

1990-2005 : Désacralisation du système français de production d'armement

Les transformations de l'industrie française d'armement ne sont pas une simple crise conjoncturelle. Elles sont une mutation radicale de son organisation et de sa logique. C'est tout le système français de production d'armement tel qu'il s'était forgé depuis les années d'après-guerre, qui en quinze ans de 1990 à nos jours a subi une déstructuration radicale.¹

Depuis l'après guerre, le système français de production d'armement s'est organisé pour fournir à l'Etat de manière autonome les principaux systèmes d'armes nécessaires à la défense. Pour que ce système trouve sa cohérence, il avait fallu que s'établissent un certain nombre de compromis institutionnalisés, qui ont fourni une base stable aux relations entre les trois acteurs concernés (le pouvoir politique, la Délégation Générale pour l'Armement et les producteurs) dans une logique économique qui était plutôt un système de régulation administrée qu'un régime de concurrence. Tour à tour chacun de ces compromis fondateurs a été remis en cause, ainsi que le mode de relation entre les acteurs et que le régime économique du système.

Le consensus politique lié à la dissuasion nucléaire a été fragilisé par la fin du face à face nucléaire bipolaire. La force de dissuasion qui était l'élément ordonnateur des choix en matière d'armement, tant par la production des armes nucléaires elles-mêmes et de leurs vecteurs (sous-marins, avions, missiles) que par les programmes d'accompagnement n'est plus adaptée au nouvel état du monde. Cette force est redevenue discutable et avec elle l'ensemble du dispositif de défense. La discussion n'est pas seulement doctrinale, elle concerne aussi les moyens, et donc les firmes. Du coup, l'ensemble des entreprises du système de production d'armement a été reversé en situation de compétition, l'enjeu étant

¹ cet article développe une communication présentée au colloque de l'association franco-canadienne d'études stratégiques (AFCES) à l'Université de Montréal en 2004.

d'être le mieux placé possible finalement dans la nouvelle donne des choix de défense et donc la nouvelle distribution des crédits.

Les choix de défense s'accompagnaient d'arbitrages importants entre les intérêts différenciés des principales composantes de l'appareil militaire. Mais, classiquement, ces arbitrages étaient rendus sans que les différences d'appréciation soient portés sur la place publique. Le système internalisait presque totalement cette fonction de débat et d'arbitrage. Cette internalisation a volé en éclat car la compétition pour la répartition des crédits est devenue dominante. De même, la priorité des dépenses d'équipement par rapport aux dépenses de fonctionnement a été inversée. De plus les nouvelles formes de violence mondiale ont conduit à un déplacement vers les dépenses de sécurité, au sens le plus large.

Le compromis industriel avait favorisé l'émergence d'un maître d'œuvre unique pour la plupart des segments de production (à l'exception des domaines plus directement liés à l'électronique, industrie "nouvelle venue" dans le secteur de l'armement). Ces firmes étaient centrées sur la production militaire, peu diversifiées, essentiellement constituées d'une société-mère avec un faible périmètre de consolidation et une organisation stable, et une très grande proximité à l'Etat². L'ensemble de ces caractéristiques a été bouleversé :

*les firmes ont développé leur production civile, ce faisant, elles ont diminué leur dépendance par rapport à l'Etat.

* Les entreprises ont filialisé leurs activités de façon à nouer plus facilement des alliances industrielles par branche ou à se défaire éventuellement de telle ou telle division, ce qui correspond à une logique de rentabilité industrielle et commerciale, jusque-là seconde dans les choix stratégiques des sociétés d'armement.

* L'Etat lui-même s'est désengagé de la production (transformation des arsenaux terrestres et des arsenaux de la marine) et a privatisé largement les

² La plupart d'entre elles étant des firmes publiques ou nationalisées et les entreprises privées (Dassault, Matra, Sagem) étant très dépendantes des commandes et crédits étatiques.

entreprises (Aérospatiale, Snecma, Thomson-csf). Le lien entre ces firmes multiformes et déconcentrées et l'Etat devient moins prégnant mais l'Etat pour sa part est également moins contraint de soutenir "automatiquement" ces entreprises.

Enfin, le compromis social qui permettait une certaine "paix" dans ce secteur s'est sérieusement effrité sous le coup de la crise du fordisme, des plans "sociaux" répétés de la plupart des entreprises et de la remise en cause des statuts.

L'organisation globale du système était coordonnée par la Délégation générale pour l'armement (DGA), structure essentielle chargée à la fois des acquisitions au nom de l'Etat, du contrôle des entreprises, d'une part de la production (à travers les arsenaux, mais aussi les ateliers) et de la politique d'exportation. La DGA, homogénéisée par le corps des ingénieurs de l'armement, disposait d'un haut niveau de compétence technique. Sa pérennité, l'importance de ses effectifs et de ses moyens l'avaient fait passer avec le temps d'un rôle de "délégation" à un rôle de "direction". Cette place est maintenant durement remise en cause, notamment à cause de la dérive des prix des programmes d'armement, traduction financière de la sophistication croissante des matériels. La DGA, très imprégnée d'une culture du primat à la performance technologique, trop rationnelle, trop durablement en symbiose avec les firmes pour faire passer les choix drastiques que seul l'arbitraire souverain du politique aurait pu imposer, ne pouvait seule maîtriser un mouvement exponentiel de hausse des prix des matériels, dans un système où, de surcroît, les prix ont longtemps été plutôt des indicateurs comptables ex post que des critères de décision. Ce « mur d'argent » a obligé à élaborer de nouvelles relations entre donneur d'ordre et producteurs.

C'est cette mutation radicale qu'on observe dans l'évolution des caractéristiques des entreprises du système français de production d'armement depuis 1990. Les changements quantitatifs sont impressionnants, et ils se sont faits dans un contexte de compétition de plus en plus âcre avec les Etats-Unis.

1 Les changements quantitatifs de l'industrie française d'armement dans les quinze dernières années.³

1.1 Un chiffre d'affaire réduit de moitié.

Le premier changement et un des plus notables est la contraction de taille du secteur : depuis 1990, en valeur réelle, la réduction de chiffre d'affaires de l'industrie française d'armement, tel que mesuré par les services de la Délégation Générale pour l'Armement, est presque de moitié (47% de moins de 1990 à 2003 en euros constants 2003).

