

## VII

# Changements dans le système de production d'armements aux Etats-Unis et conséquences pour les producteurs européens

Jean Paul HEBERT  
Ingénieur d'études à l'EHESS

Un certain nombre de transformations de l'appareil de production d'armements est en cours aux Etats-Unis, dont la plus voyante a été la fusion en 1994 des firmes Lockheed et Martin-Marietta, formant un groupe dont la seule production de défense (>90 milliards de francs) est du même ordre de grandeur que le chiffre d'affaires de l'industrie d'armements française toute entière (103,5 milliards de francs en 1994). Cette fusion n'est ni la seule, ni la dernière.

C'est que le système de production d'armements américain doit tenir compte des modifications des contraintes globales, c'est-à-dire de la baisse du budget de défense américain d'une part, et de la contraction des volumes mondiaux de transferts d'armements d'autre part.

Ces contraintes économiques se font plus fortes dans une situation où la disparition du bloc soviétique oblige les Etats-Unis à repenser leur politique des moyens. L'URSS était, dans le domaine des armements, un acteur de la même taille que les Etats-Unis et sa politique avait la même extension mondiale. Le challenger ayant disparu, la tentation d'un certain repli sur soi a vu le jour. Ce n'est semble-t-il pas finalement cette tendance qui l'emporte mais plutôt au contraire un mouvement de déploiement mondial des exportations américaines d'armements qu'on aurait tort

de réduire à une perspective économique, même si les facteurs économiques ont acquis une prégnance nouvelle. Dans cette évolution, l'économique et le stratégique ne sont ni séparables, ni contradictoires, au contraire. Dans cette extension du réseau des ventes américaines se forment les moyens d'un certain ordre mondial où l'on passe d'un "contrôle par les armes" à un "contrôle par les fournitures d'armes". Mais en même temps, c'est bien la perpétuation du système de production d'armements qui est permise par ces marchés extérieurs. La perpétuation veut dire ici aussi bien le maintien des firmes (même regroupées ou restructurées) que le maintien de la R&D et de l'avance technologique. L'avance qualitative est en effet le moyen qui permet d'une part, de mener victorieusement des actions réelles de guerre (type guerre du Golfe) et d'autre part, de garder l'hégémonie dans la compétition virtuelle qui oppose les principaux fabricants d'armements.

Les orientations concernant la base technologique et industrielle de défense sont donc importantes pour préciser la nature et la portée exactes de ce mouvement. Mais elles doivent être appréciées à la lumière des évolutions concrètes que l'on peut constater dans l'appareil de production.

Cette évolution marque à la fois la fin d'un ancien modèle de course aux armements, orienté vers une fin directement militaire, combinant une course à la fois qualitative et quantitative et portant sur tous les systèmes d'armes, et l'émergence d'une course aux armements de "nouvelle génération", dont l'objectif est cette fois l'édification d'une hégémonie politique, par une course qualitative sur les systèmes d'armements de maîtrise, c'est-à-dire les moyens aérospatiaux et l'ensemble de l'électronique de défense.

## 1.

### Les contraintes nouvelles

Le contexte nouveau dans lequel se redéploie le système américain de production d'armement est marqué par la baisse des budgets de défense mais aussi par la baisse des transferts mondiaux d'armements. L'évidence de ces phénomènes a conduit à un certain nombre d'élaborations doctrinales sur ce que devraient être, en conséquence, les orientations à privilégier pour le système de production.

#### 1.1 Baisse des budgets

La contraction budgétaire des moyens de la défense est sensible, comme le montre l'évolution depuis 1985 et les prévisions jusqu'en 1999. (Tab. 1)

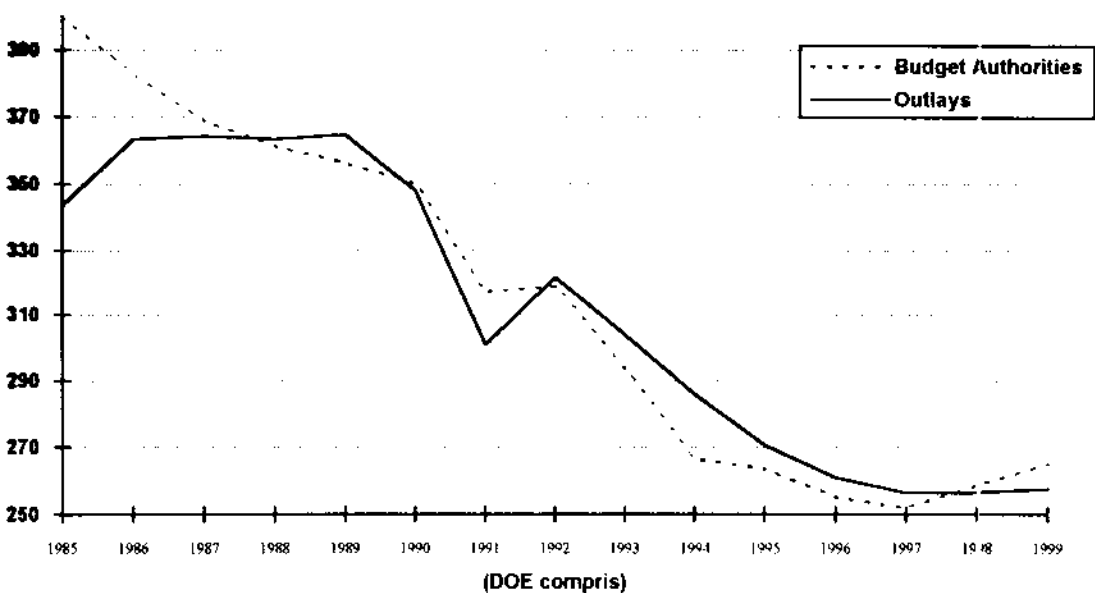
Le phénomène est plus net encore si on le mesure en termes de parts du PIB, puisque sur les dix dernières années, on a l'évolution indiquée au tableau. (Tab. 2)

La contraction des dépenses de défense est même encore plus marquée que ne l'indiquent les données budgétaires, puisque ces dernières années s'est développé un choix qui consiste à imputer sur le budget du département de la défense ou du département de l'énergie des postes qui ne relèvent pas à proprement parler de la défense. C'est le cas en particulier pour des chapitres de dépollution et de protection de l'environnement qui sont passés de quelques centaines de millions de dollars à 11 milliards de dollars en 1995.

