

Arès

Jacques FONTANEL
éditeur

1993 ■ VOLUME XIV/4

Économie de la Défense

ÉCONOMIE & DÉSARMEMENT

Arès

Les mutations du système français de production d'armement

Jean-Paul Hébert

On peut considérer le système de production d'armement français dans sa construction historique, particulièrement depuis l'après-guerre, qui a forgé un système de régulation administrée¹ identifiable dans ce secteur. Cela implique d'analyser les mutations en cours, non seulement sous l'angle des résultats économiques proprement dits mais aussi sous l'angle des modifications institutionnelles, sociales, voire sous l'angle des déterminants politiques et stratégiques. On n'emploiera guère la notion de « complexe militaro-industriel » (CMI). Cette notion ne manque pas d'intérêt et elle est suffisamment répandue pour être facilement évocatrice. De plus, elle ouvre sur des considérations sociologiques pertinentes. Mais elle souffre de deux faiblesses :

- d'une part elle englobe sous une même réalité tous les CMI. Or les caractéristiques de ceux-ci sont sensiblement différenciés suivant qu'on s'intéresse aux Etats-Unis (où il s'agit essentiellement de l'efficacité des pratiques de lobbying sur le Congrès et de l'imbrication d'intérêts entre fabricants et décideurs politiques et militaires), à l'ex-URSS (où c'était une structure organisée officiellement) ou à la France (où, pour l'essentiel, il est construit autour du pouvoir important de la Délégation Générale pour l'Armement).

- d'autre part, cette notion n'échappe pas à une certaine dérive de contenu qui finit par lui faire désigner un système clos, manoeuvré par un groupe occulte de décisionnaires tout-puissants, à même d'imposer leurs choix sans véritablement être bridé par quelque pouvoir, finalement donc hors de toute rationalité économique ou politique, comme une structure mafieuse voire cagoularde².

On propose donc de tenter de décrire la rationalité économique du système français de production d'armement, dans la perspective d'un système régulation administrée, ce qui veut dire donc un ensemble de relations et de compromis institutionnalisés, un lien à l'Etat organique, fédérateur, constitutif du système, un compromis salarial et social identifiable par rapport à ce qui se passe dans d'autres pans de l'appareil productif, un compromis politique même sur les

Nous l'avons construite à partir des données du rapport Boucheron, présentant la loi de programmation 1990-93 qui présente 37 firmes (données de 1987). Ces données sont un peu anciennes mais la taille de l'échantillon est plus large que ce qui est habituellement répertorié⁷.

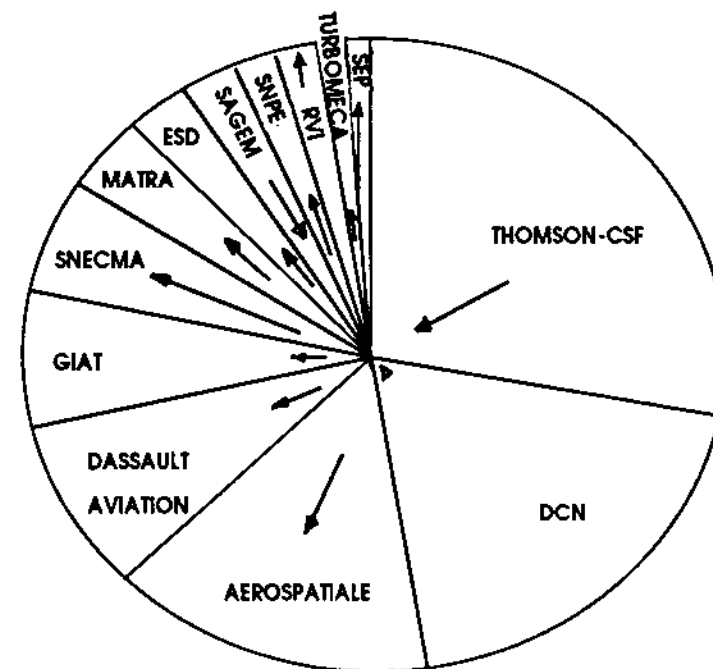
On peut faire plusieurs constatations: le noyau dur de l'armement existe. Il n'est pas une illusion statistique puisque dans les dix premiers fournisseurs du ministère de la défense, huit d'entre eux appartiennent à ce noyau dur. Seuls la SNECMA (42% de C.A. militaire) et la SAGEM (38%) parmi ces dix font partie du contour élargi. D'autre part, les différents secteurs de production sont nettement contrastés: si le naval est peu représenté, puisque l'essentiel de l'activité est assuré par la DCN, les autres secteurs présentent des caractéristiques intéressantes; le secteur aéronautique est relativement équilibré entre firmes du noyau dur et firmes du contour élargi. La proportion entre ces deux catégories est même encore plus forte au profit de la deuxième en ce qui concerne l'électronique de défense. Cette situation est liée au fait que ce type de production est le plus récent parmi toutes les activités d'armement et qu'il est donc celui sur lequel ont le moins pesé les structures héritées de l'histoire. On voit également apparaître avec l'électronique, la présence de groupes «non-militaires» au capital des sociétés d'armement. Cette présence est encore plus fréquente dans le domaine de l'armement terrestre, car dans ce secteur un certain nombre des produits sont très proches des matériels de transport civils. Enfin la relative concentration des entreprises d'armement terrestres dans la zone du noyau dur est évidemment un facteur de fragilité au moment où ce sont ces matériels qui subissent le plus durement le reflux des marchés.

