

## **Le système français de production d'armement : d'une régulation administrée à la sécularisation.**

le système français de production d'armement est une architecture politico-stratégique qui s'est constituée historiquement dans les années d'après-guerre sous l'impulsion de l'Etat mais dans la continuité d'une tradition colbertiste déterminante. C'est un ensemble beaucoup plus compliqué qu'un complexe militaro-industriel et ses caractéristiques lui ont permis pendant une période qui s'étend des années de la reconstruction à la fin de la guerre froide d'assurer avec efficacité les productions d'armement demandées par le pouvoir politique.

Mais les changements du monde d'une part et le blocage de certains mécanismes internes d'autre part ont peu à peu sapé les différents compromis institutionnalisés sur lesquels reposait ce système. Ce blocage illustré par la dérive des prix des matériels d'armement a conduit à une mutation radicale du système, d'autant que la nouvelle course aux armements initiée par les Etats-Unis a fondamentalement modifié l'horizon de la politique d'armement.

La fin de la régulation administrée qui assurait la gestion du système a ouvert la voie à un autre mode de régulation dont la forme finale n'est pas encore fixée de manière définitive, mais qui s'inscrira dans une sécularisation du système de production d'armement et dans l'émergence d'une souveraineté industrielle, donnant aux sociétés un pouvoir de décision beaucoup plus important que celui dont elles disposaient dans le passé.

Cette privatisation de la politique d'armement va de pair avec une certaine privatisation du militaire et une extension des productions au-delà du militaire proprement dit vers une production de sécurité dont les contours et les objets sont plus flous et plus étendus.

### **1 GENESE, GLOIRE ET DECLIN DU SYSTEME FRANÇAIS DE PRODUCTION D'ARMEMENT**

#### **1.1 La mise en place du SFPA sous l'égide de l'Etat.**

L'analyse de la production d'armement utilise fréquemment le concept de complexe militaro-industriel (CMI). Ce vocabulaire introduit l'idée de l'importance des relations institutionnelles, mais il ne suffit pas à rendre compte de tous les aspects systémiques de cette production dans le cas français, dont une des spécificités est l'importance du lien à l'Etat.

### 11.1 Inadaptation du concept de complexe militaro-industriel

Le concept a été popularisé par le président EISENHOWER, lors de son discours de passation de pouvoir en 1961 :

*Nous avons été obligés de créer une industrie d'armement permanente de vastes proportions... Cette conjonction d'un immense appareil militaire et d'une forte industrie des armements est quelque chose de nouveau dans l'expérience américaine. Son influence dans tous les domaines - économique, politique, spirituel même - se sent dans chaque ville, chaque assemblée d'Etat, chaque service du gouvernement fédéral/.../.*

*Dans les conseils du gouvernement, nous devons être en garde contre toute prise d'influence non justifiée, délibérée ou non, de la part du complexe militaro-industriel. La possibilité d'une telle montée désastreuse d'un pouvoir abusif existe et continuera d'exister. Nous ne devons jamais laisser le poids de cette combinaison mettre en danger nos libertés ni notre système démocratique<sup>1</sup>.*

La notion de CMI désigne l'imbrication et l'importance des liens réciproques entre les pans de l'institution militaire en charge des commandes d'armement et les industriels producteurs de ces armements, en y incluant la capacité de "lobbying" auprès des membres du Congrès américain et l'influence sur les choix fédéraux en matière de programmes d'armements<sup>2</sup>.

Ce vocabulaire a ensuite été appliqué à la situation de l'URSS<sup>3</sup> pour désigner ce qui est pourtant une variante notable puisqu'il s'agissait cette fois d'une structuration institutionnalisée de huit ministères et d'un comité d'Etat, auxquels étaient reliées d'autres instances<sup>4</sup>.

Cet usage généralisé a obligé ceux qui analysent le système à préciser leur propre définition. C'est ainsi que, dans deux articles importants des années soixante-dix, un ingénieur de l'armement, constatant que *l'expression a fait fortune et relève maintenant du langage courant*<sup>5</sup>, définit ainsi le CMI, dans le cas français :

*Le "complexe militaro-industriel" désigne une capacité nationale de production d'armements, mise au service d'une doctrine d'emploi<sup>6</sup>.*

L'auteur infléchit sensiblement la notion de CMI telle que l'avait exposée Eisenhower. En effet, se posant la question du pouvoir dans cet ensemble, entre le corps des ingénieurs de l'armement, l'ensemble des généraux et officiers d'état-major, le lobby

<sup>1</sup> cité par P. NOEL-BAKER, "Cela nous rappelle quelque chose", in CALDER N. (dir.), *Les armements modernes*, Flammarion, Paris, 1970, 252 pages. (p.221-222).

<sup>2</sup> voir SOPPELSA J., "Le complexe militaro-industriel américain et la politique extérieure de Jimmy Carter", *Défense nationale*, janvier 1979, p.99-108.

<sup>3</sup> voir une analyse dans SAPIR J., *Le système militaire soviétique*, La Découverte, Paris, 1988, 344 pages. (p.275-300).

<sup>4</sup> ministères de l'Industrie nucléaire, de l'Electronique, de la Chimie, de la Pétrochimie, etc. voir HEBERT J-P., "La reconversion militaire", in COLLECTIF, *Grand Larousse annuel. Le livre de l'année 1993*, Larousse, Paris, 1993, 576 pages. (p.105-107). Sur l'évolution du CMI après la fin de l'URSS, voir : SMART C., *Conversion and the death of the soviet military-industrial complex*, (p.382-405). in BRUNN A. BAEHR L. et KARPE H-J.(dir.), *Conversion. Opportunities for development and Environment*, Springer-Verlag, Berlin, 1992, 461 pages.

<sup>5</sup> VARENNE F., "Un complexe militaro-industriel français?", in VICTOR J-C. (dir.), "Armes", *Autrement*, N°73, octobre 1985, 251 pages. (p.90-92).

<sup>6</sup> ibidem, p.90.

des industriels et la classe politique, il conclut qu'un pouvoir administratif supérieur s'exerce, sans être sous l'influence notable d'aucun de ces pouvoirs particuliers :

*Toutes ces influences existent certes, mais elles varient en poids relatif dans le temps, aucune ne l'emportant jamais vraiment : le verrouillage administratif des décisions est une caractéristique bien française, qui freine le dynamisme industriel mais a l'avantage de garantir l'existence d'un minimum de débat démocratique<sup>7</sup>.*

La généralisation de cette tournure dans cette acception se trouve sous la plume de Jacques ABEN dans la forme suivante :

*En termes d'économie industrielle, le complexe militaro-industriel devient l'organisation, institutionnelle ou spontanée, qui se charge de l'approvisionnement des armées en matériels de guerre<sup>8</sup>.*

Toutefois, cette définition restreint au maximum les aspects relationnels et gomme la question du rapport (influence, lobbying) à l'appareil d'Etat, le CMI étant ici seulement considéré comme un exécutant.

D'autres accents sont possibles dans la compréhension de ce concept. C'est ainsi que François Chesnais et Claude Serfati précisent que cette notion fait référence à :

*l'existence de relations interactives très fortes entre les institutions responsables des commandes d'armes et les groupes industriels engagés dans leur production, dont l'effet est de mettre en place des mécanismes d'autoreproduction et d'auto-expansion des activités de conception et de production d'armes qui parviennent, avec l'aide auxiliaire de quelques lobbies politiques, à s'affranchir fort efficacement du contrôle politique<sup>9</sup>.*

Ce genre d'interrogations sur la "puissance" du complexe militaro-industriel se retrouve dans nombre de publications.<sup>10</sup>

#### Limites de la notion de CMI.

Si donc l'expression a fait fortune, on voit que c'est au prix d'une diversité d'acceptions qui confine à la confusion. D'où les réticences qui peuvent exister à l'emploi de cette formule, comme celles dont font état François Chesnais et Claude Serfati :

*Si nous ne l'employons pas, c'est qu'elle est devenue une expression passe-partout et qu'elle sonne dans certaines oreilles, qui ont bien oublié l'avertissement d'Eisenhower, comme un "slogan gauchiste". Son emploi pourrait aussi émanciper le chercheur de faire une analyse plus poussée. Il nous semble plus fructueux d'exprimer la réalité que le terme recouvre à l'aide d'analyses*

<sup>7</sup> Ibidem, p.92.

<sup>8</sup> ABEN J., *Economie politique de la défense*, Editions Cujas, Paris, 1992, 170 pages. (p.104).

<sup>9</sup> CHESNAIS F. et SERFATI C., *L'armement en France. Genèse, ampleur et coût d'une industrie*, Nathan, Paris, 1992, 208 pages. (p.8). Les passages soulignés le sont par les auteurs.

<sup>10</sup> voir par exemple GUISNEL J., *Les généraux. Enquête sur le pouvoir militaire en France*, La Découverte, Paris, 1990, 309 pages. (chapitre 11. p.231-253). ou bien CARLIER C., "Les hésitations des états-majors face au renouvellement des matériels aériens", *Stratégie*, N°53, premier trimestre 1992, p.213-226.

*spécifiques, qui situent dans chaque pays donné les lieux décisifs où les relations systémiques constitutives du "complexe" se sont formées.<sup>11</sup>*

Claude Serfati souligne que le CMI est, aux Etats-Unis, l'imbrication de deux mondes (militaire et industriel) placés sur un pied d'égalité, alors qu'en France, il existe depuis très longtemps une espèce de subordination de l'industrie d'armement à l'institution militaire, ce qui n'est évidemment pas la même chose :

*Le terme créé par Eisenhower vise à décrire la rencontre de deux "mondes", celui de l'armée et celui des industriels. Or, en France, comme l'avait déjà montré Tocqueville, la centralisation étatique marque profondément depuis des siècles les relations économiques et sociales. L'institution militaire plonge ses racines dans l'histoire constitutive de l'Etat en France dont elle est l'attribut régalien dominant /.../. C'est l'institution militaire qui, depuis des décennies, structure et organise les liens marchands et non marchands qui caractérisent le méso-système /de l'armement/<sup>12</sup>.*

Ce pourquoi l'emploi du terme lui paraît *inadéquat*.

S'il faut reconnaître à l'expression, outre ses vertus mnémotechniques, le mérite d'avoir introduit la notion de "complexe", c'est-à-dire de la coexistence de plusieurs éléments dans cet ensemble et d'avoir ainsi suggéré une piste d'analyse organisationnelle fructueuse, plusieurs aspects problématiques doivent néanmoins être soulignés.

- La diversité des acceptions va parfois jusqu'à faire désigner par cette expression une structure toute-puissante, occulte, ramifiée, internationale... qui relève plus du fantasme que de l'analyse rigoureuse :

*Des groupes d'hommes dont le 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. /.../ Une redoutable communauté d'intérêt /.../, communauté protégée par les dimensions de secret et de sécurité nationale qui lui sont attachées, communauté qui dispose de puissants moyens et d'efficaces canaux occultes d'influence<sup>13</sup>.*

Ce type de connotation crée évidemment des risques de confusions dommageables.

En outre, la notion de CMI met sous la même étiquette des situations qui, des Etats-Unis à la France en passant par l'ancienne URSS, sont sensiblement distinctes deux à deux. On n'apporte guère de clarté en amalgamant ainsi des systèmes dont

<sup>11</sup> CHESNAIS F. et SERFATI C., 1992, *L'armement en France. Genèse, ampleur et coût d'une industrie*, Nathan, Paris, 208 p.(p.8). Les passages soulignés le sont par les auteurs.

<sup>12</sup> SERFATI C., 1992, *Production d'armes, croissance économique et système d'innovation en France: approche méthodologique et étude de cas*, Université de Paris-X Nanterre, thèse de doctorat, janvier, 347 p. (p.152). Les passages soulignés le sont par l'auteur.

<sup>13</sup> MARION P., *Le pouvoir sans visage. Le complexe militaro-industriel*, Calmann-Lévy, Paris, 1990, 268 pages.(p.21-22).

l'architecture diffère profondément, même si la recherche de ce qu'il peut y avoir de commun entre ces situations est fondée.

### Hétérogénéité de l'"institution militaire".

Enfin, il existe aussi une discussion sur ce qu'est l'"institution militaire" dans le CMI. Dans le cas de la France, un certain nombre d'auteurs rangent indistinctement sous cette étiquette les états-majors des armées et la Délégation générale pour l'armement. Il y a un accord général pour reconnaître le rôle prééminent que joue cette dernière dans le fonctionnement du "CMI" en France. Mais peut-on, sans autre forme de procès, considérer qu'il s'agit de l'"institution militaire"?

En réalité, une certaine distinction doit être faite, fondée sur ce que sont les sociologies des armées d'une part et de la DGA d'autre part. La DGA, à son apogée, est un ensemble très majoritairement composé de personnels civils (68 000 personnels civils sur 73 000 au total, avant transformation du GIAT). Sur les 5 000 personnels militaires, un peu plus de 2 000 sont des ingénieurs de l'armement (mais ceux-ci ne sont pas tous en poste à la DGA). Si leur statut est militaire, on ne peut négliger les spécificités d'un corps qui passe l'essentiel de son temps en tenue civile, où l'on s'appelle "Monsieur", qui se définit avant tout comme un corps d'ingénieurs et où la fonction prime le grade.

Ces ingénieurs sont polytechniciens et l'Ecole Polytechnique a le statut d'école militaire, mais il est évident qu'il serait bien rapide de ranger sans nuance dans la même catégorie cette "école militaire" et celles de Saint-Cyr ou de Saint-Maixent? Le corps de l'armement n'est évidemment pas hors de l'institution militaire, mais il y occupe une place particulière, à part, séparée des autres catégories militaires. Ses intérêts de corps<sup>14</sup> et ses mentalités collectives sont loin de s'identifier purement et simplement aux intérêts et aux mentalités collectives des armées<sup>15</sup>. Loin de gommer ces distinctions sous un vocable unique, il nous paraît au contraire utile de les préciser pour mieux comprendre le mode de fonctionnement du système de production d'armement en France.

Si donc le concept de complexe militaro-industriel a eu historiquement le mérite d'introduire l'idée d'un système relationnel et d'obliger à prendre en compte le type d'interactions observables à l'intérieur du système, ce concept fait néanmoins l'objet de trop de définitions très éloignées les unes des autres pour qu'on puisse l'employer sans ambiguïtés permanentes. Il est plus expédient de repartir de la notion de système de production d'armement et de spécifier "système français" en raison des particularités de la situation nationale, notamment du rôle primordial de l'Etat dans ce système.

---

<sup>14</sup> Ceci a été mis en évidence par un certain nombre de chercheurs. Ainsi, Kolodziej, qui caractérise par ailleurs la DGA comme le "ciment" (*glue*) du système, considère-t-il, lui aussi, qu'il n'y a pas indistinction entre ingénieurs de l'armement et chefs d'états-majors mais concurrence ou rivalité: *Within the Ministry of Defense, with the Minister of Defense acting, alternately, as arbiter but more often as conciliator and coordinator, the corps of arms engineers competes as an equal with the chief of the general staff of the armed forces and the top leadership of the military services.* KOLODZIEJ E.A., *Making and Marketing Arms. The french Experience and Its Implications for the International System*, Princeton University Press, Princeton, 1987, 518 pages. (p.239).

<sup>15</sup> Il n'est pas sans signification que, si facilement, les officiers, parlant du corps de l'armement, disent "les ingénieurs", et que ceux-ci parlent des officiers en disant "les militaires"...

## 11.2 Le rôle de l'Etat dans la constitution du SFPA

La constitution de l'ensemble industriel français de l'armement s'est faite dans une longue période historique, marquée par l'intervention de l'Etat :

Jusqu'en 1870, les fabrications d'armements sont assurées par des établissements d'Etat, dans la prolongation des arsenaux, forges et fonderies de l'ancien régime, transformés par la Révolution puis par le pouvoir napoléonien<sup>16</sup>. Cette "tradition" est d'ailleurs beaucoup plus ancienne encore puisqu'il en était déjà ainsi dans la Gaule du début de l'ère chrétienne ou un peu plus tard sous Clovis : les armes ainsi que certains équipements étaient alors produits dans des manufactures d'"Etat" à Argenton, Soissons, Mâcon, Autun, Reims, Trèves, Amiens<sup>17</sup>.

La montée des tensions et la préparation de la revanche après la guerre franco-prussienne conduisent à passer des commandes à l'industrie privée. Des sidérurgistes comme Schneider, les forges de Châtillon Commentry, les aciéries d'Homécourt livrent alors des pièces aux arsenaux. Dans le domaine naval, les commandes passées à des chantiers privés sont très importantes (forges et chantiers de la Méditerranée, chantiers de la Loire, chantiers de Penhoët...). Cette évolution est traduite juridiquement par la loi du 14 août 1885 qui libéralise la fabrication et les transferts d'armement, parallèlement au développement en Allemagne des fabrications privées d'armement (Krupp, etc.). L'industrie aéronautique française est, à la veille de la guerre, la première du monde, avec un foisonnement de constructeurs, comparable à ce qui se développe, au cours de la même période, dans le secteur automobile.

Ce mouvement de développement d'entreprises privées est enrayé avec les nationalisations engagées par le gouvernement de Front populaire : par la loi du 11 août 1936, 39 usines fabriquant du matériel de guerre sont nationalisées. Les plus nombreuses sont dans l'aéronautique<sup>18</sup> (28 usines : Bréguet, Dewoitine, Potez, Bloch, Farman, Amiot-Caudron, etc.) mais il y en a également neuf dans l'armement terrestre<sup>19</sup> ainsi que deux petites usines de torpilles pour la marine.

Après la Libération et dans la période de la reconstruction, les évolutions principales sont le développement du secteur public avec les nationalisations de Renault et de Gnome et Rhône (qui va donner naissance à la Société nationale d'étude et de construction de moteurs d'aviation, SNECMA), ainsi que la création du Commissariat à l'énergie atomique (C.E.A.) en 1945.

---

<sup>16</sup> sur l'artillerie, voir NARDIN P., *Gribeauval, lieutenant général des armées du roi* (FEDN. Coll. "Les sept épées". Cahier N°24. Paris . 1982).

sur l'armement en général, BASSET, *Essai sur les fabrications d'armement en France jusqu'au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle*. Mémoires de l'artillerie. Tome 14. Paris . 1935.

<sup>17</sup> voir in FAVIER J.(sous la dir.) *Histoire de la France*. WERNER K-F, *Les origines* (tome 1) .Fayard. Paris. 1984. pp. 200, 249, 263, 300sq.

voir aussi BRUNAUX J-L, LAMBOT B. *Guerre et armement chez les Gaulois* Errance. Paris. 1987.

<sup>18</sup> Voir CARLIER C., *L'aéronautique française de 1945 à 1975*. Lavauzelle. Paris. 1983. CHADEAU E. *L'industrie aéronautique en France 1900-1950. De Blériot à Dassault*. Fayard. Paris. 1987. COMITE D'ETABLISSEMENT DE L'AEROSPATIALE-CHATILLON-SOUS-BAGNEUX, *Mémoire d'usine. 60 ans à la production d'avions et d'engins tactiques*. 1985. diffusion Syros/SODIS.

<sup>19</sup> Usines Brandt de Châtillon et Vernon, usines Schneider du Havre et du Creusot, atelier de chars Renault d'Issy-les-Moulineaux, usine Hotchkiss de Levallois, cartoucherie Manurhin du Mans, usine de masques à gaz de Saint-Priest, Ateliers mécaniques de Normandie à Caen.

Dans la même période, certains constructeurs aéronautiques privés nationalisés en 1936 recréent des sociétés : c'est le cas de Potez en 1949. C'est surtout le cas de Marcel Dassault. L'évolution technique ultérieure va favoriser le développement de sociétés liées à l'électronique comme MATRA ou Electronique Marcel Dassault<sup>20</sup>. Enfin, toujours sous l'impulsion de l'Etat une série de regroupements aboutit à la naissance en 1970 de la SNIAS (devenue Aérospatiale puis fusionné avec Matra hautes technologies et finalement une des composantes d'EADS ). Dans toutes ces étapes, il faut souligner la part prépondérante que l'Etat a prise dans l'existence et le développement de la production industrielle d'armement. Même si dans certains cas, l'évolution technique a pu faire naître certaines sociétés en dehors de son giron, il n'a eu de cesse alors de les y faire rentrer. La tendance est la même pour les sociétés existantes mais qui se sont développées à la faveur de certains créneaux technologiques (électronique, missiles, marchés d'aéronautique) : c'est ainsi qu'il faut comprendre les décisions des années quatre-vingt de nationaliser THOMSON en 1982 ainsi que les parts majoritaires prises dans AMD-BA<sup>21</sup> et MATRA.<sup>22</sup>

## 1.2 Le fonctionnement du SFPA dans sa période classique

### *12.1 un système politico-stratégique au cœur de l'Etat.*

La production d'armement est bien organisée en un système. Autrement dit, cet ensemble n'est pas une simple juxtaposition de facto mais est un tout organisé à travers des liens institutionnels, politiques, stratégiques, économiques, financiers, où différentes fonctions sont repérables (prise de décision sur les programmes d'armement à réaliser, gestion et contrôle de ces décisions, réalisation industrielle) et différents acteurs (politiques, institutionnels, industriels) interagissent. Cet ensemble, unifié mais pas uniforme, se développe suivant une dynamique propre.

Ce système est marqué dans sa constitution et son fonctionnement par l'importance du rôle de l'Etat, à travers les crédits d'acquisitions d'équipements, mais aussi de recherches et d'études, à travers la production réalisée par l'Etat dans les arsenaux, à travers le poids des sociétés nationales ou nationalisées. De plus, l'importance de ce lien est inscrite dans une longue tradition historique, particulièrement développée pour le très ancien "Etat fort" qui est celui de la république française et qui s'est construit pour une part essentielle dans le processus de maîtrise et d'appropriation par l'Etat des moyens militaires et financiers de la violence armée, comme le souligne Bruno THERET :

*La forme armée de l'Etat continue d'être au cœur du système fisco-financier. Induisant la nécessité - en tant que gouffre financier - et la possibilité - en tant que moyen d'imposer - de l'impôt comme institution permanente, elle ne*

---

<sup>20</sup> devenue ultérieurement Electronique Serge Dassault puis Dassault Electronique et enfin absorbé dans Thales.

<sup>21</sup> Avions Marcel Dassault-Breguet Aviation, devenu Dassault Aviation.

<sup>22</sup> on n'oubliera pas que, contrairement à ce qui s'écrit souvent, cette part principale de l'Etat dans les productions d'armement n'était pas une exception française mais au contraire une situation très répandue qu'il s'agisse de la Grande-Bretagne, de la Belgique, de l'Espagne, de l'Italie, de la Suède, de l'Autriche et que si l'Allemagne paraissait faire exception (pour des raisons historiques évidentes) le rôle des landers était loin d'être négligeable.

*cesse d'être ce "bien indivisible" qui rend l'impôt monétaire permanent encore inévitable y compris pour les plus radicaux des néo-libéraux.*<sup>23</sup>

ce système est un système politico-stratégique c'est-à-dire qu'il ne trouve sa légitimité, son sens et ses principes d'arbitrage que dans la doctrine stratégique dont les grandes lignes dans la période gaullienne sont connues : Souveraineté nationale, dissuasion du faible au fort... Ce n'est que si on prend en compte cette dimension politico-stratégique, qu'on peut comprendre l'évolution du système, que des facteurs purement industriels n'expliquent pas complètement : Que, dans la période même la plus florissante du point de vue des résultats globaux, des groupes industriels de plusieurs milliers de personnes comme Luchaire ou Manurhin aient fini par disparaître de la configuration du système de l'armement ne s'explique pas seulement par des insuffisances de productivité, ou l'âpreté de la concurrence internationale, ou le manque de relations de leurs dirigeants dans les sphères décisionnelles, mais fondamentalement par la place secondaire de ces groupes dans un segment (celui des munitions et de l'armement individuel) lui-même secondaire dans l'architecture du système. A performances économiques équivalentes, la survie d'autres entreprises (dans les secteurs liés au nucléaire, par exemple, mais aussi à l'aéronautique) s'explique, à l'inverse, par une position centrale dans le secteur.

Cette dimension politico-stratégique dimension n'est pas totalement déterminante, à elle seule, et ne fait pas disparaître toute rationalité économique, mais elle constitue une des lignes d'analyse du système dans sa transformation chronologique.

L'architecture du système est définie par la structuration particulière de la Délégation générale pour l'armement. Dans ce système la Délégation générale pour l'armement (DGA)<sup>24</sup> est à la fois donneur d'ordre, acheteur, chargée du contrôle et elle-même producteur. Une des spécificités de la DGA, est de concentrer en son sein un nombre important d'ingénieurs de l'armement. Ce corps, recruté essentiellement à la sortie de l'École polytechnique (80%), est le plus important corps de l'Etat avec 2 200 personnes, soit deux fois plus que le corps des Ponts et chaussées, et quatre fois plus que le corps des Mines ou des Télécoms<sup>25</sup>. Parmi ces 2 200 ingénieurs, un millier est en poste à la DGA et au ministère de la Défense et 1 200 dans les sociétés privées et nationalisées, ou dans quelques administrations civiles. On retrouve ici une des particularités du système français avec l'existence des "corps", comme en font état Robert DELORME et Christine ANDRE, à propos du corps des Ponts<sup>26</sup>, ou comme l'analysent plus longuement Michel CROZIER et Erhard FRIEDBERG, à propos du

---

<sup>23</sup> THERET B., *Régimes économiques de l'ordre politique*, PUF, Paris, 1992, 319 pages. (p.120-121).

<sup>24</sup> La DGA avait fait l'objet d'un numéro spécial du *Bulletin l'armement*, (NNN, "Spécial DGA", *Bulletin l'armement*, N°77, octobre 1983) Sa place à l'époque du fonctionnement classique du système avait été analysée dans deux thèses : DONNADIEU F-X., *Le contrôle des industries d'armement*, Université de Paris II, thèse pour le doctorat d'Etat, juin 1979, 395 pages + annexes. et GAUTHIER G., *La Délégation générale pour l'armement. Organisation de l'activité industrielle et commerciale de la défense*, Université de Paris II, thèse pour le doctorat d'Etat en droit public, juin 1982, 510 pages.

<sup>25</sup> Voir CARROUE L., *Les industries européennes d'armement*, Masson, Paris, 1993, 237 pages. (p.88).

<sup>26</sup> DELORME R. et ANDRE C., *L'Etat et l'économie. Un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France 1870-1980*, Editions du Seuil, Paris, 1983, 763 pages. (p.96, note 2).



corps des Mines<sup>27</sup>, en mettant en valeur l'importance du pouvoir qui découle de réseaux à la fois verticaux (dans une même administration) et horizontaux (transversaux à l'appareil d'Etat), qui repose sur la connaissance mutuelle de groupes restreints et se fonde sur la possibilité de communiquer facilement. Ce pouvoir est un des éléments de construction sociale d'irréversibilité pour reprendre la terminologie de Jean-Charles HOURCADE à propos du programme français électronucléaire<sup>28</sup>.

