

"l'européanisation de l'industrie d'armement et l'autonomie stratégique de l'Europe",

L'européanisation des industries d'armement est un mouvement long dont les premières réalisations remontent à la décennie quatre vingt. Toutefois, jusqu'à la fin des années quatre vingt dix, ces regroupements et alliances, principalement faites autour de champions nationaux laissent les firmes européennes très dispersées par rapport à leurs concurrentes américaines. Or, l'agilité du système américain a permis qu'en un délai bref, de 1993 à 1997, se fasse un très important processus de concentration. Cette modification radicale des conditions de la concurrence entre producteurs des deux rives de l'atlantique mettaient les firmes européennes en situation très difficile. D'où l'importance décisive des rapprochements européens effectués dans la période 1999-2000 qui restaurent certaines marges de manœuvre pour les sociétés du vieux continent dans un contexte de compétition très âpre pour la maîtrise des marchés d'armement des pays amis et alliés d'une part et des marchés des pays émergents d'autre part.

Cependant, si cette naissance de l'Europe de l'armement a écarté le danger d'une absorption ou d'une subordination, elle n'a pas pour autant résolu toutes les difficultés qui pèsent sur l'autonomie stratégique de l'Europe, autonomie sans laquelle l'européanisation industrielle n'a pas de sens et ne pourrait être une réalité durable.

1 l'européanisation : un mouvement qui vient de loin.

Si les décisions majeures des années 1999-2000 représentent un saut qualitatif incontestable, on ne peut cependant ignorer que le mouvement d'européanisation a des racines beaucoup plus anciennes :

L'européanisation dans sa forme la plus ancienne a d'abord été le développement des accords de coopération. Dès les années soixante des programmes significatifs ont été réalisés en coopération, ce qui était à ce moment une nouveauté

pour les pays européens : 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)¹ 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 restée, jusqu'à présent, une modalité essentiellement politique qui dépend des volontés gouvernementales et qui laissait isolés, voire adversaires, les principaux champions nationaux.

C'est dans les années quatre-vingt que commence à se développer une forme nouvelle d'eupéanisation avec des acquisitions et des prises de contrôle hors des frontières nationales.²

Ce mouvement trouve son origine dans les réformes profondes lancées en Grande-Bretagne dès le début des années quatre-vingt sous l'inspiration essentiellement de Sir P. LEVENE³ et qui ont consisté à privatiser la plus grande part des entreprises d'armement : Ferranti dès 1980, puis British Aerospace, les Royal Dockyards, les Royal Ordnance Factories, Rolls-Royce pour les plus importantes. Même la fabrication des têtes nucléaires est, à ce moment, confiée à la gestion du consortium privé formé des sociétés Hunting et BRAE. Ces décisions modifient substantiellement le paysage de l'armement européen et vont être suivies de transformations dans les autres pays et d'abord en Allemagne où, à la fin des années quatre-vingt Dasa (filiale de Daimler-Benz) prend le contrôle de Messerschmitt-Bölkow-Blohm (MBB), Dornier, MTU, AEG, Fokker, fédérant ainsi environ 60% de l'industrie d'armement allemande.

Ces acteurs nouveaux dans la production d'armement européenne ont des stratégies de plus en plus industrielles et financières, rompant avec les habitudes de

¹ 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)

² 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)

³ voir par exemple LEVENE P., (1989), "European Defence Research and Procurement after 1992", *NATO's Sixteen Nations*, Décembre, Vol.34, N°7, pages 7-77.

"territoires protégés" qui caractérisait le secteur de l'armement. Ces stratégies se mettent en œuvre par exemple dans le démantèlement du groupe britannique Ferranti, vendu "par appartement", ou dans l'OPA conjointe GEC-Siemens sur l'électronicien britannique Plessey, qui donne lieu à une longue bataille boursière, avant que les attaquants ne réussissent à l'emporter.⁴ Cette OPA est particulièrement symbolique du changement car elle est transnationale et inamicale, ce qui jusque-là n'existait pas.

En France, à ce moment, le changement le plus notable est la transformation des arsenaux terrestres du GIAT en société GIAT Industries en 1990 qui va peu de temps après reprendre les firmes Luchaire et Manurhin, réduites à quelques centaines de personnes alors que ces groupes au début des années quatre vingt consolidaient 6 à 8000 personnes. Mais ces décisions sont au moins autant la liquidation de problèmes anciens que des évolutions préfigurant l'avenir. d'autant que les acquisitions réalisées par GIAT Industries seront parfois des décisions malheureuses, comme la reprise de l'entreprise belge FN Herstal, finalement recédée à la région wallonne après avoir accumulé les pertes.

