

# **Association franco-canadienne d'études stratégiques**

**Colloque : Intégration régionale et problèmes de sécurité.**

**Intégration européenne des systèmes de production  
d'armement et politique de sécurité commune**

**Jean-Paul HEBERT  
Ecole des hautes études en sciences sociales  
Groupe de sociologie de la défense  
(GSD/EHESS) Paris.**

**Montréal 10-11 octobre 1996**

<b>Table des matières</b>
---------------------------

Intégration européenne des systèmes de production d'armement et politique de sécurité commune .....	1
Table des matières .....	2
1 Complexité des relations à l'intérieur de l'ensemble des systèmes européens de production d'armement.....	3
2 La production d'armement en Europe : des systèmes moins dissemblables qu'il n'y paraît. ....	6
2.1 Affinités des systèmes européens de production d'armement. ....	6
21.1 Le cas français. ....	6
21.2 les systèmes européens. ....	8
2.2 Convergence des évolutions. ....	10
3 Européanisation industrielle et européanisation politique.. ....	14
3.1 Lenteur de l'européanisation institutionnelle. ....	15
3.2 L'européanisation industrielle.....	16
3.3 Vers une maîtrise politique ? .....	17
4 Les facteurs d'avenir : .....	19
Bibliographie :.....	20
ANNEXE .....	22

Le paysage industriel de l'armement en Europe change de façon substantielle et à un rythme qui va s'accéléralant : Constitution de groupes géants (Daimler-Benz en Allemagne, British Aerospace ou GEC en Grande-Bretagne), privatisations significatives (Thomson en France, Finmeccanica en Italie), faillites remarquables (Bremer-Vulkan en Allemagne, Fokker aux Pays-Bas) ou déboires financiers retentissants (GIAT-Industries en France), disparitions ou absorptions (Ferranti en Grande-Bretagne, FN Herstal en Belgique, Luchaire et Manurhin en France), alliances industrielles majeures (Eurocopter, Matra-BAe Dynamics).

Cette mutation radicale qui, à des degrés divers, touche tous les pays fait disparaître le modèle qui a prévalu depuis la période de reconstruction d'après-guerre jusqu'au milieu ou la fin des années quatre-vingt et fait naître une certaine "européanisation" dont il faut préciser la nature et les conséquences : Ce mouvement est-il susceptible de construire "par en bas" l'instrument d'une certaine politique européenne de sécurité commune qui n'arrive pas à se construire politiquement "par en haut" ? A quels obstacles se heurte-t-il ? Les différences de caractéristiques entre les différents systèmes européens de production d'armement entravent-elles ce mouvement ?

## **1 Complexité des relations à l'intérieur de l'ensemble des systèmes européens de production d'armement.**

Les différents systèmes (ou secteurs, suivant les pays) européens de production d'armement peuvent être considérés comme un ensemble, à l'intérieur duquel se développent des relations complexes de hiérarchie, de complémentarité, d'alliances, de confrontations, de négociations. Toutefois, les rôles à l'intérieur de cet ensemble sont plus ambigus que ne le laissera penser la simple comparaison des volumes de production. Pour caractériser l'européanisation en cours, il est donc nécessaire d'affiner la typologie de ces systèmes.

Les industries européennes d'armement sont fréquemment classées en deux catégories, en distinguant d'une part les "grandes" industries (France, Grande-Bretagne, Allemagne) et d'autre part les "petites" (les autres pays de l'Union<sup>1</sup>). Cette distinction correspond sans doute au poids industriel global des pays mais n'est pas vraiment conforme à la réalité des industries d'armement, ni

---

<sup>1</sup> hormis l'Irlande et le Luxembourg qui n'ont pas de production de défense.

quant à leur taille, ni quant à leur structures. Il est plus pertinent de distinguer pour les pays de l'union, quatre catégories en fonction des caractéristiques de leurs capacités de production<sup>2</sup> :

- Les systèmes complets et autonomes (France, Grande-Bretagne). Il s'agit des pays dont la production couvre la gamme complète des armements (y compris les armements nucléaires), sur une base essentiellement autonome quant aux sous-systèmes, ce qui implique des montants élevés de dépenses de R&D militaire et des volumes limités d'importations.<sup>3</sup>

- Les systèmes importants mais incomplets et plus dépendants (Allemagne, Italie, Espagne Suède). Il s'agit des pays dont la gamme de production comporte certaines absences (nucléaire notamment, mais aussi avions de combat quant à l'Italie ou l'Espagne, missiles ou sous-systèmes quant à la Suède)<sup>4</sup>, mais qui ont une capacité de systémier ou de maître d'oeuvre leur permettant de réaliser nationalement nombre de productions d'armements majeurs (avions de combat, grands bâtiments de surface, sous-marins, blindés, grosse artillerie, etc.). ces pays ont un volume d'importations militaires plus conséquent, qu'il s'agisse de matériels proprement dits ou de sous-systèmes.

- les industries spécialisées (Belgique, Pays-Bas, Danemark, Finlande, Autriche). Ces pays ont des industries de défense de taille beaucoup plus réduite, mais cependant perfectionnées dans certains segments et éventuellement capables de produire sous licence. Ils ont un volume d'importations très important. Cette catégorie est celle dont les effectifs ont été les plus durement touchés par la contraction globale de l'activité armement. Dans certains cas, la propriété nationale a même été largement entamée; voire réduite à peu de chose.<sup>5</sup> Ces pays sont ceux dont les marchés sont les plus ouverts, mais aussi ceux qui redoutent le

---

<sup>2</sup> Cette présentation s'inspire notamment de l'analyse de William Walker et Philip Gummert (WALKER W. et GUMMETT P., 1993). Toutefois, écrivant à un moment où l'Europe ne compte encore que douze membres, ceux-ci distinguent cinq catégories en mettant à part la Suède isolée dans une catégorie particulière. La Suède étant maintenant membre de l'Union ce traitement particulier paraît d'autant moins s'imposer que les caractéristiques générales de l'industrie de défense suédoise la rapprochent indiscutablement des pays de la catégorie 2, même si sa politique générale de défense a des spécificités notoires.

<sup>3</sup> Bien entendu, il existe des différences de choix entre les deux pays : la Grande-Bretagne a accepté une certaine dépendance vis-à-vis des Etats-Unis en ce qui concerne certaines productions nucléaires, la France a relativement limité ses quantités de production d'armement classique pour pouvoir financer ses productions de nucléaire militaire.

<sup>4</sup> Là encore, le regroupement dans une catégorie unique ne gomme pas d'autres différences : en volume l'industrie allemande est deux fois plus importante que l'industrie italienne et quatre fois que les industries espagnoles ou suédoises.

<sup>5</sup> ainsi de la vente de la firme belge FN Herstal à GIAT Industries ou du hollandais HSA (ex filiale de Philips) à Thomson-CSF.

plus la constitution d'un marché européen, parce que l'évolution récente a souvent gommé des avantages déjà limités au départ.

- Les industries peu développées (Grèce, Portugal). Dans ces pays, la production d'armement est d'un volume limité et d'un niveau technique peu élevé. L'accumulation de capital dans le secteur est faible. Les importations, en proportion de la dépense d'équipement militaire, sont élevées. Les producteurs cherchent à acquérir des savoir-faire par acquisition de licences, mais les possibilités sont limitées par leur niveau même et ils ne sont donc pas en situation de tirer tout le parti possible des compensations liées aux contrats d'armement.

Pour les deux premiers groupes, on peut considérer qu'il ne s'agit pas simplement "d'industries d'armement" mais bien de "systèmes"<sup>6</sup> de production d'armement, c'est-à-dire d'un tout organisé à travers des liens institutionnels, politiques, stratégiques, économiques, financiers et non pas d'une simple juxtaposition de facto. En revanche, pour les deux derniers groupes de tels systèmes n'existent pas et l'on est seulement en présence de producteurs disparates, l'essentiel des acquisitions se faisant auprès de producteurs étrangers.