L'existence de ce corps structure la DGA elle-même et démultiplie ses possibilités d'intervention, de contrôle ou d'influence sur les producteurs industriels et sur les autres acteurs du système. Mais on ne perdra pas de vue que le fait qu'il y a un système implique à la fois unité d'ensemble et diversité des firmes dans leur rapport aux ingénieurs de l'armement et aux polytechniciens en général.<sup>29</sup>

### *12.2 Un mode de régulation administrée.*

On peut spécifier le fonctionnement du système en s'appuyant sur l'ensemble des régularités qui depuis l'après-guerre jusqu'à la fin des années quatre-vingt s'y repèrent, comme la stabilité des producteurs, la persistance d'un secteur public dominant, la montée et la prééminence d'un producteur principal par type de production, le mode d'orientation des décisions fortement marqué par l'influence de la DGA, la permanence d'une forme de planification plus pérenne que dans le reste de l'économie, le niveau de rémunération plus avantageux que dans d'autres secteurs, la proximité multiforme de l'Etat, la distance gardée par rapport aux groupes internationaux, les formes particulières des marchés le plus souvent non concurrentiels, la place seconde des choix par les prix.

Ces régularités sont la trace d'une configuration spécifique, d'un mode de régulation, selon la terminologie de DELORME et ANDRE :

*Chaque configuration /de la relation Etat-économie en France/ définit ainsi un contexte, une régularité sur une période plus ou moins longue de phénomènes formant le cadre et fixant les limites des interventions publiques courantes, leur donnant leur intelligibilité.<sup>30</sup>*

Par mode de régulation, il ne s'agit pas simplement de désigner l'importance et la continuité de l'intervention de l'Etat dans ce système, comme une compréhension réductrice du concept de régulation le fait parfois<sup>31</sup>, mais de prendre en compte cette régulation *en tant que conjonction des mécanismes concourant à la reproduction d'ensemble, compte tenu des structures économiques et des formes sociales en vigueur*, pour reprendre la formulation de Robert Boyer<sup>32</sup>.

<sup>27</sup> CROZIER M. et FRIEDBERG E., *L'acteur et le système*, Editions du Seuil, Paris, 1981 (pour l'édition en collection Points-Politique), 500 pages. (p.187 et sq.).

<sup>28</sup> HOURCADE J-C., *Calcul économique et construction sociale des irréversibilités. Leçons de l'histoire énergétique récente*, (p.279-310) in BOYER R., CHAVANCE B. et GODARD O., *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, Paris, 1991, 393 pages.

<sup>29</sup> par exemple, en 1988, à l'Aérospatiale, on relevait la présence de 104 "X" pour 80 centraliens, mais la même année chez Dassault les rapports étaient inversés : 32 "X" pour 54 centraliens. (Source: collections des annuaires des associations d'anciens élèves des deux écoles)

<sup>30</sup> DELORME R. et ANDRE C., (Op.cité) p.657

<sup>31</sup> *Mauvais usage*, pointé par Robert Boyer. BOYER R., *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, Paris, 1987, 143 pages. (p.30).

<sup>32</sup> Ibidem.

Certes, le mode de régulation est, à proprement parler, dans la vision des auteurs de ce courant de pensée, un concept global qui concerne la totalité d'un système social donné ; il n'est donc pas évident, a priori, qu'on puisse l'appliquer à une section de cette totalité, comme le système de l'armement. On peut cependant considérer que ce système est d'une part une projection limitée du système global, l'importance stratégique de cet ensemble justifiant qu'il soit particulièrement ressemblant et ajusté, d'autre part qu'il est aussi un des lieux significatifs où s'expérimente et naît ce système global. Ici, c'est la place du système de l'armement au cœur des fonctions régaliennes de l'Etat, dans le long terme historique qui ouvre cette perspective et justifie qu'on puisse appliquer à un ensemble réduit ce qui est une structure globale. C'est parce que le système de l'armement est d'une certaine façon « du même ordre » que l'Etat fiscal-militaire qu'on peut adopter cette image fractale qui constate que la structure de la partie est semblable à celle du tout.

Une régulation administrée. : On peut caractériser la *régulation "monopoliste" ou "administrée"*<sup>33</sup> dont l'émergence, par-dessus la régulation concurrentielle, avait permis de dépasser la crise de 1929, en mettant en regard les valeurs que prennent les formes institutionnelles dans les deux modes de régulation :

<b>FORMES INSTITUTIONNELLES ET MODES DE REGULATION.</b> <sup>34</sup>		
<b>Formes institutionnelles</b>	<b>Modes de régulation</b>	
	<i>régulation concurrentielle</i>	<i>régulation monopoliste ou administrée</i>
<i>Le rapport salarial</i>	Flexibilité des salaires Faiblesse des syndicats Emploi précaire	Rigidité des salaires à la baisse Conventions collectives Extension du droit du travail
<i>Les formes de la concurrence</i>	Concurrence effective Flexibilité des prix	Concurrence oligopolistique Prix rigides à la baisse
<i>La gestion monétaire</i>	Etalon-or et convertibilité Refus du déficit budgétaire et de l'inflation	Abandon progressif de la convertibilité Déficit et inflation acceptés
<i>L'insertion dans la division internationale du travail</i>	Commerce mondial limité à certains produits Zones économiques nationales	Intégration accélérée des économies Circulation élargie des biens, services et capitaux

<sup>33</sup> voir BOYER R., (Op.cité), p.23.

<sup>34</sup> reproduit de CROZET Y., *Analyse économique de l'Etat*, Armand Colin, Paris, 1991, 192 pages. (p.136).

<i>Le compromis étatique</i>	Action économique de l'Etat circonscrite aux fonctions régaliennes	Développement des fonctions tutélaires Primauté de la forme "dépense".
------------------------------	--	---

Certes, certaines formes institutionnelles débordent le cadre strict du système de production d'armement, comme c'est le cas pour la gestion monétaire, mais ici c'est le cadre général de régulation administrée qui s'impose à ce système particulier. Pour toutes les autres formes, on voit bien qu'il est facile de trouver une expression propre au système de l'armement, qui soit la transcription pour le mode de régulation de ce système du contenu des formes institutionnelles pour la régulation d'ensemble, à l'exception de l'ouverture à la division internationale du travail pourrait-on penser en première analyse, compte tenu de la volonté de préserver des fournisseurs nationaux. Mais, même sur ce point, il faut prendre en compte l'ouverture internationale incontestable représentée par le développement très important des exportations de matériel militaire à partir du début des années soixante-dix. De manière voulue ou pas, ce développement a bien réalisé une forme particulière d'internationalisation.

### ***12.3 Un ensemble basé sur des compromis institutionnalisés.***

Le système de l'armement s'est, constitué historiquement comme le lieu de compromis institutionnalisés<sup>35</sup>, selon le concept de Delorme et André à propos de deux grands domaines, l'école d'une part, les assurances sociales et la sécurité sociale d'autre part ; et il n'est pas indifférent de noter que la période d'après la Libération et des années cinquante est la période clef de mise en place de ces compromis institutionnalisés pour ces deux domaines, de même qu'en ce qui concerne, pour l'essentiel, le système de l'armement.

Entre les différents acteurs et groupes socio-économiques qui participent de ce système, il existait un foisonnement de contradictions et d'antagonismes de divers ordres, et ces contradictions et tensions étaient trop fortes pour être résolues simplement par une institutionnalisation autoritaire.

#### + Antagonismes globaux politico-stratégiques.

Il existait une contradiction entre un pouvoir politique désireux de reconstituer les moyens d'une force militaire autonome, crédible techniquement et politiquement, avec des moyens limités par le poids des guerres coloniales et de la reconstruction, qui avait pour cela besoin d'un système de production relativement concentré, et des industriels soucieux de reprendre place dans un système à reconstituer, fabriquant souvent sous licences américaines, peu enclins à abandonner quelque marge de manœuvre individuelle que ce soit.

Une deuxième contradiction, politique, opposait les forces qui constituaient la majorité politique dans l'opinion, parti communiste et parti socialiste, et ce qui a toujours été historiquement le centre de gravité politique des institutions militaires en France.

<sup>35</sup> voir DELORME R. et ANDRE C., (Op.cité) p.672 et sq.

Cette tension, qui avait son répondant sur le plan social, trouve son expression (et sa résolution) la plus claire dans la situation du gouvernement provisoire, avec le refus du général de Gaulle de laisser au parti communiste la charge de la Défense nationale, alors que ce parti était en position politique d'avoir des exigences dans ce domaine, d'où la création d'un secrétariat d'Etat, confié à Charles TILLON.

Les contradictions entre doctrines stratégiques opposant les tenants de l'atlantisme et les partisans de la Souveraineté nationale avaient aussi leur traduction en termes de programmes d'armement. Le destin du général Stehlin illustrera la vigueur de ces contradictions et leur portée concrète pour le système.

Il faut noter encore la contradiction entre le court terme représenté dans les années cinquante par le poids et les besoins de la guerre d'Indochine puis de la guerre d'Algérie, et le souci de la préparation du long terme, particulièrement déterminant pour les programmes d'armement.

#### + Contradictions sociales.

A la contradiction politique qui naît dans la période d'après-guerre de la puissance des partis de gauche et en particulier du parti communiste français, répond sur le plan social la force de la CGT, puis après la scission de 1947, de la CGT et de la CGT-FO, implantées en position très dominante dans les arsenaux qu'ils soient terrestres ou navals et également très puissantes dans les grandes entreprises nationales.

D'autres contradictions se manifestent vite, à l'intérieur même du secteur public, entre les établissements industriels de l'Etat (les "arsenaux") qui se savent et se veulent héritiers d'une longue histoire de "bras industriel de l'Etat", plongeant ses racines dans les épopées de la Révolution et de l'Empire, et plus loin encore dans la tradition colbertiste et l'Etat fort de Philippe le Bel, et les firmes nationalisées, qui n'ont pas ces titres d'ancienneté à faire valoir. Et cette contradiction sera elle-même "complétée" par les oppositions d'intérêts entre secteur public sans distinction de statuts et firmes privées.

#### + Contradictions liées à l'appareil militaire.

On ne peut évidemment sous-estimer l'importance de la contradiction qui oppose rapidement les tenants - visionnaires parfois - des armes "atomiques" et les partisans de moyens classiques, avec des conséquences sur les choix de crédits et de moyens et les arbitrages à l'intérieur du système de l'armement.

En outre, entre les états-majors des Armées et les services de l'armement (avant qu'ils ne soient unifiés), existe au départ une contradiction fondamentale sur le point de savoir s'il doit y avoir une direction unique des armements (sous la forme par exemple d'un secrétariat d'Etat pour l'Armement dans le gouvernement), ou s'il doit y avoir trois secrétariats, un par armée (terre, air, marine), prenant sous leur responsabilité les questions d'armement correspondantes. Ce point est particulièrement important, la seconde structure donnant évidemment la haute main aux officiers d'état-major, naturellement enclins à donner la priorité à leur propre arme, au détriment d'une direction plus globale des questions d'armement.

#### + Contradictions liées au système industriel.

Des contradictions structurelles se manifestent rapidement entre l'ouverture progressive de l'économie française aux horizons internationaux et la préservation de moyens nationaux d'armement, et nécessiteront également des arbitrages. La contradiction était particulièrement vive entre les engagements pour réaliser une communauté sur des productions fondamentales comme le charbon et l'acier, débouchant rapidement sur un "marché commun", et la protection du système français de production d'armement.

Au plan intérieur, il y avait également les tensions de fond entre les besoins du redéploiement industriel, pour reconstituer la puissance industrielle et économique du pays, et les besoins du système de l'armement.

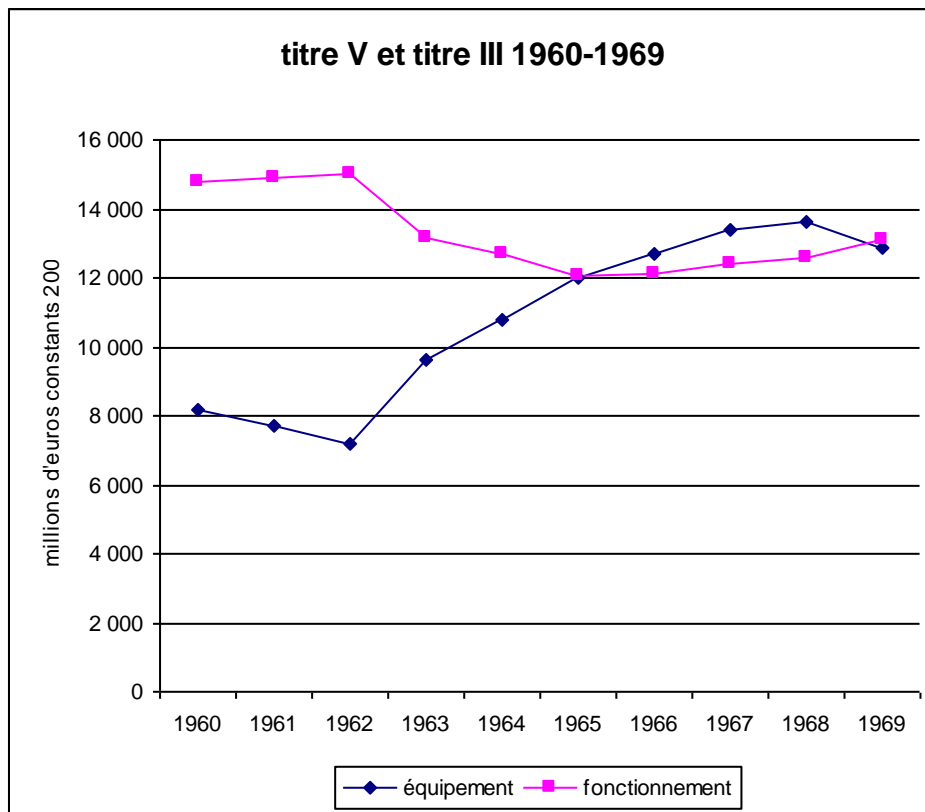
Sans parler des difficultés à concilier la nécessité politique d'un système de l'armement protégé et l'inconvénient d'un système privé de l'aiguillon de la concurrence, à garder comme prioritaires les objectifs de performances des matériels sans supporter des coûts excessifs.

C'est en forgeant un ensemble de compromis, acceptables et efficaces pour un temps, qu'un mode de régulation administrée s'est mis en place dans le système de l'armement, trouvant son lieu principal d'institutionnalisation dans la Délégation générale pour l'armement et instituant, pour quelques décennies, un équilibre qu'aucun des acteurs principaux du système n'avait intérêt à remettre en cause fondamentalement, même si la compétition dans les marges de liberté restait ouverte.

#### *12.4 un ensemble organisé autour d'un noyau dur*

C'est en 1961 qu'est créée la délégation ministérielle pour l'armement (DMA), qui deviendra en 1977 délégation générale. la DMA est renforcée en 1964 avec la création du service de surveillance industrielle de l'armement (SIAR). A coté d'elle est créée en 1966 le comité des prix de revient des fabrications d'armement. Après les efforts de la période de reconstruction et des guerres coloniales qui absorbaient une partie notable des crédits militaires, la décennie soixante est celle de la mise en état de marche du SFPA :

le mouvement est mis en évidence par l'évolution des crédits d'équipement qui rattrape et dépasse les crédits de fonctionnement.



C'est la période également où se succèdent les décisions du début des années soixante-dix qui vont mettre en forme les acteurs industriels du système, avec le regroupement de Sud-Aviation, Nord-Aviation et Sereb pour donner naissance à la SNIAS en 1970, la transformation du service des poudres et explosifs en une société (Société nationale des poudres et explosifs) en 1971. La même année la société Avions Marcel Dassault (SAMD), ayant absorbé le constructeur Bréguet devient Avions Marcel Dassault – Bréguet aviation (AMD-BA). Après la croissance des investissements de la décennie soixante, c'est la progression très importante des exportations qui va contribuer à la croissance des sociétés du SFPA.

Cette évolution va consacrer l'existence d'un noyau dur dans le système :

On reprend les notions de "noyau dur", "contour élargi" et "mouvance" à l'analyse industrielle des groupes<sup>36</sup>, en définissant le noyau dur de l'industrie d'armement comme l'ensemble des sociétés dont le chiffre d'affaires est à plus de 50% consacré à la production d'armement et ce de manière durable, le contour élargi étant l'ensemble des sociétés dont plus de 10% du chiffre d'affaires est consacré à la production d'armement, la mouvance comme l'ensemble des sociétés ayant une activité armement.

Ce vocabulaire a les limites de la métaphore : En termes d'analyse financière, le seuil de 50% est un seuil réel, qui donne la majorité des voix. Il n'en est pas de même bien sûr pour une répartition d'activité, qui ne comporte aucune obligation légale et qui est susceptible de varier de part et d'autre de ce niveau, sans que ces variations (si elles sont minimes) traduisent nécessairement une mutation fondamentale. Néanmoins, ce

<sup>36</sup> 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.

mode d'analyse permet de représenter plus précisément la réalité du système de production d'armement, en classant l'importance des producteurs.

Les données comparatives permettent de constater l'existence de ce groupe d'entreprises dont plus de la moitié de l'activité est militaire :

<b>part du chiffre d'affaires militaires des douze premiers fournisseurs du ministère de la défense en 1980<sup>37</sup></b>			
	chiffre d'affaires total (millions de francs courants)	chiffre d'affaires militaires (millions de francs courants)	part du chiffre d'affaires militaire (%)
AMD-BA	10740	9451	88
SNIAS	13169	8897	68
DTCN	7882	7882	100
Thomson-CSF	12794	7804	61
GIAT	4475	4475	100
SNECMA	3486	2785	80
SNPE	1496	1032	69
RVI	10726	681	6
Manurhin	952	653	69
Thomson-Brandt	6107	533	9
Panhard	475	475	100
Luchaire	1142	403	35

Sur les douze entreprises, neuf font partie du noyau dur, une (Luchaire) est dans le contour élargi et deux (RVI et Thomson-Brandt) sont dans la mouvance. On notera cependant que l'évolution des métiers est différente suivant les firmes et que la Snecma, à la faveur du succès de sa coentreprise avec l'américain General Electric sur le moteur CFM 56 va rapidement sortir du noyau dur.<sup>38</sup>

La stabilisation du système permet d'en donner une image plus détaillée à la fin des années quatre-vingt :

<b>Le système français de production d'armement en 1987 : noyau dur, contour élargi et mouvance<sup>39</sup></b>					
		chiffre d'affaires	chiffre d'affaires	part du chiffre	secteur

<sup>37</sup> source : Jean-Yves LE DRIAN, *Rapport fait au nom de la commission des finances, de l'économie générale et du plan sur le projet de loi de finances pour 1982, Annexe N°44, défense*, Assemblée nationale, Document N°470 ? 15 OCTOBRE 1981. (pages 82à84).

<sup>38</sup> la proportion de son chiffre d'affaires militaire tombe à 47% dès 1985. (cf. rapport annuel)

<sup>39</sup> D'après les données publiées par Jean-Michel BOUCHERON, lors de la discussion de la loi de programmation 1990-1993. 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

		total (MF courants)	militaire (MF courants)	d'affaires militaire (%)	
NOYAU DUR	DCN	19 400	19 400	100	naval
	GIAT	7 000	7 000	100	terrestre
	Panhard et Levassor	546	546	100	terrestre
	LCTAR	143	143	100	électronique
	SESM	54	54	100	terrestre
	Matra-Manurhin-défense	980	970	99	terrestre
	Microturbo	335	328	98	électronique
	SFIM	919	818	89	électronique
	SOPELEM	216	190	88	électronique
	Thomson	27 248	20 981	77	électronique
	ESD	3 712	2 821	76	électronique
	Matra Défense-espace	6 573	4 798	73	aéronautique
	Dassault-Aviation	15 636	10 320	66	aéronautique
	Turboméca	2 155	1 379	64	aéronautique
	SNPE	2 837	1 759	62	terrestre
	Auxilec	341	208	61	électronique
	Aérospatiale	24 909	13 700	55	aéronautique
	Creusot-Loire-Industrie	1 600	864	54	terrestre
Bronzavia-Air équipement	700	371	53	aéronautique	
CONTOUR ELARGI	TRT	2 781	1 335	48	électronique
	SFENA	1 343	591	44	aéronautique
	Hispano-Suiza	1 293	569	44	aéronautique
	SNECMA	9 445	3 967	42	aéronautique
	Luchaire	1 150	483	42	terrestre
	Messier-Bugatti	1 446	564	39	aéronautique
	Souriau	913	356	39	électronique
	SAGEM	4 608	1 751	38	électronique
	SEP	3 020	906	30	aéronautique
	Crouzet	1 939	543	28	aéronautique
	SAT	2 563	615	24	électronique



	Hurel-Dubois	274	63	23	aéronautique
	Lohr industrie	320	64	20	terrestre
	SACM	682	75	11	terrestre
MOUVANCE	RVI	14 660	1 466	10	terrestre
	Heuliez (groupe)	1 214	85	7	terrestre
	Marrel (benne)	1 000	40	4	terrestre
	Alsthom (groupe)	28 000	280	1	naval

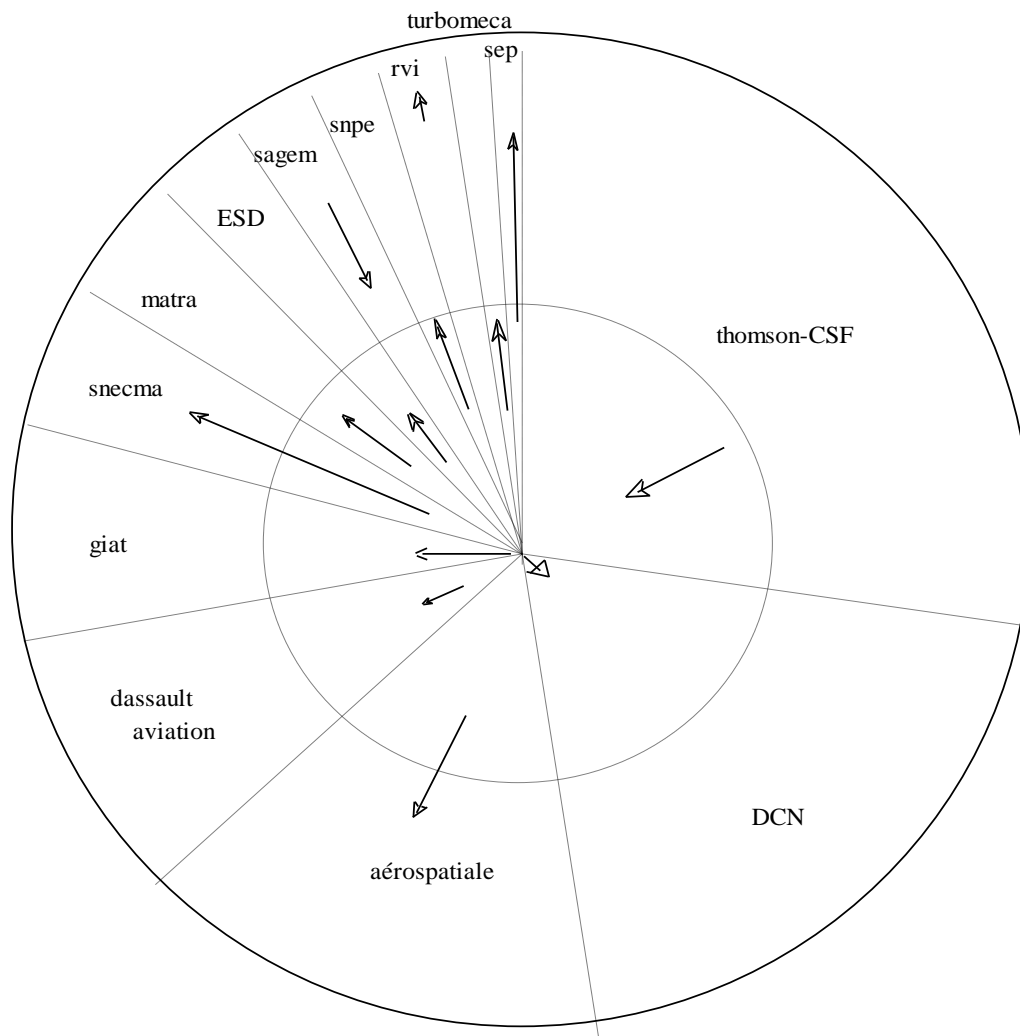
Cette représentation permet de mettre en évidence que, dans la période considérée, le noyau dur de l'armement existe et qu'il a une importance indéniable puisque dans les dix premiers fournisseurs du ministère de la Défense, huit d'entre eux appartiennent à ce noyau dur : seules la SNECMA (42% de CA militaire) et la SAGEM (38%) parmi ces dix font partie du contour élargi. Cette spécialisation dans l'activité "armement" est, dans ces années-là, une des caractéristiques de la situation française par rapport à ce qui existe aux Etats-Unis au même moment où, à côté de grandes firmes spécialisées dans l'armement comme General Dynamics (80% du chiffre d'affaires dans l'armement en 1991) ou Lockheed (70%), un nombre important de producteurs majeurs n'ont qu'une part réduite d'activité dans ce domaine, comme General Motors (4<sup>e</sup> producteur mondial d'armement, mais pour seulement 6% de son CA), General Electric (6<sup>e</sup> producteur, 10% du CA) ou Boeing (9<sup>e</sup> producteur, 17% du CA).<sup>40</sup>

Toutefois, à la fin des années quatre-vingt, les premiers frémissements annonciateurs des mutations à venir se font sentir et dès ce moment on peut constater une certaine tendance au délitement du noyau dur.

Ce noyau, loin d'être figé dans le temps, est au contraire marqué par des modifications radicales de stratégie de la part des sociétés en train de s'adapter à la fois à des contraintes budgétaires nouvelles (décroissance des exportations et de la stagnation du budget national de la défense), mais aussi à des transformations progressives de l'ensemble politico-industriel qu'il s'agisse de la place des arsenaux d'Etat dans le paysage industriel, ou de l'intangibilité des producteurs d'armement dans le paysage stratégique, voire de l'équilibre des choix de défense. La représentation qui suit met en lumière les évolutions de la part de l'armement dans le chiffre d'affaires total pour les principaux fournisseurs entre 1980 et 1992. et le mouvement général qui ressort de ce graphique est celui d'une diminution de la part d'activité militaire dans la production totale.

Ce phénomène illustre la violence des pressions qui s'exercent sur le système français de production d'armement à la fin de la période, pressions qui vont conduire à sa déstructuration.

<sup>40</sup> source: SIPRI, *Yearbook 1993. World Armaments and Disarmament*, Oxford University Press, Oxford, 1993, 834 pages. P.469.



**EVOLUTION ENTRE 1980 ET 1992 DE LA PART DE L'ARMEMENT**

**DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES PRINCIPAUX FOURNISSEURS**

[Les angles au centre pour les secteurs représentant chaque société sont proportionnels à la part de celle-ci dans le total des CA "armement" des 13 firmes représentées. Les flèches sont orientées dans le sens 1980 vers 1992, donc une flèche orientée vers l'extérieur du cercle indique une diminution de la part du militaire, une flèche vers le centre une augmentation. Les deux extrémités des flèches sont placées proportionnellement à la part du militaire dans le CA pour l'année considérée : Une extrémité placée au centre du cercle indique un pourcentage de 100%, une extrémité placée sur la circonférence indique un pourcentage de 0%.] [Source : collections des rapports annuels]

**1.3 Le blocage et le basculement du SFPA**

Le blocage progressif des mécanismes du SFPA se mesure à l'importance prise par la dérive des prix des programmes d'armement. Il ruine peu à peu les effets positifs de ce système quant aux coûts de transactions. Quand, de surcroît, l'ordre du monde

alentour est bouleversé, il n'est pas étonnant que les bases mêmes du système se fragilisent ou s'écroulent.

