

Vers la transatlantisation de l'industrie de défense?

Yves Bélanger et Jean-Paul Hébert

in Christian Deblock et Sylvain F. Turcotte (dir.), *Suivre les Etats-Unis ou prendre une autre voie ? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*, Editions Bruylant, Bruxelles, 2003, 448 pages. (pages 303-330)

Depuis la fin de la guerre froide, les questions liées à la sécurité et l'économie se posent en termes nouveaux, la globalisation réclamant une plus grande stabilité du système international. La notion de sécurité a également changé de sens. Il y a encore à peine une décennie, elle évoquait essentiellement des dimensions militaires. Aujourd'hui elle recouvre des enjeux variés, comme l'environnement, l'aide internationale ou la prévention de conflits, autant de questions susceptibles de chevaucher des dimensions en prise sur l'action civile. Mais les interventions de maintien de la paix, de rétablissement de la paix, la répression des drogues auxquelles il convient bien entendu d'ajouter les actes de guerre sont encore trop présents pour que nous puissions à oublier que la puissance militaire continue de former le noyau de cette notion de sécurité.

Les institutions de défense ont su donner naissance à un nouveau mode de conduite des affaires militaires (la révolution dans les affaires militaires ou RAM) qui a déployé des multiplicateurs de force adaptés aux conflits contemporains (nouvelles technologies de commandement, de communication et de conduite de l'action armée, guidage de précision, etc.). Dans une large mesure, cette RAM repose sur l'apport crucial des technologies civiles dans le développement des capacités militaires. Hayward y perçoit le mécanisme susceptible d'intégrer davantage la structure industrielle civile et militaire ¹.

Il n'est donc pas étonnant que les forces militaires constituent les principales bénéficiaires des nouveaux engagements budgétaires des gouvernements en matière de sécurité². Il n'est pas, non plus, surprenant de constater que loin de s'être disloqué, comme le souhaitaient de nombreux groupes de promotion de la paix dans les années 1980, le complexe industriel militaire se porte aujourd'hui plutôt bien. Mais il a changé. Sa gestion s'est privatisée, sa base de production engagée dans une importante réorganisation et ses centres de recherche et de conception sont redevenus de véritables fers de lance au plan technologique. Surtout, ce complexe s'est réincarné dans de puissantes organisations aux ramifications multiples.

En fait, un nombre croissant d'analystes se demande si la base industrielle de défense ne serait pas engagée dans un processus de mondialisation / transatlantisation aussi inévitable qu'irréversible. C'est ce qu'annoncerait l'effet conjugué des mutations industrielles, économiques et financières selon Claude Serfati qui évoque ouvertement l'éventualité d'une mondialisation de l'économie

militaire³. Cette transatlantisation serait une conséquence de l'hégémonie technologique américaine⁴, une hégémonie toutefois fragile si elle ne s'appuie pas sur des mécanismes aptes à empêcher que le savoir-faire américain se disperse par l'entremise des technologies civiles prédit Bitzinger⁵. La transatlantisation requerrait donc un cadre dont la nature reste à définir, mais qui s'annonce fort différent de ce qu'on peut retrouver par ailleurs dans le domaine commercial.

Plusieurs analystes souhaitent l'ouverture et l'intégration du marché de défense transatlantique⁶ ou pensent, à l'instar de Markussen, que la mise en place de forteresses de défense en Amérique et en Europe⁷ serait néfaste. L'influent Jacques Gansler affirme qu'il faut en fait s'ouvrir très rapidement à l'intégration des industries européennes et américaines⁸. Il reste cependant à définir et à baliser les termes de cette éventuelle intégration. Dans le camp industriel, même si les rationalisations effectuées de part et d'autre de l'Atlantique se sont révélées fort complexes à réaliser, on est en général convaincu que la constitution de blocs étanches serait improductive et nuirait dans les deux camps à l'accès à des technologies essentielles et à une base d'approvisionnement efficiente. Les firmes américaines, qui occupaient, jusqu'à récemment, au moins la moitié du marché européen, ne souhaitent aucunement voir se fermer ce marché. Parallèlement, les firmes européennes caressent ouvertement l'idée de s'implanter sur le lucratif marché intérieur américain.

Des résistances se manifestent néanmoins et proviennent notamment du milieu politique. Plusieurs acteurs politiques américains de poids veulent s'assurer que la domination américaine sur le monde va demeurer totale. James voit se dresser d'importantes barrières législatives et administratives⁹. Pour McNichols, aux États-Unis, les préoccupations liées à la « sécurité nationale » ont mené à des pratiques politiques et économiques qui limitent le champ de la coopération¹⁰.

En Europe, plusieurs gouvernements souhaiteraient voir surgir une force unifiée de défense susceptible de traduire en puissance le processus d'intégration actuellement en marche et il est clair que l'industrie constitue une des principales forces de projection en cause. L'Assemblée de l'UEO publiait en novembre 2000 un rapport percutant qui souligne les vulnérabilités européennes en matière d'harmonisation des politiques nationales, de diversité des cultures militaires, de convergence opérationnelle, etc. On y ajoute :

« Si l'on admet, avec un certain optimisme, que la question de la convergence opérationnelle se réglera lentement et qu'une certaine synchronisation pourra être établie dans les programmes d'acquisition, les problèmes structurels demeurent, liés aux retombées industrielles issues de la coopération, ainsi qu'à l'harmonisation des règles d'exportation. »¹¹

En conséquence, la division du travail doit être bien définie et la consolidation de l'industrie complétée avant de prétendre engager une discussion « d'égal à égal » avec les États-Unis, sinon le modèle de l'éventuelle intégration sera américain¹².

Le questionnement actuel interpelle de plusieurs façons le pouvoir des États en matière de défense. En cette ère où plusieurs observateurs pensent avoir trouvé dans la domination du monde par les États-Unis un gage de stabilité¹³, il est

inévitable de se demander si penser la défense dans des cadres nationaux est devenu obsolète et comment s'arrimeront les forces existantes, surtout celles de l'OTAN, à la superpuissance américaine. Il est également de plus en plus urgent de réfléchir sur la relation État/entreprise maintenant qu'est privatisée presque intégralement l'industrie de défense.

Dans le but d'alimenter cette réflexion, le présent article fait le point sur deux dimensions de l'évolution récente de l'industrie de défense occidentale. La première partie étudie la dynamique du complexe nord-américain alors que la seconde se penche sur le complexe processus d'intégration en Europe.

L'industrie nord-américaine et la domination du monde

L'intégration des marchés de défense du Canada et des États-Unis est une réalité depuis la Seconde Guerre mondiale où se sont conclus les premiers accords de coopération. L'ajout de centaines d'ententes qui lient militairement les deux pays, dont NORAD et le Defense Production Sharing Agreement, est venu jeter les bases d'une coopération plus structurelle, mais aussi très inégale. Il est de notoriété publique, et ce depuis fort longtemps, que les sensibilités américaines pèsent d'un poids décisif sur les décisions militaires canadiennes. En renonçant à l'idée de défendre seul son territoire, ce qui, en période de guerre froide, aurait pu impliquer des engagements budgétaires substantiels, le Canada a pu centrer sa politique économique sur les objectifs sociaux qu'il s'était assigné au lendemain de la Seconde Guerre mondiale¹⁴. La collaboration qui a progressivement pris forme lui donnait en outre accès à la « sécurité » du parapluie nucléaire américain, à diverses technologies de pointe tout en offrant à ses entreprises la possibilité de participer à l'effort industriel que requerront notamment la guerre de Corée et celle du Vietnam¹⁵.