1.3. Mobilité des producteurs

Si on examine de plus près l'ensemble constitué par les firmes les plus importantes, on peut noter que de grandes évolutions se sont produites en dix ans pour ces sociétés quant à leur place dans le noyau dur de l'armement; en effet, ce noyau est loin d'être figé dans le temps. Il est au contraire marqué par des modifications de stratégie de la part des sociétés qui ne sont sans doute pas de simples adaptations à des marchés en train de se restreindre sous la double influence de la décroissance des exportations et de la stagnation du budget national de la défense. Ces phénomènes récents ont joué évidemment sur les choix des entreprises mais ils ne sont pas les seuls facteurs en cause. Ces modifications sont plus profondément liées à la transformation progressive de l'ensemble politico-industriel de production d'armement en France, que ce soit quant à la place «d'arsenaux» d'Etat dans le paysage industriel, quant à l'intangibilité des producteurs d'armement dans le paysage stratégique, quant à

l'équilibre des choix de défense. On peut mesurer ces évolutions sur la représentation suivante qui met en lumière les évolutions de la part de l'armement dans le chiffre d'affaires total pour les principaux fournisseurs entre 1980 et 1990.

Figure 2. – Evolution entre 1980 et 1990 de la part de l'armement dans le chiffre d'affaires des principaux fournisseurs



Ce délitement du noyau dur de l'armement et l'ensemble de ces transformations renvoient à une évolution d'ensemble, liée à la stratégie des acteurs du système de production, à l'évolution des différents marchés d'armement et à la place nouvelle de la question des prix des matériels d'armements.

II. Les facteurs de mutation

II.1 Les facteurs internationaux

La baisse de la tension entre blocs, puis la disparition même de cet affrontement entre blocs se sont traduites dans différentes échéances (Traité de

Washington sur les euromissiles, fin de la guerre froide, dissolution du pacte de Varsovie, retrait soviétique d'Afghanistan, retrait cubain d'Afrique, «paix» au Liban, traité sur les forces conventionnelles en Europe) qui ont toutes en commun d'avoir lancé un profond mouvement de contraction et de baisse des budgets de défense (y compris des dépenses d'armement). Dans le même temps le rétrécissement des possibilités d'exportations est indiscutable et se manifeste dans la baisse mondiale des transferts d'armements (hors zone Extrême orient, Asie du sud-est) passant de plus de 27 milliards de dollars constants (1985) en 1987 à moins de 12 milliards en 1990, avec une concurrence américaine accrue sur l'ensemble des marchés et, sur quelques créneaux (blindés légers, armement individuel, etc.), la concurrence des «nouveaux producteurs». Dans l'ensemble les marchés sont très favorables aux acheteurs (donc difficiles pour les fabricants). Les firmes françaises qui, dans la période précédente, s'étaient habituées à «vivre» avec un niveau moyen d'exportation de 40% doivent donc prendre en compte ce changement.

II.2 Nouvelles questions pour la défense française

- Le poids nouveau de la crise économique se fait durement sentir depuis deux ans, avec le ralentissement de la croissance et la reprise de la montée du chômage.

- Le ralentissement des budgets est une réalité indiscutable (de 1982 à 1995 on passe de 4% à 3%) ; même si ce mouvement est plus lent et moins spectaculaire que dans les pays anglo-saxons, il a déjà amputé d'un quart la proportion des dépenses de défense dans le budget et, surtout, il est maintenant admis comme une tendance inflexible pour le moyen terme par toutes les composantes des décideurs

- Dans ces conditions, il est devenu impossible de continuer à soutenir comme par le passé le GIAT et la DCN .