### *13.1 la dérive des prix, analyseur du blocage*

Le phénomène a longtemps été sous-estimé et jusqu'au début des années quatre-vingt dix le vocabulaire officiel plutôt que de parler de « dérive » des prix parlait de « modifications des conditions économiques », expression évidemment lénifiante. C'est que la prise de conscience de la gravité et des conséquences du phénomène a été lente. On ne réexposera pas ici les présentations statistiques détaillées qui permettent d'avoir une approche chiffrée.<sup>41</sup> On rappelle seulement l'ordre de grandeur du phénomène telle qu'exposée par exemple dans un article fameux<sup>42</sup> de l'ingénieur général MAISONNEUVE qui concluait :

*On a constaté que dans le passé le coût du changement de génération correspondait à peu près à l'évolution en volume du PIB. Cela signifie que l'on a consenti à prélever en faveur de la défense une part de l'enrichissement de la nation.*

La difficulté bien entendu c'est que dans la période étudiée par Pierre Maisonneuve la croissance moyenne a été de 5,3% par an. et qu'à partir de 1974 la croissance française est infléchie,<sup>43</sup> ce qui va rendre difficilement finançable le mouvement de hausse des coûts des matériels. En fait, l'augmentation très forte du volume des exportations va prendre le relais jusque dans la deuxième moitié des années quatre-vingt et ainsi camoufler le phénomène.

Cette dérive des prix des matériels d'armement n'est efficacement contrebalancée ni par l'effet d'apprentissage, ni par l'allongement des séries à l'exportation:

L'hypothèse que les effets d'apprentissage pourraient contrebalancer le mouvement de dérive des prix est inadéquate parce que, entre la dégressivité constatée des temps de fabrication et la baisse des prix payés par l'Etat, le parallélisme est loin d'être la règle. Ici, c'est la nature de la relation entre l'Etat et les producteurs qui est déterminante. Mais surtout, cette hypothèse est inadéquate parce que cette dégressivité s'appliquait déjà aux séries sur lesquelles a été constatée la dérive des prix. Qu'il s'agisse des séries françaises ayant eu des succès à l'exportation ou des séries américaines,<sup>44</sup>

<sup>41</sup> voir Jean-paul HEBERT, *Production d'armement. Mutation du système français*, La documentation française, Paris, 1995. (pages 147-165) et Jean-Paul HEBERT, *Les exportations d'armement. A quel prix ?*, La documentation française, Paris, 1998. (pages 63-77).

<sup>42</sup> à ce moment sous-directeur "plans-programmes" à la DPAI-DGA. MAISONNEUVE P., "Le prix des matériels d'armement", *Défense nationale*, Juillet 1980, p.65-80.

<sup>43</sup> de 1974 à 1992, la croissance annuelle moyenne du PIB marchand en France a été de 2,25% hors inflation (à comparer avec 5,3% par an de 1952 à 1974)

<sup>44</sup> sur la dérive dans les programmes américains dans cette période, voir par exemple l'article célèbre de Norman Augustine : AUGUSTINE N., "One plane, one tank, one ship : trend for the future", *Defence management journal*, Avril 1975. et aussi : NEUMAN C., HATKAVY R., *Arms transfers in the modern world*, Praeger, New York, 1979. GANSLER J., *The defence industry*, The MIT press, Cambridge. Massachusets, 1982. SKONS E., *Military prices*, in SIPRI, *Yearbook 1983*, SIPRI, Taylor and Francis, Londres 1983. DEE ODEN M., "Military spending erodes real national security", *Bulletin of the atomic scientists*, Juin 1988, Vol 44, N°5 Pour les programmes britanniques : EDGAR A., *The MRCA/Tornado: the politics and economics of collaborative procurement*, in HAGLUND D. (sous la dir. de), *The defence industrial base and the west*, Routledge, London and New York, 1989.

beaucoup plus longues, les chiffres de dérive portent sur des fabrications, ayant déjà incorporé les effets d'apprentissage. La dérive des prix des matériels d'armement qu'on constate est donc une dérive déjà limitée par la dégressivité des temps de fabrication. C'est dire que cette dégressivité ne peut être considérée comme un moyen de résoudre la difficulté.

L'allongement des séries par l'exportation a été parfois mis en avant comme susceptible de produire des effets de dégressivité des temps de fabrication permettant de freiner la hausse des coûts. Mais si l'on prend en compte les contraintes propres à l'exportation,<sup>45</sup> on constate que les effets observés ne sont pas comparables à ceux qui seraient obtenus par des séries nationales plus longues et que la pression à la baisse sur les coûts qui résulte de ces exportations est beaucoup plus faible que ce qui pourrait être théoriquement obtenu en se fiant à la seule longueur des séries. Si les contrats d'exportation ont un effet réel sur les plans de charge des producteurs<sup>46</sup>, ils n'ont pas le même rôle quant à la baisse des coûts.

Ils ont d'autant moins ce rôle que l'ensemble de la compétition mondiale pour arracher les contrats d'exportations d'armements a comme retombée secondaire d'accélérer la mise au point de nouveaux systèmes d'armes et de rendre plus rapide l'obsolescence des matériels, et donc finalement, en étant un des facteurs prégnants de la "course technologique" aux armements, de contribuer à perpétuer la dérive du prix des armements que l'éventuelle réduction due à l'allongement des séries ne saurait vraiment contrebalancer.

La dérive des prix des matériels d'armement est fondamentalement le résultat de l'acceptation politique d'un mode de compétition, de course technologique aux armements, qui se traduit par l'incorporation accélérée de progrès technique dans les matériels militaires. Elle apparaît à la fois comme un révélateur des conditions de production de l'armement et comme un facteur de transformation du système de production.

Le cumul des effets de la dérive des prix a rendu de plus en plus nécessaire le questionnement sur la conduite des programmes et a donc modifié donc le rapport historique entre la DGA, ossature du système français de production d'armement, et les autres composantes du système, en premier lieu le pouvoir politique.

Dans le fonctionnement classique du SFPA, les critères prioritaires de décision du pouvoir politique étaient l'efficacité et le niveau technologique des matériels plutôt que leur coût ou même que leur rapport coût-efficacité comme le soulignait par exemple, un ingénieur de l'armement<sup>47</sup> :

*Cette observation /le mouvement de dérive/ traduit le fait qu'implicitement, les responsables de l'équipement des forces tendent à privilégier la technicité au détriment du nombre de matériels à mettre en ligne : les gains de pouvoir d'achat du budget de la défense et de productivité de l'économie de la Nation sont pour*

---

<sup>45</sup> les matériels commandés à l'exportation sont rarement strictement identiques aux matériels nationaux. Les commandes export engendrent souvent des à-coups dans le rythme de production. La gestion des rechanges est particulièrement coûteuse. les frais de traduction et de documentation technique sont loin d'être négligeables.. sans parler des services commerciaux et des intermédiaires...

<sup>46</sup> encore que ce lissage soit moins facile qu'il n'y paraît, étant donné les exigences de délais rapides des clients extérieurs.

<sup>47</sup> RUEL S., "Le coût des armements: mythes et réalités des systèmes prévisionnels", *Défense nationale*, Novembre 1990, p.79-91.

*l'essentiel consacré à l'amélioration des performances, face à une menace qui, durant la même période, était conçue et évoluait de façon comparable.*

Cette situation assurait aux entreprises à la fois une pérennité de leurs marges et un accroissement non négligeable de leur taille économique par rapport à l'ensemble du tissu industriel. Celles-ci n'avaient donc aucune raison de chercher à modifier cet équilibre et ces facteurs de perpétuation de la dérive avaient été pointés au milieu des années quatre-vingt par le chef d'état-major de la marine. S'interrogeant sur les moyens de freiner la dérive, il considérait qu'il ne fallait compter ni sur *l'industriel qui n'est poussé par aucune contrainte économique déterminante vers un matériel peu cher*, ni sur *l'ingénieur de la DGA, mu par l'enthousiasme technique et guidé par une conception "tactique" de l'efficacité militaire.*<sup>48</sup> Il ne voyait de solution que dans la prise de conscience de l'encadrement militaire (*Le seul qui puisse être sensible à une dimension stratégique, c'est-à-dire ici au nombre de matériels à acquérir, c'est l'officier. Il lui faut de la vertu.*<sup>49</sup>), faisant ainsi l'impasse sur la capacité d'infléchissement des pouvoirs publics et mettant en évidence l'absence de contrôle de ceux-ci.

C'est précisément la nature de ces interrelations entre les différentes composantes du système français de production d'armement et notamment les choix politiques majeurs qui vont être bouleversés par la mutation radicale du système français de production d'armement qui prend corps dans les années quatre-vingt dix..

### ***13.2 insuffisance de la fonction de critique politique***

le SFPA s'organisait avec une dimension politique très importante. Les marchés d'armement n'étaient pas des marchés concurrentiels déterminés par les prix. Pourtant, l'Etat a tiré bénéfice de cette organisation pendant un certain temps en ce qui concerne les coûts de transaction. Toutefois, pour que ces marchés soient des marchés contestables, il aurait fallu que s'exerce des choix politiques majeurs, ce qui n'a pas toujours été le cas. cette insuffisance de la critique politique dans le fonctionnement du SFPA est une des causes de la diminution d'efficacité du système, menant à son blocage.

#### **132.1 Efficacité du système quant aux coûts de transaction**

Dans le fonctionnement classique du SFPA, les marchés n'ont pas fonctionné comme des marchés concurrentiels déterminés par les prix. Même dans le cas des exportations, où pourtant la position des acheteurs est devenue très forte, un certain nombre de marchés, champs de prospection privilégiés des firmes françaises, n'ont été pas régulés principalement par les prix (monarchies pétrolières du Golfe, NPI d'Asie du Sud-Est), mais par des considérations de diversification des fournisseurs pour limiter la dépendance, d'accès à certaines technologies avancées, de délai, d'adaptation aux conditions locales, de compensations économiques,<sup>50</sup> de conditions politiques locales,

<sup>48</sup> LEENHARDT, "Réflexions pour une stratégie navale d'avenir", *Défense nationale*, Août-Septembre 1985, p.11-33. (p.31).

<sup>49</sup> Ibidem.

<sup>50</sup> sur les compensations dans les marchés militaires, voir Jean-Paul HEBERT, «Offsets and French Arms Export" in Stephen MARTIN (dir.), *The Economics of Offsets. Defence Procurement and countertrade*, Harwood Academic Publishers, Amsterdam, 1996, 418 pages (pp.139-162).

etc. Dans le cas des commandes nationales, ce sont les impératifs de performances techniques, les spécifications opérationnelles et l'autonomie des conditions de production qui, dans le fonctionnement classique de ce système, ont primé sur les autres considérations.

De plus, en ce qui concerne le marché intérieur, la primauté accordée à l'excellence technique a conduit l'Etat, dans certains domaines stratégiques, à accorder des crédits suivant une logique de financement d'efficacité, où le niveau de financement est plus élevé que ce qu'impliquerait un fonctionnement de marché concurrentiel et où les difficultés d'obtention de ce financement sont moins grandes. Cet avantage a été payé en retour d'une productivité et d'une efficacité plus élevées. C'est ainsi qu'il faut comprendre les "largesses" dont a bénéficié le Commissariat à l'énergie atomique pendant toute la période considérée, le CEA réussissant en contrepartie à mettre sur pied de façon autonome toute la panoplie des moyens nucléaires, ce qui n'était pas un pari gagné d'avance.<sup>51</sup> De tels mécanismes n'ont pas été absents du financement de certains programmes aéronautiques, eux aussi importants stratégiquement<sup>52</sup>.

Toutefois, ce mécanisme ne peut être immuable. Sa rationalité ne peut perdurer que tant qu'existe une nécessité fondamentale d'obtenir l'efficacité la plus élevée possible. Quand un seuil critique d'équipement nucléaire est dépassé, que la mise au point rapide d'instruments nouveaux devient moins urgente et qu'il n'existe plus de justification stratégique à ce que le volume des efforts nouveaux progresse au même rythme que celui des financements passés, alors ce type de financement peut se muer en une rente de situation que ne justifie plus l'efficacité. C'est ce genre de basculement qui va se produire à la fin des années quatre-vingt, notamment en conséquence de la disparition de l'URSS.

Cela ne signifie pas pour autant que dans cette période l'Etat ait été perdant par rapport à ce qu'il aurait pu obtenir d'un marché de concurrence classique.

Le rôle central de la DGA, passeur d'ordre, contrôleur et producteur, dans ces mécanismes a permis à l'Etat d'économiser une fraction notable des coûts de transaction qu'il aurait été amené à engager s'il avait dû forger les moyens d'évaluer et de comparer les propositions d'un certain nombre de producteurs, situés hors de la sphère publique. Dans une telle situation, l'appréciation exacte de la concurrence ne porte pas seulement sur les prix, mais aussi sur les délais, sur les rechanges, sur les fournitures de liasses, sur la pérennité des fournisseurs, sur la sécurité politique et économique qui est attachée à leur entreprise, sur la fiabilité des annonces de l'entrepreneur, etc. C'est une grande part de ces recherches (et donc de leur coût) qui ont été internalisées dans le système français de production d'armement et le bénéfice que l'Etat en a tiré était compensé du côté des producteurs par l'assurance de marges garanties, assurance de surcroît établie sur une longue période. Toutefois, c'est une partie seulement de ces coûts qui a été économisée, la DGA ne disposant pas d'un pouvoir hiérarchique sur les firmes strictement équivalent à celui dont les dirigeants d'une entreprise disposent sur leurs différentes divisions.

---

Sur la question en général des compensations: SAUVIN T., *La compensation internationale: du troc à la coopération industrielle et technologique*, Université de Paris-X Nanterre, Thèse de doctorat, 1991, 346 pages.

<sup>51</sup> On rappellera que, pour ce qui est des pays disposant de l'ensemble des instruments nucléaires, les moyens nucléaires britanniques ont été largement tributaires des apports des Etats-Unis et que le secteur nucléaire chinois s'est, au départ, appuyé sur les experts soviétiques.

<sup>52</sup> c'est sans doute le cas en particulier pour le bombardier Mirage IV.

C'est à cette nécessité d'homogénéisation du système de production d'armement, le rapprochant d'une méta-firme, que répondait la circulation des ingénieurs de l'armement entre les services de la DGA et les responsabilités dans les entreprises. Ces allers et retours, dans la période où l'esprit de service public était incontesté comme norme de comportement dominant et légitime, donnaient aux services de la DGA une connaissance concrète des mécanismes économiques et techniques internes aux firmes, complétant l'information obtenue par les "enquêtes", et évitant que les services négociateurs de prix de la DGA soient trop facilement abusés par des assertions invérifiées.<sup>53</sup> Ce mécanisme est intimement lié dans son fonctionnement à la régulation d'ensemble existante dans le système, puisqu'il ne produit ces effets au bénéfice de la DGA que tant et autant que les compromis implicites qui fondent cette régulation administrée sont effectivement intériorisés comme le cadre de l'action par les différents acteurs et que leur validité n'est pas remise en cause. A partir du moment où cette validité se délite, la circulation idéologique peut s'inverser et ce mécanisme peut avoir comme effet d'introduire à l'intérieur de la DGA les types de comportements économiques, voire les stratégies individuelles, qui sont plus naturellement développés à l'intérieur des firmes.

En ce sens, le mouvement général des mentalités collectives sur la place de l'Etat et sur la légitimité de son action économique et industrielle a pesé lourdement sur les mécanismes fondamentaux du système. Ce poids s'est fait plus lourd en même temps que se manifestait une certaine déshérence du politique en ce qui concerne les conditions économiques de la production d'armement.

### 132.2 La contestabilité politique des marchés, condition interne de la pérennité de ce mode de régulation.

La régulation administrée du système français de production d'armement, fondée sur l'existence d'un nombre réduit de firmes fortement liées à l'Etat, n'était pas, au moins dans le principe, incompatible avec l'existence de pressions concurrentielles. La théorie des marchés contestables a apporté des éléments importants pour comprendre ces situations où le petit nombre des producteurs découle de l'existence d'économies d'échelle.<sup>54</sup> William Baumol définit la contestabilité parfaite comme critère d'un marché idéal en écrivant :

*Un marché parfaitement contestable peut être défini comme celui sur lequel il est possible d'entrer ou dont il est possible de sortir sans supporter aucun coût*<sup>55</sup>.

Cette caractéristique permet alors d'obtenir quatre catégories de conséquences avantageuses :

- Absence de prix ou de profits excessifs ;
- Absence d'inefficacité ou de gaspillage ;

<sup>53</sup> cf. Jean-Paul HEBERT, « Ventes d'armes et corruption » in Anne DEYSINE (dir.), *Argent, politique et corruption*, Paris, Publidix, 1999, 256 pages. (Pages 213-243).

<sup>54</sup> voir en particulier BAUMOL W.J. et LEE K.S., "Contestable markets. Trade and development", *The World Bank Research Observer*, Vol.6, N°1, Janvier 1991, traduit en français ("La théorie des marchés contestables") dans *Problèmes économiques*, N°2243, 2 octobre 1991, p.19-27.

<sup>55</sup> Ibidem, p.19.

- Absence de subventions occultes sur certains prix ou de "prix de prédateurs" ;

- Optimalité parétienne du régime de prix<sup>56</sup>.

Autrement dit, dans ces conditions, la contestabilité du marché permet de réaliser un système de prix compatible avec une allocation efficace des ressources et la satisfaction des besoins des consommateurs.

Tout le problème est celui de l'inexistence des coûts d'entrée et de sortie, ou de leur récupérabilité. Manifestement, pour la quasi-totalité des segments de la production d'armement ces coûts sont très loin d'être nuls. Ils pourraient être annulés seulement dans deux situations : si, à la sortie, une firme était dans des conditions de pouvoir vendre à un prix couvrant, de surcroît, ces coûts de sortie ; mais, des conditions de transaction aussi favorables ne pourraient, à l'évidence, provenir que d'acheteurs étrangers. Or, dans ce domaine, de telles entrées sont barrées par les décisions politiques. L'autre possibilité de coût nul correspondrait à la situation où l'Etat, désireux d'introduire un acteur nouveau, pousserait celui-ci à entrer dans le secteur, moyennant la prise en charge précisément des coûts d'entrée. Mais cette deuxième hypothèse paraît bien théorique et nécessiterait que cette "avance" de l'Etat puisse être compensée ultérieurement par l'amélioration des conditions du marché que l'Etat tirerait de l'introduction de ce nouvel arrivant, ce qui est rien moins que certain.

En fait, il existe cependant une possibilité de contestabilité des marchés d'armement, c'est celle qui correspond à la situation où les coûts irrécupérables ont déjà été supportés antérieurement, et n'ont donc plus à être pris en compte pour l'estimation de l'optimalité de la décision d'investissement. Une telle situation peut être le fait d'une entreprise s'étant temporairement retirée du marché ou d'un segment du marché : si l'Aérospatiale ne produit plus d'avions de combat depuis longtemps, elle a cependant un ensemble d'investissements et de moyens tels que son (éventuelle) entrée se ferait à des coûts très réduits par rapport à l'entrée d'un producteur réellement "nouveau". Mais surtout, bien sûr, cette situation peut être le fait de producteurs étrangers, jusque-là tenus à l'écart du marché national, mais susceptibles en un temps bref et avec des coûts d'entrée nuls de devenir opérateurs sur ce marché. Une telle possibilité instaure une contestabilité réelle des marchés.

Elle a d'ailleurs, en d'autres termes, été parfois évoquée par des responsables de la DGA, quant au problème du fonctionnement des marchés.

Mais, dans les structures du système français de production d'armement, cette possibilité relève entièrement de la décision politique et ce, au niveau supérieur, puisqu'il s'agit de modifier le principe de la "fourniture nationale des armements" qui a été pendant toute cette période un invariant de la politique d'armement.

On peut constater que s'est développée une lente dénaturation de la fonction de contrôle politique qui est celle de la Puissance publique et qui constituait une condition sine qua non d'équilibre du système. Plus précisément, il faudrait dire du contrôle économique-politique : ce n'est pas tant à propos de la définition opérationnelle des armements que s'est produit ce glissement - encore qu'il en existe quelques exemples<sup>57</sup> -, qu'à propos des conditions économiques et industrielles de réalisation.

<sup>56</sup> Ibidem, p.20.

<sup>57</sup> C'est le cas par exemple du programme de bâtiments antimines océaniques (BAMO). Ce programme est présenté comme nécessaire en 1989, dans la loi de programmation 1990-1993, avec même des indications exceptionnellement optimistes quant aux exportations (*Nombreux pays susceptibles d'être intéressés*, [BOUCHERON, (Rapport 1989 cité), p.547]), mais trois ans plus tard *L'arrêt du programme*



Il s'agissait pour le pouvoir politique d'introduire, "par le haut", une restauration de contestabilité de ces marchés, en jouant de l'existence de producteurs européens capables d'entrer à coût nul sur le marché. Mais une certaine confusion a existé quant au principe de l'autonomie de production des moyens de défense. Ce principe est, du point de vue industriel, un principe stratégique. Il a été employé comme un principe tactique. C'était protéger la capacité d'ensemble du système de fournir des armements à des conditions économiques supportables que de se servir de l'appel (ou de la menace de l'appel) à des fournisseurs européens. S'interdire tactiquement toute manœuvre de ce type, c'était préparer les conditions du retournement qui a vu la France s'équiper de matériels aussi significatifs que des avions de surveillance radar, ou de guet embarqué, ou de transport à long rayon d'action auprès des fournisseurs américains.

Paradoxalement, cependant, la mise en œuvre de cette possibilité, ou tout au moins la menace crédible de sa mise en œuvre, aurait renforcé la durabilité du système, en améliorant son efficacité.

Or, sur toute la période considérée, cette possibilité d'instaurer une contestabilité des marchés n'a jamais été mise en œuvre, en tout cas pour aucun programme majeur : les seuls achats à l'étranger ont concerné soit des productions où il n'existait pas d'offre française correspondante<sup>58</sup>, soit des contrats passés par réciprocité en compensation de contrats d'exportation, soit des contrats censés créer une réciprocité à venir au bénéfice des firmes nationales.<sup>59</sup> Pour le reste, les achats à l'extérieur n'ont été jusqu'à présent que des décisions à la marge et qui n'ont pas vraiment pesé sur la nature des marchés significatifs.

En conséquence du fait que le "politique" a déserté le terrain de l'économie, les marchés d'armement ont été privés de la souplesse que la contestabilité aurait pu leur conserver.

### 132.3 La fonction de critique politique, facteur d'équilibre par rapport à la dérive des prix.

Cet affaiblissement du politique en ce qui concerne les arbitrages économiques du système de production d'armement est la racine d'un déséquilibre plus fondamental qui s'est peu à peu instauré dans le mode de régulation du système.

Le rôle central de la DGA dans la régulation du système français est en effet un rôle de "délégation". Son pouvoir de direction par négociation et compromis procède de la légitimité politique. Mais cette délégation implique, pour rester telle dans une dynamique de long terme, que le déléguant ne se dessaisisse pas de ses prérogatives de

---

*est totalement justifié, (BOUCHERON, (Rapport 1992 cité) p.445) à cause de la fin de la guerre froide certes, mais aussi à cause de problèmes techniques sérieux sous-estimés (plate-forme particulièrement bruyante). Et l'on énumère encore d'autres raisons: Les nouveaux risques avaient été en fait surestimés et le système d'arme avait privilégié la version de surveillance à celle d'intervention, rendant peu pertinent l'emploi d'un tel bâtiment dans des zones de crise... Une évaluation approfondie du besoin n'aurait-elle pas permis de s'apercevoir plus tôt d'un tel ensemble de faiblesses dans ce programme qui aurait coûté 4,3 milliards de francs, sans les inévitables surcoûts... (376 millions avaient déjà été dépensés au moment de l'arrêt).*

<sup>58</sup> tel était le cas pour les avions AWACS. (*Le Monde*, 26 mai 1988).

<sup>59</sup> achat par la France d'avions d'entraînement brésiliens Tucanos en contrepartie de l'achat par le Brésil d'hélicoptères français en 1988. (*Le Monde*, 28 juin 1988). Achats par la France à l'Espagne d'avions-cargos CN-235 dans l'espoir que ce pays rallie le programme Rafale (*Le Monde*, 20 octobre 1988)

contrôle, pour éviter que le délégataire ne soit investi d'un pouvoir de moins en moins contestable. Or, cette fonction de contrôle politique n'a manifestement pas joué suffisamment.

Il y avait bien sûr une tendance naturelle de la DGA, comme de toute organisation dans cette situation, à se penser de plus en plus investie elle-même de la légitimité. Ce mouvement s'explique par l'importance du personnel de la DGA, l'importance de ses moyens, les caractéristiques de compétence et de cohésion du corps des ingénieurs de l'armement, le sentiment de représenter une certaine "continuité de l'Etat" face à la rotation rapide du personnel politique et aux intérêts particuliers des entrepreneurs ou de chaque état-major. Mais il n'était pas inéluctable. Il a pu se développer parce qu'il comblait un vide. Si le pouvoir politique dans la période a porté une réelle attention aux performances techniques des programmes majeurs (nucléaires, en particulier), il n'a pas eu la même vigilance sur les conditions de réalisation de l'ensemble des matériels d'armement, en particulier parce que le coût financier n'était pas prioritaire dans sa problématique de choix.

Témoignent de ce désintérêt de l'appareil politique pour le fonctionnement réel du système français de production d'armement un grand nombre de faits.

La programmation militaire, pourtant censée être la référence des choix, n'a cessé d'être soumise à des aléas : années sans programmation en 1976, puis en 1983, recouvrement des lois 1984-1988 puis 1987-1991 puis 1990-1993, non-présentation au Parlement du projet de loi 1992-1994, sans parler des modifications substantielles de crédits après le vote même des lois : les fameux avions AWACS acquis aux Etats-Unis n'étaient même pas inscrits dans la loi de programmation 1987-1990.

Les analyses de la Cour des comptes ou du Comité des prix de revient des fabrications d'armement sur les conditions de réalisation des équipements militaires, soulignant tel ou tel aspect des problèmes de prix et de coûts, n'ont que très rarement été suivies de mesures concrètes.

La mise en sommeil de ce Comité des prix de revient des fabrications d'armement en 1988 s'est faite dans une absence totale de réaction publique.<sup>60</sup>

Il a fallu attendre 1986 pour que, parmi tous les avis publiés chaque année par la Commission de la défense de l'Assemblée nationale sur le projet de loi de finances et qui examinent par volume les principaux aspects de la défense ( marine, air, gendarmerie, SGDN, etc.), il y en ait un qui soit consacré spécifiquement à "la recherche et l'industrie d'armement".... !<sup>61</sup>

Ce retrait du pouvoir politique du contrôle de la production d'armement était implicitement admis dans la réaffirmation par François Mitterrand de la primauté de l'exécutif, à propos des programmes européens d'avions de combat :

*L'échec des conversations pour un avion européen accepté par tous a largement dépendu des industriels fort peu enclins à trouver un accord, y compris en France. Une vraie politique de défense européenne devra passer par-dessus ce primat. Toute décision est politique. Faute de quoi rien ne se fera. Et rien ne s'est fait, jusqu'ici. J'entends qu'en France la décision redevienne, sans doute possible, l'apanage du pouvoir exécutif<sup>62</sup>.*

<sup>60</sup> pendant huit ans le CPRA ne publiera aucun rapport, contrairement à sa tradition d'annualité.

