air & Cosmos, 19 juin 1998

<sup>46</sup> ibidem.

<sup>47</sup> Ibidem.

<sup>48</sup> Air & Cosmos, 13 février 1998

On doit prendre la mesure de ce développement des coalitions industrielles circonscrites à l'œuvre depuis 1996, en rappelant d'abord les projets annoncés, en listant ensuite les principales décisions de productions communes, accords de sous-traitances, opérations en capital et créations de coentreprises,<sup>49</sup> en signalant enfin certaines interférences avec les stratégies nationales européennes que produit la multiplication de ces accords.

### *Productions communes*

Des productions communes se mettent sur pied : ainsi l'accord entre Lockheed et Alenia (Italie) pour la production de l'avion de transport tactique de moyenne capacité C-27J<sup>50</sup> ou bien l'accord entre General Electric et Rolls-Royce pour les moteurs du JAST.<sup>51</sup> Et les coopérations se sont multipliées : si l'alliance prévue entre Boeing et British Aerospace<sup>52</sup> pour l'avion JSF ne s'est finalement pas réalisée, c'est parce la firme britannique a trouvé un accord avec Lockheed.<sup>53</sup> Bon nombre d'autres accords ont été concrétisés depuis 1996 : accord Honeywell / aérospatiale pour la coopération sur les bancs tests militaires,<sup>54</sup> accord Hughes / Thomson-CSF pour développer ensemble une gamme d'équipements de radiocommunications protégées militaires,<sup>55</sup> alliance Lockheed-Martin / British Aerospace pour un véhicule de reconnaissance (également avec Vickers, Alvis et General Dynamics land Systems),<sup>56</sup> Alliance Lockheed-Martin / IBM / Dassault dans la CAO,<sup>57</sup> partenariat stratégique entre Loral et Alcatel autour de leurs réseaux satellitaires multimédias Skybridge et Cyberstar (mise en commun des moyens, chacun participant à la réalisation des satellites de l'autre),<sup>58</sup> coopération Pratt & Withney canada et Snecma

---

<sup>49</sup> en anglais joint-venture.

<sup>50</sup> *Air & Cosmos*, 27 juin 1997

<sup>51</sup> *Le Monde*, 13 mars 1996

<sup>52</sup> *TTU*, 13 février 1997

<sup>53</sup> *Air & Cosmos*, 27 juin 1997

<sup>54</sup> *Les Echos*, 6/7 septembre 1996

<sup>55</sup> *La Tribune*, 5 septembre 1997

<sup>56</sup> *Les Echos*, 7 avril 1997

<sup>57</sup> *Les Echos*, 26 février 1997

<sup>58</sup> *Air & Cosmos*, 20 juin 1997

sur le moteur SPW14 et avec la SEP (moteur RL10B-2 du lanceur delta III),<sup>59</sup> accord Rockwell / Dassault sur une nouvelle navette spatiale,<sup>60</sup> accord à long terme Sikorsky / Turboméca par lequel la firme française devient le seul motoriste de la gamme Sikorsky S-76,<sup>61</sup> contrat entre Thiokol (US) et INTA (Espagne) pour la réalisation en commun d'un petit lanceur spatial; (Capricornio).<sup>62</sup>

### *Accords de sous-traitance.*

Les firmes américaines ont également signé un certain nombre d'accords de sous-traitance avec des fournisseurs européens : McDonnell Douglas a confié à Revima (filiale de la Sogerma, France) la révision des trains d'atterrissage des MD11<sup>63</sup> et a passé des commandes de pièces à Fokker Aviation.<sup>64</sup> Boeing a chargé Messier-Dowty de la réalisation d'éléments du JAST,<sup>65</sup> Northrop-Grumman a confié à Potez la réalisation en source unique des empennages des avions de surveillance E-2C Hawkeye, au titre des compensations prévues dans le contrat,<sup>66</sup> Helicopter aviation services (le principal revendeur de Bell) a signé un accord avec la SFIM grâce auquel la firme française espère équiper 10 à 15% des Bell 407 en pilotes automatiques,<sup>67</sup> Lockheed-Martin a chargé l'Aérospatiale de fournir le nez du futur lanceur réutilisable X-33.<sup>68</sup> Il arrive que des propositions de coopération soient en sens inverse : c'est ainsi que Lockheed-Martin propose à Airbus des fournitures d'éléments pour les projets d'A340-500 et 600 allongés et d'A3XX.<sup>69</sup>

