

ARMEMENT : LE CHOC DE L'EUROPE

Transformation des arsenaux terrestres, privatisation de Thomson, commandes à des chantiers navals privés : l'évolution du système français de production d'armement n'est pas une simple succession d'évènements détachés les uns des autres. Elle s'inscrit au contraire dans une compréhension longue où la politique des moyens doit s'adapter aux conditions nouvelles de l'autonomie stratégique, dans une période marquée par l'incertitude. Une des interrogations fondamentales porte sur la place de l'Etat dans ce processus. Ses moyens traditionnels de contrôle de l'industrie d'armement paraissent remis en cause par le mouvement général de privatisation, par le développement de l'activité civile des firmes et par l'eupéanisation des sociétés. Cependant une analyse plus fine des rapports Etat / firmes donne à penser que ce mouvement peut aussi créer des degrés de liberté supplémentaires pour l'Etat qui conserve, en tout état de cause, des moyens fondamentaux d'orientation du système. Ce n'est donc peut-être pas tant au niveau des Etats pris séparément que se pose la question du contrôle politique qu'au niveau de l'Etat collectif que pourrait être l'Union européenne : les restructurations en cours, concentrations et modifications des systèmes de production d'armement sont-ils seulement une eupéanisation industrielle ou bien vont-ils faire naître la légitimité politique nécessaire pour équilibrer et orienter un système de production d'armement qui s'est engagé de manière irréversible sur la voie européenne ?

1 Les enjeux des restructurations des industries d'armement européennes.

1.1 MOBILITE DES FIRMES EUROPEENNES.

Pendant que les modalités de la prise de contrôle de Thomson par Alcatel, avec la participation de l'Aérospatiale et de Dassault se mettent enfin en place, plus de deux ans après le discours du Président de la République lançant l'opération de privatisation, les principales firmes européennes d'armement ont considérablement accéléré leurs opérations :

Le britannique GEC et le holding italien Finmeccanica finalisent la création de l'entreprise commune qui rassemblera leurs filiales GEC-Marconi et Alenia Difesa, formant un groupe d'électronique de défense qui pèsera 9 milliards de francs de chiffre d'affaires. D'autres négociations sont en cours entre les deux groupes à propos de l'avionique et des moyens terrestres. Finmeccanica a également engagé un processus de rapprochement de sa filiale d'hélicoptères Agusta avec l'hélicoptériste britannique Westland (groupe GKN) : avec 4,5 milliards de francs de chiffre d'affaires ce groupe se situerait à la 4^{ème} place mondiale, après Eurocopter, Sikorsky et Bell, mais avant Boeing.

British Aerospace n'est pas restée inactive : La firme britannique a repris, conjointement avec Dasa l'électronique de défense du groupe Siemens, en particulier Plessey que Siemens de concert avec GEC avait absorbé en 1989 après une OPA hostile de 18 milliards de francs. Mais surtout, BAé vient de prendre, pour 2,7 milliards de francs, 35% du capital du suédois Saab AB (aéronautique et défense, constructeur du Gripen) et d'annoncer son intention de prendre une participation dans la firme aéronautique espagnole CASA, sur le point d'être privatisée.

L'établissement de ces liens est important puisqu'ils débordent du cadre étroit des "grands" producteurs (Grande-Bretagne, Allemagne) et qu'ils tissent un réseau qui s'étend sur le territoire de l'Union. De ce point de vue, les entreprises françaises sont en retard, les aléas accumulés de la période 1995-1997 n'ayant guère été propices à la réalisation d'accords significatifs. Non seulement, elles ont pris du retard, mais, d'une certaine façon, leur position s'est dégradée dans ce jeu

d'alliances puisque les liens privilégiés entre l'Aérospatiale et Dasa ont été écornés avec les rapprochement Dasa Matra.

1.2 SAUT QUALITATIF DANS LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE.

Dans l'année 1998, le mouvement de concentration industrielle en cours en Europe a changé de degré. Le conglomérat britannique Vickers a mis en vente les automobiles Rolls-Royce, dont le rachat est disputé entre les allemands BMW et Volkswagen. Ce dernier rachat ne concerne pas directement la production d'armement mais il rentre dans une logique plus globale de concentration des secteurs industriels majeurs. Cette concentration paraît s'aggraver de manière irrésistible, au fur et à mesure que des orientations de plus en plus libérales font tomber les mécanismes de régulation "au nom de la concurrence". Elle a vu récemment en Allemagne s'opérer le rapprochement des deux groupes Thyssen et Krupp donnant naissance à un ensemble de 240 milliards de francs de chiffre d'affaires. Elle vient de franchir un seuil qualitatif avec la fusion Daimler-Benz / Chrysler qui va engendrer un groupe de 700 milliards de francs de chiffre d'affaires. Certes, Chrysler s'est défait de ses activités militaires à la fin des années quatre-vingt, mais l'opération est importante à deux titres : d'une part, elle renforce considérablement le poids de Daimler-Benz pour les négociations futures en Europe, en particulier pour la restructuration de l'aéronautique souhaité par les gouvernements, d'autre part elle crée une première forme euro-américaine et fait passer les liens économiques transatlantiques à un niveau supérieur. Ce mouvement est accompagné par le rachat récent par GEC de l'américain Tracor (électronique), 50^{ème} producteur militaire mondial. La participation de BAé au programme de l'avion JSF mené par Lockheed-Martin est un autre de ces liens majeurs. Enfin, il faut suivre avec une grande attention ce qui va advenir du projet de fusion Lockheed-Martin / Northrop-Grumman. Les obstacles mis par les autorités américaines (qui suspendent leur approbation à la vente par le groupe de

25 milliards de francs d'actifs) ont conduit à ce que s'engagent des discussions entre Northrop-Grumman et GEC. Un tel rapprochement, même limité, constituerait un fait nouveau considérable et peut-être le début de la concrétisation de l'annonce de Norman Augustine (l'artisan de la constitution du groupe Lockheed-Martin) " L'Europe est la prochaine étape."¹ Le mouvement de concentration aux Etats-Unis atteint ses limites en Amérique du nord et conduit aujourd'hui les firmes américaines à se tourner vers leurs concurrentes européennes. La stratégie de multiplication des coalitions ad hoc qu'on observait dans la période 1996-1997² est sans doute en train de passer à une étape supérieure, avec tous les risques qu'elle entraîne pour l'autonomie de firmes européennes qui sont loin de pouvoir toutes discuter d'égales à égales.

1.3 EUROPEANISATION INDUSTRIELLE ET EUROPEANISATION POLITIQUE

L'eupéanisation de l'industrie d'armement est depuis plusieurs années un processus beaucoup plus industriel que politique. Certes, dans la période récente plusieurs initiatives politiques dans ce domaine ont été prises : création du GAEO et de l'OAE0, mise en place de l'OCCAR³, déclaration commune des ministres français britannique et allemand pour l'unification de l'aéronautique. cependant ces initiatives sont encore des jalons sur le chemin de l'eupéanisation politique plutôt que des réalités. Ce balancement entre impulsions industrielles et impulsions politiques fait sans doute partie de la dialectique de la construction européenne. Mais cela signifie qu'à l'heure actuelle trois évolutions différentes sont possibles pour les industries d'armement européennes :

¹ *Les Echos*, 19 juin 1997

² 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).

³ GAEO : Groupe des armements de l'Europe occidentale. OAE0 : organisation d'armement de l'Europe occidentale. OCCAR : organisme conjoint de coopération en matière d'armement

Une première voie peut être celle d'une évolution strictement industrielle, sans construction politique, sans vue d'ensemble, les producteurs installés dans les situations les meilleures jouant plutôt la carte de l'élimination ou de la marginalisation de leurs concurrents européens. L'europanisation, alors, ne servirait qu'à réduire le nombre de producteurs en Europe, sans construire de groupes plus puissants. Ce serait en, quelque sorte une évolution dégénérative du processus. Elle peut correspondre à l'intérêt de quelques groupes dans l'ensemble des producteurs. Elle n'est sans doute pas la plus probable car, en réalité, elle créerait les conditions de l'effondrement, à terme, du secteur de l'armement européen, face à la puissance économique renouvelée de l'appareil de production américain.

Une deuxième voie, toujours strictement industrielle, mais cette fois-ci ayant pris la mesure du défi américain pourrait transformer le processus d'europanisation en un processus d'atlantisation : l'intérêt de plus en plus marqué des groupes américains pour l'Europe n'est pas une vue de l'esprit. La capacité de groupes européens concentrés à établir des liens transatlantiques qui ne soient pas de pure soumission n'est pas totalement nulle (les liens Snecma-GE en sont un bon exemple). Cette voie pourrait apparaître d'autant plus attrayante qu'elle serait présentée comme une anticipation de la concurrence probable des pays d'extrême-orient dans le secteur de l'armement au XXIème siècle. Elle comporte cependant un risque évident de limitation puis de réduction dans une relation inégale. Mais la prise en compte de ce risque nécessite que l'analyse, forcément "égoïste" des firmes puisse s'appuyer sur une certaine consistance politique de l'Europe dans ce domaine.

La troisième voie est celle où ce déséquilibre entre europanisation industrielle et europanisation politique créerait justement "du politique", où le mouvement industriel tirerait la volonté politique, où ce processus de restructurations et de concentration marcherait en avant de l'Europe politique. Les prises de position gouvernementales de décembre 1997 sur l'unification de

l'aéronautique européenne peuvent être lues comme une mise en branle significative des différents Etats quant au secteur de l'armement. De plus il existe évidemment une nécessité objective de construire en Europe un pouvoir légitime apte à équilibrer les puissance industrielle qui va découler des restructurations dans l'armement. La production d'armement ne peut en dernier recours être assimilée à une banale production économique, elle comporte des enjeux de souveraineté internationale, de sécurité et de puissance qui font qu'elle ne peut durablement évoluer sans une axiomatique et un outillage politique. De surcroît ce mouvement de rapprochements industriels dans l'armement transforme peu à peu la nature de la coopération dans la production d'armement : historiquement la coopération a joué un rôle déterminant en habituant les différents pays à travailler ensemble dans un domaine qui était par excellence un lieu d'affrontement des souverainetés. Elle a permis de constituer le socle sur lequel peut s'édifier aujourd'hui une industrie européenne de l'armement. Mais ce processus de production commune atteint aujourd'hui ses limites d'efficacité et la mutation en cours est finalement le passage d'une production commune à une production unique. Il n'est évidemment pas indifférent que ce processus s'enclenche au moment même où s'accélère le passage à une monnaie unique, monnaie et armement étant deux champs essentiels de la souveraineté étatique.

Il n'est donc pas fatal que l'eupéanisation de l'industrie d'armement se recroqueville dans un processus frileux de repli sur soi des firmes, ni qu'elle se dissolve dans une atlantisation illusoire. Une eupéanisation politique encadrant et donnant sens à l'eupéanisation industrielle est possible, souhaitable et vraisemblable. Elle nécessite évidemment que se construise une légitimité politique européenne dont sont encore dépourvues les instances de Bruxelles. C'est l'enjeu des années à venir. C'est à la lumière de ces enjeux qu'il faut analyser les transformations en cours dans l'industrie d'armement, tant en France qu'en Europe.

1.4 LA MUTATION DU SYSTEME FRANÇAIS DE PRODUCTION D'ARMEMENT.

Dans ce mouvement d'ensemble, on ne saurait sous-estimer l'importance des transformations du système français de production d'armement :

Ce système avait forgé son équilibre depuis les années soixante sur la base de compromis institutionnalisés (entre tenants du nucléaire et partisans des armes classiques, entre partisans de l'autonomie stratégique et atlantistes, entre producteurs et états-majors, entre travailleurs des entreprises et directions) qui assuraient la pérennité du système, dirigé et coordonné par la Délégation générale pour l'armement (DGA). L'Etat se déchargeait sur la DGA de la conduite de la production d'armement. Il y trouvait le bénéfice d'une production correspondant à l'autonomie de sa politique de défense. Les firmes bénéficiaient dans ce système de marges assurées. Le fonctionnement même du système relevait d'une régulation administrée, plutôt que d'une régulation concurrentielle, c'est-à-dire que les prix n'étaient pas le critère déterminant de choix et d'arbitrage. Il y avait bien sûr à tous les niveaux des calculs de coûts et de prix, mais ces calculs étaient plus des instruments de cohérence ex post que des moyens de décision ex ante. Les critères de décisions étaient plutôt les considérations de performances des matériels, de disponibilité, de délai, d'autonomie. Ce fonctionnement a laissé peu à peu dans le temps se prolonger et s'affermir un mouvement de hausse des prix des matériels traduisant la sophistication technologique croissante des armements. Ce poids financier a été équilibré jusqu'au milieu des années soixante-dix par la croissance économique, puis jusqu'au milieu des années quatre-vingt par des volumes importants d'exportations. Et il a fallu un certain temps avant que le pouvoir politique ne prenne conscience de l'impasse financière dans laquelle menait ce mouvement. Mais à ce moment, les mécanismes de contrôle étaient enrayés. De plus, depuis le début des années quatre-vingt dix, la disparition du face-à-face Ouest-est remettant en cause le bien-fondé de certains programmes (Chars lourds, hélicoptères antichars.), la baisse des marchés d'exportation, la baisse des crédits nationaux d'équipements, les contraintes budgétaires globales accrues entraînent une modification accélérée des structures du SFGA :

le rôle et l'importance (voire parfois l'existence même) de la DGA sont remis en cause, l'Etat se désengage de la production, les frontières jusque-là peu mobiles des firmes et des marchés redeviennent objet de compétitions commerciales, l'existence d'un producteur dominant par segment de marché cesse d'être une règle, les firmes augmentent leur part de production civile et modifient

leurs structures internes en filialisant leurs différentes activités. Le point le plus remarquable est que l'Etat s'efforce désormais d'obtenir une baisse des prix des matériels d'armement, cherchant ainsi à inverser un mouvement de hausse continue depuis quarante ans. Ceci implique un type de négociation beaucoup plus dur avec les firmes, mais aussi une attitude nouvelle quant aux spécifications des matériels (cesser d'accumuler tous les perfectionnements possibles) qui renvoie finalement à l'introduction d'un certain calcul économique dans les décisions de fabrication d'armement (analyse coûts / avantages).

Cette inflexion majeure va de pair avec une ouverture européenne qui contraste avec la période antérieure : l'eupéanisation de l'armement n'est plus conçu seulement comme la réalisation de programmes en coopération mais aussi comme la mise sur pied d'alliances industrielles. La perspective européenne est maintenant perçue comme la perspective inéluctable de tous les programmes majeurs d'armements classiques à venir. La constitution d'un marché européen de la défense est vu comme une nécessité vitale, d'autant plus que dans la même période les producteurs américains se sont fait beaucoup plus agressifs. Cette mutation fait disparaître un certain mode de régulation administrée au profit d'un système plus industriel, plus soucieux de calcul économique, plus européenisé. Mais elle pose le problème des modes de contrôle dont disposeront, dans l'avenir, les pouvoirs politiques des différents Etats européens sur cette régaliennne.

2 L'autonomie stratégique et la politique des moyens

2.1 CERTITUDES ET INCERTITUDES

La politique française d'armement se déploie aujourd'hui sous la double contrainte d'une mutation économique radicale et d'un paysage stratégique mouvant. Dans la période précédente, les choix français en matière de défense par rapport à l'ordre bipolaire nucléaire lié à la politique des blocs définissaient un cadre assez précis quant à la politique d'armement : la hiérarchie des programmes était liée à la priorité à la dissuasion nucléaire qui se traduisait par des

programmes navals, aériens et terrestres, avec leurs différents moyens d'accompagnement et d'environnement. Quant aux moyens classiques destinés à donner aux forces la capacité d'être le bouclier des moyens nucléaires, leur nature était assez bien définie par référence aux moyens du pacte de Varsovie. Les bouleversements des années 1989-1991 ont ouvert une nouvelle période, qui se révèle de plus en plus durable au fur et à mesure que le temps passe, marquée par l'incertitude et la difficulté à identifier les menaces, les risques, les éventualités. Comme le soulignait le Livre blanc sur la défense, de 1994, "pour la première fois de son histoire, la France ne connaît plus de menace militaire directe à proximité de ses frontières". Mais ceci ne suffit pas à tracer les grandes lignes d'une politique d'armement. Les risques diffus, l'angoisse de l'avenir, l'amalgame entre des mécanismes alarmants de nature diverses ne peuvent fonder une nouvelle cohérence dans ce domaine. Il n'existe plus, pour la période dans laquelle nous sommes entrés, de mise en ordre stratégique du monde qui se traduise par une hiérarchie claire des programmes d'armements. La perspective qui consistait à construire des chars de plus en plus lourds pour s'opposer aux moyens correspondants des armées du pacte de Varsovie, à développer, compte tenu des moyens identifiés des hélicoptères antichars et une gamme étendue de missiles antiblindés à capacités diverses, n'a plus de réalité. Cette modification des relations internationales se traduit très concrètement par des interrogations et des doutes sur l'utilité pour l'avenir de certains programmes imaginés et développés dans une logique d'ensemble qui a perdu sa pertinence. La difficulté est d'autant plus grande qu'on sait que le développement des programmes d'armement est long et coûteux.