<sup>61</sup> la durée de vie de cet avis sera brève puisque en 1993 sa parution a été suspendue...

<sup>62</sup> MITTERRAND F., "Allocution devant les auditeurs de l'IHEDN", *Défense nationale*, novembre 1988, p.24-25.

On peut considérer que le fait que la fonction de critique politique ne se soit pas exercée avec l'acuité requise dans le système français de production d'armement a placé la DGA en première ligne, contribuant ainsi à modifier peu à peu son rôle. Dans le système, la DGA était devenue peu à peu la structure responsable des décisions, passant du rôle de système nerveux du système à celui de carapace, protégeant les décisions, leur élaboration, leur coût. Cette "ossification" s'était notamment traduite par une divergence des langages, économique et statistique en particulier, rendant la communication - et le contrôle - de plus en plus difficile dans le courant des années quatre-vingt, favorisant la méfiance, l'opacité, la coupure qui, en retour, rendaient le contrôle politique plus malaisé et moins efficace, accroissant encore la "responsabilité" de la DGA.

Cette évolution a eu comme conséquence d'affaiblir les défenses face à la dérive des prix des matériels. La DGA, de ce point de vue, s'est retrouvée seule en ligne, à charge pour elle de se "débrouiller". Certes, cette responsabilité supplémentaire a encore accru sa puissance. Mais la DGA n'aurait pu être un frein efficace à la dérive des prix qu'arc-boutée sur le pouvoir politique. L'importance prise aujourd'hui par la question de la "dérive des prix" révèle clairement que ce phénomène n'est pas simplement, ni même fondamentalement, un problème technique, c'est un problème politique. La technique est le vecteur de la dérive des prix, la cause seconde, mais la cause première réside précisément dans l'acceptation politique de ce mouvement de sophistication technologique, acception qui renvoie aux représentations stratégiques et opérationnelles en cours ou en formation.

C'est le fait que peu à peu le système français de production d'armement s'est inséré dans le mouvement mondial de course technologique, conduit par les deux systèmes hégémoniques, qui a rendu *inéluçtable* cette dérive des prix.

Ces facteurs puissants de contagion de la dérive des prix ne pouvaient être contenus par la DGA seule. De surcroît, celle-ci était trop étroitement et trop durablement au contact des industriels pour que sa capacité de contrôle dans ce domaine ne finisse pas par s'éteindre. Trop familière, trop rationnelle, trop prévisible, la DGA a naturellement perdu au fil du temps une partie de sa capacité de pression sur les firmes. Seul l'arbitraire souverain et imprévisible du pouvoir politique, capable de décisions inattendues et irrévocables, pouvait laisser planer une menace crédible pour les fournisseurs et les forcer à la "sagesse". En ce sens, derrière l'ensemble du travail technique de contrôle de la DGA (enquêtes de prix, etc.), s'est fait de plus en plus durement sentir l'absence d'un véritable travail de contrôle politique.

Cet affaiblissement préparait les bouleversements du début des années quatre-vingt dix

### *13.3 Le basculement des compromis fondateurs.*

La décennie quatre-vingt dix est en effet celle de la mutation générale de tous les fondements et des compromis institutionnalisés qui assuraient la pérennité et l'efficacité du système français de production d'armement. C'est la décennie de la mutation, qu'il s'agisse de la doctrine stratégique, de l'appareil militaire, du cadre européen, du compromis industriel, du compromis social ou de la structuration même du système.

### 133.1 mutation de la doctrine de défense

Le discours stratégique français est organisé autour de la souveraineté nationale et des moyens qu'elle nécessite. L'axe principal en est la force de la dissuasion nucléaire, en ce qui concerne les intérêts vitaux du pays. Dans cette perspective, l'existence d'un ensemble de moyens autonomes de production d'armement est mise en avant comme contribuant à procurer les moyens concrets du libre-arbitre de la Nation.

Cette conception s'est appuyée en France sur un large consensus politique qui a des conséquences en ce qui concerne le système de production d'armement. Une fois l'irréversibilité avérée en ce qui concerne les armements nucléaires, aucun des grands programmes d'armement n'a fait l'objet d'une mise en question politique de la part des formations parlementaires<sup>63</sup>. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas eu d'affrontements à l'intérieur de l'appareil militaire, sur tel ou tel programme. Mais ces affrontements sont, la plupart du temps, restés internes au système et, une fois les décisions prises, se sont évanouis sans entraîner de fracture du consensus..

Cette légitimité politique s'est imposée à tous les acteurs - politiques, militaires, techniciens, industriels - du système et a, en permanence, constitué la référence déterminante des choix. Mais il est clair qu'elle était corrélée au caractère indiscutable de l'arme nucléaire, à la décision sans partage qu'elle implique, à la détermination sans faille qu'elle requiert. Mais justement, au début des années quatre-vingt dix, le cycle de la dissuasion<sup>64</sup> s'achève et le nucléaire change.

La disparition du face-à-face de deux blocs antagonistes va obliger à repenser le contenu de la "souveraineté" de la politique de défense française. Dans cette transformation, le nucléaire voit sa place se transformer. Du coup, c'est le fondement du "consensus national" qui se modifie. Les conséquences se manifestent dans la réduction marquée des crédits du CEA, dans la redéfinition de ses missions, dans les décisions gouvernementales prises à partir de 1993 pour empêcher le CEA d'étendre son rôle en devenant, par l'intermédiaire de CEA-Industrie, un véritable opérateur industriel. Les conséquences à plus long terme porteront sur l'ampleur des programmes d'armements nucléaires (disparition de la composante terrestre, réduction des constructions de sous-marins, étalement des programmes de missiles). La suspension des essais nucléaires, puis le démantèlement du site d'expérimentation du pacifique ainsi que la fermeture du plateau d'Albion marquent clairement la fin d'une période historique.

Les tentatives du CEA de devenir, à travers CEA-Industrie, un opérateur industriel majeur signifiaient que le Commissariat, ayant pris acte de ce changement, essayait de redéployer d'une façon nouvelle ses moyens et sa puissance financière. Les réactions gouvernementales pour faire obstacle à ces tentatives ont démontré une volonté de brider la capacité d'action autonome du CEA et d'empêcher la naissance d'un nouveau groupe industriel public. C'était en quelque sorte une rétrogradation du Commissariat à une simple situation d'"agence". Le CEA est toujours dans la même

---

<sup>63</sup> La seule exception est la "bombe à neutron" ["arme à effets collatéraux réduits", dans la terminologie française. "Arme à radiations renforcées" dans la terminologie américaine...] contestée par le parti communiste. Mais ce programme était, en termes de moyens financiers, relativement réduit. Et les raisons de ces critiques essentiellement liées à des dimensions de politique internationale.

<sup>64</sup> On reprend ici la terminologie d'Alain JOXE. JOXE A., *Le cycle de la dissuasion 1945-1990. Essai de stratégie critique*, Editions La découverte, Paris, 1990, 313 pages.

dépendance financière par rapport à l'Etat, mais il n'a plus la même capacité de s'imposer, car, fondamentalement, le nucléaire militaire n'a plus la même place.

C'est ce changement qu'a officialisé le Livre blanc sur la défense de 1994 en théorisant une inversion entre les rôles des forces nucléaires et des forces classiques :

*Dès lors que les intérêts vitaux de la France ne sont plus menacés de façon immédiate mais qu'en revanche ceux de la communauté internationale dont dépend notre sécurité le sont, il n'est pas anormal que les forces conventionnelles engagées au service de la sécurité collective tendent à occuper une place plus centrale. A la limite, la dissuasion nucléaire dans ces cas de figure, garantit que les forces conventionnelles ne seront pas contournées : le rôle que celles-ci avaient pendant la guerre froide est alors joué par les forces nucléaires..*

Cette mutation de doctrine va plus loin et touche même l'ordre des priorités des forces classiques:

*Les capacités conventionnelles avaient été dimensionnées et organisées d'abord pour constituer le volet non immédiatement nucléaire de la dissuasion, ensuite seulement pour faire face à la défense de nos intérêts et de nos engagements dans le monde. Les priorités dans la définition du rôle des armes conventionnelles sont désormais inversées par rapport à la définition du livre blanc de 1972, du fait de l'évolution géostratégiques.<sup>65</sup>*

Cette mutation va remettre en jeu des équilibres auparavant réalisés entre les armes. A travers les discussions doctrinales, ce sont aussi des choix de moyens qui s'imposeront, et dans une certaine mesure d'entreprises : choix ou pas de missiles de croisières (et de quel type), choix entre des missiles de croisière et des missiles balistiques, arbitrages entre l'aéronautique et l'espace, usage de technologies civiles, acquisition de moyens de projection de forces, place des munitions "intelligentes", développement ou pas de la "furtivité" des matériels, ces choix sont à la fois doctrinaux et économiques. Du coup, l'ensemble des entreprises du système de production d'armement est reversé en situation de compétition, l'enjeu étant d'être le mieux placé possible finalement dans ce qui sera la "nouvelle donne" des choix de défense et donc la nouvelle distribution des crédits.

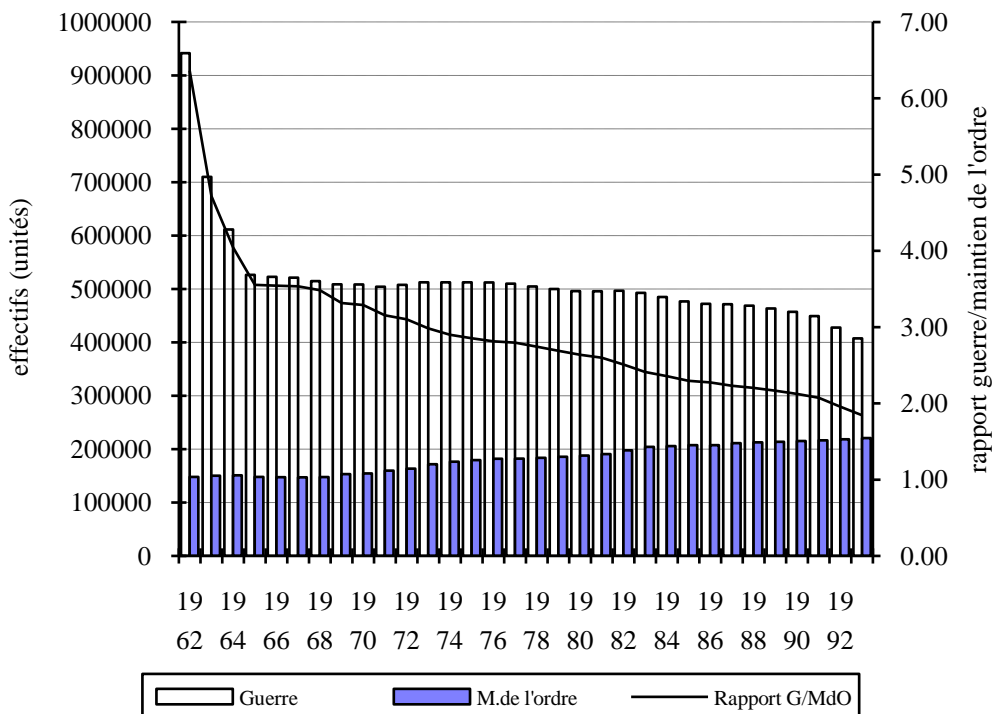
Enfin, cette évolution d'ensemble s'accompagne d'une autre modification, souvent sous-estimée. Parmi l'ensemble des personnels de l'Etat caractérisés par le "port d'arme", on constate un lent, mais réel, déplacement des équilibres de la catégorie "hommes de guerre" vers la catégorie "hommes de maintien de l'ordre". Les "hommes de guerre" sont les effectifs assignés strictement à des missions militaires, c'est-à-dire les effectifs militaires du ministère de la Défense (personnels d'active et contingent), diminués de la gendarmerie d'une part (dont les missions sont d'abord liées au "maintien de l'ordre") et des appelés faisant leur service dans la police nationale d'autre part.<sup>66</sup> Les "hommes de maintien de l'ordre" sont le personnel du ministère de l'Intérieur (y compris les appelés servant dans la police), augmenté des forces de gendarmerie.

<sup>65</sup> Edouard BALLADUR (préf), *Livre blanc sur la défense 1994*, La documentation française, Paris, 1994, 212 pages. (page 78 et 79).

<sup>66</sup> Notre distinction correspond au regroupement des catégories légalement définies pour le maintien de l'ordre, où l'on a les forces de première catégorie (police nationale, gendarmerie départementale et garde républicaine), de deuxième catégorie (gendarmerie mobile). Les forces armées (terrestres, maritimes et aériennes) n'interviennent pour le maintien de l'ordre que sur réquisition de l'Autorité civile (Code pénal, Article D.1, alinéa 1) et constituent les forces de troisième catégorie.

Au début des années soixante, les premiers sont plus de six fois plus nombreux que les seconds. Ce rapport élevé est bien sûr lié à la guerre d'Algérie, comme le montre le fait qu'en trois ans, il diminue très sensiblement pour se stabiliser à 3,5/1 en 1965. Mais le phénomène remarquable, c'est que, après 1968, le rapport n'a pas cessé de baisser jusqu'à devenir inférieur à 2/1 en 1993.<sup>67</sup>

**GUERRE ET MAINTIEN DE L'ORDRE: EFFECTIFS  
COMPARES 1962-1993**



L'évolution serait encore plus marquée si l'on disposait des statistiques sur l'évolution des effectifs de catégories comme les services de sécurité des grandes entreprises (SNCF, RATP, Centrales nucléaires), des polices municipales, des vigiles et autres "sociétés de surveillance".

Ce déplacement d'équilibre dans la répartition des fonctions des "hommes armés de l'Etat" est lié à la désagrégation en cours des liens sociaux fondateurs, qui se manifeste dans la montée du racisme, de l'exclusion sociale, de la résurgence mondiale de solidarités tribales, claniques, religieuses, sectaires et à l'extension de l'Empire du désordre qu'analysait Alain JOXE :

*Il se prépare pour le XXIème siècle un monde bâti entièrement sur l'accoutumance aux inégalités et aux ghettos, où toutes les fractions de l'humanité apparaîtront prises au piège d'une violence insidieuse et multiforme... L'empire du désordre est donc un monde où la guerre entre puissances centrales pourrait avoir disparu, et où la société mondiale s'organiserait en sous-ensembles violents,*

<sup>67</sup> 407 500 hommes de guerre pour 221 000 hommes de maintien de l'ordre.

*emboîtés ou juxtaposés et fortifiés, pratiquant à l'échelle de la planète comme à l'échelle du quartier l'extorsion et le racket*<sup>68</sup>.

Ce mouvement a réintroduit une rivalité entre crédits de guerre et crédits de maintien de l'ordre pour les allocations de crédits, dont la manifestation la plus visible est une rivalité gendarmerie/police.

Mais surtout, on voit que la décision du président de la république en 1996 d'annoncer la suspension de la conscription n'est finalement que l'accélération d'un processus qui était déjà entamé.

### 133.2 Mutation des arbitrages dans l'appareil militaire

L'acceptation de l'armement nucléaire n'a pas été immédiate dans les armées. Les forces nucléaires étaient visiblement destinées à avoir la priorité par rapport à toutes les autres et ce modèle nouveau de défense ne pouvait se mettre en place sans reléguer au deuxième rang une partie des autres moyens de défense. A l'intérieur même des armements classiques, la priorité a été donnée aux armements permettant d'équiper les forces destinées à constituer le bouclier, avant l'engagement du feu nucléaire.

L'ensemble des choix de défense s'est accompagné d'arbitrages entre les intérêts différenciés des principales composantes de l'appareil militaire. Toutefois, il est manifeste que ces arbitrages ont été rendus sans que les différences d'appréciations soient véritablement portées sur la place publique. Le système a internalisé presque totalement cette fonction de débat et d'arbitrage. Ce faisant, il a, pendant longtemps, gagné en efficacité. Mais, en enfermant la fonction de critique politique qui fonde l'arbitrage à l'intérieur de ses propres limites, il a contribué à vider peu à peu cette fonction d'une part de sa capacité de direction.

Or c'est cette internalisation du débat qui a commencé à être battue en brèche notamment par l'utilisation une certaine médiatisation contrôlée, comme l'ont montré les débats sur le Rafale marine <sup>69</sup> ou sur la part de l'armée de terre quant à l'hélicoptère NH90.<sup>70</sup>

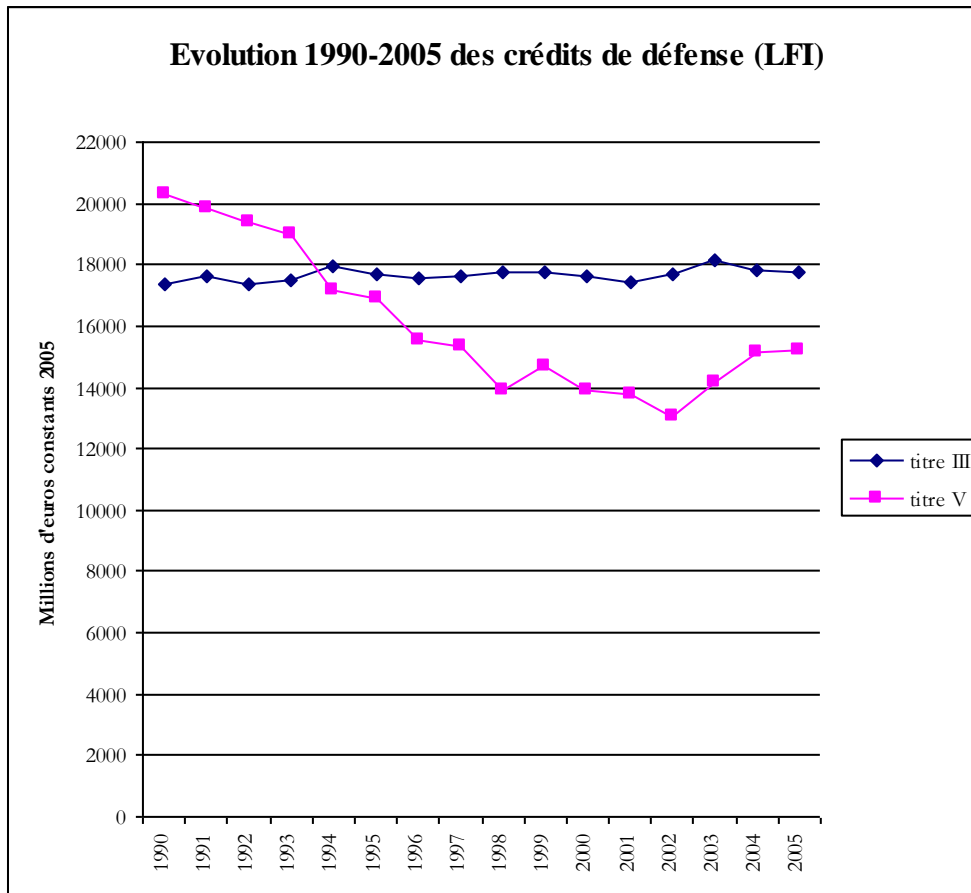
Ces arbitrages deviennent d'autant plus difficiles que le contexte général est celui d'une contraction des dépenses de défense qui pèse essentiellement sur les dépenses d'équipement

---

<sup>68</sup> JOXE A., 1990, *Le cycle de la dissuasion (1945-1990). Essai de stratégie critique*, La Découverte/Fondation pour les études de défense nationale, Paris, 313 p. p.288-289.

<sup>69</sup> GUISNEL J., *Les généraux. Enquête sur le pouvoir militaire en France*, La découverte, paris, 1990, 309 pages. (p.220-228).

<sup>70</sup> BOYON J., 1994, *Rapport /.../ sur la programmation militaire 1995-2000*, AN, Document N°1218, 10 mai, 172 p. (page 99).



La priorité accordée aux productions d'armement par rapport aux dépenses de fonctionnement a volé en éclats. La concurrence pour l'allocation des ressources entre dépenses de personnel et dépenses d'équipement prend donc une nouvelle acuité, mais aussi la concurrence qui découle du coût élevé et croissant des opérations extérieures, ou celle qu'entraîne la priorité nouvelle donnée à l'espace militaire et à l'observation.

C'est bien une redistribution d'ensemble qui s'est amorcée et que les mécanismes anciens de régulation ne peuvent arbitrer.

### 133.3 Mutation du cadre européen

Ces mutations sont renforcées par le fait que la doctrine de défense française est maintenant obligée de penser un cadre européen (UEO, Eurocorps, Agence européenne de l'armement, dispositions du traité de Maastricht, etc.) et que l'horizon européen est devenu le cadre de référence des entreprises. C'est la conséquence de la réalisation du "grand marché européen" qui ne peut manquer d'avoir des retombées dans le domaine de l'armement. C'est également la conséquence de l'ampleur du mouvement de restructuration qui a profondément affecté les concurrents européens des firmes françaises d'armement depuis 1987. Devant la constitution des groupes géants allemands ou britanniques, les firmes françaises couraient le risque d'être définitivement distancées dans la course à la taille critique. Elles ne pouvaient s'appuyer sur une espérance raisonnable que le marché national reste, à horizon prévisible, un marché protégé. Elles ont donc agi en conséquence, en transformant leurs stratégies d'alliances.



Les évolutions à venir s'inscrivent dans la perspective d'un marché européen de l'armement. Elles sont déjà perceptibles dans le renouveau de la coopération européenne en matière d'armements : alors que, de 1975 à 1982, la France n'avait participé qu'à neuf programmes en coopération européenne, dans les cinq années suivantes, de 1983 à 1988, elle s'est engagée dans vingt-cinq programmes<sup>71</sup>.

Ce déplacement vers l'eupéanisation est également poussé par des facteurs technologiques comme la tendance à l'uniformisation des normes, dans le domaine de la production militaire. Il ne s'agit pas seulement ici des concepts de standardisation ou d'interopérabilité, mais, en amont de ceux-ci, des normes élémentaires, concernant par exemple les composants électroniques<sup>72</sup>, la formalisation et les échanges de données comme dans le système CALS, créé pour le département de la défense américain et en cours de généralisation en Europe<sup>73</sup>. Ce facteur provoque des rapprochements supplémentaires entre firmes obligées de parler le "même langage".

Cette eupéanisation modifie profondément l'horizon général du système français de production d'armement, jusque-là inscrit essentiellement dans un cadre national.

#### 133.4 Mutation du compromis industriel entre l'Etat et les firmes.

C'est là que s'observent le plus directement les mutations qui ont affecté le système français de production d'armement et son mode de régulation.

##### **Le compromis industriel de base.**

La cohérence très forte du système s'est accommodée d'une diversité réelle des firmes. Si, pour toutes, le rapport à l'Etat était une dimension fondamentale de leur stratégie industrielle, ce rapport a pris des formes variables. Cette diversité a d'une certaine façon réintroduit des éléments de différenciation et de diversion, évitant que la coexistence des firmes majeures ne tourne à la confrontation de géométries ne laissant d'issue que dans la disparition de l'un ou l'autre des protagonistes. Mais, il est notable que, par-delà cette diversité, le rapport à l'Etat est demeuré une dimension essentielle de la définition de la stratégie des firmes et de leurs finalités.

Cette place fondamentale de la relation à l'Etat a entraîné de façon délibérée l'émergence dans la plupart des segments d'un maître d'œuvre unique, ce qui pour plusieurs des domaines considérés correspond d'ailleurs à des états de monopoles naturels. Dans les cas où il existe encore plusieurs maîtres d'œuvre, les pratiques d'attribution des marchés, comportant dans la plupart des cas des obligations de sous-traitance en faveur de la firme non retenue, créent de toute façon des comportements de

---

<sup>71</sup> BOUCHERON J-M, 1992, *Rapport /.../ sur le projet de loi de programmation /.../ 1992-1994*, AN, Doc. N°2935, 7 octobre, 2 tomes, 965 p. (T.II, p.646-647). Certes tous ces programmes n'iront pas forcément jusqu'au bout (exemple de la frégate OTAN NFR 90) mais la progression est nette.

<sup>72</sup> le MAHUAG (military users ad hoc advisory group) qui rassemble depuis 1981 des représentants des organismes et firmes militaires européens établit ainsi des listes de types de produits, coordonnées avec les travaux du système de normalisation américain. Voir CARROUE L., 1993, *Les industries européennes d'armement*, Masson, Paris, 237 p.(p.132-133).

<sup>73</sup> CALS: Computer-aided Acquisition and Logistics Support. Voir JDW, "Getting closer to CALS", *Jane's defence weekly*, 18 avril 1992, p.678.

coopération<sup>74</sup> et d'alliances qui ne relèvent pas de marchés concurrentiels. Mais c'est la nature même de ce compromis qui est affectée par les évolutions en cours.

### **La renaissance de rivalités inter-firmes.**

Le paysage du système français de production d'armement s'est profondément transformé à partir de la fin des années quatre-vingt. Le noyau dur du système français de production d'armement était constitué de firmes homogènes et denses, centrées sur leur activité militaire, agissant dans un cadre national. Des forces centrifuges ont transmué ce noyau dur.

En une quinzaine d'années, le tissu industriel de l'armement a été bouleversé : parmi les dix premières sociétés, en 1990 EADS n'existait pas mais l'Aérospatiale dominait le secteur, Areva était CEA-Industrie, Thales était Thomson-csf. D'autres ont changé de statut : en 1990, la direction des constructions navales (DCN) faisait partie de la DGA et GIAT Industries venait juste d'en sortir et était dans sa phase d'acquisition (Luchaire, Manurhin, Cime-bocuze, FN-Herstal, PRB...). Eurocopter n'était pas né. Sagem et SNECMA n'avait pas encore fait leur croissance externe (Sagem en absorbant ses filiales Sat et Silec puis la SFIM, SNECMA en faisant de même avec la SEP puis en prenant le contrôle de Hurel-Dubois et de Labinal (Turboméca). Certaines de ces dix plus grandes firmes ont disparu comme producteur autonome : c'est le cas de Electronique Serge Dassault (ESD) et de Matra.

Les compromis qui étaient à la base de la régulation administrée du système avaient l'avantage de dissuader les firmes de se livrer entre elles à des tentatives de prises de contrôle. Le partage des territoires assignés à chacune d'entre elles permettait une coexistence pacifique. Mais cette situation avait l'inconvénient de figer les positions et les relations, dans un contexte général en changement rapide. Le système est maintenant entré dans une phase radicalement différente où les territoires cessent d'être assignés, où la guerre de mouvement redevient la tactique pertinente pour acquérir la "taille critique" dans un ensemble européen où les rapports de force s'évaluent en termes de "parts de marché" et où la caution de la DGA a cessé d'être un argument décisif.