<i>chiffre d'affaires de l'industrie française d'armement 1970-2003 (valeurs courantes et constantes 2003)⁴</i>						
	chiffre d'affaires total en euros courants	chiffre d'affaires national en euros courants	livraisons export en euros courants	chiffre d'affaires total en euros constants 2003	livraisons nationales en euros constants 2003	livraisons export en euros constants 2003
1970	2,180	1,768	0,412	12,875	10,444	2,431
1971	2,287	1,829	0,457	12,780	10,224	2,556
1972	2,546	1,936	0,610	13,404	10,193	3,210
1973	3,064	2,271	0,793	14,771	10,950	3,821
1974	3,430	2,409	1,021	14,539	10,210	4,329
1975	3,933	2,668	1,265	14,917	10,118	4,799
1976	4,741	2,973	1,768	16,403	10,285	6,118

³ les données analysées dans cet article sont à jour au premier janvier 2005.

⁴ source : données DGA, cf. collection des cahiers d'études stratégiques. Pour 2003 les données sont des estimations de l'auteur.

1977	5,458	3,217	2,241	17,265	10,176	7,089
1978	6,510	3,887	2,622	18,881	11,275	7,605
1979	7,714	4,589	3,125	20,201	12,017	8,184
1980	8,949	5,381	3,567	20,638	12,411	8,227
1981	10,641	6,296	4,345	21,639	12,803	8,835
1982	11,510	7,104	4,406	20,933	12,920	8,013
1983	13,126	8,080	5,046	21,776	13,405	8,372
1984	14,986	8,598	6,388	23,148	13,281	9,867
1985	15,916	9,223	6,693	23,230	13,462	9,768
1986	16,525	9,955	6,571	23,496	14,154	9,342
1987	16,312	11,114	5,199	22,484	15,318	7,165
1988	17,715	11,891	5,824	23,778	15,961	7,817
1989	18,324	12,638	5,686	23,740	16,373	7,367
1990	18,980	13,095	5,885	23,787	16,412	7,375
1991	17,532	13,193	4,339	21,290	16,021	5,269
1992	17,196	12,815	4,381	20,400	15,203	5,197
1993	14,940	11,795	3,145	17,362	13,707	3,655
1994	14,513	11,957	2,556	16,589	13,667	2,921
1995	14,239	11,344	2,895	15,998	12,746	3,252
1996	14,879	10,400	4,479	16,395	11,460	4,935
1997	15,992	9,397	6,595	17,407	10,229	7,179
1998	15,717	9,440	6,278	16,991	10,205	6,786
1999	13,187	9,500	3,782	14,286	10,219	4,068
2000	12,000	9,300	2,700	12,693	9,837	2,856
2001	12,700	9,500	3,200	13,213	9,884	3,329
2002	13,800	9,400	4,400	14,090	9,597	4,492
2003	12,600	9,400	3,200	12,600	9,400	3,200

Cette contraction est la conséquence de l'évolution du chiffre d'affaires national d'une part et du chiffre d'affaires à l'exportation (les livraisons) d'autre part. Ces deux composantes n'ont pas évolué de la même façon : le chiffre d'affaires national s'est réduit de 47% entre 1990 et 2003, mais sa courbe peut être décomposée en trois périodes distinctes : tout 'd'abord un plateau 1970-1977 stable autour de 10 milliards d'euros puis un cycle de vingt ans 1977-1997, lui-même composé d'une période de croissance 1977-1990 qui voit le chiffre d'affaires national passer de 10 à 16 milliards d'euros de chiffre d'affaires suivi d'une période de baisse 1990-1997 qui ramène ce montant au niveau de départ, la troisième période est un nouveau plateau 1997-2003, faiblement décroissant, autour de 10 milliards d'euros.

Le montant des exportations d'armement peut lui aussi être analysé en trois périodes qui ne sont cependant pas exactement les mêmes que celles qui scandent l'activité nationale : on a d'abord une montée en puissance dans les années 1970-1975, avec une moyenne de 3,5 milliards d'euros par an de livraisons à l'exportation, mais sur un trend croissant qui multiplie par deux les montants entre le début et la fin de la période. On a ensuite un cycle 1976-1994, qui comprend une phase ascendante 1976-1984, ce qu'on a appelé la « décennie dorée »⁵ qui voit une multiplication par presque deux du montant des exportations, puis une phase décroissante 1985-1994 qui ramène ce niveau quasiment à son point de départ des années soixante-dix autour de trois milliards d'euros. Enfin une troisième période 1995-2003 est constituée de résultats fluctuants, avec une moyenne de 4,5 milliards d'euros par an, à peine supérieure à celle du début de la période.

Les effectifs directs employés dans l'activité défense ont suivi un mouvement comparable à celui du chiffre d'affaires quoique légèrement atténué puisque, entre 1992 et 2002, la contraction est d'un tiers du personnel :

⁵ Voir Jean-Paul Hébert, *Les exportations d'armement. A quel prix ?*, La documentation française, 1998. (chapitre 6)

<i>effectif total direct de l'industrie française d'armement⁶</i>	
1992	248 300
1993	230 440
1994	214 120
1995	204 610
1996	192 590
1997	184 500
1998	178 440
1999	175 160
2000	171 070
2001	168530
2002	166 000

La décroissance est beaucoup plus marquée si l'on se souvient qu'en 1982, au plus fort de son expansion, les effectifs publiés par les services de la DGA étaient de 310 000 emplois directs.

La contraction brutale de l'activité « armement » sur la période se retrouve également dans sa place dans le PIB et dans le commerce extérieur : en ce qui concerne le PIB, la part de l'armement oscillant autour de 1,8% dans la période 1970-1976 augmente ensuite pour atteindre environ 2,20% dans les années 1982-1986. Depuis cette date la décroissance est continue et la production d'armement passe en –dessous de 1% du PIB en 1999 et reste constamment inférieure à ce niveau depuis cette époque. Les modifications de la part des exportations d'armement dans les exportations totales ont été beaucoup plus importantes

puisque partant d'un niveau d'environ 2,5% pour les années 1970-1976, la proportion a augmenté dans la phase de croissance du cycle de l'armement pour dépasser 4% dans les années 1981-1986. Depuis cette date la chute a été rapide et a fait tomber la part de l'armement à 1% en 1994. Les fluctuations des années suivantes traduisent des mouvements erratiques mais la tendance générale est à la baisse et depuis l'an 2000 les chiffres sont inférieurs à 1% des exportations : c'est une division par quatre de la place de l'armement dans les exportations françaises, en l'espace de vingt ans.

<i>Evolution 1970-2003 de la part de l'armement dans le PIB et dans les exportations</i>						
	PIB milliards d'euros courants	chiffre d'affaires armement milliards d'euros courants	% de l'armement dans le PIB	exportation s totales de biens et services en milliards d'euros courants	exportation s d'armemen t milliards d'euros courants	% de l'armement dans les exportation s totales
1970	121	2,18	1,80	19	0,412	2,16
1971	135	2,29	1,70	22	0,457	2,07
1972	151	2,55	1,69	25	0,610	2,42
1973	172	3,06	1,78	30	0,793	2,61
1974	199	3,43	1,73	41	1,021	2,48
1975	224	3,93	1,76	43	1,265	2,96
1976	259	4,74	1,83	51	1,768	3,48
1977	292	5,46	1,87	60	2,241	3,74
1978	333	6,51	1,96	68	2,622	3,87

⁶ source : collection des annuaires statistiques de la défense. Un changement de définition à partir de 1992 rend difficile la connexion avec des données antérieures.