Dans l'Union européenne, la production d'armement est relativement concentrée puisque le premier groupe réalise environ 60% de la production totale et que le deuxième en fait environ 30%. Cette concentration ne laisse évidemment qu'un poids industriel réduit aux pays des deux derniers groupes. Toutefois, les mécanismes politiques de négociation et de décision à l'intérieur de l'Union leur offrent des possibilités sensiblement supérieures au simple rapport des volumes de production. De plus, sur des marchés en forte contraction obligeant les producteurs à des stratégies agiles de course à la taille critique, aux alliances et à la présence sur des marchés non nationaux, leur position de clients améliore très sensiblement le rapport de force avec les pays des deux premiers groupes. C'est dire que l'eupéanisation politique est beaucoup plus difficile à réaliser qu'un simple jeu d'alliances industrielles. Elle l'est d'autant plus que sont en cause dans ce processus la Souveraineté et la fonction régaliennne traditionnelle de l'Etat en ce qui concerne la politique d'armement. Malgré les différences visibles entre les systèmes de production d'armement, ces questions se posent de manière congruente pour les différents pays concernés.

## **2 La production d'armement en Europe : des systèmes moins dissemblables qu'il n'y paraît.**

---

<sup>6</sup> sur les notions de systèmes dans ce domaine, voir SERFATI C., 1992 (p.142 sq.)

Les principaux systèmes de production d'armement en Europe ont présenté dans la période qui s'achève plus de points communs qu'il n'y paraît à première vue, avec une place centrale de l'Etat dans les décisions, même si cette place est définie dans des modalités variées, des mécanismes économiques non-concurrentiels ou en tout cas éloignés des modes de marchés classiques et des relations de forte proximité entre l'Etat et les firmes. De surcroît, dans la mutation actuelle, ces systèmes ont des évolutions convergentes.

## **2.1 AFFINITES DES SYSTEMES EUROPEENS DE PRODUCTION D'ARMEMENT.**

Si la forme la plus achevée de ces systèmes non-concurrentiels est sans doute sa forme française, ce serait une erreur de considérer que ce système était exotique par rapport aux systèmes en vigueur dans les autres pays concernés. Au contraire, nombre des traits principaux de ce système (omniprésence de l'Etat comme bailleur de fonds, comme producteur, comme propriétaire d'entreprises, comme client, comme contrôleur, existence d'une structure "déléguée" homogénéisant le système, inexistance de la concurrence, place secondaire de la question des prix dans les critères décisionnels, etc.) se retrouve à des degrés divers dans les autres pays.

### 21.1 Le cas français.

Le système français de production d'armement est marqué par la place du facteur politico-stratégique comme déterminant majeur de son fonctionnement et par l'importance du rôle de l'Etat dans son fonctionnement et sa constitution, tant par le volume des crédits d'acquisitions ou de recherches et d'études, que par la production relevant de l'Etat dans les arsenaux ou les sociétés nationalisées.

Le lien à l'Etat a trouvé une traduction particulière dans la place décisive de la Délégation générale pour l'armement (DGA)<sup>7</sup>, à la fois donneur d'ordre, acheteur, chargée du contrôle et elle-même producteur et dont la permanence sur

---

<sup>7</sup> Elle-même homogénéisée par le corps des ingénieurs de l'armement, dont il n'existe pas véritablement d'équivalent dans les autres pays. Sur la DGA, voir les travaux de ABEN J., 1992, CHESNAIS F., 1990, DUSSAUGE P., 1985, FONTANEL J., 1983, HEBERT J-P. (1995), KOLODZIEJ E.A., 1987, SERFATI C., 1992.

plus d'une trentaine d'années a été l'un des éléments de construction sociale d'irréversibilité du système<sup>8</sup>.

Dans ce système, un certain nombre de régularités sont repérables (stabilité des producteurs<sup>9</sup>, persistance d'un secteur public dominant, montée et prééminence d'un producteur principal par type de production, mode d'orientation des décisions fortement marqué par l'influence de la DGA, permanence d'une forme de planification plus pérenne que dans le reste de l'économie, niveau de rémunération plus avantageux que dans d'autres secteurs, proximité multiforme de l'Etat, distance gardée par rapport aux groupes internationaux, formes particulières des marchés le plus souvent non concurrentiels, place seconde des choix par les prix) qui sont la trace d'une configuration spécifique.

Le compromis industriel réalisé a favorisé l'émergence d'un maître d'oeuvre unique pour la plupart des segments de production (à l'exception des domaines plus directement liés à l'électronique, industrie "nouvelle venue" dans le secteur de l'armement), avec un noyau dur de firmes centrées sur la production militaires, peu diversifiées, essentiellement constituées d'une société-mère avec un faible périmètre de consolidation et une organisation stable, et une très grande proximité à l'Etat<sup>10</sup>.

Les mécanismes de prix dans ce système relèvent d'un système de *cost-plus* où les marges des fournisseurs sont définies de manière détaillée en nature et en volume.<sup>11</sup> Pour la plupart des productions d'armement significatives, les prix n'apparaissent pas comme des critères de décision ex ante, mais seulement comme des calculs de cohérence ex post. Les critères de choix sont d'abord les impératifs de performances techniques, les spécifications opérationnelles et l'autonomie des conditions de production.<sup>12</sup>

L'ensemble de ces caractéristiques manifestent clairement quelle est la place prééminente de l'Etat dans l'ensemble du processus de production des armements, au moins dans le fonctionnement "classique" du système, tel qu'il

---

<sup>8</sup> HOURCADE J-C., 1991,

<sup>9</sup> Cf. CHESNAIS F et SERFATI C., 1992, p.93.

<sup>10</sup> La plupart d'entre elles étant des firmes publiques ou nationalisées et les entreprises privées (Matra, Sagem, Alcatel, Dassault Electronique, Turboméca) étant très dépendantes des commandes et crédits étatiques .

<sup>11</sup> système des marges A (rémunération de la contribution du fournisseur à l'exécution de la prestation), B (rémunération des risques assumés), C (intéressement du fournisseur à l'abaissement des coûts et à l'amélioration du service rendu). Voir HEBERT, J-P., (1993), p.210-216.

<sup>12</sup> même dans le cas des exportations, un certain nombre des marchés privilégiés des firmes françaises (notamment pays du Golfe et NPI d'Asie) sont loin d'être régulés par les prix mais plutôt par des considérations de diversification des fournisseurs pour limiter la dépendance, d'accès à certaines technologies avancées, de délai, d'adaptation aux particularités locales, de conditions politiques spécifiques, de compensations permettant d'avoir accès à des savoir-faire, etc.

s'observe jusqu'au début des années quatre-vingt dix, dans le cas français et peuvent être définie comme un mode de régulation administrée du système.