L'incertitude sur la nature des risques à prendre en compte et donc sur le type de programmes d'armements qui pourraient être adaptés s'est pourtant accompagnée avec le temps d'une compréhension plus précise des principes nécessaires à la politique d'armement dans ce contexte nouveau. Le paradoxe n'est qu'apparent : la difficulté à démêler le réel quotidien a obligé en quelque

sorte à prendre de la hauteur pour essayer de mieux discerner les principes fondateurs des choix stratégiques français et aider à comprendre ce qui, au-delà du bouleversement très profond de l'appareil militaire et de la mutation radicale du système de production d'armement, demeure comme invariant dans les choix nationaux. Le plus significatif de ces invariants est sans doute le principe de "l'autonomie stratégique". Ce concept a émergé ces dernières années comme un renouvellement de certaines des intuitions du "livre blanc sur la défense nationale" de 1972⁴ et son importance est encore souligné par le premier ministre En 1998 : "Le maintien d'une autonomie stratégique constitue une singularité de notre défense"⁵.

Une autre conséquence notable de l'incertitude sur la conduite des programmes d'armements concerne les coûts des programmes dont on sait le poids économique. Depuis le livre blanc de 1994 qui pour la première fois prenait en compte le problème de la dérive des prix des programmes d'armement et fixait comme objectif d'obtenir non seulement une maîtrise des coûts mais une diminution, l'effort a été singulièrement accentué, jusqu'à la loi de programmation 1997-2002 et la réforme de la DGA entamée en 1996 : l'objectif est devenu d'arriver à une baisse de 30% des coûts des programmes sur la durée de la programmation. A l'évidence, cette orientation était rendue indispensable par les problèmes de financement que posait la croissance exponentielle des coûts des programmes. Mais cet aspect économique n'est pas le seul en jeu dans ce nouveau mode de gestion. Il faut aussi en discerner l'aspect politico-stratégique. L'enjeu de cette diminution du coût des programmes est de donner plus de liberté de manœuvre au décideur et de limiter les conséquences de choix éventuellement

⁴ *Livre blanc sur la défense nationale*, Imprimerie du CEDOCAR, Paris, Tome I, 1972, Tome II, 1973. Voir les notions de "dessein politique autonome" (page3) ou de "liberté de décision" (page 11). Voir aussi les actes du colloque de 1992 [Ministère de la défense, *Un nouveau débat stratégique*, La Documentation française, Paris, 1993, 194 pages.] qui consacre l'importance de ce concept.

⁵ Discours du premier Ministre à Saint-Mandrier, 3 avril 1998. Pour la présentation de la "revue de programmes".

inadaptés aux besoins ou remis en cause par l'évolution de la situation internationale. Dans la période précédente, comme on l'a rappelé, les arbitrages entre types de matériels étaient relativement simples : il existait une hiérarchie claire des choix; quant aux matériels classiques, ils étaient, d'une certaine façon, coordonnés aux matériels possédés par l'adversaire implicite, pour des formes d'engagement assez précisément définis et dans une logique de dissuasion, c'est-à-dire de non-bataille. Bien entendu, le poids financier des programmes jouait sur la longueur des séries produites, mais les forces, les caractéristiques, les conditions éventuelles d'engagement étaient connues et l'éventualité d'avoir à modifier très rapidement les matériels nécessaires était faible. Il est devenu beaucoup plus nécessaire de disposer de marges de manœuvres, de pouvoir réorienter rapidement certains programmes, voire certains choix. Le fait d'être engagé pour de nombreuses annuités dans des programmes très onéreux devient alors un facteur de rigidité particulièrement inadapté à un paysage stratégique mouvant. Réduire de manière substantielle le coût des grands programmes permet de retrouver une plus grande agilité dans la gestion des crédits d'équipement.

2.2 EVOLUTION DES CREDITS.

BUDGET DE LA DEFENSE 1960-1998 : part dans le PIB et évolution des Titre III et Titre V en francs courants et en francs constants 1997 (crédits votés en lois de finances initiales)							
	% du budget de la défense dans le PIB	Budget de la défense hors pension (milliards de francs courants)	Crédits du titre III (milliards de francs courants)	Crédits du titre V (milliards de francs courants)	Budget de la défense hors pension (milliards de francs constants 1997)	Crédits du titre III (milliards de francs constants 1997)	Crédits du titre V (milliards de francs constants 1997)
(les données en gras sont celles qui sont inférieures à l'année précédente)							

1960	5,57	16,886	10,991	5,895	133,583	86,949	46,635
1961	5,21	17,415	11,676	5,739	133,413	89,448	43,965
1962	4,79	17,841	12,24	5,601	130,489	89,523	40,966
1963	4,59	19,483	11,652	7,831	135,972	81,319	54,653
1964	4,41	19,715	10,615	9,1	133,062	71,644	61,419
1965	4,31	20,859	10,481	10,378	137,306	68,992	68,314
1966	4,21	22,025	10,757	11,268	141,149	68,937	72,212
1967	4,16	23,769	11,562	12,207	148,402	72,187	76,214
1968	4,06	25,485	12,503	12,982	152,166	74,653	77,513
1969	3,75	26,09	13,021	13,069	146,279	73,005	73,274
1970	3,43	27,52	14,444	13,076	146,734	77,014	69,720
1971	3,26	29,238	15,717	13,521	147,769	79,434	68,335
1972	3,15	31,68	17,166	14,514	150,816	81,720	69,095
1973	3,07	35,179	18,679	16,5	156,051	82,858	73,192
1974	2,94	39,531	21,707	17,824	154,191	84,668	69,523
1975	2,99	46,151	27,099	19,052	161,044	94,562	66,482
1976	2,95	52,295	31,343	20,952	166,465	99,771	66,694
1977	3,04	58,617	34,685	23,932	170,599	100,947	69,652
1978	3,08	68,282	39,803	28,479	182,217	106,218	75,999
1979	3,11	77,111	43,766	33,345	185,791	105,450	80,341
1980	3,16	88,602	48,76	39,842	187,987	103,454	84,533
1981	3,30	104,443	56,758	47,685	195,402	106,189	89,214
1982	3,39	122,855	66,554	56,301	205,598	111,378	94,220
1983	3,33	133,222	72,292	60,93	203,363	110,354	93,010
1984	3,25	142,1	75,5	66,6	201,938	107,293	94,645
1985	3,20	150,2	78,5	71,7	201,674	105,402	96,272
1986	3,12	158,35	82,67	75,68	207,138	108,141	98,997
1987	3,17	169,2	83,39	85,81	214,596	105,764	108,833
1988	3,03	174,276	83,429	90,847	215,248	103,043	112,205
1989	2,96	182,36	84,36	98	217,337	100,540	116,796
1990	2,93	189,443	87,343	102,1	218,447	100,715	117,732
1991	2,88	195,548	92,4	103,148	218,505	103,248	115,258
1992	2,73	195,268	92,335	102,933	213,018	100,728	112,290
1993	2,59	197,916	94,976	102,94	211,513	101,501	110,012
1994	2,60	193,828	98,912	94,916	203,752	103,976	99,776
1995	2,60	194,262	99,323	94,939	200,731	102,630	98,100
1996	2,40	189,599	100,651	88,948	192,064	101,959	90,104
1997	2,30	190,929	102,23	88,699	190,929	102,230	88,699
1998		184,725	103,722	81,003	184,000	103,500	80,500

Ces contraintes stratégiques et économiques se retrouvent dans l'évolution des crédits d'équipement (le "titre V") dont la baisse récente n'est pas

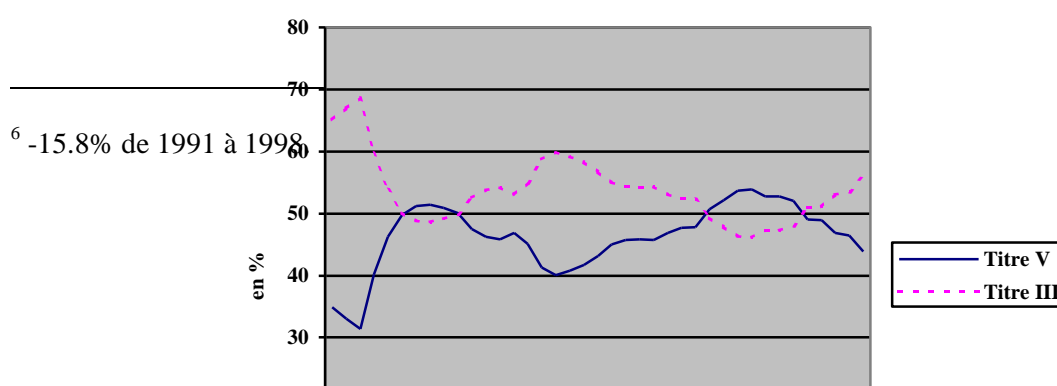
nécessairement aussi "catastrophique" que certains ont cru pouvoir l'assurer. Depuis quarante ans, la part du budget de la défense dans le PIB de la France a décliné lentement, de manière non linéaire : de 4,6% à la sortie de la guerre d'Algérie en 1963, jusqu'à 2,19% pour 1998 (estimation).

Cette baisse en proportion du PIB ne signifie pas une baisse en valeur absolue : le budget de la défense a connu depuis 1960 une période de hausse nominale ininterrompue jusqu'en 1992. L'évaluation en monnaie constante met en lumière quelques aléas de cette évolution, camouflés par une longue période d'inflation (baisses erratiques en 1961, 1962 et 1964. baisse de 1969 (-3.87%). De 1974 (-1.17%). Période 1983-1985.) On peut noter que la baisse en valeur réelle de ce budget s'amorce dès 1992 (alors qu'elle n'apparaît en valeur nominale qu'en 1994).⁶

L'évolution nominale des crédits d'équipement (le "titre V") a été constamment croissante de 1962 à 1992. Mais, l'étude en monnaie constante révèle des distorsions significatives : les variations réelles qu'ont connu les crédits d'équipement sont d'une amplitude non négligeable : en 1961-1962 la diminution est de 12,2%, en 1969-1971 de 11,8%, en 1974-1975 de 9,2%. Certes le mouvement de baisse contemporain aboutit entre 1991 et 1998 à une baisse en valeur réelle de 31,6%, mais les montants précédentes de variation indiquent que ce n'est pas seulement dans la période récente que les crédits d'équipement ont joué un rôle de variable d'ajustement. La pratique est plus ancienne qu'on ne le dit parfois.

Elle est d'ailleurs éclairée par la part accordée aux crédits d'équipement dans le budget de la défense :

Répartition titre III / Titre V



Les crédits d'équipement ont supporté suivant les périodes l'essentiel des variations jugées nécessaires, alors que les crédits de fonctionnement, moins malléables rapidement car consacré pour l'essentiel aux rémunérations des personnels, n'ont supporté qu'une part beaucoup plus faible de ces ajustements : sur les vingt dernières années, les variations de crédits d'équipements d'une année sur l'autre (en valeur réelle) peuvent aller jusqu'à 9,3% à la baisse et 9,9% à la hausse, alors que l'amplitude des variations pour les mêmes ratios se limite à 2,8 et 4,9% pour les crédits de fonctionnement.

Toutefois, les leçons d'ensemble de ces évolutions sont d'abord le fait que, sur la longue période, même si le budget de la défense a pu parfois ressentir le contrecoup de situations conjoncturelles limitées, ce n'est qu'avec la profonde mutation du monde des années quatre-vingt dix que s'observe une notable contraction des crédits en valeur réelle et même en valeur nominale. De plus, si les crédits d'équipements ont toujours joué un certain rôle de variable d'ajustement, plus important que ne le laisse penser la seule analyse en termes nominaux, ce rôle est devenu majeur avec les diminutions du titre V constatées depuis 1991. Les contraintes économiques d'ensemble ont conduit à faire porter surtout sur les crédits d'équipement le poids des restrictions, comme en témoigne

le fait que dans l'emploi totaux des crédits, les "fabrications" représentaient 25.7% du total en 1990 et que leur part a constamment diminué depuis cette date jusqu'à ne représenter que 18,3% en 1998. De même, les crédits consacrés aux études sont passés de 16.2% du total en 1990 à 10.6% en 1998

Il faut encore ajouter que ces diminutions de crédits ne sont pas simplement une réduction de format, reproduisant de manière homothétique le modèle antérieur. Au contraire, elles s'accompagnent de modifications substantielles des équilibres à l'intérieur des programmes d'armements, dont la plus significative est la forte contraction des crédits consacrés aux forces nucléaires qui, entre 1990 et 1998, ont diminué de moitié.⁷

La répartition des crédits d'équipements suivant les anciennes sections budgétaires montre que sur la période 1985-1998 les crédits "terre" sont sur un trend décroissant (de 24,5% du budget à 21,4), alors que les crédits "marine" sont relativement stables autour de 24,5% et cependant que les crédits "air" progressent de manière continue (de 21,7 à 24,1%). On retrouve ici la traduction d'inflexions plus globales dans la doctrine de défense, même si les conséquences n'en sont tirées qu'avec prudence en ce qui concerne ces crédits : le fait marquant reste quand même que les diminutions importantes de ces dernières années ne se sont pas faites de manière rigoureusement semblable suivant les domaines mais au contraire ont été l'occasion de modifier certains équilibres.

C'est dans ce contexte général de contraintes économiques de plus en plus prégnantes, dans un horizon stratégique incertain, qu'il faut replacer les choix en matière de programmes d'armement de ces dix dernières années pour essayer d'en comprendre la gestion.

2.3 UNE POLITIQUE PROTOTYPAIRE

⁷ de 32.1 milliards de francs en 1990 à 16,5 en 1998 (-48%), en valeur nominale. La baisse est même de 57% si on raisonne en valeur réelle. BOUCHERON, (1997), AN 305, page 86

23.1 le poids actuel des décisions passées.

Un des problèmes les plus sérieux de la politique française d'armement depuis la fin des années quatre-vingt est en effet la succession de réduction de cibles, de reports, de délais, voire d'annulations qui ont affecté au fil des ans la plupart des programmes d'armements, majeurs ou pas.

Seules les trois premières lois de programme se sont succédées sans hiatus.⁸ Mais depuis 1975, les aleas des lois de programmation se sont accompagnés de remises en cause de plus en plus fréquentes des programmes d'armements. Toutefois, si quelques-uns de ces programmes ont été purement et simplement supprimés (missile SX, Bâtiments antimines océaniques BAMO), dans la plupart des cas, ces remises en cause ont plutôt porté sur les volumes des programmes (les "cibles") et sur les calendriers. C'est dire que les problèmes de gestion et de financement des grands programmes d'armement depuis le milieu des années quatre-vingt sont en grande partie liés aux décisions de lancement de cette période, notamment celles de la loi 1984-1988 et surtout de la loi 1987-1991.