### **Diminution de la dépendance par rapport à l'Etat.**

le recul de la place de l'Etat dans le capital des firmes est général : la privatisation s'est effectuée (totalement ou partiellement) pour Thomson-csf, l'Aérospatiale, la CGE, la Snecma, Eurocopter, Sextant avionique, RVI, Hispano-Suiza, Messier-Bugatti, Auxilec, Socata. A coté de la SNPE, Seuls restent encore entièrement détenus par l'Etat les anciennes activités d'arsenal, aujourd'hui en société de droit commun : GIAT Industries pour l'armement terrestre et DCN pour l'armement naval.

De plus, le mouvement de diversification vers le civil fait que le système de production d'armement est de moins en moins constitué de firmes essentiellement militaires, ce dont on n'a pas encore fini de mesurer les conséquences, en termes de culture d'entreprise, au-delà même de la diminution de dépendance à l'égard des marchés militaires qui s'ensuit.

---

<sup>74</sup> AXELROD R., *Donnant, donnant. Théorie du comportement coopératif*, Editions Odile Jacob, Paris, 1992, 235 pages. En particulier p.177-178, précisément à propos des firmes militaires.

<b>répartition militaire civil du chiffre d'affaires</b>			
	chiffre d'affaires total 2004 (millions d'euros)	chiffre d'affaires militaire 2004 (millions d'euros)	part du militaire
Areva	11 109	299	3
Dassault A	3 459	1 606	46
DCN	2 608	1 659	64
EADS	31 761	7 232	23
Eurocopter	2 780	1 279	46
GIAT-Industries	590	561	95
Sagem	3 570	1083	30
Snecma	6 812	1543	23
Snpe	793	252,4	32
Thales	10 288	6 599	64

### **Des firmes multiformes et déconcentrées.**

La structure des firmes a également été bouleversée : Le noyau historique des firmes a éclaté, faisant place à une filialisation généralisée des activités y compris chez des firmes qui étaient fort éloignées de cette stratégie Aérospatiale, Snecma, SNPE, SFIM, Dassault Electronique ... et la primauté est maintenant accordée aux groupes et aux comptes consolidés par rapport aux sociétés mères (groupe "Aérospatiale", groupe "Snecma", SNPE.). Aux structures "atomiques" qui faisaient graviter autour d'un noyau constituant l'essentiel des activités du groupe un nombre restreint de filiales de tailles limitées, se substituent des structures "cristallines" qui agencent des firmes séparées, de tailles équivalentes, dans une polarisation définie par un lieu de pouvoir de type holding. Ce deuxième type de structure qui a favorisé les mouvements d'"élagage" des activités a créé une autre forme de rapports entre les firmes et l'Etat ; et l'Etat n'a plus la même capacité de pression sur ces firmes multiformes et déconcentrées que celle dont il disposait face à une société unique.

### **Le discrédit de l'"empreinte étatique".**

Fondamentalement, dans des mises en cause idéologiques diverses, c'est la place et la légitimité de l'intervention économique de l'Etat qui sont en cause. Le basculement s'est fait insensiblement mais force est de constater que la délégitimation de l'action publique dans le domaine économique est pour l'essentiel achevée : qu'on puisse aussi couramment distinguer, à propos de la DGA, entre les «tâches étatiques» et les «tâches industrielles» implique bien que les deux sont différentes, ne ressortissent pas du même ordre et que finalement, si l'Etat "prend en charge" des tâches industrielles, il accapare quelque chose qu'il n'est pas dans sa nature de faire efficacement. C'est au point qu'un rapport sénatorial, analysant *deux handicaps des industries de défense*, n'a pas hésité à

placer au premier rang d'entre eux l'existence *d'une empreinte étatique*<sup>75</sup>... handicap qui paraît à l'auteur tellement évidemment destiné à disparaître qu'il le qualifie de *conjuncturel*...

### **La crise d'identité de l'Etat.**

L'une des raisons économiques qui poussent au désengagement industriel de l'Etat, c'est l'idée qu'il y a un coût de l'organisation administrative qui n'apporte pas de "valeur ajoutée" aux produits d'armement. Aux Etats-Unis, le sous-secrétaire d'Etat à la Défense américain chargé des acquisitions chiffrait naguère à 20 à 30% ce *coût de la bureaucratie*, ajoutant que les coûts totaux pouvaient être réduits d'autant.<sup>76</sup>

Dans ce type d'approche, se révèle ce qu'analyse Philippe DELMAS, à propos de la crise d'identité de l'Etat :

*Le fondement du mouvement de dérégulation anglo-saxon n'est pas juridique mais politique. Il ne naît pas d'un jugement d'hypertrophie de l'action publique mais d'inefficacité. La question réellement posée n'est pas "qu'est-ce que la collectivité doit faire ?" mais "qu'est-ce que la collectivité sait faire ?"*<sup>77</sup>.

Cette crise touche aux fondements mêmes de la société française, quant à la place du collectif et à la responsabilité de l'Etat dans l'organisation de la vie sociétale, comme le soulignent certains chercheurs américains, comparant l'évolution des Etats-Unis et de la France sur ce point :

*Il importe d'éviter, en France et ailleurs, la dégradation de l'esprit collectif. La culture américaine favorise la désagrégation des groupes et des communautés et entretient une idéologie excessivement décentralisatrice et hostile à l'Etat. On aboutit ainsi à une société dépourvue d'une éthique nationale susceptible de souder la collectivité. La France n'en est heureusement pas encore là, mais elle avance lentement dans cette direction. Sera-t-elle sauvée par sa culture et le consensus, jusqu'ici intact, forgé par la "tradition républicaine" ?*<sup>78</sup>

Ce renversement en cours va produire une posture inédite de l'Etat par rapport à un système de production d'armement qui ne pourra plus être considéré sous son angle national, mais devra être analysé dans l'espace économique européen et dont les processus d'équilibre seront en rupture avec le mode de régulation administrée qui a prévalu jusqu'à la fin des années quatre-vingt.

### 133.5 Mutation du compromis social.

#### **Un compromis social fordien.**

L'équilibre réalisé dans la régulation administrée du système français de production d'armement reposait sur des compromis sociaux où la réelle puissance syndicale dans les arsenaux terrestres et navals, mais aussi dans les grandes entreprises

<sup>75</sup> BLIN M., 1992, *Rapport /.../ sur le PLF 1993. Défense: exposé d'ensemble et dépenses en capital*, Sénat, Doc. N°56, Tome III, annexe N°42, 24 novembre, 65 p. (p.35).

<sup>76</sup> COSTELLO R-B, 1988, "Construire ensemble au juste prix", *L'armement (NS)*, N°14, octobre, p 38-47 (p.43.)

<sup>77</sup> DELMAS P., *Le maître des horloges. Modernité de l'action publique*, Editions Odile Jacob, Paris, 1991, 352 pages (dans l'édition collection Points). (p.17).

<sup>78</sup> SULEIMAN E., 1992, p.138. L'auteur enseigne les sciences politiques à Princeton.

du système de l'armement, permettait un partage de la valeur ajoutée plus favorable aux travailleurs que dans le reste de l'industrie dans son ensemble, cependant que les organisations syndicales s'abstenaient de toute remise en cause de la politique d'armement. Cette situation se traduisait par l'évolution du niveau des rémunérations plus rapide pour les "ouvriers d'Etat", mais également parmi les plus élevées pour l'ensemble de la branche par rapport à l'industrie, mais aussi dans le maintien plus efficace de l'emploi dans les entreprises d'armement que dans l'ensemble de l'industrie, jusqu'à l'inflexion de la fin des années quatre-vingt<sup>79</sup> et dans l'attention marquée apportée à ce problème ainsi qu'aux questions sociales par les firmes les plus représentatives du fonctionnement en régulation administrée du système.

C'est ce compromis social qui, à la faveur de la crise globale du modèle fordien, a été remis en cause par la diminution du nombre des ouvriers d'Etat, ainsi que par l'importance des licenciements et suppressions d'emplois dans les entreprises du système.

### **La disparition d'une culture ouvrière d'Etat.**

La mutation est d'autant plus remarquable qu'une mentalité collective particulière s'était développée dans les arsenaux :

*Le régime des monopoles en régie directe était le creuset d'une culture ouvrière d'Etat, telle qu'elle s'est développée dans la Fédération des travailleurs de l'Etat depuis le début du siècle. Les agents des manufactures, des Tabacs et Allumettes, des arsenaux et établissements militaires avaient tous obtenu des garanties statutaires proches de celles des fonctionnaires : quasi-stabilité de l'emploi, retraites et parfois rémunérations plus avantageuses que celles des ouvriers du privé. Le statut d'Etat était pour eux le garant le plus sûr des droits acquis grâce à l'efficacité de leurs "lutttes", mais considérés souvent comme des privilèges par leurs homologues du privé et une partie de l'opinion./.../ Cependant, il est vrai que les garanties des conditions de travail obtenues par les ouvriers d'Etat ont été, dans le passé, un modèle pour les autres salariés et les ont souvent aidés à progresser dans leurs propres revendications<sup>80</sup>.*

Cette "culture ouvrière d'Etat" est entrée en phase d'extinction, sous l'effet des changements de statuts précédemment décrits, mais aussi parce que la vigueur et l'amplitude de la solidarité ouvrière ont elles aussi changé : d'une solidarité d'ensemble qui considérait que ce qui profitait aux uns était une avancée pour tous, on est passé à des calculs plus corporatistes, dans des logiques de "classement". Les avantages des ouvriers d'Etat paraissent alors des privilèges injustifiés, voire néfastes, que personne ne défend, à part les ouvriers d'Etat. Ce faisant, s'il est vrai que ces avantages obtenus avaient ouvert la voie aux revendications d'autres catégories, force est de constater que ce mouvement de disparition des ouvriers d'Etat, concomitant avec la fermeture de la "forteresse ouvrière" de Boulogne-Billancourt, tombe à pic pour anéantir les derniers

<sup>79</sup> HEBERT J-P., 1991, *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 396 p.(p.186.)

<sup>80</sup> SIWEK-POUYDESSEAU J., *Les syndicats face à la désétatisation dans l'armement*, Communication au quatrième colloque de la revue *Politiques et management public*, slnd, repro., 16 p. (p.15-16).

"bataillons d'élite ouvriers"... On est ici dans la *mort d'un système productif*, comme l'analysent Robert Boyer et Jean-Pierre Durand<sup>81</sup>.

### 133.6 destructuration de la DGA, destructuration du système.

la délégation générale pour l'armement, colonne vertébrale du système français de production d'armement dans son fonctionnement classique employait 73 000 personnes. Elle a vu successivement sortir de son périmètre l'armement terrestre placé dans la société GIAT Industries, puis la construction navale transformée en société de droit privé à capital national DCN. Aujourd'hui réduite des trois quarts, elle emploie 18000 personnes. La DGA est ainsi censée se concentrer sur ses tâches étatiques. Mais ces tâches elles-mêmes sont en partie érodées puisque par exemple les activités de contrôle des exportations ont été transférées à une autre direction. De plus il est prévu que des activités comme la maintenance aéronautique (dans le SMA) ou les centres d'essais soient également sortis du périmètre de la DGA, qui ne représenterait plus à terme qu'un ensemble de 5 à 6 000 personnes.

Ce changement d'échelle est un changement majeur : l'organisation de la production de l'armement en France ne repose plus centralement sur l'initiative et le contrôle de la DGA, mais sur un ensemble multiforme dont les hiérarchies ne sont pas encore établies de manière durable et où se combinent les décisions des industriels, le poids des états-majors, différents relais d'opinion et des structures politiques plus attentives que par le passé aux décisions économiques dans ce domaine.

La DGA cessant d'être la colonne vertébrale du système pour devenir une sorte d'agence d'expertise de l'Etat, face à un système de production devenu beaucoup moins dépendant, beaucoup plus diversifié, beaucoup plus européenisé, cette évolution pose dans des termes nouveaux la question du contrôle politique de la production d'armement.

---

<sup>81</sup> BOYER R. et DURAND J-P., 1993, *L'après-fordisme*, Editions Syros, Paris, 174 p. (p.25 et sq).

## 2 LA SECULARISATION DE LA PRODUCTION D'ARMEMENT DANS LE CONTEXTE DE LA NOUVELLE COURSE AUX ARMEMENTS

Ces transformations radicales du système français de production d'armement ont entraîné un développement considérable de la coopération européenne et un certain dépassement de la dimension nationale jusque-là farouchement préservée. Les capacités de financement des grands programmes sont un des facteurs qui poussent à cette évolution mais plus fondamentalement encore c'est la lente émergence politique d'une Europe de la défense qui se joue dans la construction de moyens européens de production d'armement. Le tournant des années 1999-2000 est ici décisif comme moment singulier de construction d'une industrie européenne de la défense. Mais précisément, ces initiatives européennes de plus en plus significatives se sont accompagnées de modifications dans la stratégie américaine en ce qui concerne la production et les transferts d'armement, jusqu'à développer ce qu'on peut caractériser comme une nouvelle « course aux armements » qui constitue la toile de fond des relations stratégiques transatlantiques et qui détermine pour une part les choix industriels des groupes européens producteurs d'armement

### 2.1 LA TENTATIVE D'UNE INDUSTRIE EUROPEENNE DE DEFENSE

#### *2.1.1 L'Europe est la prochaine étape*

De 1993 à 1997, aux Etats-Unis, sous l'impulsion de l'administration et spécialement du secrétaire à la défense de l'époque, William Perry, se déroule le colossal processus de restructuration et de concentration de l'industrie d'armement qui va aboutir à la naissance des trois groupes dominants : Lockheed-Martin, Boeing et Raytheon. Dans ce meccano à l'échelle du continent, cinq des quinze premiers fournisseurs du Pentagone en 1992 vont disparaître, fusionnés, absorbés ou démantelés : c'est le cas de McDonnell Douglas, premier fournisseur et fabricant d'avions mythiques, mais aussi de Martin-Marietta (10<sup>ème</sup>), de Grumman (12<sup>ème</sup>), de Loral (14<sup>ème</sup>) de Rockwell (15<sup>ème</sup>), sans compter les activités militaires absorbées pendant ces années : LTV, Unisys, Vought, Westinghouse, Magnavox, E-Systems, Texas Instruments, Teledyne, etc.<sup>82</sup> La position des firmes par rapport au pentagone est bouleversée : Lockheed-Martin devenu premier fournisseur en 1997 n'était que 6<sup>ème</sup> en 1990, Boeing, au second rang n'était que 11<sup>ème</sup> et Northrop-Grumman 3<sup>ème</sup> en 1997 n'était que 26<sup>ème</sup> en 1990. A l'issue de ce mouvement de fond, l'industrie américaine d'armement se présente sous une forme plus ramassée, avec des groupes leaders d'une taille mondiale et avec un objectif clairement exposé: "L'Europe est la prochaine étape", déclare à l'été 1997<sup>83</sup> Norman Augustine,

<sup>82</sup> On trouvera une présentation détaillée dans : Jean-Paul HEBERT et Laurence NARDON, « Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ? », *Cahier d'Etudes stratégiques*, N°23, juin 1999.

<sup>83</sup> Interview au journal *Les Echos*, 19 juin 1997.

ancien PDG de Martin-Marietta et l'un des principaux artisans de ces fusions. Cet objectif a même été exposé sous une forme plus provocante par un des experts américains Ethan Kapstein, préconisant dès 1994 un monopole américain du commerce mondial des armes.

De fait à ce moment, la perspective d'une industrie européenne de l'armement conservant des capacités autonomes apparaît comme problématique, étant donné la dispersion des producteurs et les politiques nationales suivies par chacun des acteurs européens. Certes, des évolutions ont commencé à se faire : Depuis 1992, Eurocopter rassemble les activités hélicoptères de l'Aérospatiale et de Dasa, des coentreprises<sup>84</sup> se sont créées : Matra-Marconi Space, Matra-Baé Dynamics, Thomson-Marconi Sonar, Thomson-Dasa Armement; le statut des firmes a commencé à évoluer : en France, les arsenaux terrestres sont sortis du giron de la DGA pour se transformer en entreprise, GIAT Industries. Dans les pays européens, le processus de privatisation du secteur de l'armement qui avait été si fortement lancé en Grande-Bretagne dans les années quatre-vingt a commencé à s'étendre à d'autres pays, au moins comme proposition de réforme : c'est le cas notamment en France, en Espagne, en Italie, en Suède, en Autriche, en Grèce; de plus, des prises de contrôle, essentiellement dans le cadre national et un début de concentration ont commencé à se faire jour, notamment en Allemagne où Dasa (groupe Daimler Benz) fédère environ les deux tiers de l'industrie d'armement. Le même mouvement est en route en Belgique, aux Pays-Bas, ou - dans des conditions différents - en Grande-Bretagne.

Néanmoins, si ces évolutions ne sont pas négligeables, elles étaient encore loin en 1997-1998 d'avoir donné aux firmes européennes d'armement une taille qui leur permette de supporter la concurrence avec leurs homologues d'outre-atlantique.

### *21.2 Les difficultés de la période 1995-1997.*

Pendant que les Etats-Unis évoluent à grande vitesse, certains facteurs de freinage apparaissent en Europe. Plus précisément, la relation franco-allemande qui était majeure dans le processus d'européanisation subit en 1995-1997 une série de contraintes néfastes : la décision française de reprise des essais nucléaires à l'été 1995 est considérée outre-rhin comme une décision solitaire. Ce cavalier seul va être encore plus net avec le discours de février 1996 où Jacques Chirac annonce la fin de la conscription en France. On sait que le sujet est extrêmement sensible en Allemagne. Or cette annonce n'a pas été vraiment préparée avec les autorités allemandes qui s'en émeuvent. De plus dans cette période, les négociations entre Framatome et Siemens sur les activités nucléaires civiles sont dans l'impasse et surtout, dans le secteur de l'armement, les négociations très importantes qui avaient été entreprises entre Dasa et Aérospatiale piétinent puis capotent. Pourtant il ne s'agissait rien de moins que de fusionner les activités missiles d'une part et spatiales d'autre part des deux firmes. Un certain isolement des firmes françaises devient alors manifeste surtout quand en 1996 le gouvernement Juppé échoue à mettre en œuvre la privatisation du groupe Thomson, dont il voudrait céder la partie électronique grand public pour un franc symbolique au conglomérat coréen Daewoo et passer la partie électronique de défense (Thomson-CSF) sous le contrôle de Matra.

---

<sup>84</sup> Joint-venture en anglais.



Mais à coté de ces blocages, des évolutions significatives commencent à se produire qu'il s'agisse de concentrations nationales comme le rapprochement dans les blindés britanniques entre les firmes Alvis et GKN ou comme la fusion Thyssen Krupp en Allemagne ou qu'il s'agisse d'opérations transnationales comme la coentreprise d'électronique de défense créée par le britannique GEC-Marconi et l'italien Alenia en 1998, Alenia Marconi Systems (AMS)<sup>85</sup> ou la société italo-britannique d'hélicoptères résultant de la fusion des activités d'Agusta (groupe Finmeccanica) et de Westland (groupe GKN), Agusta-Westland. Dans le même mouvement, il faut noter l'entrée du groupe British Aerospace<sup>86</sup> au capital du suédois Saab . le groupe anglais prend 35% du capital du constructeur de l'avion de combat Gripen. On remarque encore des opérations comme la prise de contrôle du constructeur de blindés suédois Hägglunds par le britannique Alvis et surtout la sortie du groupe allemand Siemens du secteur militaire avec la revente de son électronique de défense, acquise lors de l'OPA conjointe GEC-Siemens sur le britannique Plessey en 1987, au tandem Dasa - British Aerospace.

Ces évolutions ne sont pas négligeables et créent un environnement nouveau qui va influencer sur les décisions françaises, d'autant plus que le changement de gouvernement de 1997 relance la question des alliances. Le gouvernement Jospin en effet choisit de construire la privatisation (l'ouverture du capital) de Thomson sur la base d'une alliance avec Alcatel et Dassault. Ce qui se réalise rapidement. Et en juillet 1998, c'est l'annonce surprise de la fusion Aérospatiale / Matra hautes Technologies. Ceci lève un obstacle majeur aux rapprochements européens qui était le refus allemand de fusionner avec une entreprise dont l'actionnaire unique était l'Etat. et crée les conditions d'une fusion européenne conforme aux intentions exprimées dans la déclaration tripartite du 9 décembre 1997 sur l'unification de l'aéronautique européenne. On peut ajouter que cette année est celle où disparaissent un certain nombre de firmes historiques de l'armement français : la SAT est absorbée par sa maison mère, la Sagem. De même la société européenne de propulsion (SEP) est absorbée par la Snecma. La compagnie des signaux sort du secteur en revendant son activité à Matra. Dassault Electronique dans le montage Alcatel / Thomson-csf / Dassault est fondu dans l'ensemble Thomson-CSF Detexis et disparaît donc également. L'ensemble de ces mouvements préludent à des transformations plus fondamentales encore à un moment où les médias anglo-saxons insistent sur l'imminence d'une fusion Dasa / british Aerospace qui laisserait les firmes françaises isolées dans un cadre national.

### *21.3 la naissance de l'Europe de l'armement*

C'est l'année 1999 qui va être l'année de naissance d'une Europe de l'armement.<sup>87</sup>

En janvier c'est l'annonce de la reprise par British Aerospace de l'électronique de défense de GEC-Marconi (filialisée dans Marconi Electronics Systems). C'est une suite logique de la décision de GEC de séparer ses activités défense et ses activités civiles. Ceci met fin brutalement aux négociations entamées avec Dasa. Cette opération 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

---

<sup>85</sup> *Les échos*, 2 avril 19998

<sup>86</sup> qui deviendra BAe Systems en 1999

<sup>87</sup> voir Jean-Paul Hébert, « Naissance de l'Europe de l'armement », *Cahier d'Etudes stratégiques*, N°27, juin 2000

(13.3 milliards de dollars<sup>88</sup>) 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)<sup>89</sup> 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)<sup>90</sup>

Ce regroupement britannique ne tarde pas à accélérer le mouvement européen et en juin 1999 DaimlerChrysler Aerospace AG (Dasa) et le groupe d'aéronautique espagnol Casa annoncent qu'ils ont décidé de fusionner leurs actifs, ce qui constitue la première création d'une société transnationale en Europe dans ce secteur, si l'on prend en compte que Eurocopter est une alliance limitée à une activité précise.

Mais cette décision va elle-même être rapidement dépassée avec la signature en octobre 1999 à Strasbourg de l'accord pour la création d'EADS par fusion d'aérospatiale Matra et de DaimlerChrysler Aerospace (Dasa) en présence du chancelier allemand et du premier ministre français. Ceci marque la naissance du 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).

Ces décisions majeures s'accompagnent de la naissance d'Astrium, dans le spatial, et de MBDA dans les missiles (élargissement de Matra Bae Dynamics à Alenia Marconi Systems et à l'activité missile héritée d'aérospatiale). Airbus se transforme de GIE en société intégrée, Eurocopter simplifie également ses structures. Des programmes phares sont lancés : l'avion civil gros porteur A380, l'avion de transport militaire européen A400M, le missile Meteor, malgré la très forte pression américaine, l'hélicoptère NH 90.

Si on ajoute encore que Thomson-CSF, obtenant le droit d'acquérir l'électronicien britannique Racal, devient le deuxième fournisseur militaire du Royaume-Uni (et marque cette mutation en changeant de nom pour s'appeler Thales), on voit se mettre en place les trois entreprises européennes dominantes du secteur de l'armement.

Cette période marque incontestablement un changement de nature dans le système européen de production d'armement et constitue bien le début d'une européanisation industrielle, condition nécessaire d'une autonomie stratégique par rapport aux Etats-Unis. D'autant que la transformation des entreprises françaises a accompagné cette européanisation :

### *21.4 les transformations françaises*

---

<sup>88</sup> 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

<sup>89</sup> AFP, 30 novembre 1999

<sup>90</sup> source : *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

<b>Evolution 1990-2004 de la structure et du contrôle des firmes françaises d'armement</b>			
	chiffre d'affaires armement en euros (données 1990)	contrôle en 1990	devenu en 2004
Thomson-csf	4 459	Thomson SA : 59.2% marché : 38.8% autocontrôle : 2%	changement de nom : Thales privatisé en 1997 Capital : secteur public : 31.8% Alcatel : 9.5% Dassault : 5.7% flottant/salariés : 47.4% autocontrôle : 5.6%
DCN	3 211		la direction des constructions navales de la DGA a été transformée en société de droit privé, capital détenu par l'Etat
Aérospatiale	2 349		fusionné avec Matra Hautes technologies puis fondue dans EADS
Dassault Aviation	2 036		inchangé
GIAT Industries	1 654 <sup>91</sup>		a du recéder FN-Herstal. les effectifs du groupe sont passés de 17 000 à 6 100 en 2004 et devrait tomber à 3 000 en 2006
Matra	1 055		fusionné avec Aérospatiale en 1998 puis fondu dans EADS en 1999
Compagnie générale d'électricité (CGE)	~ 1 000 <sup>92</sup>		prend en 1991 le nom d'Alcatel Alsthom qui devient en 1998 Alcatel
Snecma	778	Etat	fusion absorption de la Sagem en 2004 et capital ouvert, donnant naissance à une nouvelle société : Safran
Eurocopter	750	Aérospatiale/Dasa	EADS (structures de contrôle simplifiées)
Dassault Electronique	440	Dassault industries	apporté à Thales (ex-Thomson-csf) et fondu dans Thales Systèmes Aéroportés SA (ex-Thomson-csf Detexis)

<sup>91</sup> données 1991

<sup>92</sup> la CGE n'était (curieusement) pas incluse dans la liste de Jean-Michel Boucheron. Le montant de son chiffre d'affaires militaire est une estimation de l'auteur. il en est de même pour les données concernant Panhard-Levassor, RVI et la Société européenne de propulsion.