1979	378	7,71	2,04	80	3,125	3,89
1980	439	8,95	2,04	90	3,567	3,96
1981	494	10,64	2,15	105	4,345	4,14
1982	565	11,51	2,04	118	4,406	3,73
1983	625	13,13	2,10	134	5,046	3,77
1984	680	14,99	2,20	157	6,388	4,07
1985	727	15,92	2,19	167	6,693	4,01
1986	783	16,53	2,11	159	6,571	4,13
1987	826	16,31	1,97	163	5,199	3,19
1988	889	17,71	1,99	181	5,824	3,22
1989	956	18,32	1,92	208	5,686	2,73
1990	1 009	18,98	1,88	214	5,885	2,75
1991	1 049	17,53	1,67	226	4,339	1,92
1992	1 086	17,20	1,58	234	4,381	1,87
1993	1 101	14,94	1,36	228	3,145	1,38
1994	1 143	14,51	1,27	246	2,556	1,04
1995	1 182	14,24	1,20	266	2,895	1,09
1996	1 212	14,88	1,23	280	4,479	1,60
1997	1 251	15,99	1,28	319	6,595	2,07
1998	1 306	15,72	1,20	341	6,278	1,84
1999	1 355	13,19	0,97	352	3,782	1,08
2000	1 420	12,00	0,85	405	2,700	0,67
2001	1 476	12,70	0,86	412	3,200	0,78
2002	1 526	13,80	0,90	413	4,400	1,07
2003	1 557	12,60	0,81	402	3,200	0,80

1.2 des dépenses d'équipement réduites de plus du tiers.

Cette contraction de l'activité d'armement va de pair avec la contraction des dépenses de défense : en début de période dans les années 1970-1975 le

budget s'établit autour de 25 milliards d'euros constants 2003. puis à partir de 1976 il entame une progression qui va le faire culminer en 1990 à plus de 36 milliards d'euros constants 2003. depuis cette date, la réduction a été marquée et c'est ainsi que le budget de 2002 est en recul de 18% (en valeur constante) par rapport à celui de 2003. la petite augmentation de 2003 ne modifie que faiblement la tendance. On doit remarquer que cette diminution de crédits se fait de façon très différenciée suivant qu'il s'agit des dépenses de fonctionnement ou des dépenses d'équipement : les dépenses de fonctionnement changent de niveau à partir de 1974 (augmentation d'un tiers de 1974 à 1978) pour s'établir à un plateau qui varie autour de 17 ($\pm 0,5$) milliards d'euros constants 2003, même si on note une légère tendance à la progression depuis 1990 (+4,5%). En revanche les dépenses d'équipement, à peu près stationnaires jusqu'en 1976, augmentent de manière presque continue jusqu'en 1990 (+76%), puis redescendent de plus du tiers après cette date (-36% entre 1990 et 2002). Là encore l'augmentation de 2003 ne modifie pas substantiellement les proportions. Et dans la période c'est le rapport entre les dépenses de fonctionnement et les dépenses d'équipement qui s'est inversé : alors qu'en 1990 le titre V pesait 17% de plus que le titre III, en 2003 c'est le titre III qui pèse un tiers de plus que le titre V. Ce mouvement se retrouve dans la part du budget de la défense (hors pensions) par rapport au PIB : décroissante de 1970 à 1976 où elle passe en dessous de 3%, elle augmente ensuite jusqu'au maximum de 3,25% en 1983 puis diminue graduellement mais constamment jusqu'en 2002 : elle repasse en dessous de 3% en 1988. elle est à 2,5% en 1995 et passe sous la barre des 2% en 2001 pour atteindre un minimum historique de 1,89% en 2002.

<i>Budget français de la défense (hors pension) : crédits votés en LFI</i>			
	total (millions d'euros)	Titre III : fonctionnement	Titre V : équipement (millions d'euros)

	constants 2003)	(millions d'euros constants 2003)	constants 2003)
1970	24 479	12 706	11 773
1971	24 584	13 064	11 520
1972	24 984	13 335	11 649
1973	25 574	13 448	12 126
1974	24 698	13 180	11 518
1975	25 315	14 300	11 015
1976	26 372	15 321	11 051
1977	28 170	16 628	11 541
1978	29 915	17 322	12 593
1979	30 785	17 473	13 312
1980	31 151	17 143	14 008
1981	32 378	17 596	14 783
1982	33 161	17 551	15 610
1983	33 695	18 284	15 410
1984	33 462	17 779	15 683
1985	33 421	17 467	15 954
1986	34 322	17 880	16 443
1987	35 554	17 523	18 031
1988	35 662	17 072	18 590
1989	36 016	16 661	19 355
1990	36 195	16 688	19 507
1991	36 017	16 921	19 096
1992	35 314	16 698	18 615
1993	35 063	16 826	18 237
1994	33 775	17 235	16 539
1995	33 275	17 013	16 262

1996	31 849	16 907	14 941
1997	31 683	16 963	14 720
1998	30 443	17 093	13 349
1999	31 149	17 047	14 103
2000	30 306	16 930	13 376
2001	29 968	16 736	13 232
2002	29 518	16 986	12 532
2003	31 070	17 426	13 644

On doit cependant insister sur le fait que dans la période, cette baisse du budget global n'est pas la plus forte parmi les pays développés, même par rapport aux Etats-Unis, au moins jusqu'en 2001. Cette réalité va à l'encontre de thèses complaisamment répétées sur la déliquescence du budget de la défense en France, mais qui ne sont pas corroborées par les chiffres. La baisse des budgets a été plus marquée pour le Royaume-Uni et pour l'Allemagne sur la période 1992-2002.