La loi 84-88 lance la construction d'un premier SNLE de nouvelle génération, ainsi que des missiles M4 pour les sous-marins. La décision de construire le missile mobile SX sera ultérieurement rapportée. Elle prévoit également la commande à partir de 1986 d'un "nouvel hélicoptère d'appui protection" (le futur Tigre) à partir de 1986. Le développement de l'engin

⁸ un premier décrochage a eu lieu en 75-76, conduisant à une loi 1977-1982. une deuxième suspension a laissé l'année 1983 sans programmation avant que ne soit votée la cinquième loi 1984-1988. Mais à partir de là, aucune loi de programmation n'est allée à son terme. Le changement de majorité et de gouvernement de 1986 s'est accompagnée d'une sixième loi 1987-1991, recouverte avant terme par la septième loi 1990-1993. Le projet de renouvellement de celle-ci (1992-1994) bien qu'élaboré, n'a finalement pas été présenté à la discussion du parlement. Et c'est une huitième loi 1995-2000 qui a été votée. mais, à peine entrée en application, elle a été à son tour rendue caduque par la neuvième loi de programmation 1997-2002.

principal de combat (EPC) (le futur char Leclerc) est inscrit dans la programmation. La loi passe la commande d'une première tranche (16 appareils) d'avions de patrouille maritime (Atlantique 2 NG) un programme de 42 appareils évalués à 13 milliards de francs. Elle lance également le programme de nouveaux bâtiments antimines (futurs BAMO) qui sera plus tard abandonné. Elle prévoit encore la construction de trois SNA (N°6 à 8) et la commande en 1986 du porte-avions d'attaque à propulsion nucléaire destiné à remplacer le Clémenceau, ainsi que de trois TCD. Elle lance encore les études sur l'avion de combat tactique (ACT) dont une version expérimentale (ACX) va être réalisée, par Dassault-Bréguet ainsi que sur l'avion de transport futur pour l'horizon 1995-1998. C'est déjà un ensemble important de programmes dont la coordination inquiète le rapporteur de la commission des finances qui souhaite " un lissage des grands programmes futurs, nombre d'entre eux, l'hélicoptère antichars, l'avion de combat futur, l'avion de transport, le missile sol-air moyenne portée, le missile mer-mer antimissile étant appelés à une sortie opérationnelle conjointe dans une douzaine d'années; chacun d'eux exigeant au surplus, une coopération avec nos partenaires européens "9. Si l'ASMP et les missiles mer-mer (SM39) ont bénéficié d'une priorité, justifiée par leur place dans la panoplie des moyens de dissuasion (le SM 39 assurant la protection des SNA), en revanche le lissage des autres programmes n'a guère été mis en œuvre.

Ce d'autant moins que la loi 1987-1991 a accru la charge financière, en lançant le programme de SNLE-NG (4 unités, 68 milliards)¹⁰, le missile M5 (73 milliards)¹¹, la refonte M4 de quatre SNLE (36,8 milliards), le missile balistique S4 (30 milliards), le char Leclerc (45 milliards), l'hélicoptère de combat franco-allemand (versions appui-protection et version antichar). A quoi il faut ajouter le programme de Mirage 2000 de défense aérienne (63 milliards) et le

⁹ LE DRIAN AN 1485 1983, page 205

¹⁰ FILLON 1987 AN 622 page 159

¹¹ ibidem, page 189

renchérissement du programme d'avion de patrouille maritime Atlantique 2 qui double passant à 26,3 milliards de francs.¹²

On peut donc considérer que c'est dans cette période que s'accumulent un certain nombre de décisions de lancement de programmes majeurs qui constituent encore aujourd'hui la base de la difficulté de gestion des crédits d'équipement de la défense : SNLE-NG, avion Rafale, Hélicoptère Tigre, Char Leclerc, porte-avions Charles-de-Gaulle.

23.2 les décisions de reports et d'annulations.

La loi de programmation en vigueur, 1997-2002, comporte ainsi, pour s'adapter aux conditions actuelles, un nombre significatif de décisions de réductions de cibles, concernant au moins 31 programmes, ainsi que de reports et d'étalements (vingt programmes) :

PRINCIPALES REDUCTIONS DE CIBLES¹³ DANS LA PROGRAMMATION 1997-2002¹⁴			
<i>programme</i>	<i>Cible antérieure</i>	<i>Cible 1997-2002</i>	<i>% de réduction</i>
Frégates La Fayette	6	5	16.7
Frégates Horizon	4	2	50.0
Avions Rafale marine	86	60	30.2
Avions Hawkeye	4	3	25.0
Avions Atlantique 2	28	22	21.4
Avions Mirage 2000-D	90	86	4.4
Avions C-135 FR	16	14	12.5
Hélicoptère Tigre		réduction, mais non précisée	
Hélicoptères NH-90		réduction, mais non précisée.	

¹² page 167. pour les autres données voir tableaux des pages 188-190

¹³ On rappelle que "cible" dans le vocabulaire du ministère de la défense signifie "nombre d'unités prévues". Il s'agit donc de l'objectif de production.

¹⁴ voir PAECHT Arthur, (1996), N°2826 (pages 153-155).

Char Leclerc	650	406	37.5
VBM-VBCI	1700	600	64.7
Missiles AC3G-LP	3600	1800	50.0
Missiles AC3G-MP	13000	8000	38.5
Missiles ERYX	21600	12000	44.4
Missiles Roland rénové	98	72	26.5
Systèmes SAMP/T (terre)	16	8	50.0
Missiles SAMP/T (terre)	900	400	55.6
Systèmes SAMP/T (air)	15	7	53.3
Missiles SAMP/T (air)	900	450	50.0
Missiles Mistral	5500	3000	45.5
PAAMS (défense AA des frégates horizon)	300	240	20.0
SAAM	300	200	33.3
Missiles MICA (marine)	420	360	14.3
Missiles MICA (air)	2300	1000	56.5
Missiles ANF mer-mer	260	200	23.1
Torpilles MU 90	700	600	14.3
SATCP	1840	1090	40.8
Postes de radio PR4G	26800	20000	25.4
Radars de trajectographie Cobra	15	10	33.3
Stations RITA rénové	331	200	39.6
Sites SIR (système d'information des régiments)	1043	475	54.5

Les décisions de reports et d'étalements touchent quasiment tous les programmes majeurs :

PRINCIPALES DECISIONS DE REPORTS ET D'ETALEMENT DE LA PROGRAMMATION 1997-2002 ¹⁵	
<i>Programme</i>	<i>Modification</i>
SNLE-NG	Livraison du N°3 retardée d'un an (2002)
Frégates Horizon	retard de trois ans pour la première admission au service actif (2005)

¹⁵ Ibidem.

TCD	report de trois ans pour le TCD N°3 (2004)
Rafale air	Première livraison retardée de trois ans (2005)
Rafale marine	report de trois ans pour la mise en service de la première flottille (2002)
Mirage 2000-D	Livraisons étalées jusqu'en 2001
Avions C-135 FR	3 appareils livrés en 1997 au lieu de 5 en 1995
Hélicoptères Tigre	version HAP retardée de deux ans (2003) version HAC retardée à 2011
Char Leclerc	307 chars livrés en 2002 au lieu de 310 en 2000
Missiles AC3G-LP	Premières livraisons retardées de six ans (2009)
Missiles SAMP/T	Première livraison retardée de deux ans (2006)
Missiles ANF	Première livraison retardée d'un an (2005)
Missile Apache anti-piste	Première livraison retardée d'un an (1999)
Missile Apache (emploi général)	Première livraison retardée d'un an (2002)
Missiles SAMP-T	Première livraison retardée de trois ans (2008)
Missiles Roland rénové	retard de quatre ans pour la rénovation de 40 systèmes (2002)
systèmes PAAMS (défense AA navale)	retard de trois ans
Missiles MICA (marine)	30 livraisons en 2001 au lieu de 60 en 2000
Missiles MICA (air)	75 livraisons en 2000 au lieu de 180
radar de trajectographie Cobra	Première livraison retardée d'un an (2000)

La publication en avril 1998 de la "revue de programmes" a encore ajouté quelques aménagements à ces décisions en décidant l'arrêt de certains programmes (ou le retrait de la France, dans le cas de programmes en coopération) : satellite radar Horus, système de surveillance de l'espace, missile antichar AC3G-LP, mine antichar MACPED, missile de croisière apache-IZ (interdiction de zone), missile porte-torpille Milas, future torpille lourde. Mais surtout, plusieurs programmes ont été "aménagés" :

Principales décisions d'aménagements de programmes, dans la revue de programmes 1998.	
SNLE N°3	Décalage de six mois de l'admission au service actif;
SNLE N°4	Calendrier aligné sur l'année 2008

Missile Balistique M51	Calendrier aligné sur l'année 2008 (coordination avec le calendrier du SNLE N°4)
ASTARTE (systèmes de transmissions nucléaires)	Retrait anticipé
Etudes amont nucléaires	Réduction de 20% des crédits
TRIMILSATCOM (satellite de télécommunication Syracuse III)	"aménagement" du calendrier
Porte-avions Foch	Retrait du service dès l'admission du Charles-De-Gaulle au service actif (fin 1999)
Nouveau transport de chalands de débarquement (NTCD)	Réalisation du programme "sous la contrainte d'un coût objectif fixé à l'issue d'une démarche comparative nationale et européenne"
Avion de guet Hawkeye	Avancement de la commande du troisième appareil pour "bénéficier au plan économique de la commande groupée de l'US Navy".
Avion de combat Rafale	Aménagement des échéances de quelques livraisons (reportées de 2003 à 2004).
Avion de combat Jaguar	Retrait anticipé de deux escadrons Jaguar.
Missiles Mistral	Diminution du stock objectif.
Engins porte-blindés	Réduction du nombre de porte-blindés Leclerc.
Etudes amont non nucléaires	Réduction de 10% des crédits.
Programmes d'entretien des matériels	Diminution légère des crédits pour l'armée de terre. Diminution de 5% pour l'armée de l'air et la marine.
Opérations d'infrastructures	Reports d'opérations pour l'armée de terre (adaptation de casernements), pour la marine (-5%) et pour l'armée de l'air (-5%).

23.3 les programmes.

Plusieurs programmes majeurs ont subi depuis le milieu des années quatre-vingt des retards qui, accumulés, aboutissent à des décalages de l'ordre d'une demi-génération, parfois plus :

* Pour les SNLE-NG, les décalages vont croissants : pour le N°1 (Le Triomphant) l'admission au service actif a reculé de trois ans (1997 au lieu de 1994). La prévision de décalage pour le N°2 (Le Téméraire) est de deux ans

(avril 1999 au lieu de 1997). Mais pour le N°3 (Le Vigilant) le décalage est maintenant de quatre ans (décembre 2003 au lieu de 1999 prévue en 1986) et pour le N°4, prévu en 1986 pour 2002, le décalage est, en 1998 de six ans (ASA prévue en 2008).

* les aléas du programme Rafale sont connus : En 1988¹⁶, on prévoyait que les commandes cumulées jusqu'en l'an 2000 de rafale air se monteraient à 272 appareils, en 1994¹⁷ l'estimation n'était plus que de 62 appareils, en 1996¹⁸ elle est tombée à 15 appareils. Les prévisions de livraisons ont suivi une décroissance tout aussi drastique : en 1988, on prévoyait 100 appareils livrés en l'an 2000, en 1994 on n'en prévoyait plus que 5 et en 1996 deux seulement. Du coup, les prévisions de premières livraisons et de constitution de la première flottille (marine) ou du premier escadron (air) ont elles aussi reculé : Pour le Rafale marine, la constitution de la première flottille a subi un décalage de cinq ans (2002 au lieu de 1997). Pour le Rafale air, dont les premières livraisons sont fortement affectées par les reports décidés par la loi de programmation 1997-2002, la mise en service du premier escadron est toujours aussi éloignée (dans neuf ans) en 1996 (2005) qu'en 1991 (2000). Les indications de la revue de programmes 1998 sur les "aménagements d'échéances de quelques livraisons" ne précisent pas exactement l'ampleur de ces décisions.

* Pour l'hélicoptère franco-allemand Tigre, le calendrier des commandes et des livraisons n'a cessé depuis 1986 d'être remis en cause: alors qu'en 1986, on prévoyait les cinq premières commandes pour la programmation 1987-1991, dix ans plus tard la programmation 1997-2002 en est à prévoir 25 commandes de la version HAP (appui-protection) entre 2000 et 2002. Ces décalages ont également touchés les prévisions de livraisons : en 1987, on attendait les premières

¹⁶ rapport Bernard (rendu public le 22.09.1988, mais "ni examiné, ni approuvé par la commission de la défense de l'Assemblée nationale"), page 22. Dans ce document, l'échéancier établi par l'armée de l'air se fait avec un volume de rafale air de 272 appareils.

¹⁷ Boyon, 1994, page 81.

¹⁸ Darrason, 1996, page 32.

livraisons pour 1995, en 1996, elles ne sont plus programmées que pour 2003.¹⁹ Ceci aboutit pour le Tigre HAP à un horizon qui s'est à peine rapproché en dix ans. Mais la situation est encore plus paradoxale pour la version antichar. Pour le Tigre HAC en effet, non seulement l'horizon ne se rapproche pas, mais même, il s'éloigne ! En 1986, les premières commandes devaient être passées dans la loi de programmation 1987-1991. En 1996, elles sont reportées au-delà de la programmation 1997-2002. Quant aux livraisons, les premières étaient prévues en 1987 pour 1998, soit dans un délai de onze ans. Neuf années plus tard, en 1996,²⁰ elles sont attendues pour 2011 soit dans un délai de quinze ans.

* Les prévisions de commandes et de livraisons de l'hélicoptère NH 90 ont, comme celles du Tigre, subi des reports renouvelés. En 1992, les premières commandes étaient prévues pour être passées à partir de 1995. Mais en 1996, ces commandes sont repoussées après 2002. Quant aux livraisons les premières, en 1989, étaient attendues en 1998; mais cette date a été régulièrement décalée d'année en année et en 1996, les documents parlementaires indiquent deux dates différentes : Yves Bonnet annonce un début des livraisons pour la marine en 2005, mais Xavier De Villepin annonce le début des livraisons en 2011. C'est ce dernier horizon que retiennent également les documents parlementaires de l'automne 1997.²¹ Dans cette hypothèse, le NH 90 est dans une situation semblable à celle du Tigre HAC : au fur et à mesure que le temps passe, l'horizon de livraison, loin de se rapprocher, s'éloigne encore plus : il était de neuf ans en 1988, il serait passé en 1996 à quinze ans... ! et l'hypothèse plus favorable de 2005 ne fait que conserver le même écart temporel.

¹⁹ respectivement : Guéna (AN 532) 1986 (p.81). Millon 1996 (AN 2766) (p.40). Paecht (AN 960) 1987 (p.45) et Villepin (Sénat 427) 1996 (p.126)

²⁰ respectivement : Guéna (AN 532) 1986 (p.81). Millon 1996 (AN 2766) (p.40). Paecht (AN 960) 1987 (p.45) et Millon 1996 (AN 2766) (p.40).

²¹ respectivement : Boucheron (AN 2935) 1992 (p.513). Villepin (Sénat 427) 1996 (p.127). Hollande (AN 898) 1989 (p.58). Bonnet (AN 3033) 1996 (p.39). Villepin (Sénat 427) 1996 (p.127) et Boucheron (AN 305), 1997, page 104.

* Le Char Leclerc a vu au fil du temps sa cible se réduire de 1400 exemplaires à 406, avec un rythme de commandes annuelles sans cesse décroissant : 100 par an, puis 66, puis 44, puis 33, voire 30 et les prévisions de commandes et de livraisons n'ont cessé de se contracter :

Le rapporteur de la commission des finances prévoyait en 1986 un total de 166 commandes avant 1992., mais en 1990 on n'en est plus qu'à 70 et finalement en 1992 il faut bien constater que les commandes cumulées antérieures se sont limitées à 38. De même les 206 commandes prévues pour la programmation 1990-1993 ne seront que 118. Quant à l'engagement de 44 commandes annuelles de 1994, il n'est que partiellement tenu puisque pour la programmation 1997-2002, le total de commandes prévu est de 140, ce qui ne correspond qu'à une moyenne annuelle de 23,3. Le mouvement est le même pour les livraisons : les 26 chars de la programmation 1990-1993 ne sont que 17 ou 15 (suivant les sources). Les 200 livraisons prévues en 1992 pour la période 1993-1997 se sont d'abord réduits à 176 puis à 136 (ou 138).²² En conséquence, les 310 chars qu'on prévoyait en 1994 équiper l'armée française en l'an 2000, seront au mieux à cette date 241.

Il est assez remarquable que, sur l'ensemble des documents parlementaires, aucun échéancier finalement n'ait jamais été proposé qui corresponde aux cibles successives du programme,²³ comme s'il y avait eu en permanence une extrême réticence à prendre véritablement en compte les cibles annoncées.

La même question peut encore être posée aujourd'hui. En effet si la cible officielle du programme (406 chars) se retrouve identique dans tous les

²² Voir respectivement : Guéna (AN 532) 1986 (p.80), Monory (Sébat 85) 1990 (p.49-50) et Boucheron (AN 2935) 1992 (p.495). Boucheron (AN 897) 1989 (p.271). Boyon (AN 1218) 1994 (p.91). Boyon (AN 1218) 1994 (p.91). Paecht (AN 2826) 1996 (p.108). Hollande (AN 2945) 1992 (p.58). Genton (Sen 489) 1994 (p.271). Hollande (AN 2945) 1992 (p.58), Genton (Sen 489) 1994 (p.271), Paecht (AN 3030) 1996 (p.47) et Briand (AN 3033) 1996 (p.18-19).

