

Production d'armement, production de sécurité et nécessité d'un nouveau livre blanc.

On a déjà souligné combien la guerre d'Irak contribuait à modifier le système de production d'armement américain¹, notamment en favorisant la montée en puissance de sociétés liées à la logistique, aux services et à l'externalisation de fonctions de défense. Il est utile de compléter ce point de vue en précisant l'évolution économique des firmes « classiques » du système de production d'armement, c'est-à-dire celles qui réalisent les « armes » proprement dites. Parmi les dix premiers producteurs américains d'armement, six sociétés correspondent à cette catégorie : Lockheed-Martin, Boeing, Northrop-Grumman, Raytheon, General Dynamics et United Technologies.²

Ces six groupes ont concentré l'essentiel du mouvement de rationalisation des entreprises américaines d'armement depuis 1993³ et représentent aujourd'hui la part la plus significative de la production d'armement d'outre-atlantique. Mais c'est au prix de transformations notables que cette situation s'est stabilisée :

On note d'abord les variations importantes de l'emploi : les six majeures consolidaient cinq cent mille emplois en 1993, année de début du grand mouvement de concentration. Quatre ans plus tard, en conséquence de cette concentration, les six emploient huit cent mille personnes. Les années qui suivent jusqu'en l'an 2000, sont celles d'une contraction du système qui fait baisser le niveau d'emploi à six cent cinquante mille. Mais à partir de 2003 et de la guerre en Irak, les firmes croissent à nouveau et en 2005 l'emploi revient à huit cent mille.

La ratio de productivité apparente⁴ mesuré en dollars constants 2005 montre une périodisation liée à celle qui précède : de 1993 à 1996 le ratio baisse de 210 000 à 190 000 dollars constants 2005 par employé. Puis la période 1997-1999 est celle d'une augmentation substantielle qui amène le ratio à 250 000 dollars par personne. Depuis cette date le niveau oscille de part et d'autre de ce montant avec une légère remontée en fin de période à 260 00 dollars constants 2005.

La rentabilité apparente⁵ est en baisse de 1993 à 2002, dans un trend heurté qui fait passer le rapport d'un peu plus de 4% en 1993 à un point bas de 2,3% en 2002. Mais depuis cette date l'augmentation est rapide et en 2005 la ratio est de 5,4%.

La profitabilité apparente⁶ évolue d'une manière comparable : partant de presque 9000 dollars constants 2005 par personne en 1993, elle a un mouvement chaotique de baisse, avec deux points bas en 1997 et 2002 à moins de 6000 dollars. Mais depuis cette date l'indicateur a plus que doublé de valeur à 14 000 dollars en 2005.

Il ressort de ces données qu'il existe dans le système américain de production d'armement une certaine dissociation entre l'efficacité économique et la rentabilité : si le grand meccano industriel de la période 1993-1997 a incontestablement eu des effets marqués sur la productivité des firmes, c'est seulement dans la période de préparation puis d'entrée en guerre que les profits ont cru de manière importante. C'est aussi un signe supplémentaire que le centre de gravité du système est en train de se déplacer vers de nouvelles formes de production.

Du coup, les enjeux pour les firmes « classiques » deviennent vitaux : l'affrontement actuel de Boeing avec airbus a à voir avec l'affrontement stratégique transatlantique bien sûr, mais aussi avec l'horizon économique de la firme : Boeing ne peut oublier qu'en 1993 elle n'était que le dixième fournisseur du pentagone loin derrière McDonnell Douglas dont le chiffre d'affaires militaires était presque trois fois plus important. L'avantage paraissait alors à MDD, de loin le premier fournisseur du pentagone. Or, c'est MDD qui a été absorbé par Boeing. Aujourd'hui, l'avionneur américain, dépassé depuis trois ans par airbus dans le domaine civil, mise beaucoup sur le contrat d'avions ravitailleurs qu'il avait obtenu dans un premier temps avant que les moyens « obliques » qu'il lui avaient permis de

vaincre n'amènent les autorités américaines à relancer la compétition. Mais la perte momentanée du contrat d'avions ravitailleurs (23 milliards de dollars) n'est pas la seule difficulté qui touche la firme de Chicago : de 2003 à 2005, l'avionneur a connu trois PDG. La firme avait d'abord démissionné Phil Condit, figure historique de la société, PDG depuis dix ans, en raison d'une série d'affaires d'espionnage industriel, dont celle qui lui a coûté le contrat de ravitailleurs. Harry Stonecipher, appelé en sauveur, n'a tenu que quelques mois après la révélation d'une « relation intime » avec une cadre du groupe. Et Boeing a dû chercher à l'extérieur un nouveau dirigeant, ruinant ainsi les espoirs des prétendants maison. Et surtout sur le long terme, Boeing n'a pas réussi à prendre le dessus sur Lockheed-Martin pour le contrat d'avion F-35 (ex JSF) estimé entre 260 et 300 milliards de dollars. Ceci explique la virulence avec laquelle Boeing a relancé les hostilités contre Airbus auprès de l'organisation mondiale du commerce à propos des avances remboursables.

Le groupe américain était jusqu'il y a peu le seul constructeur à proposer des plate-formes de satellites de grande capacité., mais ce monopole est maintenant contesté par l'accord entre les européens Alcatel et Astrium de juin 2005 pour une plate-forme Alphabus qui sera opérationnelle à partir de 2007.

Boeing avait également été touché de plein fouet en 2004 par la décision de l'administration américaine de mettre fin au programme d'hélicoptère Comanche coréalisé par Boeing et Sikorsky (un programme de 35 milliards de dollars).

L'avionneur américain a cependant réussi à emporter des marchés significatifs avec le F-15 en Corée du sud et à Singapour. Si la symbolique politique de ces résultats est importante, elle ne cache pas toutefois que ces succès sont obtenus avec un appareil de la génération précédente qui ne peut constituer un atout d'avenir pour Boeing.

Du coup la société cherche à se diversifier et à s'introduire sur le marché de la sécurité en passant une alliance décennale avec le groupe CISCO quant à la sécurité des réseaux internet.

Cette évolution des activités illustre l'élargissement en cours du champ de la « production militaire » qui intègre de plus en plus de domaines liés à la sécurité, la surveillance, le balisage, le repérage, la localisation, l'automatisation du recueil des données, la généralisation de l'informatisation et des réseaux. Ces transformations sont indissolubles de celles des doctrines stratégiques et des identités qu'un livre blanc français devrait bien chercher à prendre en compte pour aller au-delà de la publication de 1994.

Jean-Paul Hébert

¹ voir Le débat stratégique N°81, « La guerre en Irak bouleverse le tissu industriel américain de l'armement »

² Lockheed-Martin et Boeing produisent des avions, de l'électronique, des missiles et du spatial, Northrop Grumman ajoute à cela des armes légères et des navires. Raytheon produit de l'électronique et des missiles. General Dynamics produit de l'électronique, de l'artillerie, des blindés et des navires, UTC produit de l'électronique, des moteurs et des hélicoptères. Les quatre autres sociétés sont : L-3 Communications, Halliburton, Computer Sciences Corp. (CSC) et Science Applications International Corp (SAIC)

³ voir *Le Débat Stratégique* N°74 -- Mai 2004 « La nouvelle hiérarchie des fournisseurs du Pentagone » et *Le Débat Stratégique* N°68 -- Mai 2003 « La hiérarchie des producteurs d'armements : Etats-Unis vs Europe »

⁴ c'est-à-dire chiffre d'affaires par personne

⁵ bénéfice net par rapport au chiffre d'affaires

⁶ bénéfice net par personne