

### ***La stratégie oblique de l'industrie américaine d'armement.***

"*L'Europe est la prochaine étape*", disait Norman Augustine à l'été 1997, analysant les perspectives de développement de l'industrie américaine d'armement<sup>1</sup> et cela signifiait, pour lui, des regroupements transatlantiques majeurs. En réalité, les évolutions en 1998 et 1999 du tissu industriel de l'armement en Europe ont notablement changé la donne. La relation entre les systèmes européens et américain de production d'armement, dans l'ensemble aéronautique, spatial et électronique (y compris les missiles) est aujourd'hui caractérisée par un rapport de force qui est loin d'être aussi défavorable aux industries européennes que ce que certains discours répètent. Les succès d'Airbus et d'Arianespace, les recompositions de l'année 1999 qui ont fait émerger deux groupes généralistes européens - EADS et BAe Systems - de taille à rivaliser avec leurs concurrents outre-Atlantique, les regroupements qui ont immédiatement suivi dans les domaines de l'espace (Astrium) et des missiles ("new MBD") : tous ces facteurs font que les relations transatlantiques ne peuvent être réduites à de simples relations de domination et que, si la volonté d'hégémonie américaine demeure, elle est forcée de passer par des formes de négociations et de compromis industriels qui ne sont pas celles qu'avaient prévues l'administration américaine.

### **Une gamme diversifiée de moyens de pression.**

Dans ce rapport de force nouveau, Les groupes américains, ou tout au moins les principaux d'entre eux et les plus exposés à une "concurrence" européenne, ne résisteront pas à la tentation de reprendre les "moyens obliques" de concurrence qu'ils ont parfois utilisés 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 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*".<sup>2</sup> Ce ballon d'essai d'un industriel a été suivi récemment d'une déclaration plus formelle de l'administration américaine puisque la représentante pour le commerce, Charlene Barshefsky, a explicitement, dans un rapport annuel pour le Congrès, menacé les européens de l'ouverture d'une procédure contre les concours publics à Airbus, alors même que les Etats-Unis et l'Union européenne ont depuis 1992 appliqué un accord, conçu sous la pression américaine, sur cette question des avances remboursables.<sup>3</sup>

Ces moyens obliques comportent 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 Airbus<sup>4</sup>, à propos de laquelle Madeleine Albright n'a pas hésité 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*".<sup>5</sup> Le "libre jeu du marché" censé être l'alpha et l'oméga de la vie économique internationale est ici évidemment rendu à ce qu'il est en réalité, c'est-à-dire une version *ad usum delphini* de la loi du plus fort, appliqué ou pas en fonction des intérêts de la puissance dominante. La situation de l'industrie israélienne peut même être qualifiée "d'inféodation technologique";<sup>6</sup>

Une insistance politique 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.<sup>7</sup> C'est encore la crainte de la puissance des divers lobbies américains qui a amené le britannique BAe Systems à souligner publiquement que, si le missile Amraam de

---

<sup>1</sup> *Les Echos*, 19 juin 1997.

<sup>2</sup> *La Tribune*, 17 décembre 1999.

<sup>3</sup> *Afp*, 2 mai 2000

<sup>4</sup> Ce qui est évidemment loin d'être un montant économiquement significatif...

<sup>5</sup> *La Tribune*, 21 décembre 1999.

<sup>6</sup> Voir Daniel Rouach, "Airbus-Boeing en Israël : un combat symbolique", *Les Echos*, 11 mai 2000.

<sup>7</sup> 10 millions de dollars pour participer à la première phase du programme. *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999.

