

CONCENTRATION DES INDUSTRIES D'ARMEMENT : EUROPEANISATION OU AMERICANISATION ?

La mutation des industries d'armement en France et en Europe est marquée par l'importance du mouvement de privatisation, par le développement des activités civiles dans le chiffre d'affaires des firmes et par la concentration.

Mais cette évolution peut être caractérisée plus précisément encore en observant qu'il s'agit d'une européanisation, qui a d'ailleurs franchi en 1999, une étape qualitative, de nature à modifier sensiblement le rapport de force de ces industries d'armement européennes avec leurs homologues et concurrentes d'outre-Atlantique.

1 Mutation des industries d'armement

1.1 Le mouvement de privatisation.

Le mouvement de privatisation des entreprises d'armement est devenu général en Europe et touche tous les pays qui avaient traditionnellement un secteur public notable dans l'armement : Espagne, Italie, Suède, la Grande-Bretagne ayant précédé cette évolution dans les années quatre-vingt. La France est elle-même engagée dans ce processus

Ce mouvement entamé depuis la fin des années quatre-vingt en France, s'est considérablement accéléré à partir de 1996 et son importance ne saurait être sous-estimée. Il peut être décomposé en plusieurs périodes distinctes :

En 1986-1988 les privatisations de Matra-Hachette et Alcatel-Alsthom (ex-CGE) ressortissaient plus d'une politique industrielle globale que d'une politique de l'armement ; de surcroît ces groupes n'appartenaient que depuis peu de temps au secteur nationalisé. Enfin, ils étaient plutôt perçus comme des groupes généralistes ou des conglomérats (surtout pour la CGE) plutôt que comme des groupes militaires au sens fort. Leur privatisation n'a donc guère soulevé de débats, quant à l'évolution du secteur de l'armement. Il en est de même pour les privatisations de Renault (Renault Véhicules industriels RVI) ou d'Usinor-Sacilor. Néanmoins, même si ces privatisations n'ont guère été analysées du point de vue de l'armement, elles ont bien constitué une première brèche dans un système jusque-là marqué par la prééminence de l'Etat dans le contrôle du capital des firmes.

Dans un deuxième temps, c'est le secteur public et nationalisé de l'armement cette fois qui a été touché par ce mouvement de désengagement de l'Etat. La transformation des arsenaux terrestres en société nationale (GIAT Industries en 1990) n'était pas une privatisation, mais elle était bien une réduction de taille du secteur public. De plus ce changement de statut était conçu comme devant rendre possible pour la suite une ouverture du capital et la constitution d'alliances européennes¹ que les difficultés financières de l'entreprise et la contraction des marchés de l'armement terrestres obligent à envisager. Les décisions prises en 1993 d'ajouter l'Aérospatiale, la Snecma et Thomson sur la liste des sociétés privatisables constituaient un changement d'équilibre majeur dans la répartition publique / privée du système de l'armement. Les décisions françaises majeures de 1997-1998 en matière d'industrie d'armement ont été l'entrée du groupe Alcatel dans le

1

_____ négociations pour la fusion des activités "munitions" avec celles de BAe.

capital de Thomson avec l'aide du groupe Dassault, apportant Dassault électronique au nouvel ensemble, et le rapprochement d'Aérospatiale et de Matra hautes technologies. Ces décisions ouvraient la voie à une étape nouvelle dans l'europanisation de l'industrie d'armement. Elles constituaient bien également une certaine dilution du capital public, c'est-à-dire une privatisation discrète.

Le troisième temps va concerner ces autres entreprises majeures du système de production d'armement dont la privatisation n'est pas encore officiellement enclenchée, mais a été publiquement présentée comme un objectif (Snecma), ou a déjà fait l'objet de ballons d'essais et de déclarations d'intentions (SNPE, GIAT Industries), ou dont l'introduction en bourse est souhaitée (Framatome). Dans ce processus, ne resteraient dans le secteur public, en ce qui concerne les armements classiques majeurs que les importants chantiers navals de la DCN et le service de la maintenance aéronautique (ex ateliers industriels de l'aéronautique). Encore des transformations notables sont-elles à leur tour enclenchées avec la transformation des chantiers de la DCN en Service à compétence nationale (SCN). Cette évolution n'est pas en soi une privatisation, mais elle fait sortir les chantiers de la DCN du cadre de la DGA et elle peut être lue comme un prélude à des évolutions permettant à cette entité industrielle de nouer des alliances transfrontières, ce que son statut d'origine ne lui permet pas.

En quelques années, c'est donc le centre de gravité de l'industrie d'armement qui a basculé vers le privé.

1.2 Le développement des activités civiles.

Dans le fonctionnement classique du système français de production d'armement, la plupart des firmes significatives étaient très spécialisées dans la production de défense et la part du chiffre d'affaires civil était réduite. Le système reposait sur un noyau dur de firmes dont l'activité était militaire à plus de 50%. Cette militarisation entraînait évidemment une forte dépendance par rapport à l'Etat lui-même pourvoyeur des crédits militaires et client national unique de cette production. Or on peut observer pour la plupart des sociétés un mouvement très important de diversification des activités qui dans nombre de cas a fait passer le chiffre d'affaires civil au-dessus du chiffre d'affaires militaire, modifiant ainsi substantiellement la relation Etat/firme. La diversification est particulièrement nette pour tout le secteur aéronautique et spatial : pour l'ensemble des entreprises du GIFAS la part du secteur militaire est passée entre 1988 et 1997 de 58% à 40%. Pour des firmes aussi importantes que l'Aérospatiale, la Snecma ou la SNPE, la part d'activité militaire représentait il y a quinze ans 75% du chiffre d'affaires, cette proportion est aujourd'hui inversée et le chiffre d'affaires défense ne représente plus qu'environ 25% de l'activité. même un groupe comme Thomson-CSF est passé en une dizaine d'années de 75% à 66% d'activités défense. Cette diversification n'est pas encore sensible en ce qui concerne les établissements de la DCN ou les sites de GIAT Industries, mais ces deux producteurs ne pourront sans doute pas rester longtemps à l'écart de cette évolution, comme en témoignent d'ailleurs, les récentes prises de marché de la DCN dans la réalisation de plate-formes offshore.