Si l'on s'en tient à une approche globale, on peut cependant retenir que les crédits de défense, exprimés en dollars constants 1995<sup>381</sup>, passent de 400 milliards de dollars en 1985 à 350 en 1990 et 264 en 1995. C'est un mouvement de grande ampleur, même si les prévisions de

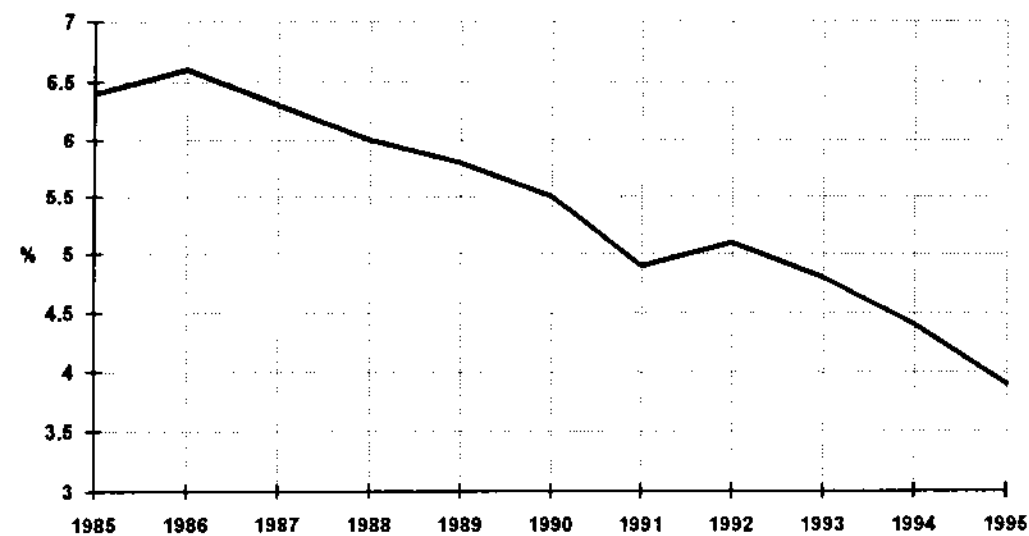
<sup>381</sup>Budget Authorities, DOD et DOE.

## Budget de défense américain 1985-1999



[source : DOD Defense Budget Project]

## Dépenses de défense américaines en % du PIB



[source : OTAN]

l'équipe Clinton vont dans le sens d'une stabilisation. En tout état de cause, cette stabilisation se fera à un niveau très inférieur aux montants précédents de dépenses. Les conséquences sont d'autant plus importantes que dans ce mouvement général de contraction des dépenses budgétaires de défense, la contraction des dépenses d'équipement a été particulièrement nette, comme on l'observe sur le tableau. (Tab. 3)

La place de ces dépenses d'équipements dans le budget de la défense américain a été divisée par deux en dix ans : elles représentaient 34% du budget en 1985, 27.6% en 1990 et 17.2% en 1995. On conçoit que les conséquences de ce mouvement soient particulièrement lourdes pour les producteurs américains d'armement, jusque-là habitués à un marché intérieur "fastueux". Ces évolutions entraînent un déplacement dans les hiérarchies d'activités des firmes, puisque dans le même temps, la place des budgets de R&D augmente. Ceux-ci diminuent certes en valeur (de 43 G\$ constants 95 en 1985 à 36.2 en 1995) mais à un rythme plus lent que la diminution de l'ensemble du budget, ce qui accroît la part relative de ces dépenses qui passe de 11% du budget en 1985 à 12.4% en 1990 et 14.4% en 1995<sup>382</sup>.

## **1.2 Baisse des transferts mondiaux**

La contraction des transferts mondiaux d'armements est également une donnée nouvelle pour les producteurs américains. Cette contraction est moins simple à mesurer qu'il n'y paraît, puisque les deux sources essentielles sur le sujet (ACDA et

SIPRI)<sup>383</sup> publient des données qui sont loin d'être toujours homogènes et qui, d'autre part, paraissent avoir des difficultés à évaluer de manière fiable les montants des transferts d'un certain nombre de pays importants (c'est le cas des transferts français). Toutefois, jusqu'à plus ample informé, on peut considérer que si ces données ne permettent pas d'avoir une mesure absolue fiable, elles sont cependant un bon indicateur de tendance. Sous ces réserves, on a alors une contraction sensible des marchés mondiaux d'armements, particulièrement pour les pays du Tiers Monde. (cf. Tab.4)

Cette contraction n'est cependant pas uniforme suivant les régions du monde. En particulier, si la baisse est extrêmement marquée pour l'ensemble de l'Amérique latine et l'Afrique, si elle est sensible pour le Moyen-Orient, en revanche, la zone Asie est devenue le plus gros acheteur mondial d'armement. Ce déplacement des zones d'attraction des fournitures militaires aura également des répercussions sur les choix des producteurs américains. (Tab. 5)

## **1.3 Propositions doctrinales sur la base industrielle et technologique de défense**

Ces évolutions de fait sont à mettre en relation avec les formulations doctrinales élaborées ces dernières années aux Etats-Unis. La *Bottom-Up Review* a défini des priorités qui, malgré les incertitudes existantes sur les possibilités économiques de

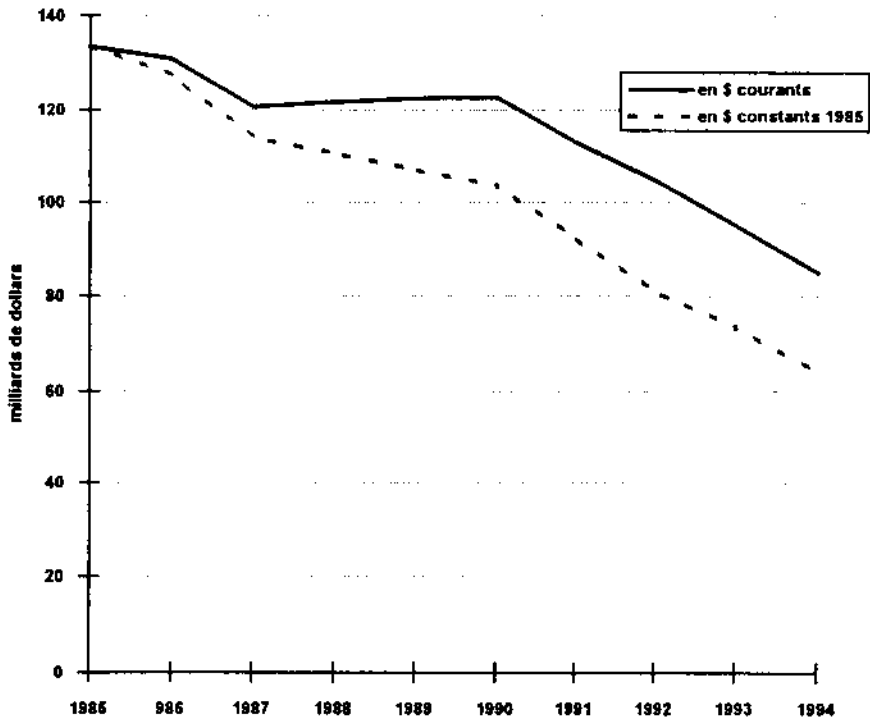
---

<sup>382</sup>Dans ce paragraphe, les données sont tirées des sources budgétaires américaines telles que publiées par HAMEL P., "Effort de défense des Etats-Unis et perspectives", *L'armement (NS)*, n° 43, juillet-août 1994, pp. 98-106.