En fait, la viabilité de la base de défense canadienne dépend essentiellement de l'ouverture dont elle bénéficie au sud du 45^{ième} parallèle. Environ la moitié du complexe industriel militaire canadien est constituée de filiales américaines (Lockheed-Martin, Computing Devices, Pratt & Whitney, Western Star Truck, Allied Signal, GM, etc.) et l'autre moitié, de propriété canadienne (SNCTEC, Bombardier, CAE, Héroux, etc.), est étroitement imbriquée aux programmes américains. Plus de 75% des exportations militaires canadiennes sont acheminées aux États-Unis et le Canada continue d'être à l'origine de plus de 25% des importations américaines en défense. Mais la balance commerciale dans le domaine de la défense n'a été favorable au Canada que pendant de très rares et de très courtes périodes au cours des cinq dernières décennies.

L'accès au marché américain n'est pas sans contrainte. Même si le Canada se réserve théoriquement la liberté de choisir ses équipements, la nature même des collaborations en place fait en sorte que les systèmes d'armes américains ont souvent préséance. Pour que ses entreprises puissent soumissionner sur des contrats et programmes que les Américains refusent en principe de rendre accessibles aux fournisseurs étrangers, les autorités canadiennes doivent se plier à plusieurs conditions incluant des contrôles sur les exportations répondant aux critères américains, des garanties en matière de sécurité industrielle, d'intelligence militaire, de coopération dans l'application des lois et d'accès réciproque aux marchés¹⁶. Un nébuleux épisode commercial avec la Chine a amené le gouvernement canadien à constater qu'il ne disposait pas de la liberté de choisir librement ses clients lorsque des technologies à application militaire sont en cause. Le gouvernement américain a, depuis, resserré ses exigences même sur les technologies non classifiées et les entreprises canadiennes le déplorent, elles qui tirent avantages de nombreuses découvertes technologiques américaines¹⁷.

De toute façon, le Canada a maintenant renoncé à la maîtrise des technologies de défense pour s'assurer en lieu et place que ses budgets d'acquisition contribuent à la promotion de l'emploi sur son territoire national. L'industrie a cru, après la publication du livre blanc de 1987,¹⁸ que les choses allaient changer en ce domaine, mais les promesses faites à l'époque se sont rapidement évanouies¹⁹. Un nouveau livre blanc publié en 1994 est venu remettre les pendules à l'heure²⁰ et replonger les fabricants canadiens dans leur quête de contrats aux États-Unis. Aujourd'hui, les entreprises de défense qui demeurent, par choix ou par contrainte, en marge du marché américain assument essentiellement des fonctions d'entretien et de formation.

Notons au passage que même si le Mexique est partenaire de l'ALÉNA, n'étant pas membre de l'OTAN et n'ayant pas occupé, comme cela été le cas du Canada, une position géostratégique jugée capitale par Washington, ce pays a longtemps été considéré comme un partenaire militaire mineur. Mais cette situation pourrait changer. Comme le souligne Harrold Klepak, « c'est dans le domaine de la défense que la coopération interaméricaine a le plus progressé »²¹. Un comité permanent de l'OEA se penche maintenant sur les questions de sécurité nationale dans l'optique de stabiliser la zone que recouvrira éventuellement la ZLÉA. Le Mexique est devenue la pierre angulaire de la stratégie de promotion auprès des éventuels partenaires latino-américains.

Il demeure que pour comprendre le mouvement de réorganisation du complexe militaire nord-américain, il faut d'abord se tourner vers les États-Unis.

Au sein de l'industrie américaine, on a assisté, depuis 1993, à une importante rationalisation de l'industrie qui a totalement modifié le visage de l'économie militaire. À elle seule, le nouveau leader de l'industrie, Lockheed-Martin, a absorbé près d'une vingtaine de firmes majeures depuis la fin de la guerre froide. Au début des années 1980, quinze entreprises se partageaient les 2/3 des commandes de première source (Prime Awards) aux États-Unis. Aujourd'hui, elles sont cinq à administrer près de 70% des programmes américains. Un regroupement entre assembleurs et électroniciens (Lockheed-Martin, Northrop-Grumman, etc.) a assuré une plus grande viabilité sur le strict plan commercial²² et modifié de façon significative les conditions de la concurrence dans tous les grands métiers de défense (cf. tableau 1).

Les fusions ont été menées essentiellement autour des maîtres d'œuvre des nouvelles plates-formes (cf. tableau 3)²³. Chaque organisation ayant cherché à s'assurer une masse critique de travaux apte à maintenir un savoir-faire technologique²⁴. Signalons que le gouvernement a joué un rôle très actif, à la fois dans le processus de rationalisation en assouplissant les règles édictées par la législation antitrust, et en participant activement à la reconstruction du marché, autant sur le plan intérieur qu'extérieur²⁵. Des milliards de dollars versés afin de faciliter les transactions sont venus s'ajouter à de substantiels financements de promotion des armements américains²⁶.

Tableau 1
Évolution de la compétition aux États-Unis,
pour certains métiers, nombre d'entreprises

Type de production	1990	1999	Évolution du budget (en \$ constants)
Munitions	11	3	-56%
Avions	8	3	-59%
Satellites	8	6	+65%
Missiles stratégiques	3	2	-68%
Missiles tactiques	13	4	-54%
Sous-marins	2	2	+2%
Navires de surface	8	3	-62%
Véhicules tactiques	6	3	+40%
Véhicules de combat	3	2	-53%

Source : U.S. Secretary of Defense for Industrial Affairs, *Annual Industrial Capabilities Report*, Wash., Feb. 2000.

Tableau 2
Les leaders de l'industrie de défense américaine en 1988-2000,
en milliards de dollars (US)

	1988	1999	Ventes défense 1999 (mds \$ US)
1	Mc Donnell Douglas	Lockheed-Martin	18,5
2	Lockheed	Boeing	13,8
3	General Dynamics	Northrop-Grumman	8,2
4	GE	Raytheon-Hughes	6,3
5	GM	TRW	3,8

Source : *Air et Cosmos et SIPRI*.

Par ailleurs, alors que le budget en acquisition de systèmes d'armes déclinait significativement (-66% entre 1985 et 1998), les ressources affectées à la R-D demeuraient beaucoup plus stables (-16% entre 1985 et 1998) de sorte que l'industrie est parvenue, dans un contexte de réduction massive des commandes et de l'emploi, à préserver, voire à accentuer, son avance technologique ²⁷.

Maintenant que se manifeste une nouvelle phase de réinvestissement en équipement qui doit en principe se traduire par une injection de 80 milliards de dollars en cinq ans (2000-2005), que l'administration Bush a déjà majorée, l'industrie se considère en position de force pour accroître son emprise sur le marché mondial et notamment sur celui de ses pays alliés.

Les plans élaborés en 1997 dans le cadre du Quadrennial Defense Report (QDR) postulaient que les États-Unis devaient définir leur mission de combat de manière à pouvoir faire face à deux guerres simultanées²⁸ et le cadre budgétaire qui a suivi a préparé les moyens nécessaires à l'accomplissement de cette mission. Comme le confirmera le prochain QDR, dont on attend la publication à la fin du mois de septembre 2001, les priorités ont changé car les autorités militaires envisagent une extension géographique et géospatiale des conflits, mais rien n'annonce une baisse de la garde sur le plan technologique, au contraire.