### 21.2 les systèmes européens.

Nombre des traits fondamentaux de ce système se retrouvent, à des degrés divers dans les principaux pays européens :

Le Royaume-Uni a des instances spécialisées de définition des besoins en armement (Defence Staff) et d'acquisition (Procurement executive<sup>13</sup>). Certes, le Procurement executive n'a pas un champ de compétence aussi large que celui de la DGA française et il n'est pas structuré par un corps aussi permanent que celui des ingénieurs de l'armement. Néanmoins, il joue un rôle du même ordre et l'on peut observer, comme en France, que nombre de fonctionnaires de cette structure sont ensuite recrutés par l'industrie, cette circulation des individus contribuant à renforcer les liens internes au système. D'ailleurs, comme le soulignent des spécialistes de l'économie d'armement britannique, *La tradition de soutien par l'Etat du secteur de la défense est une tradition ancienne et l'on pourrait aussi bien dire du Royaume-Uni que de la France que ce soutien est la constante de l'ensemble de la politique industrielle et technologique depuis plusieurs décennies.*<sup>14</sup>

L'Allemagne a des structures sensiblement différentes : Dans l'après-guerre, il était évidemment difficilement concevable que l'Etat allemand contrôle directement des entreprises d'armement. De plus, pour des raisons historiques évidentes, les structures mises en place ont été élaborées pour donner la haute main à des instances civiles sur toutes les décisions d'acquisition d'armement. Si la définition des besoins eux-mêmes est de la responsabilité des états-majors, les projets d'acquisition sont du ressort d'une division particulière du ministère de la défense, la division de l'armement, séparée des états-majors : la Rüstungabteilung détermine les grands orientations et a en charge la conduite des programmes majeurs et le BWB<sup>15</sup> assure le fonctionnement de ces programmes majeurs ainsi que la conduite des programmes non majeurs. Il y a donc ici une prédominance civile marquée, qui diffère sensiblement des situations britanniques et surtout françaises. Cependant, il s'agit toujours d'une place déterminante du pouvoir de

---

<sup>13</sup> dépendant du ministère de la défense.

<sup>14</sup> WALKER W. et GUMMETT P., (1993), page 30.

<sup>15</sup> Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung, bureau fédéral d'achat et de technologie militaire, créé en 1957 comme une entité autonome, séparée du ministère de la défense, sous le statut légal "d'autorité fédérale suprême". Voir LOCK P., (1995), page 129 sq. MONIER J-H., (1995), page 131. MONIER J-H., (1992), page 168.



l'Etat. d'autant que d'autres structures plus ou moins formalisées assurent une certaine symbiose entre les volontés politiques et les décisions industrielles; ainsi en est-il du cercle confidentiel "Armement-industrie"<sup>16</sup> au sein duquel sont réunis périodiquement les responsables des sociétés d'armement et les services et la direction du ministère de la défense. Bien que n'ayant pas de rôle officiel, ce cercle est un des lieux d'homogénéisation des décisions en matière de politique d'armement, même si le concept comme tel n'a pas dans l'économie allemande une place comparable à celle qu'il a dans l'économie française, ce qui permet à Walker et Gummert de conclure à propos de l'Allemagne : "l'industrie a rarement agi sans l'accord du gouvernement"<sup>17</sup>. De plus on peut noter que même si l'homogénéité du système de l'armement en Allemagne assurée par le BWB n'est pas aussi grande qu'en France, presque 90% des contrats sont passés de gré à gré<sup>18</sup>, alors que moins de 5% font l'objet d'une concurrence totale et qu'aucun grand contrat n'est confié à des firmes étrangères, ce qui n'est finalement guère différent de la situation française.

Dans les autres pays européens, les Pays-Bas et le Danemark sont plus proches du modèle britannique et l'Italie et l'Espagne plus proche du modèle français, mais, dans tous les cas, la place centrale de l'Etat, dans les décisions d'orientation et de contrôle de la production d'armement ainsi que d'acquisition était jusqu'il y a peu central et incontestée.

Dans le même sens, on sait que si en France, les entreprises d'armement relèvent pour une très forte part du secteur public et nationalisé, cette situation n'est pas aussi exceptionnelle qu'on l'a parfois écrit et qu'avant les grandes vagues de privatisation, la propriété publique dans ce secteur était développée<sup>19</sup> dans nombre de pays : Grande-Bretagne (British Aerospace, Royal Dockyards, Ferranti, Royal Ordnance Factories, Rolls Royce,...), Italie (presque totalité sous contrôle des deux holdings d'Etat IRI et EFIM, à l'exception des divisions de FIAT<sup>20</sup>), Espagne (presque totalité contrôlée par le holding d'Etat INI<sup>21</sup>), Suède (Holding d'Etat Celsius, producteur d'armement et contrôlant le groupe Bofors, l'ensemble représentant la totalité de la production, à l'exception des avions (SAAB, groupe Wallenberg). Même dans le cas de l'Allemagne, si l'Etat fédéral

---

<sup>16</sup> Rüstungsmitschäftlicher Arbeitskreis (Rü-AK). voir MONIER J-H., (1992), page 169.

<sup>17</sup> WALKER W. et GUMMETT P., (1993), page 31.

<sup>18</sup> CARROUE L., (1993), page 177.

<sup>19</sup> dans la période de fonctionnement classique du système, avant que la Grande-Bretagne ne lance le coup d'envoi des privatisations.

<sup>20</sup> avant réorganisation liées aux difficultés de l'EFIM.

<sup>21</sup> à l'exception dans l'électronique de Ceselsa et de Sener.

n'a pas en propre de contrôle significatif dans le domaine de l'armement, en revanche un certain nombre de Länders ont des participations importantes : avant les transformations de ces dernières années, on pouvait relever le Land du Schleswig Holstein (25% du capital de HDW), Le Land de Bavière (35% de Krauss Maffei, 24% de MBB<sup>22</sup>), Hambourg (18% de MBB), Brème (10% de MBB), sans compter les participations de certaines banques (Deutsche Bank : 29% de Daimler-Benz).<sup>23</sup>

Un autre point doit être relevé quant au rôle de l'Etat et à la prééminence de ses critères dans les systèmes de production d'armement européens, c'est la question du prix des armements, plus précisément de la dérive des prix<sup>24</sup>. Ce phénomène, dont la racine matérielle est dans la sophistication technologique croissante des matériels, alimentée par la compétition avec le producteur dominant, traduit une disparition progressive de la contestabilité des marchés d'armement. Il est permis par le fait que l'Etat qui prend les décisions déterminantes a une logique de choix d'abord orientée sur les fonctions militaro-opérationnelles des matériels plutôt que sur leur rapport qualité-efficacité. Or, le phénomène remarquable, c'est que, même si ce mouvement de dérive des prix a été plutôt étudié dans les cas français et britannique, il touche de manière comparable, l'ensemble des productions d'armement des pays ayant des systèmes analysables, indice que c'est bien les mêmes critères d'Etat qui prévalaient dans tous ces cas.

Cette nature commune des systèmes de production d'armement est encore accentuée par leurs évolutions actuelles qui les font converger de manière sensible.

## **2.2 CONVERGENCE DES EVOLUTIONS.**

La Grande-Bretagne depuis les années quatre-vingt a joué dans ce domaine un rôle de précurseur. Mais à son tour, le système français connaît depuis quelques années une mutation considérable et de même direction et le mouvement paraît s'étendre aux autres pays européens.

---

<sup>22</sup> Messerschmidt

<sup>23</sup> Certes le poids de l'actionnariat familial, dans ce pays, est sans commune mesure avec ce qui existe en France (famille Dielh (Dielh), Röchling (Rheinmetall), Bode, Zimni, Braunberens (Wegmann), etc.), mais on voit qu'il n'est pas à lui seul déterminant dans l'ensemble du système.

<sup>24</sup> sur ce point voir HEBERT J-P. (1988), (chapitres 1 et 4), HEBERT J-P. (1991), (chapitre 5), HEBERT J-P. (1995c), (chapitre 8).

En Grande-Bretagne, c'est dès le début des années quatre-vingt que des réformes d'inspiration libérales ont commencé à modifier les structures du système de production d'armement. Essentiellement mises en oeuvre sous l'inspiration de Sir P. LEVENE<sup>25</sup>, elles ont consisté à privatiser la plus grande part des entreprises, à modifier les procédures d'acquisition et leurs critères et à tenter de restaurer une contestabilité des marchés.