1.3 La concentration.

La concentration des producteurs français d'armement est un mouvement en cours qui s'est accéléré en 1998-1999. Il n'a pas encore atteint le niveau de la concentration britannique (dont les deux pôles majeurs, British Aerospace et GEC, sont aujourd'hui réunis dans Bae Systems) ou allemande (où DASA, (groupe Daimler-Benz) réalise à lui seul 60% du chiffre d'affaires de l'ensemble du secteur allemand de l'armement). Mais on ne doit pas oublier que les structures du système de production d'armement avaient commencé à se modifier depuis la fin des années quarante et que le noyau dur des producteurs, resté à peu près stable pendant une vingtaine d'années avait commencé à se déliter.

Les opérations de concentration franco-françaises les plus significatives sont d'abord la constitution en 1989 de la société sextant avionique par l'Aérospatiale et Thomson-CSF. Sextant est constitué par la fusion des sociétés SFENA, Crouzet, EAS (filiales de l'Aérospatiale) et de la division avionique générale de Thomson. Au départ contrôlée paritairement, sextant est maintenant contrôlé à 66% par Thomson et réalise un chiffre d'affaires de cinq milliards de francs (dont presque la moitié dans le militaire). La concentration a été plus nette dans l'armement terrestre : après la transformation des arsenaux terrestres du GIAT en société GIAT Industries en 1990, celle-ci a rapidement pris le contrôle d'entreprises en difficultés et a ainsi regroupé dans son périmètre les sociétés Luchaire, Manurhin, Cime-Bocuse, la société française de munitions (SFM), Mécanique-Creusot-Loire (MCL). Ne restent en dehors de ce regroupement, en ce qui concerne les firmes les plus significatives que Panhard-Levassor (SCMPL), filiale de PSA et RVI. Le groupe Labinal, dans les années quatre-vingt dix, a pris le contrôle de Turboméca, constructeur de moteurs d'hélicoptères, et de Microturbo, sans compter Technofan et Erca. On peut aussi noter que la Compagnie des signaux, après une montée en puissance, a décidé en 1997, de se séparer de ses activités "défense" (600 millions de francs de chiffre d'affaires) cédées au groupe Lagardère², lequel avait déjà repris en 1996 l'équipementier Alkan en difficultés.

Ces opérations majeures ont été accompagnées de réorganisation dans certains grands groupes : en 1997, La Snecma, après être passé de 51 à 100% dans le capital de la Société européenne de propulsion (SEP), a décidé d'absorber la SEP qui devient donc une division de la Snecma³. Elle avait auparavant transformé sa filiale carbone industrie (composites) en une division de Messier-Bugatti, puis transféré le capital de Messier-Bugatti à la SEP.⁴ De son côté la Sagem a procédé à une réorganisation profonde de ses structures : le groupe était organisé autour de trois sociétés : Sagem, Sat (filiale de la Sagem) et Silec (filiale commune de Sagem et de Sat). Dans un premier temps la Silec a été absorbée par la Sat, laquelle cédait sa division optronique-défense à la Sagem; puis au début de l'année 1998 la Sagem a décidé de procéder à une fusion-absorption de la Sat. Des participations communes ont été dénouées : la Snecma a racheté la part de TI dans la coentreprise Messier-Dowty et devient ainsi seul maître de cette entreprise leader mondial des trains d'atterrissage. La Sagem avait de même en 1995 racheté la part du britannique Lucas dans la coentreprise Sagem-Lucas⁵ et le groupe Lagardère est devenu le seul actionnaire de Matra Cap Systèmes.⁶ L'Aérospatiale avait déjà réorganisé ses filiales "historiques" (Sogerma, Socea, Seca) autour d'un pôle de maintenance (fusion de Sogerma et de Sogea) et unifié dans Cilas les activités concernant les lasers.

Mais bien sûr, c'est le rapprochement Alcatel / Thomson / Aérospatiale / Dassault qui constitue l'opération majeure de concentration pour le système de production d'armement. Dans le nouveau groupe Thomson, le contrôle public descend au-dessous de 50% (42.94% détenu par l'intermédiaire de Thomson SA, 4% par l'Aérospatiale), les actionnaires privés, liés par un pacte d'actionnaires, étant Alcatel (16.36%) et Dassault Industries (6%). Ces entrées se sont faites par apports d'actifs : Alcatel a apporté 4 milliards de francs d'activités dans les communications militaires faisant ainsi du groupe le N°1 mondial dans ce domaine avec 10.2 milliards de chiffre d'affaires. La firme privée a également apporté 4.5 milliards d'activités satellites qui joints au montant équivalent apporté par l'Aérospatiale et aux .2 milliards de francs de Thomson dans ce domaine forment une filiale (51% Alcatel, 49% Thomson-CSF) qui sera au premier rang européen et au quatrième rang mondial. Dassault Industries a apporté sa filiale Dassault Electronique (4,6 milliards de francs de chiffre d'affaires), fusionnée dans Thomson-Detexis.