Comme le souligne Saïda Bédar, le nouvel agenda intègre plus clairement que jamais la volonté de jeter les bases d'un système de dissuasion par la démonstration de force capacitaire²⁹. On peut maintenant se permettre d'imaginer une marginalisation du nucléaire³⁰ dont la maîtrise par un nombre croissant de pays suscite l'inquiétude. Pour donner le ton et aussi se décharger d'un fardeau peu populaire, plusieurs grandes puissances ont déjà sensiblement réduit leur capacité nucléaire, tel est spécifiquement le cas des États-Unis, de la Russie et de la France³¹. Mais pour que se débloquent véritablement les négociations sur le désarmement nucléaire, encore faut-il, du point de vue américain, disposer des moyens technologiques de se mettre à l'abri des armes de destructions massives encore existantes et contrôler une base industrielle de défense incomparable.

Le fait d'être parvenu à restructurer l'industrie de défense dans un délai relativement rapide (1993-1997), a par ailleurs développé aux États-Unis la « tentation du monopole » illustrée par l'article fameux d'Ethan Kapstein, « vers un monopole américaine du commerce des armements »³². Un des grands architectes de la restructuration du complexe militaro-industriel, Norman Augustine, concluait à cet égard, en 1997, que l'Europe allait être « la prochaine étape »³³. Encouragés par leur gouvernement, les industriels américains entrevoient depuis la perspective de liens renforcés par des fusions transatlantiques qui leur concéderait une position dominante. En retour, les Américains sont disposés à ouvrir plus grandes les vannes de la coopération³⁴.

Comme le souligne Gordon Adams, ce n'est pas sans inquiétude que les stratèges du complexe militaro-industriel américain voient surgir chez les nouveaux groupes européens des projets susceptibles de détourner l'attention de futurs clients, voire de partenaires privilégiés comme la Grande-Bretagne, l'Australie et le Canada. Maintenant qu'on entrevoit la possible émergence d'une plus grande unité stratégique, technologique et industrielle en Europe, les entreprises américaines craignent fort que le marché européen ne se referme brutalement. De cette préoccupation ressurgit l'hypothèse d'une éventuelle transatlantisation de l'économie de défense.

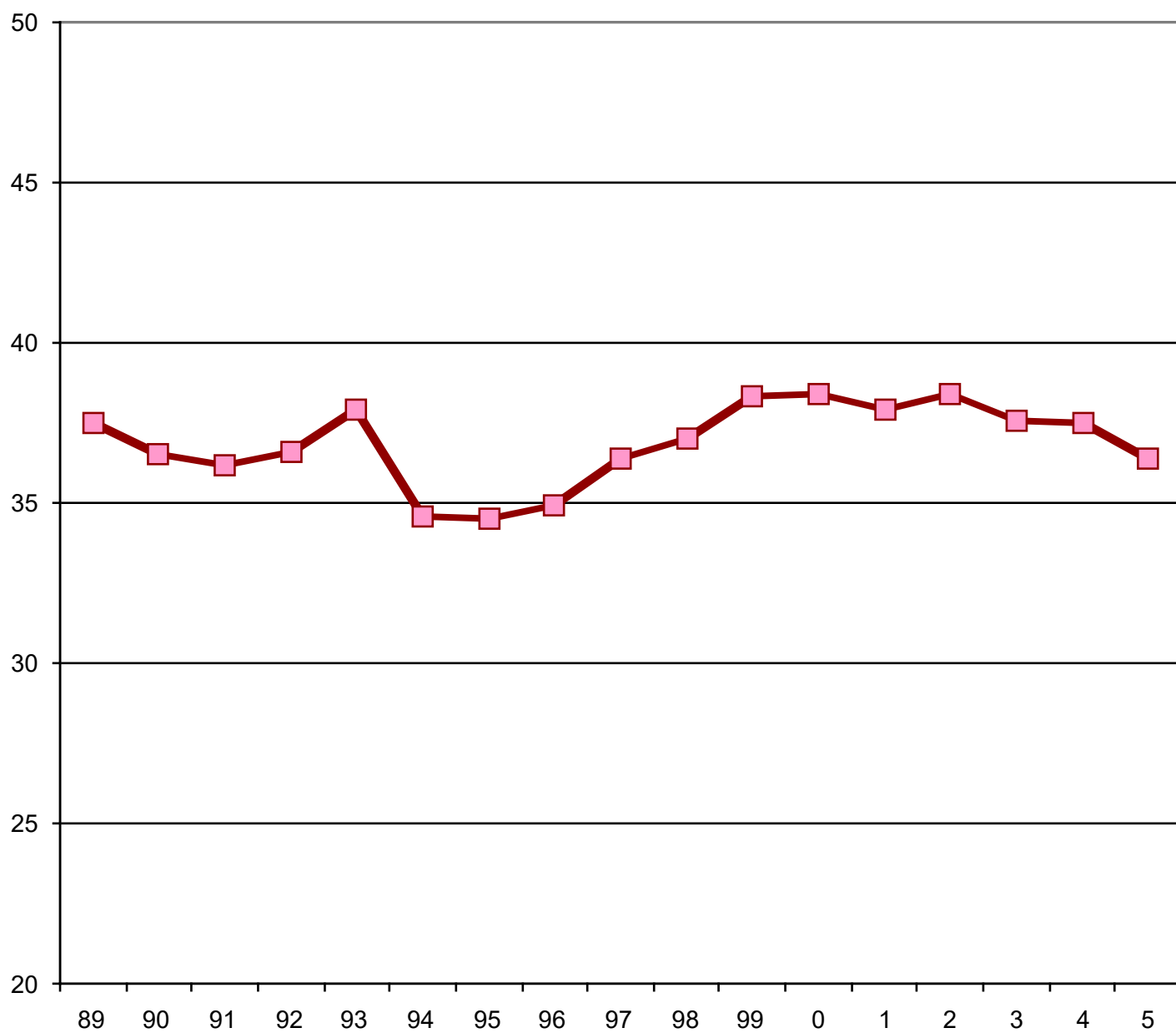
Il semble que, actuellement, les autorités américaines soient disposées à accepter des changements encore impensables il y dix ans comme un élargissement de la base industrielle de défense, sa civilisation, son internationalisation et la mise en commun de technologies sensibles pour faciliter les partenariats avec l'Europe. Comme nous le verrons plus loin, ces ouvertures sont cependant assorties de conditions.

Tableau 3
Quelques systèmes d'armes majeurs ayant
atteint récemment le stade de la production,
dépenses en milliards de dollars courants pour la période,1999-2001

Programme	Service	Dépenses 1999-2001	Maitres d'oeuvre
Ballistic Missile Defense	Conjoint	13,9	Boeing
Avion C-17	Air	9,8	Boeing
Destroyers Aegis DDG-51	Mer	9,3	Bath et Ingals
Chasseur F-18 E/F	Mer	9,2	Boeing
Theatre Missile Defense	Conjoint	8,8	N.D.
Chasseur F-22	Air	8,5	Lockheed-Marin et Boeing
Porte-avions CVN-77	Marine	5,7	Newport News
Sous-marin d'attaque NSSN	Mer	5,4	Newport News
National Missile Defense	Conjoint	4,5	N.D.
Avion V-22	Conjoint	4,1	Bell Textron
Transport amphibie LPD-17	Mer	3,7	Avondale
Chasseur Joint Strike Fighter	Conjoint	2,3	Lockheed-Martin et Boeing
Hélicoptère Apache	Terre	2,2	Boeing, Lockheed-Martin et Northrop-Grumman
Space Base Infrared System	Air	1,5	Lockheed-Martin
Hélicoptère Comanche	Terre	1,4	Sikorsky et Boeing
Sous-marin Trident II	Mer	1,4	Lockheed-Martin
Evolved Expandable Launch Vehicle	Air	1,3	Boeing et Lockheed-Martin
Medium Tactical Vehicle	Terre	1,2	Stewart & Stevenson
MILSTAR	Air	1,1	Lockheed-Martin
Missile Javelin	Terre	1,1	Raytheon et Lockheed-Martin

Source : DOD, *Program Acquisition Cost by Weapon System*, Washington, février 2000.

