



L'offensive américaine sur l'industrie d'armement européenne : un défi pour la France et l'Europe

Mémoire de géopolitique

De l'ingénieur principal de l'armement Claude CHENUIL
dans le cadre de l'étude dirigée « Géopolitique de la France »

directeur du séminaire : Christophe Réveillard

mars 2003

Avertissement : les propos de ce mémoire n'engagent que son auteur et ne représentent pas une position officielle d'un organisme du ministère de la Défense français.

Fiche de présentation documentaire

1 – L'offensive américaine sur l'industrie d'armement européenne : un défi pour la France et l'Europe ?

2 – Ingénieur Principal de l'Armement Claude CHENUIL

3 – 07/10/2004

4 – Division D, groupe D1

5 – Mémoire de géopolitique

6 – Les Etats-Unis ont lancé une offensive multiformes sur l'industrie d'armement européenne : coopérations biaisées sur les programmes, prise de contrôle capitalistique et technologique, pressions politiques. L'objectif final des Etats-Unis est de neutraliser les capacités européennes en matière d'armement pour prévenir l'émergence d'une Europe de la Défense. En effet, si l'Europe veut exister sur le plan politique au niveau mondial, elle doit se doter d'une défense crédible et donc disposer d'une industrie d'armement puissante et indépendante. Il lui faut donc réagir face à l'offensive américaine, en préservant ses capacités technologiques, en consolidant son industrie de défense et en construisant l'Europe de l'armement. La France peut et doit jouer un rôle dans ce processus.

7 – Mots clés : armement, industrie, Europe, Etats-Unis, offensive, défense, JSF

SOMMAIRE

1	INTRODUCTION.....	5
2	L'OFFENSIVE AMERICAINE SUR L'INDUSTRIE D'ARMEMENT EUROPEENNE.....	7
2.1	UNE INDUSTRIE DE DEFENSE EUROPEENNE DESORMAIS DANS LE COLLIMATEUR DE L'AMERIQUE.....	7
2.1.1	Une coexistence pacifique de 1945 jusqu'à la fin de la guerre froide.....	7
2.1.2	Un marché mondial de l'armement qui se rétrécit et une augmentation de la concurrence.....	10
2.1.3	Une industrie européenne qui gêne la politique de Washington.....	11
2.2	UNE OFFENSIVE MULTIFORMES.....	14
2.2.1	La coopération sur les programmes.....	14
2.2.1.1	D'une coopération du fort au faible à une mainmise sur l'industrie européenne.....	14
2.2.1.2	La machine de guerre JSF.....	15
2.2.1.2.1	Genèse du programme.....	15
2.2.1.2.2	La stratégie JSF.....	17
2.2.1.2.2.1	Principes.....	17
2.2.1.2.2.2	Avantages de la stratégie JSF pour les Etats-Unis.....	17
2.2.1.2.2.3	Mise en oeuvre de la stratégie JSF.....	19
2.2.1.2.2.4	L'argumentaire de promotion accompagnant la stratégie JSF auprès des pays partenaires.....	23
2.2.1.2.3	Une stratégie réussie.....	24
2.2.1.3	Vers une déclinaison de la stratégie JSF.....	26
2.2.2	Capitalistique.....	27
2.2.2.1	Des secteurs industriels de l'armement vulnérables en Europe.....	27
2.2.2.2	Construction navale.....	28
2.2.2.3	Armements terrestres.....	29
2.2.2.4	Le cas anglais.....	33
2.2.2.5	Les fonds de pensions.....	33
2.2.3	Technologique.....	34
2.2.3.1	Une course à l'armement effrénée.....	35
2.2.3.2	Une offensive sur les capacités technologiques européennes.....	38
2.2.3.2.1	Prise de contrôle de technologies critiques.....	38
2.2.3.2.2	Obstruction à l'acquisition de technologies par l'Europe.....	39
2.2.4	Politique.....	40
2.2.4.1	Un pression directe sur les états.....	40
2.2.4.2	L'offensive via l'OTAN.....	43
2.3	LES CONSEQUENCES DE CETTE OFFENSIVE.....	44
2.3.1	Sur la BITD (base industrielle et technologique de défense).....	44
2.3.2	Sur le plan politique.....	44
2.3.2.1	Une perte d'indépendance en national.....	44
2.3.2.2	Une perte d'influence à l'international.....	47
2.3.3	Sur le plan économique.....	49
3	UN DEFI A RELEVER POUR LA FRANCE ET L'EUROPE.....	52
3.1	SITUATION ACTUELLE DE L'INDUSTRIE D'ARMEMENT FRANÇAISE.....	52
3.1.1	Une industrie d'armement en pleine mutation.....	52
3.1.2	La France un acteur majeur dans le domaine de l'armement en Europe.....	54
3.1.3	Un choix européen très clair de la France.....	56
3.1.4	Les relations franco-américaines dans l'armement : peu de coopérations, beaucoup de confrontations.....	57
3.2	NECESSITE D'UNE REACTION FACE A L'OFFENSIVE AMERICAINE.....	59
3.2.1	Vers une Europe politique et donc de la défense.....	59
3.2.1.1	Une Europe qui se cherche.....	59
3.2.1.2	Une prise en compte difficile de l'offensive américaine.....	60
3.2.1.3	Une Amérique, un partenaire non fiable.....	60
3.2.1.4	Vers une Europe de la Défense et donc de l'armement.....	62
3.3	QUELLE REACTION ?.....	63
3.3.1	Une vassalité acceptée ?.....	63
3.3.2	Des coopérations équilibrées sont-elles possibles avec l'Amérique ?.....	64
3.3.2.1	L'exemple britannique.....	64
3.3.2.2	De la nécessité d'établir un rapport de force favorable.....	66
3.3.3	Préserver les capacités technologiques européennes.....	68
3.3.3.1	Une résistance tous azimuts.....	68

3.3.3.2	Sur le front de l'export	68
3.3.3.2.1	L'export, une nécessité économique pour l'industrie européenne.....	68
3.3.3.2.2	L'export, une nécessité politique pour l'Europe.....	69
3.3.3.2.3	Nécessité d'un engagement fort des politiques	70
3.3.3.2.4	Un engagement tous azimuts mais à coordonner	71
3.3.3.2.5	Contre la menace JSF.....	72
3.3.3.3	Pour une consolidation de l'industrie européenne de défense	74
3.3.3.3.1	Une industrie vulnérable	74
3.3.3.3.2	Constructions navales.....	75
3.3.3.3.3	Armements terrestres	76
3.3.3.3.4	L'industrie en pointe pour la construction de l'Europe de l'armement.....	77
3.3.3.4	Vers une Europe de l'armement.....	77
3.3.3.4.1	La seule voie viable	77
3.3.3.4.2	Un effort de recherche commun à accomplir	78
3.3.3.4.3	Des programmes européens à privilégier.....	79
3.3.3.4.4	Un marché de l'armement européen.....	80
3.3.3.4.4.1	Le GAEO et l'OAE0.....	80
3.3.3.4.4.2	La Loi.....	80
3.3.3.4.4.3	L'OCCAR.....	81
3.3.3.4.4.4	Des efforts à poursuivre	82
3.3.4	Des opportunités de coopération à saisir avec l'Amérique	83
4	CONCLUSIONS	85
	LEXIQUE.....	62
	BIBLIOGRAPHIE.....	63

L'offensive américaine sur l'industrie d'armement européenne : un défi pour la France et l'Europe ?

1 INTRODUCTION

Les récents conflits dans le Golfe et les Balkans ont mis en évidence les déficiences de l'Europe dans le domaine de la Défense, dus à un manque de moyens suite à des budgets insuffisants, mais surtout découlant d'une absence de volonté politique commune dans l'Union Européenne (UE). Cette situation évolue cependant depuis quelques années avec notamment la création d'un état-major européen au niveau de l'Union Européenne et d'entités militaires européennes comme l'Eurocorps ou le Groupe Aérien Européen, ou la volonté européenne de pouvoir assurer les missions dites de Petersberg de maintien de la paix. Les Etats Unis se plaignant régulièrement de l'incapacité de l'Europe à se doter de moyens de défense suffisants, ils devraient être satisfaits de voir les Européens afficher une volonté de progrès dans ce domaine. Or ce n'est pas le cas, car l'émergence d'une Europe de la Défense forte étant susceptible à terme de réduire le contrôle qu'ils exercent sur l'OTAN et de mettre fin à leur statut de seule hyperpuissance mondiale en voyant l'émergence d'un pôle ami, mais surtout concurrent.

Aussi pour prévenir l'émergence d'une Europe de la Défense, les Etats-Unis s'attachent à contrecarrer les efforts des Européens en jouant sur leur divisions et en jouant de leur position dominante au sein de l'OTAN. Ainsi la NRF (NATO Reaction Force) de l'OTAN est une réponse aux 50 000 hommes de la force européenne des missions de Petersberg et, dans le cadre de la réorganisation de l'OTAN suite au sommet de Prague de 2002, la nouvelle organisation proposée ne vise qu'à diminuer l'autonomie de décision des Européens.

Mais ces efforts américains pour empêcher l'émergence d'une Europe de la Défense sont particulièrement sensibles dans le domaine de l'armement. En effet avec la sophistication croissante des armements, leur maîtrise devient un élément clé de la puissance militaire et

donc politique. Sans industrie d'armement forte et indépendante, jamais l'Europe ne pourra s'affranchir de la tutelle américaine en matière de défense. Or on constate depuis quelques années une offensive américaine dans le domaine de l'armement qui vise à terme de contrôler les capacités européennes dans le domaine.

Comment cette offensive se traduit-elle dans les faits, quelles en sont les formes et les conséquences ? Que peut faire l'Europe, et en particulier la France pour y faire face ? N'est il pas déjà trop tard ? Ce sont là les questions auxquelles nous allons essayer de répondre.

2 L'OFFENSIVE AMERICAINE SUR L'INDUSTRIE D'ARMEMENT EUROPEENNE

2.1 Une industrie de défense européenne désormais dans le collimateur de l'Amérique

2.1.1 Une coexistence pacifique de 1945 jusqu'à la fin de la guerre froide

Les Etats-Unis ont pendant longtemps « ignoré » l'industrie d'armement européenne. En effet, après la deuxième guerre mondiale, mis à part celle de la Grande Bretagne, celle des autres pays européens était anéantie suite aux ravages de la guerre. Dans le cadre de la guerre froide et la lutte contre le communisme, les Etats Unis ont massivement contribué au rééquipement des armées de l'Europe de l'Ouest grâce à leurs immenses surplus issus du conflit mondial. Ils ont également fortement contribué à la renaissance d'une industrie d'armement européenne grâce aux commandes « off shore », procédure innovante aux termes de laquelle les Etats-Unis achetaient de l'équipement produit par un pays membre européen de l'OTAN et l'offrait ensuite à ce pays ou à un autre pays membre à titre d'aide dans le cadre du Mutual Defense Assistance Program de 1949. C'est ainsi que la France, en dehors de l'aide militaire américaine, dont elle avait été bénéficiaire dès 1951 et qui devait se prolonger jusqu'au milieu des années 1960, devait recevoir en plus le produit de commandes de matériels faites et financées par les Américains. Ces commandes « off shore » allaient en particulier permettre le décollage de programmes aussi importants pour la relance de l'industrie d'armement française du début des années 1950 que celui des avions Mistral à la SNCASE, des Ouragans (1^{er} avion à réaction de conception française à rentrer en service opérationnel, 350 exemplaires produits, dont 104 exportés en Inde et 71 en Israël) et Mystère IV des Avions Marcel Dassault (411 produits, dont 169 exportés en Inde et en Israël), les escorteurs d'escadre T56 (17 unités d'un déplacement de 4000 tonnes qui ont constitué l'ossature de la Marine Nationale jusqu'à leur retrait du service dans les années 1980)... Après le tarissement des financements américains, l'industrie de défense européenne a malgré tout continué à prospérer, alimentée par la course à l'armement de la guerre froide et par les exportations.

La donne a changé avec la fin de la guerre froide. L'industrie de défense américaine a très rapidement tiré les conclusions qui s'imposaient et a débuté sa restructuration dès le début des

années 1990. En novembre 1993, Bill Perry, alors secrétaire d'état à la défense, a réuni l'ensemble des principaux industriels de la défense dans un dîner plus connu sous le nom de « dernier souper ». Le but recherché était de pousser ces derniers à se regrouper ou à sortir du métier. On doit constater que cette démarche a porté ses fruits puisque le paysage de l'industrie de défense américain s'est singulièrement consolidé depuis cette date. Ainsi dans le domaine aérospatial on est passé en l'espace de 10 ans de 18 à 6 acteurs majeurs, soit une réduction d'un facteur 3. D'un autre côté, les groupes non spécialisés dans l'aéronautique ou la défense se sont recentrés sur leur métier originel en cédant leurs activités spécialisées, avec aussi, et surtout, la promesse de profits immédiats en regard des montants des transactions. C'est ainsi que General Motors a cédé les filiales militaires de Hughes et, tout récemment, sa division de véhicules blindés légers, General Electric sa filiale GE Aerospace, Chrysler ses activités aéronautiques et IBM sa division électronique Federal Systems, Motorola sa division défense.

Contrairement à l'Europe, il est singulier de voir que l'Etat fédéral a été un élément déterminant de ce mouvement. La volonté politique était claire et sans appel, d'autant plus qu'elle était accompagnée de mesures propres à stimuler ceux qui n'auraient pas compris le message, à savoir la baisse des crédits du Pentagone. Le mouvement de concentration a même parfois du être freiné par le Department of Defense (DoD) afin de préserver une capacité de concurrence interne aux Etats Unis. Ainsi Northrop Grumman a dû renoncer en juillet 1998 à son projet de fusion avec Lockheed Martin, la division antitrust du Pentagone ayant estimé que cette opération aurait éliminé la concurrence dans plusieurs domaines du secteur électronique et aérospatial. Plus tard, en 2000, les mêmes contraintes anti-concurrentielles ont écarté Northrop Grumman de la reprise d'activités de Lockheed Martin dans l'électronique de défense, attribuées à BAE Systems. General Dynamics a également été écarté en 2001 de la reprise du chantier naval Newport News, attribué à Northrop Grumman.

Jusque là l'industrie de défense européenne n'avait guère intéressé les industriels américains. Comparé au marché américain de la défense, celui européen était peu important et difficilement pénétrable compte tenu de l'existence de nombreuses sociétés européennes performantes dans le domaine et de la volonté des différents états européens de protéger, voire même développer, leurs industries nationales en privilégiant les commandes à leur industrie. Les exemples de pénétration du marché européen (nous parlons ici du cas des nations ayant des capacités de production importantes de matériels de défense : France, Royaume Uni,

Allemagne, Italie, Suède...) par des matériels américains (autres que ceux fournis dans le cadre de l'aide pour la lutte contre le communisme) restaient donc limités à quelques exceptions. C'est le cas par exemple de matériels disponibles uniquement aux Etats Unis et/ou trop coûteux à développer en Europe (par exemple les avions AWACS en France et au Royaume Uni, ce dernier pays ne s'étant résigné à acheter ce type d'appareil qu'après l'échec retentissant du projet national Nimrod AEW), ou de matériels intérimaires disponibles rapidement pour pallier un trou capacitaire (avions Phantom pour la Royal Air Force en attendant le Tornado ou F16 pour l'Italie en attendant l'Eurofighter), enfin de matériels destinés à être fabriqués sous licence en Europe en vue de développer les capacités d'industries nationales (avions F104 en Italie par exemple).

