

Les marchands d'armes américains comme des bisons

PAR JEAN-PAUL HEBERT*

Lockheed-Martin, l'entreprise née du regroupement récent entre Lockheed et Martin-Marietta pèsent 90 milliards de francs de chiffre d'affaires militaires: presque autant que l'industrie française de défense (110 milliards de francs). D'où les inquiétudes que fait naître cette fusion qui s'inscrit dans une évolution de fond de l'industrie de défense américaine.

L'évolution du complexe militaro-industriel est rapide. Entre 1988 et 1993, des sociétés comme Ford, IBM ou General Electric se sont désengagées du militaire. D'autres ont recherché à tout prix une croissance externe qui a bouleversé la hiérarchie des producteurs américains. Deux des constructeurs américains d'avions de combat viennent de disparaître en quinze mois. Et si McDonnell-Douglas restait le premier fournisseur du Pentagone en 1993, il n'était déjà plus le premier producteur d'armement. C'est dire que ce mouvement n'est pas un simple réajustement mais une transformation significative.

Cette transformation découle du bouleversement des relations internationales et de la contraction des dépenses militaires, tant sur les marchés d'exportation que sur le plan intérieur des Etats-Unis. Cette contraction a surtout touché les dépenses d'acquisition de matériels qui représentaient un tiers des dépenses du DoD (Département of Defense, le ministère de la Défense américain) en 1985 et ne feront plus que 17% en 1995. Au contraire, l'effort de Recherche-Développement (R-D) a été augmenté en pourcentage.

Dans ce contexte, on assiste donc à une concentration qui diminue le nombre de producteurs par système d'armes, où les producteurs marginaux sortent du marché et où les producteurs restants s'arc-boutent sur leurs spécialités, devenant ainsi plus «militarisés». Il en naît des groupes géants à l'aune européenne. Et la méfiance «antitrust» américaine ne doit pas faire illusion: il y a peu de risque que l'administration fédérale entrave ce

mouvement, elle qui a toujours su soutenir efficacement ses producteurs. D'autant que, ce mouvement de resserrement autour de quelques groupes majeurs correspond aux vues stratégiques américaines: aujourd'hui, alors que le nucléaire est en quelque sorte gelé et que l'armement terrestre strictement dit est dans une position marginale, le lieu majeur de l'affrontement des souverainetés et des puissances dans l'industrie d'armement, c'est l'ensemble aérospatial-électronique. C'est précisément celui dans lequel se produisent ces mouvements. C'est aussi que l'affrontement, non dit mais déterminant, se fait avec les producteurs européens.

Les producteurs européens auraient tort de sous-estimer la cohérence de cette évolution. Martin-Marietta est un bon exemple des capacités américaines et son PDG, Norman Augustine, qui sera le prochain PDG de Lockheed-Martin, poursuit avec constance une stratégie de croissance externe qui le mène maintenant au premier rang. Pourtant, on constate encore parfois en France des méconnaissances de l'appareil industriel américain. Ainsi, un haut responsable de la DGA n'hésitait-il pas, il y a peu, à brocarder avec une once de hauteur «un certain Norman Augustine» (1). D'autres soulignent que la constitution de groupes géants n'est pas forcément un gage de succès. Mais ici, il ne faut pas perdre de vue que ces

Les groupes qui se forment aux Etats-Unis sont concentrés sur le militaire et acharnés à exporter. Les récents succès des firmes européennes se sont en fait glissés dans les interstices de la politique étrangère américaine. Mais ces interstices vont se réduire.

fusions répondent à une cohérence industrielle – et non pas financière –, bien différente d'une tentative conglomérale.

Les groupes qui se forment aux Etats-Unis sont des groupes agiles, concentrés sur le militaire et dorénavant acharnés à exporter. Les «succès» obtenus par les firmes françaises ces dernières années (Taiwan, émirats, Qatar, voire Pakistan) ne doivent pas faire illusion: ces succès se sont, en fait, glissés dans les interstices de la politique étrangère américaine; et il en est de même pour les producteurs britanniques ou allemands. Mais ces interstices vont se réduire.

La place donnée aux exportations interdit aux producteurs français et européens de décrocher de l'évolution américaine. De plus, l'incapacité de l'Europe à constituer son propre «marché de défense» ne leur procure pas l'échappatoire d'un espace économique élargi. Ainsi placées en position de challenger, les firmes européennes paraissent contraintes d'entrer dans un mouvement semblable à celui des firmes américaines.