²³ on pourrait mettre à part la formule de Jean-Michel Boucheron en 1989 prévoyant "après 1993 des commandes de cent chars par an", mais même dans ce cas, cet "engagement" ne fait pas l'objet d'un calendrier précis.

documents, il n'en va pas de même quant à la date à laquelle ce niveau d'équipement sera atteint. La plupart des documents parlementaires sont d'accord sur le fait qu'un premier niveau de 307 chars sera atteint en 2002. Mais il existe de sérieuses divergences sur le calendrier ultérieur. D'après le rapport sénatorial sur la programmation, c'est en 2015 que le total de 406 Leclerc sera réalisé; mais d'après le rapporteur de l'Assemblée sur les forces terrestres, à cette date, le total sera seulement de 370, et le chiffre descend même à 320 (toujours en 2015) d'après le rapporteur de la commission des finances. La différence n'est pas minime (86 chars). De plus, même si l'on prend l'hypothèse la plus optimiste (406 chars en 2015), cela signifie que, sur la période 2002-2015, les fournitures seront limitées à 99 chars, soit 7,5 chars par an, ce qui ne constitue pas un mode de production extrêmement rationnel du point de vue des coûts. Il est vrai qu'en 1997 un rapport parlementaire écrit que les 406 chars doivent être livrés d'ici la fin d'année 2005,²⁴ mais cette date n'est pas reprise dans les autres rapports et avis de la discussion budgétaire et paraît optimiste à côté des autres documents cités. Il est vraisemblable qu'en réalité l'actuelle cible officielle de 406 chars soit plutôt une limite supérieure théorique qu'un objectif réellement poursuivi.

L'ensemble de ces remises en cause, retards, diminutions, décalages, reports peut apparaître comme irrationnel : en dix ans le rafale air a été décalé de dix ans et on a montré que pour certains programmes (Tigre HAC ou NH 90) l'horizon s'éloigne même plus vite que le temps ne passe. Il faut pourtant se demander si, sous l'apparente incohérence de ces décisions, ne se dissimule pas une logique prototypaire.

L'inconvénient principal d'interruption entre les programmes majeurs est en effet le risque de dispersion des équipes de recherche et donc de pertes de compétences, dans un processus totalement asymétrique, la reconstitution des

²⁴ VILLEPIN, (Sénat 427), 1996, (page 122). BRIAND, (AN 3033), 1996, (page 19). PAECHT

compétences étant très coûteuse. Toutefois, le propre d'une politique prototypaire, c'est de ne pouvoir s'annoncer comme telle. Il s'agit en effet dans cette perspective de maintenir en activité réelle de recherche les équipes concernées. Or celles-ci ne peuvent évidemment fonctionner dans des conditions acceptables d'efficacité et de rapport qualité / prix que si les objectifs qui leur sont proposés sont présentés comme des objectifs réels, comme des programmes, et non comme des prototypes. Sinon, on aurait un type de recherche rapidement déconnectée de toutes les contraintes financières du marché. Cela n'exclut pas que cette recherche puisse être productive du point de vue scientifique et technique. Mais elle se ferait avec des contraintes (financement, délais, rapport coût / efficacité) de plus en plus divergentes de celles des autres producteurs concurrents. La condition préalable d'efficacité d'une politique prototypaire est donc de nier qu'elle en soit une.

Pour que cette politique ait une probabilité raisonnable d'être finalement productive, il faut aussi qu'elle soit d'une durée finie dont la limite peut sans doute être estimée à environ une demi-vie de programme aéronautique, soit une quinzaine d'années. A partir de là en effet, on entre dans une zone où, sous l'effet du vieillissement et des départs "naturels", une majorité des équipes de recherche risque de n'avoir jamais eu de contact avec la production proprement dite. Une telle situation ne rendrait pas impossible la réalisation d'un nouveau programme bien sûr, mais elle aboutirait tout simplement à perdre ce qui est censé faire le bénéfice d'une politique prototypaire, c'est-à-dire la conservation de l'expérience. De plus, la fiction nécessaire à une telle politique ne peut évidemment être maintenue *in aeternum*, elle ne peut être sérieusement défendue que pendant un certain temps. Si la durée s'allonge exagérément, c'est la nature même des emplois et des fonctions de recherche qui va changer de sens et finira par ne plus répondre aux objectifs économiques qui peuvent inspirer cette politique.

(1996), page 45 et Boucheron (AN 305) 1997, page 101.

On peut considérer que dans le cas français, nous sommes actuellement pour plusieurs programmes dans une telle politique. On a rappelé l'horizon glissant du programme rafale, les horizons fuyants des hélicoptères Tigre HAC et NH 90. Mais même pour un programme entré en production comme le programme de char Leclerc, on peut considérer qu'il y bien eu une période de politique prototypaire, si on prend en compte la longueur des études et le temps pris pour étudier différentes versions alternatives.

Cette politique toutefois a un coût : Pour l'hélicoptère NH 90, les crédits consommés à la fin 1994 s'élevaient à 1,3 milliards (sur un développement estimé (part française) à 3 milliards).²⁵ Pour l'hélicoptère Tigre, fin 1996, 6,5 milliards avaient été dépensés.²⁶ Si on admet que le rafale Air puisse rentrer dans cette catégorie, on peut mesurer le poids financier de cette politique puisque fin 1996, l'Etat avait dépensé effectivement 27 milliards de francs et en avait engagé 43,5²⁷ pour ce programme (compte non tenu de la participation des entreprises), soit un poids financier annuel moyen de 4,3 milliards de francs pour maintenir les compétences afférentes à ce seul programme. On pourrait donc estimer l'ordre de grandeur du coût de cette politique à environ 5 milliards par an, soit le coût total d'un grand programme. A l'évidence, si cette manière de faire a pu dans les années précédentes éviter d'alourdir l'engagement financier de l'Etat, elle n'est pas tenable au-delà d'une certaine durée et nous sommes sans doute entrés dans la zone où il faut se préoccuper de choisir.

La mutation du monde est à la fois stratégique et économique. La politique d'armement ne peut plus être fondée sur un nombre limité de programmes lourds et de long terme, correspondants à des risques assez bien identifiés et conduits

²⁵ PAECHT, 1995, (AN 2270), page 53. Ce doit être par inadvertance que le rapporteur reprend le même chiffre de 1,3 milliards comme total des dépenses fin 1996... PAECHT, 1996 (AN 3030), page 48.

²⁶ Boucheron, (AN 305), 1997, page103.

²⁷ Boucheron, (AN 305), 1997, page117.

dans un système de régulation administrée. Une certaine logique prototypaire "de fait" a sans doute été la réponse dans les dix dernières années à cette contrainte ambiguë. Toutefois, l'évolution en cours pose de manière cruciale la question de la place de l'Etat dans ce processus.

3 LE CONTROLE DE L'ETAT : AFFAIBLISSEMENT OU MUTATION ?

Dans cette transformation radicale du système français de production d'armement, apparaît le problème du contrôle de l'Etat sur ce système. Ce contrôle a des objectifs politiques et économiques évidents mais il est profondément remis en cause dans ses formes traditionnelles par le mouvement de privatisation des entreprises d'armement, par le changement d'activité et de structures des firmes qui développent leurs chiffres d'affaires civils et sont donc moins dépendantes du client "défense nationale" et par l'eupéanisation.

Dans cette mutation substantielle qui paraît mettre à mal les instruments de direction de l'Etat, il convient de prendre la mesure exacte de la portée de ces changements et d'analyser les moyens de contrôle (anciens ou nouveaux) dont va disposer l'Etat à l'avenir.

3.1 LES PROBLEMES LIES AUX NOUVELLES FORMES DE LA RELATION ETAT-PRODUCTEURS.

Dans la transformation en cours de la relation entre l'Etat et les producteurs, la question des privatisations est souvent considérée comme centrale; elle n'est cependant pas la seule des contradictions nouvelles apparues au cours des dernières années.

nationalisation et privatisation.

Le débat sur les moyens de contrôle de l'Etat sur le système de l'armement est souvent focalisé sur la question du statut juridique des entreprises (privatisation vs nationalisation) voire réduit uniquement à cet aspect. Le sujet est

évidemment porteur d'une charge polémique forte et les arguments sont souvent des arguments généraux portant plus sur le principe même de l'existence d'un secteur public et nationalisé ou sur les vertus économiques attribuées au secteur privé, que sur une analyse en situation des effets de ce statut dans le cas concret des industries d'armement.

On doit d'abord rappeler qu'il est douteux que le caractère privé des entreprises d'armement puisse être considéré, en soi, comme un facteur de réussite économique. Il suffit de rappeler que le caractère privé de la société Luchaire ne l'a pas empêché d'aller à la défaillance économique, que le caractère privé de la société Manurhin n'a pas eu plus d'effets positifs et que, dans le cas de cette dernière, la reprise par cette société tout aussi privée qu'est Matra n'a pas permis d'enrayer l'échec économique. Or, ces sociétés n'étaient pas des acteurs marginaux du système puisqu'elles consolidaient, au milieu des années quatre-vingt 6 à 8000 emplois.

On doit ensuite souligner que la propriété du capital par l'Etat ne lui a pas nécessairement donné tous les moyens d'une direction réelle du système.²⁸ Si l'on veut caractériser la nature "publique" ou "privée" des entreprises et, partant, les moyens dont disposait ou pas l'Etat, il faut prendre en compte deux autres facteurs :

Le premier facteur est la "culture d'entreprise", c'est-à-dire la représentation que se font les dirigeants, les cadres et, de proche en proche, l'ensemble du personnel, de leur rapport à l'Etat : se perçoivent-ils comme le "bras industriel de l'Etat", ou comme une simple société anonyme, ayant cette particularité que l'actionnaire est l'Etat plutôt que des investisseurs privés, ce qui permet de plutôt moins ménager cet actionnaire parce qu'il est plus impersonnel. Si la légitimité en dernier recours des fonctionnaires représentant l'Etat dans les conseils d'administration n'est pas perçue comme aussi pleine et entière que celle

d'individus possédant le capital, on comprend que les décisions des "managers" ne seront que marginalement influencées par la volonté politique de l'Etat. Or l'étude attentive des entreprises publiques d'armement montre que ce type de "culture privée" n'était pas inexistant dans certaines entreprises nationalisées. Thomson par exemple ressortit plutôt à cette catégorie que de la première, comme le montre l'autonomie qu'a pendant une longue période manifesté sa direction dans les choix stratégiques de l'entreprise. Mais c'était également le cas de Matra entre 1981 et 1986, ou d'Alcatel (ex-CGE).

Le deuxième facteur, c'est la nature et l'intensité de l'action de l'Etat dans la gestion de ces entreprises, au-delà du simple fait d'être détenteur d'une majorité d'actions. Il s'agit aussi bien de la responsabilité d'actionnaire (recapitaliser quand c'est nécessaire) que de l'investissement dans la direction concrète de l'entreprise, qui ne se résume pas au fait de changer des PDG. Mais, là encore, il est loin d'être évident que l'investissement ait été à la hauteur des enjeux. Dans certains cas, l'Etat a purement et simplement accepté d'être un partenaire dormant : c'est ainsi qu'il n'a jamais fait usage de la majorité théorique de voix dont il dispose au conseil d'administration de Dassault Aviation. Dans d'autres cas, les administrateurs représentant l'Etat n'ont eu qu'un rôle de second rang par rapport aux directions managériales. Parfois même, ces administrateurs étaient déchirés entre leur fonction de représentant de l'Etat (demandant par exemple une baisse de 2% des fournitures) et leur rôle d'administrateur, en charge de "l'intérêt" de l'entreprise (qui ne souhaite évidemment pas une telle baisse). De plus, la représentation de l'Etat était loin d'être unifiée : plusieurs tutelles peuvent s'exercer : ministère de la défense, mais aussi de l'économie et des finances, de la recherche, de l'aviation civile... Or les points de vue de ces différentes administrations sont loin d'être nécessairement identiques, voire cohérents.

²⁸ Cette difficulté n'est pas particulière au secteur de l'armement et s'est retrouvée pour la gestion d'entreprises nationalisées ayant une production civile.

En fait, la liaison étroite entre Etat et firmes du point de vue capitalistique a souvent été une liaison à double sens, non pas une simple subordination mais une dépendance réciproque limitant en réalité la liberté de décision de l'Etat. Une des manifestations de cette contre-dépendance est l'espèce "d'obligation de protection" que l'Etat était censé devoir aux firmes, au détriment éventuellement d'une politique d'armement cohérente et qui fait que, par exemple, le choix de certains matériels ou de certains producteurs n'a pas toujours échappé à une forme de chantage à l'emploi ou à l'existence, que telle ou telle firme exerçait sur les décideurs politiques. Les cas cités publiquement dans le passé²⁹ concernait plutôt des entreprises privées : ainsi, quant au Mirage F1, général Grigaut, chef d'état major de l'armée de l'air n'hésitait pas à écrire : *Le F1 fut imposé à l'armée de l'air. Celle-ci n'en voulait pas, non pas parce qu'elle avait des doutes sur la réussite de cette machine, mais parce qu'au point de vue opérationnel cet avion ne présentait pas par rapport au Mirage III un progrès suffisant pour justifier les dépenses considérables qu'entraîne l'acquisition d'un nouveau type d'appareil, sans compter les problèmes de maintenance et de ravitaillement dont elle s'accompagne. Il y eut alors influence du constructeur sur l'armée de l'air*³⁰ De même, quant au programme de véhicules Sagaie, l'ingénieur général de l'armement Marest assurait : *Le véhicule Sagaie six roues a été adopté par l'armée de terre parce que Panhard voulait le vendre, et c'est sous une pression d'industriels que l'état-major en a acheté une certaine quantité.*³¹ Mais on pourrait trouver des interrogations de même nature quant à des programmes majeurs actuels comme le Rafale, le Leclerc ou le Tigre ou certains instruments nucléaires;

²⁹ pour une analyse plus détaillée, voir : HEBERT Jean-Paul, *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN/La documentation Française, Paris, 396 pages.

³⁰ Général GRIGAUT "entretien avec...", *Revue Défense nationale*. Aout-Septembre 1975. page 17

³¹ AMICALE DES INGENIEURS DE L'ARMEMENT-TERRE, *Actes du colloque: Enjeux et défis des armements terrestres*, SEFT, Paris, 1987, 512 pages. (Page 394).

En se dégageant de cette solidarité obligée avec des directions d'entreprises dont les décisions n'étaient pas nécessairement la traduction de ses propres orientations, l'État peut, paradoxalement, recouvrer une plus grande liberté dans ce domaine. On ne peut exclure qu'une certaine position provisoire de privatisation ne puisse permettre de dépasser des modes de prise de décisions dont l'évolution avait fini par laisser le pouvoir politique plus dépendant que souverain, plus exécutant qu'exécutif, plus amené à couvrir des décisions qui lui échappaient que capable d'impulser de manière autonome les choix décisifs.

Le mouvement de privatisation n'est donc pas nécessairement une amputation du pouvoir de l'État aussi grave qu'il y paraît à première vue, étant donné que ce pouvoir n'avait plus, et de loin, la réalité que lui prête la théorie. Si les privatisations en cours étaient l'occasion de refonder les relations internes au système de production d'armement dans le sens d'un plus grand libre-arbitre de l'État, alors cette période transitoire ne serait pas équivalente à une disparition du pouvoir de l'État dans ce domaine.

politique industrielle et autonomie des producteurs.

Cependant cette évolution fait bien apparaître des contradictions nouvelles. l'une des plus fortes est celle qui va se développer entre la volonté des pouvoirs publics de mener une politique industrielle et spécialement une politique d'armement et la plus grande liberté de manœuvre qui va être celle des firmes. La politique d'armement s'inclut pour une part dans la politique industrielle, ne serait-ce que par les aspects touchant à l'aménagement du territoire et à l'emploi régional. Un des moyens de cette politique était la répartition des activités, voire la gestion des plans de charge en ce qui concerne les établissements industriels de l'État. La diversification des firmes et les modifications de leurs structures les rendent moins dépendantes de l'État et plus autonomes. Les capacités de décision

de l'Etat vont donc dans ce domaine être amoindries. Elles vont l'être d'autant plus que les principales décisions significatives qui se profilent à l'heure actuelle sont des décisions négatives, à l'opposé de perspectives de développement local. Il s'agit des choix à faire sur les établissements de GIAT Industries qui devront être fermés et éventuellement sur les modalités de répartition du plan de charge entre les établissements des constructions navales. Mais tous ces choix sont des choix de réduction d'activité et non pas d'impulsion.