Si le transfert des actions de l'Etat dans Dassault aviation à l'Aérospatiale a été effectué, ce transfert n'a pas pour autant complètement réalisé l'intégration des deux avionneurs. Mais la fusion

² *Air et Cosmos*, 5 novembre 1997.

³ *Les Echos*, 7 novembre 1997

⁴ *Les échos*, 19 février 1997. *Air & Cosmos*, 30 mai 1997.

⁵ *Les échos*, 21 février 1995.

⁶ *Air & Cosmos*, 31 janvier 1997.

Aérospatiale - Matra Hautes technologies a accéléré le mouvement de concentration et levé les obstacles qui empêchaient les firmes françaises de participer au mouvement d'eupéanisation;

2 Transformation du rapport de force transatlantique

2.1 L'eupéanisation.

L'eupéanisation, c'est-à-dire l'ouverture des firmes françaises aux liens avec leurs homologues européennes, a connu différentes modalités, éventuellement concomitantes.

La plus ancienne est le développement des accords de coopération pour la réalisation d'un programme. Dès les années soixante des programmes significatifs ont été réalisés en coopération : coopérations franco-allemande sur les missiles (Milan, Hot, Roland), ou les avions (Alphajet), coopérations franco-britannique sur les hélicoptères (puma, gazelle, Lynx), les avions (jaguar), les missiles (Exocet)⁷ et ce mouvement s'est continué - non sans aléas - puisque à l'horizon 2002, 30% des programmes d'armement français seront réalisés en coopération. Toutefois, cette modalité d'eupéanisation est, jusqu'à présent, une modalité essentiellement politique qui dépend des volontés gouvernementales et qui ne modifie pas de manière notable le rapport des firmes à l'Etat.

Dans les années quatre-vingt, une deuxième forme est apparue avec des acquisitions et des prises de contrôle hors des frontières nationales.⁸ Si certaines de ces acquisitions dans les années récentes ont été des décisions malheureuses, comme la reprise de l'entreprise belge FN Herstal par GIAT Industries, finalement recédée à la région wallonne après avoir accumulé les pertes, beaucoup d'autres ont donné à certaines entreprises françaises une extension réellement européenne : la situation la plus importante de ce point de vue est celle de Thomson-CSF qui, dans la période 1990-1994, a mené une stratégie soutenue de croissance externe : Le groupe s'est étendu au Benelux en 1990 avec la reprise des activités "défense" de Philips (Signal aux Pays-Bas, MBLE en Belgique) et des Forges de Zeebrugge (Belgique). Mais, dans une perspective très focalisée sur le monde anglo-saxon, les principales acquisitions de la période ont été concentrées en Grande-Bretagne : reprise des activités "sonar" de Ferranti en 1990, de Link Miles et de Pilkington optronics en 1991, de MEL communications en 1992, de rediffusion en 1993, des activités "électronique de missiles" et "optronique" de Thorn-EMI, de Ferranti Systems, de Redifon en 1994, du britannique Racal en 1999-2000. La perspective géographique s'est élargie avec l'entrée (à 25%) dans le capital de l'espagnol INDRA et dans celui de l'italien Elettronica (27% en 1996). A une échelle plus modeste d'autres groupes français ont également procédé à des acquisitions en Europe ou passé des accords industriels. Toutefois, si ces acquisitions représentent incontestablement une eupéanisation par l'élargissement de l'assise des firmes en termes de marchés, de sites et d'implantations ou de localisation de la production, elles laissaient encore des firmes situées dans un cadre essentiellement national.

C'est pourquoi la forme ultérieure d'eupéanisation, celle des coentreprises a représenté un certain changement qualitatif dans le processus, car cette fois c'est le cadre strictement national lui-même qui était dépassé. Ce dépassement du cadre national et cette réunion d'intérêts industriels avaient déjà été réalisé pour les avions civils de l'Aérospatiale dans le GIE Airbus. Et l'Aérospatiale, firme pionnière des coopérations avec l'industrie allemande, a ensuite réalisé la première coentreprise significative avec la réunion, en 1991, de sa branche hélicoptères avec celle de DASA

⁷ On trouvera une liste des principaux programmes en coopération dans Philippe GIRARD, "Cohérence gouvernementale et cohésion industrielle : double impératif de l'Europe de l'armement", L'Armement (NS), N°50, pages 90-95. (page 91) et une présentation plus détaillée dans BOUCHERON J-M, *Rapport au nom de la Commission de la défense nationale et des forces armées sur le projet de loi de programmation relatif à l'équipement militaire et aux effectifs de la défense pour les années 1992-1994*, Assemblée nationale, Document N°2935, 7 octobre 1992, 2 tomes, 965 pages. (pages 644-647)

⁸ On trouvera un panorama détaillé de ces alliances européennes des firmes françaises dans la décennie quatre-vingt dans HEBERT J-P., *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 1991, 396 pages. (pages 258-275)

(groupe Daimler-Benz), donnant naissance à Eurocopter, aujourd'hui premier fabricant mondial de son domaine avec un chiffre d'affaires de 9,5 milliards de francs. La certaine dégradation des relations franco-allemandes dans le domaine de la défense dans la période 1995-1997 a fait échouer des projets plus ambitieux (réunion des activités missiles d'une part et satellites d'autre part de l'Aérospatiale et Dasa dans les sociétés EMS et ESI⁹) et c'est finalement Matra (groupe Lagardère) qui s'est alors montré le plus mobile et le plus efficace : en 1996, c'est la naissance de la firme franco-britannique Matra BAé Dynamics qui rassemble les activités de missiles des deux partenaires. Cet accord s'élargit encore en 1998 par une prise de participation de 30% dans LFK, la filiale de Dasa spécialisée dans les missiles.¹⁰ Matra BAé Dynamics qui réalisait en 1997 un chiffre d'affaires de 9 milliards de francs voit son poids passer à 11,5 milliards, au second rang mondial derrière Raytheon-Hughes, mais devant Lockheed-Martin. Par ailleurs, Matra est depuis 1990 allié à l'autre grand groupe britannique GEC, en ce qui concerne les satellites, dans la coentreprise Matra marconi Space (8,4 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1997).