Les privatisations ont touché la quasi-totalité du secteur public et nationalisé : Le gouvernement britannique vend Ferranti dès 1980, puis British Aerospace entre 1981 et 1985, les Royal Dockyards<sup>26</sup> en 1986, une partie des activités des Royal Ordnance Factories en 1986<sup>27</sup> et le reste en 1987<sup>28</sup>, ainsi que Rolls-Royce et quelques autres unités.<sup>29</sup> Même la fabrication des têtes nucléaires est confiée à la gestion d'un consortium privé.<sup>30</sup> Seuls échappent à ce mouvement, les instituts de recherche qui restent sous la tutelle du ministère de la défense, mais avec des changements de dénomination et surtout des procédures de gestion, dans un sens plus commercial.

Parallèlement, les types de contrats passés avec les fabricants ont évolué : les contrats à marges garanties et prix révisables (*Cost plus contracts*) ont été délaissés au profit de procédures plus contraignantes sur les coûts : contrats à prix fixes (*fixed price*) et contrats incitatifs (*incentive contract*).<sup>31</sup>

De plus, des façons de faire nouvelles ont été appliquées, visant à restaurer une certaine contestabilité des marchés, et par là même à éliminer les surcoûts dus aux structures non concurrentielles : la première d'entre elles est la menace du recours à des fournisseurs étrangers, dans les cas où il n'existe qu'un seul producteur national. De plus, les procédures de définition des matériels ont été modifiées : les procédures précédentes consistaient (comme dans les autres pays européens) en des listes détaillées de spécifications techniques très précises. Une telle manière de faire restreignait considérablement la liste des fournisseurs possibles, voire aboutissait à désigner à l'avance un producteur particulier. Le ministère a élaboré une procédure nouvelle<sup>32</sup> qui définit les matériels en termes suffisamment larges pour que d'une part, les entreprises aient une certaine marge

---

<sup>25</sup> voir par exemple LEVENE P., (1989).

<sup>26</sup> chantiers navals qui dataient d'Henri VIII.

<sup>27</sup> activités "blindés" vendues à Vickers.

<sup>28</sup> racheté par British Aerospace.

<sup>29</sup> CARROUE L., (1993), pages 84-85.

<sup>30</sup> formé des sociétés Hunting et BRAE (Brown & Root & AEA).

<sup>31</sup> de VESTEL P., (1995), pages 39-40.

<sup>32</sup> CPS (Cardinal Points Specification).

de manoeuvre quant aux technologies à employer (y compris les technologies civiles) et que d'autre part différentes entreprises puissent être réellement mises en concurrence sur le système d'arme considéré.

Ces évolutions considérables consistent en une sorte d'échange dans la gamme des pouvoirs de l'Etat : celui-ci abandonne un certain pouvoir politique direct sur les entreprises (privatisations), mais regagne des dimensions de liberté dans ses choix en matière de matériels d'armement en définissant à l'avance des conditions de prix et de concurrence qui lui sont plus favorables. Tant que les intérêts de l'Etat et des producteurs étaient considérés comme un tout uniforme, il était extrêmement difficile pour l'Etat de s'opposer à la réalisation ou au maintien d'un programme : de telles décisions apparaissaient comme menaçant sa propre capacité d'autonomie en matière d'armement. A partir du moment, où la dissociation se fait, la discussion économique des programmes devient possible. L'objectif de l'Etat devient la recherche de la rentabilité maximum (*Value for money*). Cela ne l'empêche pas cependant de conserver, de manière pragmatique, certains principes de préservation de capacités jugées indispensables, comme le montre la décision de 1993 de maintenir ouverts les chantiers navals de Devonport et de Rosyth, en principe surcapacitaires<sup>33</sup>, ou comme les obstacles opposés au français CMN quant au rachat des chantiers Swan Hunter en 1994.

Des évolutions de même sens sont observables dans le système français depuis le début des années quatre-vingt dix, comme le montre le tableau des modifications de statut, de contrôle et d'organisation interne des firmes françaises d'armement présenté en annexe : Si les privatisations de 1986-1988 (Matra et Alcatel-Alsthom (ex-CGE)) ressortissaient plus d'une politique industrielle globale que d'une politique de l'armement, en revanche, à l'heure actuelle, c'est bien le secteur public et nationalisé de l'armement qui est en pleine métamorphose avec la transformation des arsenaux terrestres en société nationale (GIAT Industries en 1990), les difficultés financières graves de cette société actuellement renforçant de plus la probabilité d'une ouverture du capital et de la constitution d'alliances européennes<sup>34</sup>, l'ajout de l'Aérospatiale, la Snecma et Thomson sur la liste des privatisables en 1993, la privatisation en cours (été 1996) de Thomson, la fusion Aérospatiale-Dassault Aviation qui doit logiquement s'accompagner d'une ouverture du capital, sinon d'une privatisation totale, le regroupement des firmes d'électronique de vol (SFENA, Crouzet, EAS,

---

<sup>33</sup> WALKER W. et GUMMETT P., (1993), page 3.

<sup>34</sup> négociations pour la fusion des activités "munitions" avec celles de BAe.

etc.) dans la société Sextant Avionique, incluse maintenant dans le périmètre de Thomson, donc privatisable, les perspectives d'ouverture du capital de la SEP ou de la SNPE, les propositions d'introduction en bourse de Framatome, la recherche d'acquéreur par Messier-Bugatti ou Hurel-Dubois. Dans ce processus, ne resteraient dans le secteur public, en ce qui concerne les armements classiques majeurs que les importants chantiers navals de la DCN. Encore une transformation notable est-elle à l'étude : dès 1991, des réformes significatives avaient été mises en oeuvre<sup>35</sup> et, il est vrai que, depuis cette date, la situation paraissait figée. Mais les rapports récemment remis aux autorités<sup>36</sup> relancent évidemment le jeu et il est peu probable que le statut des chantiers de la DCN reste inchangé, malgré le poids social des décisions à prendre. En un délai bref, c'est donc le centre de gravité de l'industrie d'armement qui va basculer vers le privé.

Les transformations ne sont pas moins importantes en ce qui concerne les coûts et les financements. le Livre Blanc sur la défense de 1994 comme la nouvelle loi de programmation militaire 1997-2002 ont défini comme priorité première la baisse des coûts des programmes d'armement, et depuis deux ans, l'ensemble des services de la DGA sont mobilisés sur cet objectif et toutes les procédures de relations avec les entreprises sont revues en ce sens<sup>37</sup>. Il est vrai que pour l'instant plusieurs de ces décisions (baisse des prix de 2% par an pendant quatre ans, blocage des révisions de prix, limitations des marges contractuelles, etc.) sont plus des actes d'autorité que des "négociations" commerciales, mais elles indiquent clairement le changement dans la hiérarchie des critères : l'obtention d'un matériel spécifié ou la préservation d'une capacité autonome de production ne l'emportent plus nécessairement sur le calcul économique. C'est dans le même sens que va la décision inscrite dans la loi de programmation de réduire fortement (-20%) les crédits d'équipement militaire. A vrai dire cette réduction était déjà réelle depuis 1994, mais depuis cette date, elle avait été voilée par diverses présentations budgétaires baroques<sup>38</sup>. La loi de programmation rend publique ce qui apparaît bien comme une orientation nouvelle, où les producteurs d'armement ne peuvent plus compter sur le maintien

---

<sup>35</sup> regroupement des activités industrielles dans DCN-Ingénierie, création de DCN-International pour les activités d'exportation.

<sup>36</sup> voir JOLIVET A., (1996).

<sup>37</sup> non sans conflits d'ailleurs avec les firmes. voir HEBERT J-P., (1995), [a].

<sup>38</sup> notion de "moyens disponibles", incluant des fonds de concours et des crédits de reports.

assuré d'un niveau de ressources, étant ainsi reversé dans une situation de concurrence mutuelle pour l'attribution des crédits<sup>39</sup>.