A l'exportation, que ce soit en Europe ou ailleurs dans le monde, un *modus vivendi* acceptable avait été trouvé où chacun trouvait son compte. En effet les Américains et les Soviétiques utilisaient la fourniture d'armes comme un instrument dans leur politique d'affrontement, comme un moyen pour maintenir un pays dans leur alliance (cas des Etats Unis avec la Turquie par exemple). Les Européens trouvaient facilement à tirer leur épingle du jeu dans cette situation : leurs matériels s'ils étaient plus chers que ceux des russes, étaient en général d'aussi bonne qualité que ceux des américains, moins sophistiqués notamment pour ce qui est de la mise en œuvre, et souvent plus accessibles pour des raisons politiques, car représentant un certain non-alignement. Cela explique par exemple le succès de la famille des Mirages, vendus à plusieurs centaines d'exemplaires de par le monde : il s'agissait d'appareils présentant un bon niveau de performances (« *sucessfully combat proven* » notamment aux mains des pilotes Israéliens) et moins complexes que leurs équivalents américains¹. La France et d'autres pays européens n'hésitaient pas à vendre à des pays vis à vis desquels les Etats Unis ne voulaient pas vendre d'armes pour des raisons politiques mais qui pour autant ne voulaient pas tomber sous la sphère d'influence russe : pays Arabes, Afrique du Sud... Les Etats Unis avaient également totalement renoncé à certains créneaux à l'exportation car les forces armées américaines ne s'intéressaient pas à ce type de matériel : c'est le cas par exemple des sous marins à propulsion classique² ou des avions d'entraînement (marché dominé par l'Alpha Jet franco-allemand et le Hawk britannique).

¹ Le concept de chasseur « léger » n'a été réintroduit dans l'Us Air Force que dans les années 1970 avec le General Dynamics F16, le seul chasseur léger américain comparables aux Mirages étant jusque là le Northrop F5, un appareil peu performant réservé uniquement aux exportations.

² A propulsion non nucléaire, en général mixte diesel-électrique, même si l'on commence aujourd'hui à voir apparaître pour la navigation en plongée des systèmes AIP (Air Independent Propulsion) permettant des

Si les marchés des nations européennes productrices d'armement étaient difficiles à pénétrer par les produits américains, la réciproque était tout aussi vraie. Il s'agissait d'un véritable parcours d'obstacle, car l'industriel européen devait en général s'associer avec un partenaire local (Buy American Act³), même si avec un bon produit le succès était possible : citons l'acquisition d'hélicoptères Dauphin d'Aérospatiale et de Falcon de Dassault par les Coast Guard US, de l'avion d'entraînement Hawk par l'US Navy, ou encore, du pistolet italien Beretta 92 en remplacement du mythique Colt 45.

2.1.2 Un marché mondial de l'armement qui se rétrécit et une augmentation de la concurrence

La fin de la guerre froide a amené une réduction des demandes en matière d'armement (les dividendes de la paix). Dans le prolongement de la RMA (Revolution in Military Affairs)⁴, si l'industrie américaine s'est très vite restructurée pour rester compétitive, le seul marché intérieur américain ne suffisait plus à remplir son carnet de commande et elle a dû se tourner de plus en plus vers l'export. Les confrontations avec l'industrie de défense européenne sont donc désormais quasiment systématiques, et l'administration américaine n'hésite pas à s'investir dans ces affrontements. Très peu de pays restent « off limits » de l'industrie américaine, en pratique il s'agit principalement des états voyous, et ces marchés sont également fermés à l'industrie européenne pour des raisons politiques ; ainsi les marchés libyens ou irakiens, qui ont été pendant de très nombreuses années de très bon clients de l'industrie d'armement européenne et notamment française, sont désormais fermés pour cause d'embargo onusien. Les Américains peuvent même se permettre sur certains marchés d'être en situation de monopole face à des Européens timorés politiquement : ainsi les Etats Unis signent à tour de bras des contrats avec Taiwan, indifférents aux réactions chinoises, alors que les Européens eux boycottent ce pays sur le plan de l'armement pour cause de menaces chinoises de rétorsions économiques. A noter que dans le cas de la France, le refus de vendre

plongées de longue durée sans avoir besoin de naviguer au schnorkel (Scorpène français, U212 allemand). L'US Navy avait renoncé à ce type de propulsion au profit du nucléaire dès les années 1950.

³ La France, comme tous les pays ayant signé un MoU d'achats croisés avec les US, est exempté des conséquences du Buy American Act.

⁴ La RMA est une réforme stratégique américaine fondée sur trois constats essentiels : le militaire a perdu son rôle entraînant sur les applications civiles dans les nouveaux pôles de développement industriel, il y a un phénomène de transnationalisation et de désétatisation des crises (formes délinquantes de la guerre, extension des mafias, décomposition de certains états, prolifération des WMD), l'incertitude quant aux menaces du futur peut entraîner un fossé technologique entre les Etats-Unis et ses alliés. Elle englobe trois niveaux : technologique, doctrinal/opérationnel et organisationnel.

des armes à l'ancienne Formose découle d'un choix politique pro-chinois effectué de manière volontariste au plus haut niveau de l'état français et qui dépasse la simple peur de rétorsion.

Il est d'ailleurs à noter que malgré des surplus importants et des prix encore nettement inférieurs à ceux de leurs concurrents occidentaux, les constructeurs soviétiques n'ont pas inondé le marché comme on l'a craint à une certaine époque, pour une série de raisons :

- les risques de faillite des constructeurs russes, menacés par la forte récession dans le pays, rendent peu crédible leur capacité à soutenir dans la durée les matériels qu'ils exportent ;
- les craintes sur la fiabilité des matériels, dont les normes de sécurité n'étaient pas du même niveau qu'en Occident ;
- la quasi inexistence du « service après vente » ;
- la non interopérabilité avec des matériels occidentaux aux normes OTAN.

Par ailleurs, le fait que la Russie soit en retrait, dessert indirectement la France, qui, dans un monde bi-polaire, représentait une troisième voie, une manière de ne pas choisir. Dans un monde unipolaire, cet argument en faveur de la France tombe : le choix pro-français devient forcément anti-américain, c'est donc un engagement.

2.1.3 Une industrie européenne qui gêne la politique de Washington

Seule superpuissance restante depuis la fin de la guerre froide, Les Etats Unis souhaitent désormais régenter le monde, et ils ne s'en cachent pas. Si la politique étrangère américaine repose sur un messianisme bien connu - incarné par l'Axe du Mal -, elle ne s'en appuie pas moins sur des intérêts concrets et matériels que l'on peut résumer ainsi : accès au pétrole, accès à l'information, accès à la technologie.

- ***L'accès au pétrole.*** Que le pétrole soit au centre des préoccupations américaines dans le Golfe, ne fait aucun doute, même si le thème est curieusement absent des discours officiels comme de la plupart des articles de la presse américaine. Mais si le lien est fait en Europe et en particulier en France entre les projets américains dans le Golfe – concernant l'Irak mais également l'Arabie Saoudite, autre bête noire américaine -, il ne l'est pas pour d'autres régions pétrolières, moins importantes, mais également stratégiques pour l'Amérique. Ainsi, en va-t-il de la campagne américaine en Asie centrale où la guerre contre le terrorisme a permis

aux Etats-Unis de verrouiller cette région ; en Angola, autre pays riche en pétrole, le 23 février 2002, Jonas Savimbi, leader de l'UNITA, mourrait dans un assaut hélicoptère mené par des mercenaires, en partie israéliens, aidés, dit-on, par des appareils SIGINT américains. Sa mort cassait l'élan de l'UNITA, seul obstacle à la mainmise du pays par Dos Santos, le nouvel allié des Etats-Unis : hasard ou stratégie planifiée d'élimination ? Le 20 avril 2002, l'attaché militaire américain était suspecté d'avoir aidé les putschistes à fomenter un coup d'Etat au Venezuela, autre poche à pétrole, dirigé par Hugo Chavez, un admirateur de Castro ; depuis les troubles non pas cessés dans ce pays. Là encore : hasard ou stratégie délibérée de libérer l'accès au pétrole ? La diagonale du pétrole, de l'Asie centrale au Venezuela en passant par le Golfe, le Golfe de Guinée, l'Angola, est en passe d'être verrouillée ;

- ***L'accès l'information.*** Le réseau d'espionnage ECHELON a fait l'objet de nombreux articles, de vaines commissions d'enquête et de discours politiques en Europe. Mais, au-delà des stations d'espionnage de la NSA, une stratégie coordonnée de mainmise sur la société de l'information prend corps depuis le début des années quatre-vingt-dix : aide à la R&D (Research and Development) et aux entreprises innovantes via des programmes universitaires montés par la NSA ou via des fonds via IN-Q-Tel, créé par la CIA ; protection des infrastructures sensibles permettant des échanges d'information entre secteur privé et secteur public via les Information Sharing and Analysis Center; programme de reconversion des anciens agents de la NSA dans le secteur privé (soft landing)...Récemment, les attaques contre ALTRAN technologies ou la bataille inachevée autour de GEMPLUS, d'EUTELSAT et de Galileo, montrent à l'évidence que la déstabilisation, la prise de contrôle de sociétés européennes – et surtout françaises – figurent parmi les armes américaines destinées à accéder à l'information ; le renforcement des capacités de lobbying des sociétés américaines – comme Boeing – à travers la montée en puissance de leurs bureaux européens, en une preuve supplémentaire.

- ***L'accès à la technologie.*** Les Etats-Unis essaient de contrôler l'accès aux hautes technologies aux autres pays, en particulier en matière de défense. Le domaine de la défense offre actuellement de beaux exemples : l'achat des chantiers navals

allemands HDW par One Equity Partners, filiale de la Bank One ou la possible cession des parts de Siemens dans Rheinmetall – le fabricant du Leopard – à General Dynamics ; le secteur aéronautique n'est pas en reste avec l'offensive JSF.

En effet une industrie européenne d'armement forte et autonome gêne les Etats-Unis dans leur démarche de domination mondiale. Outre le fait que son existence empêche Washington de contrôler totalement les états européens, elle les empêche également d'étendre leur emprise sur le reste du monde. En effet, pour des raisons politiques, Washington refuse parfois de livrer certains types d'armements à certains pays. Par exemple, les Etats Unis ne veulent pas livrer de missiles air-air à longue portée à des pays d'Amérique du Sud, (officiellement pour ne pas y lancer une course à l'armement, officieusement pour les conserver dans un état de sous développement militaire et empêcher l'émergence de puissances régionales susceptible de rejeter leur influence), ni de missiles air-sol à longue portée aux pays arabes (officiellement pour limiter les risques de prolifération, officieusement pour conserver l'avantage militaire d'Israel), alors qu'aucune restriction n'existe au niveau des Nations Unies. A chaque fois, des pays européens, et notamment la France, ont été prêts à fournir ou même ont fourni les armements que Washington refusaient, suscitant l'ire des Etats Unis. La France a ainsi fourni aux Emirats Arabes Unis (EAU) des missiles Black Shaheen pour ses Mirages 2000. Il s'agit d'un missile de croisière de portée limitée, respectant parfaitement le régime MTCR (Missile Technology Control Regime), et qu'il est physiquement impossible de modifier pour qu'il emporte des rames de destruction massive. Les Etats Unis ont pourtant violemment réagi à cette vente, officiellement pour cause de non prolifération, officieusement car cette arme augmente significativement les capacités de l'armée de l'aire des EAU et constitue donc une menace potentielle pour Israël.

Aussi pour Washington, est il clair désormais que le chemin de la domination mondiale passe désormais sur le cadavre de l'industrie de défense européenne. Une offensive en ce sens a donc désormais été lancée.

2.2 Une offensive multiformes

2.2.1 La coopération sur les programmes

2.2.1.1 D'une coopération du fort au faible à une mainmise sur l'industrie européenne

Cette offensive américaine sur l'industrie d'armement européenne revêt de multiples aspects. L'un des plus redoutables, concerne les nouvelles formes de coopération sur les programmes proposées par les Etats Unis.

Coopérer avec les Etats Unis sur un programme d'armement n'a jamais été une tâche facile pour un pays étranger. Il faut dire que dans le cadre d'un programme transatlantique, le poids relatif des budgets, et donc des commandes, de chaque coté de l'atlantique, est pour le moins déséquilibré⁵... Aussi est il logique que le partenaire le plus puissant ait tendance à vouloir faire prévaloir son point de vue. Cela n'est d'ailleurs pas forcément un inconvénient. Force est de constater que les programmes en coopération équilibrée, comme ceux habituellement conduits en Europe, aboutissent souvent à des retards et à des surcoûts significatifs ; en effet, tout atermoiement d'un partenaire entraîne ipso facto une situation de blocage du programme, qui peut entraîner jusqu'à son arrêt. Si le programme A400M, bloqué pendant plus d'un an à cause de l'incompatibilité entre les budgets et le nombre d'avions prévus par l'Allemagne, devrait finalement déboucher prochainement, d'autres n'ont pas eu cette chance. Ainsi le programme AC3G-MP (ou TRIGAT), un programme pourtant structurant pour l'industrie européenne des missiles anti-chars, après avoir accumulé un retard record de neuf ans et demi à cause des atermoiements successifs (problèmes budgétaires ou administratifs, évolution du besoin et/ou des quantités...) des différents partenaires (Royaume-Uni, France, Allemagne, Belgique, Pays-Bas), a t'il finalement été définitivement arrêté suite à un retrait britannique décidé suite à l'annonce d'un nième retard.

Si les Etats Unis ont parfois pu être échaudés par des atermoiements européens sur certains programmes où ces derniers n'avaient somme toute qu'une part mineure, ils n'hésitent pas de leur coté à faire passer en force certaines décisions en utilisant leur position dominante. Ainsi

⁵ Par exemple pour le programme JSF, les Etats-Unis prévoient aujourd'hui d'en commander 2443 , les autres partenaires du programme au maximum 930 dont 150 pour le seul Royaume Uni...

sur le MEADS, un système de défense anti-missile, développé en coopération entre les Etats-Unis, l'Allemagne et l'Italie, les Américains n'ont pas hésité à imposer le choix du missile PAC3 du système Patriot actuel, alors qu'initialement un nouveau missile devait être développé⁶. Cela revient en fait à imposer à ces pays européens le choix d'un missile américain, soit en quelque sorte une exportation forcée.

Mais on peut considérer que ces manières de procéder dans le cadre de coopérations transatlantiques, qui jusqu'à présent étant limitées en nombre et ne recouvraient pas des programmes structurants, pouvaient être acceptables, les passages en force américains « compensant » les attermolements européens. Mais la situation est en train de changer avec les nouvelles formes de coopération que les Etats Unis introduisent sur les programmes d'armement. Celles-ci permettent de contrôler d'un seul coup d'un seul les marchés à l'exportation et de tuer les futurs systèmes de combat nationaux européens. Le programme JSF en est une brillante illustration.