- Les incertitudes sur la politique d'armement sont plus grandes que jamais (comme le «non-débat» sur le projet de loi de programmation 1992-1994, les voix qui proposent une défense antimissile, les tentatives de donner corps à une «menace du Sud», de définir une dissuasion du «fort au faible», les interrogations sur la prolifération et la dissémination) et ne seront en tout état de cause pas levées au minimum avant la parution du nouveau livre blanc et la présentation de la prochaine loi de programmation militaire au printemps 1994. Encore est-il douteux que, même à ce moment, des lignes claires apparaissent en ce qui concerne la politique d'armement.

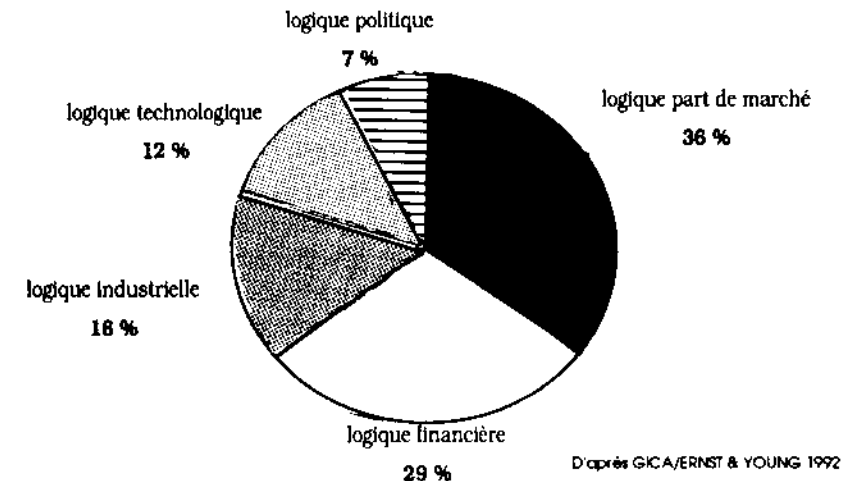
II.3 Dimension européenne

- L'importance du mouvement de restructuration depuis 1987 ⁸ et de la

constitution de groupes géants (Daimler-Benz en Allemagne, British Aerospace ou Gec-Plessey au Royaume-Uni) oblige les firmes françaises à suivre le mouvement, sous peine d'être distancées

- Les alliances, accords, coopérations transfrontalières se multiplient pour des raisons industrielles, dans une logique de «part de marché» (plus que dans une logique «politique»), ce qui distend encore la relation entre pouvoir politique et firmes d'armement.

figure 3 - Motivations des rapprochements industriels dans l'armement terrestre (Pays du GEIP)



- La pression de Bruxelles s'accroît pour un «marché européen de la défense»⁹

- La France avait un certain retard dans le processus européen d'alliances/fusions.

II.4 Mouvement des mentalités

- On ne peut que constater l'échec idéologique des nationalisations suivant l'expression d'Elle Cohen¹⁰. Or, ceci touche particulièrement le système de production d'armement, public et nationalisé à 85%.

- Plus globalement même, ce système est touché de plein fouet par la contestation de la validité du rôle économique de l'Etat qui s'est développé dans les couches dominantes de la société française.

- De même, le système est directement visé par le développement de l'idée selon laquelle, l'Etat pour des raisons conjoncturelles, peut vendre tout ou

partie du secteur public.

- Cette délégitimation du secteur public est sensible même parmi les travailleurs (affaiblissement des solidarités, perception de «privilèges»).

- En ce qui concerne l'armement, on note enfin l'apparition d'une certaine volonté de contrôle politique, sur les conditions et les résultats de la production de ce système.

II. 5 Contraintes économiques

- L'hypertrophie des exportations dans la période précédente a rendu plus dure encore le recul pour les firmes françaises.

- Le poids économique des dépenses de R&D n'a cessé de s'alourdir.

- Surtout, le système dans son ensemble doit faire face aux conséquences devenues proprement insupportables de la dérive des prix.

- L'armement dans cette régulation administrée constituait un système qui, du point de vue de l'Etat, économisait des coûts de transaction. Mais en même temps, cette situation où les processus de négociation/choix/décision étaient internes au système contribuait à rendre ces marchés pratiquement non-contestables. En tout cas non contestables «par en bas» ou de l'extérieur. Le seul facteur susceptible d'empêcher la sclérose était une contestation de l'intérieur «par en haut», c'est-à-dire une contestation politique, partie intégrante précisément de ce mode de régulation administrée. Or ce mécanisme (jusqu'à présent en tout cas) n'a pas fonctionné. Ce dysfonctionnement est à l'origine des trois facteurs précédents (et aussi des problèmes d'efficacité des arsenaux, voire des entreprises du secteur).