En revanche, d'autres opérations de prises de contrôle 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 (Signaal aux Pays-Bas, MBLÉ 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. En 1995, 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

⁴ Voir HEBERT J-P., *Réorganisations dans le secteur de l'armement en 1989*, pp.213-220 in GRIP *Mémento Défense-désarmement 1990*, GRIP, Bruxelles, 1990, 287 pages.

Europe ou passé des accords industriels. Toutefois, si ces acquisitions représentent incontestablement une européanisation par l'élargissement de l'assise des firmes en termes de marchés, de sites et d'implantations ou de localisation de la production, elles laissent encore des firmes situées dans un cadre essentiellement national.

C'est pourquoi la forme ultérieure d'européanisation, 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 remis en cause. 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 (groupe Daimler-Benz), donnant naissance à Eurocopter, aujourd'hui premier fabricant mondial de son domaine . En 1995, ces liens privilégiés paraissaient devoir se renforcer avec les projets franco-allemands de réunion des activités missiles d'une part et satellites d'autre part de l'Aérospatiale et Dasa dans les sociétés EMS et ESI,⁵ toutefois une certaine dégradation des relations franco-allemandes dans le domaine de la défense dans la période 1995-1997 a fait échouer ces projets et c'est finalement Matra (groupe Lagardère) qui s'est 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, accord élargi en 1998 par une prise de participation de 30% dans LFK, la filiale de Dasa spécialisée dans les missiles.⁶ Matra BAé Dynamics qui réalisait en 1997 un chiffre d'affaires de 9 milliards de francs voit alors son poids passer à 11,5 milliards, au second rang mondial derrière Raytheon-Hughes, mais devant Lockheed-Martin. Par ailleurs, Matra était 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). Certes, ces alliances industrielles sont un peu moins ambitieuses que les participations triangulaires croisées de 20% avec GEC et DASA que Matra croyait

⁵ voir *Air & Cosmos*, 22 décembre 1995

⁶ voir *Air & cosmos*, 20 février 1998.

pouvoir annoncer comme imminentes en 1989,⁷ néanmoins elles représentent des ensembles industriels tout à fait significatifs dans leurs domaines de production. Et surtout, les liens noués à ce moment, vont préparer le terrain aux alliances majeures de 1999.

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. Néanmoins, l'ensemble de ces alliances industrielles a permis de créer une situation nouvelle mettant fin à un face-à-face national firme / Etat. La naissance de telles firmes plurinationales a commencé à modifier le rapport entre producteurs et pouvoir politique, mais aussi entre producteurs du territoire européen.

Néanmoins, en 1997, la situation est loin d'avoir permis une progression des firmes en termes de taille leur permettant de jouer une partie égale avec les producteurs américains. Certes, la diminution des budgets de défense dans la plupart des pays européens a constitué un facteur puissant poussant à la restructuration et l'on voit le mouvement de privatisation (ou tout au moins de retrait partiel de l'Etat) se généraliser en Italie, Espagne, Suède, France. Mais l'échec des rapprochements entre aérospatiale et Dasa, ainsi que les aléas de la privatisation de Thomson-CSF en France pèsent sur l'avenir des restructurations et dans la période 1997-1998 se dessine un axe nouveau germano-britannique où les négociations entre Dasa et BAe sont suffisamment avancées pour que à plusieurs reprises la presse spécialisée annonce comme imminente la fusion des deux groupes. Une telle solution aurait évidemment eu le grave inconvénient de laisser isolées les firmes françaises à ce moment encore dispersées et de rendre plus difficile un élargissement ultérieur.

La situation était d'autant plus délicate que pendant ce temps l'industrie américaine s'était mise en état de marche.

⁷ Voir HEBERT J-P., "1993: le grand marché de l'armement. Redistributions en cours et bouleversements à venir", in GRIP, *Memento Défense-désarmement 1989*, GRIP, Bruxelles, 1989, pp.173-181. (pages 179 et 180).

2 agilité du système américain.