Sextant avionique	353	contrôle paritaire Aérospatiale Thomson-csf	devenu Thales Avionics contrôle total de Thales
Snpe	329	Etat	réorganisé en cinq filiales les activités explosifs militaires étant intégré dans Eurengo France (avec Saab et Patria) avec effet rétroactif au 1,07,03,
Sagem	319		fusion avec Snecma en 2004
Labinal	282		passé sous le contrôle de la Snecma
Turboméca	242	Labinal	passé dans le groupe Snecma
RVI	~ 220	Renault SA	cédé à AB Volvo en 2001
Thomson TRT défense	208	Thomson-csf	fondue dans les activités du groupe Thales
Thomson Brandt armements	181	Thomson-csf	regroupé en 1994 avec les activités armement terrestre de Dasa dans TDA
Sat	179	Sagem	absorbe la Silec en 1996 puis est absorbé par sa maison-mère Sagem en 1998
Alcatel espace	130	Alcatel	devenu Alcatel Space industries
SEP (société européenne de propulsion)	~ 130	Snecma : 51.93% Aérospatiale : 13.69% Snpe :8.57% etc.	passé sous contrôle total de Snecma en 1997 et transformé en division de la société
Hispano- Suiza	123	Snecma	l'activité nacelles et inverseurs de poussées est filialisée sous le nom de Hispano-Suiza Aérostructures en 1997 puis fusionnée en 2001 avec Hurel- Dubois sous le nom de Hurel-Hispano
Messier- Bugatti	114	Snecma	ex Messier-hispano-bugatti. Ses activités de trains d'atterrissage ont été fusionnées en 1994 avec celles de Dowty (TI Group) sous le nom de Messier-Dowty, finalement passé sous contrôle total de Snecma en 1998
Sfim	108	nav mixte / Framatome	racheté et absorbé par la Sagem en 1999
Framatome	103	Alcatel / cea- Industrie	Framatome ANP est filiale à 66% de Areva et à 33% se Siemens
Mécanique creusot-loire (MCL)	86	CLI (66)	passé sous contrôle de GIAT- Industries en 1992
Lucas air équipement	75	groupe Lucas	en 2003 LucasVarity passe sous contrôle du groupe américain TRW après une OPA de 6,5 milliards de dollars

Panhard-Levassor	~ 70	filiale de PSA	cédé à la société nouvelle des automobiles Auverland (SNAA) <sup>93</sup>
Lohr industrie	67	familial	Soframe a repris au 1er janvier 2000 les activités militaires de Lohr industrie
Creusot-loire industrie (CLI)	39	Usinor Sacilor	aujourd'hui groupe Arcelor, sorti de l'activité défense
Auxilec	32	Thomson-csf	intégré dans Thales Avionics
LCTAR	28	Thomson-csf	intégré dans Thales
Sogitec	20	Dassault Aviation	Sogitec industries
Socata	14	Aérospatiale	devenue EADS Socata
Hurel-Dubois	9	navigation mixte	passé sous le contrôle de la Snecma en 2000 et est fusionné l'année suivante avec Hispano-Suiza Aérostructures pour devenir Hurel-Hispano

La hiérarchie des firmes s'est sensiblement modifiée : en termes de chiffre d'affaires, Thales a rejoint Areva. Sagem et Eurocopter sont passés devant DCN et GIAT a régressé à la dixième place, mais surtout alors que le groupe d'armement terrestre faisait un chiffre d'affaires équivalent à celui d'Eurocopter en 1992, en 2004 son montant est moins du quart de celui de l'hélicoptériste. DCN et GIAT ont vu leur chiffre d'affaires baisser et Snpe et Dassault n'ont eu qu'une progression modérée.

<b>Evolution du chiffre d'affaires des firmes 1992-2004 (millions d'euros constants 2004)</b>			
	1992	2004	Evolution (en %)
Areva	7240	11 109	53
Dassault A	3029	3 459	14
DCN	2722	2 608	-4
EADS (Aérospatiale en 1992)	9651	31 761	229
Eurocopter	2142	2 780	30
GIAT-I	2050	590	-71
Sagem	2263	3 570	58
Snecma	4218	6 812	61
Snpe	777	793	2
Thales	6317	10 288	63

D'autre part, le délitement du noyau dur continue avec un recul quasi général de la part du militaire<sup>94</sup>. Eurocopter et Dassault sont passés en dessous de 50 %. Areva est

<sup>93</sup> en janvier 2005

passé en dessous de 10%. en 1992 cinq entreprises faisaient plus de la moitié de leur activité dans le militaire, en 2002 elles ne sont plus que trois.

<b>évolution 1992-2004 de la part du chiffre d'affaires militaire dans l'activité des firmes. (millions d'euros constants 2004)</b>						
	C.A. militaire 1992	C.A. militaire 2004	évolution du volume du chiffre d'affaires militaire (en %)	part du chiffre d'affaires militaire en 1992 (en %)	part du chiffre d'affaires militaire en 2004 (en %)	évolution de la part du chiffre d'affaires militaire (en %)
Areva (CEA industrie en 1992)	1 436	299	-79	24	3	-88
Dassault Aviation	1 420	1 606	13	57	39	-32
DCN	2 202	1 659	-25	98	100	2
EADS (Aérospatiale en 1992)	2 661	7 232	172	33	27	-19
Eurocopter	1 041	1 279	23	59	47	-20
GIAT Industries	1 134	728,5	-36	67	95	42
Sagem	729	1083	49	39	33	-17
Snecma	1 044	1543	48	30	23	-23
Snpe	302	252,4	-16	47	35	-27
Thales (Thomson-csf en 1992)	3 962	6 599	67	76	64	-16

L'ouverture sur l'exportation est en progression sensible : 7 groupes sur dix font plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'exportation. Le recul est marqué pour Areva et surtout GIAT Industries. La progression est très forte pour DCN et marquée pour Sagem et Snpe qui passent au dessus de 50%. Le niveau pour Dassault Aviation ((82%)) est peut-être un facteur de vulnérabilité.

L'évolution des effectifs traduit bien l'alignement des entreprises de défense sur les choix d'ensemble du secteur industriel. Alors que dans le passé ces sociétés avaient préservé le niveau de leur emploi, au prix éventuellement d'une certaine perte en ligne quant à la rentabilité, la période récente montre les choix inverses, c'est-à-dire essentiellement une contraction sévère des effectifs employés. Plus précisément, si les effectifs sont en hausse pour Areva, SNECMA Thales ou EADS ce n'est que la

---

<sup>94</sup> sachant que le chiffre de 1992 pour GIAT Industries est très contestable car il correspond à une période où la direction de GIAT Industries souhaite faire apparaître une part importante d'activités diversifiées dans le civil, au prix de reclassement parfois hasardeux.

conséquence de la croissance externe et des absorptions. La stabilité des effectifs de Sagem équivaut en fait à une baisse compte tenu des absorptions. La diminution des effectifs est marquée pour Dassault, Eurocopter et Snpe. Elle est très forte pour DCN (-47%) et GIAT (-71%).

<b>Evolution 1992-2004 des effectifs des firmes</b>			
	1992	2004	évolution (%)
Areva	39 800	70 069	76
Dassault	13 592	12 040	-11
DCN	24 415	12 914	-47
EADS	46 110	110 662	140
Eurocopter	11 950	11 000	-8
GIAT-I	17 139	5 000	-71
Sagem	14 576	15 369	5
Snecma	26 374	39 485	50
Snpe	6 545	5 094	-22
Thales	42 357	55 476	31

Ces résultats quant au chiffre d'affaires et ces choix quant aux effectifs ont comme conséquence une amélioration d'ensemble de la productivité apparente (le ratio chiffre d'affaires par personne) : cette amélioration est très forte chez DCN, dont le niveau de départ était bas. EADS rattrape le niveau de Dassault. L'augmentation est modérée chez Snecma. On note un recul chez GIAT Industries et surtout Areva., cette dernière société se voyant dépassée par Eurocopter, Sagem, DCN, Thales et Snecma.

<b>Evolution 1992-2004 de la productivité apparente des firmes (chiffre d'affaires par tête millions d'euros constants 2004)</b>			
	1992	2004	variation
Dassault A	222 859	287 292	29
EADS (Aérospatiale en 1992)	209 304	287 009	37
Eurocopter	179 276	252 727	41
Sagem	155 271	232 286	50
DCN	111 477	201 951	81
Thales	149 128	185 450	24
Snecma	159 931	172 521	8
Areva	181 905	158 544	-13
Snpe	118 767	155 673	31
GIAT-I	119 588	118 000	-1

## 2.2 L'adaptation de la stratégie US

Corrélativement aux différentes étapes de cette européanisation du tissu industriel de l'armement, la stratégie américaine s'est adaptée et infléchie.

### 22.1 la tentation du monopole.

Dans un premier temps, correspondant globalement à la période 1994-1995<sup>95</sup>, l'antagonisme entre la prétention stratégique qui se lisait dans l'évolution du système américain de production d'armement et les intérêts des producteurs européens a conduit à l'éventualité d'un choc frontal entre les deux systèmes de production, où la volonté hégémonique des Etats-Unis était clairement affirmée et qui conduisait à la disparition ou à une marginalisation substantielle des capacités européennes de production d'armement. Cette tentation du monopole était énoncée de manière particulièrement nette dans les analyses de Kapstein<sup>96</sup> par exemple, mais aussi de Johnson, vice-président de l'AA (Aerospace Industries Association)<sup>97</sup> et autres. Elle relevait, d'une certaine façon, d'une vieille pensée héritée de la logique des blocs, où la victoire industrielle était conçue comme l'anéantissement de l'autre, au nom d'une rationalité économique, censément pure, arguant de l'optimalité économique qui s'ensuivrait de la disparition de producteurs marginaux inefficaces.

Toutefois, assez vite, les faiblesses de cette tentative de blitzkrieg idéologique sont apparues et des analyses ont souligné le risque non négligeable de réaction en retour qu'elle risquait de provoquer dans les Etats européens. Le programme d'observation militaire par satellite Hélios, auquel l'Allemagne s'était d'abord ralliée, avait servi de révélateur à ce danger : une prétention "excessive" des Etats-Unis risquait de faire naître en Europe une volonté de s'affranchir d'une partie au moins d'une tutelle d'autant moins acceptable qu'elle était cyniquement annoncée à l'avance et mise en œuvre sans ménagement. D'où l'idée que la préservation du leadership réel des Etats-Unis dans le domaine de la maîtrise de l'information passe par le "partage" d'une certaine part de cette information. Cette mise à disposition d'une part des données peut dissuader des alliés européens de se lancer dans la réalisation coûteuse d'un système autonome d'information, forcément concurrent, sans pour autant remettre en cause la suprématie globale des Etats-Unis qui conservent alors la maîtrise de la régulation de ces flux d'informations. C'est là une forme particulière de coalition ad hoc<sup>98</sup> plus subtile

---

<sup>95</sup> voir HEBERT J-P., "Changements dans le système de production d'armements aux Etats-Unis et conséquences pour les pays européens" in Alain JOXE (dir.), "Le débat stratégique américain 1994-1995. Révolution dans les affaires militaires?", *Cahiers d'études stratégiques*, N°18, 4ème trimestre 1995, 170 pages. (pp.129-144)

<sup>96</sup> voir l'article 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 Quarterly*, Volume 106, N°4, 1991-92, pp.657-675

<sup>97</sup> JOHNSON J.L., "Conventional Arms Transfer Policy : An Industry perspective", *Military Technology*, février 1994, pp.30-33

<sup>98</sup> voir Jean-Paul HEBERT, "Restructuration des industries d'armement aux Etats-Unis et en Europe : alliances antagonistes ou coalitions ad hoc ?" in Alain JOXE et Maurice RONAI (Coord.), "Le débat stratégique américain 1995-96 : nouvelle pratique des alliances", *Cahiers d'études stratégiques*, N°20, 1997, 160 pages. (pp.135-140).



qu'un monopole pur et simple, mieux adaptée aux spécificités de l'information satellitaire et qui ne remet pas en cause le fonctionnement fondamental de "l'alliance".

Ce danger de l'émergence de "compétiteurs désespérés" a pris plus de consistance avec l'inflexion des choix britanniques en matière d'acquisition d'armements. Cette inflexion n'a nulle part été théorisée, ni revendiquée comme telle par les autorités britanniques, mais elle est un fait. En effet, en quelques mois de l'année 1996, les choix du Royaume-Uni ont mis à mal les mécanismes de succès américains garantis en cas de compétition US-Europe pour des contrats britanniques : choix du missile de croisière franco-britannique Storm Shadow (Matra-BAé Dynamics)<sup>99</sup> plutôt que du matériel de Hughes, ralliement à l'agence franco-allemande de l'armement<sup>100</sup> et surtout au programme de véhicule blindé d'infanterie en coopération européenne<sup>101</sup>, choix des avions de patrouille maritime Nimrod 2000 de BAé au détriment des Orion 2000 de Lockheed-Martin<sup>102</sup>, équipement en hélicoptères avec 38 Ecureuils d'Eurocopter et seulement 9 appareils de Bell <sup>103</sup>..

Du coup, la tentation du monopole s'est estompée pour faire place dans la deuxième moitié des années quatre-vingt dix à une stratégie plus subtile de multiplications des coalitions ad hoc et des liens renforcés.

### *22.2 Coalitions ad hoc et liens renforcés.*

Etant donné qu'une négociation "à parts égales" entre les producteurs américains et les producteurs européens était exclue, car contradictoire avec la visée hégémonique américaine<sup>104</sup> et qu'une "victoire" par implosion des systèmes européens de production d'armement était incertaine, voire risquait d'avoir des répercussions négatives sur la réorganisation de l'alliance atlantique, le système américain a jugé plus efficace de multiplier des accords industriels au cas par cas jusqu'à former un entrelacs de relations croisées susceptible de réduire la part d'autonomie des entreprises européennes..

Ces accords ne sont pas des accords globaux sur l'ensemble de l'armement. C'est essentiellement dans tout le domaine Aéronautique-espace-électronique que se sont déployées les propositions d'accords circonscrits et localisés et que, pays par pays, firme par firme, les producteurs ont été courtisés pour des alliances limitées dans le temps et en importance. Un certain nombre de liens existaient déjà entre les producteurs des deux rives de l'atlantique, plus importants que ne le laisserait penser le seul examen des participations au capital (accords de coproduction pour tel type de matériels, sous-traitance, compensations de certains marchés, R&D menée en commun, etc.). Ce sont tous ces types de liens, moins visibles que des prises de contrôle brutales qui se sont multipliés dans la période 1996-1998. Les propositions en ce sens ont été très explicites : Cette offensive multiforme, censée procurer des avantages coopératifs, a été par exemple clairement expliquée par Norman AUGUSTINE, dirigeant de Lockheed-Martin :

<sup>99</sup> cf. *Air & Cosmos*, 30 août 1996

<sup>100</sup> cf. *Air & Cosmos*, 15 novembre 1996.

<sup>101</sup> cf. *Le Monde*, 25 juillet 1996.

<sup>102</sup> cf. *Le Monde*, 26/27 juillet 1996

<sup>103</sup> cf. *Le Monde*, 3 octobre 1996;

<sup>104</sup> on sait que dans le passé, tous les discours sur la "two-way street" (un rééquilibrage dans les flux réciproques de fournitures d'armements de part et d'autre de l'Atlantique) sont restés des formules apaisantes, sans réalité concrète.

*Gagner des marchés en Europe en partageant la technologie et les travaux permet de créer des matériels très compétitifs (notamment en rapport qualité-prix) qui, à leur tour, permettent de gagner de nouvelles commandes à l'exportation à travers le monde.*<sup>105</sup>

et il annonce que son groupe vise, en Europe,

*des investissements sélectifs allant de la création d'alliances ou de sociétés communes à d'autres mécanismes financiers, aussi bien dans le secteur aérospatial et défense que dans d'autres domaines tels que les projets d'infrastructures, les télécommunications, le contrôle du trafic aérien, la simulation, l'énergie, l'environnement, l'intégration des systèmes, la gestion de l'information.*<sup>106</sup>

Comme Norman AUGUSTINE<sup>107</sup>, Peter CRAINE, directeur européen de British Aerospace a un diagnostic du même ordre :

*Les Etats-Unis s'apprêtent à sortir du processus des fusions et des réductions budgétaires et vont réinvestir le fruit de leurs efforts dans le développement technologique et les prises de contrôle hors de chez eux.*<sup>108</sup>

C'est cette stratégie qui s'est trouvée contrariée par l'eupéanisation des années 1999-2000 et la naissance des trois grands groupes européens EADS, BAE Systems et Thales. Les trois compagnies en effet sont de taille à rivaliser avec leurs concurrents d'outre-atlantique et ne sont donc plus en position de proies potentielles. Comme dans la même période du début des années deux mille, le fossé entre les choix politico-militaires des Etats-Unis et ceux des pays de la « vieille Europe » s'est creusé, la confrontation transatlantique a pris des allures d'affrontement.

## **2.3 le contexte nouveau de l'affrontement économique avec les Etats-Unis**

### **23.1 La course aux armements, lieu décisif de l'affrontement transatlantique.**

Plutôt que de parler de course aux armements<sup>109</sup> entre les Etats-Unis et l'Europe un certain nombre d'auteurs préfèrent parler de "dynamique" ou de "concurrence". Il paraît pourtant pertinent de parler de "course" parce que les concepts de dynamique ou de concurrence sont trop étroitement economicistes et ne rendent pas compte du contenu politique et stratégique de l'affrontement transatlantique.

La course aux armements transatlantique a un objectif d'hégémonie, de contrôle de la recherche-développement de haut niveau, spécialement de la recherche-développement militaire et vise à conforter ainsi les bases technologiques de la suprématie politique américaine. Elle se fait prioritairement dans la période actuelle

---

<sup>105</sup> cf. Pierre LANGEREUX, "Lockheed-Martin veut se développer en Europe", *Air & Cosmos / Aviation internationale*, N°1577, 6 septembre 1996, pages 27-28.

<sup>106</sup> Ibidem.

<sup>107</sup> *Les Echos*, 19 juin 1997

<sup>108</sup> *TTU*, 3 juillet 1997

<sup>109</sup> voir Jean-Paul Hébert, « la confrontation Etats-Unis / Europe sur les marchés d'exportation d'armement » in Yves JEANCLOS (dir.), *la sécurité de l'Europe et les relations transatlantiques au seuil du XXIème siècle*, Editions Bruylant, Bruxelles, 2003, 414 pages, (pages 141-163)

dans le domaine aéronautique-espace- électronique et se développe concrètement par le média du contrôle des marchés d'armement des pays amis et alliés d'une part et des pays à marchés émergents du sud d'autre part. Elle s'inscrit dans la vision stratégique américaine.

Cette notion de course aux armements, avec les risques qu'elle comporte, a déjà été mise en lumière dans les points de vue d'un certain nombre d'acteurs des relations internationales : ainsi, à la conférence quinquennale de révision du traité de non-prolifération nucléaire (TNP), Kofi Annan avait-il mis en garde les Etats-Unis contre une modification du traité ABM qui pourrait conduire "à une nouvelle course aux armements et inciter à la prolifération nucléaire". De même, en juin 2000, après un long entretien avec le président américain, le chancelier allemand Gerhard Schröder avait déclaré qu'il était "préoccupé" par "une éventuelle reprise de la course aux armements".<sup>110</sup>

Toutefois, il faut préciser en quoi cette course aux armements est nouvelle et se distingue de l'ancienne course aux armements, celle qui opposait les deux blocs Ouest et est et singulièrement les leaders de chacun de ces blocs :

L'ancienne course aux armements se faisait d'abord dans un contexte de menace militaire. Quelle que soit l'analyse que l'on peut faire quant à la réalité de la menace militaire soviétique, il est cependant évident que sa représentation était presque unanimement acceptée et fondait les choix en matière de dépenses militaires et de budgets d'équipements. Cette course se faisait d'abord par les armes nucléaires et ensuite seulement par les armes classiques. Elle se déployait par l'accumulation d'arsenaux. La dimension qualitative n'était pas absente, bien sûr, mais les deux protagonistes confrontaient des quantités croissantes de matériels dans une comptabilité et des processus d'équilibre/déséquilibre mesurés par les nombres et les volumes physiques par genre d'armements. Enfin, une caractéristique remarquable de cette course est qu'elle comportait un pan de technologies dissimulées (avions U2, SR71, F-117...).

Sur toutes ces caractéristiques, la nouvelle course aux armements se situe dans des rapports différents : d'abord parce qu'elle n'est pas placée dans un contexte d'affrontement militaire même éventuel. L'alliance atlantique est un fait, les relations entre les Etats-Unis et l'Europe comportent les occasions d'affrontement politique que l'on connaît mais nul ne soutient sérieusement que celles-ci puissent comporter une dimension militaire. C'est bien sur une différence majeure.

La nouvelle course aux armements est aussi une course aux armements classiques plutôt que nucléaire. D'abord parce que, comme on vient de le dire, la toile de fond du phénomène n'est pas celle d'un affrontement militaire, mais aussi parce que placer cette course dans ce domaine n'aurait guère de sens, dans la mesure où la traduction concrète de cette course est la conquête des marchés d'armements extérieurs et que le nucléaire est exclu de ces marchés ; Enfin parce que la logique de cette course qui est la maîtrise de la technologie de haut niveau se déploie principalement dans l'observation, le renseignement, le guidage avec précision, les communications, l'électronique sous toutes ses formes. Cette course est donc beaucoup plus qualitative que quantitative, et c'est là encore une différence majeure avec l'ancienne course. Elle ne se fait pas par la compétition au plus grand nombre d'avions de combat ou d'hélicoptères, mais par le niveau technologique des matériels. Du coup, au lieu des

---

<sup>110</sup> *le monde*, 3 juin 2000

Technologies dissimulées de l'ancienne course, on a au contraire des Technologies affichées, parce qu'elles sont censées faire la démonstration de l'avantage difficile à combler dont disposeraient les Etats-Unis.

En fait plutôt que de course aux armements, il serait plus exact de parler de course à la maîtrise de la technologie militaire de haut niveau. Mais on peut retenir l'expression de « course aux armements » comme formulation simple du phénomène. Cette course se manifeste notamment par la place nouvelle des exportations d'armement dans le système américain : autrefois marginales, elles se révèlent aujourd'hui décisives et les États-Unis accaparent maintenant 50% du commerce mondial des armements et font tout pour sortir l'Europe du jeu militaire, à la fois par une rhétorique insistante sur le déclassement de l'Europe et par des pratiques économiques et stratégiques visant à vider de tout contenu l'autonomie stratégique européenne.

<b>Etats-Unis : Production de systèmes d'armes majeures (moyenne annuelle 1996-2004)<sup>111</sup></b>		
	livraisons nationales	livraisons à l'exportation
I. Chars de bataille	1	396
II. Véhicules blindés de combat	117	593
III. Artillerie de gros calibre	66	133
IV. avions de combat	30	99
V. hélicoptères d'attaque	9	30
VI. Navires	14	8
VII. Missiles et lanceurs	749	1592

La confrontation transatlantique prend aujourd'hui une dimension d'acuité accrue. Il ne s'agit plus seulement de conforter une prééminence, il s'agit de réduire les moyens d'intervention d'un rival gênant. Cet affrontement se développe avec les manipulations de concepts comme la « forteresse Europe » censée symboliser une volonté de protectionnisme européen, ou le « gap » supposé entre les capacités européennes et américaine.<sup>112</sup>

Concrètement, il se joue aussi sur le plan industriel : pour cela les acteurs américains utilisent des moyens de concurrence oblique, développent une stratégie de contournement et promeuvent des initiatives de dissociation

### ***23.2 Concurrence oblique protéiforme.***

Par « concurrence oblique », on entend l'ensemble des moyens non directement économiques mis en œuvre pour emporter un marché ou pour empêcher un concurrent

<sup>111</sup> données synthétisées à partir de la collection des registres de l'ONU sur les transferts d'armements classiques.

<sup>112</sup> sur ce dernier point voir, Jean-Paul Hébert, « L'Europe, vraie puissance militaire mondiale », *L'Economie politique*, N°20, quatrième trimestre 2003, pages 32-41

de l'emporter. Il s'agit aussi bien d'arguments juridiques que de pressions politiques ou de mesures protectionnistes ouvertes ou déguisées et d'espionnage économique.

:

### 232.1 Arguments juridiques

Les arguments juridiques : Il s'agit des accusations sur la question des avances remboursables et plus globalement sur les "aides" étatiques, de l'utilisation de l'ambiguïté de la législation anti-corruption, de la mise en avant des risques de dissémination de technologies sensibles, de la remise en cause de l'accord Etats-Unis-Europe sur les financements publics à l'aéronautique de 1992, etc. Ceci est particulièrement visible avec l'offensive sur le dossier des aides publiques à Airbus, 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 européenne. Au fur et à mesure que l'écart se réduit entre Airbus et Boeing, la pression se fait plus forte. Ainsi en 1999 les Etats-Unis demandent l'ouverture de consultations à l'OMC à propos d'éventuelles aides remboursables à la société Sextant avionique d'un montant de 140 millions de francs en trois ans pour la mise au point d'un nouveau système de gestion de vol (FMS).<sup>113</sup> Des rapports diffusent des évaluations impressionnantes de l'avantage « déloyal » censé être ainsi apporté à Airbus. Le rapport annuel américain sur les barrières commerciales dans le monde en 2000 indiquait "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".<sup>114</sup> La représentante américaine pour le commerce n'hésitait pas alors à réclamer aux gouvernements allemand et britannique des précisions sur le financement de l'A380.<sup>115</sup>

Dans la période 2004-2005, le différend a pris une ampleur nouvelle : en octobre 2004, les États-Unis ont demandé à l'OMC l'ouverture de consultations avec les gouvernements Allemand, Français, britannique et espagnol et avec les Communautés européennes ("CE")<sup>116</sup>. Les européens de leur côté ont réagi en menaçant de mettre en cause le soutien du gouvernement américain à Boeing.

L'argumentation présentée à l'OMC par les Etats-Unis, se conclut par la phrase suivante : « Ils ont affirmé que ces nombreuses subventions avaient aidé Airbus à conquérir plus de la moitié du marché des avions civils gros porteurs et qu'il était temps d'y mettre fin. »<sup>117</sup> L'objectif paraît suffisamment important pour les Etats-Unis

<sup>113</sup> voir les documents de l'OMC :

[http://www.wto.org/french/info\\_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Ftratop%5F%2Fdispu%5F%2Fcases%5F%2Fds172%5F%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search\\_results\\_f.asp&CiHiliteType=Full](http://www.wto.org/french/info_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Ftratop%5F%2Fdispu%5F%2Fcases%5F%2Fds172%5F%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search_results_f.asp&CiHiliteType=Full)

<sup>114</sup> *La Tribune*, 3 avril 2000

<sup>115</sup> *La Tribune*, 28 juin 2000

<sup>116</sup> document WT/DS316/2, voir

[http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dispu\\_f/cases\\_f/ds316\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds316_f.htm)

<sup>117</sup>

[http://www.wto.org/french/info\\_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Fnews%5F%2Fnews05%5F%2Fdsb%5F13june05%5F%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search\\_results\\_f.asp&CiHiliteType=Full](http://www.wto.org/french/info_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Fnews%5F%2Fnews05%5F%2Fdsb%5F13june05%5F%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search_results_f.asp&CiHiliteType=Full)

pour que la Chambre des représentants américaine propose au secrétaire à la Défense Donald Rumsfeld « d'interdire tout contrat militaire "avec une entité étrangère ayant reçu une subvention d'un gouvernement membre de l'OMC" faisant l'objet d'un recours américain »<sup>118</sup>

Les européens de leur côté soulignent que l'administration américaine finance Boeing pour des montants très importants : « Les Communautés européennes ont affirmé que Boeing avait également reçu, au cours de ces dix dernières années, des subventions d'un montant total de 22 milliards de dollars provenant de la NASA, du Département de la défense et du Département du commerce. Ainsi, le Boeing 787, qui était en cours de développement, bénéficierait de subventions s'élevant à 70 pour cent de son coût de développement, la société Boeing n'y participant qu'à hauteur de 15 pour cent. »<sup>119</sup>

Ils ajoutent que le Japon est fortement impliqué dans le processus de financement et, selon Philippe Camus, alors co-président d'EADS :

*Si l'aide japonaise bénéficiant à Boeing n'était pas décomptée dans l'équilibre des aides entre Airbus et Boeing, l'Europe serait folle d'accepter un accord de ce genre ».*<sup>120</sup>

En fin d'année 2005, les Etats-Unis et l'Europe ont suspendu leurs demandes de créations de groupes spéciaux sur le sujet, gelant provisoirement la procédure, mais cette situation n'est sans doute que partie remise, même si cet affrontement est, pour reprendre les termes du mémorandum européen, « le différend le plus important, le plus complexe et le plus coûteux de l'histoire de l'OMC. »<sup>121</sup>

### 232.2 Pressions politiques

Les pressions politiques exercées par les responsables de l'administration américaine peuvent prendre une grande variété de formes comme ça été le cas pour l'éventuelle commande par la compagnie israélienne El Al de trois Airbus<sup>122</sup>, à propos de laquelle Madeleine Albright, en 1999, n'avait pas hésité à déclarer publiquement 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>123</sup>

En juillet 2001, C'est l'Australie a décidé de retirer son appel d'offres concernant le remplacement du système de combat de ses six sous-marins Collins pour lui préférer un accord de collaboration avec l'US Navy, écartant ainsi le groupe allemand de défense, STN Atlas Elektronik, dont l'offre avait auparavant été préférée à celle de l'américain Raytheon par la commission d'enquête officielle.<sup>124</sup>

---

<sup>118</sup> AFP 7 juin 2005

<sup>119</sup> même référence que la note 36

<sup>120</sup> AFP 5 avril 2005

<sup>121</sup>

[http://www.wto.org/french/info\\_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Fnews%5Ff%2Fnews05%5Ff%2Fd%5F13june05%5Ff%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search\\_results\\_f.asp&CiHiliteType=Full](http://www.wto.org/french/info_f/highlight/qfullhit.htm?CiWebHitsFile=%2Ffrench%2Fnews%5Ff%2Fnews05%5Ff%2Fd%5F13june05%5Ff%2Ehtm&CiRestriction=airbus&CiBeginHilite=%3Cb+class%3DHit%3E&CiEndHilite=%3C%2Fb%3E&CiUserParam3=search_results_f.asp&CiHiliteType=Full)

<sup>122</sup> Ce qui est évidemment loin d'être un montant économiquement significatif...