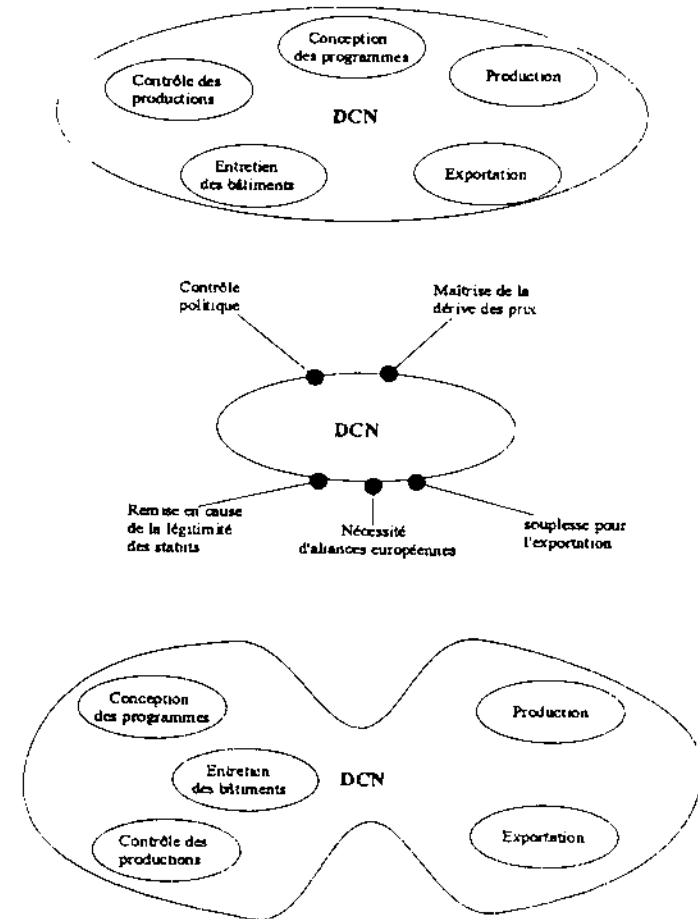
III. Les grandes mutations

III.1 La place et le rôle de la D.G.A. entre dans une zone de turbulence

- Une certaine distance entre la DGA et le pouvoir politique commence à se manifester. Au colloque «pour un nouveau débat stratégique» en septembre 1992, le Ministre de la Défense déclarait «En France, il appartient à la Délégation générale pour l'armement d'assurer la meilleure articulation entre les besoins des armées et notre potentiel industriel et scientifique. Il lui faut aussi, au moment où les armées se transforment, savoir se remettre en cause, s'adapter aux évolutions affectant la défense»¹¹. Dans son rapport sur le projet de loi de programmation 1992-1994, Jean-Michel Boucheron fait une longue critique du

programme de torpille Murène sur un ton d'une férocité rare dans les rapports parlementaires consacrés à la défense et plus rare encore chez l'auteur («abîme financier et bureaucratique dont on ne voit pas le fond», torpille aussi mystérieuse que le poisson du même nom et aussi vorace» etc...¹².)

Figure 4. - Vers une disjonction de la DCN ?



- Du coup une volonté de contrôle politique sur la DGA, sur les programmes d'armements, sur les arbitrages commence à se manifester. L'insistance sur la nécessité de distinguer les tâches étatiques et les tâches industrielles (donc de réduire le poids propre de la DGA) va dans ce sens également, même si l'argument mis en avant est celui de l'efficacité économique.

- Peut-être peut-on considérer qu'il y a également des conséquences de l'importance prise dans le passé par les exportations d'armement: celles-ci comportent toujours une part de corruption (et cette part va croissante¹³) et, gagnant par capillarité à l'intérieur de l'appareil d'Etat aurait contribué à affaiblir l'esprit «service public» de la DGA et donc à transformer son rôle?

III.2. La fin des arsenaux.

- Ce mouvement avait été amorcé dès le début des années 1970, en ce qui concerne une des activités militaires d'Etat les plus significatives - les poudres et explosifs - par la transformation du service des poudres et explosifs en société nationale SNPE (1971).

- Il a pris une toute autre ampleur au début des années 1990 avec la cession des établissements d'armement terrestre (GIAT) à la société nationale giat-Industrie créée à cette fin en 1990.

- Beaucoup d'éléments amènent à penser que, dans la même logique, on va vers une disjonction de la DCN avec la création de DCN International (société de commerce semblable à PROGIAT), le développement du GICAN (groupement industriel des constructions et armements navals) sur le modèle du GIFAS et la mise en place d'un nouvel organigramme de la DCN distinguant, outre un pôle d'administration générale, un pôle étatique (STN) et un pôle industriel (DCN Ingénierie)¹⁴.