<i>Budgets de la défense 1992-2002 (monnaie constante, base 100 en 1993)</i>				
<i>(source Sipri)</i>				
	États-Unis	France	R-Uni	Allemagne
1993	100	100	100	100
1994	94,3	100,5	96,7	93,2
1995	88,8	95,5	89,2	91,7
1996	84,0	93,2	90,6	89,9
1997	83,6	93,6	85,0	86,7
1998	81,6	91,1	85,5	86,9
1999	81,9	91,8	84,5	88,7
2000	85,0	90,8	85,7	86,9

2001	85,7	90,5	87,5	85,0
2002	94,6	90,2	86,6	85,6

1.3 La délégation générale pour l'armement réduite des trois quarts.

Parmi les transformations quantitatives de la période il y a évidemment celles qui ont touché la délégation générale pour l'armement : entre 1981 et 2003 les effectifs de la DGA ont chuté des trois quarts (de 73 000 à 18 000 personnes) avec deux paliers correspondants à la sortie de son périmètre des activités d'armement terrestre de l'ancienne DTAT puis DAT puis GIAT placées dans la société GIAT Industries en 1990, puis des activités de construction navale de la direction des constructions navales DCN, d'abord transformée en service à compétence nationale, sortie de la DGA et transformée en société de droit privé à capital national.

<i>Evolution 1981-2003 des effectifs de la DGA⁷</i>		
1981	73 000	
1982	73 000	
1983	73 500	
1984	73 600	
1985	73 100	
1986	72 600	
1987	71 100	
1988	71 400	
1989	70 400	

⁷ sources : annuaires statistiques de la défense, rapports d'activités de la DGA, base de données Jean-Paul Hébert. Les chiffres pour les années 1989, 1991 et 1994 sont des estimations de l'auteur.

1990	55 400	sortie GIAT
1991	54 000	
1992	52 500	
1993	51 300	
1994	48 900	
1995	46 500	
1996	45 504	
1997	42 549	
1998	39 263	
1999	36 537	
2000	19 112	sortie DCN
2001	18 185	
2002	18 148	
2003	18 118	

Cette évolution correspond à la sortie des tâches industrielles du périmètre de la DGA, censée se concentrer sur ses tâches étatiques. Toutefois ces tâches étatiques elles-mêmes sont en partie érodées puisque par exemple les activités de contrôle de l'exportation d'armement ont été transférées de la DGA à la délégation aux affaires stratégiques. De plus dans le volume actuel de la DGA se trouvent encore des activités qui relèvent plus des tâches industrielles que des tâches étatiques comme la maintenance aéronautique (dans le SMA) ou les centres d'essais (direction des centres d'essais). Du coup c'est une taille plus réduite encore qui se profile à moyen terme pour la DGA, de l'ordre de 5 à 6 000 personnes, bien loin de la place centrale et décisive qu'elle occupait dans le fonctionnement classique du système français de production d'armement, puisqu'on voit bien que définie strictement dans les limites de la « DGA étatique » les effectifs ont déjà fondu d'un quart entre 1996 et 2003. Ce changement d'échelle est évidemment un changement d'importance :

l'organisation de la production de l'armement en France ne repose plus centralement sur l'initiative et le contrôle de la DGA, mais sur un ensemble multiforme dont les hiérarchies ne sont pas encore établies de manière durable où se combinent les décisions des industriels, le poids des états-majors, différents relais d'opinion et des structures politiques plus attentives que par le passé aux décisions économiques dans ce domaine.

<i>effectifs employés de la DGA (1996-2003)⁸</i>				
	effectif employé total	dont DCE	dont SMA	dont DGA étatique
1996	24 258	11 975	3 673	8 610
1997	22 564	11 294	3 504	7 766
1998	21 041	10 286	3 400	7 355
1999	20 119	9 672	3 413	7 034
2000	19 112	9 079	3 394	6 639
2001	18 185	8 550	3 320	6 315
2002	18 148	8 515	3 330	6 303
2003	18 118	8 384	3 361	6 373

1.4 la concentration des entreprises.⁹

Quand on compare à dix ans de distance, entre 1992 et 2002, la situation des principales firmes d'armement on est frappé de l'importance des transformations : parmi les dix sociétés les plus importantes, plusieurs ont changé de nom (et de périmètre) : en 1992 EADS n'existait pas mais l'Aérospatiale dominait le secteur, Areva était CEA-Industrie, Thales était Thomson-csf.

⁸ source : rapports annuels de la DGA. Les changements de nomenclature rendent très difficiles l'établissement d'une série plus longue.

⁹ On reprend dans ce paragraphe des données publiées en janvier 2005 dans le débat stratégique N°78

D'autres ont changé de statut : en 1992, la direction des constructions navales (DCN) faisait partie de la DGA et GIAT Industries venait juste d'en sortir et était dans sa phase d'acquisition (Luchaire, Manurhin, cime-bocuze, FN-Herstal, PRB...). Eurocopter venait de naître préfigurant la suite des recompositions européennes. Sagem et SNECMA n'avait pas encore fait leur croissance externe (Sagem en absorbant ses filiales Sat et Silec puis la SFIM, SNECMA en faisant de même avec la SEP puis en prenant le contrôle de Hurel-Dubois et de Labinal (Turboméca). Certaines de ces dix plus grandes firmes ont disparu comme producteur autonome : c'est le cas de Electronique Serge Dassault (ESD) et de Matra.

Ces changements sont emblématiques et la réalité détaillée des transformations est encore plus dense : le volumineux rapport que Jean-Michel Boucheron¹⁰ avait présenté à l'assemblée nationale sur le projet de loi de programmation militaire 1992-1994, comportait une série de fiches sur 31 firmes importantes d'armement décrivant leur situation en 1990 ; la comparaison 1990-2004 est éclairante :

Tout d'abord, on constate évidemment un recul très marqué de la place de l'Etat dans le capital des firmes : la **privatisation** s'est effectuée (totale ou partiellement) pour Thomson-csf, l'Aérospatiale, la CGE, la Snecma, Eurocopter, Sextant avionique, RVI, Hispano-Suiza, Messier-Bugatti, Auxilec, Socata. Seuls restent encore entièrement détenus par l'Etat les anciennes activités d'arsenal, aujourd'hui en société de droit commun : GIAT Industries pour l'armement terrestre et DCN pour l'armement naval.

L'**européanisation** est en marche avec le développement du groupe franco-germano-espagnol EADS (de droit néerlandais) dans lequel ont été fondus Aérospatiale Matra Haute technologies et l'allemand Dasa ainsi que l'espagnol Casa. De son côté Thomson-csf devenu Thales s'est considérablement renforcé

¹⁰ 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.

en Grande-Bretagne et est aujourd'hui le deuxième producteur de défense de ce pays. SNPE a commencé à fusionner certaines de ses activités avec les scandinaves. et Renault véhicules industriels a été cédé au suédois Volvo.

Les **structures** mêmes des firmes ont été profondément modifiées : la structure classique des sociétés du système était une importante maison-mère avec un périmètre réduit de consolidation de filiales. Aujourd'hui cette structure est presque disparue, sauf pour Dassault aviation : la plupart des firmes ont filialisé leurs différentes activités : Aérospatiale avait ouvert la voie avec Airbus d'une part pour les avions civils et Eurocopter (regroupant les activités française et allemande). mais tour à tour le Snecma, la SNPE, Alcatel (ancienne CGE) ont fait de même.