L'évolution des autres pays européens accompagne ce mouvement : l'Allemagne a très brutalement et fortement réduit ses crédits d'équipement militaire, l'Italie, après avoir regroupé plus de 60% de son industrie de défense sous le contrôle de Finmeccanica, a mis en route la privatisation de cette société. Le lancement par l'Espagne de son plan de privatisation touche des firmes comme CASA (aéronautique) et INDRA (Electronique) et les chantiers navals espagnols en sont à leur troisième plan de restructuration. La participation de l'Etat néerlandais dans Fokker n'a pas empêché la mise en faillite du constructeur aéronautique. Même, la suède a cédé le contrôle majoritaire de Celsius. Partout, dans les principaux systèmes européens de production d'armement, se manifeste un net désengagement industriel de l'Etat.

### **3 Européanisation industrielle et européanisation politique..**

L'européanisation, comme la mondialisation<sup>40</sup> est un concept ambigu : le territoire européen concerné peut être celui de l'Union européenne, mais il peut aussi être considéré plus largement, si l'on prend en compte les relations qui s'établissent entre firmes d'armements avec les anciens membres du pacte de Varsovie<sup>41</sup>. Cette européanisation peut concerner séparément ou à la fois l'offre d'armement, ou la demande, ou les produits. Elle peut désigner une évolution institutionnelle ou bien industrielle et se définir comme une ouverture totale et réciproque des différents marchés européens ou seulement comme l'introduction d'une certaine dose de perspective européenne dans les décisions nationales. Elle peut être pensée comme une réalité ou comme un objectif.

On peut reprendre la définition de Pierre de VESTEL : *L'européanisation doit se comprendre comme le processus de coopération et, dans certains cas, d'intégration à l'échelle européenne des marchés et des industries de défense. L'européanisation s'opère au sein des différents ensembles ou institutions en charge d'une manière ou d'une autre des aspects technologiques et industriels liés à la défense ainsi que des procédures d'harmonisation des besoins en armement (Union européenne, UEO, GAEO,*

---

<sup>39</sup> C'est ainsi que depuis 1990, le nucléaire militaire a vu en cinq ans, son volume de crédits annuels être divisé par deux, perdant ainsi l'assurance du "financement d'efficacité" dont il a bénéficié pendant trois décennies.

<sup>40</sup> voir CHESNAIS F., (1994).

<sup>41</sup> voir SAPIR J., (1996).

membres européens de l'OTAN)<sup>42</sup> et considérer les deux grandes dimensions de l'europanisation institutionnelle et industrielle.

### 3.1 LENTEUR DE L'EUROPEANISATION INSTITUTIONNELLE.

Alors que l'article 223 du traité de Rome préservait les souverainetés nationales en matière de défense et d'armement, le traité de Maastricht développe la notion de politique européenne de sécurité commune (PESC) et l'article J.4.1. précise "la PESC inclut l'ensemble des questions relatives à la sécurité de l'Union européenne, y compris la formulation à terme d'une politique de défense commune, qui pourrait conduire, le moment venu, à une défense commune". Dans cette ligne, la création d'une "agence européenne de l'armement", constituerait évidemment une évolution remarquable. Toutefois, cette proposition a beaucoup de mal à devenir réalité. L'idée est ancienne. Elle avait déjà été mise en avant en 1955 après l'échec de la CED<sup>43</sup>, n'engendrant finalement que le comité permanent des armements (CPA) de l'UEO, organe purement consultatif. En 1965, Robert McNAMARA tentera en vain de promouvoir un marché commun de l'armement dans l'OTAN<sup>44</sup>. En 1971, l'UEO reprend la proposition d'une agence de l'armement, relayée en 1988 par le GEIP<sup>45</sup>. En 1992, les réunions des ministres du GEIP à Oslo en mars, puis des ministres de l'UEO à Petersberg en juin préparent les décisions de la réunion de Bonn de transférer les fonctions du GEIP à l'UEO, l'instance de coopération devenant le GAEO.<sup>46</sup> Toutefois, ces modifications de structures dans le sens d'une plus grande cohérence européenne n'ont pas permis, à ce jour, de réduire les divergences de vues entre les principaux pays européens (question du "juste retour", problème de la protection de la base industrielle) et la réunion des directeurs nationaux de l'armement (DNA) à la fin de l'année 1995 à Paris a dû constater qu'elle ne pouvait pas annoncer la création d'une agence européenne. La seule initiative est donc l'agence franco-allemande de l'armement dont la création avait été décidée après le sommet de Mulhouse en août 1994 et dont la mise en place s'accélère en 1996. Toutefois, cette agence est une structure bilatérale, et non pas européenne, qui se crée hors UEO. La Grande-Bretagne, l'Italie, l'Espagne, les Pays-Bas ont "manifesté leur intérêt" pour cette

---

<sup>42</sup> de VESTEL P., (1996).

<sup>43</sup> de VESTEL P., (1995), page 6.

<sup>44</sup> MATTHEWS R., (1992), page 29.

<sup>45</sup> groupe européen indépendant de programme.

<sup>46</sup> groupe d'armements de l'Europe occidentale.

initiative et exprimé la volonté de s'y joindre. Mais, il faudra attendre que cet intérêt se concrétise pour évaluer l'importance réelle de cette structure. Cette lenteur de l'évolution institutionnelle se retrouve dans les autres décisions politiques prises pour promouvoir "l'Europe de la défense" : l'accord franco-britannique de 1987 sur les possibilités d'achats croisés d'armement entre les deux pays n'a engendré qu'un flux extrêmement modeste de transactions. Quand au programme EUCLID<sup>47</sup> de recherche militaire en commun, il n'a pu mobiliser jusqu'à présent que moins de la moitié des crédits qui étaient prévus à cet effet. On trouverait des limites du même ordre en examinant au cas par cas les programmes de coopération sur des matériels d'armement lancés par les autorités politiques : difficultés de mise en place, obstacles dans la répartition des charges de travail, montée des coûts, retards dans la réalisation des programmes : l'hélicoptère franco-allemand Tigre dont la première version est prévue pour être livrée à partir de 2003 est un programme qui a été lancé en 1979.<sup>48</sup> Pendant longtemps, la logique des coopérations a surtout été marqué par des considérations de politique économique interne et de politique d'armement des pays coopérants plutôt que par une perspective de confrontation des capacités, d'amélioration des compétitivités et de mise en concurrence pour obtenir un abaissement des coûts. C'est le rythme de la progression politique européenne qui guidait l'évolution des coopérations dans le domaine de l'armement. Mais ce rythme n'était évidemment pas nécessairement en phase avec l'évolution internationale, en particulier quant aux changements de perspective de l'industrie américaine, principal compétiteur des industries européennes.

### **3.2 L'EUROPEANISATION INDUSTRIELLE.**

Ce décrochage entre le rythme politique de l'Europe et le rythme économique international explique que, "sans attendre" une Europe longue à venir, dès la fin des années quatre-vingt une européanisation industrielle rampante se soit développée.<sup>49</sup>

Celle-ci s'est d'abord caractérisée par la constitution de groupes géants en Allemagne (Daimler-Benz<sup>50</sup>) et en Grande-Bretagne (British Aerospace et GEC),

---

<sup>47</sup> European Co-operative Long Terme Initiative in Defence.

<sup>48</sup> puis "relancé" avec une forte impulsion politique en 1984.

<sup>49</sup> pour le détail de ce phénomène, on renvoie à : HEBERT J-P., (1989). (1990). (1993, b). (1994).