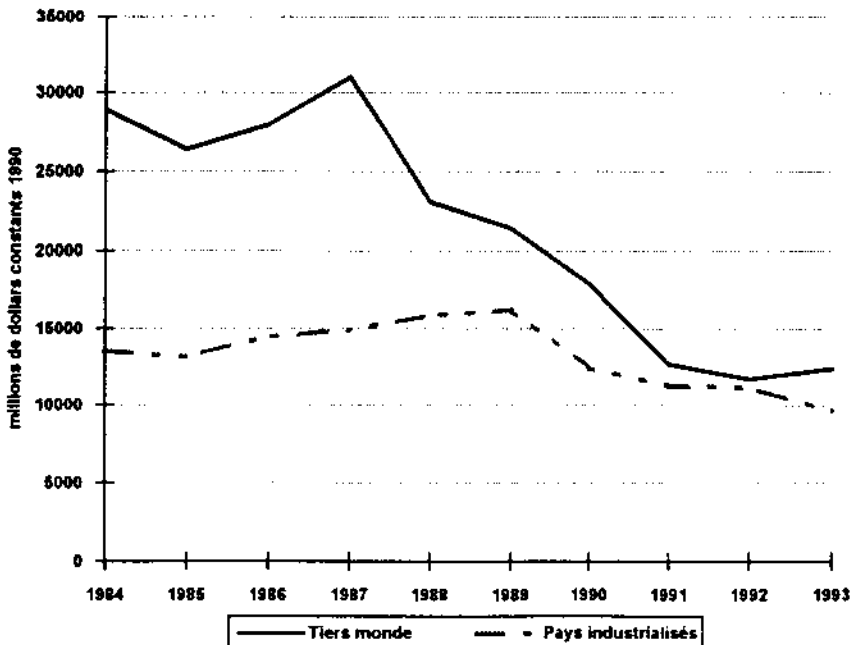
---

<sup>383</sup>En effet, le registre des Nations Unies (dont l'élaboration est très longue) ne reprend qu'une liste limitée de catégories d'armements, sans donner d'indications en valeur sur ces transferts. De plus, un certain nombre de pays importants pour ces marchés, (en particulier les pays du Golfe) se sont, pour le moment, abstenus de répondre au registre.

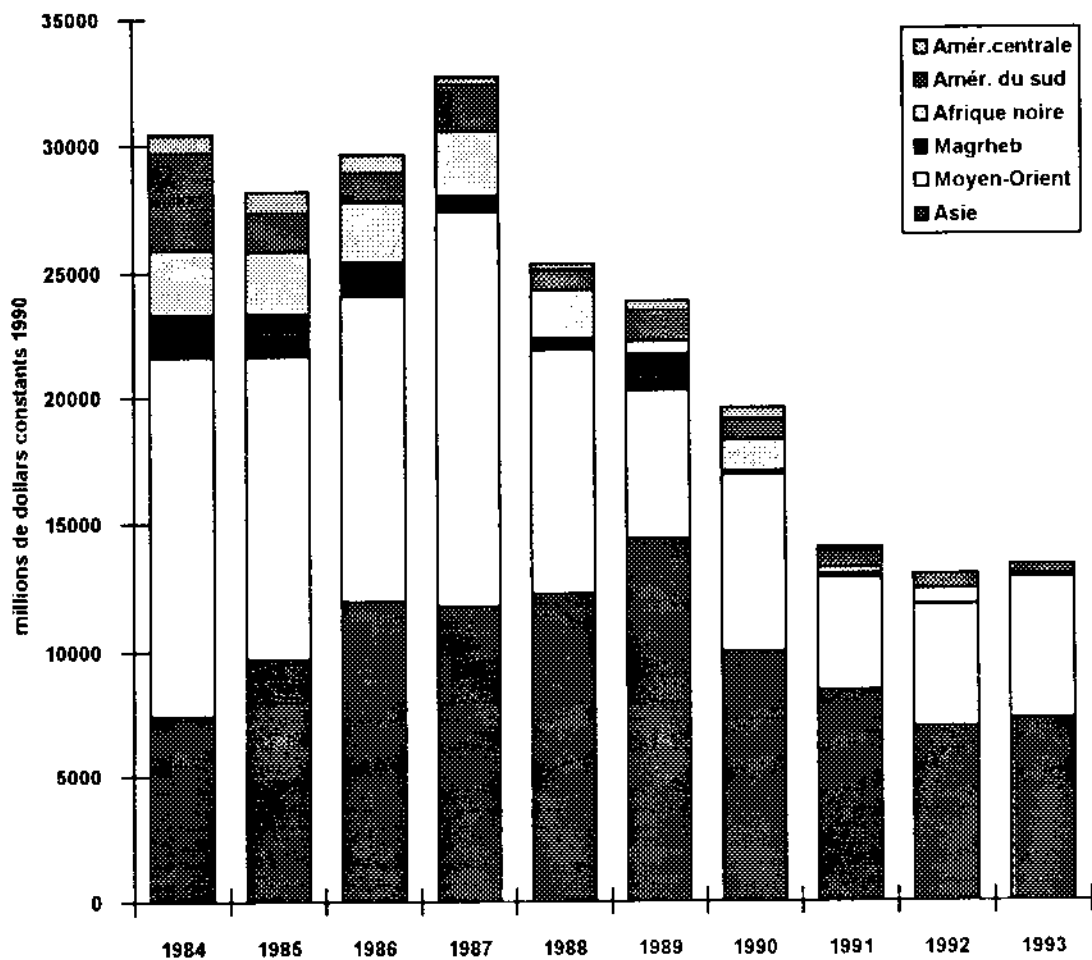
## Dépenses d'équipement militaire US 1985-1994



## Achats d'armement (tiers monde et pays industrialisés) 1984-1993



## Importations d'armement par le tiers monde (1984-1993)



[source : SIPRI 1994)

de mise en oeuvre de ces choix, orientent la politique globale des moyens : l'accent mis sur la non-prolifération des armes de destruction massive (et des politiques de contre-prolifération) a évidemment aussi comme objectif "d'interdire" un certain nombre de champs technologiques avancés à d'éventuels nouveaux venus. Ce n'est pas simplement l'ordre mondial ou la sécurité qui sont en jeu ici, mais aussi l'avance technologique dont disposent les Etats-Unis.