Certaines firmes ont procédé à des opérations de **croissance externe** à marches forcées : la Sagem a successivement fait absorber sa sous-filiale Silec par sa filiale SAT, avant d'absorber celle-ci à son tour. Puis elle a pris le contrôle de la SFIM. la Snecma de son côté a pris le contrôle de Labinal (et donc du motoriste Turboméca) Elle a également absorbé sa filiale la société européenne de propulsion, avant, faute d'avoir la possibilité d'enchérir dans les ventes des motoristes européens MTU en Allemagne, Fiat Avio en Italie ou ITP en Espagne, de conclure une fusion surprise avec la Sagem, formant ainsi un groupe d'environ 10 milliards d'euros de chiffres d'affaires.

Au moment où s'accélérent les manœuvres pour fusionner DCN et Thales de façon à former un groupe naval de taille à participer aux restructurations européennes, et où s'expriment des appétits de toutes sortes de la part des plus grands groupes européens et américains, ces derniers ayant ainsi pris des positions importantes dans l'armement terrestre, il était prudent pour un groupe de taille moyenne comme la Snecma de se renforcer même si cette croissance répond plus à une logique managériale qu'industrielle.

***Evolution 1990-2004 de la structure et du contrôle des firmes françaises
d'armement***

	chiffre d'affaires armement en euros (données 1990)	contrôle en 1990	devenu en 2004
Thomson-csf	4 459	Thomson SA : 59.2% marché : 38.8% autocontrôle : 2%	changement de nom : Thales privatisé en 1997 Capital : secteur public : 31.8% Alcatel : 9.5% Dassault : 5.7% flottant/salariés : 47.4% autocontrôle : 5.6%
DCN	3 211		la direction des constructions navales de la DGA a été transformée en société de droit privé, capital détenu par l'Etat
Aérospatiale	2 349		fusionné avec Matra Hautes technologies puis fondue dans EADS
Dassault	2 036		inchangé

Aviation			
GIAT Industries	1 654 ¹¹		a du recéder FN-Herstal. les effectifs du groupe sont passés de 17 000 à 6 100 en 2004 et devrait tomber à 3 000 en 2006
Matra	1 055		fusionné avec Aérospatiale en 1998 puis fondu dans EADS en 1999
Compagnie générale d'électricité (CGE)	~ 1 000 ¹²		prend en 1991 le nom d'Alcatel Alsthom qui devient en 1998 Alcatel
Snecma	778	Etat	fusion absorption de la Sagem en 2004 et capital ouvert, donnant naissance à une nouvelle société : Safran
Eurocopter	750	Aérospatiale/Dasa	EADS (structures de contrôle simplifiées)
Dassault Electronique	440	Dassault industries	apporté à Thales (ex-Thomson-csf) et fondu dans Thales Systèmes Aéroportés SA (ex-Thomson-csf detexis)
Sextant avionique	353	contrôle paritaire Aérospatiale Thomson-csf	devenu Thales avionics contrôle total de Thales
Snpe	329	Etat	réorganisé en cinq filiales les activités explosifs militaires étant

¹¹ données 1991

¹² la CGE n'était (curieusement) pas incluse dans la liste de Jean-Michel Boucheron. Le montant de son chiffre d'affaires militaire est une estimation de l'auteur. il en est de même pour les données concernant Panhard-Levassor, RVI et la Société européenne de propulsion.

			intégré dans Eurenco France (avec Saab et Patria) avec effet rétroactif au 1,07,03,
Sagem	319		fusion avec Snecma en 2004
Labinal	282		passé sous le contrôle de la Snecma
Turboméca	242	Labinal	passé dans le groupe Snecma
RVI	~ 220	Renault SA	cédé à AB Volvo en 2001
Thomson TRT défense	208	Thomson-csf	fondue dans les activités du groupe Thales
Thomson Brandt armements	181	Thomson-csf	regroupé en 1994 avec les activités armement terrestre de Dasa dans TDA
Sat	179	Sagem	absorbe la Silec en 1996 puis est absorbé par sa maison-mère Sagem en 1998
Alcatel espace	130	Alcatel	devenu Alcatel space industries
SEP (société européenne de propulsion)	~ 130	Snecma : 51.93% Aérospatiale : 13.69% Snpe :8.57% etc.	passé sous contrôle total de Snecma en 1997 et transformé en division de la société
Hispano-Suiza	123	Snecma	l'activité nacelles et inverseurs de poussées est filialisée sous le nom de Hispano-Suiza Aérostructures en 1997 puis fusionnée en 2001 avec Hurel-Dubois sous le nom de Hurel-Hispano
Messier-	114	Snecma	ex messier-hispano-bugatti. Ses

Bugatti			activités de trains d'atterrissage ont été fusionnées en 1994 avec celles de Dowty (TI Group) sous le nom de Messier-Dowty, finalement passé sous contrôle total de Snecma en 1998
Sfim	108	nav mixte / Framatome	racheté et absorbé par la Sagem en 1999
Framatome	103	Alcatel / cea- Industrie	Framatome ANP est filiale à 66% de Areva et à 33% se Siemens
mécanique creusot-loire (MCL)	86	CLI (66)	passé sous contrôle de GIAT- Industries en 1992
Lucas air équipement	75	groupe Lucas	en 2003 LucasVarity passe sous contrôle du groupe américain TRW après une OPA de 6,5 milliards de dollars
Panhard-Levassor	~ 70	filiale de PSA	cédé à la société nouvelle des automobiles Auverland (SNA) ¹³
Lohr industrie	67	familial	Soframe a repris au 1er janvier 2000 les activités militaires de Lohr industrie
creusot-loire industrie (CLI)	39	usinor sacilor	aujourd'hui groupe Arcelor, sorti de l'activité défense
Auxilec	32	Thomson-csf	intégré dans Thales avionics
LCTAR	28	Thomson-csf	intégré dans Thales
sogitec	20	Dassault Aviation	sogitec industries

¹³ en janvier 2005

socata	14	Aérospatiale	devenue EADS Socata
hurel-dubois	9	navigation mixte	passé sous le contrôle de la Snecma en 2000 et est fusionné l'année suivante avec Hispano-Suiza Aérostructures pour devenir Hurel-Hispano

La hiérarchie des firmes s'est sensiblement modifiée : en termes de chiffre d'affaires , Thales est passé devant Areva. Sagem et Eurocopter sont passés devant DCN et GIAT a régressé à la dixième place, mais surtout alors que le groupe d'armement terrestre faisait un chiffre d'affaires équivalent à celui d'Eurocopter en 1992, en 2003 son montant n'est plus que le quart de celui de l'hélicoptériste. DCN et GIAT ont vu leur chiffre d'affaires baisser et Snpe et Dassault n'ont eu qu'une progression modérée.