Les coentreprises auxquelles Thomson participe sont de tailles plus réduites puisque l'alliance réalisée en 1996 avec GEC-Marconi dans les sonars (Thomson Marconi Sonars) réalise un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de francs. Quant aux alliances passées en 1995 avec Dasa dans la propulsion (Bayern Chemie) et dans l'armement terrestre (Thomson Dasa Armement), elles sont plus réduites encore puisque TDA a un chiffre d'affaires inférieur à un milliard de francs.

Un nouveau saut qualitatif s'est produit avec les décisions de l'année 1999 :

2.2. Naissance de l'Europe de l'armement.

En janvier 1999 British Aerospace et GEC-Marconi annoncent la reprise par British Aerospace de l'électronique de défense de GEC-Marconi (filialisée dans Marconi Electronics Systems).¹¹ Cette annonce est dans la suite logique de la décision prise quelques semaines auparavant par GEC de séparer ses activités défense et ses activités civiles.¹² Elle clôt brutalement les négociations entamées depuis plusieurs mois par British Aerospace avec le groupe allemand Dasa et dont la conclusion avait été annoncée plusieurs fois comme imminente par les organes spécialisés. Cette rupture ne sera pas sans conséquences pour la suite des réorganisations européennes. En l'état cette fusion qui, avec un montant de 12.7 milliards de dollars, est la deuxième plus importante de toutes les fusions du secteur aéronautique-défense, après la reprise de MacDonnell Douglas par Boeing en 1997 (13.3 milliards de dollars¹³), crée un groupe de 100 000 salariés employés dans neuf pays (dont 70 000 en Grande-Bretagne, 16 700 aux Etats-Unis, 6 800 en suède et 5 400 en Arabie saoudite)¹⁴ qui sera le troisième groupe mondial en matière de construction aéronautique mais le deuxième groupe en matière de production d'armement (avec un chiffre d'affaires dans ce domaine plus élevé que celui de Boeing)¹⁵ :

⁹ voir *Air & Cosmos*, 22 décembre 1995

¹⁰ voir *Air & cosmos*, 20 février 1998.

¹¹ *Le Monde* 21 janvier 1999

¹² *Les Echos*, 23 décembre 1998

¹³ la reprise de Martin-Marietta par Lockheed en 1995 ne pesait "que" 9 milliards de dollars, celle de Loral par Lockheed-Martin en 1996 ou la fusion Raytheon-Hughes en 1997 ne représentaient "que" 9,5 milliards de dollars

¹⁴ *AFP*, 30 novembre 1999

¹⁵ source : *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

(année 1998)	Chiffre d'affaires total en \$	Chiffre d'affaires défense en \$
Lockheed Martin	28.07	18.5
British Aerospace + Marconi	20.57	16.93
Boeing	45.8	13.78
Northrop Grumman	9.15	8.2
Raytheon	13.7	6.27
Thomson-csf	6.58	4.18
Aérospatiale-Matra	14.85	4.16
TRW	10.83	3.8
General Dynamics	4.06	3.65
United Technologies	24.51	3.31
Litton industries	4.21	2.92
Dasa	8.54	2.73

La constitution de "New BAé" - rebaptisé BAe Systems en fin d'année¹⁶ - est un phénomène ambivalent : d'une part elle fait naître un groupe de taille à rivaliser, en ce qui concerne la production militaire, avec les géants américains : BAé Systems serait ainsi le sixième fournisseur du pentagone dans l'électronique de défense¹⁷ et le groupe réalise un cinquième de son chiffre d'affaires aux Etats-Unis. Mais par ailleurs, le nouveau groupe est très spécialisé dans la production militaire (plus de 80% de son chiffre d'affaires) ce qui n'est pas nécessairement la meilleure manière de faire face aux aléas des cycles de production, particulièrement marqués dans l'aéronautique. De plus, cette fusion, qui apparaît comme une démarche "nationale", ne simplifie pas les relations avec les autres groupes européens, inquiets de la puissance nouvelle de British Aerospace et froissé - en ce qui concerne Dasa - par la rupture sans précaution des négociations. De surcroît, les réactions financières à l'opération sont mitigées, les analystes estimant trop élevé le prix payé par British Aerospace pour cette opération. Il est notoire que le gouvernement britannique n'était pas favorable à ce regroupement national et souhaitait une solution plus européenne. Il semble même, d'après les informations publiées, que le président de British Aerospace ne souhaitait pas au départ une telle issue. Mais les propositions du groupe français Thomson, pourtant plus complémentaires en termes d'activités, donc plus susceptibles d'entraîner des réductions de coûts, n'ont pas été retenues. Le groupe français ne voulait pas aller au-delà de 6 milliards de livres, alors que British Aerospace est monté à 7,7.

