

## **L'affrontement entre systèmes de production d'armement américain et européen.**

De 1993 à 1997, aux Etats-Unis, sous l'impulsion de l'administration et spécialement du secrétaire à la défense de l'époque, William Perry, se déroule un colossal processus de restructuration et de concentration de l'industrie d'armement qui va aboutir à la naissance des trois groupes dominants : Lockheed-Martin, Boeing et Raytheon. Dans ce meccano à l'échelle du continent, cinq des quinze premiers fournisseurs du pentagone en 1992 vont disparaître, fusionnés, absorbés ou démantelés : c'est le cas de McDonnell Douglas, premier fournisseur et fabricant d'avions mythiques, mais aussi de Martin-Marietta (10<sup>ème</sup>), de Grumman (12<sup>ème</sup>), de Loral (14<sup>ème</sup>) de Rockwell (15<sup>ème</sup>), sans compter les activités militaires absorbées pendant ces années : LTV, Unisys, Vought, Westinghouse, Magnavox, E-Systems, Texas Instruments, Teledyne, etc.<sup>1</sup> La position des firmes par rapport au pentagone est bouleversée : Lockheed-Martin devenu premier fournisseur en 1997 n'était que 6<sup>ème</sup> en 1990, Boeing, au second rang n'était que 11<sup>ème</sup> et Northrop-Grumman 3<sup>ème</sup> en 1997 n'était que 26<sup>ème</sup> en 1990. A l'issue de ce mouvement de fond, l'industrie américaine d'armement se présente sous une forme plus ramassée, avec des groupes leaders d'une taille mondiale et avec un objectif clairement exposé : "L'Europe est la prochaine étape", déclare à l'été 1997<sup>2</sup> Norman Augustine, ancien PDG de Martin-Marietta et l'un des principaux artisans de ces fusions. Cet objectif a même été exposé sous une forme plus provocante par un des experts américains Ethan Kapstein, préconisant dès 1994 un monopole américain du commerce mondial des armes.<sup>3</sup>

De fait à ce moment, la perspective d'une industrie européenne de l'armement conservant des capacités autonomes apparaît comme problématique, étant donné la

---

<sup>1</sup> On trouvera une présentation détaillée dans : Jean-Paul HEBERT et Laurence NARDON, « Concentration des industries d'armement américaines : modèle ou menace ? », *Cahier d'Etudes stratégiques*, N°23, juin 1999.

<sup>2</sup> Interview au journal *Les Echos*, 19 juin 1997.

<sup>3</sup> Voir son article : Ethan B. Kapstein, "America's Arms Trade Monopoly. Lagging Sales will Starve Lesser Suppliers", *Foreign Affairs*, Mai-juin 1994, Vol.73, N°3, pages 13-19.

dispersion des producteurs et les politiques nationales suivies par chacun des acteurs européens. Certes, des évolutions ont commencé à se faire : Depuis 1992, Eurocopter rassemble les activités hélicoptères de l'Aérospatiale et de Dasa, des coentreprises<sup>4</sup> se créent : Matra-Marconi Space, Matra-Baé Dynamics, Thomson-Marconi Sonar, Thomson-Dasa Armement; le statut des firmes a commencé à évoluer : en France, les arsenaux terrestres sont sortis du giron de la DGA pour se transformer en entreprise, GIAT Industries. Dans les pays européens, le processus de privatisation du secteur de l'armement qui avait été si fortement lancé en Grande-Bretagne dans les années quatre-vingt commence à s'étendre à d'autres pays, au moins comme proposition de réforme : c'est le cas notamment en France, en Espagne, en Italie, en Suède, en Autriche, en Grèce; de plus, des prises de contrôle, essentiellement dans le cadre national et un début de concentration ont commencé à se faire jour : c'est très net en Allemagne où Dasa (groupe Daimler Benz) fédère environ les deux tiers de l'industrie d'armement, mais cela s'observe aussi en Belgique ou aux Pays-Bas, ou bien, dans des conditions différents, en Grande-Bretagne.