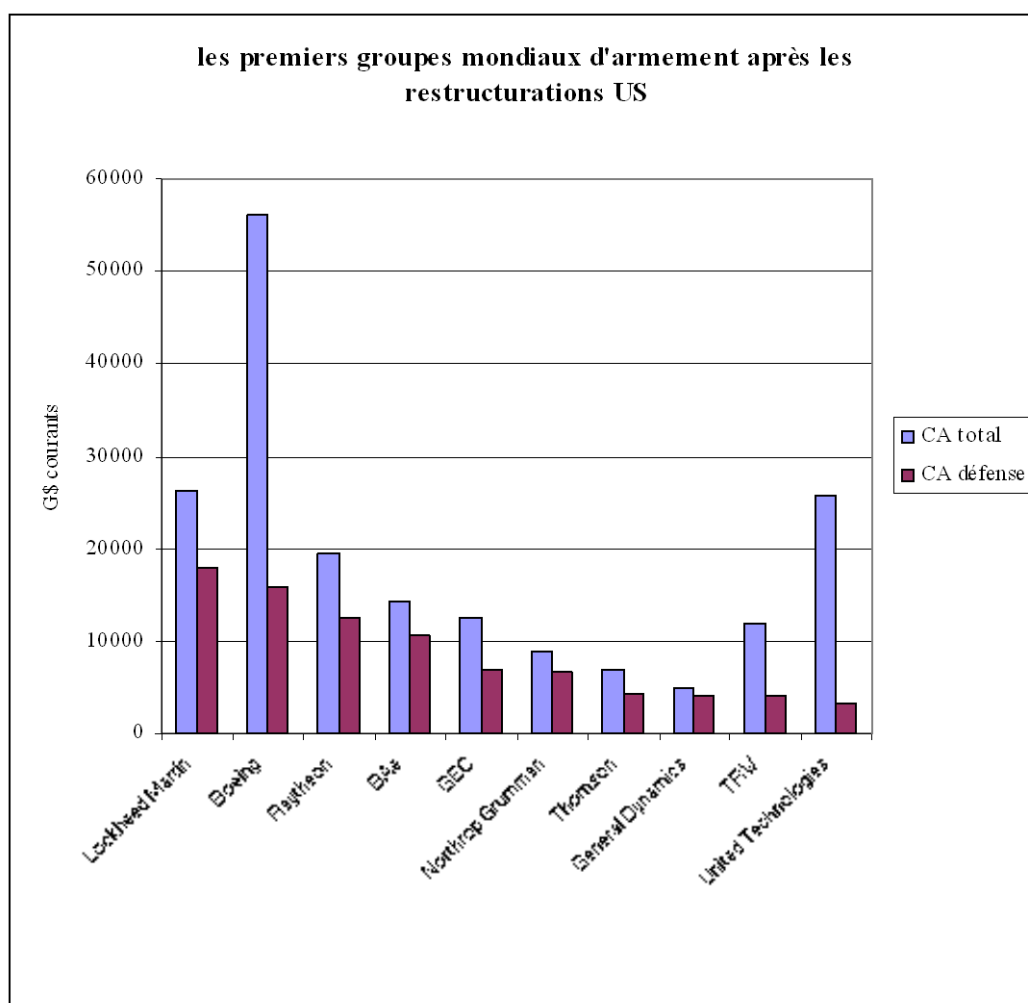
La concentration du système américain de production d'armement a été exceptionnellement rapide puisque qu'elle s'est faite entre 1993 et 1997, en combinant l'impulsion étatique et la liberté de manœuvre des acteurs industriels. On doit cependant rappeler que le rôle de l'administration américaine ne s'est pas borné à encourager les industriels à se rapprocher mais a consisté à appuyer ces restructurations par des décisions concrètes (engagement de neutralité des autorités antitrust, aides financières substantielles aux restructurations) sans lesquelles ce processus n'aurait pas eu la même ampleur.

Ce mouvement a abouti à une réduction drastique du nombre de maîtres d'œuvre :

<p align="center">Evolution du nombre de maîtres d'œuvre par secteur entre 1990 et 1998 aux Etats-Unis⁸</p>		
secteur	Nombre de maîtres d'œuvre en 1990	Nombre de maîtres d'œuvre en 1998
Missiles tactiques	13	4
Avions	8	3
Lanceurs	6	2
Satellites	8	5
Navires de surface	8	5
Véhicules tactiques (à roues)	6	4

⁸ Source : rapport *Defense Industry*, GAO/NSIAD-98-141, p.10-11. Pour plus de détails voir Jean-Paul HEBERT et Laurence NARDON, « Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ? », *Cahier d'Etudes stratégiques*, N°23, juin 1999, 154 pages. (pages 9 sq.)

Chars de combat (chenillés)	3	2
Missiles stratégiques	3	2
Torpilles	3	2
hélicoptères	4	3



Cette concentration place à ce moment les entreprises américaines en position très favorables par rapport aux firmes européennes et même si le mouvement s'arrête aux Etats-Unis, en ce qui concerne les entreprises du premier tiers, quand le pentagone bloque la reprise de Northrop Grumman par Lockheed-Martin, la perspective de

développement demeure et "l'Europe est la prochaine étape" déclare Norman Augustine, un des principaux architecte du rapprochement Lockheed / Martin-Marietta, à l'été 1997.⁹

Cette relation avec les producteurs européens est au cœur de la stratégie US qui va connaître plusieurs phases distinctes :

Dans un premier temps (1994-1995) cette position favorable a développé aux Etats-Unis la "tentation du monopole", illustré par l'article fameux d'Ethan KAPSTEIN, "vers un monopole américain du commerce des armements".¹⁰ Cette prétention suscite une réaction de fait de la Grande-Bretagne qui en quelques mois de l'année 1996 prend plusieurs décisions significatives en matière de politique d'armement résolument orientées dans un sens européen (ralliement à l'agence franco-allemande de l'armement, entrée dans le programme en coopération de VBCI, choix du missile de croisière Storm Shadow face aux propositions américaines, achat d'hélicoptères à Eurocopter, face à des propositions de Bell, rejet de l'offre de Lockheed pour les avions de patrouille maritime).