L'inquiétude de voir Marconi passer sous contrôle américain, dans une période où les groupes d'outre-Atlantique ont clairement manifesté leurs intentions de s'implanter, chaque fois que cela sera possible, sur le vieux continent, a poussé à une décision rapide, comme le souligne John Weston, directeur général de British Aerospace :

C'est aussi la crainte de voir son principal fournisseur passer sous tutelle américaine qui a conduit l'avionneur britannique à accepter la valorisation de Marconi. ././ D'autant plus que nous ne pouvions pas prendre le risque de voir Marconi, devenu américain, venir concurrencer les industriels européens sur leur propre terrain¹⁸.

Cette fusion est également une première modification fondamentale dans les rapports entre firmes américaines et firmes européennes et va contribuer au changement de perspective américaine quant aux relations transatlantiques qu'on observe en fin d'année 1999.

¹⁶ AFP, 30 novembre 1999

¹⁷ GEC avait repris l'américain Tracor en 1998. D'autres sources donnent British Aerospace comme quatrième fournisseur global du pentagone (*Les Echos*, 12 octobre 1999)

¹⁸ *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

Ce regroupement britannique ne tarde pas à accélérer le mouvement européen puisque le 11 juin¹⁹ DaimlerChrysler Aerospace AG (Dasa) et le groupe d'aéronautique espagnol Casa annoncent qu'ils ont décidé de fusionner leurs actifs, ce qui constitue la première création d'une société transnationale en Europe dans ce secteur, si l'on prend en compte que Eurocopter est une alliance limitée à une activité précise. La nouvelle société sera détenue à 86.5 - 89% par Dasa, les participations dans Airbus et Eurofighter restant à l'écart, et le chiffre d'affaires devrait s'établir à 9.9 milliards d'euros avec 53 000 salariés.²⁰ La participation dans Casa, consécutive à la décision du gouvernement espagnol de privatiser le groupe, était convoitée : tous les groupes européens y avaient, chacun à leur manière, intérêt : British Aerospace pour conforter sa première place en Europe, Aérospatiale-Matra pour prendre pied dans le programme Eurofighter, Dasa pour contrer British Aerospace dont le choix de reprendre l'activité défense de GEC plutôt que de mener jusqu'au bout l'alliance en discussion entre les deux groupes est resté une pomme de discorde, Alenia pour accroître un chiffre d'affaires qui reste fort éloigné de celui des trois premiers européens. De plus chacun d'eux voyait là également une façon d'augmenter sa part dans Airbus (dont Casa détient 4,2%) ou d'y entrer (dans le cas d'Alenia). Aérospatiale-Matra avait bien fait une proposition qui aurait consisté à prendre 30% du capital de Casa contre une entrée de celui-ci à hauteur de 10% dans le groupe français,²¹ mais ceci n'a pas été suffisant. Ceux qui pensaient que, étant donné ce qu'est l'importance de leurs activités aéronautiques, BAé-Marconi ou d'Aérospatiale-Matra étaient mieux placés que Dasa, ont sans doute sous-estimé le fait que Dasa est partie intégrante du groupe géant Daimler-Chrysler et que Daimler-Chrysler avaient des capacités de proposition industrielles qui étaient loin de se limiter à l'aéronautique, ce qui n'a pas peu pesé dans la décision espagnole. Ce dernier élément souligne une des caractéristiques nouvelles de l'industrie d'armement : c'est qu'elle peut de moins en moins être analysée en termes stricts de production d'armement, mais qu'elle doit au contraire être prise dans l'ensemble de ses caractéristiques industrielles, non seulement à cause du développement des activités duales, mais aussi parce que les groupes spécialisés dans la production militaire sont de moins en moins la situation courante et que, au contraire, c'est de plus en plus souvent, à l'intérieur de conglomerats aux activités diversifiées que se réalise la production d'armement.

En octobre 1999 à Strasbourg²² l'accord pour la création d'EADS (société européenne d'aéronautique de défense et spatiale²³) par fusion d'aérospatiale Matra et de DaimlerChrysler Aerospace (Dasa) est signé avec un protocole qui en souligne l'importance politique (présence du chancelier allemand et du premier ministre français). L'accord marque la fin d'une période troublée des relations franco-allemandes en matière de coopération d'armements.²⁴ Il fait naître le troisième groupe mondial de l'aéronautique (20 milliards de dollars de chiffre d'affaires total), derrière bien sûr Boeing (56 Milliards de dollars de chiffre d'affaires) et Lockheed-Martin (26 Milliards de dollars de chiffre d'affaires) mais devant BAé-Marconi (19 milliards de dollars) et Raytheon-Hughes (18,5 Milliards de dollars). La gamme d'activités de EADS (89 000 employés) est plus variée que celle de BAe Systems puisqu'elle se répartit ainsi : 41% dans Airbus, 9% dans Eurocopter, 14% dans l'espace, 11% dans les missiles, 5% dans l'électronique de défense, 8% dans les avions militaires, 4 % dans les télécommunications, 8% en productions diverses.²⁵

¹⁹ Voir *AFP* 11 juin 1999

²⁰ *Le Figaro*, 14 juin 1999

²¹ *Correspondance économique*, 4 juin 1999

²² voir *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

²³ European aeronautic defense and space company

²⁴ voir Jean-Paul Hébert, "La coopération franco-allemande en matière d'armement : le passage difficile de la dualité à la pluralité" in Yves Boyer (dir.), *Allemagne(s) : certitudes et incertitudes de la politique de sécurité*, Ellipses, Paris, 1999, 176 pages. (pages 121-134)

²⁵ *Revue aérospatiale*, décembre 1999

La structure du nouveau groupe laisse 40% du capital en bourse (Paris, Francfort, Amsterdam) et 60% pour une holding²⁶ qui sera détenue conjointement par DaimlerChrysler et par une holding française dans laquelle l'état détiendra la moitié des parts. Cette présence de l'Etat dans les actionnaires est un compromis entre les points de vue français et allemand puisque ces derniers acceptent la présence d'un investisseur non privé, mais que l'Etat français accepte de voir sa part dans l'ensemble réduite à 15% (la moitié de la holding qui détient la moitié d'une autre holding qui contrôle 60% du capital).