Tableau 4
Évolution du budget de R-D militaire américain, 1989-2005,
en milliards de dollars courants et constants (2001)



Source : Office of Under Secretary of Defense, *National Defense Budget 2001*, Washington, 2000.

Intégration et autonomie stratégique en Europe

L'agilité du système américain a permis que le remodelage stratégique et industriel s'effectue dans un délai relativement bref. Le processus est plus long et plus complexe en Europe. Ses premières manifestations se sont traduites par une volonté d'élargissement de l'assise des firmes en termes de marchés, de sites et d'implantations ou de localisation de la production. Mais, fondamentalement, le mouvement a d'abord cherché à maintenir un cadre essentiellement national, son objectif étant plus de préserver les prérogatives de souveraineté en favorisant notamment l'émergence de champions nationaux.

Le processus trouve son origine dans les réformes profondes lancées en Grande-Bretagne dès le début des années quatre-vingt sous l'inspiration essentiellement de Sir P. Levene³⁵ et qui ont consisté à privatiser la plus grande part des entreprises d'armement : Ferranti dès 1980, puis British Aerospace, les Royal Dockyards, les Royal Ordnance Factories, Rolls-Royce pour les plus importantes. Ces décisions modifieront substantiellement le paysage de l'armement européen et seront suivies de transformations dans les autres pays et d'abord en Allemagne où, à la fin des années quatre-vingt Dasa fédérera ainsi environ 60% de l'industrie d'armement allemande.

En France, le changement le plus notable est la transformation des arsenaux terrestres du GIAT en société GIAT Industries en 1990, une décision sans doute discutable comme le démontreront par la suite les problèmes chroniques du groupe. Mais d'autres opérations de prises de contrôle donneront à certaines entreprises françaises une extension réellement européenne. La situation la plus importante de ce point de vue est celle de Thomson-CSF qui, au cours de la période 1990-1994, a mené une stratégie soutenue de croissance externe dans une perspective très focalisée sur le monde anglo-saxon. Ses principales acquisitions de la période seront en effet concentrées en Grande-Bretagne (activités "sonar" de Ferranti, de Link Miles et de Pilkington Optronics, de MEL communications, de Rediffusion, des activités "électronique de missiles" et "optronique" de Thorn-EMI, de Ferranti Systems, et de Redifon). À une échelle plus modeste d'autres groupes français ont également procédé à des acquisitions ou passé des accords industriels.

La forme organisationnelle ultérieure et plus achevée, celle des co-entreprises, représente un certain changement qualitatif dans le processus d'eupéanisation, car, cette fois, le cadre strictement national est remis en cause. Il faut dire que ce dépassement du cadre national était déjà une réalité dans l'aviation civile par l'entremise du complexe industriel Airbus. Dans le champ de la défense le pas n'avait toutefois pas été franchi. Le partenariat d'Airbus permettait de présumer que le rapprochement dans l'univers de la production militaire allait mettre en scène la France et l'Allemagne. Mais une dégradation des relations franco-allemandes fera échouer plusieurs projets et c'est à nouveau sur le théâtre anglais que la France conclura ses premières alliances structurelles. La firme Matra, une composante du groupe Lagardère, se montrera à la fois la plus mobile et la plus efficace, concluant des ententes dans les missiles (Matra-Bae Dynamics) et les systèmes spatiaux (Matra Marconi Space). Thomson emboîtera le pas au mouvement dans les sonars (Thomson Marconi Sonars). Thomson jettera néanmoins les bases d'un partenariat

avec l'Allemagne à la suite d'une alliance avec DASA dans la propulsion (Bayern Chemie) et dans l'armement terrestre (Thomson Dasa Armement).

Il importe de se souvenir que les liens noués dans le cadre de ces transactions conclues essentiellement en 1995-1996 préparaient le terrain aux alliances majeures qui viendront quelques années plus tard. Ces pactes d'un genre nouveau dans l'univers traditionnellement segmenté de la défense créeront par ailleurs une situation nouvelle mettant fin à un face-à-face national firme / État. La naissance de firmes plurinationales commencera à modifier le rapport entre producteurs et pouvoir politique, mais aussi entre producteurs du territoire européen.

Une main tendue par les Américains en 1997 en vue d'ouvrir les marchés se traduira par la constitution de nouvelles collaborations offertes aux entreprises européennes dont Airbus, Matra et Thomson-CSF (devenue Thales). Ultérieurement, des discussions seront engagées avec EADS et BAE Systems³⁶. Mais l'espace offert aux Européens, aussi attrayant qu'il ait pu l'être sur le plan technologique et en matière d'accès au très convoité marché américain ne s'inscrivait déjà plus dans les plans de plusieurs gouvernements dont ceux de la France et de l'Allemagne. Les termes de l'échange s'annonçaient trop inégaux.

Il ne restait plus d'autre voie que de construire des entités européennes susceptibles de mener à bon port les grands programmes alors sur la planche à dessin (comme l'Eurofighter) et faire contrepoids, dans la mesure du possible, aux groupes américains. On était alors tout à fait conscients qu'un tel bond provoquerait un requestionnement sur la nature de l'hégémonie occidentale (américaine VS américano-européenne) et que la menace de la relance d'une course aux armements ou plutôt une course à la suprématie technologique et à la maîtrise des marchés internes à l'OTAN, allait surgir³⁷.

Les premiers pas se mèneront de prime abord sur le terrain national avec la fusion des firmes Aerospatiale et Matra en 1998 puis British Aerospace et GEC-Marconi en 1999. Il était cependant notoire qu'autant le gouvernement français que le gouvernement britannique souhaitaient une solution plus européenne, mais les avenues offertes à la France étaient alors limitées et le Royaume-Uni cherchait une porte de sortie au glissement du contrôle de Marconi vers les États-Unis. Cette dernière entreprise aurait pu échoir au groupe français Thomson, mais l'offre de BAE se révélera en fin de compte plus alléchante. Pour British Aerospace, la transaction poursuivait des visées clairement européennes. John Weston, son directeur général, déclarera :

C'est aussi la crainte de voir son principal fournisseur passer sous tutelle américaine qui a conduit l'avionneur britannique à accepter la valorisation de Marconi. /../ D'autant plus que nous ne pouvions pas prendre le risque de voir Marconi, devenu américain, venir concurrencer les industriels européens sur leur propre terrain³⁸.

BAE Systems, le nouveau groupe issu de la fusion, exploitera toutes ses entrées américaines et les privilèges consentis en Amérique du Nord aux sociétés britanniques pour se hisser dans le peloton de tête des fournisseurs du Pentagone³⁹. En fait, cette fusion constitue une première modification fondamentale des rapports entre firmes américaines et firmes européennes et provoquera un changement de perspective américaine quant aux relations transatlantiques.

La signature, en octobre 1999, d'un accord entre Aérospatiale-Matra et DaimlerChrysler Aerospace (Dasa) en vue de créer EADS⁴⁰ viendra fonder sur des bases plus sérieuses encore ce cheminement vers l'européanisation de l'industrie de défense. En plus de marquer la fin d'une période troublée des relations franco-allemandes, cette alliance fera naître le troisième groupe aéronautique mondial en importance. Dans le sillage de cet accord fondateur auquel viendront s'associer l'Espagne et l'Italie, d'autres partenariats sectoriels verront le jour dans les activités spatiales et la production de missiles. Aérospatiale-Matra, Dasa, Marconi Electronics et l'italienne Alenia Spazio uniront leurs activités dans Astrium. Puis les missiliers Alenia Marconi Systems et Matra Bae Dynamics verront se joindre à eux les activités de fabrication des autres grands acteurs européens dans le secteur (Aérospatiale-Matra, British Aerospace et Finmeccanica).