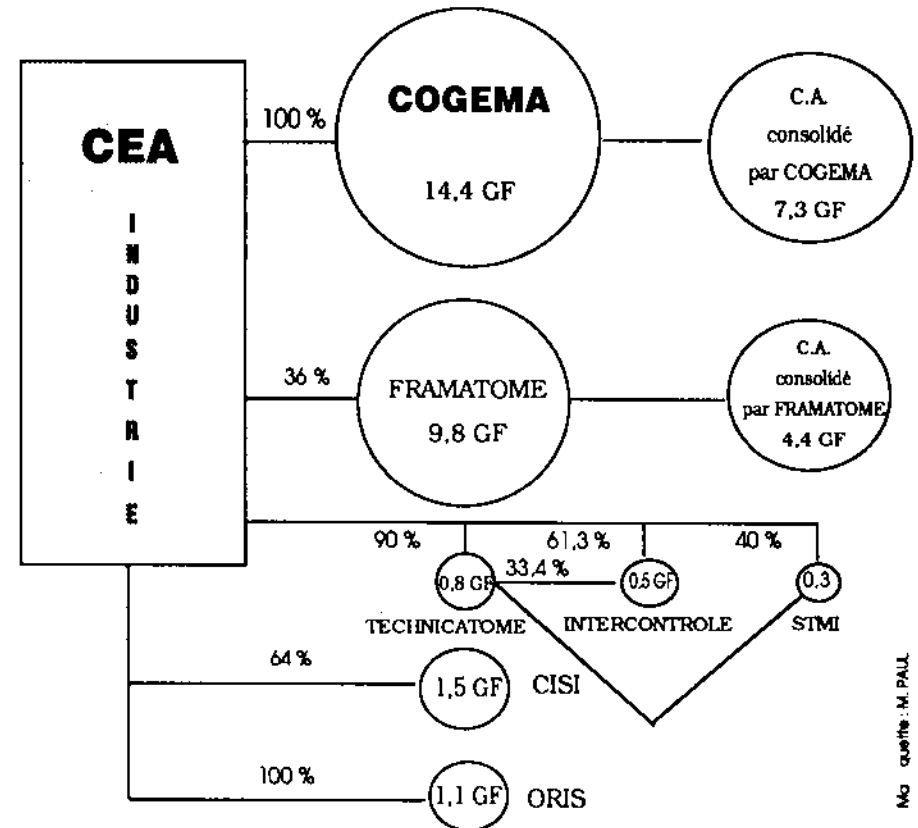
III.3 Le nucléaire chasse sur son ancre.

- Depuis deux ans, on assiste à une contraction des programmes nucléaires (suppression des 7ème et 8ème SNA, fin des programmes Hadès, Pluton, S45, retard pour les programmes de porte-avions nucléaire et de SNLE-NG).

- Ce secteur, à travers essentiellement le CEA (et sa direction des applications militaires, DAM) a en quelque sorte bénéficié jusqu'à ces derniers temps d'un «financement d'effcience», (comme il y a des salaires d'effcience, dont le niveau est supérieur à celui que justifierait la seule confrontation des offres et demandes de travail, mais qui induisent une qualité d'effort accru). La «générosité» de l'Etat dans le financement du CEA trouverait alors sa justification sur le long terme dans l'efficacité constatée de la production du CEA (qui a permis à la France d'être avec les Etats-Unis et l'URSS la seule puissance à développer de manière autonome l'ensemble de la panoplie nucléaire). C'est parce que l'Etat a moins besoin que par le passé d'une efficacité élevée du CEA qu'il peut envisager de «rogné» sur les crédits ou plutôt de commencer à déclarer ouvertement qu'il ne peut pas y mettre n'importe quel prix.

Concomitamment à ce changement, on constate les prémices d'une certaine désaffectation des ingénieurs de haut niveau vis-à-vis du cea, spécialement des ingénieurs militaires. Si cette hypothèse est juste, ce mouvement n'est donc pas seulement une modification de ressources, mais une transformation radicale de la relation CEA/Etat.

figure 5 - Organigramme simplifié du groupe CEA-Industrie



Maquette: M. PAUL

- Les autres aspects de cette relation concernent le point de vue industriel. Dans le passé il existait déjà un certain mouvement d'industrialisation (i.e. de passage d'activités du cea à un statut de société). La COGEMA est née du secteur d'activités «combustible» du CEA. Technicatome a hérité des actifs de la DPN (direction de la propulsion nucléaire). Toutefois le rôle de CEA-Industrie comme opérateur industriel n'était pas vraiment établi (tentations dirigistes de l'Etat, politique d'autonomie de la COGEMA), comme le montrent les différents