<sup>50</sup> qui a pris le contrôle de MBB, Dornier, MTU, AEG, Fokker, fédérant environ 60% de l'industrie d'armement allemande.



ainsi que par la sortie du militaire de multinationales comme Philips<sup>51</sup> ou Thorn-EMI et une concentration faisant disparaître des groupes d'armements importants comme Ferranti ou Plessey. Des groupes comme Westland (hélicoptères) ou VSEL (chantiers navals) sont également passés sous le contrôle d'autres groupes<sup>52</sup>. Elle s'est ensuite diversifiée avec la création de coentreprises (Matra-Marconi Space, GEC-Alsthom, Matra-BAe Dynamics, Sagem-Lucas, etc.) ou de filiales communes (Eurocopter, ESI, EMS,<sup>53</sup> TDA<sup>54</sup>, Messier-Dowty<sup>55</sup>, Thomson-Marconi sonar NV, RTG Euromunition,<sup>56</sup> etc.). Il n'est plus un secteur de l'armement classique où les principales firmes allemande, britannique, française, italienne et dans une moindre mesure espagnole ou suédoise ne soient engagées dans la recherche d'alliances industrielles stables et fortes, allant bien au-delà de simples accords de coopération. D'autant que dans des activités connexes à l'armement des structures comme Airbus, Arianespace ou ATR<sup>57</sup> ont fait la démonstration de l'intérêt pour toutes les parties prenantes de cette mise en commun<sup>58</sup>.

### 3.3 VERS UNE MAITRISE POLITIQUE ?

Ce mouvement de concentration par-dessus les frontières nationales a plusieurs conséquences. D'abord, il exerce une pression considérable au changement de statut des arsenaux d'Etat existant dans plusieurs pays. Le cas le plus voyant est celui de la DCN française. Un tel statut, par les différentes limites industrielles et commerciales qu'il comporte, interdit pratiquement à ces producteurs de passer des alliances. Or, étant donné l'ampleur du mouvement déjà réalisé et les modifications des marchés internationaux, celles-ci apparaissent dorénavant comme vitales. *Nolens volens*, les Etats ne pourront que se plier à une évolution qu'ils ne pourraient esquiver qu'en acceptant de soutenir "sans compter" l'activité de ces chantiers, libéralité qui n'est guère de mise dans le contexte des critères de convergence européens.

---

<sup>51</sup> qui a revendu ses filiales hollandaises, belge et allemande à Thomson

<sup>52</sup> respectivement GKN et GEC.

<sup>53</sup> ces trois sociétés mettent en commun les activités d'Aérospatiale et Daimler-Benz Aerospace (ex-DASA) respectivement dans les hélicoptères, les satellites et les missiles.

<sup>54</sup> fusionne les activités armement terrestre, munitions de DASA et Thomson-CSF.

<sup>55</sup> Fusion des activités train d'atterrissage de la filiale de la Snecma et de celle de TI Group.

<sup>56</sup> Filiale commune entre TDA (Tomson-DASA-Armement) et Diehl pour la diffusion de sous-munitions.

<sup>57</sup> récemment élargi en AIR par l'entrée de BAé.

<sup>58</sup> et l'on sait que dans le cas d'Airbus, une pression forte s'exerce pour en modifier le statut et passer d'un GIE à une structure plus unifiée.

Ensuite, il modifie très sensiblement le rapport de force entre Etat et producteurs d'armement. Il est vrai que ces firmes ne sont que partiellement européanisées : il s'agit dans la plupart des cas plutôt de firmes plurinationales que de firmes paneuropéennes. Il n'en reste pas moins qu'elles ont acquis une taille nouvelle, qu'elles sont à même de négocier avec plusieurs Etats<sup>59</sup>, que leur croissance même leur donne la possibilité d'abandonner tel ou tel segment de leurs activités militaires, en fonction uniquement de critères de rentabilité interne et non plus en fonction d'une politique nationale d'armement. Il n'est pas jusqu'à leurs libertés d'alliances qui ne soient accrues, même dans des domaines liés au coeur des doctrines stratégiques, comme le nucléaire<sup>60</sup>.

Cette puissance nouvelle des firmes d'armement, moins strictement dépendantes de leur Etat national respectif, plus insérées dans le jeu industriel global des firmes,<sup>61</sup> engagées dans une diversification qui les fait échapper à une monoproduction militaire contraignante, privatisées pour la quasi-totalité (tant en ce qui concerne leur capital que ce qui touche à leur culture d'entreprise), pose clairement en des termes nouveaux la question de la capacité des Etats à orienter et maîtriser le processus de production d'armement. Il est vrai que la distance qui s'est instaurée entre les firmes et les Etats donne à ceux-ci une plus grande liberté d'action et qu'ils seront donc moins soumis aux pressions exercées au nom d'intérêts nationaux ou d'impératifs de politique d'aménagement du territoire. Les faillites récentes de Fokker ou de Bremer-Vulkan, ou la revente par Daimler-Benz de Dornier manifestent que, plus libres, les firmes, sont également moins protégées.

De plus, en tout état de cause, chaque Etat gardera une capacité d'orientation très grande comme fournisseur de crédits, en particulier de crédits de R&D, même si la réorientation en cours des systèmes de production va conduire à une R&D militaire moins confinée et plus en lien avec la R&D civile. Il n'en restera pas moins que les Etats seront encore les principaux pourvoyeurs de crédits, dans un cadre éventuellement plus européanisé.

Surtout, les Etats vont devoir se déshabituer de leurs réflexes d'autorité pour apprendre à gérer leur puissance de client. Il n'y a pour les marchés

---

<sup>59</sup> En ce qui concerne les programmes d'hélicoptères Tigre et NH 90 qui conditionnent l'avenir d'Eurocopter, il n'y a plus de décision autarcique possible pour les autorités françaises ou allemandes. Il s'agit nécessairement de décisions conjointes.

<sup>60</sup> Comme en témoigne le projet annoncé le 30 août de fusion de GEC Alsthom avec Framatome, ce qui revient à une privatisation du constructeur de chaudières nucléaires français.

<sup>61</sup> c'est l'un des aspects de la "sécularisation" de l'industrie d'armement selon le mot heureux de WALKER et GUMMETT. (1989), page 442

d'armement que des clients publics (mis à part les fournitures de sous-systèmes aux maîtres d'oeuvre) qui, de plus, fixent les règles en ce qui concerne les marchés d'exportation. Cela exclut que les firmes aient une liberté d'action totale. Mais ce rapport de force va devoir évoluer d'une relation de direction à une relation pragmatique de coordination concertée, à l'exemple sans doute de ce qui existe de fait en Allemagne.

Pour autant, tout risque d'émancipation exagérée des producteurs d'armement n'est pas totalement écarté : la situation nouvelle de baisse des crédits nationaux d'équipement, conjuguée aux impératifs de baisse des coûts des armements produits va sans doute pousser les entreprises à réclamer une plus grande liberté de manoeuvre et de décision en ce qui concerne les exportations, arguant du fait qu'elles ne peuvent être contraintes sur tous les secteurs à la fois.

De plus, la désétatisation en cours, même menée au nom des principes de la concurrence, peut très bien conduire, paradoxalement, à une phase ultérieure de diminution de la concurrence, sous l'effet justement d'un mouvement qui réduirait à un tout petit nombre de producteurs géants, les firmes d'armement en Europe.

#### **4 Les facteurs d'avenir :**

En conclusion, il faut d'abord relever qu'il y a à l'évidence une différence de rythme problématique entre l'eupéanisation industrielle et l'eupéanisation politique. La lenteur avec laquelle se construit une Europe de la défense (si même elle se construit) entrave la constitution d'un pôle politique européen, pourvu d'une légitimité suffisante pour équilibrer le poids économique et industriel des firmes d'armement européennes émergentes.

On doit de plus prendre en compte le fait que la relation avec les Etats-Unis est, dans le domaine de la politique d'armement, un facteur particulièrement contraignant. La rapidité et l'importance des restructurations et concentrations réalisées dans la dernière période dans ce pays, ainsi que l'infléchissement de la politique américaine d'exportations vers une présence tous azimuts sur tous les marchés mondiaux changent notablement la donne pour les industries européennes. Toutefois, paradoxalement, le caractère radical de cette nouvelle course aux armements peut être aussi considéré comme un facteur d'accélération de l'eupéanisation, non seulement industrielle mais politique.