2.2.1.2 La machine de guerre JSF

2.2.1.2.1 Genèse du programme

Le mot "clé" du programme F-35/JSF est "l'affordabilité". Dès le lancement du JSF (Joint Strike Fighter), en 1994, l'Administration Clinton (c'est-à-dire Clinton lui-même, son secrétaire à la défense, Bill Cohen, et son directeur national d'armement, Jacques Gansler) a décidé que le mot "clé" du programme serait "l'affordabilité" de l'avion, selon les postulats "COPT" (Cost Operational Performance Trade, c'est-à-dire "design to cost") et "CAIV" (Cost as An Independent Variable). Cette exigence résultait d'une considération domestique d'une part et d'une considération export d'autre part.

- a) Au plan domestique, l'aviation de combat tactique, vieillissante et disparate, existant dans les trois services (US Air Force, US Navy et US Marine Corps⁷), devait être renouvelée, pour éviter un "creux capacitaire" à terme, par un avion capable d'être produit à un rythme élevé (à terme 170 avions par an) calquant celui adopté dans les années 1980 (années "Reagan") sur les programmes F-16 et F/A-18, mais cela dans un contexte budgétaire plus défavorable (en tout cas avant l'année fiscale 2003). Il fallait donc un avion "bas coût" mais aussi unique, interarmes, pour disposer du

⁶ Il n'est toutefois pas exclu que l'Aster franco-italien soit un jour considéré car le PAC3 coûte très cher.

⁷ La nécessité est surtout vraie pour l'USMC, moins pour le deux autres services qui disposent soit de versions modernes du F-16, soit de F/A18-E/F.

volume critique de production nécessaire à la tenue du pari économique engagé. Les trois services furent donc sommés d'harmoniser leurs besoins afin de se satisfaire du même type d'avion, même si décliné en trois versions dont le taux de standardisation serait compris (selon les sources et...selon les jours) entre 70 et 90 %. On aura ainsi le F-35A/CTOL (décollage et atterrissage conventionnels) pour l'US Air Force, le F-35B/STOVL (décollage court et atterrissage vertical) pour l'US Marine Corps et le F-35C/CV (version "navalisée") pour l'US Navy⁸. Sur le JSF, le "consensus" Administration/services semble bien établi et solide, mais l'US Navy reste néanmoins très attaché à son F/A-18E/F "Super Hornet" et l'US Air Force tient absolument à sauvegarder son F/A-22A "Raptor" , qui est actuellement LA priorité de l'USAF....

- b) Au plan export, un avion à la fois "bas coût" et représentatif de la toute dernière génération technologique serait particulièrement attractif et permettrait de pérenniser (après le F-16) la domination américaine, voire d'atteindre l'hégémonie, sur le marché mondial des avions de combat au seuil d'une nouvelle phase d'expansion. Le F-35/JSF, qui pourrait arriver sur le marché international en 2012, devrait être proposé à un prix "fly away" (dollars 2002) compris entre 37 M US \$ (version conventionnelle F-35A/CTOL) et 48 M US \$ (version embarquée F-35C/CV). Ces prix sont considérés par "Pete" Aldridge, l'actuel directeur national d'armement américain, comme des "affordability numbers" intangibles. Ils ont été établis sur la base d'une production initiale de 3002 avions, soit 2852 pour les Etats-Unis et 150 pour le Royaume-Uni.

Le JSF fut rebaptisé "F-35" en octobre 2001, lorsque Lockheed Martin fut sélectionné comme maître d'oeuvre industriel du programme (avec Northrop Grumman et BAE Systems comme coopérateurs principaux), à l'issue d'une phase d'évaluation compétitive de deux démonstrateurs, le Lockheed Martin X-35 et le Boeing X-32.

⁸ A noter que le concept "jointness", appliqué à un avion de combat tactique américain, avait déjà été promu, sans succès, dans les années 60, sur le programme General Dynamics F-111, alias "TFX" (Tactical Fighter-X). Son "chantre" de l'époque, Robert S. McNamara, secrétaire à la défense de l'Administration Kennedy puis de l'Administration Johnson (1961-1968), n'avait pas su ou pu faire passer l'idée auprès d'utilisateurs exprimant des besoins trop divergents mais aussi bataillant pour sauvegarder, voire accroître, leurs rôles et missions respectifs. In fine le F111 n'a été mis en service que la l'US Air Force, et après des débuts calamiteux au Vietnam (3 avions sur 6 perdus en trois semaines lors de son premier déploiement opérationnel en 1968), il devait connaître une longue et brillante carrière comme chasseur bombardier tous temps à long rayon d'action.

Cependant, avant même d'attendre que l'avion soit développé, le gouvernement américain a entrepris de capturer un maximum de "prospects" futurs au profit du JSF, en mettant en oeuvre une habile stratégie d'association/participation de partenaires internationaux au programme.

2.2.1.2.2 La stratégie JSF

2.2.1.2.2.1 Principes

Cette stratégie est, au départ, l'oeuvre de l'Administration Clinton (poursuivie ensuite, avec une nouvelle "vigueur", par l'Administration Bush) ; elle a été imposée aux services (US Air Force, US Navy et US Marine Corps) par le Pentagone et est accompagnée, en arrière plan, par l'industrie de défense américaine. Sur ce programme, en effet, le gouvernement américain ne vient plus en soutien de son industrie mais se positionne en première ligne. C'est lui qui décide (seul et souverainement) du choix des pays partenaires ; c'est lui qui signe avec chacun d'eux un accord bilatéral de coopération sur le programme ; c'est lui enfin qui impose à ces pays une nouvelle règle du jeu, diamétralement opposée aux usages actuels accompagnant l'exportation d'armements et, en l'occurrence, d'avions de combat. Le langage tenu pourrait être, en substance, le suivant : "Puisque vous êtes partenaire du club, et non pas un simple client, vous ne pouvez prétendre (en cas d'acquisition du JSF) à des compensations ("offsets") et nous ne garantissons, dans le MoU, aucun retour de charge de travail à votre industrie. Celle-ci pourra simplement concourir sur des appels d'offres lancés par la maîtrise d'oeuvre et ne sera retenue que si elle est capable, face à la concurrence exercée par les autres pays du club, de présenter le meilleur produit au meilleur prix ; l'affordabilité impose en effet la mise en concurrence systématique à tous les étages." Ce positionnement du gouvernement en première ligne, offre l'avantage de la cohérence entre stratégie étatique et des industriels ; il présente de plus un impact fort et attractif pour les pays partenaires potentiels, d'avoir un état comme garant.

2.2.1.2.2.2 Avantages de la stratégie JSF pour les Etats-Unis

Pour les Etats-Unis, cette stratégie devrait :

- a) permettre la consolidation intérieure du programme (un programme estampillé "international" est, a priori, moins susceptible d'être malmené par le Congrès, en cas de vraie difficulté) ;
- b) apporter, grâce aux "tickets d'entrée" demandés aux autres pays du "club SDD", une provision financière généreuse et bienvenue en cas de dérapage des coûts de la phase de développement. La contribution des 8 pays associés aux Etats-Unis pour le développement du F-35/JSF s'élèvera en effet, sur dix ans, à 5,295 milliards de dollars, dont 4,82 milliards de dollars de crédits de R&T européens ;
- c) contribuer ainsi à assécher gravement, en parallèle, les crédits de R&T européens, ce qui pourrait remettre en cause, à terme, la maîtrise des technologies et le maintien des compétences nécessaires au développement autonome d'un futur système de combat aérien européen ;
- d) renforcer la mise sous tutelle, on peut même parler de vassalité, dans le cadre d'une coopération "du fort au faible", des entreprises de défense européennes, celles-ci devenant, à condition d'ailleurs qu'elles le méritent, un vivier de sous-traitants potentiels au profit des maîtres d'oeuvre américains du domaine, mais susceptibles de ne pouvoir travailler que sur des technologies "non critiques" de l'avion (quid des technologies "stealth", notamment ?) ;
- e) incidemment, donner aux Américains l'accès à certaines technologies spécifiques européennes (exemple : la technologie "STOVL" britannique) ;
- f) assurer la capture, dès aujourd'hui, des prospects "avions de combat" dans les autres pays du "club SDD" qui devront renouveler leurs flottes actuelles entre 2010 et 2020 (selon les estimations, ces prospects cumulés représenteraient entre 730 et 930 avions, dont 150 pour le Royaume-Uni) ; en effet, sauf déboires catastrophiques sur le programme, l'effort financier consenti par ces pays dans la phase de développement devrait les "obliger", en pratique (et notamment vis-à-vis de leur opinion publique), à acheter à terme l'avion pour satisfaire leurs propres besoins. A noter que les Américains estiment pouvoir vendre, in fine, entre 2500 et 3000 avions sur le marché "export", pour 3002 avions à acquérir par les Etats-Unis (2852 initialement) et le Royaume-Uni (150) ;

- g) affaiblir, en parallèle et là aussi dès aujourd'hui, les programmes "Rafale" et "Eurofighter" sur le marché à l'exportation, notamment pour ce dernier, dans les deux pays qui sont à la fois membres du consortium européen et partenaires du JSF : le Royaume-Uni et l'Italie. L'acquisition du JSF devrait probablement conduire un jour ces derniers à réduire leur intention de commande de l'Eurofighter, notamment dans sa version air-sol (du moins si elle est développée un jour...);
- h) diminuer, grâce aux nouvelles commandes internationales espérées, les "affordability numbers" du JSF (donnés supra), ou à tout le moins les maîtriser en cas de révision à la baisse des intentions de commande américaines (le 3 février 2003, le Pentagone a ainsi annoncé que le nombre de JSF à acquérir pour les forces aériennes américaines ne serait plus de 2852 mais de 2443, soit 409 avions en moins).

2.2.1.2.2.3 Mise en oeuvre de la stratégie JSF

La stratégie JSF a prévu trois étapes d'engagement croissant des pays cibles :

- a) 1ère étape : participation à la phase de démonstration de concept, dite "CDP" (Concept Demonstration Phase), du JSF : fin 1996-été 2001, au cours de laquelle Lockheed Martin d'une part et Boeing d'autre part ont été en compétition dans la conception, la fabrication et les essais en vol des démonstrateurs X-35 et X-32.

Trois statuts de participation à cette phase ont été définis avec, pour chacun, un niveau de "ticket d'entrée" différent :

- le statut "Full Collaborative Partner", rejoint dès décembre 1995 par le Royaume-Uni (participation : 200 M US \$), donnant théoriquement droit à :
 - la possibilité d'influencer le cahier des charges de l'avion pour l'adapter à un besoin technico-opérationnel spécifique ;
 - la coautorité de conception ;
 - la participation à des études technologiques ciblées ;

- l'accès à l'ensemble de la liasse documentaire du programme.
- le statut "Associate Partner" ou "Informed Partner", qu'ont rejoint les Pays-Bas, la Norvège et le Danemark en 1997, puis le Canada et l'Italie en 1998 (participation par pays : 10 M US \$), donnant théoriquement droit à :
- la participation à des études technologiques ciblées ;
 - l'accès à l'ensemble de la liasse documentaire du programme.
- le statut "Major participant", qu'ont rejoint, en 1999, Singapour, la Turquie puis Israël (le montant total de la participation financière des trois pays s'élevait à 10,3 M US \$: 0,5 M US \$ pour Israël, 3,6 M US \$ pour Singapour et 6,2 M US \$ pour la Turquie), octroyant simplement à ces partenaires le droit d'accès aux informations non classifiées du programme.

Remarque : les discussions avec l'Australie puis la Belgique en vue de leur adhésion à cette phase "CDP" n'avaient pas abouti.

- b) 2ème étape : participation à la phase de développement et de démonstration, dite "SDD" (System Development and Demonstration) du Lockheed Martin F-35/JSF, engagée le 26 octobre 2001 et qui devrait se terminer fin avril 2012.

Trois niveaux de participation à cette phase ont été définis :

- le "niveau 1", réservé au Royaume-Uni qui l'a rejoint dès janvier 2001 (en fait trois jours avant l'investiture du Président Bush, alors que le programme JSF semblait menacé par ce dernier). La participation financière correspondante, sur dix ans (2002-2012), est de 1,9 MD US \$ pour le développement du "tronc commun" du F-35/JSF, plus 870 M US \$ destinés à l'adaptation de l'avion aux besoins spécifiques britanniques (principalement armements et intégration dans le C4I britannique). Ce niveau donne théoriquement au Royaume-Uni :
- la coautorité de conception ;

- 10 postes à la direction de programme multinationale F-35/JSF où la représentation est répartie comme suit : US Air Force (40 %), US Navy/Marine Corps (40 %) et partenaires internationaux (20 %) ;
- la capacité de faire participer son industrie au programme (en fait, vu l'engagement pionnier de leur gouvernement, les entreprises britanniques seront, après l'industrie américaine, de loin les mieux servies sur le programme JSF. Ainsi, par exemple, BAE Systems est dans l'équipe de maîtrise d'oeuvre aux côtés de Lockheed Martin et de Northrop Grumman ; cependant, il conviendra de distinguer le travail effectué sur le sol britannique et celui qui ira aux filiales américaines d'entreprises telles que BAE Systems ou Rolls-Royce) ;
- l'exemption des coûts non récurrents de production.

Remarque : le Royaume-Uni avait également exigé de pouvoir coproduire sur son sol le F-35/JSF pour satisfaire ses propres besoins et ceux des autres pays européens ; à ce jour, aucune suite sur l'installation d'une deuxième ligne de production de l'avion en Europe (en Grande-Bretagne ou en Italie, cette dernière ayant formulé la même demande) n'a encore été donnée par les Américains. La requête devrait normalement être refusée au motif, encore une fois, de "l'affordability" du programme (un rapport de la RAND Corporation, daté de novembre 2002, concluait que toute alternative à la décision actuelle d'avoir une seule ligne d'assemblage de l'avion, installée chez Lockheed Martin à Fort Worth, Texas, se traduirait par des surcoûts). Ainsi, cette délocalisation des opérations d'assemblage de l'avion, qui avait séduit certains pays, au plan industriel, sur le programme F-16 notamment (installation de chaînes du F-16 en Belgique, en Corée du sud, aux Pays-Bas et en Turquie), ne serait pas, a priori, reconduite pour le JSF.

- le "niveau 2", rejoint par les Pays-Bas (ticket d'entrée sur 10 ans : 800 M US \$) et par l'Italie (ticket d'entrée sur dix ans : 1 Md US \$) en juin 2002, donne théoriquement à chacun de ces pays :

- jusqu'à 5 postes à la direction de programme multinationale F-35/JSF ;
 - la capacité de faire participer son industrie au programme ;
 - l'exemption des coûts non récurrents de production en cas d'acquisition du F-35/JSF.
- le « niveau 3 », enfin, rejoint successivement par le Canada (150 M US \$), le Danemark (125 M US \$), la Norvège (125 M US \$), la Turquie (175 M US \$) et l'Australie (150 M US \$) entre février et juillet 2002 (à noter que l'Australie avait annoncé son adhésion le 27 juin 2002 mais n'a officiellement signé le MoU correspondant que fin octobre 2002), donne théoriquement à chacun de ces pays :
- un poste unique à la direction de programme multinationale F-35/JSF ;
 - la capacité de faire participer son industrie au programme ;
 - la déduction de son "ticket" d'entrée" du devis des coûts non récurrents de production appliqués à sa future commande éventuelle du F-35/JSF.