Même si ce processus de mise en commun semble déboucher sur des organisations puissantes en apparence, il ne faut pas perdre de vue que la complexité politique et industrielle de l'opération requiert de nombreux compromis impliquant une foule de dimensions comme le partage des responsabilités et le développement des technologies. Au moment où EADS obtenait le feu vert de la commission européenne, en mai 2000, le nouveau groupe se révélait beaucoup plus sous le jour d'un chantier à développer que sous celui d'une organisation achevée⁴¹.

Même si le résultat de ces alliances et fusions demeure fragile et bénéficie d'une bienveillance de la part des gouvernements qui s'apparente beaucoup à du protectionnisme⁴², il reste qu'elles modifient le rapport de force transatlantique et installent l'Europe dans une position apparemment plus confortable comme le soulignait l'an dernier Manfred Bischoff, Président du directoire de Dasa. M. Bischoff estimait que les fusions transatlantiques « sont aujourd'hui impensables ...d'où l'importance d'une forte coopération en Europe »⁴³. Il faut comprendre que non seulement sont en cause des programmes strictement militaires, mais également le puissant consortium Airbus dont le fonctionnement a été modifié de manière à permettre le regroupement sous une structure unifiée de tous les partenaires de EADS (80% des actions) et de BAE Systems (20% des actions). Airbus demeure, aujourd'hui plus que jamais, le seul véritable concurrent de l'américain Boeing.

La mise en parallèle des données des tableaux 2 et 5 permet de constater que, dans le strict domaine de la défense, les leaders de l'industrie européenne totalisent des ventes tout de même significativement inférieures (-30%) à leurs compétiteurs américains, même s'ils parviennent à arracher quelques positions dominantes dans des métiers névralgiques (cf. tableau 6). Néanmoins, selon le PDG de Thales, Denis Ranque, les grandes restructurations en Europe auraient atteint leur conclusion. La question est maintenant de savoir si une phase transatlantique va suivre.

Enjeux stratégiques de la transatlantisation :

L'interrogation sur une phase transatlantique met en évidence les différences d'approche industrielles et politiques sur ce sujet : les gouvernements nationaux et les instances européennes sont engagés dans une construction d'une identité de défense et de sécurité qui vise à mettre sur pied une autonomie stratégique et une autonomie des moyens européens sans pour autant entrer en conflit ouvert avec l'OTAN. Le chemin est malaisé et l'avancée est cahotante mais depuis le sommet de Saint-Malo les progrès sont réels et le mouvement s'est accéléré (lettre d'intention, corps européen, personnalité juridique de l'Occar, choix de programmes européens comme l'avion de transport A400M, le missile Meteor ou la programme de navigation par satellite Galileo, etc..). En revanche les industriels, principalement préoccupés de leurs parts de marchés n'ont pas nécessairement une approche semblable en ce qui concerne les relations transatlantiques : le tropisme anglo-saxon de BAe Systems ou de Thales n'est pas une nouveauté et les difficultés des années quatre-vingt dix (blocage de la reprise des missiles de LTV par Thomson-CSF, déboires de Matra après le rachat de Fairchild, dissolution des liens Alcatel / Loral dans le spatial, etc.) sont souvent présentées comme celles d'une période révolue, ce qui laisserait supposer qu'une certaine présence des firmes européennes sur la marché américain des armements serait aujourd'hui possible, ce qui est rien moins que certain..

La sensibilité des dirigeants des firmes européennes d'armement aux impératifs stratégiques est aujourd'hui bien différente de ce qu'elle était auparavant, conséquence de la privatisation généralisée et de la priorité donnée maintenant à la valeur pour l'actionnaire avant toute autre considération. De même la mobilité d'activité des grands groupes, capables de se séparer de pans entiers de leurs activités en fonction des évolutions des marchés boursiers, est aujourd'hui beaucoup plus radicale que ce qu'elle était dans le fonctionnement classique des systèmes de production d'armement sous égide étatique. Il en découle que le critère d'appréciation industriel sur l'opportunité de liens renforcés avec l'appareil de production américain ne sera pas d'abord celui de l'autonomie stratégique. Ceci joint à la versatilité éventuelle des actionnaires privés crée une contradiction nouvelle paradoxale : la constitution des grands groupes européens a écarté le danger le plus évident qui était celui de la prise de contrôle par les firmes américaines, mais elle fait naître une nouvelle configuration à risque où la constitution d'une sorte de duopole ferait passer au second plan les objectifs stratégiques et politiques.

C'est ce duopole qui concrétiserait la transatlantisation, laquelle se distingue de la mondialisation parce qu'elle érige le couple concurrent Etats-Unis / Europe en un acteur unifié du point de vue mondial dans un zonage planétaire où l'ensemble Russie / chine / inde /Iran forme un complexe où les transferts d'armements - et dans une certaine mesure la production - sont internalisés, avec peu de points de contact avec le système transatlantique.

Cette transatlantisation si elle devait prendre corps poserait de sérieux problème de politique des moyens à l'Europe, tant il est vrai que les perspectives stratégiques américaines et européenne sont loin d'être homothétiques : la recherche américaine d'invulnérabilité, basée sur une confiance démesurée dans la technologie et l'avance en recherche-développement , sa prétention à l'hégémonie mondiale ne sont pas les choix stratégiques de l'Europe. Il en découle évidemment des options en matière de systèmes d'armements qui ne peuvent pas être semblables. Ici, la transatlantisation industrielle, si elle prenait son essor , risquerait fort d'entraîner une transatlantisation

stratégique qui ruinerait la volonté européenne d'autonomie et de libre-arbitre stratégique.

Il en est de même des voies par lesquelles se développe la concurrence entre les deux systèmes, qu'il s'agisse des visées industrielles sur les firmes d'Extrême-Orient ou de la compétition sur les marchés d'exportations des pays amis et alliés et des pays émergents : l'installation de l'Europe en position de challenger des Etats-Unis, si elle devait conduire à l'alignement sur les choix matériels, technologiques, stratégiques de ceux-là, ruinerait plus sûrement tout projet d'existence européenne que des prises de contrôle ouvertes.

Néanmoins, on doit souligner que ce processus - en tout état de cause inachevé - est la résultante de forces contradictoires qui ne mènent pas toutes inéluctablement à un tel alignement : en particulier on doit relever que les années 1999-2001 ont vu se prendre un certain nombre de décisions européennes en matière de programmes d'armement qui rendent de fait caducs les discours otaniens sur la nécessité d'éviter la duplication : les européens sont maintenant engagés dans un programme d'avion de transport militaire (A400M) qui va considérablement réduire leur dépendance par rapport aux moyens américains, dans des programmes d'armement air-sol (Meteor) et de missiles de croisière (Scalp - storm shadow) ou de navigation par satellite (Galileo) qui leur donneront des moyens comparables à ceux des Etats-Unis et que les domaines où les manques sont encore criants (moyens satellitaires en particulier) sont l'objet d'une beaucoup plus grande attention. Or, toutes ces décisions ne sont pas seulement des décisions politiques mais sont également liées à la concentration survenue dans les moyens européens de production d'armement.