épisodes du feuilleton Framatome. Cette volonté paraissait récemment avoir pris corps avec le nouveau PDG de CEA-Industrie, avec le barrage mis aux prétentions de CGE-Alcatel dans Framatome, avec l'entrée de CEA-Industrie dans SGM-Thomson... Cela s'établissait dans une logique d'entreprise et de secteur nationalisé (mais non plus de secteur public). Cette évolution est remise en cause (durablement?) par les récentes prises de position de M. Longuet, minimisant le rôle de CEA-I comme opérateur industriel. La solution cea-Industrie serait alors uniquement financière et ne constituerait pas une solution technologique et industrielle durable. Du coup Framatome (par la voix de son PDG) considère «qu'il n'y a plus rien en face d'Alcatel», et on voit alors se dessiner un contrôle majoritaire possible d'Alcatel dans Framatome qui sortirait alors de l'orbite de cea-Industrie. De plus, peu de temps auparavant, le capital de la COGEMA a été ouvert à une participation de Total (10,8%), afin d'obtenir la plus grande autonomie possible pour la COGEMA, par rapport à CEA-Industrie. C'est dire que la tentative de faire de cea-Industrie «un véritable groupe industriel» paraît avoir fait long feu.

III.4 Le secteur aérospatial.

- Il est marqué par un contexte de montée des productions civiles, de concurrence civile (Airbus, Ariane) et militaire (l'Union européenne possède au total 6106 avions militaires de tous types, dont 2086 sont américains) avec les États-Unis, qui eux possèdent 13964 avions militaires dont 283 seulement sont de conception européenne (le déséquilibre est encore plus marqué pour les hélicoptères).

- Mais il faut également prendre en compte le poids croissant de l'espace militaire (en partie substituable à l'aéronautique militaire). Ce domaine est, par excellence, celui qui est historiquement lié à l'Etat avec la situation archétypique de l'Aérospatiale, (mais aussi de la SNECMA). Ce lien tend à se renforcer avec la lente approche par l'Etat de Dassault. Cet équilibre est remis en cause par les annonces récentes de la présence de l'Aérospatiale et de la SNECMA sur la liste des privatisables, mais cette remise en cause, malgré les apparences, est plus dans la continuité des évolutions précédentes récentes qu'en rupture avec ces évolutions.

III.5. L'électronique

- Dès l'origine, ce secteur est constitué de firmes indépendantes de l'Etat (même si elles sont très dépendantes des financements étatiques et des commandes militaires) comme Thomson-CSF, Sagem, Matra, etc.

- Ces firmes mènent des stratégies autonomes d'alliances (cf. Thomson-CSF et ses tentatives missiles, LTV, Shorts Brothers), ou le rapprochement Sagem/Dassault Electronique.

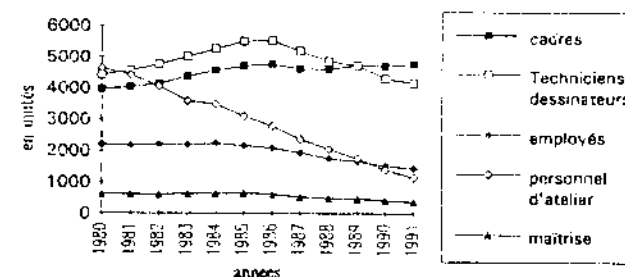
- Dans l'évolution à venir, le développement de l'usage des composants civils va modifier sensiblement les conditions de production et de prix des équipements militaires.

III.6 Mutations globales

- On assiste à un développement de l'action bancaire pour compléter le rôle de l'Etat (en particulier à travers les engagements du Crédit Lyonnais dans l'Aérospatiale, dans Framatome, dans les liens à Thomson-CSF..)

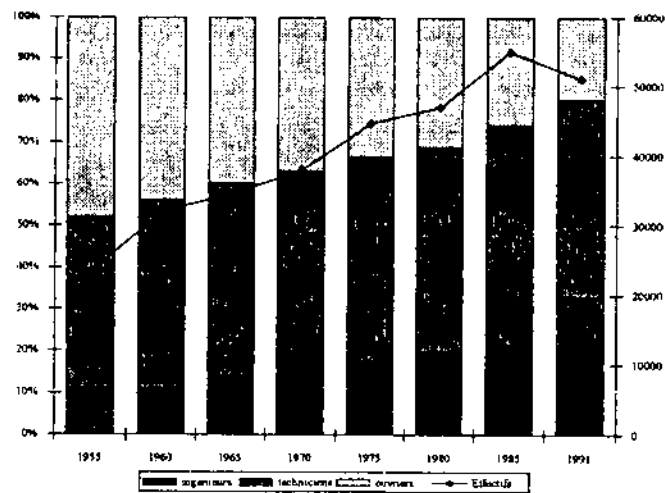
- La réduction des emplois du secteur (tous types de productions confondues) se caractérise par le fait qu'elle est essentiellement une baisse des effectifs ouvriers et de fabrication.