Remarques :

- En dehors de l'Australie, tous les autres pays du "club SDD" avaient préalablement adhéré et cotisé à la phase "CDP" ; la mécanique de la "stratégie JSF" a donc, à ce stade, remarquablement fonctionné.
 - Cependant, Israël et Singapour, pourtant partenaires du JSF dans la phase "CDP", ne sont pas membres du "club SDD" ; ces deux pays ont signé début 2003 des "lettres d'intention" (LOI) préparant leur participation à la phase de développement et de démonstration du programme F-35/JSF, en qualité de "Security Cooperation Participant" (SCP). Leur adhésion ne sera effective qu'après la signature d'une "lettre d'acceptation" (LOA).
- c) 3ème étape : la commande effective du F-35/JSF par les pays du "club SDD"

- La participation à l'étape précédente, comme il a été dit plus haut, semble "contraindre" les pays concernés à acquiescer à terme le JSF - eu égard aux investissements qui auront été consentis au cours de la phase de développement - pour satisfaire leurs besoins nationaux.
- Cependant, les accords "JSF" signés par certains pays (en tout cas par la Norvège, les Pays-Bas et l'Italie), prévoiraient une clause de sortie, à tout moment, de la phase "SDD". Ceci dit, plus le temps passera et plus cette clause devrait devenir politiquement impraticable.
- Pour autant, à ce jour et en dehors des Etats-Unis, seul le Royaume-Uni s'est officiellement engagé à acquiescer jusqu'à 150 F-35B/STOVL. Le prochain pays qui devrait normalement se décider serait l'Australie qui a prévu de commencer à remplacer ses AF-18A/B "Hornet" dès 2012.

2.2.1.2.2.4 L'argumentaire de promotion accompagnant la stratégie JSF auprès des pays partenaires

Les pays qui sont entrés dans le "club SDD" du programme F-35/JSF se sont, à ce stade, laissés convaincre par l'argumentaire promotionnel suivant :

- a) Vous pourrez équiper à terme vos forces aériennes d'un avion de combat représentant un "saut de génération" par rapport aux autres produits du marché et "garantissant" l'interopérabilité avec nous (les Américains).

Le F-35/JSF est en effet présenté comme un avion de 5^{ème} génération, caractérisé par l'emport des armements en soutes internes et, d'une façon générale, par sa furtivité (au moins électromagnétique). De plus les Américains assènent à leurs alliés le message simple (voire simpliste) disant que la meilleure - sinon la seule - façon d'être interopérable avec eux, c'est d'être équipé du même avion.

- b) Cet avion de 5^{ème} génération sera proposé à un prix particulièrement attractif ("abordable", donc) compte tenu du concept "design to cost" retenu, du taux élevé de standardisation entre les trois versions du F-35/JSF mais surtout du nombre colossal d'avions à produire, jusqu'à 6000 !

Remarque : 6000 avions, c'est-à-dire, encore une fois, 3000 avions pour les besoins américains et britanniques, et jusqu'à 3000 autres F-35/JSF pour satisfaire les besoins des autres pays du "club SDD" et ceux du "grand export".

- c) Vous aurez une capacité totale d'accès à l'information sur le programme et (pour le Royaume-Uni) vous pourrez influencer les spécifications du système F-35/JSF.
- d) Vous pourrez impliquer votre industrie nationale dans un programme aérospatial structurant, de très haute technologie et susceptible de rapporter à vos entreprises (sous réserve qu'elles soient compétitives au plan international) un volume de travail très important compte tenu de la quantité d'avions à produire (jusqu'à 6000) et représentant un enjeu financier bien plus considérable que votre investissement initial dans la phase "SDD".

Remarque : ainsi, fin 2001, Lockheed Martin faisait miroiter à l'industrie néerlandaise un chiffre d'affaires global à terme (phases de développement puis de production du F-35/JSF) d'environ 8 milliards de dollars, soit un retour dix fois plus important en volume que le "ticket d'entrée" (sur 10 ans) de 800 millions de dollars payé par les Pays-Bas pour devenir partenaire de "niveau 2" sur la phase "SDD" du programme. A ce jour, seuls 125 millions de dollars de contrats auraient été attribués aux entreprises néerlandaises.

2.2.1.2.3 Une stratégie réussie

Cette stratégie a donc rencontré, jusqu'à présent, un succès indiscutable, puisque 8 pays sont désormais partenaires des Américains dans la phase de développement et de démonstration (System Development and Demonstration, SDD) du programme. Le Royaume-Uni s'est engagé dans cette phase dès janvier 2001 et, au premier semestre 2002, le Canada, le Danemark, les Pays-Bas, la Norvège, l'Italie, la Turquie et enfin l'Australie, ont suivi. Cependant, à l'exception de ce dernier pays, tous les autres n'ont fait, en somme, que prolonger leur engagement antérieur sur le JSF. A noter que la porte de ce que l'on pourrait appeler le "club SDD" (pays participant au développement du F-35/JSF et dont les industries de défense sont ainsi rendues éligibles à concourir dans l'espoir d'obtenir une part de travail

sur le programme) s'est fermée en 2002 et les nouveaux pays, tels qu'Israël et Singapour, qui voudraient dorénavant entrer sur le programme ne seraient théoriquement considérés - en gros - que comme des clients "FMS" potentiels du JSF. Au vrai, cette moisson impressionnante ne fait que dessiner la géopolitique de certains pays, connue dans d'autres secteurs (les orientations diplomatiques, les échanges économiques, les alliances internationales...), en Europe (Royaume-Uni, Pays-Bas, Italie, Norvège, Danemark) et dans le monde (Canada, Turquie, Israël, Australie).

En faisant ainsi « mettre au pot » ces pays, les Américains sont en train de remplir un triple objectif :

- 1) Assurer la pérennité d'un programme grâce à des financements étrangers : A l'origine les trois forces aériennes américaines (USAF, USN et USMC) devaient commander suffisamment d'appareils dans ses trois versions différentes pour en assurer la cohérence budgétaire et la pérennité. Or cet appareil ne fait pas l'unanimité. L'USAF ne l'a accepté qu'à contre cœur et l'USN et l'USMC doivent faire face à la nécessaire rationalisation de leurs capacités aériennes parfois redondantes. Aussi la cible d'appareils commandés n'a-t-elle cessé de diminuer, augmentant d'autant plus le coût d'acquisition, lequel dérape par ailleurs du seul fait de son développement. Ainsi, le programme est actuellement estimé à 226,4 milliards de dollars, alors que son coût était évalué à 177 milliards il y a quelque temps encore.
- 2) Monopoliser le marché des avions d'armes : Avec le F-35 JSF, les Américains veulent en fait rééditer le « coup » du F-16, à savoir s'emparer d'un maximum de marché à l'exportation. En Europe, il s'agit de jouer sur l'argument de l'interopérabilité : selon Washington, utiliser le même appareil est le seul moyen d'assurer l'interopérabilité entre alliés. Le choix du F-35 impliquerait ainsi à imposer de nouveaux standards et l'acquisition de systèmes d'armes fournis par les Américains.
- 3) Annihiler à tout jamais les capacités industrielles européennes : Si la participation à la première phase du JSF n'engageait pas nécessairement l'avenir, en revanche la participation à la phase de SDD a un tout autre impact. En effet, les sommes mises en jeu deviennent réellement conséquentes pour cette seule étape : 2 milliards de dollars

pour le Royaume-Uni, 1 milliard pour l'Italie ou 800 millions pour les Pays-Bas (150 millions pour les autres partenaires de niveau III). A ce titre, les hésitations des gouvernements, ainsi que les débats parlementaires tels que l'on a pu les suivre (notamment aux Pays-Bas) ont démontré que, cette fois-ci, il s'agissait d'un choix stratégique lourd de conséquences. Et, même si, en théorie, l'engagement dans la phase II n'oblige en rien les gouvernements à acquérir le JSF, il est peu probable qu'ils se payent par la suite le luxe d'en faire un investissement à perte au regard de l'exiguïté des budgets de Défense. De plus les crédits ainsi investis outre atlantique sont perdus pour des développements européens. En résumé, pour les Européens, s'embarquer dans un programme d'une telle envergure signifie que l'on fait une croix sur le prochain avion de combat européen, celui qui devra succéder à l'Eurofighter, au Rafale, et dans une moindre mesure au Gripen suédois.

Pendant ce temps, l'USAF se dote des moyens d'abattre le JSF en fabriquant son F-22/A avion de supériorité aérienne...non exportable.

2.2.1.3 Vers une déclinaison de la stratégie JSF

Forts de ce succès, les Américains pourraient maintenant essayer d'appliquer cette "stratégie JSF" à d'autres segments d'armement, avec des modalités sans doute différentes selon les cas mais poursuivant des objectifs probablement similaires.

On en sent les prémices sur les futurs drones de combat, ou "UCAV" (Unmanned Combat Air Vehicle). Le Pentagone envisage, comme pour le JSF, la création d'un "Joint Program" associant l'US Air Force et l'US Navy. Dans un premier temps, la "Jointness" ne devrait concerner que le niveau "briques technologiques", la possibilité ultérieure de développer une plate-forme commune, même si déclinée, à l'instar du JSF, en plusieurs versions pour satisfaire des besoins et répondre à des contraintes spécifiques à chaque utilisateur, n'étant pas acquise. En tant qu'échelon précurseur international, le Royaume-Uni, qui manifeste déjà son intérêt pour le démonstrateur UCAV X-45 de Boeing, pourrait un jour rejoindre le nouveau programme interarmes "UCAV" américain, imitant ainsi son engagement pionnier dans le JSF.

Par ailleurs, les Américains pourraient être tentés de faire du nouveau programme de frégates côtières de l'US Navy (le "Littoral Combat Ship" ou LCS), lancé en octobre 2002, le "JSF naval" des années futures. Les Américains se sont en effet aperçus que leurs navires actuels (DDG51) et surtout futurs (DD(X)) sont trop gros pour évoluer en sécurité dans les zones littorales (expérience de l'USS Princeton et plus récemment de l'USS Cole). Ils envisagent donc de lancer un programme LCS répondant à ce besoin et sont en train en ce moment d'essayer de rattacher les Européens à ce besoin. Or les Européens sont actuellement les leaders dans le domaine des unités navales de moins de 5000 tonnes. Les systémiers et équipementiers européens ont développé des systèmes performants adaptés à ce type de navire, conçus pour être autonomes, polyvalents, avec un niveau d'intégration élevée. Il faut donc éviter la reproduction d'un scénario type JSF, qui non seulement menacerait les programmes européens de frégates en cours, comme le programme franco-italien FMM, mais aboutirait à un véritable pillage technologique et à une perte de compétence européenne dans le domaine. Mais l'isolement (syndrome du village gaulois, sauf que nous n'avons pas la potion magique...) est-il la solution ? Dans le domaine naval, la différence est que chaque pays fabrique ses coques. On pourrait donc imaginer une sorte de formule commune très modulaire dans laquelle les pays participants pourrait mettre qui son radar, qui son système de combat, qui ses lances missiles... C'est un peu moins pénalisant qu'une formule JSF où l'appareil est à prendre comme tel. Il n'en reste pas moins que l'export d'une telle plate-forme sera contraint par les règles et le bon vouloir US.

2.2.2 Capitalistique

2.2.2.1 Des secteurs industriels de l'armement vulnérables en Europe

Autant dans les domaines de l'aéronautique⁹, de l'espace et de l'électronique de défense, la consolidation de l'industrie européenne peut être considérée comme pratiquement achevée avec la création de groupes multinationaux forts, de taille équivalente à celle de leurs concurrents américains (EADS, BAE Systems, Thales), appuyés par de grands programmes fédérateurs (A400M, Meteor...), autant les autres secteurs présentent une industrie européenne dispersée. Or c'est justement dans ceux-ci qu'une offensive américaine sur

⁹ Sauf dans le domaine des moteurs d'avions où de nombreux acteurs existent encore en Europe : Rolls-Royce, SNECMA, MTU, Fiat-Avio... A noter que le fonds d'investissement américain Carlyle convoite ces deux dernières sociétés pour les insérer dans un large conglomérat de défense européen. Toutefois, dans le cas de Fiat-Avio, SNECMA tiendrait la corde pour l'instant...

l'industrie d'armement européenne se développe au niveau capitaliste par l'acquisition de sociétés européennes clés du secteur, en profitant de cette dispersion. Cela est particulièrement sensible dans les secteurs de la construction navale militaire et des armements terrestres.

2.2.2.2 Construction navale

Dans ce secteur, chacun des grands pays européens dispose d'un champion national puissant (DCN en France, BAE Systems au Royaume Uni, Fincantieri en Italie, Izar en Espagne), voire même deux en Allemagne (HDW et Thyssen-Krupp Werften). Si des alliances ou des accords ponctuels existent autour de certains projets (sur les sous-marins entre DCN et Izar et HDW et Fincantieri, entre DCN et Fincantieri sur les frégates...), aucune alliance structurante forte n'a encore été établie entre ces différents acteurs même si des discussions ont déjà été entamées depuis plusieurs années entre certains acteurs (DCN et Izar par exemple) et leur conclusion repoussée pour des raisons diverses (notamment à cause du problème posé par le statut étatique de DCN).

Cette dispersion des acteurs est une faiblesse que ne manquent pas d'exploiter les Américains, par exemple en Allemagne. Dans ce pays, le secteur de la construction navale est dominé par les groupes HDW (715 M€ de CA en 2000-2001, 3450 employés, leader mondial dans le domaine des sous-marins classiques) et Thyssen-Krupp Werften (685 M€ de CA en 2001, 3000 employés, spécialiste de la construction de frégates). Or le groupe allemand Babcock-Borsig a été contraint quelques semaines avant sa faillite de céder le contrôle de HDW à la banque américaine OEP (One Equity Partners). Les conditions de cette cession, qui fait l'objet de recours de la part d'actionnaires minoritaires et le projet industriel sous-jacent ont déclenché une forte polémique en Allemagne. En effet, outre le fait que le gouvernement allemand a été mis devant le fait accompli (faute de législation de contrôle des investissements étrangers...), l'affichage d'un accord entre la banque américaine et les partenaires allemands Ferrostaal et Thyssen-Krupp Werften (cet accord comprendrait une cession de 15% des parts de HDW à ces acteurs et des droits de préemption) n'exclut pas par ailleurs l'intervention à court ou à moyen terme, d'industriels américains du domaine naval (General Dynamics ou Northrop Grumman). Cela permettrait à ces industriels non seulement de dominer le marché à l'exportation du sous-marin classique, mais aussi de contrôler plusieurs chantiers navals européens : HDW avait en effet, dans la continuité de la fusion en

1999 avec Kockums (un autre spécialiste du sous marin classique, qui a notamment fourni les Collins à l'Australie) mené une politique résolue dans ce domaine en rachetant le chantier grec Hellenic Shipyard et en engageant avec Fincantieri et Izar des partenariats par produits, tant dans le domaine de la construction navale civile que pour certains produits militaires. Cette prise de contrôle américaine de HDW permet donc aux Etats-Unis de contrôler une large part de l'industrie d'armement navale européenne.

Une autre menace se profile en Espagne. Si Izar a un accord de coopération avec DCN sur le programme de sous-marins Scorpène, un accord similaire existe avec GD dans le domaine des frégates, qui couvre en particulier le programme F100 au profit de la Norvège. Or Izar est l'un des derniers acteurs de la construction navale militaire contrôlé par l'Etat (avec DCN !). Et le gouvernement espagnol souhaite à terme se désengager au profit d'un opérateur privé. Un choix stratégique devra être fait par le gouvernement espagnol, et DCN et GD seront probablement sur les rangs. Quant on voit quel a été le choix espagnol dans une configuration similaire quand Santa Barbara a été privatisé (cf. paragraphe suivant), un choix européen n'est pas du tout certain. Cela contribuerait à renforcer l'emprise américaine sur l'industrie européenne de défense.