Certes, des alliances existent déjà en Europe: dans les hélicoptères (Eurocopter), dans les missiles (tandem Matra-British Aerospace et Aérospatiale-DASA), dans les satellites (pôle Aérospatiale-DASA-Alcatel à côté de Matra-Marconi-Space reprenant la branche satellite de BAé). Thomson-CSF a repris les activités de défense de Thorn-EMI et noue des liens en Allemagne dans l'armement terrestre. Mais ces regroupements sont de taille réduite par rapport aux concurrents US. Bien qu'ils cherchent à déborder les frontières, ils laissent subsister des pôles de concurrence et des doublons. Parce qu'on ne peut faire facilement abstraction de la dimension nationale dans ce domaine, ils ne peuvent se faire avec la même souplesse et la même rapidité que les fusions d'outre-Atlantique. D'ailleurs ce sont plus souvent des co-entreprises que des fusions; et elles doivent s'accommoder de systèmes de «double commande» et de répartitions des activités qui respectent les différents acteurs nationaux. Sans parler de la confrontation suicidaire entre les avions Rafale et Eurofighter.

Cette transformation découle du bouleversement des relations internationales et de la contraction des dépenses militaires, tant sur les marchés d'exportation que sur le plan intérieur des Etats-Unis. Cette contraction a surtout touché les dépenses d'acquisition de matériels qui représentaient un tiers des dépenses du DoD (Département of Defense, le ministère de la Défense américain) en 1985 et ne feront plus que 17% en 1995. Au contraire, l'effort de Recherche-Développement (R-D) a été augmenté en pourcentage.

Dans ce contexte, on assiste donc à une concentration qui diminue le nombre de producteurs par système d'armes, où les producteurs marginaux sortent du marché et où les producteurs restants s'arc-boutent sur leurs spécialités, devenant ainsi plus «militarisés». Il en naît des groupes géants à l'aune européenne. Et la méfiance «antitrust» américaine ne doit pas faire illusion: il y a peu de risque que l'administration fédérale entrave ce

acharnés à exporter. Les récents succès des firmes européennes se sont en fait glissés dans les interstices de la politique étrangère américaine. Mais ces interstices vont se réduire.

suit avec constance une stratégie de croissance externe qui le mène maintenant au premier rang. Pourtant, on constate encore parfois en France des méconnaissances de l'appareil industriel américain. Ainsi, un haut responsable de la DGA n'hésitait-il pas, il y a peu, à brocarder avec une once de hauteur «un certain Norman Augustine» (1). D'autres soulignent que la constitution de groupes géants n'est pas forcément un gage de succès. Mais ici, il ne faut pas perdre de vue que ces

Certes, des alliances existent déjà en Europe: dans les hélicoptères (Eurocopter), dans les missiles (tandem Matra-British Aerospace et Aérospatiale-DASA), dans les satellites (pôle Aérospatiale-DASA-Alcatel à côté de Matra-Marconi-Space reprenant la branche satellite de BAé). Thomson-CSF a repris les activités de défense de Thorn-EMI et noue des liens en Allemagne dans l'armement terrestre. Mais ces regroupements sont de taille réduite par rapport aux concurrents US. Bien qu'ils cherchent à déborder les frontières, ils laissent subsister des pôles de concurrence et des doublons. Parce qu'on ne peut faire facilement abstraction de la dimension nationale dans ce domaine, ils ne peuvent se faire avec la même souplesse et la même rapidité que les fusions d'outre-Atlantique. D'ailleurs ce sont plus souvent des co-entreprises que des fusions; et elles doivent s'accommoder de systèmes de «double commande» et de répartitions des activités qui respectent les différents acteurs nationaux. Sans parler de la confrontation suicidaire entre les avions Rafale et Eurofighter.

Quoi qu'il en soit, les producteurs européens paraissent bien condamnés à s'engager dans la voie ouverte par les Etats-Unis. Ce ne sera pas sans faire naître de graves problèmes stratégiques. S'engager dans cette voie, c'est accélérer le délitement en cours du lien entre Etat et producteurs d'armement. C'est aussi adopter un modèle qui n'est pas seulement un modèle d'organisation de la production, mais un modèle de production. C'est dire que la tentation sera forte de faire les mêmes armes que les Etats-Unis (voir par exemple, la multiplication des plaidoyers pour des systèmes antimissiles). C'est un risque grave pour l'autonomie stratégique de la France et des autres grands Etats européens. De plus ce mouvement accélérera la constitution d'un ensemble industriel européen de l'armement, en l'absence d'un pouvoir politique européen capable de lui donner les directives que, dans le modèle traditionnel français, l'Etat donne aux producteurs nationaux. Ce déséquilibre industrialo-politique est lourd de confusion pour l'avenir.

Enfin, ce mouvement ne saurait être borné. A peine aura-t-il pris son essor au plan européen qu'on peut parier que se feront jour des facteurs rendant inéluctable son élargissement par des alliances transatlantiques et autres. La souveraineté dans le domaine de la politique d'armement serait alors complètement à réinventer.

Le puissant bison américain est une version moderne du taureau de la mythologie. Mais si Europe monte sur son dos, sait-elle où elle ira?

*Economiste, Groupe de sociologie de la défense/EHESS (Ecole des hautes études en sciences sociales).

(1) Alain CREMIEUX, l'Armement à l'heure du désarmement, ADDIM, Paris, 1993, page 181.

L'ŒIL DE WILLEM