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

### ***Naissance de l'Europe de l'armement.***

Pendant que les Etats-Unis évoluent à grande vitesse, certains facteurs de freinage apparaissent en Europe. Plus précisément, la relation franco-allemande qui était majeure dans le processus d'européanisation subit en 1995-1997 une série de contraintes néfastes : la décision française de reprise des essais nucléaires à l'été 1995 est considérée outre-rhin comme une décision solitaire. Ce cavalier seul va être encore plus net avec le discours de février 1996 où Jacques Chirac annonce la fin de la conscription en France. On sait que le sujet est extrêmement sensible en Allemagne. Or cette annonce n'a pas été vraiment préparée avec les autorités allemandes qui s'en

---

<sup>4</sup> Joint-venture en anglais.

émeuvent. De plus dans cette période, les négociations entre Framatome et Siemens sur les activités nucléaires civiles sont dans l'impasse et surtout, dans le secteur de l'armement, les négociations très importantes qui avaient été entreprises entre Dasa et aérospatiale piétinent puis capotent. Pourtant il ne s'agissait rien de moins que de fusionner les activités missiles d'une part et spatiales d'autre part des deux firmes. Un certain isolement des firmes françaises devient alors manifeste surtout quand en 1996 le gouvernement Juppé échoue à mettre en œuvre la privatisation du groupe Thomson, dont il voudrait céder la partie électronique grand public pour un franc symbolique au conglomérat coréen Daewoo et passer la partie électronique de défense (Thomson-CSF) sous le contrôle de Matra.

Mais à coté de ces blocages, des évolutions significatives commencent à se produire qu'il s'agisse de concentrations nationales comme le rapprochement dans les blindés britanniques entre les firmes Alvis et GKN ou comme la fusion Thyssen Krupp en Allemagne ou qu'il s'agisse d'opérations transnationales comme la coentreprise d'électronique de défense créée par le britannique GEC-Marconi et l'italien Alenia en 1998, Alenia Marconi Systems (AMS)<sup>5</sup> ou la société italo-britannique d'hélicoptères résultant de la fusion des activités d'Agusta (groupe Finmeccanica) et de Westland (groupe GKN), Agusta-Westland. Dans le même mouvement, il faut noter l'entrée du groupe British Aerospace<sup>6</sup> au capital du suédois Saab . le groupe anglais prend 35% du capital du constructeur de l'avion de combat Gripen. On remarque encore des opérations comme la prise de contrôle du constructeur de blindés suédois Hägglunds par le britannique Alvis et surtout la sortie du groupe allemand Siemens du secteur militaire avec la revente de son électronique de défense, acquise lors de l'OPA conjointe GEC-Siemens sur le britannique Plessey en 1987, au tandem Dasa - British Aerospace.

Ces évolutions ne sont pas négligeables et créent un environnement nouveau qui va influencer sur les décisions françaises, d'autant plus que le changement de gouvernement de 1997 relance la question des alliances. Le gouvernement Jospin en effet choisit de construire la privatisation (l'ouverture du capital) de Thomson sur la

---

<sup>5</sup> Les échos, 2 avril 1998

<sup>6</sup> qui deviendra BAe Systems en 1999

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

C'est l'année 1999 qui va être l'année de naissance d'une Europe de l'armement.<sup>7</sup>

En janvier c'est l'annonce de la reprise par British Aerospace de l'électronique de défense de GEC-Marconi (filialisée dans Marconi Electronics Systems). C'est une suite logique de la décision de GEC de séparer ses activités défense et ses activités civiles. Ceci met fin brutalement aux négociations entamées avec Dasa. Cette opération de 12.7 milliards de dollars est la deuxième plus importante de toutes les fusions du secteur aéronautique-défense, après la reprise de MacDonnell Douglas par Boeing en 1997 (13.3 milliards de dollars<sup>8</sup>) et crée un groupe de 100 000 salariés employés dans neuf pays (dont 70 000 en Grande-Bretagne, 16 700 aux Etats-Unis, 6

---

<sup>7</sup> voir Jean-Paul Hébert, « Naissance de l'Europe de l'armement », *Cahier d'Etudes stratégiques*, N°27, juin 2000

<sup>8</sup> la reprise de Martin-Marietta par Lockheed en 1995 ne pesait "que" 9 milliards de dollars, celle de Loral par Lockheed-Martin en 1996 ou la fusion Raytheon-Hughes en 1997 ne représentaient "que" 9,5 milliards de dollars