2.2.2.3 Armements terrestres

Le secteur des armements terrestres est confronté à une situation similaire à celle des constructions navales. Ayant longtemps conservé son caractère national, l'industrie d'armement terrestre reste caractérisée par une grande dispersion des acteurs en Europe et une surcapacité industrielle très importante. Ainsi parmi les principaux acteurs nous avons :

- en Allemagne un secteur puissant encore en phase de concentration nationale centré autour de trois acteurs majeurs : Krauss-Maffei Wegmann (CA 650 M€ et effectif 2100 personnes en 2000, spécialiste des blindés lourds avec les fameux chars Léopard), Rheinmetall (dont le secteur défense représente un CA de 1 500 M€ et un effectif de 9 100 personnes en 2001, et est spécialisé dans les munitions, l'artillerie et l'électronique) et le groupe Diehl (CA 1 640 M€ et effectif 11 000 personnes en 2001, dont un tiers dans la défense pour la production de munitions) ;
- en France un industriel majeur, GIAT Industries (CA 792 M€ et effectif 7 100 personnes en 2001, présent sur les segments des systèmes blindés lourds et moyens, d'artillerie, les véhicules du génie, des systèmes antichar et de déminage,

des armes et munitions de tous calibres, et des systèmes d'aide au commandement et de soutien), avec quelques entreprises « secondaires » : Panhard (filiale de PSA Peugeot Citroën, CA 41 M€ et effectif 250 personnes en 2000, spécialisé sur les blindés à roue légers et moyens), Renault Trucks (regroupement des activités poids lourds de Renault et de Volvo, présent sur le segment des camions militaires, des véhicules blindés à roue et des rénovations de blindés), TDA Armement SAS (filiale de Thales et EADS Deutschland, CA 650 M€ et effectif 500 personnes en 2000, mortiers et munitions d'artillerie) ;

- en Angleterre, où le secteur fait l'objet de profondes transformations, dominant : Alvis (qui a repris le groupe suédois Hägglunds, CA 240 M€, effectif 1 600 personnes en 2001, véhicules blindés légers à roue ou chenille), Vickers Defence Systems (filiale de Rolls-Royce¹⁰, blindés lourds et moyens, véhicules du génie), enfin BAE Systems RO Defense (qui a racheté le groupe allemand Heckler&Koch) et le groupe INSYS sur le secteur des armes et munitions ;
- en Italie, la consolidation nationale est bien avancée avec deux sociétés qui dominent le marché : Otobreda (filiale de Finmeccanica, véhicules blindés chenillés, artillerie, armes et munitions) et Iveco (groupe FIAT, véhicules de tous types) ;
- en Espagne domine le groupe Santa Barbara Sistemas (racheté par l'américain General Dynamics lors de sa privatisation en juillet 2001, production de chars Léopard (sous licence), de blindés légers, d'armes de petit calibre, de systèmes d'artillerie, de poudres et d'explosifs) ;
- dans les pays nordiques quelques industriels prédominent : en Suède SAAB Bofors Dynamic (du groupe SAAB, dont l'actionnaire de référence est BAE Systems, productions d'armes légères et de munitions anti-chars), Bofors Defense AB (racheté par le groupe américain United Defense, systèmes d'artillerie, armes et munitions de moyen et gros calibre) et Hägglunds Vehicle Group (détenu par le britannique Alvis, véhicules blindés et tourelles) et en Finlande le groupe Patria Industries OYJ (véhicules blindés à roue, systèmes d'artillerie, munitions) ;
- en Suisse : le groupe RUAG (capital détenu majoritairement par l'Etat, CA 600 M€ et effectif 3 850 personnes en 2000, secteur des munitions), Mowag (racheté

¹⁰ Qui ne diffuse aucune donnée économique sur sa filiale Vickers.

en 1999 par General Motors¹¹, véhicules blindés moyens et légers à roue), Oerlikon Contraves Defence (filiale de Rheinmetall, armes et munitions de moyen calibre) et SAN Swiss Arms AG (ex SIG, armes légères) ;

- en Autriche : la société Steyr-Daimler-Puch Spezialfahrzeug AG (détenu à 25% par le groupe General Dynamics, véhicules blindés à roue), la société familiale Glock (armes légères).

Comme l'atteste ce panorama, le paysage industriel des armements terrestres reste très morcelé en Europe. Si quelques alliances existent sur certains programmes (GIAT et Bofors sur la munition intelligente Bonus, Steyr et Santa Barbara sur le véhicule blindé Pizzaro pour l'Espagne, Alvis, Rheinmetall et Krauss-Maffei dans le cadre du véhicule blindé à roue MRV/GKT...), le secteur des armements terrestres reste à consolider. Il n'y a pas en effet pas d'autre solution que d'adapter l'outil industriel pour le rendre plus compétitif et faire face à la réduction durable du marché mondial des armements terrestres. L'industrie d'armement terrestre européenne a amorcé, il y a maintenant cinq ans, tout d'abord de manière timide, un mouvement de consolidation. Il semble se développer selon deux axes : une consolidation nationale pour certains acteurs et un rapprochement transatlantique pour d'autres.

Certaines dernières approches semblent prendre de l'ampleur et commencent à devenir inquiétantes car elles risquent d'amener à une prise de contrôle de l'industrie européenne des armements terrestres par les États-Unis. Ainsi le rachat de Santa Barbara par General Dynamics (GD) en 2001 a rencontré une vive opposition de l'Allemagne. En effet, Santa Barbara produit sous licence, pour l'armée espagnole, le char Leopard 2 de Krauss-Maffei. Or GD produit le char Abrams pour l'US-Army, qui affronte régulièrement le Leopard 2 sur les marchés à l'exportation ; les Allemands craignaient que GD ne puisse accéder ainsi à leur savoir-faire. L'opération a pu se faire après la promesse par GD et Santa Barbara de mettre en place des procédures de sécurité adéquates pour protéger les informations sensibles.

La prise de contrôle par General Motors (GM) de Mowag est tout aussi inquiétante, car elle a permis au groupe américain de prendre indirectement possession du portefeuille d'affaires et de la propriété industrielle des produits phares de cette société, en particulier les véhicules blindés à roue de la famille des Piranha dont la pénétration sur les marchés est mondiale. Ainsi le Piranha (LAV dans sa version outre-atlantique) a-t-il été adopté il y a quelques années

¹¹ A noter que General Motor Defense a été vendu à General Dynamics en 2003.

(avant le rachat de Mowag par GM) par le Marine Corp américain, gage de qualité s'il en est. C'est également GD qui a été retenu par l'US Army pour la fourniture d'Interim Armored Vehicles Stryker pour ses brigades intérimaires Brigade Combat Teams, ce qui représente un total de près de 2131 véhicules de la famille LAV III à produire d'ici à 2008, pour un montant supérieur à 4 milliards de dollars. A cela il faut ajouter que par delà ses 25% dans Steyr, GD, par le biais d'un jeu d'alliance, influe fortement sur la stratégie de cette société, qui produit avec Santa Barbara le véhicule blindé à roue Pizzaro pour l'Espagne. On constate donc que les américains commencent à contrôler une bonne partie des producteurs européens de véhicules blindés légers. Or, compte tenu de l'évolution de la menace, bien plus que le char lourd, c'est ce type de système terrestre qui a le plus d'avenir pour les programmes d'équipement futurs. Il y a donc un risque certain de mainmise américaine sur ce type de technologie.

Certes il existe deux programmes européens en cours de véhicules similaires, le Véhicule Blindé de Combat d'Infanterie (VBCI) français produit par GIAT et Renault Trucks au sein de Satory Military Vehicles (SMV) et le MRV/GTK germano-anglais de Alvis, Rheinmetall et Krauss-Maffei. Or l'avenir de ces deux programmes n'est pas assuré : les difficultés de GIAT sont bien connues, et le programme MRV/GTK semble également rencontrer des difficultés. Si ces programmes n'étaient pas menés à leur terme, cela ouvrirait un vrai boulevard au Piranha et à ses dérivés, i.e. à l'équipement des principales forces armées européennes par un matériel suisse, mais en fait désormais américain.

De plus des rumeurs insistantes courent sur un intérêt de groupes américains sur plusieurs sociétés majeures européennes du secteur : le groupe Rolls-Royce souhaite se débarrasser rapidement de Vickers et si une consolidation avec Alvis est envisagée, une alternative transatlantique avec les groupes Carlyle (propriétaire d'United Defense LP, l'un des principaux fournisseurs de l'US Army et de l'US Marine Corp en véhicules de combat) ou GD est également envisagée. Il semble toutefois peu probable qu'une offre anglaise soit préférée à une offre américaine plus intéressante financièrement, Rolls Royce étant un groupe privé.

Enfin en Allemagne, la famille Röchling, actionnaire majoritaire de Rheinmetall, a décidé d'apporter les modifications statutaires nécessaires lui permettant d'ouvrir le capital et donc le cercle des actionnaires de cette société, ce qui n'a pas manqué de faire dire aux

observateurs que la famille Röchling se préparait à la vente de ses parts dans cette société. Celle-ci étant déjà associée au groupe américain Alliant dans le domaine des armes et munitions de moyen calibre, nul doute que ce groupe serait intéressé par une telle cession. GD sera également certainement aussi sur les rangs...

2.2.2.4 Le cas anglais

De l'autre côté de la Manche, on ne relève pas de mouvements significatifs d'acquisition de sociétés britanniques par des compagnies américaines. Mais cela est-il nécessaire ? Le géant anglais de l'armement, BAE Systems, qui est massivement présent sur tous les secteurs de l'industrie d'armement d'outre-manche (56% du CA de l'industrie de défense au Royaume Uni en 2001 était réalisé par BAE Systems), doit-il être encore considéré comme une société britannique ? En effet, compte tenu des investissements réalisés par BAE Systems outre-atlantique (18% de son CA en 2001), et de son actionnariat (à 50,1% non britannique, en majorité américain, même si le gouvernement britannique conserve une golden share), cette société peut désormais être pratiquement assimilée à une compagnie américaine. Elle est d'ailleurs considérée comme telle par le Pentagone, seule société non américaine à bénéficier d'un tel traitement ; cela lui permet de répondre sans contrainte particulière à tous les appels d'offre du DoD, en particulier en ce qui concerne l'accès aux informations classifiées¹². La filiale américaine de BAE Systems était d'ailleurs le 15ème fournisseur du Pentagone en 2001. Le constant tropisme pro-atlantique anglais sur le plan politique ne fait que faciliter cette assimilation...

2.2.2.5 Les fonds de pensions

Une autre menace rampante menace nos industries de défense, il s'agit des fonds de pension anglo-saxons. 30 à 40 % des groupes cotés en bourse à Paris sont contrôlés par des fonds de pension ou mutuels anglo-saxons et principalement américains. Les industries du secteur de la Défense n'échappent pas à cette règle. Selon « l'Expansion » du 4 novembre 1999 le contrôle par des actionnaires étrangers de certains grands groupes de défense français s'établissait comme suit :

¹² A noter cependant que BAE Systems ne peut travailler comme une société véritablement intégrée : ses rapports avec sa filiale américaine restent soumis à l'application stricte des règles de contrôle des exportations US. Dans ce domaine c'est plutôt Thales Raytheon Systems qui devrait ouvrir la voie en faisant approuver des autorisations ombrelles plus larges que les habituelles par projet. Mais là non plus, ce n'est pas encore un fonctionnement intégré, loin s'en faut.

Groupe	Actionnaires étrangers (en %)	Dont fonds de placement anglo-saxons (en %)
Alcatel	49	30
Lagardère	47	36,7
Thomson-CSF (devenu Thales)	14,6	11,1

Les transformations que ces groupes ont connues depuis lors (création d'EADS, multiplication des acquisitions de firmes étrangères) et la nécessité pour eux de renforcer leur présence sur le marché américain de la défense vont élever ce degré de contrôle du capital financier américain. Si en France, les services du ministère de la Défense, au premier rang desquels la DCI, Direction de la coopération et des affaires industrielles de la DGA, exercent une surveillance de ces phénomènes, c'est loin d'être le cas dans les autres pays européens où l'industrie de défense est souvent vue comme une industrie comme une autre. Les choses changent néanmoins petit à petit. Ainsi l'Allemagne, suite à la mésaventure survenue avec HDW où le ministère de la Défense n'avait rien vu venir, envisage de se doter d'une structure analogue à celle de la DCI pour la surveillance des prises de participation étrangères dans ses entreprises de défense clés¹³. Ceci dit, la présence des fonds de pension ne pèse pas sur le détail des décisions. Ce n'est pas un fonds qui va interdire d'exporter ou décider du lancement d'un programme. En revanche ce que veulent ces gens, c'est de la création de valeur pour l'actionnaire. De ce fait le management des entreprises de défense est désormais totalement piloté par ce critère...

2.2.3 Technologique

L'offensive américaine vis à vis de l'industrie de défense européenne se manifeste également sur le plan technologique selon deux axes. Tout d'abord selon une stratégie indirecte, en se lançant dans une course à l'armement sans précédent, et selon une stratégie directe qui vise à contrôler ou neutraliser les capacités technologiques européennes afin que les Etats Unis puissent maintenir leur suprématie mondiale. La situation est d'autant plus préoccupante qu'un écart technologique significatif existe déjà entre Europe et Etats-Unis, comme l'a

montré le conflit du Kosovo. C'est là une conséquence de l'écart entre les budgets européens et américains de la défense. En 1999, les dépenses des Etats-Unis ont représenté pour l'ensemble des pays de l'OTAN :

- 57% de l'ensemble des dépenses militaires ;
- 71% de celles d'équipement ;
- 75% de celles de R&D.

Vu les évolutions récentes des budgets, en forte hausse en Amérique, globalement constants en Europe, l'écart technologique n'est pas prêt de se résorber, sans compter que l'effort américain est relativement harmonisé (même si les conflits entre les différentes forces armées américaines pour les crédits sont parfois plus féroces qu'entre nations !) par rapport à l'europpéen.

2.2.3.1 Une course à l'armement effrénée

Les Etats Unis se sont lancés dans une course à l'armement sans précédent. Mouvement initié sous l'administration Clinton sous l'impulsion du lobby militaro-industriel¹⁴, mais amplifié avec l'équipe Bush en particulier suite aux attentats du 11 septembre, le budget du DoD est passé de 267 Md\$ en 2000 à 396,8Md\$ en 2003, et devrait atteindre 470Md\$ en 2007, alors que les budgets cumulés des pays européens restent stables autour de 150Md€ ! On peut s'interroger sur le pourquoi de cette évolution. Les Etats Unis sont aujourd'hui la première puissance militaire mondiale et nulle nation ou groupe de nations ne semble en mesure de venir contester leur leadership avant au minimum vingt ans. L'Europe peine à se transformer d'une puissance économique en puissance politique, sans parler de son émergence en tant que puissance militaire, et la tendance lourde dans la plupart des pays européens est de maintenir les budgets de la défense à des niveaux faibles, loin de ceux des Etats Unis. Leur démarche est par ailleurs fort cohérente, les pays européens (pas plus que l'Amérique cela soit dit en passant) n'étant menacés par une puissance militaire hostile significative et n'ayant pas d'ambition impérialiste. La Russie n'est plus que l'ombre de feu l'URSS et ses dirigeants semblent plus préoccupés par ses problèmes intérieurs, tant politiques qu'économiques, que

¹³ A noter qu'il faut en Allemagne non seulement une structure mais des lois et il semble que c'est délicat à mettre en place, car il y a une disposition dans leur constitution qui interdit à l'état de faire de la politique industrielle (mauvais souvenirs d'une certaine époque...).