<sup>123</sup> *La Tribune*, 21 décembre 1999.

<sup>124</sup> *Le monde* 27 juillet 2001

En Italie, c'est le programme d'acquisition d'avions ravitailleurs qui illustre cette prédilection américaine. Boeing revendique avoir gagné la compétition avec son 767 contre EADS et l'Airbus 330. Outre l'opacité des procédures d'appels d'offre, EADS dénonce le fait que les spécifications ont été calquées sur les caractéristiques de l'avion américain.<sup>125</sup>

En Corée du sud, le gouvernement américain a multiplié les pressions pour que le contrat d'avions de chasse soit finalement attribué au F-15 de Boeing (avion en fin de fabrication) plutôt qu'au Rafale dont les résultats avaient pourtant été les meilleurs.

la levée des différents embargos décidés par les Etats-Unis à l'encontre de l'Inde, à la suite des essais nucléaires de 1998 a permis à la Grande-Bretagne, allié fidèle dans la guerre contre l'Irak, de conclure enfin un contrat de vente de 66 avions Hawk à l'Inde<sup>126</sup> dont la négociation était bloquée étant donné l'importance des composants américains dans cet avion.

Les pressions peuvent être anticipées dans des interactions complexes : ainsi, Iran Air s'était engagé en 1999 à acheter quatre Airbus A330 (plus autant d'options), munis de réacteurs Rolls-Royce, mais le motoriste britannique fait obstacle à cette transaction, de peur de mesures de rétorsion contre sa propre filiale américaine Allison, du fait de l'embargo sur les exportations américaines en Iran.<sup>127</sup>

MBDA qui a remporté en 2001 le contrat de fourniture à Abu Dhabi de missiles de croisière Storm Shadow s'est trouvé pour un temps bloqué par le veto des Etats-Unis, le missile comportant des composants américains.<sup>128</sup>

Israël qui avait du revenir sur sa signature quant à la fourniture à la Chine d'avions radars a pendant plusieurs années été empêché d'honorer un contrat du même type (avions radars Phalcon) qu'il avait signé avec l'Inde et a dû attendre l'été 2003 pour que Washington donne son feu vert.<sup>129</sup> en revanche les deux pays attendent toujours l'autorisation américaine pour l'exportation par Israël de missiles anti-missiles Arrow vers l'Inde.<sup>130</sup> depuis les pressions américaines ont continué pour empêcher la livraison de drones de combat de type Harpy.<sup>131</sup> : Les Etats-Unis ont pour cela gelé la coopération sur le chasseur JSF et sur des systèmes électroniques de supervision du champ de bataille. Ils auraient même interrompu la livraison de matériel optique de vision nocturne.<sup>132</sup>

### 232.3 Les mesures protectionnistes ouvertes ou déguisées :

On peut énumérer une série de faits qui rentrent dans cette rubrique :

C'est au début de l'année 2000 la décision unilatérale de l'agence fédérale américaine FAA de modifier les réglementations ETOPS (qui définissent la durée

---

<sup>125</sup> *Air & Cosmos* 13 juillet 2001

<sup>126</sup> AFP 4 septembre 2003

<sup>127</sup> *Les échos* 15 janvier 2001

<sup>128</sup> *Les échos* 13 décembre 2001

<sup>129</sup> AFP 11 août 2003

<sup>130</sup> AFP 11 août 2003

<sup>131</sup> AFP 27 juin 2005

<sup>132</sup> *ibidem*

maximale de vol pour atteindre un aéroport de déroutement) pour avantager les Boeing 777.<sup>133</sup>

C'est un peu plus tard, la décision de remplacer le groupe français Thomson-CSF pour le contrat WAAS (Wide Area Augmentation System) de modernisation de la FAA par l'américain Raytheon.<sup>134</sup>

C'est en 2003 l'éviction de Airbus face à Boeing pour le contrat d'avions ravitailleurs (location-vente de 100 appareils pour 26 milliards de dollars) dans des conditions suffisamment obscures pour qu'une enquête du département de la défense soit finalement lancée pour établir qu'il y a eu des manœuvres frauduleuses.<sup>135</sup> Aujourd'hui le groupe européen EADS espère bien pouvoir tenter sa chance à nouveau pour concourir sur ce marché. Toutefois, un des dispositifs de l'affrontement transatlantique sur les avances remboursables consiste à établir (aux Etats-Unis) une règle qui empêcherait a priori toute passation de marché avec des groupes de pays en conflit commercial avec les États-Unis<sup>136</sup>

On trouve aussi des signes de méfiance devant les groupes d'armements non-américains ouvertement exprimée, à l'occasion des concessions faites par Smith & Wesson<sup>137</sup> sur la législation quant aux ventes d'armes individuelles; critiqué comme un groupe *dont le propriétaire est étranger*.<sup>138</sup>

Il y a eu encore des 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.<sup>139</sup>

#### 232.4 Espionnage économique.

Grâce au réseau d'écoute Echelon dont la fonction n'est pas seulement diplomatique ou de sécurité.<sup>140</sup> Le parlement européen a publié en 2001 le rapport d'enquête du député allemand Gerhard Schmid sur le système anglo-saxon d'écoute Echelon. Le document souligne : "l'existence de ce système ne fait plus de doute et les entreprises doivent s'en protéger".<sup>141</sup> Le système échelon avait été analysée de manière détaillée en 2000 dans un rapport de la commission de la défense nationale.<sup>142</sup> Les conséquences de ce système paraissaient suffisamment graves au rapporteur pour qu'il propose en conclusion "l'ouverture de négociations internationales".

### **23.3 Contournement industriel**

---

<sup>133</sup> *Air & Cosmos*, 28 janvier 2000

<sup>134</sup> *Air & Cosmos*, 1<sup>er</sup> septembre 2000

<sup>135</sup> *AFP* 18 septembre 2003

<sup>136</sup> cf. supra.

<sup>137</sup> filiale du groupe anglais Tomkins Plc

<sup>138</sup> *La Tribune*, 14 avril 2000. [c'est nous qui soulignons].

<sup>139</sup> *La Tribune*, 27 juillet 2000. Aujourd'hui T-Mobile

<sup>140</sup> *Air & Cosmos*, 3 mars 2000

<sup>141</sup> *Le monde* 1<sup>er</sup> juin 2001

<sup>142</sup> Arthur Paecht, *rapport au nom de la commission nationale de la défense et des forces armées sur les systèmes de surveillance et d'interception électroniques pouvant mettre en cause la sécurité nationale*, Assemblée nationale, Document N°2623, 11 octobre 2000



La constitution en 1999-2000 des trois grands groupes européens, EADS, BAe Systems et Thales a rendu difficile pour un temps la pénétration du secteur des maîtres d'œuvre dans l'aéronautique, l'espace et l'électronique par les firmes américaines. C'est vers les secteurs de production d'armement classiques (terrestre, naval, motoristes, équipementiers) que se développe une stratégie de contournement avec des incrustations significatives qui rendront difficile la concentration européenne de ces secteurs :

Dans l'armement terrestre on a vu successivement la reprise du fabricant autrichien Steyr par General Dynamics en 1998<sup>143</sup>, du fabricant de blindés Mowag en suisse par General Motors en 1999, de Bofors Weapons Systems en suède par United Defense (groupe Carlyle) en 2000 et de la firme d'armement terrestre Santa Barbara par General Dynamics la même année.<sup>144</sup> Si en 2005, le groupe Carlyle a recédé United Defense à BAE Systems<sup>145</sup>, les interférences ne disparaissent pas pour autant, car ceci a pour conséquence d'intégrer de manière plus prononcée le groupe britannique dans le tissu américain et de l'éloigner d'une stratégie européenne.

Dans le secteur des constructions navales, c'est le chantier naval allemand HDW, leader mondial des sous-marins classiques, dont le fonds d'investissement One Equity Partner (OEP, filiale de Bank One) a pris le contrôle;<sup>146</sup> dans un premier temps, OEP avait été considéré comme agissant pour le compte de Northrop Grumman ou de General Dynamics dans la perspective de livraison de huit sous-marins classiques à Taiwan. La décision du gouvernement allemand de bloquer cette exportation a mis fin à ce projet, mais ultérieurement OEP a décidé de ne pas se retirer du secteur naval allemand.<sup>147</sup> Il a cédé son contrôle de HDW lors de la fusion HDW ThyssenKrupp contre 25% du nouvel ensemble.<sup>148</sup>

Du côté des motoristes, il y a eu à l'été 2003 la vente de l'italien FiatAvio (moteurs d'avions et de fusées) au fonds d'investissement américain Carlyle (70%) et au groupe italien de défense et d'aéronautique Finmeccanica (30%).<sup>149</sup> Puis, à l'automne, c'est le consortium américain Kohlberg Kravis & Roberts (KKR) qui est annoncé comme sur le point de racheter la filiale de turbines d'avions de DaimlerChrysler, MTU, pour un prix de 1,8 milliard d'euros. Le groupe germano-américain a décidé de procéder à des négociations exclusives avec KKR écartant ainsi l'autre consortium d'investisseur qui était sur les rangs, le britannique Doughty Hanson.<sup>150</sup>

En Espagne, le holding public SEPI a décidé de vendre sa participation de 53.1% dans le motoriste ITP (Industria Turbo Propulsores), dont Rolls-royce est l'actionnaire minoritaire (46,9%). Parmi les offres reçues, il y avait à nouveau celles de Carlyle et de KKR. Si ces offres avaient été suivies d'effet, les problèmes d'autonomie seraient

---

<sup>143</sup> après une première entrée en 1998, la prise de contrôle est totale en 2003. *AFP* 3 septembre 2003

<sup>144</sup> *La tribune*, 14 juin 2002

<sup>145</sup> *AFP* 24 juin 2005

<sup>146</sup> le capital était détenu par Babcock Borsig, Preussag et Bayern Finanz. L'opération a reçu l'autorisation de la Commission européenne, qui n'y a pas vu d'obstacle ... !

<sup>147</sup> *AFP* 20 octobre 2003

<sup>148</sup> voir Jean LEMIERE, *rapport d'information ... sur l'industrie navale en Europe*, Assemblée nationale, Document N°1701, juin 2004 (ages 63 sq.)

<sup>149</sup> *AFP* 11 août 2003

<sup>150</sup> *AFP* 5 novembre 2003. MTU est le premier fabricant allemand de turbines d'avions dans le secteur civil et militaire. L'entreprise est rentable mais a souffert en 2002 de la crise dans le secteur aéronautique, avec une baisse de 11% de son chiffre d'affaires à 2,2 milliards d'euros .

devenus sérieux car ITP participe au consortium qui motorisera l'airbus gros porteur A 380, mais aussi à la motorisation de l'avion de transport A400M et de l'hélicoptère Tigre.<sup>151</sup>

### *23.4 initiatives de dissociation*

Un certain nombre d'initiatives industrielles américaines ont aussi pour conséquences d'introduire des facteurs de division dans la cohésion européenne.

Les Etats-Unis ont réussi à entraîner cinq pays européens dans le financement de leur prochain avion de combat le F-35 (auparavant appelé le JSF, Joint Strike Fighter) : la Grande-Bretagne (2 milliards de dollars), l'Italie (1 milliard), les Pays-Bas (800 millions), le Danemark (150 millions) et la Norvège (120 millions). Les industries européennes sont ainsi "fixées", dans l'impossibilité de financer un autre programme concurrent, pendant que les USA développent deux autres programmes le F-18 super-hornet le F-22. De surcroît, les pays européens sont soumis aux décisions US : ainsi la version à décollage vertical est-elle déjà durement touchée avec la réduction de 60% des commandes déjà annoncée (le corps de marines prévoit maintenant de ne commander que 250 appareils au lieu des 609 prévus initialement).<sup>152</sup>

De même les pressions américaines pour faire participer les pays européens à leur programme de défense antimissile ont aussi pour objectif d'introduire des éléments de disjonction entre les pays de l'Union.

En outre, la place privilégiée de la Grande-Bretagne dans les relations d'échanges de biens militaires avec les Etats-Unis a été confortée par l'ouverture d'un nouveau bureau au Pentagone dont l'objectif est d'améliorer la comptabilité des procédures d'octroi de licences d'exportation avec les départements du Commerce d'Etat : « l'US Export Systems Interagency Program Management Office ». Les procédures en cours devraient ainsi être de plus en plus standardisées, accélérées et sécurisées. Dans le même but, les gouvernements britanniques et américains discutent des conditions d'un accord visant à lever la réglementation du contrôle du commerce d'armes pour les exportations de composants non classifiés vers certaines industries britanniques.<sup>153</sup> Là encore les traitements différenciés des pays européens visent à introduire des facteurs de discorde à l'intérieur de l'Union. et, en particulier, le traitement de la France est sensiblement distingué de celui d'un certain nombre d'autres pays. Les observateurs notent que la nouvelle administration se fait tirer l'oreille pour mettre en place un cadre de relations franco-américaines aussi favorables que ceux qu'elle a conçus avec le Canada, l'Australie, la Grande-Bretagne, ou de ceux qu'elle étudie avec les Pays-Bas, l'Allemagne et la Norvège.<sup>154</sup>

### *23.5 Le face-à-face EU-UE*

Du côté américain, la montée de l'unilatéralisme comme cadre global de la pensée et de l'action stratégique se passe de démonstration, qu'il s'agisse de l'action guerrière contre l'Irak ou du refus de se joindre aux traités internationaux contre les

---

<sup>151</sup> *les échos* 27 octobre 2003

<sup>152</sup> *TTU* 2 octobre 2003

<sup>153</sup> *TTU Europe* 25 janvier 2001

<sup>154</sup> *Les échos* 13 décembre 2001

armes chimiques, bactériologiques, les armes légères ou les mines antipersonnel. Mais, il faut bien comprendre que cette perspective unifie ce qui pourrait apparaître comme des caractéristiques sectorielles et que c'est dans cette logique qu'il faut replacer la course à la suprématie dans la technologie militaire et la violence croissante que revêt cet affrontement. En effet, c'est bien d'une opposition idéologique fondamentale dont il s'agit si l'on suit l'analyse de Robert Kagan :

*- Il est temps de cesser de faire semblant de croire que les Européens et les Américains partagent une vision commune du monde, ou même qu'ils vivent dans le même monde. Sur la question fondamentale du pouvoir - de l'efficacité du pouvoir, de l'éthique du pouvoir, de l'attrait du pouvoir -, les approches américaines et européennes divergent. L'Europe tourne le dos au pouvoir ou, pour le dire autrement, elle dépasse le pouvoir pour s'inscrire dans un monde autonome de lois et de règlements, de négociations et de coopérations transnationales. Elle pénètre aujourd'hui dans un paradis posthistorique de paix et de prospérité relative, qui correspond à la « paix perpétuelle » de Kant. Les États-Unis, eux, restent empêtrés dans l'histoire, exerçant le pouvoir dans le monde anarchique de Hobbes, où l'on ne peut se fier au droit international. et où la véritable sécurité, la défense et la propagation d'un ordre libéral restent tributaires de la possession et de l'usage de la force militaire.*

*C'est pourquoi, sur les grandes questions stratégiques et internationales actuelles, les Américains viennent de Mars et les Européens de Vénus : ils ne s'entendent que sur peu de points et se comprennent de moins en moins. Et cet état de choses n'est pas passager - il n'est dû ni à une élection américaine ni à quelque catastrophe. Les raisons de la scission transatlantique sont profondes, anciennes et sans doute durables. Lorsqu'il s'agit de fixer des priorités nationales, d'identifier les menaces, de définir les défis à relever et d'élaborer et mettre en œuvre une politique étrangère et une stratégie de défense, les États-Unis et l'Europe empruntent des voies différentes.<sup>155</sup>*

Kagan n'est pas le seul à argumenter de cette façon comme on peut le constater à la lecture d'Edward Luttwak :

*Voir les Français faire cause commune avec des pays comme l'Irak ou la Syrie juste pour faire obstacle aux États-Unis, sans que cela serve un seul des intérêts concrets de la France, c'est difficile à avaler ! Il y aura des représailles américaines contre la position adoptée par Chirac aux Nations unies, de même qu'il y en aura contre Schröder, qui a fait sa campagne électorale sur notre dos. Si on peut être antiaméricain sans en payer le prix, alors tout le monde va l'être. Il s'agit donc pour nous d'affirmer la distinction entre ceux qui sont nos amis et ceux qui ne le sont pas.<sup>156</sup>*

C'est dans la même logique que cet unilatéralisme se caractérise par une certaine morgue vis-à-vis des alliés européens :

*Nous sommes actuellement à un moment très critique des relations transatlantiques. L'Europe doit prendre des décisions cruciales si elle veut que nous restions impliqués dans sa défense. Nous sommes inquiets de la faiblesse des dépenses militaires et des capacités réelles de défense de l'Europe. /.../ La*

<sup>155</sup> Robert Kagan, « Power and weakness », *Policy Review*, N°113, juin 2002

<sup>156</sup> Edward Luttwak, « C'est par la force qu'on change l'histoire », *Le point*, 1<sup>er</sup> novembre 2002

*France a toujours été l'allié le plus difficile et elle l'est encore plus aujourd'hui. La France n'est pas la seule mais c'est elle qui nous donne le plus d'inquiétude et qui joue actuellement le rôle d'agent provocateur. Sous sa conduite, l'Europe veut investir dans des systèmes de défense identiques aux nôtres, comme les satellites espions, même si ça vous coûte plus cher pour un produit inférieur, car nous dépensons beaucoup plus que vous ; la qualité de ce que l'on a, dépend de ce que l'on paie ! J'espère que les choses ne vont pas se dégrader, mais je note des signes inquiétants.*<sup>157</sup>

Certes en 2003, l'appel pour un "renouveau du partenariat transatlantique" cherchait à arrondir les angles et à dépasser les provocations dont Donald Rumsfeld ou Richard Perle se sont fait une spécialité,<sup>158</sup> en disant notamment :

*. Dix ans après la fin de la Guerre froide et face aux nouvelles menaces, le lien transatlantique est rarement apparu aussi crucial. Nous sommes inquiets de voir en Europe et aux États-Unis certains émettre l'idée que nous n'aurions plus besoin de ce partenariat. Au contraire, nous devons réhabiliter les relations entre l'Amérique et l'Europe en commençant par changer le ton avec lequel nous nous adressons à nos alliés. Les États-Unis et l'Europe partagent une communauté d'intérêt et de valeur.*<sup>159</sup>

mais c'était pour aussitôt proposer la présence de représentants américains à la convention européenne, sans réciprocité bien entendu et en s'inquiétant de ce que la croissance de l'antiaméricanisme en Europe ait entraîné une rhétorique antieuropéenne aux États-Unis, enchaînement pour le moins discutable.

De même, en préparation de la visite en Europe en début d'année 2005 du président Bush, la secrétaire d'État Condoleezza Rice, lors d'une conférence de presse donnée avec des responsables de l'Union européenne à Luxembourg, a-t-elle pu se montrer avenante, déclarant que " /Le Président/ trouvera une atmosphère constructive et chaleureuse, une atmosphère dans laquelle chacun est prêt à porter le regard bien au-delà des désaccords que nous avons eus dans le passé et à se tourner vers l'avenir" ?<sup>160</sup> cela ne fait pas disparaître la tonalité des commentaires sur la question de l'embargo contre la Chine à propos duquel un responsable du pentagone déclare au quotidien *Financial Times* « Cette affaire pourrait entraîner "une grave querelle" entre

<sup>157</sup> Richard Perle, *Le monde* 21/22 janvier 2001

<sup>158</sup> Ce texte préparé dans le cadre du programme européen du Center for strategic and international studies (CSIS) a été publié en français dans le monde du 15 mai 2003. Les signataires sont :

Démocrates : Madeleine K. Albright (ancienne secrétaire d'État 1997-2001, ancienne ambassadrice à l'ONU 1993-1997. Harold Brown (ancien secrétaire à la Défense (1977-1981). Zbigniew Brzezinski (ancien conseiller de sécurité nationale du président Carter). Warren Christopher, (ancien secrétaire d'État 1993-1997). William Cohen (ancien secrétaire à la Défense 1997-2001). Stuart Eizenstat (ancien secrétaire adjoint au Trésor). John Hamre (ancien secrétaire adjoint à la Défense). Carla Hills (ancien représentante des États-Unis pour le commerce). Sam Nunn (ancien président de la commission de la défense du Sénat). Charles Robb (ancien sénateur)

Républicains : Franck Carlucci (ancien secrétaire à la défense). Robert Dole est (candidat à la présidence des États-Unis). Lawrence Eagleburger (ancien secrétaire d'État). Alexander Haig Jr (ancien secrétaire d'État). Lee Hamilton (ancien président de la commission des affaires étrangères de la Chambre des représentants). Paul O'Neill (ancien secrétaire au Trésor). William Roth Jr. (ancien sénateur). James Schlesinger (ancien directeur de la CIA et secrétaire à la Défense).

<sup>159</sup> le monde 15 mai 2003

<sup>160</sup> site du département d'État, <http://usinfo.state.gov/fr/>. Fri, 11 Feb 2005 21:01:02 -0500

Américains et Européens » et menace : « Les Etats-Unis sont prêts à retirer leur technologie militaire à leurs alliés européens si l'Union européenne décide de lever l'embargo sur les armes pour la Chine ». <sup>161</sup> en ajoutant pour faire bonne mesure « Les Européens "sont en train de discuter sur la manière d'aider les Chinois à tuer des Américains plus efficacement. Ce n'est pas ce que l'Europe devrait faire"... (sic) <sup>162</sup>

On ne peut se dissimuler que l'affrontement prend de l'ampleur : les Etats-Unis déjà condamnés par l'OMC dans l'affaire des Foreign Sales Corporation (FSC) ont été à nouveau condamnés en appel par cette même organisation pour les surtaxes sur les importations d'acier décidées par le gouvernement Bush en mars 2002 <sup>163</sup>. Et de part et d'autre les contre-mesures et contre-contre-mesures s'élaborent.

Les objets de désaccords sont nombreux : législation internationale sur les armes légères ou sur les mines antipersonnel, protocole de Kyoto sur l'effet de serre, cour pénale internationale, traitement des prisonniers d'Afghanistan ou d'Irak. Et l'interprétation des désaccords sur ces sujets est loin d'être irénique comme le montrent les explications de Douglas Feith, sous-secrétaire d'Etat à la défense, présentant en mars 2005 les grands axes de la politique américaine en matière de défense : « *divers protagonistes à travers le monde cherchent les moyens d'attaquer ou de limiter les intérêts des Etats-Unis de diverses façons, notamment d'ordre juridique ou technique. Certains individus tentent de « criminaliser la politique étrangère » et d'intenter des actions en justice qui ne sont pas fondées en vertu du droit international pour exercer des pressions sur des responsables américains.* » En réponse à la question d'un journaliste qui lui demande s'il fait ainsi allusion à la Cour internationale de justice, M. Feith répond par l'affirmative en ajoutant que « *cette cour n'était compétente que pour les pays qui avaient signé le traité l'instituant et qu'on ne devait pas chercher à imposer sa compétence aux pays qui n'avaient pas signé ce traité.* » <sup>164</sup> et le vice-directeur de la stratégie, des plans et des principes directeurs au sein de l'état-major interarmées, l'amiral William Sullivan, ajoute quant à lui « *Il y a, a-t-il dit, des pays qui n'ont pas les mêmes objectifs que les États-Unis et qui tentent de faire appel à des instances internationales pour nous empêcher de faire ce qu'il nous faut faire dans l'intérêt de notre pays.* » <sup>165</sup>

### **23.6 L'extension du champ d'activité diplomatique américain à l'Afrique.**

Enfin, il faut noter que ces dernières années ont vu se développer l'intérêt des Etats-Unis pour l'Afrique, comme en témoigne notamment la multiplication des documents du département d'Etat sur ce continent. Il est clair que cette présence de plus en plus marquée ne sera pas sans incidence sur la dégradation des relations transatlantiques ; Cet espace economico-politique en formation encore marqué par les anciennes relations coloniales de la France, de la Grande-Bretagne, du Portugal, voire de la Belgique est en passe de devenir un espace d'action important pour les structures

---

<sup>161</sup> AFP 24 décembre 2004.

<sup>162</sup> ibidem

<sup>163</sup> le monde 12 novembre 2003

<sup>164</sup> département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/>. Mon, 21 Mar 2005 21:01:01 -0500

<sup>165</sup> ibidem

américaines qui soulignent que l'Afrique « a un énorme potentiel », spécialement en ce qui concerne les débouchés gaziers et pétroliers.<sup>166</sup>

Et ce ne sont pas seulement les éléments économiques qui rentrent en jeu mais aussi les mécanismes militaires :

Le partenariat militaire Etats-Unis – Afrique est jugé important dans la « lutte contre le terrorisme » selon les déclarations du général Wald, chef adjoint du Commandement européen (EUCOM),<sup>167</sup> après une tournée dans dix pays africains<sup>168</sup> au premier trimestre 2004. Le général soulignait en particulier l'importance de « l'initiative pansaharienne » ; ce programme a été lancé après septembre 2001 ; il était géré par le Département d'Etat et consistait en ce que des unités militaires de quatre pays africains (Mali, Mauritanie, Niger et Tchad) reçoivent une formation par des membres des forces spéciales américaines.<sup>169</sup> Il s'est terminé en 2004, avec un bilan positif du point de vue américain. Du coup, cette initiative a été élargie à d'autres pays (Algérie, Maroc, Nigeria, Sénégal, Tunisie, et des discussions avec la Libye sont en cours)<sup>170</sup> sous le nom de Initiative transsaharienne de lutte contre le terrorisme (ITLCT)<sup>171</sup> et en fin d'année 2005 le commandant des forces américaines en Europe (EUCOM), le général Jones,<sup>172</sup> expliquant l'importance de ces mécanismes au Sénat américain<sup>173</sup>, a insisté sur la nécessité de les développer.