Du coup, dans la période 1996-1997, la stratégie américaine se réoriente vers la multiplication d'accords ad hoc, de décisions de sous-traitance, d'accords de coopérations ponctuelles, d'opérations en capital limitées à des équipementiers.

A partir de 1998, ces liens deviennent des liens renforcés dans la perspective de fusions transatlantiques qui se seraient faites nécessairement sous la domination des entreprises américaines. Et, en 1999 ces relations s'étaient encore développées :

* accord entre Airbus et Raytheon pour développer un avion ravitailleur dérivé de l'A310.

⁹ *Les Echos*, 19 juin 1997.

¹⁰ 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 Quaterly*, Volume 106, N°4, 1991-92, pp.657-675. Voir aussi : JOHNSON J.L., "Conventionnal Arms Transfer Policy : An Industry perspective", *Military Technology*, février 1994, pp.30-33

* Négociations entre Airbus et Lockheed-Martin pour développer un avion ravitailleur plus important à partir de la plate-forme de l'A330.

* Négociations entre Airbus et Northrop-Grumman, pour la mise au point d'un avion de surveillance militaire.¹¹

* Accord de coopération entre Aérospatiale-Matra et Lockheed-Martin pour présenter un appareil dans la compétition britannique pour des avions de ravitaillement.¹²

* Candidature commune Lockheed-Martin et Aérospatiale-Matra pour entrer au capital de Korean Aircraft industries.¹³

* Succès commun de Thomson-CSF et Raytheon pour le contrat OTAN de système de défense aérienne interopérable, faisant suite à leurs réussites précédentes. au Portugal en 1995 et en Suisse en 1998.¹⁴

Ce mouvement s'est continué pendant l'année 2000 notamment avec la création de la filiale commune Thomson Raytheon Systems (TRS), mais aussi le protocole d'accord entre Northrop Grumman et EADS et l'accord Raytheon - BGT

Toutefois, les alliances européennes de 1999 ont changé la donne et la représentation que pouvait avoir les américains des relations transatlantiques. Cette modification fondamentale du rapport de force explique l'attentisme qui prévaut actuellement à Washington quant à ces relations industrielles. En particulier, la réunion en octobre 1999 d'industriels de l'armement américains et européens qui était conçue pour être le pendant du "last supper" (la cène) de 1973 qui a prélué au regroupement de l'industrie américaine a surtout eu pour résultat une absence de décision.

3 l'Europe se reprend

Dans cette relation inégale, l'immobilisme européen aurait sans doute conduit à une subordination technologique et industrielle. mais le mouvement d'eupéanisation va connaître une accélération forte en 1998-1999 :

¹¹ *Les Echos*, 17 juin 1999

¹² *Air & Cosmos* 25 juin 1999

¹³ *Le Monde*, 18 juin 1999

¹⁴ *Correspondance économique*, 23 juillet 1999

déjà la proposition d'agence franco-allemande de l'armement avait été rejointe par la Grande-Bretagne en 1996, ce qui constituait une ouverture significative. C'est du côté français que les évolutions vont avoir le plus de conséquences : en 1997, le nouveau gouvernement réussit enfin à finaliser la privatisation de Thomson (adossé au groupe Alcatel) , mais surtout à l'été 1998 c'est l'annonce surprise de la fusion aérospatiale - Matra hautes technologies qui lève un tabou et un obstacle psychologique décisif aux restructurations européennes. Pendant ce temps l'alliance BAe / Dasa est en stand-by, malgré les annonces répétées et l'année 1999 va être celle de la naissance de l'Europe de l'armement¹⁵ :

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).¹⁶ 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.¹⁷ Elle clôt brutalement les négociations entamées depuis plusieurs mois par British Aerospace avec le groupe allemand Dasa. Cette rupture ne sera pas sans conséquences pour la suite des réorganisations européennes. Cette fusion, 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 dollars¹⁸) et 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)¹⁹ 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)²⁰ :

¹⁵ Voir HEBERT Jean-Paul, *Naissance de l'Europe de l'armement*, cahier d'étude stratégique N°27, juin 2000, 144 pages.