D'où la nécessité de préciser les principales dimensions de la situation :

Tableau 5
Les leaders de l'industrie de défense européenne

	Ventes en défense, 1999 (mds de dollars US)
BAE Systems	16,9
EADS	8,2
Thales (ex Thomson-CSF)	4,6
MBD	2,7
Astrium	2,4

Source : SIPRI et CIRPES.

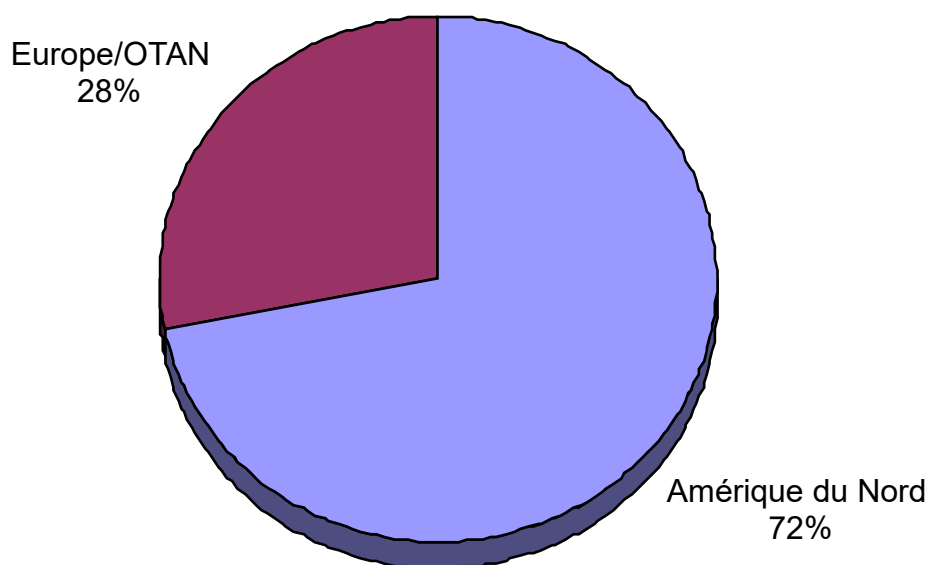
Tableau 6
Le positionnement stratégique des leaders de l'industrie de défense occidentale dans les métiers militaires stratégiques

Groupe	Avions	Spatial	Missiles	Électron.	Naval, syst. combat
Lockheed-Martin	2	2	3	4	-
BAE Systems	4		2 via MBD		1

Boeing	1	1	4	-	-
EADS	3	3 via Astrium	2 via MBD	-	-
Northrop-Grumman	5	-	-	-	-
Raytheon	-	-	1	3	
Thales	-	-	5	1	2

Source : Groupe de recherche sur la reconversion industrielle.

Tableau 7
Répartition du budget d'acquisition en équipement, Otan, 1999



Source : SIPRI.

Pour comprendre ce qui s'annonce il faut prêter attention aux quatre dimensions fondamentales de l'économie de défense soit en occurrence les choix stratégiques et militaires, les technologies, le marché et la puissance industrielle.

En matière de sensibilités stratégiques, bien que l'Amérique semble actuellement divisée, les tendances à la fois isolationnistes en ce qui concerne l'intégrité du territoire, mais impérialistes pour ce qui touche le reste du monde, sont dominantes. Plusieurs initiatives américaines peuvent être lues comme des initiatives de dissociation face à l'Europe. Il est en effet très improbable que le programme de défense antimissile autant que le peu d'ouverture à partager les technologies en développement dans différents programmes jettent des ponts en direction de l'Europe. Les Américains savent très bien que l'influence politique et militaire de l'Europe est limitée.

Pour modifier cette dynamique, l'eupéanisation industrielle ne suffira pas. Cette eupéanisation doit prendre corps dans le champ politique. Or de nombreuses ambiguïtés subsistent quant à la volonté de faire naître un pôle politique doté d'une volonté claire et unifiée en matière de défense. Le « logiciel » stratégique qui pourrait conduire à cette construction n'est pas suffisamment explicite pour qu'on ne s'interroge pas sur les dangers d'une « tentation expéditionnaire » qui ferait de la défense européenne le simple bras exécutif de l'Alliance atlantique dans certaines parties du monde. Nous sommes apparemment loin d'une relation d'équilibre entre entités souveraines. C'est, semble-t-il, la conclusion qu'ont également dégagée, à l'autre bout du monde, six États de l'Asie centrale, dont la Chine et la Russie, qui viennent tout juste de donner naissance à l'organisation de coopération de Shanghai. L'OCS a notamment la coopération militaire pour cible⁴⁴.

Au plan technologique, le fossé entre l'Europe et les États-Unis était déjà perceptible à la fin de la guerre froide alors même que régnaient les entreprises et l'armée américaine sur le territoire européen. Après dix ans de labeurs dans les laboratoires américains, ce fossé s'est creusé. À moins que l'Europe ne s'engage dans des programmes de recherche nettement plus importants, ce qui ne pourrait se faire qu'au prix de reculs budgétaires dans le domaine social, le champ de bataille du futur sera américain. C'est d'ailleurs sur l'attrait de ses nouvelles technologies, dont on commence à peine à mesurer la portée, que Washington mise pour rallier l'Europe à sa vision des choses. La décision récente d'aller de l'avant avec un programme de construction élargi du chasseur F-22 est en cela un message qui ne laisse planer aucune ambiguïté puisqu'il affaiblit, au moins temporairement, le projet du Joint Strike Fighter auquel devait notamment collaborer la base industrielle de défense britannique. Rappelons à cet égard que cette décision survient après que le gouvernement Blair ait opté pour plusieurs achats de produits européens (missiles, chasseurs, etc.) en spécifiant qu'il devenait prioritaire de construire une Europe de l'armement.

À défaut de stabiliser les programmes et de développer une planification apte à jeter les bases d'une mise en commun, le monde pourrait bien être jeté, comme nous l'avons évoqué, dans une course aux armements intérieure à l'OTAN. La situation est d'autant plus délicate qu'elle pourrait forcer d'autres puissances à réagir avec

vigueur, faisant grimper d'un cran additionnel la militarisation de la planète. Il était déjà peu rassurant de voir s'empiler les chars, les missiles et les armes de destruction massive à l'époque de la guerre froide, qu'en sera-t-il maintenant que la militarisation de l'espace et l'entrée en service d'armes de haute précision, plus susceptibles d'être utilisées, sont à l'ordre du jour.

Maintenant que l'industrie de défense est privatisée autant en Amérique qu'en Europe, le marché représente le vrai défi. De ce côté, la situation est d'une complexité remarquable. Le marché intérieur américain offre présentement les meilleurs débouchés à l'industrie en l'absence d'une politique de reprise des investissements plus affirmée en Europe. Les gestionnaires de toutes les sociétés européennes rêvent de l'accès à ce marché aux dimensions exceptionnelles et ils sont, pour réaliser ce rêve, disposés à de nombreux compromis qui ne séduisent aucunement leurs gouvernements.

Les monopoles (au mieux duopoles) qu'on a créés de part et d'autre de l'Atlantique posent en des termes nouveaux la relation Entreprise/État. Car maintenant que ces géants existent et qu'ils développent leur logique propre, ils obligent à aborder différemment le problème des prix des matériels d'armements et des rapports de force entre États producteurs. Le gouvernement américain, qui invite régulièrement des sociétés étrangères à soumissionner sur ses contrats et qui a, dans certains cas, attribué des contrats à des entreprises non américaines, a bien saisi le problème. Il en va peut-être de l'intérêt même des contribuables que soient maintenant envisagées diverses modalités d'ouverture.