---

<sup>59</sup> *Air & Cosmos*, 2 mai 1997

<sup>60</sup> *Le Figaro*, 26 mars 1996

<sup>61</sup> *Air & Cosmos*, 4 juillet 1997

<sup>62</sup> *Le Figaro*, 16 juin 1997

<sup>63</sup> *La Tribune*, 22 janvier 1997

<sup>64</sup> *Les Echos*, 26 août 1996

<sup>65</sup> *Les Echos*, 1/2 mars 1996

<sup>66</sup> *Air & Cosmos*, 20 juin 1997

<sup>67</sup> *Air & Cosmos*, 20 juin 1997

<sup>68</sup> *La Tribune*, 20 juin 1997

<sup>69</sup> *La Tribune*, 26 juin 1997

### *Opérations sur le capital et coentreprises.*

Si les opérations sur le capital des entreprises sont restées très limitées en valeur et circonscrites à des PME/PMI, elles n'en sont pas pour autant inexistantes : en 1996, Allied signal a racheté l'équipementier français SECAN<sup>70</sup> et en 1997 Fairchild rachète l'équipementier Simmonds au groupe Rivaud.<sup>71</sup> Hexcel corp (US) a racheté Ciba composites et hercules en 1996 et contrôle les anciennes firmes françaises de composites Brochier et Genin.<sup>72</sup> Cessna (filiale du groupe Textron) a racheté en juin 97 Euralair. Auparavant, Textron avait racheté Valois industries (France), Avdel UK (GB) et renforcé ses activités automobiles avec le rachat de Valeo wipper Systems (GB) et Kautex (Allemagne).<sup>73</sup> Dans un domaine connexe, General Electric a pris en 1997 une participation significative au capital de Gemplus (fabricant de cartes à puces) dont Dassault est actionnaire.<sup>74</sup> D'autres opérations significatives sont en projet : Colt Manufacturing Co. s'intéresse à la reprise de FN Herstal<sup>75</sup> et Goodrich se déclare toujours désireux d'entrer au capital de Messier.<sup>76</sup> Ces opérations ne se limitent évidemment pas aux frontières de l'Union européenne : Boeing et McDonnell Douglas prévoient d'investir en Tchéquie (entrée au capital de Aero Vodochody)<sup>77</sup> et Lockheed Martin souhaite entrer dans le capital de l'israélien IAI (privatisable).<sup>78</sup> En revanche, la multiplication de ces liens ne se fait pas dans le sens entrée de firmes européennes au capital de firmes américaines puisque l'exemple le plus important qui existait avec les 49% de Space Systems détenus par les européens (Aérospatiale, Alcatel espace, Alenia et Daimler-Benz Aerospace,) est maintenant caduc depuis le rachat de ces 49% par Loral.<sup>79</sup>

---

<sup>70</sup> *Air & Cosmos*, 28 mars 1997. SECAN a réalisé en 1996 175 millions de francs de chiffre d'affaires, avec 330 personnes.

<sup>71</sup> *Les Echos*, 27 janvier 1997

<sup>72</sup> *Air & Cosmos*, 4 avril 1997. En 1997, l'ensemble est réorganisé en 2 entités : Hexcel fabrics SA (600 personnes) et Hexcel composites SA (200 personnes)

<sup>73</sup> *Air & Cosmos*, 5 septembre 1997.

<sup>74</sup> *Les Echos*, 22 avril 1997.

<sup>75</sup> *Les Echos*, 5 mai 1997

<sup>76</sup> *La Tribune*, 17 avril 1996.

<sup>77</sup> *Les Echos*, 12 mai 1997.

<sup>78</sup> *Air & Cosmos*, 20 juin 1997.

<sup>79</sup> *Le Monde*, 26 février 1997.