¹⁶ *Le Monde* 21 janvier 1999

¹⁷ *Les Echos*, 23 décembre 1998

¹⁸ 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

¹⁹ *AFP*, 30 novembre 1999

²⁰ source : *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

(année 1999) pro forma	Chiffre d'affaires total en \$	Chiffre d'affaires défense en \$
<i>Lockheed Martin</i>	28.07	18.5
<i>British Aerospace + Marconi</i>	20.57	16.93
<i>Boeing</i>	45.8	13.78
<i>Northrop Grumman</i>	9.15	8.2
<i>Raytheon</i>	13.7	6.27
<i>Thomson-csf</i>	6.58	4.18
<i>Aérospatiale-Matra</i>	14.85	4.16
<i>TRW</i>	10.83	3.8
<i>General Dynamics</i>	4.06	3.65
<i>United Technologies</i>	24.51	3.31
<i>Litton industries</i>	4.21	2.92
<i>Dasa</i>	8.54	2.73

La constitution BAe Systems 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 : BAe Systems serait ainsi le sixième fournisseur du Pentagone dans l'électronique de défense²¹ 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 froissés - 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

²¹ 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)

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 retenus. 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 pouvons pas prendre le risque de voir Marconi, devenu américain, venir concurrencer les industriels européens sur leur propre terrain²².

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.

Ce regroupement britannique ne tarde pas à accélérer le mouvement européen puisque le 11 juin²³ Daimler Chrysler 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.²⁴

²² *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

²³ Voir *AFP* 11 juin 1999

²⁴ *Le Figaro*, 14 juin 1999

En octobre 1999 à Strasbourg²⁵ l'accord pour la création d'EADS (société européenne d'aéronautique de défense et spatiale²⁶) 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.²⁷ 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.²⁸

La structure du nouveau groupe laisse 40% du capital en bourse (Paris, Francfort, Amsterdam) et 60% pour une holding²⁹ qui sera détenue conjointement par DaimlerChrysler et par une holding française dans laquelle l'Etat 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

²⁵ voir *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

²⁶ European aeronautic defense and space company

²⁷ 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)

²⁸ *Revue aérospatiale*, décembre 1999

²⁹ cotée aux Pays-Bas.

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*³⁰

Ce processus est remarquable par ses caractéristiques :

- 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 cependant 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 DaimlerChrysler³¹.

Dans le sillage de cet accord fondamental, en quelques jours, des accords importants sont 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 1999. Elle sera contrôlée à 75% par EADS et à 25% par British Aerospace. Il était alors prévu qu'elle soit rejointe par l'italien Alenia Spazio. Cette fusion 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.³²

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.³³ Certaines précautions sont prises pour maintenir des conditions de concurrence : Alenia Marconi System conserverait en direct son activité autogestionnaire (radars intégrés aux missiles) pour éviter une intégration verticale. En revanche, les activités missiles d'Aérospatiale

³⁰ Voir *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

³¹ Voir infra la question des motoristes européens.

³² *Air & Cosmos* 22 octobre 1999

³³ *La Tribune* 21 octobre 1999

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).³⁴

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).

Après ces décisions fondatrices, l'année 2000 a été celle de la consolidation de ces alliances, mais on doit noter que cette consolidation a été plus difficile que prévue et à coup sur moins euphorique, même si, pour l'essentiel, elle a atteint les buts fixés.

Le feu vert de la commission européenne à la création d'EADS en mai 2000 a permis la naissance le 3^{ème} groupe mondial d'aéronautique et défense, même si pour obtenir cet accord de Bruxelles les partenaires ont du accepter des clauses de cession de licence. L'introduction en bourse du nouveau groupe européen s'est faite dans des conditions d'abord difficiles mais qui se sont nettement améliorées en fin d'exercice. La répartition de l'actionnariat est loin d'être figée puisque BNP Paribas AXA s'est engagé à vendre à Lagardère ses 3.90% du capital d'EADS en juillet 2003, en acceptant dans l'intervalle de porter les titres pour le compte de Lagardère. Lagardère se retrouverait alors à parité avec l'état,³⁵ ce qui ne manquera pas de poser de manière nouvelle la question des relations entre ces actionnaires de natures différentes

Les décisions prises sur des dossiers majeurs comme l'avion de transport militaire européen A400M et le lancement de l'avion civil gros porteur A380, après obtention du nombre minimum de commandes ont renforcé la situation d'EADS, dont 54% du chiffre d'affaires en 2000 est relatif à Airbus.

³⁴ *Le Figaro* 22 octobre 1999

³⁵ *Les Echos*, 26 juillet 2000

Le groupe a également entrepris de consolider ses liens européens et mettant au point avec le groupe italien Finmeccanica un protocole d'accord pour la création d'une coentreprise dans le domaine de l'aéronautique civile et militaire European Military Aircraft Company (EMAC) qui emploiera 17 000 personnes avec un chiffre d'affaires pro forma de 2.5 milliards d'euros.