Comme de plus une part significative de l'activité de certains grands groupes d'armement se réalise maintenant hors de France³², on voit que dans ce domaine, l'amenuisement des moyens d'action de l'Etat est réel.

contraintes nouvelles sur la politique d'exportation³³.

Une autre contrainte va logiquement apparaître et réclamera, de la part de l'Etat, une gestion prudente. Il s'agit de la pression pour le développement des exportations. Jusqu'à présent les possibilités d'exportations sont strictement encadrées dans des mécanismes qui donnent théoriquement à l'Etat une maîtrise totale du phénomène. Ces mécanismes faisaient parfois l'objet de critiques circonstanciées et occasionnelles, mais n'étaient pas fondamentalement remis en cause. Il est vraisemblable qu'il n'en soit pas toujours ainsi dans l'avenir. Les firmes sont soumises à des contraintes économiques plus fortes de la part de l'Etat avec la volonté nouvelle mais obstinément mise en œuvre d'obtenir une baisse des coûts des programmes d'armement. Pour les producteurs, c'est à la fois leur volume global d'activité qui est menacé ainsi que les marges qu'ils pouvaient réaliser sur les contrats. Dans le même temps, les crédits d'équipement du ministère de la défense baissent. C'est donc l'ensemble de l'activité des firmes qui

³² Pour Thomson-CSF, par exemple, en 1996 (160 sociétés dont 70 filiales étrangères) sur 170 centre techniques, 80 sont situés hors de France.

est concerné. Dans ces conditions, il paraît vraisemblable que les firmes cherchent à se tourner vers les marchés d'exportation à la fois pour augmenter leur chiffre d'affaires et pour restaurer leurs marges.

Cette évolution va se concrétiser principalement de deux manières : d'une part, il va se faire une pression pour que les différents composants de l'Etat mettent leur influence internationale au service des marchés d'exportation. D'autre part, on va voir se multiplier les propositions pour l'assouplissement (ou la suppression) des différents niveaux de contrôle étatique sur les mécanismes d'exportation.

Alliances industrielles et souveraineté.

L'europanisation³⁴ en cours de l'armement est pour le moment essentiellement une europanisation industrielle. Le contrôle politique reste un contrôle national et les instances européennes dans le domaine de l'armement (OCCAR, GAEO, OAEO) sont encore bien loin de jouer un rôle majeur.

Structures de l'Europe de l'armement	
GAEO (groupe des armements de l'Europe occidentale)	Succède au GEIP (groupe européen indépendant de programmes, créé en 1976 et rassemblant les 13 pays européens de l'OTAN, sauf l'Islande, qui se substituait lui-même à l'eurogroupe ³⁵) : en 1992, après l'élargissement de l'UEO (passage de 7 à 10 membres avec les adhésions de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce, plus 5 observateurs et 3 membres associés), le GEIP est transféré à l'UEO et devient le GAEO, "instance européenne de coopération en matière d'armement", selon le traité d'Amsterdam (1997).

³³ sur l'analyse économique des exportations, voir : HEBERT Jean-Paul, *Les exportations d'armement*, La Documentation française, Paris (A paraître en 1998).

³⁴ sur l'évolution du système industriel français, voir HEBERT Jean-Paul, *French Defence Industries on their Way towards Europeanisation*, juillet 1997, SWP, Ebenhausen (Allemagne), Projektpapier N°9, 34 pages.

³⁵ L'Eurogroupe créé à l'initiative de la Grande-Bretagne, à l'intérieur de l'OTAN, après le départ de la France des commandements militaires intégrés, a surtout servi à réaliser des achats coordonnés de matériels américains. Cf. Jean-Paul CHAUVOT DE BEAUCHENE, "La construction institutionnelle de l'Europe de l'armement", *L'Armement (NS)*, N°61, mars 1998, , pages 27-35.

	Le GAEO comporte trois commissions : (I) : harmonisation des besoins et développement de programmes en commun. (II) : Recherche et technologie (dont les programme Euclid, Eurofinder et Thalès). (III) : harmonisation des procédures. Base industrielle et technologique de défense.
OAEO (organisation de l'armement de l'Europe occidentale)	Fondée en 1996 (charte d'Ostende), comme un organe subsidiaire de l'UEO. fonctionne depuis le 1 ^{er} avril 1997. L'activité est limitée en fait à la passation de contrats de recherche. L'OAEO a accumulé (mai 1998) 240 millions d'ECU de projets de recherche qui devraient donner lieu à autant de contrats.
OCCAR (organisme conjoint de coopération en matière d'armement)	Créé sur une initiative franco-allemande (l'Agence européenne d'armement, à treize, étant difficile à mettre sur pied), l'OCCAR rassemble également la Grande-Bretagne et l'Italie. Des discussions sont en cours pour l'ouverture aux Pays-Bas; La Belgique a également manifesté son intérêt. "L'arrangement administratif" a été signé en novembre 1996 à Strasbourg (il reprend les "principes de Baden-Baden). Le statut "d'organe subsidiaire" de l'UEO n'a pu encore être mis sur pied. En mai 1998, 18 programmes doivent être intégrés dans L'OCCAR (le plus significatif actuellement étant le programme d'hélicoptères Tigre). L'incertitude sur la personnalité juridique (donc sur l'autonomie) freine encore le développement de la structure.

Il est clair cependant que les alliances majeures déjà réalisées ou en préparation introduisent un déséquilibre dans un système jusque-là contenu, pour l'essentiel, dans les frontières nationales. Cette contradiction-là ne peut être résolue au niveau d'un Etat seul, c'est à un "niveau européen" que se trouve la solution, quelque soit la forme réelle de ce "niveau européen". L'eupéanisation industrielle rend nécessaire, de manière urgente, l'émergence d'une instance politique européenne légitime, apte à équilibrer et contrôler la puissance économique en cours de constitution dans le secteur de l'armement.

Cette urgence est d'autant plus forte que ce processus d'eupéanisation industrielle ne peut être considéré comme un processus strictement interne à l'Europe, étant donné la tactique de multiplication d'alliances et de coalitions ad

hoc que mènent les firmes américaines³⁶ en direction des sociétés européennes depuis le début de l'année 1996. Et la situation sera encore compliquée par les perspectives d'alliances avec des industries d'Extrême-Orient qui commencent à s'esquisser compte tenu de l'évolution des marchés.

Ce mouvement nécessite la construction d'un niveau politique qui pour l'instant fait gravement défaut.

Externalisation du débat.

Une dernière évolution doit être prise en compte parmi les conditions nouvelles d'exercice du pouvoir de l'Etat dans le système de production d'armement, c'est le fait que les débats qui étaient auparavant presque complètement internalisés par le système vont devenir de plus en plus des débats publics, avec des intervenants "nouveaux". Deux catégories d'interlocuteurs vont prendre beaucoup plus d'importance dans l'avenir. En premier lieu, ce sont les parlementaires. La difficulté et l'importance des équilibres économiques d'ensemble ne permettent plus de s'en remettre à des instances déléguées pour ce qui est du contrôle. De plus les parlementaires exercent une pression croissante pour que l'ensemble du travail législatif budgétaire dans le domaine de la défense ne soit plus privé de signification par les décisions ultérieures des contrôleurs financiers qui dans un certain nombre de cas vident de leur substance ces décisions et font des crédits votés en loi de finances initiale une référence mythique. Tout cela conduit à ce que l'acuité du travail et du contrôle parlementaire dans le domaine de la défense soit de plus en plus vive.

L'autre interlocuteur qui va prendre plus d'importance dans l'avenir, ce sont les Armées elles-mêmes, spécialement les états-majors. Les armées n'étaient

³⁶ on trouvera une présentation du phénomène dans HEBERT Jean-Paul, "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, 160 pages. (pp.135-140).

évidemment pas absentes des processus de décisions en matière d'armement... Toutefois, on peut considérer que leur place était seconde et discrète : seconde, car ce n'était pas d'abord sur leurs propositions que se définissaient les grands volumes de crédits, discrète parce que ces structures disciplinées mettaient rarement sur la place publique leurs opinions ou leurs desiderata en matière de crédits et de programmes. Or, le volume global des crédits va diminuant; la suppression de la conscription va changer la place sociale de l'institution militaire; la stratégie des autres acteurs du système est une stratégie de plus en plus publique. Les différents états-majors vont donc très vraisemblablement être amenés à s'intéresser de plus en plus près à la répartition des crédits (par armée, par programme, voire par arme..), en fonction de points de vue qui ne pourront pas ne pas prendre en compte les intérêts de catégories particulières de l'institution militaire.

Ce processus global d'externalisation du débat n'est pas, loin s'en faut, une menace quant à l'autorité de l'Etat dans ce domaine. Il est incontestablement une modification profonde des habitudes passées, mais si, restaurant le débat public, il donne une nouvelle assise aux décisions dans ce domaine, il contribuera finalement à faire naître une forme renouvelée d'autorité de l'Etat quant au système de l'armement. Car, comme le disait le livre blanc sur la défense nationale en 1972 : *Quelles que soient les modalités d'une défense, aucune politique n'a de valeur sans consentement national.*³⁷ A quoi faisait écho le livre blanc de 1994 : *Pour être efficace et crédible, la politique de défense doit aussi susciter et nourrir une adhésion et une participation nationales.*³⁸

Si donc, certaines des contradictions nouvelles qui apparaissent n'ont pas encore reçues de réponse, d'autres doivent être relativisées quant à leur caractère

³⁷ DEBRE M., (avant-propos) *Livre blanc sur la défense nationale*, CEDOCAR, Paris, 1972, Tome I, 68 pages, 1973, tome II, 106 pages. (Tome I, première page de l'avant-propos [non paginé]).

fondamental, d'autant que, même si on prend en compte ces évolutions importantes, l'Etat n'est pas totalement démuné de moyens d'influence, tant s'en faut

3.2 l'Etat dispose de moyens de contrôle dont certains pourraient être adaptés à la nouvelle situation :

L'Etat dispose de l'éventail des moyens prévus par la loi, ainsi que d'une puissance économique décisive.

32.1 AUTORITE ET CONTROLE

La capacité d'autorité de l'Etat n'a pas été réduite à néant, à ce jour, comme le montre la rotation d'un grand nombre de dirigeants des groupes d'armement en 1996 :

GROUPE	PDG 1995	PDG 1996
Aérospatiale	Louis GALLOIS	Yves MICHOT
DCN	Gérard BOISRAYON	Rodolphe GREIF
Eurocopter France	Yves MICHOT	Jean-François BIGAY
Framatome	Jean-Claude LENY	Dominique VIGNON
GIAT Industries	Pierre CHIQUET	Jacques LOPPION
Hispano-Suiza	Raymond POGGI	Yves IMBERT
Snecma	Bernard DUFOUR	Jean-Paul BECHAT
SNPE	Jean-Paul BECHAT	Jean FAURE
SOGERMA	Pierre VALLIES	PUEL
Thomson	Alain GOMEZ	Marcel ROULET

Et l'on sait que plusieurs de ces remplacements se sont faits d'autorité (Thomson), voire avec un conflit ouvert (GIAT Industries, Snecma). L'Etat est par ailleurs, dans sa fonction législative, **maître de la loi**, ce qui lui permet, en particulier, de définir le régime des importations et exportations d'armement. Le

³⁸ Livre blanc sur la défense, Paris, 1994, la documentation française, page 12.

décret loi de 1939 est toujours le cadre général de ce régime. Par l'interdiction d'ensemble des exportations, il oblige les entreprises à demander des autorisations,³⁹ gérées par la CIEEMG.⁴⁰ Jusqu'à présent, par ce moyen l'Etat dispose donc théoriquement d'une maîtrise totale du processus de transferts d'armement.

L'Etat dispose encore d'autres moyens de contrôle établis depuis longtemps et dont il peut gérer à sa guise l'importance et l'activité :

Ainsi en est-il du **Comité des prix de revient des fabrications d'armement** (CPRA) : créé en 1996⁴¹ le CPRA a pour mission "d'examiner les prix de revient des matériels d'armements fabriqués dans les établissements de l'Etat /../ ou par les entreprises publiques ou privées participant à l'exécution des commandes d'armement".⁴² Il "compare les prix de revient aux prix payés par l'Etat pour la réalisation ou l'acquisition des matériels /et/ procède éventuellement aux synthèses permettant de déterminer le prix global d'une opération donnée et au calcul des écarts existants entre ce prix et les prévisions budgétaires".⁴³ Le comité siège sous la présidence d'un conseiller d'Etat ou d'un officier général, avec un rapporteur général issu du contrôle général des armées (CGA). Il comprend entre autres trois parlementaires (deux députés, un sénateur), un membre du conseil économique et social, des membres de la Cour des comptes, de l'inspection générale des finances, le délégué général pour l'armement, le secrétaire général pour l'administration, ainsi que des représentants des directions économiques (direction du commerce extérieur, commission centrale des marchés) et des grands commandements et services du ministère de la défense. Le comité confie les dossiers à des rapporteurs spécialisés (issus du conseil d'Etat,

³⁹ triple niveau : prospection, négociation, conclusion

⁴⁰ Commission interministérielle d'étude des exportations de matériel de guerre.

⁴¹ décret 66-221 du 14 avril 1966

⁴² articles 2 et 3.

⁴³ article 4

de la cour des comptes, de l'inspection des finances, du contrôle général des armées, etc...).

Ainsi défini, le CPRA apparaît dans le temps comme une structure adaptable : dans une première période, 1966-1988, il publie à peu près un rapport annuel. Dans un deuxième temps (1988-1996) il a été mis en sommeil, en tout cas en ce qui concerne la publication de ses travaux. Depuis 1996 il a été réactivé : les deux rapports publiés sont plus fournis et plus ambitieux méthodologiquement.

Il est douteux que jusqu'à présent, le CPRA ait véritablement été un lieu décisif d'intervention quant aux conditions économiques de réalisation des programmes d'armement. Néanmoins, par son ancienneté, par les pouvoirs qui lui ont été définis, il constitue une structure qui pourrait jouer un rôle beaucoup plus significatif, si les moyens lui en étaient donnés, ce qui ne dépend que d'une volonté politique.

Cette réactivation du CPRA, ainsi que la création annoncée de plusieurs organes d'analyse économique dans le domaine de la défense et de l'armement pourrait être la marque d'une implication renforcée du pouvoir politique dans la dimension économique du système de l'armement.

Dans cette perspective, l'Etat pourrait alors développer de la même façon les moyens et les missions du contrôle général des armées et des **commissaires du gouvernement**.

Le contrôle général des armées est rattaché directement au ministre de la défense et indépendant de la hiérarchie des armées. Il exerce un rôle de contrôle des directions de la DGA, mais aussi des entreprises, publiques et privées, par le biais des commissaires du gouvernement. Ceux-ci, institués en 1935,⁴⁴ ont pour mission de "recueillir les renseignements d'ordre administratif, financier et

⁴⁴ décret-loi du 30 octobre 1935.

comptable de l'entreprise auprès de laquelle ils sont placés". Ils disposent théoriquement de pouvoirs d'investigations très étendus et établissent un rapport annuel sur la situation générale de l'entreprise. Toutefois, jusqu'à présent, ces rapports sont des documents internes au ministère de la défense, ce qui limite la portée des conclusions qu'ils peuvent présenter. S'il y avait une certaine logique à ce que, dans le fonctionnement antérieur du système de production d'armement, ces mécanismes d'appréciation aient été eux aussi internalisés, il est non moins évident que, compte tenu de la mutation en cours, une certaine publicité de ces travaux constituerait un élément nouveau de contrôle, spécialement dans le fait que les parlementaires puissent en disposer, étant donné l'importance des firmes auprès desquelles sont placés des commissaires du gouvernement : à l'heure actuelle, neuf commissaires du gouvernement suivent 72 sociétés, c'est-à-dire la totalité de celles qui font plus de 500 millions de francs de chiffre d'affaires dans le domaine de la défense, mais aussi bon nombre d'autres dont le chiffre d'affaires peut être dix fois moins important, telles Alsetex ou Angénieux.⁴⁵

A ces moyens existants, s'ajoutent bien entendu les travaux de la **Cour des comptes** qui, outre sa mission générale, s'est vue confier depuis 1978 les attributions auparavant dévolues à la commission de vérification des comptes des entreprises publiques.⁴⁶ La Haute juridiction a consacré en 1997 un rapport particulier à la *gestion budgétaire et la programmation au ministère de la défense*.⁴⁷

Mais il faut prendre en compte également les **différents travaux parlementaires** (rapports et avis) dont le volume et la capacité d'analyse ont très sensiblement augmenté sur la moyenne période et constituent des éléments de

⁴⁵ Respectivement 37 et 46 millions de francs de chiffre d'affaires "défense" en 1995.