800 en suède et 5 400 en Arabie saoudite)<sup>9</sup> qui sera le troisième groupe mondial en matière de construction aéronautique mais le deuxième groupe en matière de production d'armement (avec un chiffre d'affaires dans ce domaine plus élevé que celui de Boeing)<sup>10</sup>

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

Mais cette décision va elle-même être rapidement dépassée avec la signature en octobre 1999 à Strasbourg de l'accord pour la création d'EADS par fusion d'aérospatiale Matra et de DaimlerChrysler Aerospace (Dasa) en présence du chancelier allemand et du premier ministre français. Ceci marque la naissance du troisième groupe mondial de l'aéronautique (20 milliards de dollars de chiffre d'affaires total), derrière bien sûr Boeing (56 Milliards de dollars de chiffre d'affaires) et Lockheed-Martin (26 Milliards de dollars de chiffre d'affaires) mais devant BAé-Marconi (19 milliards de dollars) et Raytheon-Hughes (18,5 Milliards de dollars).

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

Si on ajoute encore que Thomson-CSF, obtenant le droit d'acquérir l'électronicien britannique Racal, devient le deuxième fournisseur militaire du Royaume-Uni (et marque cette mutation en changeant de nom pour s'appeler Thales),

---

<sup>9</sup> AFP, 30 novembre 1999

<sup>10</sup> source : *Air & Cosmos* 22 janvier 1999

on voit se mettre en place les trois entreprises européennes dominantes du secteur de l'armement.

Cette période marque incontestablement un changement de nature dans le système européen de production d'armement et constitue bien le début d'une européanisation industrielle, condition nécessaire d'une autonomie stratégique par rapport aux Etats-Unis. Pour autant toutes les difficultés n'ont pas disparues.

### ***Les défis à relever :***

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

### **Adapter la relation Etats- firmes aux nouvelles conditions économiques.**

Les fusions réalisées ne sont qu'une première étape. Au-delà de l'aspect juridique, il faudra ensuite réussir la fusion de cultures nationales différentes et de cultures d'entreprises dissemblables. La fusion Aérospatiale-Matra montre que ce dernier point n'est pas si simple.

Il va de plus falloir mettre en place des relations Etats-Firmes de nature différente :

Il va se créer des positions de monopole (au « mieux » de duopole) pour la presque totalité des productions majeures d'armement. Ceci posera des problèmes de prix, mais aussi des problèmes de dépendance inverse des États vis-à-vis du producteur européen concerné.

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

Enfin, la distance qui s'est créée entre les firmes et l'État a des aspects ambigus. Par certains aspects, elle n'est pas aussi critiquable qu'on pourrait le penser. Paradoxalement, l'absence de distinction entre l'État et les producteurs d'armement dans le cas des arsenaux avait abouti à limiter la liberté de manœuvre politique de l'État. En ce sens, le mouvement actuel qui distingue mieux les responsabilités de l'État et celles des producteurs n'est pas aussi unilatéralement négatif qu'on l'écrit parfois. En revanche, il est clair que cette distanciation fait naître des difficultés nouvelles et qu'en particulier, les entreprises ne seront plus à la disposition de l'État comme elle pouvait l'être auparavant, comme en témoigne la dureté des négociations à propos du missile M51 (fleuron pourtant de la Dissuasion) depuis que les gestionnaires de Matra sont passés aux commandes chez Aérospatiale-Matra, les conditions du contrat n'étant pas jugées par ceux-ci comme « compatibles avec les objectifs de rentabilité du capital investi », langage tout à fait nouveau dans les relations État-producteurs d'armement en France.

### **Elargir l'européanisation aux secteurs classiques**

L'européanisation a avancé avec EADS, Astrium, MBDA, BAe Systems, Thales, mais ceci concerne essentiellement l'ensemble aéronautique / espace électronique. Certes c'est là le domaine majeur de la production d'armement. mais il faut se préoccuper des autres secteurs, notamment de l'armement terrestre et naval.