La place mondiale d'EADS (au premier rang pour les hélicoptères et les lanceurs spatiaux, au deuxième pour les avions civils, au quatrième pour les avions de combat) s'adjoint à la création de BAé Systems pour modifier radicalement les rapports de force entre industries européenne et américaine, même si le communiqué du pentagone s'est prudemment gardé de manifester quelque inquiétude que ce soit en se bornant au rappel général d'une position de principe :

*Nous restons favorable à une évolution vers un modèle transatlantique concurrentiel des industries de défense caractérisé par des liaisons multiples entre industriels*²⁷

Ce processus apparaît enfin comme concentrant en une seule trajectoire les caractéristiques nouvelles relevées quant aux opérations précédemment analysées :

- rapidité de la mise en œuvre (impliquant l'acceptation de compromis importants)
- réalisation d'une alliance transfrontière
- Importance du volume économique de l'opération.

Cette fusion ne couvre pas l'ensemble du champ des productions aéronautiques puisque le motoriste MTU n'est pas inclus dans le périmètre et sera remonté au niveau de DaimlerChrysler²⁸.

Surtout, elle laisse de côté l'électronique de défense qui pourrait être réorganisée à son tour, comme le laisse penser l'intention prêtée à Aérospatiale-Matra d'entamer des discussions à ce sujet avec Thomson-csf²⁹ ou le fait qu'on évoque la possibilité que Dasa cède son électronique de défense au groupe français.³⁰

Dans le sillage de cet accord fondamental, en quelques jours, des accords importants ont été signés concernant les activités spatiales et la production de missiles.

Astrium est la société nouvelle dont Aérospatiale-Matra, Dasa et Marconi Electronics Systems (filiale British Aerospace) ont annoncé la naissance le 18 octobre. Elle sera contrôlée à 75% par EADS et à 25% par British Aerospace. Il est prévu qu'elle soit rejointe par l'italien Alenia Spazio. Sur ce dernier point les négociations n'étaient pas conclues à la fin de l'année 1999, puisque Finmeccanica (qui contrôle Alenia Spazio) a annoncé à la fin du mois de novembre qu'il repoussait à l'an 2000 son entrée dans Astrium, étant en désaccord avec les propositions de ses partenaires qui ne consentent à lui accorder que 20% du nouvel ensemble alors que l'italien estime sa part à 25%;³¹ toutefois ce retard annoncé paraît bien faire partie d'une négociation plus globale de Finmeccanica entre les propositions concurrentes d'alliances de BAé Systems d'une part et d'EADS d'autre part. Tel quel l'ensemble représente 8000 employés et 2.25 milliards d'euros de chiffre d'affaires (14.7 milliards de francs)³². Cette fusion de Matra-Marconi Space et des activités spatiales de Dasa donne naissance au quatrième groupe mondial dans le spatial derrière Lockheed-Martin, Boeing et Hughes. Cependant, elle n'inclut pas la division lanceurs stratégiques et spatiaux d'aérospatiale.³³ Elle devra cependant passer l'obstacle des autorités européennes puisque la commission de

²⁶ cotée aux Pays-Bas.

²⁷ Voir *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

²⁸ Voir infra la question des motoristes européens.

²⁹ La lettre de l'expansion, 25 octobre 1999

³⁰ *AFP* 22 octobre 1999

³¹ *TTU*, 29 novembre 1999

³² *Le Monde*, 20 octobre 1999

³³ *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

Bruxelles a lancé en décembre 1999 une enquête approfondie contre Astrium, mettant en avant sa crainte d'une position dominante sur le marché des satellites d'observation et scientifiques les systèmes spatiaux et les lanceurs.³⁴

De même, les regroupements déjà existants dans le domaine des missiles (Alenia Marconi System et Matra BAé Dynamics) ont pris une dimension encore plus significative puisque, le 20 octobre 1999, Aérospatiale-Matra, British Aerospace et Finmeccanica ont annoncé la fusion de leurs activités dans le secteur.³⁵ Certaines précautions sont prises pour maintenir des conditions de concurrence : Alenia Marconi System conserverait en direct son activité autodirecteur (radars intégrés aux missiles) pour éviter une intégration verticale. En revanche, les activités missiles d'aérospatiale restées indépendantes de Matra BAé Dynamics seront intégrées et LFK, la filiale missiles de Dasa, dont Matra BAé Dynamics est devenu actionnaire à 30% en 1998, devrait fusionner à son tour avec MBD d'ici le printemps 2000. L'ensemble représentera 2.5 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec 10 000 employés, au deuxième rang mondial derrière l'américain Raytheon (4 milliards d'euros de chiffre d'affaires), mais devant Lockheed-Martin (2 milliards d'euros de chiffre d'affaires) ou Boeing (1.2 milliard d'euros de chiffre d'affaires). La société sera contrôlée par Aérospatiale-Matra (37.5%), British Aerospace (37.5%) et Finmeccanica (25%).³⁶

L'année 1999 est donc celle d'une avancée considérable de l'européanisation industrielle avec la naissance d'EADS et de BAé Systems (N°3 et 4 mondiaux du secteur), dans le domaine des missiles la société commune européenne au deuxième rang mondial et dans les activités spatiales, Astrium au quatrième rang mondial, en attendant de grossir des activités de Finmeccanica. Néanmoins, l'ensemble de ces alliances industrielles crée une situation nouvelle qui met fin à un face-à-face national firme / Etat. La naissance de telles firmes "européennes" (en tout cas plurinationales) modifie le rapport entre producteurs et pouvoir politique. Les firmes y trouvent une dimension de liberté supplémentaire dans les négociations. Mais les Etats sont obligés d'entreprendre de penser en commun un certain nombre de questions relatives à l'armement et seront donc amenés à s'engager dans une politique commune en matière d'armement. L'européanisation a beau être essentiellement industrielle. pour le moment, elle ne peut être réduite à cette dimension.