⁴⁶ Cette commission qui a publié seize rapports (le dernier en 1976) vérifiait, pour ce qui concerne le domaine de l'armement les comptes du CEA, de l'aéronautique (Snecma, Sereb, Nord-Aviation, Sud-Aviation, puis SNIAS) et, à partir de 1973, de la SNPE.

⁴⁷ Cour des comptes, *la gestion budgétaire et la programmation au ministère de la défense. Rapport public particulier*, Editions du Journal officiel, Paris, 1997, 249 pages.

plus en plus importants de connaissance et de compréhension des résultats et enjeux de l'industrie d'armement.

De plus, plusieurs des rapporteurs parlementaires, dans leur diversité politique, ont ces dernières années rappelé de plus en plus nettement leur volonté que l'Assemblée et le Sénat jouent le rôle de contrôle démocratique qui est le leur, spécialement dans ce domaine majeur d'action de l'Etat qu'est le domaine militaire.

32.2 PUISSANCE ECONOMIQUE.

D'autre part, l'Etat dispose toujours d'une capacité d'influence économique réelle.

C'est particulièrement visible pour le secteur du nucléaire, qui fonctionne encore dans des mécanismes plus proches de la régulation administrée précédente que dans des mécanismes de régulation concurrentielle : dans cette activité, l'Etat a géré une décroissance des crédits et des effectifs dont on peut sous-estimer l'importance :

De 1980 à 1990 les effectifs de la Direction des applications militaires (DAM) du CEA ont diminué de 14.6%, mais de 1990 à l'an 2000, la baisse sera de 35.7% :

Effectifs de la Direction des applications militaires du CEA	
Année	Effectifs
1980	8 200
1984	7 276
1990	7 000
1992	6 400
1996	5 600
2000 (prévision)	4 500

le mouvement est encore plus net en ce qui concerne l'ensemble des crédits consacrés au nucléaire :

Evolution 1983-1997 des crédits consacrés aux forces nucléaires ⁴⁸		
	Crédits en francs courants (millions)	Crédits en francs constants 1996 (millions)
1983	19 300	29 717
1984	21 742	31 204
1985	23 295	31 594
1986	25 128	32 360
1987	27 798	34 765
1988	30 546	37 084
1989	31 528	37 046
1990	32 088	36 817
1991	31 066	34 257
1992	29 896	32 240
1993	26 446	22 464
1994	21 676	22 510
1995	20 745	21 077
1996	19 452	19 452
1997	18 381	18 145
Evolution 1997 / 1983	- 4.8%	- 38.9%
Evolution 1997 / 1990	- 42.7%	- 50.7%

Le fait qu'une évolution aussi importante se soit faite sans difficultés notables témoigne que la capacité de direction de l'Etat n'est pas abolie.

Mais, de façon plus générale, la puissance économique de l'Etat par rapport aux entreprises d'armement reste très forte. D'abord parce que l'Etat est le client principal en termes de volume (70 à 80% du chiffre d'affaires annuel). Mais il reste aussi le client principal en ce qu'il oriente le type de production et ce particulièrement par la répartition des crédits de Recherche-développement. De surcroît, il dispose également d'une panoplie variée d'aide et de soutien tant pour l'exportation que pour l'activité intérieure qui constitue des canaux de maîtrise sur le fonctionnement du système.

Enfin, le fait que l'Etat tente d'instaurer une rationalité économique moins fluctuante avec des engagements plus précis en programmation et des

⁴⁸ source : Arthur PAECHT, *Rapport au nom de la Commission des finances, de l'économie générale et du plan sur le projet de loi de finances pour 1997. "Défense. Equipement"*,

commandes pluriannuelles ⁴⁹ devrait renforcer sa position de client de l'industrie d'armement et, partant, lui permettre de pallier par une amélioration de ses possibilités de négociations financières ce qu'il perd par ailleurs en capacité de direction immédiate.

Le système français de production d'armement est entré en 1997-1998 dans une période d'accélération de sa mutation quant à son mode de régulation : la maîtrise par l'Etat de ces mécanismes est en train de passer d'un mode directif à un mode plus proche des mécanismes économiques à l'œuvre dans d'autres secteurs, où sa puissance de client compensera sa "perte" de pouvoir direct, ce d'autant plus qu'il dispose toujours d'un pouvoir législatif et réglementaire efficace et adaptable si besoin aux conditions nouvelles.

4 restructurations françaises : marché intérieur et exportation.

Les restructurations des firmes d'armement françaises ne peuvent être comprises indépendamment de leur rapport de forces avec leurs homologues européennes et américaines. Or, les caractéristiques des grands producteurs d'armement des principaux pays diffèrent notablement, quant à leur taille, quant à leur spécialisation dans la défense, quant à la concentration de l'activité :

Rang 1996	Société	Chiffre d'affaires défense	chiffre d'affaires total
Les dix premières sociétés françaises			
6	Thomson	4570	14473
10	DCN	3470	3536

Assemblée nationale, Document N°3030, Annexe 40, 10 octobre 1996, 99 pages. (page 24).

⁴⁹ Voir la commande d'un lot de 100 missiles Apache anti-piste passée à Matra Baé Dynamics (1,5 milliards de francs) en mars 1998 et le marché pour l'opération Vesta passé avec Aérospatiale missiles (750 millions de francs).

18	Aérospatiale Groupe	2310	9947
20	Alcatel Alsthom	2070	31688
25	CEA	1510	3661
28	GIAT Industries	1340	1642
30	Dassault Aviation Groupe	1230	2541
33	Lagardère SCA	1190	11026
43	SNECMA Groupe	910	3657
48	SAGEM Groupe	690	3012
Les neuf premières sociétés allemandes			
12	Daimler Benz	3360	70667
35	Siemens	1060	62586
42	Thyssen	910	25700
51	Preussag	650	16643
56	Diehl	620	1790
61	STN Atlas Elektronik (Rheinmetall/BAe, UK)	560	930
64	Rheinmetall	540	2429
91	Wegmann Group	330	665
93	Mannesmann	320	23048
Les dix premières sociétés britanniques			
3	British Aerospace	8340	11621
7	GEC	4460	17409
21	Rolls Royce	2010	6702
26	GKN	1500	5212
52	Hunting	640	2002
62	Racal Electronics	550	1851
66	Vickers	540	1870
84	Babcock International Group	370	1009
88	Smiths Industries	360	1575
96	Vosper Thornycroft	300	376
Les dix premières sociétés américaines			
1	Lockheed Martin	18010	26875
2	McDonnell Douglas	9510	13834
4	Northrop Grumman	6700	8100
5	General Motors	6660	164069
8	Raytheon	4030	12331
9	Boeing	4000	22681
11	United Technologies	3380	23512
13	TRW	3360	9857
14	General Dynamics	3310	3581
15	Litton	3220	3612

La puissance américaine est évidente (la dixième firme américaine fait à peu près jeu égal avec la première firme allemande), mais il est intéressant de remarquer les différences européennes : l'industrie allemande derrière son leader, Daimler-benz, a des sociétés dont le CA "défense" est assez réduit. L'industrie britannique a une répartition un peu moins concentrée, Baé et GEC occupant cependant une position très prépondérante. L'industrie française, elle, n'a pas un leader aussi indiscutable que Baé mais a un tissu industriel plus fourni et moins concentré : la dixième firme française serait la quatrième en Allemagne et la cinquième en Grande-Bretagne. Ces différences pèsent sur les modes de restructurations et sur les alliances possibles, dans une période d'évolution profonde du système français de production d'armement, marquée par quatre grandes caractéristiques: les privatisations, le développement des activités civiles, la concentration et l'eupéanisation, sans parler des problèmes nouveaux que pose l'évolution du marché d'exportation.

4.1 LE MOUVEMENT DE PRIVATISATION.

Ce mouvement entamé depuis le milieu des années quatre-vingt en France, s'est considérablement accéléré depuis 1996, mais son importance ne saurait être sous-estimée. Il peut être décomposé en plusieurs périodes distinctes :

En 1986-1988 les privatisations de Matra-Hachette et Alcatel-Alsthom (ex-CGE) ressortissaient plus d'une politique industrielle globale que d'une politique de l'armement ; de surcroît ces groupes n'appartenaient que depuis peu de temps au secteur nationalisé. Enfin, ils étaient plutôt perçus comme des groupes généralistes ou des conglomérats (surtout pour la CGE) plutôt que comme des groupes militaires au sens fort. Leur privatisation n'a donc guère soulevé de débats, quant à l'évolution du secteur de l'armement. Il en est de même pour les privatisations de Renault (Renault Véhicules industriels RVI) ou Usinor-Sacilor. Néanmoins, même si ces privatisations n'ont guère été analysées du point de vue

de l'armement, elles ont bien constitué une première brèche dans un système jusque-là marqué par la prééminence de l'Etat dans le contrôle du capital des firmes.

Privatisations déjà réalisées (1986-1996) de groupes industriels ayant une part de production d'armement			
Firme	Groupe	Chiffre d'Affaires total 1995 (millions de francs)	Chiffre d'affaires armement 1995 (millions de francs)
Lagardère groupe		52579	4206
Matra défense	Lagardère SCA	3819	3704
Matra Marconi Space	Lagardère SCA	4717	1368
Matra cap systèmes	Lagardère SCA	783	650
Matra communication	Lagardère SCA	8029	401
Alcatel Alsthom		160416	11229
Alcatel Telspace	Alcatel	2302	806
Cegelec	Alcatel-Alsthom	16779	503
Alcatel ISR	Alcatel	424	339
Alcatel espace	Alcatel	2008	321
SAFT	Alcatel Alsthom	2285	251
Alcatel TITN Answare	Alcatel	1013	152
GEC-Alsthom	Alcatel		142
Renault groupe		184065	1288
RVI	Renault	20785	1039
Ugine Savoie	Usinor Sacilor	2607	52

Dans un deuxième temps, c'est bien le secteur public et nationalisé de l'armement cette fois qui a été touché par ce mouvement de désengagement de l'Etat. La transformation des arsenaux terrestres en société nationale (GIAT Industries en 1990) n'est pas une privatisation, mais elle est bien une réduction de

taille du secteur public. De plus ce changement de statut rend possible pour la suite l'ouverture du capital et la constitution d'alliances européennes⁵⁰ que les difficultés financières de l'entreprise et la contraction des marchés de l'armement terrestres obligeront à envisager. Les décisions prises en 1993 d'ajouter l'Aérospatiale, la Snecma et Thomson sur la liste des sociétés privatisables constituaient un changement d'équilibre majeur dans la répartition publique / privée du système de l'armement. La mise en œuvre de la privatisation de Thomson a été marquée par des aléas importants engendrant un retard d'un an et demi, mais, depuis la fin de l'année 1997, elle est sur les rails (reprise par Alcatel alliée à Dassault, avec des liens avec l'Aérospatiale). Si la fusion Aérospatiale-Dassault Aviation reste encore incertaine dans ses délais, elle devrait logiquement s'accompagner d'une ouverture du capital, sinon d'une privatisation totale, d'autant plus que la France a accepté l'intégration des actifs de l'Aérospatiale dans la nouvelle société Airbus qui succédera au GIE. Ces évolutions majeures concernent également les filiales de ces groupes, dont plusieurs occupent des places importantes dans la production d'armement (Eurocopter, Sextant Avionique, etc...).

Privatisations en cours (1997-1998) de groupes producteurs majeurs d'armement			
Firme	Groupe	Chiffre d'Affaires total 1995 (millions de francs)	Chiffre d'affaires armement 1995 (millions de francs)
Aérospatiale groupe		49226	13783
Aérospatiale SA		26659	7465
Eurocopter France	Aérospatiale	6044	3929
CELERG	Aérospatiale /	712	698

⁵⁰ négociations pour la fusion des activités "munitions" avec celles de BAe.

	SNPE		
Sogerma-Socea	Aérospatiale	1659	465
SECA	Aérospatiale	465	223
Cilas	Aérospatiale	230	166
Socata	Aérospatiale	561	67
Serat	Aérospatiale	60	60
ASB	Aérospatiale	55	55
Thomson-CSF groupe	Thomson	35497	23073
Thomson SA groupe	Thomson	71819	18673
Sextant avionique groupe	Thomson-CSF / aérospatiale	4884	2295
Thomson Marconi sonars SAS (ex Sintra asm)	Thomson	1534	1457
TDA	Thomson	821	821
Thomson-CSF optronique	Thomson	883	821
Syseca	Thomson	2100	798
Thomson training simulation	Thomson	904	624
Thomson semi- conducteurs spécifiques	Thomson	573	453
Thomson tubes électroniques	Thomson		385
Auxilec	Thomson-CSF	405	251
Cetia	Thomson-CSF	132	81
Thomainfor	Thomson	647	58
Thomcast	Thomson	535	48
Angénieux SA	Thomson-CSF	108	46
SGS-Thomson Microelectronics	Thomson	6559	7

Le troisième temps concerne justement ces autres entreprises majeures du système de production d'armement dont la privatisation n'est pas encore officiellement enclenchée, mais a été publiquement présentée comme un objectif (Sneema), ou a déjà fait l'objet de ballons d'essais et de déclarations d'intentions (SNPE, GIAT Industries), ou dont l'introduction en bourse est souhaitée

(Framatome). 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 et le service de la maintenance aéronautique (ex ateliers industriels de l'aéronautique). Encore des transformations notables sont-elles à l'étude : si depuis les réformes significatives de 1991⁵¹, la situation est parue figée, de rapports récents⁵² relancent 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 aura basculé vers le privé.

Privatisations annoncées ou probables de groupes d'armement.			
Firme	Groupe	Chiffre d'Affaires total 1995 (millions de francs)	Chiffre d'affaires armement 1995 (millions de francs)
SNECMA groupe		17996	5579
SNECMA SA		8658	3117
sep	SNECMA	4887	880
Hispano-Suiza	SNECMA	1552	590
Messier-Bugatti	SNECMA	1463	468
Sochata	SNECMA	887	399
Messier-Dowty	SNECMA / Dowty	1075	118
SNPE groupe		4379	1533
SNPE SA		2177	1263
Giat industries groupe		8339	8172
GIAT industries SA		5213	5161
SFIM groupe	Navigation mixte / Framatome	1947	1168
Sfim-ODS (ex Sopelem-	Navigation mixte / Framatome	360	220

⁵¹ regroupement des activités industrielles dans DCN-Ingénierie, création de DCN-International pour les activités d'exportation.

⁵² voir JOLIVET A., (1996).

Sofretec)			
FCI	Framatome	820	172
Jeumont industrie groupe	Framatome	686	82
Aviac technologies	SFIM / Framatome	180	45

4.2 LE DEVELOPPEMENT DES ACTIVITES CIVILES.

Dans le fonctionnement classique du système français de production d'armement, la plupart des firmes significatives étaient très spécialisées dans la production de défense et la part du chiffre d'affaires civil était réduite. Le système reposait sur un noyau dur de firmes dont l'activité était militaire à plus de 50%. Cette militarisation entraînait évidemment une forte dépendance par rapport à l'Etat lui-même pourvoyeur des crédits militaires et client national unique de cette production. Or on peut observer pour la plupart des sociétés un mouvement très important de diversification des activités qui dans nombre de cas a fait passer le chiffre d'affaires civil au-dessus du chiffre d'affaires militaire, modifiant ainsi substantiellement la relation Etat/firme . La diversification est particulièrement nette pour tout le secteur aéronautique et spatial : pour l'ensemble des entreprises du GIFAS la part du secteur militaire est passée entre 1988 et 1997 de 58% à 40%. Cette diversification n'est pas encore sensible en ce qui concerne les établissements de la DCN ou les sites de GIAT Industries, mais ces deux producteurs ne pourront sans doute pas rester longtemps à l'écart de cette évolution, comme en témoignent d'ailleurs, les récentes prises de marché de la DCN dans la réalisation de plate-formes offshores.