¹⁴ L'impact électoral aux Etats-Unis des commandes militaires est important : peu d'hommes politiques ont perdu des élections pour avoir augmenté les commandes militaires, ce qui n'est pas le cas pour ceux qui les ont diminués, ce qui est facilement assimilé à de l'anti-patriotisme outre atlantique, surtout dans ces périodes post-attentats.

de venir contester le leadership américain : l'éviction consentante de la Russie par l'Amérique dans sa sphère d'influence de l'Asie centrale en est l'illustration. La Chine est probablement l'adversaire le plus dangereux pour l'Amérique à long terme¹⁵ ; mais elle donne aujourd'hui la priorité à son développement économique et évite soigneusement de se mettre à dos l'Amérique dont elle a besoin.

Il y a bien sur le terrorisme, dont on comprend parfaitement qu'il obsède l'Amérique depuis les attentats du 11 septembre. Il convient cependant de remarquer que cette course à l'armement unilatérale a commencé bien avant cette date sous la présidence Clinton. Ensuite quel est le rapport entre cette course à l'armement tous azimut et les groupes terroristes islamiques ? Qu'il faille disposer d'armes de frappes de précision et en profondeur pour pouvoir les atteindre rapidement et n'importe où dans le monde quand l'opportunité se présente est logique, mais aujourd'hui l'Amérique avec en particulier ses bombardiers à long rayons d'actions B1 et B2 et ses missiles de croisière lancés par sous-marins dispose déjà des moyens nécessaires. Qu'il soit souhaitable de les compléter par quelques systèmes réalisables grâce aux progrès technologiques semble naturel, par exemple des drones d'attaque, mais cela ne justifie pas l'effort actuel. Le régime des Talibans s'est effondré comme un château de cartes, plus grâce à quelques valises de dollars judicieusement distribuées que grâce à des frappes aériennes massives sur un état féodal à l'infrastructure inexistante. Pour lutter contre le terrorisme, indépendamment du traitement politique de ses causes, qui est la solution la plus efficace, la priorité ne doit pas être d'acquérir des systèmes de combat, mais des systèmes de renseignement. Il semblerait en effet plutôt logique de renforcer les moyens de renseignement et d'action des centrales de renseignement, au premier chef la CIA et le FBI, dont le niveau d'efficacité semble pour le moins perfectible vu leurs performances pour prévenir les attentats du 11 septembre. Mais il est très commode pour l'Amérique d'agiter le spectre du terrorisme pour imposer ses idées, comme par exemple au niveau de la réorientation des missions de l'OTAN ou l'acquisition d'avions de combat...

En fait cette course à l'armement ne se justifie que par un principe de précaution, « s'attendre à l'inattendu » selon la formule de M. D. Rumsfeld. Les Etats Unis veulent être surs à l'avenir de conserver leur leadership mondial et ne pas être menacés par une puissance émergente.

¹⁵ A noter que la Chine, compte tenu de son développement économique, doit désormais importer du pétrole, tendance qui va s'amplifier. Cela rend le contrôle des réserves pétrolifères du Moyen-Orient par les Américains désormais encore plus important sur le long terme.

Aussi la meilleure solution consiste t'elle à développer et contrôler toutes les technologies nécessaires à une puissance militaire afin de conserver ad vitam æternam leur suprématie actuelle. Donc on empile les systèmes de hautes technologies pour garder une longueur d'avance en donnant la priorité aux budgets de défense, quitte à sacrifier le reste, comme par exemple l'environnement. Il est vrai que des exemples historiques montrent qu'il est possible à une puissance « secondaire », mais économiquement forte, de développer en quelques années un appareil militaire capable de concurrencer celui d'une superpuissance. C'est par exemple le cas de l'Allemagne, qui dans les années précédant les deux guerres mondiales, sous l'impulsion de Guillaume II ou Hitler, a su bâtir en quelques années une marine capable de contester la suprématie de la Royal Navy, pourtant vieille de plus de deux siècles, en utilisant au mieux les progrès technologiques du sous-marin. Autre exemple, celui de l'URSS, très en retard technologiquement après la deuxième guerre mondiale, qui a su rapidement combler son retard tant dans les domaines nucléaires, de l'aviation (cf. la surprise causée par le chasseur à réaction MiG15 en Corée), de l'espace (Spoutnik), et ce grâce à la volonté de Joseph Staline et aux qualités de ses savants, sans oublier celle de ses espions.

Dans ces conditions il n'est pas surprenant que les Etats Unis, pour ne pas risquer d'être surpris par une nouvelle puissance émergente, se lancent dans une course à l'armement préventive. Et aujourd'hui, seule l'Europe, si elle était unie et en avait la volonté, serait en mesure de suivre financièrement cette escalade. Mais elle ne le veut pas, sans doute à raison. Souvenons-nous que l'estocade finale à l'Union Soviétique a été provoquée par le programme appelé « la guerre des étoiles », qu'elle s'est avérée financièrement incapable de suivre. Dans ces conditions l'Europe est condamnée à perdre cette bataille technologique qu'elle ne peut pas suivre financièrement et à laisser l'Amérique accroître son avantage technologique.

A l'extrême limite on pourrait dire que si les Américains veulent dépenser leur argent tous azimut dans des systèmes militaires qui ne serviront sans doute jamais, comme par exemple ceux développés dans le cadre de la Missile Defense, pourquoi pas ? L'Europe pourrait consacrer ses efforts dans un nombre limité de niches technologiques qui ouvriraient de meilleures perspectives en matière de marchés. Le problème est que à partir du moment où de multiples systèmes de défense de haute technologie sont développés par les Etats Unis, même s'ils ne servent jamais, ne sont jamais exportés ni même fabriqués en série, et même s'ils se révèlent des échecs, ils permettent à l'Amérique de travailler sur l'ensemble des technologies émergentes et d'être sûr de n'en rater aucune. C'est ainsi que sur la Missile Defense, tous les

systèmes possibles et imaginables (laser aéroportés, systèmes à terre ou naval, spatiaux...) sont développés, ce qui permettra aux Etats Unis quelques soient les résultats finaux obtenus de progresser sur un spectre très large de hautes technologies et de les maîtriser. Et si elles ne servent pas à l'objectif militaire initial, elles pourront toujours resservir sur d'autres applications militaires ou civiles. Dans tous les cas, la puissance de l'Amérique en sortira renforcée, et le savoir-faire et les capacités technologiques de l'Europe affaiblies.

2.2.3.2 Une offensive sur les capacités technologiques européennes

Cette attaque indirecte, par le biais d'une course à l'armement que l'Europe ne peut suivre, est renforcée par une stratégie directe de contrôle des technologies européennes. Celle-ci est menée suivant deux axes, un qui vise à la prise de contrôle de technologies clés, un autre qui vise à empêcher l'Europe de les acquérir

2.2.3.2.1 Prise de contrôle de technologies critiques

On constate depuis quelques années un phénomène d'acquisition de sociétés européennes leader dans leur domaine technologique. Les cas de HDW et de Mowag ont déjà été mentionnés dans les paragraphes précédents. Ces sociétés, même si elles sont très en pointe technologiquement, n'ont pas une situation de monopole technologique et ont des concurrents très performants en Europe. Par delà l'intérêt technologique que représente leur acquisition pour des sociétés américaines, il s'agit également à travers elles de conquérir des parts de marché.

Mais il existe d'autres sociétés, en particulier des PME-PMI, qui disposent d'un savoir faire technologique unique et que des sociétés américaines tentent d'acquérir pour s'emparer de leur savoir faire. Le cas GEMPLUS vient naturellement à l'esprit. Cette société, leader mondial des cartes à puces, a vu rentrer dans son capital un fond d'investissement américain, Texas Pacific Group (TPG), qui a fait nommer à la tête de la société M. Alex Mandl, un ancien administrateur d'un fond de pension de la CIA. La prise de contrôle de GEMPLUS est stratégique pour les Etats-Unis, car ils accusent un certain retard dans le domaine et les brevets de cette société les intéressent. Rien ne serait plus simple, une fois cette société entièrement sous contrôle, de transférer son savoir-faire outre atlantique et de déposséder ainsi l'Europe: une délocalisation high-tech en quelque sorte !

A cela s'ajoute la consigne transmise aux ambassades américaine partout dans le monde d'identifier auprès des universités de leurs pays hôtes les projets de recherche ou d'étude pouvant intéresser la défense. Ici encore l'objectif est de s'assurer qu'aucune technologie ou idée nouvelle ne puisse échapper aux Etats-Unis, afin que si elle présente un intérêt, ils puissent l'utiliser à leur profit. En matière de recherche civile, les Américains ont prouvé depuis longtemps qu'ils savaient parfaitement attirer chez eux les scientifiques de haut niveau dès lors que ces derniers n'avaient pas dans leur pays d'origine les moyens de faire avancer leurs recherches. Rien n'est plus simple que de transposer ces méthodes au domaine militaire.

Enfin il ne suffit pas de disposer d'une industrie d'armement, il faut également avoir la capacité de produire chacun des composants constituant les systèmes d'armes produits, afin de pouvoir s'affranchir au besoin des éventuels fournisseurs étrangers en cas de rupture des approvisionnements ou d'embargo. En effet, la mondialisation de l'économie touche également l'industrie de défense : en vue de réduire les coûts, les industriels de défense sont fréquemment amenés à s'approvisionner dans un pays étranger, ce qui peut s'avérer pénalisant, en particulier lorsqu'il s'agit des Etats-Unis. Ce pays a par exemple retardé de plusieurs mois la signature d'un contrat de vente de SAAB Grippen Suédois en Afrique du Sud, pour lesquels ils fournissaient des composants indispensables (moteurs, missiles, mais également des composants électroniques entrant dans la composition de l'avionique).

2.2.3.2.2 Obstruction à l'acquisition de technologies par l'Europe

Lorsque l'Europe veut acquérir ou améliorer une technologie clé dans le domaine militaire, on constate que les Etats Unis font tout pour s'y opposer. Le cas du JSF qui vise à tuer les capacités européennes de production d'avions de combat a déjà été évoqué. C'est le cas également pour les technologies de navigation par satellite au travers du programme Galileo. Ce programme, l'équivalent européen du GPS (Global Positionning System) est développé en priorité pour des applications civiles, mais des possibilités d'application militaires existent. Si l'Europe met en avant les retombées économiques civiles et l'intérêt de disposer d'un système de secours au GPS pour la communauté mondiale, l'usage du GPS se généralisant à toutes sortes d'applications en particulier dans le domaine de navigation, les Etats Unis critiquent ce programme en arguant du fait qu'il s'agit d'une duplication du GPS et donc d'un gaspillage d'argent. En effet le GPS a été développé par les militaires américains et il est mis à disposition gratuitement de la communauté civile. Ils avancent également qu'il met en cause

la sécurité du système militaire GPS, car celui-ci et Galileo opèrent dans les mêmes bandes de fréquences, et mettent en cause la capacité européenne à sécuriser le système.

En fait l'opposition des Etats Unis à Galileo tient à des raisons plus prosaïques et profondément stratégiques. Aujourd'hui le système GPS est utilisé dans de plus en plus d'applications civiles et militaires, en particulier par tous les systèmes d'armes modernes. Par exemple, les munitions de précisions utilisées par l'aviation et qui permettent ces fameuses frappes chirurgicales par tous les temps, utilisent le mode militaire du GPS¹⁶ pour leur guidage. Or les pays européens, selon un accord passé en 1993 entre les Etats-Unis et l'OTAN, peuvent développer des systèmes de navigation basés sur ce signal, mais ne peuvent les exporter en dehors de l'OTAN. Cela revient en fait à réserver aux Etats Unis le monopole à l'exportation des systèmes d'armes performants équipés de GPS. De plus contrôlant les satellites GPS, ils peuvent très facilement en interdire l'accès au signal. Si demain Galileo est mis en service, cela revient à contester aux Etats-Unis le contrôle absolu de la navigation par satellite. Comme il s'agit d'une technologie clé des guerres futures, ils sont donc particulièrement hostiles à ce projet, en l'accusant de duplication inutile du GPS. Mais l'autonomie militaire de l'Europe passe impérativement par la mise en place d'un tel système.

2.2.4 Politique

L'offensive américaine dans le secteur de l'armement en Europe est également politique. En complément d'un soutien inconditionnel aux actions des industriels, quant elle ne les suscite pas comme dans le JSF, elle se manifeste sur un plan strictement politique selon deux axes : une pression directe d'Etat à Etat et une indirecte, plus insidieuse, via l'OTAN.

2.2.4.1 Un pression directe sur les états

C'est ici la forme classique d'intervention : un Etat joue de ses rapports avec un autre Etat pour orienter ses choix en matière d'armement. La position des Etats Unis est naturellement très forte du fait de leur puissance économique et militaire et leur facilite grandement la tâche. Si cette puissance américaine est manifeste depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, depuis l'effondrement de l'URSS et l'arrivée au pouvoir de l'équipe Bush, les pressions politiques se font de plus en plus fortes. Deux exemples illustrent clairement cette démarche : le marché des avions de combat en Corée et en Pologne.

A chaque fois, ces deux pays avaient lancé une compétition ouverte à toutes les nations pour s'équiper d'avions de combat modernes. En Corée, le Rafale affrontait le F15 de Boeing (un avion vieillissant en fin de production), l'Eurofighter anglo-germano-italo-espagnol et le Sukhoï russe. Les Coréens avaient mis en place un processus d'évaluation très rigoureux, faisant intervenir toute une série de critères objectifs (prix, performances, maintenabilité....), se traduisant par une note sur 100 et avaient donné des assurances sur l'équité de la compétition. Si après une première phase, l'un des compétiteurs était en tête avec 5 points d'avance, il était automatiquement vainqueur ; si l'écart était moindre, le choix entre les deux premiers serait fait sur des critères hors compétition, i.e. politiques. En clair, pour qu'un non américain l'emporte, il devait être en tête avec au moins 5 points d'avance, sinon la pression américaine sur la Corée l'amènerait à choisir l'avion de Boeing. Les différents compétiteurs savaient qu'il serait difficile de l'emporter face à l'avion américain, mais les Coréens avaient garanti que la compétition serait équitable et transparente. Que s'est-il passé : très rapidement le Rafale et le Boeing se sont nettement détachés de leurs autres concurrents¹⁷. Les Coréens ont alors modifié les critères d'évaluation, ce qui a abouti à un classement du Rafale premier avec seulement trois points d'avance. Malgré les pressions de la rue coréenne en faveur d'un choix non américain, et suite à de multiples pressions exercées sur le gouvernement coréen par les Etats Unis, le F15 a été choisi... Il est vrai que le poids politique des Etats Unis en Corée du Sud est considérablement supérieur à celui de la France, ne serait-ce que parce que plusieurs dizaines de milliers de soldats américains y sont déployés pour faire face à une menace réelle, celle du régime stalinien de la Corée du Nord. Même si la population coréenne supporte de moins en moins cette pesanteur, elle continue pour l'instant de s'y exercer au dépend des industries d'armement européennes.