Cette dimension est également présente dans la notion de "sécurité économique" mise en avant par la Bottom-Up-Review : ce concept désigne d'abord l'ouverture la plus large des marchés internationaux, comme l'a montré l'âpreté des négociateurs américains sur le GATT et l'OMC. C'est la même volonté de mise sur pied de marchés internationaux pénétrables qui inspire la constitution de l'ALENA ou la pression très puissante exercée par les Etats-Unis sur tous les régimes d'action publique dans les domaines de l'aéronautique ou de la construction navale. Mais cette "sécurité économique" consiste aussi à "maintenir l'avance technologique".

La préoccupation concernant les moyens industriels de la défense a également inspiré les documents importants publiés par l'*Office of Technology Assessment* (OTA) en 1991 et 1992 et qui donnent le cadre des réflexions actuelles sur la préservation de la "base industrielle et technologique de défense"<sup>384</sup>. L'ensemble

de ces travaux constituent bien une "politique industrielle" dans le domaine du système de production d'armement, même si théoriquement, une telle politique industrielle n'existe pas et que le discours officiel s'en tient à des principes de libre-marché et de non intervention de l'Etat dans le domaine économique. C'est ainsi qu'à propos des restructurations en cours dans l'industrie de défense américaine, le secrétaire d'Etat, William Perry déclarait l'an dernier : "Je rejette explicitement l'idée de soutenir une compagnie de défense simplement pour la maintenir en vie. Nous nous attendons à ce que des firmes d'armement ferment leurs portes et nous laisserons faire"<sup>385</sup>. La réalité, en ce qui concerne le domaine de l'armement et peut-on dire l'ensemble des productions économiques stratégiques (aéronautique et espace civils, électronique, composants en particulier) est bien différente de ce discours libéral.

Les propositions de l'OTA partent du constat que les capacités actuelles de la BITD<sup>386</sup> américaine dépassent largement les besoins prévisibles en matière de défense et de sécurité, tout en précisant que l'évolution nécessaire ne doit pas être conçue comme une "réduction proportionnelle" (une BITD "plus petite") mais comme une restructuration de la BITD, avec une nouvelle allocation des ressources dans les trois domaines : R&D, production et maintenance.

En ce qui concerne la R&D, l'OTA insiste sur l'utilisation des technologies duales et surtout sur le recours aux technologies civiles. Le rapport insiste dès le départ sur le fait que des capacités avancées de R&D sont d'abord le moyen de

---

<sup>384</sup> Defense Technology and Industrial Base. Voir Congress of the United States, Office of Technology Assessment, *Redesigning Defense. Planning the Transition to the Future U.S. Defense Industrial Base*, juillet 1991, 118 pages. et Congress of the United States, Office of Technology Assessment, *Building Future Security. Strategies for Restructuring the Defense Technology and Industrial Base*, juin 1992, 160 pages. Un rapport du Department of Defense abordait également la question en 1991 :

---

Department of Defense, Undersecretary of Defense Acquisition, *Report to Congress on the Defense Industrial Base*, novembre 1991, (pagination multiple).

<sup>385</sup> *Air et Cosmos-Aviation international*, n° 1494, 18.11.1994, p. 12.

<sup>386</sup> En anglais, DTIB.

maintenir une supériorité par les performances qualitatives des armements.

En ce qui concerne la production, l'accent est mis sur une politique de démonstrateurs et prototypes ("Prototyping-Plus"). Les firmes participent alors à une amélioration permanente des prototypes, voire à des séries limitées de production dans certains cas, de façon à maintenir sans cesse des capacités technologiques susceptibles d'être à bref délai mises en oeuvre dans des programmes d'armement, en cas de besoin précisément identifié et non satisfait jusque-là. Cet entraînement technologique permanent nécessite de revoir les conditions économiques du processus : les marges des entreprises seront alors sérieusement réduites par le fait de la brièveté des séries, il faut donc que le gouvernement envisage de prendre en charge le coût de cette stratégie.

En ce qui concerne la maintenance, jusqu'à présent un tiers seulement de ce marché (13 G\$ en 1991) est assuré aux Etats-Unis par des firmes privées, le reste étant réalisé par des structures "internes" aux armées (In-Service maintenance facilities). Il est proposé de modifier la gestion des dépôts étatiques de maintenance, sans en modifier la propriété, mais en confiant la responsabilité d'opérateur industriel à des firmes privées<sup>387</sup>. Mais surtout une des voies du redéploiement est la remise à niveau des matériels, tant ceux possédés par les forces américaines que ceux vendus à l'étranger, ce marché étant l'une des voies de développement des activités de fournitures militaires pour l'avenir<sup>388</sup>.

Dans l'ensemble de ces travaux, il ressort en permanence une insistance sur la place prioritaire de la R&D comme la condition du maintien d'une avance technologique. Cette avance est elle-même considérée comme un objectif essentiel parce qu'elle permet la maîtrise tant d'éventuelles situations conflictuelles que des rapports de force avec les autres producteurs concurrents.

## 2.

### L'évolution internationale

Ces contraintes permettent de mieux comprendre l'attention nouvelle portée à l'évolution internationale des armements et des transferts d'armements par les Etats-Unis.

Les modifications dans ce domaine sont facilement perceptibles et fort importantes.

Tout d'abord, le fait marquant de ces dernières années est la place hégémonique qu'ont pris les Etats-Unis dans les transferts mondiaux d'armements : en ce qui concerne les transferts d'armements au Tiers-Monde, les Etats-Unis représentaient 48,9% des fournitures en 1991, 56,8 % en 1992 et presque 75 % en 1993<sup>389</sup>. Certes cette part croissante ne traduit pas un accroissement en valeur puisque de 1992 à 1993, le volume absolu de ces ventes au Tiers-Monde ne progresse que faiblement de 14,6 à 14,8 milliards de dollars. Mais cela veut dire que la contraction des ventes d'armements au Tiers-Monde a été supportée par les autres producteurs que les Etats-Unis.

Ce mouvement de développement des exportations s'est fait jour depuis la fin des

---

<sup>387</sup> Passer d'une situation GOGO (Government Owned, Government Operated) à une situation GOCO (Government Owned, Company Operated).

<sup>388</sup> Le rapport évalue de 3 à 5 milliards de dollars la remise à niveau des F-5, précédemment vendus à Taiwan et Singapour et à 2 milliards de dollars la

---

modernisation des F-16A/B en service à l'extérieur des Etats-Unis. (p.135)

<sup>389</sup> Données CRS. In GRIMMETT R.F., *Conventionnal Arms Transfers to the Third World 1985-1992 et Conventionnal Arms Transfers to the Third World 1986-1993*, Congressional Research Service, Library of Congress. (juin 1993 et juillet 1994)



années quatre-vingt et il a, en particulier, été favorisé par le retrait du marché de ce fournisseur important qu'était l'URSS, et les années 1989-1992 avaient déjà vu un accroissement remarquable des parts de marché américaines. (Tab. 6)

Cette présence accrue des exportateurs américains sur les marchés est pour une part liée à la guerre du Golfe : dans cette zone, les Américains ont emporté 70 % des contrats d'armements depuis 1991<sup>390</sup>. Mais elle résulte aussi d'un certain nombre de modifications de comportements des autorités américaines en ce qui concerne le soutien aux exportations.