Evolution (1987-1995) de la part de l'activité militaire dans le chiffre d'affaires des firmes françaises d'armement

Firme	Part du chiffre d'affaires militaire dans le chiffre d'affaires total (1987) En %	Part du chiffre d'affaires militaire dans le chiffre d'affaires total (1995) en %
Aérospatiale (société-mère)	55	28
Dassault Electronique (ex ESD)	76	64
Dassault-Aviation	66	64
DCN	100	98
GIAT-Industries (ex-GIAT)	100	98
Hispano-Suiza	44	38
Lagardère SCA (ex Matra)	33	8
Messier-Bugatti	39	32
Panhard et Levassor	100	82
RVI	10	5
Sagem	38	43
SEP	30	18
SFIM	89	60
SNECMA (société-mère)	42	36
SNPE	62	35
Thomson-CSF	77	65
Turboméca	64	56

4.3 LA CONCENTRATION.

La concentration des producteurs français d'armement est un mouvement en cours qui, en 1998, est loin d'avoir atteint le niveau de la concentration britannique (autour des deux pôles majeurs que sont British Aerospace et GEC) et surtout allemande (où DASA, (groupe Daimler-Benz) réalise à lui seul 60% du chiffre d'affaires). Cette situation va évidemment se modifier très profondément avec la réalisation de l'alliance Alcatel-Thomson. Mais on doit cependant souligner que les structures du système de production d'armement avait commencé à se modifier depuis la fin des années quatre-vingt et que le noyau dur des producteurs, resté à peu près stable pendant une vingtaine d'années avait commencé à se déliter.

Les opérations de concentration franco-françaises les plus significatives sont d'abord la constitution en 1989 de la société sextant avionique par l'Aérospatiale et Thomson-CSF. Sextant est constitué par la fusion des sociétés SFENA, Crouzet, EAS (filiales de l'Aérospatiale) et de la division avionique générale de Thomson. Au départ contrôlée paritairement, sextant est maintenant contrôlé à 66% par Thomson et réalise un chiffre d'affaires de cinq milliards de francs (dont presque la moitié dans le militaire). La concentration a été plus nette dans l'armement terrestre : après la transformation des arsenaux terrestres du GIAT en société GIAT Industries en 1990, celle-ci a rapidement pris le contrôle d'entreprises en difficultés et a ainsi regroupé dans son périmètre les sociétés Luchaire, Manurhin, Cime-Bocuse, la société française de munitions (SFM), Mécanique-Creusot-Loire (MCL). Ne restent en dehors de ce regroupement, en ce qui concerne les firmes les plus significatives que Panhard-Levassor (SCMPL), filiale de PSA et RVI. Le groupe Labinal, dans les années quatre-vingt dix, a pris le contrôle de Turboméca, constructeur de moteurs d'hélicoptères, et de Microturbo, sans compter Technofan et Erca. On peut aussi noter que la Compagnie des signaux, après une montée en puissance, a décidé en 1997, de se séparer de ses activités "défense (600 millions de francs de chiffre d'affaires) cédées au groupe Lagardère⁵³, lequel avait déjà repris en 1996 l'équipementier Alkan en difficultés.

Ces opérations majeures ont été accompagnées de réorganisation dans certains grands groupes : en 1997, La Snecma, après être passé de 51 à 100% dans le capital de la Société européenne de propulsion (SEP), a décidé d'absorber la SEP qui devient donc une division de la Snecma⁵⁴. Elle avait auparavant transformé sa filiale carbone industrie (composites) en une division de Messier-Bugatti, puis transféré le capital de Messier-Bugatti à la SEP.⁵⁵ De son côté la

⁵³ *Air et Cosmos*, 5 novembre 1997.

⁵⁴ *Les Echos*, 7 novembre 1997

⁵⁵ *Les échos*, 19 février 1997. *Air & Cosmos*, 30 mai 1997.

Sagem a procédé à une réorganisation profonde de ses structures : le groupe était organisé autour de trois sociétés : Sagem , Sat (filiale de la Sagem) et Silec (filiale commune de Sagem et de Sat). Dans un premier temps la Silec a été absorbée par la Sat, laquelle cédait sa division optronique-défense à la Sagem; puis au début de l'année 1998 la Sagem a décidé de procéder à une fusion-absorption de la Sat. Des participations communes ont été dénouées : la Snecma a racheté la part de TI dans la coentreprise Messier-Dowty et devient ainsi seul maître de cette entreprise leader mondial des trains d'atterrissage. La Sagem avait de même en 1995 racheté la part du britannique Lucas dans la coentreprise Sagem-Lucas⁵⁶ et le groupe Lagardère est devenu le seul actionnaire de Matra Cap Systèmes.⁵⁷ L'Aérospatiale avait déjà réorganisé ses filiales "historiques (Sogerma, Socea, Seca) autour d'un pôle de maintenance (fusion de Sogerma et de Sogea) et unifié dans Cilas les activités concernant les lasers.

Des opérations limitées de prises de contrôle ont abouti à regrouper certains équipementiers : en aviation légère, les avions Mudry, en difficultés, sont passés sous le contrôle du holding Aéronautique service, qui avait déjà repris le constructeur Robin.⁵⁸ L'aérospatiale a repris Giravions Dorand Industries, également en difficultés, mais a aussi racheté à Philips France ses 90% du capital de la Sodern.⁵⁹ Framatome a racheté à CEA-Industrie ses 95% du capital de Intercontrôle (services nucléaires).⁶⁰ Les chantiers de l'Atlantique (groupe GEC-Alsthom) ont repris l'essentiel du chantier naval Leroux et Lotz, proche du dépôt de bilan.⁶¹ Ce sont aussi les difficultés financières d'Angénieux qui ont amené cette société à passer sous le contrôle de Thomson. IN-Snec (filiale d'Intertechnique) a racheté les radiocommunications civiles et militaires d'Elecma

⁵⁶ *Les échos*, 21 février 1995.

⁵⁷ *Air & Cosmos*, 31 janvier 1997.

⁵⁸ *Les échos*, 18/19 juillet 1997

⁵⁹ *Les échos*, 17/18 octobre 1997

⁶⁰ *Les échos*, 19/20 décembre 1997

⁶¹ *Les échos*, 10 décembre 1997

(division de la Snecma).⁶² En pyrotechnie, Lacroix est en négociation pour prendre le contrôle des établissements Ruggieri.⁶³ L'équipementier Secan, passé sous le contrôle de Allied Signal, a racheté les activités militaires de Valéo à Reims.⁶⁴ On ne peut cependant énumérer l'ensemble de ces regroupements qui depuis le début de l'année 1997 se sont accélérés.⁶⁵

Mais bien sûr, c'est le rapprochement Alcatel / Thomson / Aérospatiale / Dassault qui constitue l'opération majeure de concentration pour le système de production d'armement. Du point de vue du contrôle du nouveau groupe Thomson, le contrôle public descendra au-dessous de 50% (42.94% détenu par l'intermédiaire de Thomson SA, 4% par l'Aérospatiale), les actionnaires privés, liés par un pacte d'actionnaires, étant Alcatel (16.36%) et Dassault Industries (6%). Ces entrées se feront par apports d'actifs : Alcatel apportera 4 milliards de francs d'activités dans les communications militaires faisant ainsi du groupe le N°1 mondial dans ce domaine avec 10.2 milliards de chiffre d'affaires. La firme privée apportera également 4.5 milliards d'activités satellites qui joints au montant équivalent apporté par l'Aérospatiale et aux .2 milliards de francs de Thomson dans ce domaine formeront une filiale (51% Alcatel, 49% Thomson-CSF) qui sera au premier rang européen et au quatrième rang mondial. Dassault Industries apportera sa filiale Dassault Electronique (4,6 milliards de francs de chiffre d'affaires). Au total le chiffre d'affaires du groupe passera de 36 à 54 milliards de francs. Cependant, cette opération majeure n'est pas encore accompagnée de l'autre rapprochement annoncé par le président de la république dans son discours de février 1996, à savoir l'union Aérospatiale - Dassault aviation. Le chantier de la concentration des entreprises françaises d'armement est donc loin d'être fermé.

⁶² *Les échos*, 17 juin 1997

⁶³ *Les échos*, 17/18 janvier 1997.

⁶⁴ *Les échos*, 19/20 septembre 1997

⁶⁵ On trouvera des tableaux récapitulatifs dans *Air & Cosmos* du 20 octobre 1995 (page 46) pour la période 1985-1995 et dans *Air & Cosmos* du 7 novembre 1997 (page 27) pour la période 1996-1997.

La privatisation de Thomson est un élément important de ce mouvement, mais n'est qu'un premier temps. D'autres décisions devraient suivre dans un délai raccourci par l'urgence de la pression extérieure, tant européenne qu'américaine. Le point principal sera de savoir si cette évolution conduit à des firmes intégrées européennes ou si elle se nécrose dans un affrontement de "super-firmes" nationales (Thomson, Baé, GEC, Dasa) cherchant à prendre le contrôle des firmes européennes de second rang.

4.4 L'EUROPEANISATION.

L'eupéanisation, c'est-à-dire l'ouverture des firmes françaises aux liens avec leurs homologues européennes, a connu différentes modalités, éventuellement concomitantes.

La plus ancienne est le développement des accords de coopération pour la réalisation d'un programme. Dès les années soixante des programmes significatifs ont été réalisés en coopération : coopérations franco-allemande sur les missiles (Milan, Hot, Roland), ou les avions (Alphajet), coopérations franco-britannique sur les hélicoptères (puma, gazelle, Lynx), les avions (jaguar), les missiles (Exocet)⁶⁶ et ce mouvement s'est continué - non sans aléas - puisque à l'horizon 2002, 30% des programmes d'armement français seront réalisés en coopération. Toutefois, cette modalité d'eupéanisation est, jusqu'à présent, une modalité essentiellement politique qui dépend des volontés gouvernementales et qui ne modifie pas de manière notable le rapport des firmes à l'Etat.

⁶⁶ On trouvera une liste des principaux programmes en coopération dans Philippe GIRARD, "Cohérence gouvernementale et cohésion industrielle : double impératif de l'Europe de l'armement", L'Armement (NS), N°50, pages 90-95. (page 91) et une présentation plus détaillée dans 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 et aux effectifs de la défense pour les années 1992-1994*, Assemblée nationale, Document N°2935, 7 octobre 1992, 2 tomes, 965 pages. (pages 644-647)

Dans les années quatre-vingt, une deuxième forme est apparue avec des acquisitions et des prises de contrôle hors des frontières nationales.⁶⁷ Si certaines de ces acquisitions dans les années récentes ont été des décisions malheureuses, comme la reprise de l'entreprise belge FN Herstal par GIAT Industries, finalement recédée à la région wallonne après avoir accumulé les pertes, beaucoup d'autres ont donné à certaines entreprises françaises une extension réellement européenne : la situation la plus importante de ce point de vue est celle de Thomson-CSF qui, dans la période 1990-1994, a mené une stratégie soutenue de croissance externe : Le groupe s'est étendu au Benelux en 1990 avec la reprise des activités "défense" de Philips (Signaal aux Pays-Bas, MBLÉ en Belgique) et des Forges de Zeebrugge (Belgique). Mais, dans une perspective très focalisée sur le monde anglo-saxon, les principales acquisitions de la période ont été concentrées en Grande-Bretagne : reprise des activités "sonar" de Ferranti en 1990, de Link Miles et de Pilkington optronics en 1991, de MEL communications en 1992, de rediffusion en 1993, des activités "électronique de missiles" et "optronique" de Thorn-EMI, de Ferranti Systems, de Redifon en 1994. Depuis 1995, le perspective géographique s'est élargie avec l'entrée (à 25%) dans le capital de l'espagnol INDRA et dans celui de l'italien Elettronica (27% en 1996). A une échelle plus modeste d'autres groupes français ont également procédé à des acquisitions en Europe ou passé des accords industriels. Toutefois, si ces acquisitions représentent incontestablement une européanisation par l'élargissement de l'assise des firmes en termes de marchés, de sites et d'implantations ou de localisation de la production, elles laissent encore des firmes situées dans un cadre essentiellement national.

C'est pourquoi la forme la plus récente d'européanisation, celle des coentreprises représente un certain changement qualitatif dans le processus, car

⁶⁷ On trouvera un panorama détaillé de ces alliances européennes des firmes françaises dans la décennie quatre-vingt dans HEBERT J-P., *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN, Paris, 1991, 396 pages. (pages 258-275)

cette fois c'est le cadre strictement national lui-même qui est dépassé. Ce dépassement du cadre national et cette réunion d'intérêts industriels avaient déjà été réalisé pour les avions civils de l'Aérospatiale dans le GIE Airbus. Et l'Aérospatiale, firme pionnière des coopérations avec l'industrie allemande, a ensuite réalisé la première coentreprise significative avec la réunion, en 1991, de sa branche hélicoptères avec celle de DASA (groupe Daimler-Benz), donnant naissance à Eurocopter, aujourd'hui premier fabricant mondial de son domaine avec un chiffre d'affaires de 9,5 milliards de francs. Ces liens privilégiés paraissaient devoir en 1995 se renforcer encore de manière notable avec les projets franco-allemands de réunion des activités missiles d'une part et satellites d'autre part de l'Aérospatiale et Dasa dans les sociétés EMS et ESI,⁶⁸ toutefois une certaine dégradation des relations franco-allemandes dans le domaine de la défense dans la période 1995-1997 a fait échouer ces projets et c'est finalement Matra (groupe Lagardère) qui s'est montré le plus mobile et le plus efficace : en 1996, c'est la naissance de la firme franco-britannique Matra BAé Dynamics qui rassemble les activités de missiles des deux partenaires. Cet accord s'élargit encore en 1998 par une prise de participation de 30% dans LFK, la filiale de Dasa spécialisée dans les missiles.⁶⁹ Matra BAé Dynamics qui réalisait en 1997 un chiffre d'affaires de 9 milliards de francs verrait alors son poids passer à 11,5 milliards, au second rang mondial derrière Raytheon-Hughes, mais devant Lockheed-Martin. Par ailleurs, Matra est depuis 1990 allié à l'autre grand groupe britannique GEC, en ce qui concerne les satellites, dans la coentreprise Matra marconi Space (8,4 milliards de francs de chiffre d'affaires en 1997). Certes, ces alliances industrielles sont un peu moins ambitieuses que les participations triangulaires croisées de 20% avec GEC et DASA que Matra croyait pouvoir

⁶⁸ voir *Air & Cosmos*, 22 décembre 1995

⁶⁹ voir *Air & cosmos*, 20 février 1998.

annoncer comme imminentes en 1989,⁷⁰ néanmoins elles représentent des ensembles industriels tout à fait significatifs dans leurs domaines de production. Les coentreprises auxquelles Thomson participe sont de tailles plus réduites puisque l'alliance réalisée en 1996 avec GEC-Marconi dans les sonars (Thomson Marconi Sonars) réalise un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de francs. Quant aux alliances passées en 1995 avec Dasa dans la propulsion (Bayern Chemie) et dans l'armement terrestre (Thomson Dasa Armament), elles sont plus réduites encore puisque TDA a un chiffre d'affaires inférieur à un milliard de francs. Néanmoins, l'ensemble de ces alliances industrielles tendent à créer une situation nouvelle qui met fin à un face-à-face national firme / Etat. La naissance de telles firmes "européennes" (en tout cas plurinationales) modifie le rapport entre producteurs et pouvoir politique. Les firmes y trouvent une dimension de liberté supplémentaire dans les négociations. Mais les Etats sont obligés d'entreprendre de penser en commun un certain nombre de questions relatives à l'armement : le sort d' Eurocopter ne peut laisser indifférent ni le gouvernement allemand ni le gouvernement français. L'eupéanisation a beau être essentiellement industrielle, pour le moment, elle ne peut être réduite à cette dimension.

4.5 L'EXPORTATION : NOUVEAU CYCLE OU RATTRAPAGE ?

Livraisons françaises d'armement (milliards de francs courants)		
	Données DGA	Données douanières
1975	8,3	3,836
1976	11,6	6,452
1977	14,7	7,9
1978	17,2	12,5
1979	20,5	12,1
1980	23,4	20,2

⁷⁰ Voir HEBERT J-P., "1993: le grand marché de l'armement. Redistributions en cours et bouleversements à venir", in GRIP, *Memento Défense-désarmement 1989*, GRIP, Bruxelles, 1989, pp.173-181. (pages 179 et 180).