Figure 6.- Dassault-Aviation
Evolution des catégories de personnel



- La dimension européenne de l'évolution du secteur est également déterminante, à travers l'ensemble des regroupements et restructurations qui amène les firmes françaises à se lier à d'autres firmes européennes, mais il est notable que cette dimension européenne a une réalité plus industrielle que politique et que l'agence européenne de l'armement, considérée comme le moyen de forger un instrument politique capable de peser sur cette évolution industrielle, n'est pas encore née.

Figure 7.- Volume et composition des effectifs de l'électronique professionnelle (1955-1991)



- La nécessité de la maîtrise des prix des programmes d'armement est devenue un objectif prioritaire, comme le montre un très grand nombre d'analyses récentes et de prises de position de responsables de la Délégation Générale pour l'Armement, de parlementaires, de responsables politiques.

- L'ensemble des évolutions que l'on peut constater dans le système français de production d'armement n'est pas seulement une adaptation à des marchés en contraction, il s'agit d'une transformation radicale des conditions de production de l'armement dans le système économique-politique français ; c'est la fin d'un système de régulation administrée.

Le mouvement général d'évolution des firmes du système français de production d'armement est, sous des formes diverses, celui d'un éloignement de l'Etat (désarsenalisation, privatisation), d'une mutation des relations (fin des financements d'efficiency, changement «politique» quant à la dérive des prix). Cette évolution va dans l'avenir augmenter les coûts de transaction de l'Etat, (en particulier parmi ces coûts des moyens accrus de contrôle), d'autant que le secteur est marqué par l'incertitude: incertitudes quant à la politique d'armement, quant à l'avenir industriel des firmes. De plus cette évolution pose le problème

du rapport entre production d'armement et politique d'armement: laquelle est dominante? Laquelle détermine l'autre? Même si des rétroactions existent évidemment, l'équilibre était jusque-là - au moins théoriquement - un couple où la détermination politique était dominante. La disparition de ce système de régulation administrée ouvre le champ à un type nouveau de relation, qui ne peut être une simple relation de marché et dont cependant le modèle n'est encore dessiné nulle part.

Références bibliographiques:

Boucheron J-M, rapport /.../ sur le projet de loi de programmation /.../ 1992-1994, Assemblée nationale, Document N°2935, 7 octobre 1992, 2 tomes, 966 pages. p. 456

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 pour les années 1990-1993, Assemblée Nationale, Document N°897, 2 octobre 1989, 758 pages.

Boyer R., «La théorie de la régulation: une analyse critique», La Découverte, Paris, 1987, 142 pages.

Chabanas N. & Thollon Pommerol V. «Place des groupes dans l'économie française en 1987». INSEE. Paris, 1991. INSEE-résultats n°138-139 (système productif N°41-42). mai 1991.

Collet A. «Les industries d'armement «P.U.F. Coll. «Que sais-je?». N 2387. Paris 1988.

Commission des Communautés Européennes, «The European Aerospace Industry. Trading position and figures. 1992», CEE. dg III, Bruxelles, 1992 (annuel)

Cour des Comptes, «Rapport au Président de la République». 1990., Journaux officiels, Paris, 1991.

DGA «L'industrie française de défense». DGA/comm1990.

GICAT, Deuxièmes assises internationales de l'armement terrestre, Paris, 1992, 36 pages.

Grossi J., «La nouvelle organisation de la dcn», L'armement (ns), N°34, octobre 1992, pp. 4-9.

Hébert J.P., «Corruption et ventes d'armes».Projet, 4ème trimestre 1992.

Hébert J.P., «Dissémination, prolifération des armes de destruction massive», Etudes Tome 377, N°5, novembre 1992, pp.437-446.

Hébert J.P., «La restructuration des entreprises d'armement en Europe» (p.235-246), in GRIP, Mémento Défense-désarmement 1992, GRIP, Bruxelles, 1992, 318 p.

Hébert J-P, «Ventes d'armes, corruption et violence», Séminaire Etat-Violence-marché, EHESS, juin 1993, 19 pages.

Hébert J-P, Stratégie française et industrie d'armement, FEDN, Paris, 1991, 396 pages.