Or on peut observer dans ces secteurs classiques une stratégie de contournement des Etats-Unis qui ont dans ces dernières années réalisé plusieurs acquisitions majeures : General Dynamics a ainsi pris le contrôle de la société espagnole d'armement terrestre Santa Barbara (alors même que celle-ci avait des accords de production sous licence avec l'allemand Krauss-Maffei) après avoir fait de même pour l'autrichien Steyr en 1998, General Motors a pris le contrôle du fabricant de blindés suisse Mowag, United Defense (du groupe américain Carlyle, lié aux services fédéraux) a pris le contrôle de la filiale Bofors Weapons Systems du groupe suédois. De plus, Le groupe Siemens veut se défaire de sa participation de 49% dans Krauss-Maffei-Wegmann et a reçu en ce sens des propositions de General Dynamics et de

United Defense. Des questions du même ordre se posent pour les chantiers navals puisque le chantier allemand HDW a vu au premier trimestre 2002 la majorité de son capital repris par un fonds d'investissement américain supposé agir pour le compte de General Dynamics ou de Northrop Grumman, HDW avait d'ailleurs reçu la proposition de construire pour le compte des Etats-Unis les sous-marins classiques commandés par Taiwan.

Ces incrustations américaines rendront évidemment plus difficiles la réalisation d'une européanisation dans ces secteurs traditionnels de l'armement.

### **Construire un équilibre transatlantique.**

Dans l'affrontement économique-stratégique qui oppose les Etats-Unis et l'Europe, les États-Unis ont développé toute une panoplie de moyens de « concurrence oblique » : polémique sur les avances remboursables, sur le niveau technologique supposé en retard des productions européennes, accusation de volonté protectionniste (avec le concept ressassé à l'envi outre-atlantique de « forteresse Europe »), pressions politiques et diplomatiques sur les clients sous influence, développement d'un discours sur les transparence supposée être moins grande en Europe qu'aux États-Unis, modifications unilatérales de règles aéronautiques au profit de Boeing, cadeaux fiscaux aux entreprises américaines avec le systèmes des FSC<sup>11</sup> etc..

Mais l'administration américaine a aussi lancé un certain nombre d'initiatives qui peuvent être lues comme des « initiatives de dissociation » de l'Europe.

C'est bien sur le cas du programme de défense antimissile ou de l'initiative de coopération sur la défense (DCI), dans laquelle le traitement différencié des pays européens vise clairement à enfoncer un coin entre la Grande-Bretagne et les autres grands européens. Mais plus visiblement encore le cas avec le programme d'avion de combat F-35 (ex-JSF), dans lequel outre la Grande-Bretagne déjà engagée à hauteur de 2 milliards de dollars, on trouve l'Italie (1 milliard de dollars), les Pays-Bas (0,8), le Danemark (150 millions de dollars) et la Norvège (120 millions de dollars).

---

<sup>11</sup> pour lequel les États-Unis ont finalement été condamnés par l'OMC sur plainte de l'Union européenne.



Dans une période où les pays européens peinent de manière inquiétante à finaliser le programme d'avion de transport militaire, il est particulièrement préoccupant de constater que vieux continent apportera quatre milliards de dollars de crédits à la réalisation d'un avion concurrent de ses propres productions.

## **CONCLUSION**

Une industrie d'armement autonome est la condition d'une stratégie autonome. Des avancées ont été réalisées en ce sens, notamment avec la naissance d'EADS, de Thales, de BAe Systems . Mais on voit bien le contraste entre le dynamisme du mouvement d'eupéanisation industriel et le mouvement d'eupéanisation politique, même si depuis Saint-Malo celui-ci a accéléré son pas : le corps de défense européen, n'est encore qu'une ébauche de défense européenne et sur le plan proprement dit de l'armement, l'OCCAR (organisme conjoint de coopération en matière d'armement) ne joue pas encore le rôle d'agence d'acquisition européenne qui devrait être le sien. Et on ne saurait tenir pour négligeables les retards qui s'accumulent pour des programmes aussi chargés de sens que l'avion A400M ou le missile Meteor. Les politiques ne pourront pas éternellement compter sur les industriels pour réaliser une Europe de la défense qui doit se constituer comme le moyen d'un libre-arbitre politique face aux tentations hégémoniques du "lonesome power" américain. L'enjeu est d'autant plus important dans la période d'unilatéralisme mis en œuvre par l'administration Bush aux Etats-Unis.

Jean-paul Hébert, école des hautes études en sciences sociales.