Les coentreprises<sup>80</sup> sont encore peu nombreuses, mais Lockheed-Martin et l'italien Alenia en ont constitué une pour l'avion de transport militaire tactique C-27J.<sup>81</sup> La firme américaine a fait de même avec le consortium Intersputnik (organisation intergouvernementale de 22 pays de l'ancienne Europe de l'est) pour les satellites de télécommunications.<sup>82</sup>

### **INTERFERENCES POUR LES FIRMES EUROPEENNES.**

Cette politique d'omniprésence et de microimplantations multipliées des firmes américaines ne va pas sans interférences pour la stratégie industrielle des firmes européennes : la prise de contrôle par l'hélicoptériste Bell du roumain IAR Brasov va remettre en cause la production sous licence des écureuils et pumas et sans doute obliger Eurocopter à reporter ses efforts sur la Turquie.<sup>83</sup> General Electric a réussi à convaincre l'allemand MTU de quitter l'alliance formée avec Turboméca et Rolls-Royce (moteur RTM322) pour rejoindre, comme l'avait déjà fait l'italien Fiat Avio le projet de turbine T700/T6E proposée en concurrence au RTM322 pour les hélicoptères NH90 et EH-101.<sup>84</sup> On sait que la tentative de la Snecma de passer un accord avec Pratt & Withney avait provoqué en 1996 un grave conflit avec General Electric (allié avec la Snecma sur les moteurs CFM), soldé par le départ du PDG de la Snecma,<sup>85</sup> ce qui n'empêche pas General Electric et Pratt & Withney de passer alliance pour la motorisation des gros Airbus, en ne proposant aux européens Snecma et MTU qu'une participation d'appoint.<sup>86</sup> La même alliance Snecma / General Electric empêche d'ailleurs la firme française de répondre positivement aux offres du britannique Rolls-Royce pour les moteurs Trent 900 ( avions gros porteurs).<sup>87</sup> Les interférences peuvent même être lourdes de signification puisque par exemple, Space Imaging (filiale de Lockheed-Martin) a

---

<sup>80</sup> joint-venture.

<sup>81</sup> *Les Echos*, 14 septembre 1996.

<sup>82</sup> *Les Echos*, 3 juin 1997.

<sup>83</sup> *TTU*, 13 juin 1997.

<sup>84</sup> *Air & Cosmos*, 16 mai 1997.

<sup>85</sup> *Les Echos*, 3/4 mai 1996 et 21 juin 1996.

<sup>86</sup> *Les Echos*, 4 novembre 1996.

<sup>87</sup> *Les Echos*, 20/21 juin 1997.

contacté Dornier (Allemagne) pour proposer une alternative à Hélios-2,<sup>88</sup> ce qui, si la firme allemande avait donné une réponse positive, aurait ruiné un programme de coopération majeur au niveau européen.

**NI AUTARCIE, NI SOUMISSION. L'EUROPEANISATION POUR  
PRESERVER L'AUTONOMIE STRATEGIQUE.**

On voit bien se multiplier les liens de toutes natures, se former des réseaux de relations qui peu à peu menacent la marge d'autonomie des firmes européennes, avec suffisamment d'avantages pour celles-ci pour qu'elles ne soient pas tentées de casser ces relations, mais avec, par accumulation suffisamment de prégnance pour enfermer les choix de développement de ces firmes dans le cadre global qui convient aux entreprises américaines. De ce danger, on ne saurait déduire que les firmes européennes doivent cesser toute relation avec leurs homologues américaines : l'autarcie ne saurait être une réponse adaptée à la situation actuelle. De plus, le fait que, malgré la puissance de leur appareil industriel en matières de défense, les Etats-Unis soient obligés de passer par ces modes opératoires plus contraignants pour eux qu'une offensive ouverte en bonne et due forme est une preuve que les industries européennes ne sont pas dénuées d'atout dans cette partie nouvelle. Souligner la multiplicité des liens qui se nouent ne sert donc pas à conclure qu'ils devraient tous être rompus. Mais il faut prendre la mesure exacte du phénomène en cours. Il faut en comprendre les conséquences possibles et il faut adapter la stratégie industrielle. Face à cette offensive subtile, il est évident que la dispersion des firmes européennes est un désavantage extrêmement menaçant. L'urgence de l'europeanisation doit donc être comprise comme d'autant plus vitale que la stratégie des firmes américaines est agile et obstinée.

---

<sup>88</sup> *Air & Cosmos*, 14 mars 1997.