<i>Evolution du chiffre d'affaires des firmes 1992-2002</i>			
	1992	2002	évolution (en %)
Thales	5 214	10 569	+ 103
Snecma	3 482	6 431	+ 85
Sagem	1 868	3 180	+ 70
Eurocopter	1 768	2 610	+ 48
Areva	5 976	8 255	+ 38
Dassault A	2 500	3 298	+ 32
Snpe	642	784	+ 22
DCN	2 247	1 659	- 26
GIAT-I	1 692	728,5	- 57
EADS	7 966	30 133	+ 278

(Aérospatiale en 1992)			
---------------------------	--	--	--

D'autre part, le délitement du noyau dur continue avec un recul quasi général de la part du militaire¹⁴. Eurocopter et Dassault sont passés en dessous de 50 %. Areva est passé en dessous de 10%. en 1992 cinq entreprises faisaient plus de la moitié de leur activité dans le militaire, en 2002 elles ne sont plus que trois.

<i>évolution 1992-2002 de la part du chiffre d'affaires militaire dans l'activité des firmes.</i>						
	chiffre d'affaires militaire 1992 (millions d'euros)	chiffre d'affaires militaire 2002 (millions d'euros)	évolution du volume du chiffre d'affaires militaire (en %)	part du chiffre d'affaires militaire en 1992	part du chiffre d'affaires militaire en 2002	évolution de la part du chiffre d'affaires militaire (en %)
EADS (Aérospatiale en 1992)	2 661	7 232	172	33	24	-28
Areva (CEA industrie en 1992)	1 436	299	-79	24	4	-85
Dassault Aviation	1 420	1 606	13	57	49	-14
DCN	2 202	1 659	-25	98	100	2

¹⁴ sachant que le chiffre de 1992 pour GIAT Industries est très contestable car dans une période où la direction de GIAT Industries souhaite faire apparaître une part importante d'activités diversifiées dans le civil, au prix de reclassement parfois hasardeux.

Eurocopter	1 041	1 279	23	59	49	-17
GIATIndustries	1 134	728,5	-36	67	100	49
Sagem	729	1083	49	39	34	-13
Snecma	1 044	1543	48	30	24	-20
Snpe	302	252,4	-16	47	32	-32
Thales (Thomson-csf en 1992)	3 962	6 599	67	76	62	-18

L'ouverture sur l'exportation est en progression très sensible, sauf pour Eurocopter et SNECMA pour lesquels l'exportation était déjà très développée. La progression est très marquée pour Areva, Sagem et Snpe qui passent au dessus de 50%. Le niveau pour Dassault Aviation ((82%) est peut-être un facteur de vulnérabilité.

<i>évolution 1992-2002 de la part de l'exportation dans l'activité des firmes.</i>						
	chiffre d'affaires export 1992	chiffre d'affaires export 2002	évolution du volume du chiffre d'affaires export (en %)	part de l'export dans le chiffre d'affaires total 1992	part de l'export dans le chiffre d'affaires total 2002	évolution de la part de l'export (en %)
EADS (Aérospatiale)	5 401	16272	201	68	ND ¹⁵	

¹⁵ 54% du chiffre d'affaires est réalisé hors d'Europe. mais les documents ne donnent pas d'indication plus précise.

en 1992)						
Areva (CEA industrie en 1992)	2 058	5201	153	34	63	83
Dassault Aviation	1 754	2692	53	70	82	16
DCN	67	436	551	3	26	781
Eurocopter	1 131	1488	32	64	57	-11
GIATIndustrie s	491	243	-51	29	33	15
Sagem	448	1722	284	24	54	126
Snecma	2 089	2891	38	60	45	-25
Snpe	180	400	122	28	51	82
Thales (Thomson-csf en 1992)	2 867	7821	173	55	74	35

L'évolution des effectifs traduit bien l'alignement des entreprises de défense sur les choix d'ensemble du secteur industriel. Alors que dans le passé ces sociétés avaient préservé le niveau de leur emploi, au prix éventuellement d'une certaine perte de rentabilité, la période récente montre les choix inverses, c'est-à-dire essentiellement une contraction sévère des effectifs employés. Plus précisément, si les effectifs sont en hausse pour Areva et SNECMA ce n'est que la conséquence de la croissance externe et des absorptions. La stabilité des effectifs de Sagem équivaut en fait à une baisse compte tenu des absorptions. La diminution des effectifs est marquée pour Thales, Dassault, Eurocopter et Snpe. Elle est très forte pour DCN (-48%) et GIAT (-64%).

<i>Evolution 1992-2002 des effectifs des firmes</i>			
	1992	2002	évolution (%)
Snecma	26 374	39 676	50
Areva	39 800	48 011	21
Sagem	14 576	14 675	1
Eurocopter	11 950	11 000	-8
Dassault	13 592	11 950	-12
Snpe	6 545	5 312	-19
Thales	42 357	31 562	-25
DCN	24 415	12 780	-48
GIAT-I	17 139	6 140	-64
EADS	46 110	109135	137

Ces résultats quant au chiffre d'affaires et ces choix quant aux effectifs ont comme conséquence une amélioration d'ensemble de la productivité apparente (le ratio chiffre d'affaires par personne) : cette amélioration est très forte chez Thales qui passe devant EADS et Dassault. Cette dernière société recule relativement. L'augmentation est modérée chez Snecma, GIAT Industries et Areva, cette dernière société se voyant dépassée par Sagem, Eurocopter et Thales.

<i>Evolution 1992-2002 de la productivité apparente des firmes (chiffre d'affaires par tête)</i>			
	1992	2002	variation
Thales	123 087	334 865	172%
EADS	172 769	276 108	60%
Dassault	183 899	275 983	50%

Eurocopter	147 958	237 273	60%
Sagem	128 163	216 695	69%
Areva	150 139	171 940	15%
Snecma	132 010	162 088	23%
Snpe	98 131	147 590	50%
DCN	92 044	129 812	41%
GIAT-I	98 724	118 648	20%

2 Une compétition accrue avec les Etats-Unis sur les marchés d'exportation .

Ces transformations du système français de production d'armement et son insertion de plus en plus forte dans un système européen se font dans un contexte de compétition accrue avec les Etats-Unis sur les marchés d'exportation. Ces marchés sont en effet le lieu d'affrontement entre les deux systèmes. l'enjeu de l'affrontement est la maîtrise des fournitures d'armement pour les pays amis et alliés d'une part et pour les pays émergents d'autre part.