1981	28,5	26,3
1982	28,9	26,1
1983	33,1	28
1984	41,9	36,9
1985	43,9	35,2
1986	43,1	38,3
1987	34,1	31,2
1988	38,2	33,7
1989	37,3	40,1
1990	38,6	35,1
1991	29,1	20,6
1992	29	20,8
1993	20,6	14,8
1994	16,8	12,1
1995	19	10,9
1996	29,4	18,6
1997 estimation	40	26,6

Les exportations françaises d'armement ont connu une croissance rapide à partir du milieu des années soixante-dix, à la faveur entre autres de l'augmentation du prix du pétrole et du recyclage des pétrodollars qui s'est fait pour partie par des achats massifs d'armement dans la zone moyen-orientale. Dans la décennie quatre-vingt, la guerre Irak-iran a été l'occasion de contrats substantiels. Mais les années quatre-vingt dix changent fortement les conditions : la fin de la guerre irak-iran, la baisse des revenus des monarchies pétrolières, une certaine diminution des tensions internationales jusque-là entretenues par l'affrontement des blocs font que les transferts mondiaux d'armement sont réduits de moitié entre 1990 et 1996⁷¹. Ce mouvement général n'a pas épargné les ventes françaises qui diminuent de plus de moitié entre 1990 et 1994. Cette contraction a encore été accentuée par la pugnacité nouvelle des vendeurs d'armements américains, dorénavant présents sur tous les marchés avec une volonté non dissimulée d'hégémonie globale. Pour l'industrie française, les deux années 1994 et 1995 représentent un point bas historique. Toutefois, le résultat de 1996 est en

⁷¹ les différentes sources (ACDA, SIPRI, CRS) donnent des évaluations différentes mais qui sont toutes du même ordre de grandeur.

hausse et les estimations que l'on peut faire pour 1997⁷² montrent que cette hausse s'est poursuivie. Le mouvement de hausse se constate également pour les commandes reçues.

Il est tentant d'interpréter ces résultats comme le début d'un nouveau cycle de croissance des exportations d'armement succédant à la phase de décroissance 1990-1995.

En fait, la comparaison des résultats en francs courants est évidemment d'autant moins pertinente que la période considérée est plus longue. Il faut faire ces comparaisons en monnaie constante. Or, les "bons résultats" de 1997 apparaissent, dans ce cas, bien inférieurs aux niveaux antérieurs : en francs constants 1997, pour la période 1976-1990, la moyenne annuelle des livraisons effectuées est de 48,7 milliards de francs et la moyenne des commandes reçues est de 55,7 milliards de francs. Même si l'on retient les données les plus élevées pour 1997 (40 milliards de livraisons, 30 milliards de commandes), on voit bien qu'ils sont loin de permettre de retrouver un niveau moyen de cet ordre.

En réalité, tous les indicateurs de moyenne et de tendance que l'on peut calculer montrent une tendance de fond à la baisse. C'est, rapportés à ce mouvement, qu'il faut analyser les résultats 1997 : les exportations françaises ont connu un point bas (années 1993-1995, et spécialement 1994) inférieur à la tendance moyenne. Les résultats 1997 sont vraisemblablement un rattrapage de ce point bas, correspondant à un retour à un niveau moyen d'environ 25 à 30 milliards de francs de livraisons pour les trois au quatre ans à venir. Cette tendance de fond à la décroissance sera encore renforcée par la situation économique actuelle : la crise des économies d'Extrême-Orient ne peut que ralentir les achats d'armements de ces pays, qui étaient devenus dans la période précédente des clients majeurs des armements mondiaux. De plus le prix du pétrole est dans une phase déprimée : en monnaie constante, il n'est que de peu

⁷² En fonction des informations connues au 15 mai 1998.

supérieur aux prix en vigueur avant le premier choc pétrolier... C'est, bien sûr, une contrainte forte pour les pays du Golfe et pour le processus de recyclage des pétrodollars en armements. Or, ce dernier mécanisme est un des déterminants fondamentaux du volume des transferts d'armements mondiaux vers les pays du tiers monde.

Les chiffres des exportations françaises d'armement en 1997 ne doivent donc pas créer d'illusions : plutôt que d'un nouveau cycle orienté à la hausse, il s'agit plutôt d'un rééquilibrage, après un creux prononcé. Cela veut dire que le système français de production d'armement ne peut pas compter, pour l'avenir, sur des ressources extérieures comparables à celles dont il a bénéficié dans la période 1975-1990 et qu'il est urgent qu'il continue son mouvement d'adaptation aux conditions économiques. La première de ces adaptations étant une orientation plus marquée vers l'espace européen, puisque l'Union européenne est, de loin, le plus gros "marché" d'exportation et, de surcroît le plus significatif politiquement.

En réalité, du point de vue de la mutation du système français de production d'armement, l'exportation est un phénomène ambigu. On doit rappeler que ses bénéfices économiques supposés sont loin d'être aussi substantiels que ce qui est souvent avancé.⁷³ Mais surtout, si la focalisation des acteurs sur l'exportation d'armement dispensait le système de conduire rapidement l'évolution nécessaire ou simplement freinait cette évolution, alors elle se révélerait comme un obstacle à l'insertion des firmes françaises dans le mouvement général d'eupéanisation.

Conclusion :

En 1998, le système français de production d'armement n'est plus au milieu du gué. Il est engagé dans une mutation irréversible et n'a sans doute plus la

⁷³ Sur ce point, voir Jean-Paul HEBERT, *les exportations d'armement*, La Documentation française, Paris. (parution prévue en septembre 1998)

possibilité de revenir en arrière.⁷⁴ Il ne balance plus entre l'ancien et le nouveau. Il s'approche de l'autre rive. Mais sur l'autre rive, la berge est mouvante. Autrement dit, si le destin de l'ancien système français de production d'armement est scellé, la nature du système à venir n'est pas encore définitivement établie. Entre 1995 et 1998, les firmes françaises ont pris du retard par rapport à leurs homologues européennes, en ce qui concerne les alliances transnationales (ou plurinationales). L'ampleur de la transformation en cours, tant dans les réalités industrielles que dans les mentalités collectives, n'a pas toujours été évaluée à sa juste dimension par nos partenaires. De plus un certain nombre de décisions touchant aux questions de défense et de sécurité ont brouillé les relations, en particulier les relations franco-allemandes : c'est, entre autres, le cas de la décision française de suppression de la conscription, prise sans concertation appropriée avec les autorités allemandes et ressenties par celles-ci comme un "lâchage politique". Du coup, des relations économiques que l'on croyait solides (liens entre l'Aérospatiale et Dasa) se sont dégradées. Dans ces conditions, il existe bel et bien un risque de marginalisation des entreprises françaises dans le processus d'européanisation en cours. Toutefois, ce risque - qui correspondrait à l'hypothèse d'évolution dégénérative de l'européanisation évoqué en introduction - ne se concrétisera pas nécessairement : les atouts économiques des firmes françaises sont loin d'être négligeables; une européanisation qui se ferait "sans" les firmes françaises, voire "contre elles" créerait à terme les plus mauvaises conditions pour les firmes européennes face à la concurrence exacerbée des firmes américaines. De plus, on peut estimer que la transformation des mentalités parmi les décideurs français a maintenant passé le seuil critique et écarte donc toute tentation de retour en arrière et de repli sur soi. Cela ne suffit pas sans doute à créer toutes les conditions d'une construction positive du processus d'européanisation, mais cela y contribue.

⁷⁴ sauf à payer d'un prix économique et politique très lourd un hypothétique retour en arrière.

La politique prototypaire de fait suivie en France depuis la fin des années quatre-vingt a sans doute permis de "voir venir" pendant toute cette période. Aujourd'hui elle atteint les limites de son efficacité et elle doit donc laisser la place à une politique d'armement plus conforme à ce que sont les objectifs et les moyens de la défense, dans la perspective d'une autonomie stratégique, qui ne peut être une construction exclusivement française mais doit avoir, elle aussi, une réalité européenne. Cette mutation se fait au même moment où un certain nombre de pays de l'Union s'engagent dans cette transmutation fondamentale de la souveraineté qu'est la création de la monnaie unique. Ce dernier domaine illustre de façon évidente l'imbrication entre dimension "économique" et dimension "politique" des décisions. Toutes proportions gardées, cet autre domaine de souveraineté qu'est la politique d'armement se trouve au centre d'une question du même ordre : l'évolution économique (ici, l'eupéanisation industrielle) peut-elle se faire sans conséquences politiques ? On peut penser que l'ampleur de l'eupéanisation industrielle en cours dans l'industrie d'armement ne pourra pas ne pas "produire" ou mettre en route une eupéanisation politique, qui reste indispensable pour un contrôle démocratique de ce secteur singulier de l'activité économique qu'est la production d'armement.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMICALE DES INGENIEURS DE L'ARMEMENT-TERRE, *Actes du colloque: Enjeux et défis des armements terrestres*, SEFT, Paris, 1987, 512 pages. (Page 394).
- BERNARD M. *Projet de rapport d'information sur l'avion de combat tactique*, Assemblée nationale, (janvier-février 1988), publié par décision du président de la Commission de la défense du 22.09.88, 199 pages.
- BONNET Y., *Avis /.../ sur le PLF 1997*, Assemblée nationale, Document N°3033, Tome VII "*Défense-Marine*", 10 octobre 1996, 55 pages.

- BOUCHERON J-M, *Rapport /.../ sur le projet de loi de programmation relatif à l'équipement militaire pour les années 1990-1993*, Assemblée nationale, Document N°897, 2 octobre 1989, 758 pages.
- BOUCHERON J-M, *Rapport /.../ sur le projet de loi de programmation relatif à l'équipement militaire et aux effectifs de la défense pour les années 1992-1994*, Assemblée nationale, Document N°2935, 7 octobre 1992, 2 tomes, 965 pages.
- BOYON J, *Rapport /.../ sur le projet de loi de programmation relatif à la programmation militaire pour les années 1995 à 2000*, Assemblée nationale, Document N°1218, 10 mai 1994, 172 pages.
- BRIAND P., *Avis /.../ sur le PLF 1997. Défense. Forces terrestres.*, Assemblée nationale, Document N°3033, Tome VI, 10 octobre 1996, 63 pages.
- CHAUVOT DE BEAUCHENE J-P, "La construction institutionnelle de l'Europe de l'armement", *L'Armement (NS)*, N°61, mars 1998, , pages 27-35.
- COUR DES COMPTES, *la gestion budgétaire et la programmation au ministère de la défense. Rapport public particulier*, Editions du Journal officiel, Paris, 1997, 249 pages.
- DARRASON O., *Avis /.../ sur le PLF 1997* Assemblée nationale, Document N°3033, Tome VIII, "*Défense-Air*", 10 octobre 1996, 74 pages.
- DEBRE M., (avant-propos) *Livre blanc sur la défense nationale*, CEDOCAR, Paris, 1972, Tome I, 68 pages, 1973, tome II, 106 pages.
- FILLON F., *Rapport /.../ sur le projet de loi de programme relatif à l'équipement militaire pour les années 1987-1991*, Assemblée nationale, Document N°622, 2 avril 1987, 318 pages.
- GENTON J., *Rapport /.../ sur le projet de loi /.../ relatif à la programmation militaire pour les années 1995 à 2000*, Sénat, Document N°489, 8 juin 1994, 316 pages.
- GIRARD Philippe, "Cohérence gouvernementale et cohésion industrielle. Double impératif de l'Europe de l'armement", *L'Armement (NS)*, N° 50, décembre 1995, pages 90-95.
- GRIGAUT (Général) "entretien avec...", *Revue Défense nationale*. Aout-Septembre 1975. page 17
- GUENA Y., *Avis au nom de la Commission des finances /.../ sur le projet de loi de programme d'équipement militaire 1987-1991*, Assemblée nationale, Document N°532, 9 décembre 1986, 128 pages.
- HEBERT Jean-Paul, *Production d'armement. mutation du système français*, La Documentation française, paris, 1995, 224 pages.
- HEBERT Jean-Paul, "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, 160 pages. (pp.135-140).
- HEBERT Jean-Paul, *French Defence Industries on their Way towards Europeanisation*, juillet 1997, SWP, Ebenhausen (Allemagne), Projektpapier N°9, 34 pages.
- HEBERT Jean-Paul, *les exportations d'armement*, La Documentation française, paris. (parution en septembre 1998)
- HEBERT Jean-Paul, *Stratégie française et industrie d'armement*, FEDN/La documentation Française, Paris, 396 pages.
- HEBERT J-P., "1993: le grand marché de l'armement. Redistributions en cours et bouleversements à venir", in GRIP, *Memento Défense-désarmement 1989*, GRIP, Bruxelles, 1989, pp.173-181. (pages 179 et 180).
- HOLLANDE F., *Rapport /.../ sur le PLF 1993. "Défense"*, Assemblée nationale, Document N°2945, Annexe 39, 14 octobre 1992, 115 pages.
- HOLLANDE F., *Rapport /.../ sur le projet de loi relatif à l'équipement militaire pour les années 1990-1993*, Assemblée nationale, Document N°898, 2 octobre 1989, 84 pages.
- JOLIVET A., (1996), *Groupe de travail relatif à l'avenir de la DCN : Diagnostic*, GT-DCN, Paris, Ronéoté, 53 pages + annexes (pagination non suivie).
- LE DRIAN J-Y, *Observations au nom de la Commission des finances /.../ sur le projet de loi de programmation militaire 1984-1988*, Assemblée nationale, Document N°1485, 11 mai 1983, 232 pages.
- Livre blanc sur la défense nationale*, Imprimerie du CEDOCAR, Paris, Tome I, 1972, Tome II, 1973
- MILLON C, *Projet de loi de programmation relatif à la programmation militaire pour les années 1997 à 2002*, Assemblée nationale, Document N°2766, 13 mai 1996, 55 pages.
- Ministère de la défense, *Un nouveau débat stratégique*, La Documentation française, paris, 1993, 194 pages
- MONORY R., *Rapport /.../ sur le PLF 1991. Défense: exposé d'ensemble et dépenses en capital*, Sénat, Document N°85, Tome III, annexe N°45, 21 novembre 1990, 92 pages.
- PAECHT A., *Rapport /.../ sur le PLF 1988. "Défense titre V et VI"*, Assemblée nationale, Document N°960, Annexe 39, 8 octobre 1987, 60 pages.
- PAECHT A., *Rapport /.../ sur le PLF 1996. "Défense-équipement"*, Assemblée nationale, Document N°2270, Annexe 40, 12 octobre 1995, 133 pages.
- PAECHT A., *Rapport /.../ sur le PLF 1997. "Défense-équipement"*, Assemblée nationale, Document N°3030, Annexe 40, 10 octobre 1996, 99 pages.

PAECHT A., *Rapport /.../ sur le projet de loi relatif à la programmation militaire pour les années 1997 à 2002.*, Assemblée nationale, Document N°2826, 29 mai 1996, 155 pages.

VILLEPIN X. de, *Rapport /.../ sur le projet de loi /.../ relatif à la programmation militaire pour les années 1997 à 2002.*, Sénat, Document N°427, 12 juin 1996, 213 pages.

101318

Table des matières :

Production d'armement : logique industrielle, logique politique.....	Erreur ! Signe
1 Les enjeux des restructurations des industries d'armement européennes.	1
1.1 Mobilité des firmes européennes.....	1
1.2 Saut qualitatif dans la concentration industrielle.	3
1.3 Européanisation industrielle et européanisation politique	4
1.4 La mutation du système français de production d'armement.	7
2 L'autonomie stratégique et la politique des moyens	8
2.1 Certitudes et incertitudes.....	8
2.2 évolution des crédits.....	11
2.3 une politique prototypaire.....	15
23.1 le poids actuel des décisions passées.	16
23.2 les décisions de reports et d'annulations.	18
23.3 les programmes.....	21
3 LE CONTROLE DE L'ETAT : AFFAIBLISSEMENT OU MUTATION ?.....	28
3.1 Les problèmes liés aux nouvelles formes de la relation Etat-producteurs.	28
nationalisation et privatisation.....	28
politique industrielle et autonomie des producteurs.	32
contraintes nouvelles sur la politique d'exportation.....	33

Alliances industrielles et souveraineté.....	34
Externalisation du débat.....	36
3.2 l'Etat dispose de moyens de contrôle dont certains pourraient être adaptés à la nouvelle situation :.....	38
32.1 Autorité et contrôle.....	38
32.2 Puissance économique.....	42
4 restructurations françaises : marché intérieur et exportation.....	44
4.1 Le mouvement de privatisation.....	46
4.2 Le développement des activités civiles.....	51
4.3 La concentration.....	52
4.4 L'eupéanisation.....	56
4.5 L'exportation : Nouveau cycle ou rattrapage ?.....	59
Conclusion :	62