La fragmentation du marché de l'OTAN pourrait par ailleurs poser, nous l'avons souligné, des problèmes de compatibilité dans les systèmes de défense et finir par rendre encore plus illusoire qu'ils ne le sont déjà les objectifs d'interopérabilité. Dans un contexte où dominaient les armements américains sur le territoire européen, l'interopérabilité pouvait avoir un certain sens. Mais si l'Europe fait bloc derrière ses propres programmes et que les niveaux technologiques se différencient, la situation va changer.

Le gouvernement américain occupe également une position enviable sur les marchés d'exportation. Il n'existe plus que des compétitions régionales (Moyen-Orient, etc.) entre l'Europe occidentale et les États-Unis. Comme l'ont montré les épisodes de la vente de frégates à Taïwan et celles de chars aux Émirats arabes unis, certains pays européens sont disposés, pour gagner des marchés, à procéder à des transferts technologiques inacceptables aux yeux du gouvernement américain. Selon le Congressional Research Service, les ventes d'armes au tiers-monde ont augmenté de 8% en 2000 et 50% du marché est sous contrôle américain alors que les Européens se partagent 21% des ventes⁴⁵.

Pour l'instant, plusieurs groupes européens peuvent composer avec cette contrainte. Mais lorsque des technologies plus récentes seront disponibles à l'exportation, il y a fort à parier que le phénomène post-guerre du Golfe va à nouveau se manifester et que de nombreux pays non producteurs seront attirés par les technologies « made in USA ». La situation pourrait alors devenir nettement plus préoccupante pour les fabricants européens. Pour que la situation évolue, un dialogue sur les règles du

commerce et de l'investissement semble incontournable⁴⁶. Une ZLÉA appliquée à la défense transatlantique pourrait-elle devenir envisageable?

Revenons vers ce que nous estimons être l'origine du problème soit la puissance industrielle en défense. D'un point de vue européen, la menace d'une mainmise américaine est maintenant écartée, mais l'autonomie européenne n'est pas acquise pour autant. En fait, l'eupéanisation de l'armement n'est pas encore au bout de sa réalisation. D'une part, il s'agit de réussir les fusions. Cela implique de marier des cultures nationales et des cultures d'entreprises qui peuvent être assez différentes. D'autre part, l'eupéanisation concerne aujourd'hui essentiellement le secteur aéronautique, l'espace, l'électronique de communication et de guidage, mais les secteurs traditionnels (armements terrestre et naval) n'en sont encore qu'à leurs premiers balbutiements. Or d'importants défis technologiques s'annoncent dans ces domaines. Il suffit de mentionner le développement en cours des canons-lasers pour en prendre conscience. De plus, de nouveaux chantiers technologiques viennent à peine de s'ouvrir dans la micro fluidité, la robotique militaire, le « data mining », l'optoélectronique et la biométrie notamment.

Du strict point de vue de la projection de force au plan industriel, une foule d'arguments peuvent encore être évoqués par les Américains pour préserver leurs acquis en Europe. Il faut en cela s'attendre à des offensives juridiques (comme celle menée contre Airbus), à des menaces protectionnistes extérieures à la défense qui pourraient par exemple frapper l'aérospatiale civile (comme des modifications à la réglementation aérienne appliquée sur le territoire américain) et des pressions politiques sur les gouvernements européens et sur les gouvernements qui sont clients des entreprises européennes. Le comportement des grands groupes industriels de défense situés de part et d'autre de l'Atlantique montre pour l'instant que plusieurs acteurs hésitent entre un marché élargi mais plus compétitif et un espace commercial plus circonscrit mais offrant tous les avantages qu'il est possible de dégager d'une position de monopole.

Derrière la guerre des grands se profile par ailleurs celle, fort différente, des plus petits, fabricants de sous-systèmes et sous-traitants de tous les métiers. De ce côté il semble déjà acquis que le marché soit appelé à former un tout unifié. Ces derniers mois, tous les maîtres d'œuvre ont revu la liste de leurs fournisseurs dans l'optique d'y introduire une compétition plus ouverte. On aura compris que les positions monopolistiques ne seront pas tolérées à ce niveau, de sorte que la globalisation des marchés de l'OTAN y est déjà une réalité. Évidemment, l'enjeu n'est pas de même nature, mais comme il n'existe plus guère aujourd'hui de fournisseurs qui ne partagent pas, sous une forme ou une autre, les secrets industriels de ses clients allant parfois jusqu'à développer des partenariats structurés au plan de la conception et que les marchés civils et militaires sont plus imbriqués que jamais, il n'est pas impensable que le protectionnisme intégral soit devenu purement et simplement impraticable.

Les blocs européen et nord-américain sont donc actuellement partagés entre des tendances contradictoires. Fondamentalement, les principaux problèmes de conciliation se posent, en dernière analyse, entre la dynamique du marché et la volonté politique. Voilà le cœur du problème. La trajectoire suivie autant en Europe qu'en Amérique du Nord au fil de la dernière décennie montre qu'il n'est en rien

acquis que la logique politique va forcément s'imposer. Dans de nombreux dossiers, les pressions émanant des milieux industriels et financiers ont restreint la marge de manœuvre des gouvernements. De part et d'autre de l'Atlantique, on a donné naissance à des groupes entrepreneuriaux qui développent leur propre logique et qui disposent de puissants moyens aptes à contraindre la classe politique à les partager. de cette combinaison entre construction industrielle et construction politique dépendra l'infléchissement dans le sens de l'intégration ou dans le sens de l'autonomie du système européen de production d'armement