Le département d'Etat avait déjà demandé en 1993 aux ambassades américaines d'appuyer les actions commerciales des industriels, y compris des firmes d'armements<sup>391</sup>, mais le soutien politique direct des plus hautes autorités s'est manifesté dans les interventions du président Bush en 1992 pour la vente de chars M1A2 au Koweït, du secrétaire au commerce, Monsieur Brown pour la vente de chasseurs F/A-18 à la Malaisie, de l'intervention du président Clinton pour la conclusion du contrat d'avions gros porteurs achetés par la Saudia Airlines (6 milliards de dollars)<sup>392</sup>.

Différentes mesures ont été prises pour faciliter les transferts : en 1993, l'embargo sur les livraisons d'armes a été levé en ce qui concerne la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie et la République tchèque. En 1994, il a été fait de même en ce qui concerne les pays Baltes, la Roumanie, la Bulgarie et l'Albanie<sup>393</sup>. Les Etats-Unis ont levé, à la fin de l'année 1994, les sanctions qui frappaient la Chine, ce pays s'engageant à respecter le code de conduite

MTCR<sup>394</sup>. La location d'un navire militaire à l'Argentine marque également la fin de l'embargo dont était frappé ce pays depuis 1982<sup>395</sup>. Dans le même sens, le Congrès a autorisé le président américain à accroître éventuellement les ventes d'armes à Taiwan<sup>396</sup>.

Un infléchissement significatif de la politique d'exportation américaine est repérable dans le fait que le gouvernement laisse les firmes MacDonnell Douglas et Lockheed-Martin préparer des versions "export" des F-15 et F-16 pour l'emporter sur les marchés extérieurs (en particulier, les Emirats Arabes Unis) face à la concurrence du *Rafale* et du SU-30. Or ces versions "export" seront des versions plus avancées que celles qui sont en service dans les forces américaines, ce qui jusque-là n'était jamais le cas<sup>397</sup>.

De même, la garantie de l'Eximbank a été étendue aux contrats militaires et son rôle d'incitatrice a été renforcé, en particulier sur le marché chinois où la concurrence européenne et japonaise est jugée "déloyale" par Washington<sup>398</sup>. Cette "offensive commerciale sans précédent" a d'ailleurs suscité en France l'inquiétude publique du président de la COFACE<sup>399</sup>. Mais cette pugnacité accrue s'explique aussi par le renversement de rapport entre production nationale et exportation qui

<sup>390</sup>Voir COUVERT F., "Les Etats-Unis d'Amérique, premier exportateur mondial d'armement", *L'Armement (NS)*, n° 41, février-mars 1994, pp.133-138.

<sup>391</sup>Cf. COUVERT F., (art. cité), p.138.

<sup>392</sup>*Les Echos*, 17 février 1994.

<sup>393</sup>*Le Monde*, 24 mars 1994.

<sup>394</sup>*Les Echos*, 7 octobre 1994.

<sup>395</sup>*Le Monde*, 6 septembre 1994.

<sup>396</sup>*Les Echos*, 2 mai 1994.

<sup>397</sup>*Air et Cosmos/Aviation international*, n°1488, 07.10.1994, p. 19.

<sup>398</sup>*Les Echos*, 30 août 1994.

<sup>399</sup>*Le Monde*, 1er novembre 1994.

### Evolution des parts de marché US dans la fourniture d'armement

	Période 1985-1988	Période 1989-1992
Asie	17%	33%
Amérique latine	8%	35%
Arabie Saoudite	17%	69%

[CRS. Op.cité]

### FABRICATIONS D'AVIONS DE COMBAT AUX ETATS-UNIS (unités)<sup>1</sup>

	Pour les besoins nationaux	pour l'exportation
1994	144	75
1995	101	87
1996	47	132
1997	24	150
1998	24	133
1999	24	87
2000	24	48
Total	388	712

### La concentration dans l'industrie de défense US selon le pourcentage des budgets contrôlés. <sup>2</sup>

Nombre d'entreprises	1977	1982	1988
Les 5 plus importantes	17.7	19.6	21.4
Les 10 plus importantes	30.4	31.1	34.1
Les 25 plus importantes	47.3	45.9	49.9

<sup>1</sup> *Defense News*, 21-27 novembre 1994

<sup>2</sup> source : "Top ten military contractors : 1988", *Reconversion Network*, 1989 cité par BELANGER Y., "Stratégie canadienne de continentalisation dans le marché de la défense", *Continentalisation*, Cahier de recherche 93-1, janvier 1993, 14 pages. (p.5)

est en train de se produire aux Etats-Unis.

Pendant longtemps, les exportations ont été marginales en proportion par rapport au chiffre d'affaires national (8 à 9 %). Mais la contraction des commandes nationales est importante : pour les seuls avions de combat, les commandes de la Navy et de l'USAF qui étaient de 333 exemplaires en 1988 sont tombées à 24 en 1994-95. On comprend alors que la commande de 25 chasseurs F-15 I Eagle par Israël<sup>400</sup> prend une importance beaucoup plus grande pour MacDonnell Douglas, par ailleurs en recul sensible et que l'achat de 75 appareils F-15 par l'Arabie Saoudite (en version moins avancée que les appareils proposés à Israël) transforme complètement le plan de charge du constructeur<sup>401</sup>.

Du coup, en l'état des commandes actuellement connues, le rapport entre production pour les besoins nationaux et pour l'exportation s'établit ainsi en ce qui concerne les avions de combat<sup>402</sup>. (Tab. 7)

Ce renversement de hiérarchie entre besoins nationaux et exportations est un des indicateurs les plus clairs du changement d'orientation du système américain de production d'armement.

### 3.

## Les restructurations

Ces changements d'orientation se repèrent également dans les processus de restructuration industrielle de ces dernières années.

Dans les quinze dernières années, il s'était amorcé une lente concentration des

producteurs militaires américains<sup>403</sup>. (Tab. 8)

Mais ce mouvement n'avait pas encore pris une ampleur significative.

C'est depuis le début des années quatre-vingt dix que les choses se sont accélérées.

Plusieurs groupes importants (Ford, IBM, General Electric) qui avaient une part réduite de leur chiffre d'affaires dans la production de défense, se sont retirés de ce domaine, comme Philips l'a fait en Europe : Ford a vendu ses activités spatiales à Loral en 1990, General Electric s'est de même séparé de sa division aérospatiale, revendue à Martin Marietta en 1993 et IBM a cédé sa division "federal systems" à Loral en 1994. Ces transactions ont été d'un volume économique important puisqu'elles s'échelonnaient entre 4 et 18 milliards de francs<sup>404</sup>. Mais surtout elles traduisent le fait que le marché militaire ne présente plus le même degré d'attraction que par le passé pour les firmes qui ne sont pas spécialisées dans le militaire.