L'ensemble des initiatives américaines couvre un spectre de plus en plus large<sup>174</sup> : ainsi le programme ACOTA (African Contingency Operations Training and Assistance) a été mis en place pour entraîner les unités militaires africaines aux techniques de maintien de la paix. Ce programme a succédé à l'Initiative de réaction aux crises en Afrique (African Crisis Response Initiative, ACRI). En 2005 ces deux programmes avaient touché depuis 1996, plus de 12.000 soldats africains ressortissants de 10 pays.<sup>175</sup>

Un autre programme de l'EUCOM, le « National Guard State Partnership Program » (SPP, programme de partenariat avec les Gardes nationaux au niveau des

---

<sup>166</sup> voir le colloque du 30 novembre 2005 sur le pétrole et le gaz africain, tenu à Washington sous l'égide du conseil des entreprises sur l'Afrique (corporate council on africa, CCA) et du ministère de l'énergie. Ref : département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/>. Thu, 1 Dec 2005 21:01:02 -0500

<sup>167</sup> l'EUCOM couvre la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique, soit 91 pays depuis mars 2004 puisqu'à cette date la Syrie et le Liban ont été reversés dans le CENTCOM. Selon les sources américaines, l'EUCOM couvre donc 30 % de la planète et le quart de la population mondiale. Le siège de l'EUCOM est à Stuttgart. Voir <http://www.eucom.mil/english/Command/history.asp>

<sup>168</sup> Ghana, Algérie, Nigeria, Angola, Afrique du Sud, Namibie, Gabon, Sao-Tomé, Niger et Tunisie

<sup>169</sup> département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Thu, 11 Mar 2004 21:01:01 -0500

<sup>170</sup> département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Tue, 11 Oct 2005 21:01:00 -0400

<sup>171</sup> Trans-Sahara Counterterrorism Initiative, TSCTI

<sup>172</sup> général des Marines. Sur les actions de l'EUCOM voir <http://www.eucom.mil/english/Operations/main.asp>

<sup>173</sup> voir le résumé de son intervention à département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Tue, 11 Oct 2005 21:01:00 -0400

<sup>174</sup> pour une vue globale sur les apports US à l'Afrique voir : Raymond W. Copson *Africa: U.S. Foreign Assistance Issues* congressional research service issue brief for congress, 4 janvier 2005, Code IB95052 CRS Issue

<sup>175</sup> Voir département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Thu, 11 Mar 2004 21:01:01 -0500 et Tue, 11 Oct 2005 21:01:00

États) créé en 1993<sup>176</sup> est destiné à créer des liens étroits avec différents États des Etats-Unis Le SPP qui touche 50 pays dans le monde a été élargi il y a deux ans à l'Afrique. C'est ainsi qu'en 2005 quatre partenariats existaient pour ce continent : le Maroc avec l'Utah, la Tunisie avec le Wyoming, le Ghana avec le Dakota du nord et l'Afrique du sud avec l'Etat de New York.<sup>177</sup>

Jusqu'à une date récente les militaires de la plupart de ces pays africains recevaient leur formation essentiellement des écoles militaires françaises et des relations de coopération de défense. L'arrivée des forces spéciales américaines n'a pas fini de modifier les équilibres dans cette zone.

D'autant que les perspectives US sont celles d'un développement : les Etats-Unis n'avaient jusqu'à il y a peu pas de bases en Afrique mais dans les années récentes, après les accords avec le Kenya, ils ont développé un important dispositif à Djibouti. Ils ont également pris pied au Botswana et , selon les déclarations du commandant en chef adjoint de l'EUCOM en mars 2004 au centre de la presse étrangère à Washington « ils souhaitent disposer d'emplacements avancés d'opérations qui permettraient de se ravitailler en carburant »<sup>178</sup>. S'il est vrai que dans leur expédition contre l'Irak, les Etats-Unis n'ont pas réussi à faire basculer les pays africains dans leur camp, puisque seuls cinq pays,<sup>179</sup> essentiellement d'Afrique anglophone à l'exception de l'Angola, participent à la coalition, c'est une raison supplémentaire de leur point de vue pour accentuer les efforts pour s'installer de manière durable de façon à peser sur les choix politiques des principaux pays d'Afrique, qu'il s'agisse de l'Afrique du nord ou des pays d'Afrique noire. L'affrontement avec la « vieille Europe » n'en est ici qu'à ses débuts. Les pancartes qui à Abidjan appelaient « Bush à l'aide contre Chirac » n'ont pas fini de resservir.

### 23.7 L'affrontement en extrême-orient.

Les marchés d'extrême-orient sont un des enjeux de l'affrontement transatlantique.

Une part de l'affrontement entre les États-Unis et l'Europe se joue dans la zone extrême-orient, en raison de la croissance économique de cette zone et de la politique d'affirmation nationale de plusieurs des Etats de la région. A coté d'acheteurs traditionnels d'armements comme l'Arabie saoudite, l'Egypte, Israël ou le Koweït, Les pays d'Asie représentent aujourd'hui six des dix plus grands acheteurs d'armements.

<b>Livraisons d'armes aux pays en développement : les principaux clients en 2003</b> <sup>180</sup>		
<b>classement</b>	<b>Pays client</b>	<b>Montant des livraisons (millions de dollars)</b>
1	Arabie Saoudite	5 800
2	Egypte	2 100

<sup>176</sup> voir <http://www.ngb-ia.org/public/spd.cfm/spi/overview/>

<sup>177</sup> Voir département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Tue, 11 Oct 2005 21:01:00 -0400

<sup>178</sup> le général Wald rappelait que « la distance de Stuttgart au Cap est de 10.000 km, soit la même distance qu'entre Stuttgart et Los Angeles." Voir département d'Etat, <http://usinfo.state.gov/fr/> Thu, 11 Mar 2004 21:01:01 -0500

<sup>179</sup> Angola, Erythrée, Ethiopie, Ouganda, Rwanda

<sup>180</sup> source Richard Grimmett, *Conventional arms transfers to developing nations 1998-2005*, Congressional research service, august 2004.

3	Inde	2 000
4	Israël	1 900
5	Chine	1 000
6	Corée du sud	700
7	Malaisie	600
8	Taiwan	500
9	Koweït	300
10	Indonésie	300

les marchés d'extrême-orient sont également un lieu d'affrontement entre les Etats-Unis et l'Europe à cause du développement technologique de ces pays. en effet, pour l'avenir, les liens industriels et capitalistiques qui auront été noués avec les sociétés de ces pays seront décisifs dans l'établissement des rapports de force.

Les positions sur les marchés entre les Etats-Unis et les pays européens sont nettement à l'avantage des premiers :

<b>Livraisons de systèmes majeurs d'armement selon les déclarations au registre de l'ONU sur les transferts d'armes classiques (1992-2003)</b> (huit pays : ASEAN plus japon, Corée du sud et taiwan)						
Origine	I. Chars de bataille	II. Véhicules de combat blindés	III. artillerie de gros calibre	IV. Avions de combat	V. hélicoptères d'attaque	VI. Navires
Europe	<b>0</b>	<b>327</b>	<b>44</b>	<b>215</b>	<b>20</b>	<b>54</b>
Etats-Unis	<b>566</b>	<b>475</b>	<b>472</b>	<b>275</b>	<b>87</b>	<b>16</b>

Mais cette « photographie » des échanges est un point de vue statique qui n'intègre pas l'ensemble des évolutions en cours dans la zone, évolutions qui se révéleront demain primordiales dans la construction des nouvelles alliances industrielles.



### 3 LES DEFIS A RELEVER :

L'entrée dans un monde nouveau fait naître des questions nouvelles auxquelles il faudra répondre tant au niveau national qu'au niveau européen.

#### *réussir et élargir la concentration.*

L'objectif américain de nouer des alliances capitalistiques, qui auraient forcément été déséquilibrées quand les firmes européennes étaient dispersées, a été battu en brèche avec la restructuration des firmes européennes des années 1999-2000. L'enjeu de cette restructuration était celui de la survie d'industries européennes autonomes. Ce premier niveau de difficultés a été franchi, mais c'est pour entrer dans un deuxième niveau où se combinent différents ordres de problèmes.

Tout d'abord, il faudra élargir l'europanisation aux secteurs classiques. Si l'europanisation a avancé de manière notable dans l'ensemble aéronautique / espace électronique, il est clair en revanche que dans les autres secteurs, notamment l'armement terrestre et naval, mais aussi les motoristes et les équipementiers, les incrustations américaines vont compliquer le processus de concentration.

Ensuite, il va falloir adapter la relation Etats- firmes aux nouvelles conditions économiques. Les fusions réalisées ne sont qu'une première étape. Au-delà de l'aspect juridique, il faudra ensuite réussir la fusion de cultures nationales différentes et de cultures d'entreprises dissemblables. La fusion Aérospatiale-Matra a montré que ce dernier point n'est pas si simple. Et d'autres exemples (fusion Snecma-Sagem dans Safran ou plus anciennement naissance de ThyssenKrupp) vont dans le même sens.

De plus, le développement de la logique financière et le culte de la « valeur pour l'actionnaire » risquent de faire naître des problèmes nouveaux de pérennité des firmes et de sécurité.

Enfin, l'élargissement de l'Union européenne fait naître des possibilités nouvelles d'alliances sur les marchés des pays nouvellement admis dans l'Union. Mais ces pays sont en même temps un des lieux privilégiés d'affrontement avec les fournisseurs d'outre-atlantique.

#### *De nouvelles relations Etat(s)-Firmes*

Il va de plus falloir mettre en place des relations Etats-Firmes de nature différente : Il va se créer des positions de monopole (au « mieux » de duopole) pour la presque totalité des productions majeures d'armement. Ceci posera des problèmes de prix, mais aussi des problèmes de dépendance inverse des États vis-à-vis du producteur européen concerné.

Par ailleurs, la distance qui s'est créée entre les firmes et l'État a des aspects ambigus. Par certains aspects, elle n'est pas aussi critiquable qu'on pourrait le penser. Paradoxalement, l'absence de distinction entre l'État et les producteurs d'armement dans le cas des arsenaux avait abouti à limiter la liberté de manœuvre politique de l'État. En ce sens, le mouvement actuel qui distingue mieux les responsabilités de l'État et celles des producteurs n'est pas aussi unilatéralement négatif qu'on l'écrit parfois.

C'est ainsi qu'on constate que les analyses officielles ont un ton plus libre quant aux productions et aux résultats des firmes : le char Leclerc, « fleuron de la

technologie » française et son fabricant GIAT Industries, font l'objet d'appréciations qui ne relèvent pas toutes de la « langue de bois » puisque les rapporteurs de la commission de la défense à propos de l'exécution des grands programmes d'armement n'hésitaient pas à écrire :

*Alors que le premier char a été livré à l'armée de terre en 1991, le premier groupement de quarante Leclerc n'a été opérationnel qu'en novembre 1998. Ce retard résultait alors d'une fiabilité insuffisante des équipements livrés par Giat Industries. On rappellera également que les dix-sept premiers chars livrés entre 1991 et 1993 se sont montrés inaptes à une quelconque activité militaire, alors que les suivants ont dû subir des ajustements complémentaires.*<sup>181</sup>

Le président de la commission de la défense de l'Assemblée nationale de son côté surenchérit :

*Ces retards résultent des mouvements sociaux liés à la mise en place du plan Giat 2006, mais aussi de la non-acceptation par la DGA des chars livrés, du fait de leurs défauts de qualité ; ces derniers concernent notamment les tourelles, dont la rotation pose des problèmes de sécurité, et le viseur à infrarouges.* <sup>182</sup>

Il avait déjà noté sévèrement les conditions d'exécution du programme lors de la présentation de la loi de programmation militaire 2003-2008 :

*Les 51 premiers chars livrés à l'armée de terre au début des années 90 sont d'ailleurs considérés comme n'étant déjà plus opérationnels : les 17 premiers ont été utilisés par l'industriel comme une présérie, puis l'armée de terre a dû renoncer à la remise à niveau des 34 suivants, pour des raisons financières.*<sup>183</sup>

Cette liberté de ton est nouvelle dans les documents parlementaires et illustre bien la distance qui s'est établie entre les firmes productrices et les décisionnaires politiques. Mais, si cette distance est susceptible de créer des problèmes nouveaux aux Etats dans le futur, elle ne résout pas pour autant toutes les difficultés des entreprises européennes confrontées à des conditions nouvelles de concurrence avec leurs homologues américaines.

En revanche, il est clair que cette distanciation fait naître des difficultés nouvelles et qu'en particulier, les entreprises ne seront plus à la disposition de l'État comme elle pouvait l'être auparavant.

On peut même penser que les firmes sont entrées dans un processus d'acquisition d'une « souveraineté industrielle » comme on le voit quant à la question

---

<sup>181</sup> Jean-Louis Bernard et Antoine Carré, *Rapport d'information de la commission de la défense sur les conditions d'exécution des grands programmes de défense*, Assemblée Nationale, Document N° 1922, 17 novembre 2004, page 41

<sup>182</sup> Guy Teissier, *Rapport d'information déposé en application de l'article 145 du règlement par la commission de la défense nationale et des forces armées en conclusion d'une mission d'information constituée le 13 avril 2004 sur le contrôle de l'exécution des crédits de la défense pour l'exercice 2004*, Assemblée Nationale, document N°2117, 2 mars 2005, page 19

<sup>183</sup> Guy Teissier, *Rapport fait au nom de la commission de la défense nationale et des forces armées sur le projet de loi (n° 187) relatif à la programmation militaire pour les années 2003 à 2008*, Assemblée Nationale, Document N°383, 20 novembre 2002, volume 2, page 42

épineuse de l'embargo sur les ventes d'armes à la Chine. L'éventuelle décision de l'Union européenne de lever l'embargo est un des choix les plus importants pour la stratégie des firmes quant aux marchés extérieurs.

Dans un premier temps, La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni avaient pris position pour estimer que cet embargo pourrait être levé, malgré l'hostilité des Etats-Unis à une telle décision. Les chefs d'Etat et de gouvernement des vingt-cinq avaient mandaté en décembre 2004 leurs ministres des affaires étrangères pour élaborer un accord permettant la levée de l'embargo avant la fin de la présidence luxembourgeoise (juin 2005). Mais lors du sommet de Bruxelles, le Royaume-Uni s'est désolidarisé de la position franco-allemande, en estimant que le vote à Pékin d'une loi ouvrant la voie à un éventuel recours à la force contre Taiwan, change les données du problème. De plus le Royaume-Uni assumant la présidence de l'Union pour le second semestre 2005 n'était pas désireuse d'endosser la responsabilité de la décision, tant par rapport à la Chine que par rapport aux États-Unis.<sup>184</sup> L'Union européenne en examinant cette décision éventuelle avait pris soin par la voix de sa commissaire aux relations extérieures, Bénita Ferrero-Waldner d'essayer de rassurer les Etats-Unis sur la nature politique de la décision en expliquant qu'une telle levée, n'avait pas pour objectif d'augmenter ses ventes d'armes :

*"Nous avons deux outils visant à la même chose : l'un est l'embargo sur les armes, l'autre est le code de conduite. Nous pensons que le code de conduite, s'il est renforcé, est suffisant. Et nous n'avons pas l'objectif d'augmenter les exportations d'armes".*<sup>185</sup>

Mais ces explications n'ont pas convaincu Washington.. Et l'opposition des Etats-Unis est nette : un responsable du pentagone a ainsi déclaré au quotidien Financial Times que « Cette affaire pourrait entraîner "une grave querelle" entre Américains et Européens » en menaçant : « Les Etats-Unis sont prêts à retirer leur technologie militaire à leurs alliés européens si l'Union européenne décide de lever l'embargo sur les armes pour la Chine ». <sup>186</sup> La différence d'analyse est manifeste dans les propos du même fonctionnaire américain : « Les Européens "sont en train de discuter sur la manière d'aider les Chinois à tuer des Américains plus efficacement. Ce n'est pas ce que l'Europe devrait faire" ... »<sup>187</sup>

Ces menaces ont été prises très au sérieux par les industriels : Manfred Bischoff, co-président du conseil de surveillance d'EADS a ainsi appelé à une solution concertée euro-américaine sur le sujet. Et Rainer Hertrich, co-président du directoire, a été encore plus net :

*Même si l'UE décide d'une levée (de l'embargo), en tant qu'entreprise nous devons suivre notre propre politique. /.../ Un marché en croissance comme la Chine est intéressant pour toutes les entreprises, et nous menons une série de projets de coopération civils. Mais nous connaissons très bien nos intérêts. Et nous sommes fermement décidés à faire une offre très attractive à l'US Air Force*

<sup>184</sup> AFP 23 mars 2005

<sup>185</sup> AFP 12 mars 2005

<sup>186</sup> AFP 24 décembre 2004. On notera cependant que si les livraisons israéliennes à la Chine (notamment les livraisons de drones de combat Harpy) « préoccupent » Washington, cette préoccupation ne va pas jusqu'à annoncer un gel de la coopération militaire américaine avec Israël. (cf. Les Echos, 14 juin 2005)

<sup>187</sup> ibidem

*pour le renouvellement de sa flotte d'avions ravitailleurs, et à nous établir sur le marché de la défense américain - le plus grand du monde. Les menaces américaines de cesser tous les transferts et exportations de technologies vers l'Europe montrent clairement que nous devons tenir compte des Etats-Unis pour ce qui touche à la Chine et à Taiwan. Nous sommes dépendants et vulnérables.*<sup>188</sup>

Le dernier élément qui doit être pris en compte, c'est la politique autonome de la Chine. Celle-ci souhaite la levée de l'embargo, notamment pour ne plus dépendre exclusivement des fournitures russes,<sup>189</sup> mais aussi pour s'assurer des transferts de technologie dans les domaines cruciaux de l'information et du guidage. La Chine souhaite développer ses capacités de production aéronautique qui pour l'instant sont limitées à des avions régionaux, fabriqués par les deux sociétés d'Etat AVIC (China Aviation Industry). L'Industrie aéronautique chinoise a déjà réalisé des progrès substantiels en devenant un sous-traitant apprécié pour Airbus et Boeing. Et l'empire du milieu est un des lieux centraux d'affrontement entre les deux concurrents qui cherchent à se placer au mieux sur un marché estimé à 2000 à 2300 appareils pour la période 2005-2025. Airbus a intégré des sous-traitants chinois dans la chaîne de fabrication des A380 dont cinq exemplaires lui ont été commandés par la compagnie China Southern Airlines dès janvier 2005.<sup>190</sup> et de son côté Boeing a mis sur pied des accords avec des fournisseurs associés à la réalisation du Dreamliner 787.<sup>191</sup> En décembre 2005, la visite officielle en France du Premier ministre Wen Jiabao a été l'occasion d'une commande record de 150 appareils Airbus de la famille A320 pour un montant de 9 milliards d'euros.<sup>192</sup> Mais, le mois précédent, lors de la visite du président américain à Pékin, un contrat d'une valeur de 4 milliards d'euros avait été signé pour la fourniture de 70 appareils Boeing.

C'est dire que la compétition sur le marché chinois est déterminante pour l'avenir. Plus globalement le marché asiatique apparaît comme un marché porteur : depuis 2004, ce sont les compagnies aériennes asiatiques qui tirent le marché : qu'il s'agisse de Singapore Airlines, de Cathay Pacific Airways, de Vietnam Airlines, de All Nippon Airways, de Japan Airlines, Air Asia et autre Qantas, les commandes se sont montées pour six trimestres à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2004 à presque six cents appareils (240 pour airbus, 357 pour Boeing).<sup>193</sup> Il est évident que pour les sociétés Boeing et EADS, la bonne santé des segments civil et militaire n'est pas séparable. L'évolution du marché asiatique en général et chinois en particulier est donc une dimension capitale pour la suite. Cette donnée renforce la volonté d'émancipation d'EADS, dont la partie est cependant compliquée par les contradictions qui existent entre ses deux objectifs principaux : s'implanter sur le marché » chinois et pénétrer le marché américain.

On pourrait illustrer encore cette émancipation des firmes dans leurs stratégies d'alliances, d'implantation et de recherche de marchés par bien des exemples : qu'il s'agisse du choix d'EADS (encore !) de lancer le programme d'avion A350 sans avoir

---

<sup>188</sup> AFP 12 avril 2005

<sup>189</sup> AFP 21 mars 2005

<sup>190</sup> dépêche ambassade de Chine 6 janvier 2005

<sup>191</sup> ibidem

<sup>192</sup> AP 5 décembre 2005

<sup>193</sup> Air & Cosmos, 13 mai 2005

recours aux avances remboursables, ce qui peut donner des arguments à la partie américaine sur ce point, alors même qu'une confrontation grave est en cours à l'OMC entre les Etats-Unis et l'union européenne sur ce dossier.<sup>194</sup>

C'est aussi la décision du même groupe de céder ses 50% de la coentreprise d'armement terrestre TDA à Thales après le retrait d'un fonds de pension parapublic norvégien.<sup>195</sup> Cette sortie d'un segment de production (munitions) pour des raisons de marketing global et non pas pour des raisons stratégiques n'est évidemment pas nécessairement conforme aux besoins nationaux.

De la même façon les choix récents du groupe BAE Systems sont loin d'être totalement en phase avec les orientations du gouvernement britannique.

Et il n'est pas certain que les décisions du groupe Lagardère en France et de Daimler en Allemagne de diminuer leur part dans EADS soient conformes aux vœux de leurs gouvernements respectifs.

La capacité des Etats (seuls ou en coopération) à garder la haute main en dernier recours sur les décisions en matière de production d'armement va devoir être réinventé dans des formes nouvelles qui pour le moment restent indécises.

### *Un nouvel équilibre transatlantique*

Il faudra aussi construire un équilibre transatlantique. Dans une période où les pays européens peinent de manière inquiétante à finaliser des programmes essentiels de coopération, il est particulièrement préoccupant de constater que le vieux continent apportera quatre milliards de dollars de crédits à la réalisation du F35 avion concurrent de ses propres productions. D'autant que après la pause relative de la période 1998-2000, les rapprochements d'entreprises ont repris aux Etats-Unis avec principalement la remontée de Northrop Grumman devenu le numéro deux de la défense aux Etats-Unis après les reprises de Litton industries et des chantiers navals Newport News Shipbuilding ainsi que de l'équipementier TRW ; dans le même temps, General Dynamics, après les reprises de Gulfstream, de la division communications de défense de GTE, de Steyr en Autriche et Santa Barbara en Espagne a rejoint le club des cinq principaux fournisseurs de la défense américaine, avec une évidente prédilection pour des opérations en Europe.

La difficulté des pays européens à faire avancer une concentration dans les secteurs classiques de l'armement pourrait se révéler lourde de conséquences si elle se prolongeait excessivement. D'autant que l'élargissement à 25 puis à 27 pays en attendant un horizon plus étendu encore a rendu plus complexe sinon insoluble l'élaboration d'une politique extérieure commune.

C'est finalement peut-être l'accélération économique et sociale qu'on constate en extrême-orient qui sera un des facteurs principaux du changement et de la construction d'un nouvel équilibre mondial.

---

<sup>194</sup> AFP 7 juin 2005

<sup>195</sup> *les échos* 19 octobre 2005

## TABLE DES MATIERES de la synthese (pages 26-94)

Le système français de production d'armement : d'une régulation administrée à la sécularisation.....	26
1 Genèse, gloire et déclin du système français de production d'armement.....	26
1.1 La mise en place du SFPA sous l'égide de l'Etat.....	26
11.1 Inadaptation du concept de complexe militaro-industriel.....	27
Limites de la notion de CMI.....	28
Hétérogénéité de l'"institution militaire". .....	30
11.2 Le rôle de l'Etat dans la constitution du SFPA.....	31
1.2 Le fonctionnement du SFPA dans sa période classique.....	32
12.1 un système politico-stratégique au cœur de l'Etat.....	32
12.2 Un mode de régulation administrée.....	34
+ Antagonismes globaux politico-stratégiques.....	36
+ Contradictions sociales.....	37
+ Contradictions liées à l'appareil militaire.....	37
+ Contradictions liées au système industriel.....	37
12.4 un ensemble organisé autour d'un noyau dur .....	38
1.3 Le blocage et le basculement du SFPA .....	43
13.1 la dérive des prix, analyseur du blocage .....	44
13.2 insuffisance de la fonction de critique politique .....	46
132.1 Efficacité du système quant aux coûts de transaction .....	46
132.2 La contestabilité politique des marchés, condition interne de la pérennité de ce mode de régulation.....	48
132.3 La fonction de critique politique, facteur d'équilibre par rapport à la dérive des prix.....	50
13.3Le basculement des compromis fondateurs.....	52
133.1 mutation de la doctrine de défense .....	53
133.2 Mutation des arbitrages dans l'appareil militaire.....	56
133.3 Mutation du cadre européen .....	57
133.4 Mutation du compromis industriel entre l'Etat et les firmes.....	58
133.5 Mutation du compromis social.....	61
133.6 destructuration de la DGA, destructuration du système.....	63
2 La sécularisation de la production d'armement dans le contexte de la nouvelle course aux armements.....	64
2.1 La tentative d'une industrie européenne de défense .....	64
21.1 L'Europe est la prochaine étape.....	64
21.2 Les difficultés de la période 1995-1997.....	65
21.3 la naissance de l'Europe de l'armement .....	66
21.4 les transformations françaises .....	67
Evolution 1992-2004 des effectifs des firmes.....	72
2.2 L'adaptation de la stratégie US .....	73
22.1 la tentation du monopole.....	73
22.2 Coalitions ad hoc et liens renforcés.....	74
2.3 le contexte nouveau de l'affrontement économique avec les Etats-Unis75	

23.1 La course aux armements, lieu décisif de l'affrontement transatlantique.....	75
23.2 Concurrence oblique protéiforme.....	77
232.1 Arguments juridiques.....	78
232.2 Pressions politiques.....	79
232.3 Les mesures protectionnistes ouvertes ou déguisées :.....	80
232.4 Espionnage économique,.....	81
23.3 Contournement industriel.....	81
23.4 initiatives de dissociation.....	83
23.5 Le face-à-face EU-UE.....	83
23.6 L'extension du champ d'activité diplomatique américain à l'Afrique.....	86
.....	86
23.7 L'affrontement en extrême-orient.....	88
Mais cette « photographie » des échanges est un point de vue statique qui n'intègre pas l'ensemble des évolutions en cours dans la zone, évolutions qui se révéleront demain primordiales dans la construction des nouvelles alliances industrielles.....	89
3 Les défis à relever :.....	90
réussir et élargir la concentration.....	90
De nouvelles relations Etat(s)-Firmes.....	90
Un nouvel équilibre transatlantique.....	94
TABLE DES MATIERES de la synthèse (pages 26-94).....	95