D'autres éléments enfin doivent être intégrés à l'analyse pour discerner ce que peut être l'évolution d'une politique européenne d'armement. Celle-ci sera évidemment fonction de la perception nouvelle des besoins de défense qui tente de se formaliser en Europe. La mutation des relations internationales fait que pour les principaux pays européens il est maintenant clair que, pour une période appréciable, "il n'y a plus de menace aux frontières" comme l'a écrit le Livre blanc français sur la défense, ce qui oblige à repenser les fonctions de défense. Les décisions françaises de supprimer l'armée de conscription, ainsi que les réactions en chaîne qu'elles provoquent dans d'autres pays européens traduisent avec éclat ce "nouvel état du monde", non sans soulever des interrogations décisives : la défense européenne peut-elle être conçue seulement comme une capacité de "projection de forces" ? dans quel but ? pour servir quelle politique commune ? définie par qui ?

Autant de questions qui montrent qu'en 1996 la politique européenne de sécurité commune reste encore un horizon ou un mirage plus qu'une réalité politique décisive.

### Bibliographie :

- ABEN J., (1992), *Economie politique de la défense*, Editions Cujas, Paris, 170 pages.
- CARROUE L., (1993), *Les industries européennes d'armement*, Masson, Paris, 237 pages.
- CHESNAIS F. (dir.), (1990), *Compétitivité internationale et dépenses militaires*, Economica, Paris, 245 pages.
- CHESNAIS F., (1994), *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 286 pages.
- de PENANROS R., (dir.), (1995), *Reconversion des industries d'armement. Crise, adaptation sectorielle et développement régional*, La Documentation française, Paris, 230 pages
- de VESTEL P., (1995), "Les marchés et les industries de défense en Europe : l'heure des politiques", *Cahiers de Chaillot*, N°21, novembre, 116 pages.
- de VESTEL P., (1996), "Les marchés, l'industrie de défense et l'intégration européenne", in REMACLE E., (dir.), *La PESC, l'UEO et la CIG*, IEE/ULB, Bruxelles, 200 pages. (pages 129-164).
- DUSSAUGE P., (1985), *L'industrie française de l'armement*, Economica, Paris, 180 pages.
- FONTANEL J., (1983), *L'économie des armes*, La Découverte/Maspero, Paris, 113 pages.
- HEBERT J-P. et de PENANROS R., (1995), "The role of the State in French Defence Industry Conversion", *Defence and Peace Economics*, Volume 6, p.207-220.
- HEBERT J-P., (1988), *Les ventes d'armes*, Editions Syros-Alternatives, Paris, 186 pages.
- HEBERT J-P., (1989), "1993: le grand marché de l'armement. Redistributions en cours et bouleversements à venir", in GRIP, *Mémento Défense-désarmement 1989*, GRIP, Bruxelles, pp.173-181.
- HEBERT J-P., (1990), "Réorganisations dans le secteur de l'armement en 1989", in GRIP *Mémento Défense-désarmement 1990*, GRIP, Bruxelles, 287 pages, pp.213-220.
- HEBERT J-P., (1991), *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 396 pages.
- HEBERT J-P., (1993), "Un an et demi de restructurations dans l'industrie française d'armement", *ARES*, Vol.XIII/5, pp.87-100.

- HEBERT J-P., (1994), "les mutations du système français de production d'armement", *ARES*, volume XIV/4. p.51-68.
- HEBERT J-P., (1995a), "un nouveau système de production d'armements", *Le Débat stratégique*, N°18, janvier, page 4.
- HEBERT J-P., (1995b), "fin de la régulation administrée du système de production d'armement" in de PENANROS R., (1995) (pp.161-176)
- HEBERT J-P., (1995c), *Production d'armement. Mutation du système français*, La Documentation française, Paris, 222 pages.
- HOURCADE J-C., (1991), *Calcul économique et construction sociale des irréversibilités. Leçons de l'histoire énergétique récente*, in BOYER R., CHAVANCE B. et GODARD O., (p.279-310)
- JOLIVET A., (1996), *Groupe de travail relatif à l'avenir de la DCN : Diagnostic*, GT-DCN, Paris, Ronéoté, 53 pages + annexes (pagination non suivie).
- KOLODZIEJ E.A., (1987), *Making and Marketing Arms. The french Experience and Its Implications for the International System*, Princeton University Press, Princeton, 518 pages.
- LEVENE P., (1989), "European Defence Research and Procurement after 1992", *NATO's Sixteen Nations*, Décembre, Vol.34, N°7, pages 7-77.
- LOCK P., (1995), "Existe-t-il un modèle allemand d'industrie d'armement?" in de PENANROS R., (1995), pages 129-139.
- MATTHEWS R., (1992), *European Armaments Collaboration*, Harwood Academic Publishers, Chur.
- MONIER J-H., (1992), "L'industrie de défense en République fédérale d'Allemagne", *L'armement (NS)*, N°32, mai-juin, pp.166-175.
- MONIER J-H., (1995), "L'industrie allemande de défense", *L'armement (NS)*, N°46, février-mars, pp.129-139.
- SAPIR J., (1996), *Le chaos russe. Désordres économiques, conflits politiques, décomposition militaire*, La Découverte, Paris, 329 pages.
- 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, 347 pages.
- WALKER W. et GUMMETT P., (1989), "Britain and the European Armament Market", *International Affairs*, Vol.65, N°3, pages 419-442.
- WALKER W. et GUMMETT P., (1993), "Nationalisme, internationalisme et marché de l'armement en Europe", *Cahiers de Chaillot*, N°9, septembre, 82 pages.

ANNEXE

	Changement de statut public privé	changements de contrôle	changements significatifs d'organisation interne
<b>ABG-Semca</b>		passé sous le contrôle de la firme allemande Liebherr Aero Technik	
<b>Aérospatiale</b>	Inscrit sur la liste des entreprises privatisables en 1993	doit fusionner avec Dassault-Aviation (1996). Les parités entre les deux groupes ne sont pas encore définies	la quasi totalité des activités a été filialisée : les avions civils dans Airbus d'une part et dans AI(R) (ex ATR) d'autre part. Les hélicoptères dans Eurocopter (Avec DBA (ex-DASA). Les missiles et les satellites dans EMS et ESI (avec DBA encore). La propulsion dans CELERG (1992) conjointement avec la SNPE. le groupe s'est désengagé de la SEP et a regroupé l'ensemble de ses filiales de maintenance dans un pôle unique (SOGERMA)
<b>Airbus avions militaires</b>			création préparée en 1996 par accord entre Airbus et l'italien Alenia.
<b>Alcatel Alsthom</b>	ex CGE privatisée en 1986		en 1994, a réorganisé ses activités télécommunication pour regrouper en une seule branche les spécialités espace et défense.
<b>Alkan</b>		Faillite. Rachetée par Matra (1996)	
<b>Angénieux</b>	privatisable (groupe Thomson)	passé sous le contrôle de Thomson	
<b>Brandt armement</b>	(groupe Thomson). en voie de privatisation	fusionné avec les activités armements terrestres de DBA (ex-DASA) et devenu TDA (Thomson Dasa armement)	
<b>Cap Gemini Sogeti</b>			en 1996, réorganisation du capital faisant entrer Daimler-Benz au conseil de surveillance
<b>CEA Industrie</b>			Le rôle de CEA Industrie oscille suivant les périodes entre un rôle de fédérateur et d'opérateur industriel réel ou celui d'un simple porteur de participations.
<b>CELERG</b>	privatisable (groupe Aérospatiale)		créée en 1992 par l'Aérospatiale et la SNPE
<b>Centrair</b>		dépôt de bilan en 1988	
<b>Chantiers de l'atlantique</b>	groupe Alcatel Alsthom (ex-CGE) privatisé.		
<b>CILAS</b>	privatisable (groupe Aérospatiale)	en 1989, cette filiale d'Alcatel spécialisée dans les lasers est cédée à l'Aérospatiale qui reprend également le laboratoire de Marcoussis et regroupe en un pôle unique l'ensemble des activités lasers en France.	
<b>CMN</b>		en 1987, passe sous le contrôle de la compagnie de Rosario, puis arrivée de capitaux de pays du Golfe.	
<b>COFACE</b>	privatisée de fait par suite de la privatisation de l'UAP en 1994		