De même, LTV, trente et unième groupe mondial en 1988, est sorti du militaire en cédant ses activités aéronautique et missiles à Loral et Carlyle, en 1992, après que le groupe français Thomson-CSF a dû s'incliner devant les obstacles mis par l'Administration américaine à son offre de rachat.

---

403 Source : "Top ten military contractors : 1988", *Reconversion Network*, 1989 cité par BELANGER Y., "Stratégie canadienne de continentalisation dans le marché de la défense", *Continentalisation*, Cahier de recherche 93-1, janvier 1993, 14 pages. (p.5)

404 715 millions de dollars pour la cession des activités de Ford, 1570 millions de dollars pour la cession des activités d'IBM, 3050 millions de dollars pour la cession des activités de General Electric. cf. *Air et Cosmos/Aviation internationale*, n° 1464, 21 au 27 mars 1994, p. 11.

---

400 *Les Echos*, 16 mai 1994.

401 Voir *Les Echos*, 11 mai 1994.

402 *Defense News*, 21-27 novembre 1994.

General Dynamics, troisième groupe militaire mondial en 1988, a été à peu près entièrement démantelé "par appartement" : les activités "missiles" ont été cédées à Hughes (groupe Général Motors) en août 1992<sup>405</sup>, la division "avions de combat" (les F-16) à Lockheed en mars 1993<sup>406</sup> et les activités "systèmes spatiaux" à Martin Marietta<sup>407</sup> en décembre de la même année.

C'est surtout l'année 1994 qui a marqué l'extension de ces restructurations. Si le rachat par Allied Signal au groupe Textron de sa filiale Lycoming (petites turbines aéronautiques) est encore d'une taille limitée<sup>408</sup>, celui de Reliance Electric (automation et régulation) par Rockwell est déjà plus important<sup>409</sup>.

Mais les événements majeurs sont la constitution de Northrop-Grumman d'une part et de Lockheed-Martin d'autre part. Au début de l'année, les groupes Northrop et Martin Marietta se livrent à une surenchère pour emporter le contrôle de Grumman. C'est finalement Northrop qui absorbe le constructeur des Hawkeye, A-6, F-14 pour 2,17 milliards de dollars<sup>410</sup>. Le même Northrop prend un peu plus tard la majorité du capital de Vought Aircraft (l'un des sous-traitants de Boeing)<sup>411</sup>. A ce moment, plusieurs observateurs estiment que Martin Marietta, qui dispose d'abondantes liquidités, pourrait à terme prendre le contrôle de Northrop-Grumman. En fait, c'est une fusion Lockheed/Martin Marietta qui va voir le jour, donnant naissance à un groupe de 170 000 salariés

avec 23 milliards de dollars de chiffre d'affaires, ravissant ainsi à MacDonnell Douglas sa place de premier fournisseur du Pentagone. Cette fusion est d'autant plus significative qu'elle a reçu le feu vert du Pentagone, malgré l'inquiétude exprimée par les concurrents, le secrétaire adjoint à la Défense, John Deutch ayant écrit à la Commission fédérale de la concurrence que cette "fusion est logique à l'ère de la réduction des dépenses militaires"<sup>412</sup>.

Le paysage des producteurs américains d'aéronautique est maintenant complètement bouleversé. Ces producteurs étaient au nombre de 19 en 1945. Quelques concentrations limitées réduisent ce nombre à 14 jusque dans les années soixante, l'opération la plus significative étant la constitution du groupe Fairchild<sup>413</sup>. La fusion de Douglas et MacDonnell est un événement important et réduit ce nombre à 13 qui va rester stable jusqu'à la fin des années quatre-vingts où Fairchild est racheté. Mais l'ensemble des mouvements qu'on a décrits plus haut ramène ce nombre à sept en 1995 : soit trois groupes dans les avions de combat (Lockheed-Martin, Northrop-Grumman, MacDonnell Douglas), un fabricant de gros avions de surveillance (Boeing), deux groupes d'hélicoptéristes (Textron (Bell) et UTC (Sikorsky), le septième groupe Rockwell ayant maintenant essentiellement des fabrications d'engins et missiles et des sous-traitances aéronautiques, mais pas de maîtrise d'oeuvre d'appareils. C'est dire que les conditions de fournitures au Pentagone sont en train de se modifier profondément ; le temps de la mise en concurrence de plusieurs fabricants pour un programme est passé et même le principe de la "double source" est remis en cause. C'est dire aussi que les autres groupes aéronautiques - européens en particulier - vont maintenant se trouver devant des

---

<sup>412</sup>Les Echos, 2 janvier 1995.

<sup>413</sup>Qui absorbe Republic dans les années cinquante et Hiller dans les années soixante.

---

<sup>405</sup>Pour 450 millions de dollars.

<sup>406</sup>Pour 1520 millions de dollars.

<sup>407</sup>Pour 208 millions de dollars.

<sup>408</sup>375 millions de dollars. *Air et Cosmos/Aviation international*, n° 1473, 23 au 29 mai 1994, p. 13.

<sup>409</sup>1,5 milliard de dollars. *Les Echos*, 23 novembre 1994.

<sup>410</sup>*Les Echos*, 5 avril 1994.

<sup>411</sup>Pour 130 millions de dollars, *les Echos*, 15/16 juillet 1994.

fabricants américains plus concentrés sur le militaire, plus tournés vers l'extérieur, pour qui les exportations seront un enjeu déterminant et qui disposeront de gammes de production plus larges que celles de leurs concurrents. Ils disposent de surcroît de moyens financiers plus importants. Ils viennent enfin de faire la démonstration de leur capacité "d'action rapide" : la fusion Lockheed/Martin Marietta s'est négociée en cinq mois, ce qui est un délai jusqu'à présent impossible à envisager dans les cas de regroupements européens. De plus, cette rapidité n'est pas due seulement à "l'agilité" des gestionnaires américains mais aussi à l'appui que donne l'Administration à ce mouvement : en 1994, la Commission fédérale du commerce (chargée de la loi antitrust) et le département de la Justice ont passé un accord avec le Pentagone prévoyant que, pour toute opération de fusion dans le domaine militaire, la Commission demandera l'avis du Pentagone et surtout prendra en compte les particularités du marché de la Défense. Le secrétaire à la Défense William Perry qui a beaucoup œuvré à la conclusion de cet accord estime en effet qu'une consolidation marquée de l'industrie de défense américaine est nécessaire<sup>414</sup>.

Ces restructurations dans l'aéronautique sont particulièrement significatives. Mais tous les autres secteurs sont touchés ou en passe de l'être.