Une des modifications essentielles est la place nouvelle de l'exportation pour le système américain : cette place était traditionnellement réduite en proportion par rapport aux besoins nationaux US et ne représentait qu'une activité d'appoint pour les entreprises. Il n'en est plus ainsi et les exportations ont pris une place grandissante au fur et à mesure que se développaient les capacités européennes dans ce domaine. Ceci est particulièrement net pour les systèmes d'armes majeurs : le registre des nations unies sur les transferts d'armes conventionnelles est accompagné depuis 1996 de déclarations sur la production pour les besoins nationaux et sur les stocks détenus qui permettent de faire la comparaison. les résultats sont éclairants¹⁶ : les Etats-Unis sont aujourd'hui

¹⁶ sauf en ce qui concerne la dernière catégorie « missiles et lanceurs » qui est ambiguë dans sa définition et ne permet pas de distinguer les deux types de matériels inclus dans son énoncé.

principalement tournés vers l'exportation : de 1996 à 2003 ils ont produit en moyenne 28 avions de combat par an pour leurs propres forces et 105 pour l'exportation. Les livraisons de chars à l'exportation (445 par an) représentent l'équivalent d'un contrat « émirati » par an et la prédominance de l'exportation est semblable pour les blindés ou les hélicoptères. Il n'y a guère que pour les navires que la proportion soit plus faible, mais cela tient aux caractéristiques particulières des bâtiments américains ainsi qu'à leur place centrale dans le dispositif stratégique US.

<i>Etats-Unis : Production de systèmes d'armes majeures (moyenne annuelle 1996-2003)¹⁷</i>		
	livraisons nationales	livraisons à l'exportation
I. Chars de bataille	0	445
II. Véhicules blindés de combat	75	628
III. Artillerie de gros calibre	74	145
IV. avions de combat	28	105
V. hélicoptères d'attaque	10	34
VI. Navires	16	5
VII. Missiles et lanceurs	814	1657

Dans cette joute économique, les États-Unis ont réussi à prendre un avantage décisif dans le domaine des avions de combat : alors que sur la période 1992-1994 la progression se fait à des rythmes proches pour les deux ensembles Etats-Unis et Europe, la période 1995-1998 est celle d'un premier décrochage pour les exportations européennes alors que les livraisons américaines restent sur leur rythme antérieur de progression. Ce décrochage est encore accentué sur les

années 1999-2003, même si en fin de période les exportations US à leur tour ralentissent :

<i>Livraisons annuelles d'avions de combat par origine 1992-2003</i>		
	Etats-Unis	4 pays européens (F, R-U, All, It)
1992	165	55
1993	96	131
1994	82	71
1995	128	15
1996	81	33
1997	145	84
1998	232	76
1999	169	20
2000	56	31
2001	24	23
2002	10	3
2003	67	34

Cette prépondérance des Etats-Unis se remarque même dans les acquisitions européennes : sur cette période 1992-2003, dans les avions de combat importés par les pays européens, les fournitures américaines ont représenté les deux tiers des appareils (270 sur 408) :

¹⁷ données synthétisés à partir de la collection des registres de l'ONU sur les transferts d'armements classiques.

<i>Origine des avions militaires importés par les pays européens (Cumul 1992-2003) selon le registre de l'ONU</i>			
	Avions européens	avions des Etats-Unis	total
Grèce	34	99	133
Portugal	50	46	96
Finlande	26	65	91
Suisse		24	24
Espagne	5	18	23
Royaume-Uni	12		12
Pologne	9		9
Italie		8	8
Danemark		4	4
Belgique	2	1	3
Allemagne		2	2
Pays-Bas		2	2
Norvège		1	1
	138	270	408

Dans la même période les Etats-Unis n'ont acquis que 23 appareils européens : parmi ceux-ci 12 sont identifiés , il s'agit de Fouga magister (appareils d'entraînement) , avions qui n'ont rien à voir quant au prix et à la nature avec les avions de combat modernes. le déséquilibre est ici évident. On notera encore que certains pays sont des clients exclusifs des Etats-Unis (Suisse, Espagne, Italie, Danemark) et que d'autres sont de très gros acheteurs (Grèce (99 avions), Finlande (65 avions), Portugal (46 avions)).

On retrouve des diversités comparables pour les pays du tiers monde avec des clients exclusifs des Etats-Unis (Egypte, Israël, Argentine, Singapour, Koweït, Jordanie), de très gros acheteurs cherchant à maintenir une certaine diversification de leurs sources (Arabie saoudite, Taïwan, Turquie). Mais il existe aussi quelques clients des fabrications européennes : Emirats arabes unis, Pakistan, Indonésie.

<i>Origine des avions militaires importés (Cumul 1992-2003) selon le registre de l'ONU, tiers monde</i>			
fournisseurs	européens	Etats-Unis	total
Turquie	45	197	242
Taïwan	60	111	171
Arabie saoudite	75	86	161
Egypte		128	128
Israël		98	98
Argentine		83	83
Thaïlande	22	52	74
Singapour		52	52
Corée du sud	20	25	45
Emirats arabes unis	43		43
Pakistan	38	2	40
Indonésie	36	2	38
Koweït		38	38
Jordanie		24	24
Malaisie	9	8	17
Oman	17		17
Pérou		13	13
Qatar	12		12

Bahreïn		10	10
Chili		10	10
Philippines		9	9
Venezuela	8		8
Brésil		7	7
Erythrée	6		6
Zimbabwe	5		5
Equateur		4	4
Inde	3		3
Ghana	2		2
Dubaï	1		1
Maroc	1		1
	403	959	1362

Conclusion :

Les transformations quantitatives et structurelles de l'industrie française d'armement ont entraîné une mutation radicale de la nature du système français de production d'armement. mais c'est aussi la relation transatlantique qui s'est modifiée dans cette période. Enfin, il faut noter que la problématique du terrorisme influe elle aussi sur le système de l'armement.

Sécularisation du domaine de l'armement :

L'ensemble des évolutions que nous avons relevées montre qu'il s'agit bien de la fin du système de régulation administrée qui avait caractérisé le système français de production d'armement dans sa période classique¹⁸ : les traits les plus marquants de cette évolution sont l'affaiblissement du rôle de l'état, visible en particulier dans la privatisation des entreprises du secteur,

transformation du rôle et de la place de la Délégation Générale pour l'Armement et l'évolution des objectifs sur les prix des matériels, même si celle-ci est plus lente que ce qui avait été annoncé comme on peut le constater avec l'exemple du prix du programme Rafale et des profits du groupe Dassault.