Autre exemple celui de la Pologne. Ici le Mirage 2000 français affrontait le F16 américain. Les conditions de l'évaluation étaient ici moins rigoureuses qu'en Corée, et il était clair que le choix serait essentiellement politique : à l'influence américaine dans la défense des PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale) s'opposait celle des nations européennes dans le cadre

¹⁶ Qui est nettement plus précis que le mode civil, avec une classe de précision de l'ordre du mètre contre quelques dizaines de mètres.

¹⁷ Il convient de noter que cela est particulièrement inquiétant pour l'Eurofighter, qui normalement est le concurrent direct du Rafale, ces deux appareils étant sensiblement de la même classe et génération. A chaque fois qu'ils se sont retrouvés en compétition directe, que ce soit en Corée ou aux Pays-Bas (qui in fine ont choisi le JSF également pour des raisons politiques), le Rafale a surclassé l'Eurofighter de l'avis de tous les observateurs indépendants.

de l'élargissement de l'Union Européenne. Il convient de souligner que la France s'était fortement investie pour soutenir la candidature de la Pologne dans l'Union. Pourtant ici encore les Américains l'ont emporté¹⁸, usant (abusant ?) de leur position dominante au sein de l'OTAN. Les Américains en effet exercent une forme de chantage très clair vis à vis des pays PECO : « Vous voulez rentrer dans l'OTAN, alors achetez américain ! », en utilisant officiellement l'argument de l'interopérabilité, ce que contredisent formellement tous les conflits auxquels des systèmes européens ont participé avec succès (comme le Golfe, la Yougoslavie, l'Afghanistan...). Cette pression forte des Etats Unis se manifeste systématiquement dans tous les pays PECO dès qu'un matériel européen est en compétition avec un système américain. Certes on peut arguer que souvent à performance égale, les matériels américains, produits en grande série, sont moins coûteux à l'achat que ceux européens (mais si l'on prend en compte le soutien, le rapport s'inverse en général), mais en matière d'achats d'armement l'aspect politique est toujours très fort et vient souvent inverser un choix. Force est de constater, ce qu'a encore illustré récemment la crise irakienne, avec le soutien des pays de la « jeune Europe », à l'intervention américaine, que la plupart de ces pays PECO attendent de l'Europe qu'elle paie pour augmenter leur niveau de vie, mais qu'à choisir sur un plan politique entre l'Europe et les Etats Unis, ils privilégieront ces derniers...

On pourrait multiplier les exemples, des Philippines à la Turquie en passant par le Chili, où les Etats Unis ont utilisé le poids que leur donne leur position de superpuissance pour imposer le choix en matière de matériels d'armement de systèmes américains face à des européens. Force est de constater au vu des résultats obtenus que le poids politique de l'Europe semble bien faible...

La pression politique américaine peut être particulièrement insidieuse de par leur maîtrise de l'information. Les Américains, grâce à leurs systèmes de renseignement, exercent un quasi monopole sur celle-ci, qu'ils peuvent très facilement manipuler : rappelons nous le missile gap des années 60 ou de l'Irak 4^{ème} puissance militaire du monde en 1990 que les Etats-Unis ont vendu à leurs alliés alors qu'ils savaient parfaitement que ces menaces étaient imaginaires. Aujourd'hui, dans le cadre de la Missile Defense, Washington s'ingénie à obtenir le soutien de

¹⁸ On ne peut également que regretter l'attitude des Polonais qui ont attendus la fin des négociations d'entrée dans l'UE (au cours desquelles ils se sont montrés particulièrement âpres au gain, il n'y a pas d'autre terme, avant de célébrer abondamment l'accord une fois celui-ci signé) pour annoncer leur choix. Ceci dit, comme l'ont fait remarquer les Polonais, d'autres pays européens n'hésitent pas à acheter des avions de combat américains plutôt qu'européens...

ses alliés pour, dans un premier temps, accepter le principe de l'existence de ce type de système. Demain, en s'appuyant sur des rapports « dignes de foi » de leurs services de renseignement, les Etats-Unis feront pression pour que les pays européens acceptent le principe d'un déploiement d'un tel système en Europe. Alors, dans une troisième étape, les Américains feront acheter, via l'OTAN ou dans le cadre de relations bilatérales, des systèmes qui auront été fabriqués aux Etats-Unis, au titre de la contribution de l'Europe à sa propre défense au meilleur coût... Peut être qu'avec un peu de chance, les Européens auront droit à quelques contrats de sous-traitance, ou à un programme type JSF entièrement verrouillé par les Etats Un ? Ce scénario n'est pas une utopie, c'est ce qui vient pratiquement de se produire sur le programme MEADS (cf. paragraphe 2.2.1.1).

2.2.4.2 L'offensive via l'OTAN

Comme si une pression politique directe ne suffisait pas, les Etats Unis s'attachent désormais à verrouiller le plus en amont possible les choix d'armements des pays de l'OTAN en faveur de systèmes américains. Cela est manifeste au travers des projets de réorganisation de l'Alliance faisant suite au sommet de Prague de 2002. Il a en effet été décidé de créer deux commandements, un en Europe à vocation opérationnelle, un aux Etats Unis à Norfolk qui aurait vocation à préparer les transformations de l'alliance, et à traiter tout ce qui est entraînement et interopérabilité. Paradoxalement ce deuxième commandement aux Etats Unis avait été demandé par les Européens pour assurer l'ancrage de ceux-ci à l'OTAN. Mais tel qu'il est envisagé actuellement, il s'agit d'une machine à verrouiller l'OTAN au profit des Etats Unis, notamment en matière d'armement, en leur confiant les clés de toute évolution de l'OTAN. L'un des points forts de cette organisation est d'avoir promu la standardisation et l'interopérabilité entre les systèmes ; accepter la création d'un tel commandement en l'état, c'est confier aux américains cette responsabilité ; que va t'il se passer ? Ils vont naturellement privilégier des standards américains, et donc ainsi favoriser le choix de systèmes américains au détriment de leurs homologues européens. C'est déjà l'un de leur arguments de vente : « Pour être interopérables, achetez américain ! ». Cela a également été constaté lors des dernières opérations conduites sous leadership américain comme en Afghanistan ou au Kosovo : les américains ne cessent d'imposer des contraintes supplémentaires aux matériels engagés pour leurs alliés sous des prétextes plus ou moins fallacieux pour les contraindre à s'équiper de systèmes américains. Un exemple dans le domaine des avions de défense aérienne : les Etats Unis ont imposé à l'OTAN que les intercepteurs engagés au Kosovo

soient dotés d'un double système d'identification d'aéronef, typiquement un système IFF (Identification Friend or Foe : système équipant depuis longtemps tous les intercepteurs OTAN) et un système NCTR (Non Cooperative Target Recognition : traitement dans le radar qui par analyse des raies Doppler du moteur de l'aéronef hostile permet de l'identifier, systèmes équipant les avions américains mais peu d'avions européens). Que ce soit un plus d'avoir un double système d'identification est certain, mais dans le contexte du Kosovo, où la supériorité aérienne des alliés était totale, où le moindre avion serbe qui décollait était immédiatement détecté et traqué par une multitude de radars aéroportés, le seul intérêt était de contraindre les nations alliées à s'adapter au standard US, et donc à acheter américain.

2.3 Les conséquences de cette offensive

Quelles sont les conséquences de cette offensive américaine ?

2.3.1 Sur la BITD (base industrielle et technologique de défense)

Le premier impact se situe sur la BITD européenne. Incapable de suivre la course aux armements unilatérale américaine, ses fleurons technologiques pillés par les Américains, ses crédits de R&D aspirés outre-atlantique par des programmes type JSF, celle-ci est condamnée à accuser un retard technologique de plus en plus grand, qui la rendra de moins en moins compétitive sur ses propres marchés nationaux, sans même parler de ceux à l'exportation. Les sociétés d'armement européennes seront confrontées à deux alternatives : l'isolement, et à terme la disparition, ou alors la vassalisation au profit des industriels américains, soit sous la forme de rachats, soit sous la forme de partenariats qui seront de moins en moins équilibrés au fur et à mesure que le fossé technologique s'agrandira entre les deux rives de l'atlantique. De plus cette perte de compétence dans le domaine militaire, aura des conséquences également dans les domaines civils. En effet, de nombreux secteurs bénéficient directement des retombées technologiques des contrats militaires : aéronautique, espace, électronique...

2.3.2 Sur le plan politique

2.3.2.1 Une perte d'indépendance en national

Sur le plan national, l'acquisition de matériels américains n'est pas sans conséquences ; elle se traduit par une perte d'autonomie considérable. Lorsqu'un pays achète des systèmes américains, outre le fait qu'il doit s'attendre à passer sous les fourches caudines du DoD pour l'acquérir, surtout s'il n'a pas pu exercer une vraie mise en concurrence avec des matériels

d'autres pays, il est soumis à des restrictions d'emploi et d'utilisation considérables. Les exemples abondent.

Sur les conditions d'acquisition par exemple. La procédure d'achat FMS (Foreign Military Sales) est souvent citée comme un gros avantage des achats d'armes aux Etats Unis. Son principe est particulièrement attractif : moyennant un accord du Sénat américain, le DoD achète pour le compte du client, selon ses procédures et à ses prix (moyennant une rémunération forfaitaire de 5%) directement auprès de ses fournisseurs les matériels souhaités. Avantage pour le client, il dispose du même matériel que les Etats Unis et ces derniers se chargent des relations avec les constructeurs. Il y a cependant certains inconvénients, comme l'ont découvert à leurs dépens les Pakistanais il y a quelques années lors de l'achat de F16. Ceux-ci avaient commandé ces appareils via l'US Air Force ; malheureusement, avant qu'ils ne soient livrés, les Etats Unis ont décrété un embargo sur les armes à destination de ce pays (pour cause de développement de la bombe atomique) et ont bloqué la livraison des appareils. Non seulement ceux-ci n'ont jamais été livrés, mais en plus, alors qu'ils avaient été complètement payés par les Pakistanais, les Américains se sont refusés à rembourser ces derniers avant que les appareils n'aient été vendus à un autre pays. Et il faudra attendre près de 10 ans avant que les Etats Unis ne trouvent un acquéreur et que les Pakistanais récupèrent une faible partie des fonds engagés. En effet, les Etats-Unis ont remboursé le Pakistan non pas sur le prix payé par ces derniers pour des avions neufs, mais sur la valeur de revente d'avions qui, bien qu'étant restés stockés dix ans sans voler, étaient considérés comme des avions d'occasion, ce qui ne représentait qu'une fraction de la somme ; cerise sur le gâteau, les américains ont imputés aux pakistanais les frais de stockage....

Une fois les systèmes acquis, les problèmes d'indépendance vis à vis des Etats Unis subsistent. L'exemple de l'armée de l'air iranienne est bien connu. Lors de l'avènement de la république islamique, cette armée de l'air qui s'était massivement équipée en appareils américains ultramodernes, s'est vue clouée au sol du jour au lendemain par le départ des techniciens américains. En effet, les systèmes américains sont souvent plus complexes que ceux européens et nécessitent une maintenance plus importante, sans parler de la question des pièces de rechange. Pour des pays ne disposant que d'une main d'œuvre qualifiée limitée, comme l'Iran, il faut donc faire appel à des techniciens américains, ce qui augmente les coûts de possession des systèmes et la dépendance vis à vis des Etats-Unis. In fine, si les Iraniens ont pu remettre en état de vol une partie de leurs chasseurs américains les plus anciens

(Northrop F5 Tiger et McDonnell-Douglas Phantom F4), en cannibalisant une partie de leur flotte et en achetant à prix d'or des pièces de rechanges sur le marché international parallèle (ce fut l'un des volets de l' « Irangate »), pratiquement plus aucun F14 n'a pu revoler et aucun missile Phoenix ne fut jamais tiré¹⁹. Ceci illustre bien le risque auquel on s'expose en achetant du matériel américain, celui de voir son armée paralysée du jour au lendemain si l'on a le malheur de déplaire aux Etats Unis.

Sans aller jusqu'à l'exemple iranien qui est un cas extrême, les Etats Unis s'efforcent toujours de garder un contrôle étroit des systèmes qu'ils vendent à l'étranger. C'est le fameux système des « black box », les fameuses boîtes noires. Sur la plupart des systèmes d'armes américains, surtout s'ils sont complexes, existent des composants scellés que le propriétaire n'a pas le droit d'ouvrir et dont il ignore les caractéristiques de fonctionnement exact. En utilisation normale cela n'est pas pénalisant, mais si l'utilisateur veut modifier son équipement ou l'utiliser en dehors du domaine prévu, faute de connaître les caractéristiques de ces « black box », il ne peut pas. C'est le cas en particulier des équipements de guerre électronique : ces matériels très évolués technologiquement, permettent de protéger les systèmes qui les emportent (notamment les avions), des systèmes d'armes ennemis. Pour être efficaces, ils nécessitent une programmation pour les adapter à leur environnement et aux menaces à contrer. Si en règle générale, les Etats Unis acceptent facilement d'en vendre (des versions détarées par rapport à leurs versions nationales naturellement), ils refusent en général systématiquement de vendre les outils de programmation. Pour modifier celle-ci, les équipements doivent repartir aux Etats Unis pour être reprogrammés. Inutile de dire qu'en cas de crise, une telle opération est très pratique... A contrario, les Européens et en particulier la France, vendent des systèmes équivalents, souvent plus performants comme le montrent les exercices OTAN de guerre électronique de type MACE, que l'utilisateur peut librement reprogrammer. Certes cela nécessite un investissement de sa part en personnels et matériel, mais au moins l'utilisateur peut rapidement et librement reprogrammer ses systèmes sans avoir à demander l'autorisation à une puissance étrangère. Les Etats Unis ont bien compris le danger et ils entravent systématiquement désormais les ventes d'équipements de guerre électronique européens, car il s'agit d'un élément clé de l'indépendance nationale. Ainsi les Turcs voulaient à la fin des années 90 acheter des équipements de guerre électronique

¹⁹ Pour l'anecdote, les techniciens américains en partant en ont profité pour subtiliser des composants des missiles à longue portée Phoenix équipant les chasseurs iraniens Grumman F14 Tomcat, à l'époque l'une des meilleures combinaisons chasseur/missile au monde, rendant le système totalement inutilisable.

modernes pour leurs F16. Le contrat fut une première fois alloué à une société américaine qui s'avéra incapable d'honorer ses engagements, à tel point que les Turcs dénoncèrent le marché et l'allouèrent à la société Thales qui avait finie deuxième sur le premier appel d'offre. Mais les Etats Unis exercèrent alors de telles pressions sur les Turcs, en arguant du fait qu'un système de guerre électronique étranger sur F16 les empêcheraient d'être interopérables avec les avions américains (contre vérité manifeste, puisque les F16 belges volent depuis le début des années 1990 avec des systèmes d'autoprotection français et ont été engagés dans les Balkans dans les opérations de l'OTAN, ainsi que les Mirage 2000 français, sans qu'aucun problème n'ait été mis en évidence). In fine les Turcs durent céder et allouer le contrat à une société américaine. La mainmise américaine sur cette capacité fut ainsi préservée.

En tout cas, les futurs utilisateurs du JSF savent ce qui les attend, car l'intégration des systèmes et le contrôle américain sur ce programme ont atteint un niveau jamais atteint auparavant...