Sur le marché des moteurs aéronautiques, General Electric, qui s'est déjà séparé de GE Aerospace, pourrait vendre sa branche à Lockheed-Martin<sup>415</sup>.

Parmi les hélicoptéristes, Sikorsky, qui est très dépendant de sa production militaire, n'a plus aucun contrat de livraison à partir de 1997 et est durement touché par la limitation du programme RAH-66 Comanche. Il pourrait être repris

par MacDonnell Douglas<sup>416</sup> lui-même relativement isolé par les regroupements de l'année 1994 et en recul très sensible dans le domaine des avions civils<sup>417</sup>.

Pour les missiles, dont deux acteurs majeurs - LTV et General Dynamics - ont déjà quitté le secteur, des concentrations notables sont également probables. À côté des deux firmes dominantes que sont Hughes et Raytheon, trois producteurs sont en position stables ou favorables : Lockheed-Martin, Texas Instruments et Loral, mais quatre autres sont en perte de vitesse sensible : Boeing, Northrop, Rockwell et MacDonnell Douglas<sup>418</sup>. Des regroupements importants sont donc à attendre dans ce domaine, transformant là encore les conditions de la concurrence pour les firmes européennes.

Dans la construction navale enfin, secteur traditionnellement protégé aux États-Unis<sup>419</sup>, des évolutions notables sont en cours. Ce secteur, puissamment soutenu par les commandes de la Navya maintenant une activité presque entièrement militaire. De plus, il était essentiellement tourné vers le marché intérieur, les seuls fournisseurs notables de bâtiments à l'exportation par les États-Unis étant des ventes d'occasion. Les conditions actuelles font remettre en cause l'existence des neuf grands chantiers existants. Des études concluent que deux d'entre eux suffiraient à assurer la construction et l'entretien jusqu'à la fin du siècle. Toutefois, la Marine souhaite préserver la

---

<sup>416</sup> *Air et Cosmos/Aviation internationale*, n° 1494, 18 novembre 1994, p.12.

<sup>417</sup> *Air et Cosmos/Aviation internationale*, n° 1490, 21 octobre 1994.

<sup>418</sup> Cf. L'EBRELLEC I., "L'industrie des missiles aux États-Unis : Evolution et perspectives", *L'Armement (NS)*, n° 41, février-mars 1994, pp.139-149.

<sup>419</sup> Jones Act de 1920, Tariff Act (1930), Merchant Marine Act (1936), Cargo Preference Act (1954), Oil Pollution Act (1990) etc.

---

<sup>414</sup> Voir *Les Echos*, 14 avril 1994.

<sup>415</sup> Voir *Air et Cosmos/Aviation internationale*, n° 1498, 16 décembre 1994, pp. 40-42.

remontée en puissance après l'an 2000 et maintenir pour cela six grands chantiers. La revitalisation de la construction navale passe de plus par un programme de transport stratégique, alimenté par le *National Defense Sealift Fund*, (3.8 milliards de dollars pour la période 1995-1999). Ce programme, détaillé dans une étude du DoD de 1992 (*Mobility Requirement Study*) s'appuie sur le constat que, pendant la guerre du Golfe, les Etats-Unis ont dû affréter 238 navires étrangers qui ont transporté 20 % du tonnage acheminé en Arabie Saoudite et qu'il est donc primordial d'augmenter la capacité de transport stratégique américaine. Enfin, cette revitalisation de la construction navale passera également par l'ouverture aux marchés d'exportation<sup>420</sup>.

Ce qui se manifeste dans l'ensemble de ces évolutions, c'est une politique industrielle "de fait" qui vise à restructurer la base industrielle et technologique de défense des Etats-Unis, en permettant l'émergence d'un nombre plus réduit d'acteurs plus vigoureux, particulièrement dans les secteurs de l'armement liés aux priorités technologiques et tournés de manière résolue vers les marchés extérieurs.

#### **4. Une nouvelle course aux armements ?**

Il faut alors chercher à discerner le sens de ces évolutions en ce qui concerne les rapports entre les producteurs européens d'armements (et particulièrement la France) et le système de production américain.

Parler de nouvelle course aux armements peut évidemment paraître une provocation sémantique. L'ancienne course

aux armements<sup>421</sup> était liée à l'antagonisme des deux blocs. Par course aux armements, on désignait le processus de compétition quantitative et qualitative qui opposait les Etats-Unis et l'URSS dans l'équipement de leurs forces en premier lieu, et secondairement dans la fourniture à un certain nombre de pays pour des raisons d'hégémonie politique. Cette course était surtout inscrite dans un contexte d'affrontement militaire possible. Incontestablement cette course-là est terminée.

Toute course aux armements a-t-elle pour autant disparu ? Est-il inadéquat d'appliquer ce concept aux relations en cours de formation entre les producteurs américains et les producteurs européens ?

Le mouvement de contraction des dépenses militaires et des dépenses d'acquisition d'armements ne suffit pas à vider de son sens l'idée de course aux armements. La compétition reste active, même dans un mouvement général de baisse des prélèvements publics pour la défense. Simplement, cette compétition sera de moins en moins quantitative et de plus en plus qualitative, voire virtuelle. La course aux armements "de nouvelle génération" n'oppose plus les Etats-Unis à l'URSS dans une perspective d'éventuel affrontement militaire, avec un objet central constitué autour des systèmes nucléaires militaires. Elle oppose les Etats-Unis aux producteurs européens dans une perspective d'établissement d'hégémonie, par le média de l'affrontement industriel et économique autour de l'ensemble aéronautique/espace et électronique, tant militaire que civil.

Les recompositions industrielles en cours aux Etats-Unis manifestent déjà cette nouvelle définition de la base industrielle

---

<sup>420</sup>Voir BOVIS A., "Les aides fédérales à la construction navale aux Etats-Unis", *L'Armement (NS)*, n° 44, octobre 1994, pp.142-150.

---

<sup>421</sup>A supposer même qu'elle ait réellement existé, ce que certains ont discuté sur la base d'analyses quantitatives qui ne faisaient pas apparaître de relations statistiques significatives entre l'évolution des arsenaux réciproques (SCHMIDT C.).

militaire américaine<sup>422</sup>. Les choix budgétaires en cours confirment la tendance marquée au soutien des dépenses de recherche-développement : si un certain nombre de programmes est limité en fabrication (24 commandes seulement d'avions de combat pour l'exercice 94-95, par exemple), en revanche les crédits de R&D voient leur part augmenter, conformément à la priorité donnée à ce domaine comme moyen de garder l'avance technologique, et cet effort porte sur à peu près tous les domaines de recherche. C'est que la compétition avec les producteurs européens est d'abord une compétition qualitative.