A cette disparition de la structure essentielle du système correspond un mouvement de fond de sécularisation du domaine de l'armement : on sort du sacré et du discours théologique pour aborder –éventuellement publiquement- les problèmes et les difficultés : les mots de reconversion ou de dérive des prix , longtemps tabous dans le discours officiel, ne font plus peur. La critique des matériels devient possible. L'évolution du Giat, de la position d'arsenal à celle de firme de droit commun, se fait sans drame majeur. Les structures des firmes d'armement se calquent sur celles des secteurs industriels correspondants. Seul le nucléaire reste – pour combien de temps ? - partiellement à l'écart de cette évolution.

La relation transatlantique évolue vers un nouvel équilibre.

Après une longue période de reconstruction marquée par des déséquilibres très importants entre les capacités et les fournitures américaines et européennes¹⁸ les firmes françaises et européennes ont acquis une place nouvelle dans le jeu industriel transatlantique. Cette place nouvelle est bien sûr symbolisée par l'avantage pris par Airbus sur Boeing dans le domaine de l'aéronautique civile, mais les modifications dans le domaine de la défense ne sont pas négligeables : les coopérations européennes se sont développées jusqu'à devenir un élément essentiel des politiques d'armement des principaux pays. L'europanisation industrielle a fait des progrès substantiels dans la période 1998-2000 avec l'émergence des trois grands groupes EADS, Thales et BAE Systems. Certes

¹⁸ voir Jean-Paul HEBERT, *Production d'armement. mutation du système français*, La Documentation française, Paris, 1995, 224 pages,

¹⁹ voir Jean-Paul Hébert et Jean Hamiot (sous la direction de), *Histoire de la coopération européenne dans l'armement*, CNRS Editions, Paris, 2004, 238 pages.

cette européanisation n'est pas achevée et les firmes américaines restent à l'affût. Néanmoins on ne saurait sous-estimer ce qui a déjà été réalisé.²⁰

Ces capacités accrues donnent à l'Europe les moyens d'une autonomie stratégique qui se concrétisent dans des programmes décisifs comme l'avion de transport militaire A400M, le système de positionnement par satellite Galileo, concurrent du GPS américain ou le missile de croisière Meteor. Toutefois, cette compétition mondiale nouvelle qui oppose les Etats-Unis et l'Europe comporte pour le vieux continent le risque redoutable de l'aspirer dans une course aux armements qui en fin de compte l'alignerait doctrinalement sur la pensée dominante de l'Empire. Ce risque est encore accentué par l'omniprésence de la catégorie du terrorisme dans toutes les approches stratégiques actuelles.

Le désordre du monde

« Le leadership impérial transnational exige la persistance de ce que les traditions étatiques nomment le désordre et il le rejette aux marches de l'empire. Mais aujourd'hui les limites du système impérial ne sont plus géographiques et le désordre est donc partout », écrit Alain Joxe en introduction de « l'empire du chaos »²¹ et les moyens de ce désordre sont les systèmes d'armes au sens le plus large ainsi que les structures économiques qui en permettent la réalisation.

Un des aspects les plus déterminants quant à la production d'armement est le déplacement qui se produit d'une production militaire stricto sensu vers une production de « sécurité » : l'ensemble des moyens de surveillance, détection, analyse, communication, chiffage, vision, enregistrement, détection, etc. devient une division importante de l'activité des firmes d'armement.

Cette évolution va de pair avec une accélération de l'investissement dans la R&D pour des armes nouvelles, notamment les armes guidées avec précision mais aussi les armes à énergie dirigée.

²⁰ voir une présentation détaillée dans Jean-Paul Hébert, « L'affrontement stratégique transatlantique : une nouvelle course aux armements », in *Annuaire français de relations internationales 2004*, La documentation française / Bruylant, Bruxelles, 2004,

Economiquement, les moyens engagés contre le terrorisme font une place importante au renseignement et aux moyens qui lui sont liés.

Le flou qui entoure la notion d'armes de destruction massive²² contribue à étendre indistinctement le camp d'application de la lutte antiterroriste, souvent assimilée à une guerre.

Dans ces premières années du troisième millénaire la figure omniprésente du terroriste, couplée à certains discours mythifiants sur les armes de destruction massive prépare un monde quadrillé. Comme les grenades.

Jean-Paul HEBERT

Ecole des hautes études en sciences sociales.

²¹ Alain Joxe, *L'empire du chaos. Les républiques face à la domination américaine dans l'après-guerre froide*, La Découverte, Paris, 2002

²² voir Jean-Paul Hébert, « Les armes de destruction massive et les discours proliférants » in Barbara Delcourt, Denis Duez et Eric Remacle, *La guerre d'Irak : prélude d'un nouvel ordre international ?*, PLE Peter Lang, Bruxelles, 2004

1990-2005 : La sécularisation du système français de production d'armement	1
1 Les changements quantitatifs de l'industrie française d'armement dans les quinze dernières années.	4
1.1 Un chiffre d'affaire réduit de moitié.	4
chiffre d'affaires de l'industrie française d'armement 1970-2003 (valeurs courantes et constantes 2003)	4
effectif total direct de l'industrie française d'armement.....	7
Evolution 1970-2003 de la part de l'armement dans le PIB et dans les exportations	8
1.2 des dépenses d'équipement réduites de plus du tiers.	9
Budget français de la défense (hors pension) : crédits votés en LFI	10
Budgets de la défense 1992-2002 (monnaie constante, base 100 en 1993) (source Sipri) ...	12
1.3 La délégation générale pour l'armement réduite des trois quarts.....	13
Evolution 1981-2003 des effectifs de la DGA	13
effectifs employés de la DGA (1996-2003)	15
1.4 la concentration des entreprises.....	15
Evolution 1990-2004 de la structure et du contrôle des firmes françaises d'armement.....	18
Evolution du chiffre d'affaires des firmes 1992-2002	22
évolution 1992-2002 de la part du chiffre d'affaires militaire dans l'activité des firmes.	23
évolution 1992-2002 de la part de l'exportation dans l'activité des firmes.....	24
Evolution 1992-2002 des effectifs des firmes.....	26
Evolution 1992-2002 de la productivité apparente des firmes (chiffre d'affaires par tête) ..	26
2 Une compétition accrue avec les Etats-Unis sur les marchés d'exportation	27
Etats-Unis : Production de systèmes d'armes majeures (moyenne annuelle 1996-2003)	28
Livraisons annuelles d'avions de combat par origine 1992-2003	29
Origine des avions militaires importés par les pays européens (Cumul 1992-2003) selon le registre de l'ONU	30
Origine des avions militaires importés (Cumul 1992-2003) selon le registre de l'ONU, tiers monde.....	31
Conclusion :	32
Sécularisation du domaine de l'armement :	32
La relation transatlantique évolue vers un nouvel équilibre.	33
Le désordre du monde	34