2.3 Les relations transatlantiques

L'accélération des fusions capitalistiques que certains attendaient, à l'occasion en particulier de la réunion de Washington du 25 octobre 1999, non seulement ne s'est pas produite, mais les ouvertures qui avaient été faites dans les mois précédents semblent bien avoir été provisoirement gelées. C'est dans l'importance des restructurations européennes réalisées dans la période que se trouve l'explication de ce changement de tactique. La perspective d'avoir à négocier avec des groupes de taille équivalente a conduit l'administration américaine à remettre à plus tard de telles évolutions, en attendant de faire un bilan plus précis de ce mouvement d'européanisation.

Sur ce point, les appréciations des représentants de l'administration américaine et des groupes industriels ont paru diverger dans certains cas, mais il est douteux que de telles divergences puissent s'aggraver. On doit au contraire s'attendre à des initiatives convergentes de l'une et des autres pour tenter d'infléchir à leur profit le rapport de force entre systèmes de production d'armement américain et européen.

les groupes américains, ou tout au moins les principaux d'entre eux et les plus exposés à une "concurrence" européenne auront la tentation de reprendre les "moyens obliques" de concurrence qu'ils ont parfois utilisé dans le passé. Cela peut recouvrir des arguments "juridiques" (question des avances remboursables et plus globalement des "aides" étatiques, législation anti-corruption, mise en avant des risques de dissémination de technologies sensibles, etc), comme le montrent les

³⁴ *La Tribune*, 7 décembre 1999

³⁵ *La Tribune* 21 octobre 1999

³⁶ *Le Figaro* 22 octobre 1999

déclarations de Dick James, président de Boeing Europe, à la fin de l'année 1999, estimant que Airbus devrait "se passer d'aides publiques, comme le fait Boeing".³⁷ Cela peut être aussi la gamme des pressions politiques exercées par les responsables de l'administration américaine comme c'est le cas pour l'éventuelle commande par la compagnie israélienne El Al de trois Airbus³⁸ à propos de laquelle Madeleine Allbright n'hésite pas à déclarer aux responsables israéliens : "Si El Al compagnie publique préfère Airbus, adressez-vous la prochaine fois que vous aurez besoin d'une aide aux français ou aux anglais".³⁹ Une insistance du même ordre s'exerce sur la Belgique pour qu'elle entre dans le programme JSF, rejoignant ainsi les trois autres pays du consortium F-16 (Pays-Bas, Danemark, Norvège) qui ont déjà acquitté leurs droits d'entrée.⁴⁰ Cela peut être encore la puissance des divers lobbies américains dont BAe Systems redoute que, si le missile Amraam de Raytheon était adopté plutôt que le Meteor européen, cela ne donne un jour la possibilité à ces groupes américains de bloquer d'éventuelles exportations de l'Eurofighter.⁴¹

Cela passera aussi par un redéploiement à l'exportation comme on le constate en fin d'année 1999 avec la décision de Washington d'assouplir sa position sur les livraisons de missiles AIM-120 Amraam pour Taiwan et le Chili, face à la concurrence du Mica de Matra-BAe-Dynamics, et le feu vert donné à la fourniture à Taiwan des logiciels permettant aux F-16A/B de tirer des Amraam.⁴² Cette volonté de ne perdre aucun marché à l'exportation se manifeste encore dans les négociations poussées de Lockheed-Martin avec l'Italie pour vendre six C-130J supplémentaires, s'ajoutant aux dix-huit exemplaires déjà commandés par ce pays.⁴³

Cela se manifestera également par une souplesse et une agilité accrue des industriels américains : l'hélicoptériste Bell (groupe Textron) envisage déjà de transférer deux lignes de production à Taiwan pour réduire ses coûts de production.⁴⁴ Mais il n'est pas déraisonnable de penser que les groupes américains puissent aussi avoir des stratégies de contournement de ce qu'ils appellent la "forteresse Europe". Cet ensemble est essentiellement constitué dans l'aéronautique, le spatial et l'électronique. En revanche, les secteurs classiques (naval et terrestre) n'ont pas encore atteint le même niveau de restructuration. Il se pourrait très bien que ce soit sur ces secteurs d'abord qu'ait lieu des offensives capitalistiques américaines. La prise de contrôle du suisse Mowag par General Motors pourrait très bien n'être qu'un premier pas dans ce sens

Pour autant, on aurait tort de considérer que les restructurations européennes ont créé une situation définitive. Plusieurs questions n'ont pas encore reçu de réponse, qu'il s'agisse du périmètre d'EADS, des choix à venir de BAe Systems ou de la convergence des stratégies des firmes européennes :

Le périmètre exact d'EADS n'est pas encore déterminé de manière définitive à la fin de l'année 1999. Si le groupe espagnol Casa a finalement rejoint l'alliance, avec une participation de 6.25% au capital,⁴⁵ malgré les tentatives de BAe Systems de réaliser une contre-alliance,⁴⁶ en revanche la position de l'italien Finmeccanica n'est pas encore connue. L'italien est approché par les deux groupes européens : BAe Systems cherche à rompre son isolement et fait savoir qu'il explore avec

³⁷ *La Tribune*, 17 décembre 1999

³⁸ ce qui est évidemment loin d'être un montant économiquement significatif...