Cette compétition découle de la volonté des Etats-Unis de maîtriser de manière monopolistique les transferts mondiaux d'armements. Cette formulation est explicitement celle d'E.B. Kapstein : "le monopole américain du commerce des armes"<sup>423</sup>. Dans ce texte exempt d'ambiguïtés, le spécialiste de Harvard expose sans fard l'idée que, à l'orée du XXIème siècle, les Etats-Unis seront le seul fournisseur mondial de systèmes d'armements de haute technologie.

En effet, dit-il, la hausse des coûts des armements, combinée avec la décroissance des budgets, devrait éliminer du marché un certain nombre de producteurs moyens, insuffisamment efficaces. Ceux-ci, dans la période de guerre froide, pouvaient maintenir leur système de production au nom de raisons *prétendument stratégiques*. Mais la plupart du temps "ce n'était qu'un euphémisme" pour le *protectionnisme*. Quoi qu'il en soit, la guerre froide ayant disparue, ces raisons disparaissent également. Quant aux *raisons d'Etat* qui

pouvaient en Europe de l'Ouest ou ailleurs inspirer des productions nationales d'armement, *leur époque est terminée*, dit Kapstein<sup>424</sup>. De plus, les alliés des Etats-Unis n'ont ni les moyens financiers ni la technologie pour produire de nouveaux systèmes d'armes concurrentiels : "Quand il sera prêt, dans dix ans, l'EFA sera encore inférieur aux avions américains d'aujourd'hui"<sup>425</sup>, et la guerre du Golfe a fait la démonstration irrefutable de l'avance technologique américaine : "Quel pays oserait se fier à des systèmes français, russes ou chinois quand ses adversaires seraient équipés en armes américaines ?", écrit-il encore<sup>426</sup>. La cause lui paraît donc entendue.

De surcroît, les Etats-Unis auraient tort de se prêter à des projets en coopération : "la coopération, théoriquement c'est sympathique, en fait c'est diabolique". Cette critique de la coopération dans la production des armements avait déjà été développée plus longuement par le même auteur<sup>427</sup> qui concluait que, dans la coopération industrielle avec les alliés, les Etats-Unis étaient conduits à transférer des technologies militaires avancées pour pouvoir avoir accès au marché européen, mais que c'était un "marché faustien"<sup>428</sup>. Déjà, il soulignait "l'avantage comparatif" des Etats-Unis dans la production d'armement, ce qui, écrivait-il, permettra que les firmes américaines exportent sans créer de "dommages politiques graves" puisqu'elles sont moins dépendantes des exportations que les firmes européennes et

424 Those days are over.

425p. 15.

426p. 17.

427 KAPSTEIN E.B., "International Collaboration in Armaments Production : A Second-best Solution", *Political Science Quarterly*, volume 106, n° 4, 1991-92, pp. 657-675.

428 "In short, a faustian bargain has been struck". art. cité p. 674.

422 Voir HEBERT J.-P., "Armement : fusions et politiques", *Le débat Stratégique*, n° 16, septembre 1994.

423 KAPSTEIN Ethan B., "America's Arms-Trade Monopoly. Lagging Sales Will Starve Lesser Suppliers", *Foreign Affairs*, Mai-juin 1994, vol. 73, n°3, pp.13-19.

qu'elles peuvent donc refuser celles qui menaceraient la sécurité nationale<sup>429</sup>.

Il développe ce raisonnement en affirmant qu'un monopole américain sera bénéfique non seulement pour les Etats-Unis mais pour le monde entier, tant du point de vue de la sécurité internationale (les pays qui dépendent des Etats-Unis sont moins agressifs que les autres) que du point de vue de l'allocation mondiale des ressources (les autres pays pourront réorienter leurs ressources productives dans des secteurs plus productifs). Ce monopole donnera de plus aux Etats-Unis des moyens de pression plus efficaces sur d'éventuels pays perturbateurs. Il faut donc assumer sans complexe cette position monopolistique et en accélérer la réalisation (par exemple en rapatriant les fabrications de F18 actuellement assemblées en Europe ou en Corée). La perspective n'est donc pas seulement "économique", elle inclut bien une vision des rapports de force mondiaux et une doctrine de contrôle, tant des "alliés" et des "pays amis" que des "perturbateurs" éventuels.

Cette analyse brutalement exprimée n'est pas uniquement celle de Kapstein. On retrouve une argumentation à peu près identique<sup>430</sup> dans un exposé du vice-président de l'AIA (US Aerospace Industries Association)<sup>431</sup> qui souligne en particulier que beaucoup des systèmes d'armes de la guerre du Golfe (Awacs, F-14, F-15, F-16, Chars M1, blindés Bradley, LRM, hélicoptères Apache, missiles Patriot) sont des produits de la technologie des années soixante-dix dont la production va s'arrêter. Or, les produits de la technologie des années quatre-vingts n'arriveront en production qu'à la fin des années quatre-vingt dix. Il y a donc pour

les producteurs américains un creux qu'il faut combler par le développement des exportations, pour maintenir en état les moyens de production<sup>432</sup>. Il expose des arguments assez semblables à ceux de Kapstein sur la diminution unitaire des coûts des matériels (profitable donc à tous les acheteurs) qu'entraînerait un développement des exportations américaines. Il insiste comme lui sur la possibilité de contrôle accru sur des pays hostiles que donnerait une hégémonie US dans la fourniture des armements, puisque les Etats-Unis pourraient alors, dans le cas où un client paraîtrait devenir hostile, "fermer le robinet" de la maintenance, rendant inutilisables les équipements<sup>433</sup>.

Le mouvement économique actuel de concentration/restructuration de l'industrie d'armements américaine et son offensive tous azimuts sur les marchés d'exportation ne sont donc pas de "purs" phénomènes économiques. Ils sont indissolublement en même temps une orientation stratégique dont le cœur est d'établir une hégémonie dans la production et la possession des moyens d'armement.

Il ne s'agit donc pas simplement d'une compétition économique ou d'une concurrence pour des marchés indistincts. La maîtrise des marchés d'armements est aussi un moyen de domination politique. Certes, l'enjeu de cette nouvelle course aux armements n'est pas, pour les pays européens, un enjeu directement militaire. Mais elle est bien un enjeu de maintien de la souveraineté. L'évolution du système des productions d'armements américains dans l'avenir ne manquera pas de mettre encore plus clairement en évidence ce mouvement de fond.

429 Ibidem, p. 675.

430 A quelques termes brutaux en moins, comme "monopole"...

431 JOHNSON J.L., "Conventional Arms Transfer Policy : An Industry Perspective", *Military Technology*, février 1994, pp.30-33.

432 "Exports to friendly country can help keep those lines warm" Ibidem, p.30.

433 "Fermer le robinet" en français, la traduction littérale est "tirer la chasse" : *We are more able to "pull the plug" on the support system for that equipment if the acquiring country takes steps deemed hostile to the US.* Ibidem, p.32.