Cette européanisation modifie les rapports de force transatlantiques et installe l'Europe dans une position plus favorable pour l'avenir, comme l'a souligné Manfred Bischoff (président du directoire de Dasa) qui estime que les fusions transatlantiques "sont aujourd'hui impensables", "d'où l'importance d'une forte coopération en Europe"³⁶ :

Le poids déterminant d'Airbus dans EADS et l'importance des enjeux expliquent que les négociations pour la transformation du GIE aient été ardues et que ce ne soit qu'in extremis qu'aient été signés les accords entre les quatre partenaires pour transformer le GIE en une société intégrée AIC (Airbus Integrated Company), transformation à laquelle les autorités européennes de la concurrence ont donné leur feu vert. AIC, regroupe BAe Systems, EADS NV, EADS France, EADS Allemagne et Casa qui pourront ainsi regrouper sous une direction unique et homogène leurs actifs , activités et participations liées à Airbus.. A l'issue des opérations EADS et BAe Systems détiendront 80 et 20% de AIC.³⁷ La société Airbus Integrated Company (AIC) remplace donc à partir du 1^{er} janvier 2001 le GIE Airbus Industrie.³⁸

Les concessions réciproques des différents partenaires sont loin d'être mineures mais témoignent d'une volonté d'aboutir qui a fini par porter ses fruits;

En revanche, le bilan est moins satisfaisant pour Astrium, l'entreprise commune créée par Matra Marconi Space (MMS), et par Dasa Dornier Raumfahrt Holding qui , avec 6500 employés et un carnet de commandes de 2 milliards d'euros se situera au troisième rang mondial puisque les négociations entamées avec l'italien Finmeccanica pour joindre AMS (Alenia Marconi Space) a Astrium se sont finalement soldées par

³⁶ *La Tribune*, 10 février 2000

³⁷ *AFP*, 18 octobre 2000

³⁸ *Les Echos*, 19 octobre 2000

un échec, le groupe italien se repliant sur deux autres options soit un accord transatlantique, soit un accord avec Alcatel.³⁹

Le jeu complexe des négociateurs italiens, profitant de leur position de "dernier arrivant" pour faire monter les enchères et toujours tentés par de profitables accords avec les firmes américaines, a également allongées les négociations pour la création du nouveau groupe missilier européen "new MBD" mais un accord sur la répartition paraît s'être fait en fin d'année 2000 qui réserverait 25% à Finmeccanica et 37.5% chacun pour EADS et BAe Systems. Cet accord devrait permettre la mise en place du deuxième missilier mondial.⁴⁰

La transformation de Thomson-CSF en Thales illustre les changements d'équilibres du groupe beaucoup plus international (75% de ses ventes hors de l'hexagone), plus dual (la moitié du chiffre d'affaires dans le civil), avec des activités qui changent de nature. Thales a magistralement développé sa stratégie de multidomesticité pendant l'année 2000 en reprenant pour de 2.1 milliards d'euros sur l'électronicien britannique Racal Electronics. Cette opération, à laquelle le gouvernement britannique a donné son feu vert, fait de l'ex- Thomson-CSF-Racal le numéro deux britannique de la défense derrière BAe Systems.⁴¹ Et selon de le PDG de Thales met fin aux concentrations majeures en Europe puisque Denis Ranque considère que "les grandes restructurations en Europe sont désormais derrière nous".

4 Quelle autonomie stratégique pour l'Europe ?

si les alliances de la période 1998-2000 ont permis à l'industrie européenne d'armement d'échapper à la menace de la mainmise américaine, elles ne suffisent cependant pas à constituer l'autonomie stratégique de l'Europe. En particulier quatre

³⁹ les échos, 19 décembre 2000

⁴⁰ *La Tribune*, 17 octobre 2000

⁴¹ *Les Echos*, 12 octobre 2000

ordres de problèmes subsistent, dont la résolution pèsera sur la capacité de libre arbitre politique de l'Union.

4.1 Achever la restructuration :

L'eupéanisation de l'armement n'est pas encore au bout de sa réalisation :

D'une part, il s'agit de réussir les fusions mises sur pied. Cela implique de marier des cultures nationales et des cultures d'entreprises qui peuvent être assez différentes. De plus l'exemple américain montre que ces restructurations peuvent s'accompagner d'un coût social lourd , en termes de suppressions d'emploi.

D'autre part, l'eupéanisation concerne aujourd'hui essentiellement le secteur aéronautique espace électronique mais les secteurs traditionnels (armement terrestre et naval) n'en sont encore qu'au balbutiements. De même les motoristes et, plus généralement, les équipementiers n'ont pas encore mené à bien les concentrations nécessaires.

4.2 le rapport transatlantique n'est pas stabilisé.