³⁹ *La Tribune* 21 décembre 1999

⁴⁰ 10 millions de dollars pour participer à la première phase du programme. *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999

⁴¹ *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999

⁴² *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999. Face également aux livraisons de missiles russes AA-10 Alamo dans la zone asiatique.

⁴³ Cet équipement en avions de transports pesant évidemment sur le sort futur de l'ATF. Lockheed-Martin est de surcroît particulièrement intéressé à trouver des commandes supplémentaires pour assurer son plan de charge, à l'heure actuelle insuffisant et que ses propositions financières au pentagone (rabais de 20%) n'ont pas, en décembre 1999, suffi à rétablir [*Air & Cosmos*, 17 décembre 1999]

⁴⁴ *La Tribune*, 8 novembre 1999

⁴⁵ *Le revenu français*, 10 décembre 1999.

⁴⁶ *Les Echos*, 19/20 novembre 1999.

Finmeccanica la "possibilité de faire plus dans l'aéronautique, l'espace et l'avionique",⁴⁷ dans la perspective d'un rapprochement global avec Alenia.⁴⁸ Mais, de son côté, EADS propose à Finmeccanica de fusionner les activités d'avions de combat du futur groupe avec celles de l'italien dans une coentreprise 50/50, en apportant à celle-ci, pour équilibrer l'accord, une partie des activités d'Alenia Difesa, notamment son avionique.⁴⁹ L'avionneur italien est la dernière entreprise européenne dont les liens ne soient pas encore déterminés. Il semble bien que son intérêt principal soit de passer alliance avec EADS dont les propositions sont attrayantes, mais il faudra attendre la première partie de l'année 2000 pour connaître son choix.

La stratégie de BAe Systems paraît hésiter encore entre l'espace européen et les éventualités transatlantiques : à la fin de l'année 1999, selon le Sunday Times, BAe Systems serait prêt à étudier un rapprochement avec la branche défense de Boeing pour reprendre un leadership européen. BAe qualifie de spéculation l'idée d'une fusion mais n'exclut pas un renforcement de ses liens avec l'américain "nous avons déjà de nombreux accords de collaboration avec Boeing, qu'il s'agisse des avions militaires Nimrod, ou de l'aéronautique civile où nous leur fournissons des ailes d'avions, ou encore des missiles (avec le programme Meteor). Mais ce n'est pas notre seul partenaire américain et nous avons d'autres accords avec Lockheed-Martin" dit la direction de BAe.⁵⁰ La plupart des experts estiment cependant que Boeing a supplanté Lockheed-Martin comme partenaire favori de BAe Systems et tous les projets prêtés à BAe tournent autour de la firme de Seattle. Un éventuel accord américano-britannique modifierait évidemment substantiellement la position de la firme quant à l'Europe de l'armement. Mais cette éventualité est loin d'apparaître comme la plus favorable à la firme britannique.

Les stratégies des firmes européennes ne sont pas non plus nécessairement convergentes, comme en témoigne le fait que Alcatel, majoritaire dans la constellation Skybridge, ait choisi l'américain Boeing pour le lancement des 40 premiers satellites du projet, plutôt que Arianespace, concluant également un accord capitalistique avec Boeing pour que la firme américaine entre au capital de Skybridge.⁵¹ Plus globalement, si EADS et BAe Systems ont, pour le moment, une stratégie essentiellement européenne, il n'en est pas de même de Thomson-CSF, dont la position est bien sûr touchée par ces regroupements et qui développe une stratégie qu'il nomme "multidomestique", en s'implantant par croissance externe dans un certain nombre de pays clients (Afrique du sud, Australie, Corée du sud, Grande-Bretagne).⁵² Le groupe français, dans le capital duquel Alcatel est monté à 25.3% en fin d'année par cession de parts de l'Etat,⁵³ cherche ainsi à se développer dans un cadre qui dépasse sensiblement l'espace européen.

Bien entendu, il reste également à "réussir" les fusions, ce qui passe à la fois par la gestion économique pour une efficacité accrue et par la gestion du capital humain et des cultures d'entreprises à homogénéiser.

Finalement, si, du point de vue américain, l'Europe demeure "la prochaine étape" comme le disait Norman Augustine naguère⁵⁴, le départ de cette étape est provisoirement retardé, en attendant que les instances américaines aient une évaluation plus claire du nouveau rapport de force qu'a créé le mouvement d'eupéanisation industrielle de l'armement de 1999. En revanche, du point de vue européen, une étape décisive a été franchie en 1999 quant à la constitution d'une industrie

47 *La Tribune*, 3 décembre 1999

48 *Les Echos*, 3/4 décembre 1999.

49 *Les Echos*, 29 décembre 1999.

50 *Les Echos*, 14 décembre 1999.

51 *Les Echos*, 10/11 décembre 1999.

52 *TTU*, 14 décembre 1999.

53 *Correspondance économique*, 20 décembre 1999.

54 *Les Echos*, 19 juin 1997

européenne de défense. Même si ces transformations fondamentales font apparaître des difficultés de nature nouvelle pour que les objectifs économiques soient atteints, elles n'en doivent pas moins être considérées comme l'acte de naissance d'un territoire européen unifié de l'industrie d'armement, prélude - cela sera nécessaire - à un espace européen unifié de défense, stratégiquement autonome.

Jean-Paul HEBERT

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