Raytheon était adopté plutôt que le Meteor européen, cela donnait un jour la possibilité à ces groupes américains de bloquer d'éventuelles exportations de l'Eurofighter.<sup>8</sup>

### **Des emprises renforcées sur les marchés extérieurs :**

Cette concurrence oblique passe également par un redéploiement à l'exportation, comme l'avaient déjà montré, à la fin de l'année 1999, 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.<sup>9</sup> Cette volonté de ne perdre aucun marché à l'exportation s'est manifestée 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.<sup>10</sup>

Elle entraîne de plus une souplesse et une agilité accrues des industriels américains : l'hélicoptériste Bell (groupe Textron) envisage déjà de transférer deux lignes de production à Taiwan pour réduire ses coûts de production.<sup>11</sup>

### **Suisse, Espagne, Suède : de la périphérie vers le centre**

En conclusion de l'analyse de l'évolution des rapports transatlantiques pendant l'année 1999, on soulignait l'existence de maillons faibles dans la restructuration des industries européennes d'armement<sup>12</sup> : "il n'est pas déraisonnable de penser que les groupes américains puissent aussi avoir des stratégies de contournement de ce qu'ils

---

<sup>8</sup> *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999.

<sup>9</sup> *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999.. Face également aux livraisons de missiles russes AA-10 Alamo dans la zone asiatique.

<sup>10</sup> Cet équipement en avions de transport 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., suffit à rétablir (*Air & Cosmos*, 17 décembre 1999).

<sup>11</sup> *La Tribune*, 8 novembre 1999.

<sup>12</sup> Voir Jean-paul Hébert, *Naissance de l'Europe de l'armement*, Cahiers d'études stratégiques, N°27 (sous presse)

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 que ce soit sur ces secteurs d'abord qu'aient lieu des offensives capitalistiques américaines." Ce pronostic s'appuyait évidemment sur la prise de contrôle en 1999 du Suisse Mowag par General Motors, ce qui était une opération d'un niveau qualitatif nouveau quant aux liens capitalistiques transatlantiques. En effet, si les Etats-Unis ont poursuivi depuis le milieu des années quatre-vingt dix une stratégie constante de liens capitalistiques, discrets d'abord puis renforcés<sup>13</sup>, ces opérations étaient restées limitées à des équipementiers, même si la taille de ces équipementiers avait franchi un seuil avec la prise de contrôle de LucasVarity par TRW. Mais, avec la prise de contrôle de Mowag, c'est d'un maître d'œuvre qu'il s'agit.

Ce mouvement s'est en effet accéléré ces derniers mois avec des opérations successives sur des firmes d'armement terrestre européennes : c'est au mois d'avril le rachat par l'américain General Dynamics de la firme espagnole Santa Barbara. Pour le prix très bas de 6 millions d'euros le groupe américain met la main sur une firme dont le chiffre d'affaires est d'environ 200 millions d'euros et introduit un coin dans la stratégie de restructuration de l'armement terrestre portée par les firmes allemandes, puisque Santa Barbara fabrique sous licence le char Léopard de Krauss Maffei; lequel apparaissait comme le "repreneur naturel" de la firme espagnole en difficultés. En juin, c'est au tour du suédois Saab d'annoncer la vente de sa filiale d'armement terrestre, Bofors Weapons Systems AB à l'américain United Defense. La suède disposait de deux grands groupes d'armements : Saab et Celsius-Bofors et, dans son processus de privatisation, avait accepté que Saab prenne le contrôle de Celsius. Cette fusion-absorption conduit en réalité à une réorganisation fondamentale du groupe<sup>14</sup> qui abandonne ainsi sa filiale de pièces d'artillerie, munitions et conduites de tirs. Etant donné ce qu'avait été jusqu'à présent la politique d'autonomie de la Suède dans le domaine de la production d'armement, c'est retournement radical. Et les 35% du capital

---

<sup>13</sup> voir les cahiers d'études stratégiques N°23 et 24.

<sup>14</sup> Voir Air & Cosmos 2 juin 2000

de Saab que détient BAe Systems n'ont pas suffi à ce qu'une solution européenne soit mise sur pied.

Finalement, les firmes américaines appliquent aux industries européennes la vieille tactique maoïste "de la périphérie vers le centre". L'enjeu reste bien celui de l'autonomie des moyens, nécessaire à l'autonomie stratégique.

Jean-Paul HEBERT