Si les entreprises européennes ont regagné une certaine marge de manœuvre, les entreprises américaines sont loin d'avoir dit leur dernier mot et ce nouveau rapport de forces amène les entreprises américaines à développer des "moyens obliques" de concurrence pour restaurer une avance qui s'est réduite. Par "moyens obliques, on entend un certain nombre de procédés divers :

- 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, remise en cause de l'accord Etats-Unis-Europe sur les financements publics à l'aéronautique de 1992,etc.).
- L'offensive américaine principale contre Airbus porte sur le dossier des aides publiques, pourtant mis à plat avec l'accord euro-américain de 1992, mais qui est périodiquement remis sur le devant de la scène, comme une preuve du caractère déloyal de la concurrence d'Airbus. au fur et à mesure

que l'écart se réduit entre Airbus et Boeing, la pression se fait plus forte. En 2000 encore, le rapport annuel américain sur les barrières commerciales dans le monde indique "les aides publiques substantielles (présentes) et celles qui ont été promises à différentes industries et notamment à Airbus soulèvent de sérieuses inquiétudes /.../ quant au respect par les gouvernements européens concernés de leurs obligations bilatérales et multilatérales". Washington serait "extrêmement préoccupé" si la future société EADS "éliminait une partie de la dette actuelle du consortium envers les différents membres".⁴² Et la représentante américaine pour le commerce n'hésite pas à réclamer aux gouvernements allemand et britannique des précisions sur le financement de l'A380.⁴³

- 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 Airbus⁴⁴, 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*".⁴⁵
- Mesures protectionnistes ouvertes ou déguisées :

Décision de l'agence fédérale américaine FAA de modifier les réglementations ETOPS (durée maximale de vol pour atteindre un aéroport de déroutement) avantageant les Boeing 777

Remplacement de Thomson-CSF pour le contrat WAAS (Wide Area Augmentation System) de modernisation de la FAA par Raytheon.⁴⁶

Méfiance devant les groupes d'armements non-américains ouvertement exprimée, à l'occasion des concessions faites par Smith & Wesson⁴⁷; critiqué comme un groupe *dont le propriétaire est étranger*.⁴⁸

⁴² *La Tribune*, 3 avril 2000

⁴³ *La Tribune*, 28 juin 2000

⁴⁴ Ce qui est évidemment loin d'être un montant économiquement significatif...

⁴⁵ *La Tribune*, 21 décembre 1999.

⁴⁶ *Air & Cosmos*, 1^{er} septembre 2000

⁴⁷ filiale du groupe anglais Tomkins Plc

⁴⁸ *La Tribune*, 14 avril 2000. [c'est nous qui soulignons].

Réactions protectionnistes officielles comme le dépôt d'un projet de loi protectionniste au congrès face au projet de Deutsche Telecom de racheter le dernier opérateur mobile indépendant des Etats-Unis, VoiceStream.⁴⁹

Ingénieuses procédures d'aide aux entreprises sur les marchés extérieurs par le biais d'un système de subventions déguisées à l'exportation grâce aux FSC (Foreign Sales Corporations), qui depuis 1985 permet aux sociétés américaines de localiser une partie de leurs revenus d'exportations dans des sociétés écrans installés dans des paradis fiscaux (Guam, Iles vierges, Barbade, ces deux derniers représentant 95% des sociétés concernées). Un quart des exportations américaines bénéficieraient de ce traitement, pour un montant estimé par l'Union européenne à 4 milliards de dollars pour 1999.⁵⁰

Espionnage économique, grâce au réseau d'écoute Echelon dont la fonction n'est pas seulement diplomatique ou de sécurité.⁵¹

De plus, cette concurrence oblique passe par un redéploiement à l'exportation,⁵² 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, ainsi que le feu vert donné à la fourniture à Taiwan des logiciels permettant aux F-16A/B de tirer des missiles Amraam.⁵³ Elle va nécessairement entraîner un nouveau cycle d'expansion des exportations mondiales d'armement, dans lequel l'Europe peut être aspirée dans une position de challenger qui l'amènerait à s'aligner sur les productions du producteur dominant, au risque de biaiser ainsi sa politique des moyens.

Enfin un certain nombre d'initiatives américaines (défense antimissiles, programme d'avion JSF, initiative sur les capacités de défense) peuvent être lues comme des *initiatives de dissociation*, visant à introduire un coin dans les positions

⁴⁹ *La Tribune*, 27 juillet 2000

⁵⁰ *Le Monde*, 6 septembre 2000

⁵¹ *Air & Cosmos*, 3 mars 2000

⁵² Voir : Jean-paul Hébert, *Exportations d'armement. A quel prix ?*, La Documentation française, Paris, 1998, 132 pages.

européennes et à rendre plus difficile la constitution d'une Europe maîtresse d'elle-même sur le plan de la défense.

4.3 Les nouvelles formes des système de production d'armement font naître de nouveaux problèmes.

On peut souligner trois types de questions qui vont prendre une importance nouvelle :

D'abord, le mouvement de concentration a incontestablement abouti à créer des monopoles (au mieux des duopoles). Ceci posera dans des termes nouveaux le problème des prix des matériels d'armement et des rapports de force économiques entre Etats et producteurs.