-
- ¹ Hayward, Keith, «The Globalisation of Defense Industries », *Survival*, no 42, été 2000.
- ² La proposition budgétaire américaine présidentielle pour 2002 annonçait une hausse de 6,7% à 319 milliards de dollars. Le sénat vient de la porter à 343 milliards.
- ³ Serfati, Claude, *La mondialisation armée*, Paris, Textuel, 2001.
- ⁴ Adams, Gordon et al, *Entre coopération et concurrence; le marché transatlantique de défense*, Paris, Cahiers de Chaillot, 2001, p.14-15.
- ⁵ Bitzinger, Richard A., *Problems and Prospects Facing Second-Tier Arms-Producing States in the Post-Cold War Era*, Washington, Council of Foreign Relations, novembre 2000.
- ⁶ Voir par exemple Theresa Hitchens, « America's Vital Role in European Defence Industry Restructuration », dans *Europe Defence Industry: A Transatlantic future?*, Center for European Reform, 1999. C'est également un peu le point de vue de Paul Kem, *International Cooperation Agreements*, renoéotypé, mars 2001.
- ⁷ Markussen, Ann, « Should we Welcome a Transnational Defense Industry », Economic Association/ Peace Science Session, ronéotypé, New York, 3-5- janvier 1999.
- ⁸ Gansler, Jacques, « Globalisation : Keating a New Transatlantic Competitive Model », *World Defence Systems*, no 4, 2001.
- ⁹ James, Andrew, *Medium Sized Defence Electronics Companies and US Industry Restructuration*, FOA Defence Research Establishment, Stockholm, avril 2000.
- ¹⁰ McNichols, Jeffrey R., *The Visible Hand: The Government-Industrial Relationship and Effects on Transatlantic Arms Coopération*, Naval Postgraduate School, Monterey, juin 2000.
- ¹¹ Kolb, M., (rapporteur), *Les conséquences des fusions des industries de défense en Europe*, Assemblée de l'UEO, Assemblée européenne intérimaire de la sécurité et de la défense, Paris, 2000, p.6
- ¹² Voir à ce sujet la discussion menée par Denis Verret dans « Monopoly Versus Competitiveness : Europe False Dilemma », dans *Europe Defence Industry: A Transatlantic Future?* Center for European Reform, 1999, p.38.
- ¹³ Voir « L'hégémonie américaine? Pourquoi pas? », *La Presse*, 26 août 2001, p. A9.
- ¹⁴ Conférence sur la reconstruction
- ¹⁵ Bélanger, Yves et Fournier, Pierre, « Pacifisme et militarisme : illusions et réalités de la politique de défense du Canada », dans Yves Bélanger et Dorval Brunelle, *L'ère des libéraux, le pouvoir fédéral de 1963 à 1984*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 1988.
- ¹⁶ Ces cinq conditions sont détaillées dans le témoignage de l'ex-secrétaire à la défense John Hamre devant le Sénat, témoignage livré le 28 février 2000.
- ¹⁷ Perron, Lionel, « L'aérospatiale militaire souffre d'une décision américaine », *Les Affaires*, 25 novembre 2000, p.29.
- ¹⁸ Ministre de la Défense nationale, *Défis et engagements : une politique de défense pour le Canada*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1987.
- ¹⁹ Bélanger, Yves, Pierre Fournier et Nicole Desbiens, *Les défis du désarmement, vers la reconversion des économies militaires*, Montréal, VLB éditeur, 1993, 188 pages (avec Nicole Desbiens et Pierre Fournier).
- ²⁰ Canada, Défense nationale. *Le livre blanc sur la défense de 1994*. Ottawa: Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1994.
- ²¹ Klepak, Harold, « Une ère de paix...relative », *La Presse*, 17 avril 2001, p. A22.
- ²² Pendant que diminue le nombre des plates-formes à construire, le contenu électronique de ces équipements tend pour sa part à augmenter. Il est passé de 30% à 40% dans les systèmes aéroportés en à peine 10 ans.
- ²³ Secretary of Defense, *Annual Industrial Capabilities Report to Congress*, Washington, Feb. 2000.
- ²⁴ United States General Accounting Office, *Report to the Congressionnal Requesters, Defense Contractor Restructuring*, Washington, 1998.

²⁵ Voir Yves Bélanger, « L'expérience nord-américaine », dans Charles-P. David et al, *Les institutions de la paix? Intégration européenne et perspectives de sécurité*, Montréal et Paris, L'Harmattan, 1997, pp. 181-201.

²⁶ United States General Accounting Office, *Report to the Congressional Requesters, Defense Contractor Restructuring*, Washington, 1998.

²⁷ L'Office of the Under Secretary of Defense (Comptroller) affirme que l'industrie de défense privée a éliminé 1,3 million de postes entre 1987 et 1995 (de 3,6 millions à 2,3 millions) et que 227 000 emplois civils relevant du ministère de la Défense sont disparus au cours de la même période. Government of United States, Office of the Comptroller of the Department of Defense, *National Defense Budget Estimates for FY 1995*, Washington, 1994.

²⁸ US Department of Defense, *Quadrennial Defense Report*, Washington, 1997.

²⁹ Bédar, Saïda, « La prochaine QDR américaine : une shopping liste de capacités?, *Le débat stratégique*, no 57, juillet 2001.

³⁰ La conférence sur le désarmement nucléaire de mai 2000 s'est conclue par un accord sur l'élimination, par les cinq grands, des armes nucléaires. Voir « Les cinq grandes puissances s'engagent à éliminer toutes leurs armes nucléaires », *La Presse*, 21 mai 2000. p. A16.

³¹ Desaubliaux, Henri, « Le deuxième âge nucléaire? », *Le Figaro*, 8 juin 2001, p. 15.

³² Kapstein, Ethan B., « America's Arms-Trade monopoly... », *Foreign Affairs*, Mai-Juin 1994, vol. 73.

³³ Voir *Les Échos*, 19 juin 1997.

³⁴ Voir à cet égard les déclarations de John Hamre et, par la suite, celles de William Cohen. Hamre souhaitait notamment que les Européens rejettent l'idée de construire une forteresse européenne en s'engageant sur la voie de l'ouverture des marchés. Son intention inavouée était d'exploiter la force nouvelle des fabricants américains, après six ans de fusions et de rationalisations, en vue de chercher une voie susceptible d'intégrer l'ensemble de l'industrie occidentale. Cohen insistera pour sa part sur la nécessité pour les Européens de dépenser plus en défense de manière à répondre aux attentes de l'OTAN et instaurer une identité européenne séparée. Plusieurs comprendront ce message comme une invitation à saisir la main tendue à défaut de quoi le prix de la participation à l'OTAN pourrait s'en trouver majoré. Voir notamment « Europe Must Spend More on Defense », *Washington Post*, 6 décembre 1999, p.27.

³⁵ voir par exemple LEVENE P., (1989), "European Defence Research and Procurement after 1992", *NATO's Sixteen Nations*, Décembre, Vol.34, N°7, pages 7-77.)

³⁶ Parmi les actions entreprises, il faut mentionner l'accord entre Airbus et Raytheon pour développer un avion ravitailleur dérivé de l'A310, les négociations entre Airbus et Lockheed-Martin pour développer un avion ravitailleur plus important à partir de la plate-forme de l'A330, les négociations entre Airbus et Northrop-Grumman, pour la mise au point d'un avion de surveillance militaire, les Accord de coopération entre Aérospatiale-Matra et Lockheed-Martin pour présenter un appareil dans la compétition britannique pour des avions de ravitaillement et la candidature commune Lockheed-Martin et Aérospatiale-Matra pour entrer au capital de Korean Aircraft Industries. Le mouvement s'est continué pendant l'année 2000 notamment avec la création de la filiale commune Thomson Raytheon Systems (TRS), et le protocole d'accord entre Northrop-Grumman et EADS et l'accord Raytheon – BGT.

³⁷ Voir Jean-Paul Hébert, « Dimensions économiques de la compétition euro-américaine », dans Jean-Pierre Maulny et Frank-Emmanuel Caillaud, *Europe/États-Unis : Coopération et compétition dans le domaine des systèmes de défense et des hautes technologies*, Paris, la documentation française, 1998.

³⁸ Voir *Air et Cosmos*, 22 janvier 1999.

³⁹ Bélanger, Yves et Hébert, Jean-Paul, « BAE Systems au cœur du processus de globalisation », *ARES*, N°47 volume XIX, fascicule 1, avril 2001. (pages 41-54).

⁴⁰ European Aeronautic Defense and Space Company ou la Société européenne d'aéronautique de défense et spatial

⁴¹ Voir Kolb, M. (rapporteur), *Les conséquences des fusions des industries de défense en Europe*, Assemblée de l'Union occidentale, Assemblée européenne intérimaire de la sécurité et de la défense, Paris, 15 novembre 2000.

⁴² Kolb, M. (rapporteur), *Les conséquences des fusions des industries de défense en Europe*, Assemblée de l'Union occidentale, Assemblée européenne intérimaire de la sécurité et de la défense, Paris, 15 novembre 2000.

⁴³ Cité dans *La Tribune*, 10 février 2000.

⁴⁴ « Six États s'associent en Asie centrale », *Libération*, 17 juin 2001, p.8.

⁴⁵ Grimmet, Richard, *Conventional Arms Transfers to Third World*, Congressional Research Service, 2001.

⁴⁶ Adams, Gordon et al, *Entre coopération et concurrence; le marché transatlantique de défense*, Paris, Cahiers de Chaillot, 2001, p.49.