<b>COGEMA</b>	a ouvert son capital à Total (10,8%) en 1993 et en 1994 le CEA veut poursuivre cette ouverture		
<b>Cogepag</b>		en 1994, la société de conseil (Cofras, Nafco, etc..) devient Défense conseil international et augmente son capital.	
<b>Compagnie des signaux</b>		stratégie de croissance externe (rachat ou prise de contrôle de différents petites sociétés SECRE, VERILOG, RCE, AVELEC, France-Bornes	
<b>Crédit Lyonnais</b>	privatisée	Après le plan de sauvetage prévoit de céder ses participations industrielles : Aérospatiale (20%), Framatome (5%) et Lagardère groupe (8,3%)	
<b>Creusot-Loire</b>	privatisé (groupe Usinor-Sacilor)	la division CLI est passée sous le contrôle de GIAT Industries	
<b>Crouzet</b>	privatisable indirectement (Sextant avionique, groupe Thomson)	fondue dans Sextant Avionique (d'abord sous contrôle paritaire Aérospatiale / Thomson, puis contrôle Thomson (2/3)	
<b>Dassault Aviation</b>	L'Etat est théoriquement majoritaire en voix. Mais la décision de 1996 de fusionner la société avec l'Aérospatiale prélude à une privatisation de l'ensemble.	doit fusionner avec Aérospatiale	
<b>Dassault Electronique</b>			a filialisé une partie de ses activités (Dassault Automatismes)
<b>DCN</b>	la séparation des activités prélude sans doute à des changements de statuts.		séparation des taches entre taches industrielles (DCN Ingénierie) et taches étatiques. Création de DCN International (pour l'exportation)
<b>EAS</b>	privatisable indirectement (Sextant avionique, groupe Thomson)	fusionnée dans Sextant Avionique	
<b>Eurocopter groupe</b>	privatisable indirectement (Groupe Aérospatiale)	résulte de la fusion des activités hélicoptères de l'Aérospatiale et de DBA (ex-DASA)	
<b>Framatome</b>	(en 1996) prise de contrôle prévue par GEC-Alsthom qui reviendrait à une privatisation.		
<b>GIAT Industries</b>	en 1990, les arsenaux terrestres disparaissent et sont reversés à une société nationale		
<b>Hispano Suiza</b>	privatisable (Groupe Snecma)		

<b>Hurel-Dubois</b>		(1996) l'actionnaire Navigation mixte cherche des alliances ou un repreneur	
<b>Labinal</b>		Le groupe a pris successivement le contrôle de Turboméca, Microturbo et Technofan.	
<b>Lagardère groupe (ex Matra-Hachette)</b>	privatisée en 1986	nombreux changements d'organigramme et de périmètre. Proposition de reprise de Thomson, en 1996.	
<b>Luchaire</b>		Le groupe subit en 1987 une OPA de EBF, mais après de mauvais résultats économiques, ce qui reste du groupe dans le domaine de l'armement est racheté par GIAT Industries	
<b>Manurhin</b>		après de mauvais résultats économiques, Matra qui avait pris le contrôle de Manurhin cède ce qui reste du groupe dans le domaine de l'armement à GIAT Industries	
<b>Matra défense</b>	groupe Matra (puis Lagardère groupe), privatisé		les activités défense de Matra sont filialisées. En 1994 Matra défense cède ses activités optronique à la SFIM.
<b>Matra Marconi Space</b>			Coentreprise (JV) franco britannique dans le domaine spatial
<b>Messier Bugatti</b>	privatisable (Groupe Snecma)		cède ses activités trains d'atterrissage à une nouvelle société.
<b>Messier-Dowty</b>	privatisable (Groupe Snecma)		Filiale commune Snecma et Dowty dans le domaine des trains d'atterrissage, créée en 1994.
<b>Microturbo</b>		passé sous le contrôle de Labinal	
<b>Ratier-Figeac</b>		la société (filiale de EBF) est depuis 1994 l'objet d'une proposition de reprise par le groupe américain United Technologies.	
<b>RVI (groupe)</b>	Groupe Renault, privatisé.		cherche à opérer un partage du travail et des regroupements dans le domaine des blindés à roues avec GIAT Industries et Panhard-Levassor
<b>Sagem</b>		En 1994, le groupe Suez est entré pour 20% au capital de la holding de tête du groupe.	
<b>SAT</b>			en 1996, la division militaire "optronique et défense" passe à la SAGEM dans un pôle militaire unique pour le groupe
<b>SEP</b>		L'Aérospatiale et la SEP (actionnaires publics historiques) sont sortis du capital en 1994, cédant la place à des institutionnels, non impliqués dans l'activité armement.	
<b>Sextant avionique (groupe)</b>	privatisable indirectement (groupe Thomson)	d'abord contrôlé paritairement par Aérospatiale et Thomson puis passe sous le contrôle de Thomson (2/3 du capital)	résulte de la fusion de Crouzet, SFENA, EAS (filiales Aérospatiale) et de la division avionique générale de Thomson-CSF



<b>SFENA</b>	privatisable indirectement (Sextant avionique, groupe Thomson)	fusionnée dans Sextant Avionique	
<b>SFIM</b>		A partir de 1987, Framatome d'une part et la Navigation mixte d'autre part entrent au capital. Ils contrôlent maintenant les trois quarts de la société. La SFIM a été transformée en une simple société holding, contrôlant un ensemble de filiales spécialisées.	
<b>SILEC</b>			en 1996, fondue dans la SAT (fusion absorption)
<b>SNECMA</b>	inscrit sur la liste des sociétés privatisables en 1993	tentatives d'ouvertures du capital	A partir de 1994, les activités sont présentées comme celles du "groupe Snecma" et non plus seulement de la société
<b>SNPE</b>			Comme pour la Snecma, les activités sont maintenant présentées comme celles du "groupe " et non plus seulement de la société et les activités "défense-espace" ont été regroupées dans une division particulière.
<b>Socata</b>	privatisable indirectement (Groupe Aérospatiale)		
<b>Sochata</b>	privatisable (Groupe Snecma)		
<b>SOGERMA-SOCEA</b>	privatisable indirectement (Groupe Aérospatiale)		regroupement de l'ensemble des activités de maintenance de différentes filiales historiques de l'Aérospatiale
<b>Sopelem</b>		passé sous le contrôle de la SFIM	
<b>Souriau</b>	devenu filiale de Framatome. En voie de privatisation.	rachetée par Framatome et fondue dans Framatome Connectors.	
<b>TDA (Thomson Dasa armement)</b>	privatisable indirectement (groupe Thomson)	regroupement des activités armement terrestre de Thomson-CSF (Thomson Brandt Armement) et de DASA	
<b>Technofan</b>		passé sous le contrôle de Labinal en 1989.	
<b>Thomson SA (consolidé)</b>	en cours de privatisation (1996)		
<b>Thomson shorts systèmes</b>	privatisable indirectement (groupe Thomson)		coentreprise
<b>Thomson-CSF</b>	en cours de privatisation (1996)		
<b>TRT</b>	privatisable indirectement (groupe Thomson)	filiale de Philips, rachetée par Thomson	
<b>Turboméca</b>		Intégré au groupe Labinal à partir de 1987.	