De plus, la distance qui s'est instaurée entre l'Etat et les producteurs a aussi comme conséquence que les entreprises ne sont plus à la disposition de l'Etat comme elles l'étaient auparavant pour la plupart, comme la montré le négociation difficile en France pour la nouvelle tranche du programme de missile M51, destinée aux SNLE où les nouveaux gestionnaires de Aérospatiale-Matra mettaient en avant le fait que les conditions financières du contrat "n'étaient pas compatibles avec les objectifs de rentabilité du capital investi"

Enfin, le poids nouveau de la logique financière et de la valeur pour l'actionnaire dans les choix des groupes va faire surgir des questions qui jusque-là ne se posaient pas sur la sécurité des firmes, leur pérennité et la constance de leur actionnariat.

4.4 dimension politico-stratégique.

L'eupéanisation industrielle ne suffit pas à elle seule. Elle doit pouvoir être en correspondance avec une eupéanisation politique qui jusqu'à présent s'est faite sur un rythme beaucoup plus lent même si des progrès (corps de défense

⁵³ *Air & Cosmos*, 17 décembre 1999.. Face également aux livraisons de missiles russes AA-10 Alamo dans la zone asiatique.

européen, OCCAR, etc.) ont été réalisés. Néanmoins, il subsiste encore une certaine ambiguïté politique entre les principaux européens sur la réalité de l'Europe de la défense.

De plus le logiciel stratégique qui conduit cette construction n'est pas suffisamment explicite pour qu'on ne s'interroge pas sur les dangers d'une "tentation expéditionnaire" qui ferait de la défense européenne le simple bras exécutif de l'alliance atlantique dans certaines parties du monde, à l'opposé donc du projet d'autonomie politique qui seul donne sens aux partages de souveraineté en cours.

Jean-Paul Hébert

Références Bibliographiques

- GIRARD Philippe, 1996, "Cohérence gouvernementale et cohésion industrielle : double impératif de l'Europe de l'armement", *L'Armement (NS)*, N°50, pages 90-95. (page 91)
- HEBERT Jean-Paul, 2001, *La consolidation de l'Europe de l'armement face au défi transatlantique*, Paris, Cirpes, Collection Cahier d'Etude stratégique N°30, 152 pages.
- HEBERT Jean-Paul, 2001, "Concentration des industries d'armement : européanisation ou américanisation ?", in CHALAYE Marie-Noëlle et COTILLARD Nathalie , *Financement et gouvernement des firmes d'armement : freins ou facteurs de la reconversion*, Paris, CIRPES, Collection Points de vue stratégiques, N°2, pages 11-28
- HEBERT Jean-Paul, 2000, *Naissance de l'Europe de l'armement*, Paris, Cirpes, Collection Cahier d'Etude stratégique N°27, 144 pages.
- HEBERT Jean-Paul, 1999, "La coopération franco-allemande en matière d'armement : le passage difficile de la dualité à la pluralité" in BOYER Yves (dir.), *Allemagne(s) : certitudes et incertitudes de la politique de sécurité*, Paris, Ellipses, 176 pages.
- HEBERT Jean-Paul, 1998, *Exportations d'armement. A quel prix ?*, Paris, La Documentation française, 132 pages.
- HEBERT Jean-Paul, *Production d'armement. mutation du système français*, La Documentation française, paris, 1995, 224 pages;
- HEBERT Jean-Paul, 1991, *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 396 pages.
- HEBERT Jean-Paul, 1990, "Réorganisations dans le secteur de l'armement en 1989", pp.213-220 in GRIP *Mémento Défense-désarmement 1990*, GRIP, Bruxelles, 287 pages.

- HEBERT Jean-Paul, 1989, "1993: le grand marché de l'armement. Redistributions en cours et bouleversements à venir", in GRIP, *Memento Défense-désarmement 1989*, GRIP, Bruxelles, pp.173-181.
- HEBERT Jean-Paul et NARDON Laurence, 1999, *Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ?*, Paris, Cirpes, collection Cahier d'Etudes stratégiques N°23, 154 pages.
- JOHNSON J.L., 1994, "Conventionnal Arms Transfer Policy : An Industry perspective", *Military Technology*, février, pp.30-33
- KAPSTEIN Ethan B., 1994, "America's Arms-Trade monopoly. Lagging Sales Will Starve Lessers Suppliers", *Foreign Affairs*, Mai-juin, Vol.73, N°3, pp.13-19,
- KAPSTEIN Ethan B., 1992, "International Collaboration in Armaments Production : A Second-best Solution", *Political Science Quaterly*, Volume 106, N°4, 1991-92, pp.657-675.
- LEVENE Peter, 1989, "European Defence Research and Procurement after 1992", *NATO's Sixteen Nations*, Décembre, Vol.34, N°7, pages 7-77.