Joxe P., «Intervention du ministre de la défense», Colloque Pour un nouveau débat stratégique, Paris 29 septembre 1992, mimeo, 12 pages.

Lecanuet J. et alii, Rapport /.../ sur quelques enseignements immédiats de la crise du Golfe quant aux exigences nouvelles en matière de défense, Sénat, Document N°303, 25 avril 1991, 152 pages.

Marie Y., «Les transferts de technologie en construction navale», L'armement (ns), N°34, octobre 1992, pp. 20-21.

Marion P., «Le pouvoir sans visage. Le complexe militaro-industriel», Calmann-Lévy, Paris, 1990, 268 pages.

NNN «Industries françaises de défense». 7ème édition. Les publications pour l'expansion industrielle. Paris 1991.

Rapenne D., «Le GICAN», L'armement (ns), N°34, octobre 1992, pp. 18-19.

Villepin X de., Rapport /.../ sur le transfert à une société nationale des établissements industriels dépendant du GIAT, Sénat, Document N° 35, 25 octobre 1989, 122 pages.

Notes

¹ cf. Boyer R, La théorie de la régulation: une analyse critique, la Découverte, Paris, 1987, 142 pages.

² Une des versions les plus répandues de cette analyse se trouve dans le livre à succès d'un ancien chef du sdece, qui écrit : «ce sont des groupes d'hommes dont les credo, la puissance et les intérêts sont intimement liés à une lecture «militariste» de l'histoire. Ils sont implantés aussi bien dans les pays développés que dans ceux en voie de développement, dans les démocraties que dans les Etats totalitaires. Ils tirent l'essentiel de leur réussite ou de leur richesse de la tension internationale, de la production, du commerce et quelquefois de l'usage des armes. Ils entretiennent entre eux, par-dessus les frontières, souvent par des canaux occultes, des relations suivies. Ces groupes constituent les complexes militaro-industriels. (Pierre Marion, Le pouvoir sans visage. Le complexe militaro-industriel., Calmann-Lévy, Paris, 1990, 268 pages, p.21). On pourra souligner, certes que l'auteur n'a pas prétendu faire un ouvrage d'analyse économique. On ne peut cependant ignorer la force des connotations liées à la notion de CMI.

³ NNN Industries françaises de défense . 7ème édition. Les publications pour l'expansion industrielle. Paris 1991.

⁴ On trouvera la liste des sociétés en question dans Collet A. Les industries d'armement, P.U.F., Coll. «Que sais-je?», N° 2387, Paris 1988, page 93.

⁵ 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 pour les années 1990-1993. Assemblée Nationale . Document N°897, 2 octobre 1989. Voir «fiches de présentation des entreprises et des arsenaux» page 611 sq..

⁶ voir Chabanas N. & Thollon Pommerol V. Place des groupes dans l'économie française en 1987. INSEE. Paris. 1991. INSEE-résultats n°138-139 (système productif N°41-42). mai 1991.

⁷ 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 pour les années 1990-1993, Assemblée Nationale, Document N°897, 2 octobre 1989, 758 pages.

⁸ cf. Hébert J.P., Stratégie française et industrie d'armement, fedn, Paris, 1991, 396p. chapitres 8 et 9. et Hébert J-P, «La restructuration des entreprises d'armement en Europe» (p.235-246). in GRIP, Memento Défense-désarmement 1992, GRIP, Bruxelles, 1992, 318 p.

⁹ cf. étude de la DG XVI sur «The costs of non-Europe in Defence procurement».

¹⁰ Cohen E., «Entretien», Le Monde, 23 février 1993, page 2. La nationalisation a été un échec idéologique et une réussite capitaliste. Dans le capitalisme sans capitaux à la française, la nationalisation a permis de socialiser les pertes et les coûts de la reconversion, elle a offert une protection anti-opa efficace, elle a protégé la France des effets ravageurs de la spéculation.

¹¹ Joxe P., «Intervention du ministre de la défense», Colloque Pour un nouveau débat stratégique, Paris 29 septembre 1992, MIMÉO, 12 pages. (p.8)

¹² Boucheron J.M. rapport /.../ sur le projet de loi de programmation /.../ 1992-1994, Assemblée nationale, Document N°2935, 7 octobre 1992, 2 tomes, 966 pages. p. 456

¹³ cf. Hébert J.P., «Ventes d'armes, corruption et violence», Séminaire Etat-Violence-marché, EHESS, juin 1993, 19p. et Hébert J.P., «Corruption et ventes d'armes», Projet, 4ème trimestre 1992.

¹⁴ Grossi J., «La nouvelle organisation de la DCN», L'armement (ns), N°34, octobre 1992, pp. 4-9.