Cette attitude des Etats-Unis est d'une certaine manière une chance pour les exportations européennes. En effet, vu la facilité avec laquelle les Américains n'hésitent pas à paralyser une armée équipée de matériels made in USA, de nombreux pays soucieux de leur indépendance, complètent leurs parc de matériels américains par des systèmes d'origine russe ou européenne, pour ne pas se retrouver totalement désarmés au cas où... Citons le cas des EAU et de Taïwan qui en complément de F16, se sont dotés de Mirage 2000.

2.3.2.2 Une perte d'influence à l'international

Les prises de contrôle par des sociétés américaines de société d'armement européennes sont également susceptibles d'avoir un impact politique sur le plan des relations internationales d'un Etat. Pourquoi, par exemple, la banque OEP a-t-elle pris le contrôle de HDW, le leader mondial des sous-marins classiques à l'exportation ? La marine américaine a depuis les années cinquante, comme celles britanniques et françaises²⁰ plus récemment, totalement abandonné la fabrication de sous-marins à propulsion classique (SSK) au profit de celle de SNA et SNLE. Certes, les systèmes de propulsion des sous-marins classiques ont fait de gros progrès ces dernières années avec l'apparition de systèmes AIP performants, mais ceux-ci sont encore loin de pouvoir menacer la suprématie des sous-marins nucléaires. Il ne s'agit

donc pas de répondre à un besoin de l'US-Navy ni de contrôler une technologie critique. Par contre, le gouvernement américain s'est engagé à vendre à Taiwan 8 sous-marins classiques. Or faute de commande la marine américaine, la technologie nécessaire n'existe plus aux Etats Unis, qui ont donc laissé le champ libre aux constructeurs européens sur les marchés export (DCN, Kockums, mais surtout HDW). Comme tous les pays européens ont annoncé ne pas vouloir vendre de sous-marins à Taiwan pour ne pas mécontenter la Chine, en toute rigueur aucune solution n'existe pour honorer la promesse américaine. Sauf si les Etats Unis parviennent à acquérir la technologie nécessaire pour construire avec l'aide d'un spécialiste européen les bâtiments aux Etats Unis. C'est ce qui semble se profiler avec le rachat de HDW par OEP. Il se murmure dans certains milieux que la banque aurait agît pour le compte de Northrop Grumman en vue de pouvoir honorer à terme le lucratif marché taiwanais. Avec la prise de contrôle d'HDW, OEP serait en mesure de fournir à Northrop Grumman les technologies nécessaires à la fabrication de sous-marins classiques²¹.

De manière plus générale, les mouvements en cours dans l'industrie terrestre (rachat de Santa Barbara et prise de participation potentielle dans Krauss Maffei par General Dynamics) et navale (alliance Izar-Lockheed dans le domaine des frégates et prise de contrôle de HDW par OEP) traduisent la volonté des industriels américains de ces domaines de se positionner en Europe et d'intervenir plus fortement sur les marchés exports. Cela permettra aux Etats Unis de contrôler à terme les exportations européennes de matériels d'armement. En effet, à partir du moment où des partenariats existent entre deux sociétés, elles procèdent à des échanges de technologie pour réduire les coûts, ce qui est l'un des intérêts premiers de ce type de partenariats : il est donc logique que les matériels fabriqués par les sociétés européennes contrôlées par ou partenaires de sociétés américaines, incluent de plus en plus de composants américains dans leurs matériels. Or les Etats Unis ont une longue tradition d'interférence dans les exportations de matériels étrangers utilisant des composants américains, même lorsqu'il s'agit d'alliés fidèles. Ainsi les Etats Unis ont ils bloqué à plusieurs reprises la vente de chasseurs israéliens Kfir à différents pays (notamment en Amérique du Sud) car ceux-ci utilisaient un moteur J79 américain, sans parler du torpillage du chasseur « indigène » Lavi, qui aurait constitué un redoutable concurrent à l'exportation des chasseurs américains. Plus récemment, les Etats Unis ont tenté à plusieurs reprises, de bloquer ou retarder la vente de

²⁰ Mais la DCN fabrique le Scorpène pour l'export.

²¹ Il semblerait cependant, que OEP, réalisant que l'état allemand ne céderait pas sur l'accord de licences pour Taïwan, envisage de se retirer. Affaire à suivre...

chasseurs européens, comme celle des Grippen²² en Afrique du Sud ou du Rafale en Corée (dans ce dernier cas en voulant interdire l'intégration de certains composants cryptographiques).

Il est donc nécessaire à une grande puissance soucieuse d'avoir une politique internationale indépendante de pouvoir exporter librement des armements, et pour cela il est donc nécessaire d'en maîtriser les technologies. Rappelons-nous que l'influence de l'URSS sur un grand nombre de pays était appuyée par des exportations massives d'armements. Celle de la France dans le Golfe repose en grande partie sur sa capacité à doter ces pays d'équipements modernes et performants pour qu'ils puissent assurer leur défense en toute autonomie. Perdre notre capacité d'exportation, c'est perdre toute capacité d'influence. Avec la sophistication croissante des systèmes d'armées, il est indispensable pour en assurer le maintien en conditions opérationnelles de maintenir de bonnes relations avec le pays fournisseur ou de se doter de la capacité d'en assurer la maintenance.

La maîtrise des technologies d'un équipement n'est pas suffisante pour pouvoir l'exporter librement. Si demain l'industrie européenne est en mesure de produire des avions de combat, mais pas des missiles, alors elle sera dépendante du bon vouloir du fournisseur du missile pour exporter l'avion, car un avion sans armement est inutile. C'est pourquoi il est vital que la France participe au programme Meteor. Le MICA répond au besoin militaire français actuel, mais si le Meteor n'est pas intégré sur le Rafale, les chances d'exportation du Rafale en seront fortement diminuées vis à vis de l'Eurofighter, le Meteor étant théoriquement plus performant que le MICA en matière de portée maximale. Il est donc nécessaire de maîtriser la totalité des composantes d'un système d'armes pour être en mesure de l'exporter librement.

2.3.3 Sur le plan économique

Sur un plan purement économique, l'ascendant pris par l'industrie américaine d'armement sur celle européenne a également des conséquences importantes. Tout d'abord, si l'industrie d'armement européenne n'est plus en mesure de concurrencer celle américaine, celle-ci va disposer d'un monopole de fait et dans ces cas là, il est rare que les prix ne soient pas quelque peu majorés aux dépens du client. On notera d'ailleurs que le DoD s'attache à maintenir une concurrence réelle sur ses propres marchés.

²² Chasseur de conception suédoise, mais qui utilise nombreux composants américains (moteur, avionique...).

Ensuite dans le cas des fameuses coopérations type JSF, où les Américains mettent en avance les fameux retours industriels pour les pays participants, c'est un miroir aux alouettes qui peut s'avérer très coûteux pour les nations participantes. Tout d'abord il n'y a aucune garantie vis à vis des sociétés non américaines qu'elles aient des commandes de sous-traitance : il faudra qu'elles soient les mieux disantes dans leur domaine. Sur un programme où l'affordabilité est le paramètre clé, il est douteux que les Etats Unis, sur un programme qu'ils verrouillent autant, fassent du « social » en ventilant de la charge de travail sur des critères autres qu'économiques. Ensuite, compte tenu des technologies clés que les Etats Unis ont d'ores et déjà annoncé qu'ils n'exporteraient pas, l'enveloppe de commandes potentielles pour les industriels non européens est déjà réduite²³. Il semble douteux dans ces conditions que la « bonne affaire » pour l'industrie européenne de défense se matérialise. Certains des partenaires, Norvège et Pays-Bas en particulier, commencent déjà à exprimer un certain agacement vis à vis des Etats-Unis sur le niveau insuffisant des retours industriels réalisés par rapport aux promesses. Pour l'anecdote, bien que la France ne fasse pas partie du programme JSF, des sociétés françaises sont pourtant impliquées dans ce programme, car elles sont les plus performantes dans leur domaine: c'est le cas de la société Dassault Systèmes qui a été retenue pour fournir des logiciels ...

Enfin, en dehors des industries de défense proprement dites, le retard technologique va se faire sentir également dans des secteurs civils où la position européenne est actuellement forte. Par exemple dans les domaines de l'aéronautique, du spatial, des technologies de l'information, toutes des technologies duales, l'effort de défense américain va se traduire in fine par une meilleure compétitivité des industries américaines et une mise en péril des

²³ Au total, les huit pays membres à part entière du "club SDD" devront cotiser, jusqu'en 2012, 5,295 milliards de dollars, dont 4,82 seront des crédits européens de recherche et technologie. D'un autre côté, le Congrès a approuvé le 22 octobre 2002 la toute première licence globale d'exportation, relative au programme F-35/JSF. Grâce à elle, une société américaine, Lockheed Martin en l'occurrence, serait autorisée à partager, "rapidement et efficacement", de l'information et des assistances techniques avec les entreprises concernées des pays partenaires du programme. Une source du département d'Etat américain précise que les travaux qui seraient engagés dans le cadre de cette licence globale ne devraient représenter, en volume financier et pour la phase de développement et de démonstration, que 2,18 milliards de dollars, soit 11,5 % du montant du contrat "SDD" passé à Lockheed Martin et moins de la moitié des contributions des autres nations participantes....

Autre nouvelle qui a remonté les partenaires non-américains du programme : alors qu'Israël a rejoint le programme JSF hors délais pour que son industrie puisse normalement concourir pour des contrats pendant la phase SDD, un accord bilatéral entre ce pays et les Etats-Unis l'y autorise malgré tout, un bureau de programme israélien est mis en place aux Etats-Unis et pourra via l'US Air Force influencer sur la conception de l'avion, le tout pour un ticket d'entrée très modique de 50 MUS\$...

sociétés européennes, et donc in fine par un monopole américain qui se traduira par un renchérissement des produits faute de concurrence, et des pertes d'emploi.

3 UN DEFI A RELEVER POUR LA FRANCE ET L'EUROPE

3.1 Situation actuelle de l'industrie d'armement française

3.1.1 Une industrie d'armement en pleine mutation

La France dispose aujourd'hui d'une industrie d'armement puissante couvrant pratiquement toute la gamme des systèmes d'armes, avec de nombreux pôles d'excellence comme les avions de combat ou les sous-marins nucléaires. C'est le fruit d'une longue politique menée par les différents gouvernements depuis la deuxième guerre mondiale. Traumatisée par la défaite de 1940, due en partie à des armements inadéquats ou disponibles en trop faibles quantités, la France s'est attachée dès la libération à rebâtir une industrie de défense forte sous l'impulsion de ministres énergiques comme Charles Tillon ou Jules Moch. Cette importance des questions d'armement sera renforcée par la détermination du général de Gaulle à donner à la France les moyens d'assurer sa défense de manière autonome et sera symbolisée par la création de la DMA (Délégation Ministérielle pour l'Armement) en 1961²⁴, devenue depuis la DGA. S'appuyant tantôt sur des arsenaux d'Etat (armements terrestres, constructions navales), des sociétés nationales (poudres et explosifs, missiles sol-sol) ou des sociétés privées (avions de combat, missiles air-air), la France s'est dotée depuis 1945 d'une industrie d'armement florissante, à l'origine d'un certain nombre de matériels mondialement réputés comme les Mirage de Dassault.

Si jusque dans les années 80 cette industrie a connu une forte croissance, dopée par des succès à l'exportation et des commandes nationales conséquentes, un retournement de tendance brutal est intervenu après la chute du mur de Berlin. La France a en effet tardé à réduire son effort de défense, ne débutant ce processus qu'en 1991, alors qu'il a été amorcé dès 1988 au niveau mondial, et quand elle l'a fait, ce fut trop brutalement et dans de mauvaises conditions. Ainsi GIAT s'est retrouvé du jour au lendemain avec un outil industriel dimensionné pour 1400 chars Leclerc prévus au début du programme en 1980 pour l'armée de terre française, alors qu'elle n'en commandera in fine que 406. Ainsi pour sauver notre industrie missilière et la sortir d'un isolement qui la condamnait, l'a-t-on « bradée » au sein de MBDA. Car jusqu'au milieu des années 90, la France, forte de ses pôles d'excellence, s'est toujours refusée à entrer dans une coopération en matière d'armement où elle n'était pas au minimum co-leader. C'est

²⁴ Dont la mission première était de réaliser les différentes composantes de la force de frappe française.

ainsi notamment que dans les années 1960, le projet de char commun franco-allemand a été torpillé par la France pour préserver les intérêts de nos arsenaux d'Etat, la part proposée par les Allemands dans cette coopération n'ayant pas été considérée comme suffisante. On connaît le résultat aujourd'hui : le Leclerc est certes une brillante réussite technologique, mais la situation de GIAT est critique faute de commandes notamment à l'export, alors que les Léopard allemands, même s'ils sont moins performants que le Leclerc, ont été et continuent à être vendus à des centaines d'exemplaires sur tous les continents. Plus près de nous, pour c'est pour sauvegarder les intérêts de SNECMA, que la France s'est lancée dans l'aventure du Rafale²⁵ plutôt que de rejoindre le programme Eurofighter. Aujourd'hui le Rafale surclasse l'Eurofighter techniquement, mais il ne se vend pas, contrairement à l'Eurofighter qui devrait être acquis dans les années qui viennent en Autriche et en Grèce²⁶.

Car aujourd'hui la France accuse un retard certain dans le domaine des restructurations industrielles. C'est uniquement dans les domaines aérospatial (hors avions de combat) et de l'électronique de défense, que des restructurations au niveau européen incluant les industries françaises ont été menées à bien (création d'EADS, d'Astrium, de MBDA...), internationalisation de Thales, peut être pas toujours au mieux des intérêts français. Elles permettent au moins à ces secteurs de tirer leur épingle du jeu dans le fort contexte concurrentiel actuel, comme l'illustrent les succès des matériels d'Eurocopter (EC) (Tigre en Australie, NH 90 dans les pays nordiques et en Grèce), d'Airbus (A400M) ou de MBDA (Meteor), sans parler de la réussite de la stratégie d'implantation multi-domestique de Thales qui commence à porter ses fruits, notamment avec le rôle prépondérant que cette société va être amenée à jouer dans le cadre des programmes britanniques de porte-avions²⁷, de drones ou d'équipement du fantassin du futur (Fist).

²⁵ En effet Dassault était le maître d'œuvre reconnu pour un programme en coopération, alors que SNECMA n'aurait pu avoir une place satisfaisante vis à vis de Rolls-Royce. L'autre facteur important était bien sûr la différence de spécifications (avion polyvalent pour la France, navalisable donc plus léger, avion air-air pour les autres pays).

²⁶ Ces deux pays ont officiellement choisi ces appareils, mais à ce jour les contrats n'ont pas encore été signés. A noter que la Grèce a effectué son choix sans mise en compétition, et qu'en Autriche, Dassault Aviation avait décidé de ne pas concourir. Donc dans ces deux pays, le Rafale n'a pas pu défendre ses chances, même si des rebondissements sont toujours possibles dans ce type d'affaires...

²⁷ Si BAE Systems a été retenu comme maître d'œuvre, Thales a été imposé comme architecte industriel, son projet ayant été jugé le meilleur par le MoD. Mais il était difficile de choisir comme maître d'œuvre du fleuron de la Royal Navy un industriel considéré comme d'origine étrangère, et qui plus est français, même si depuis la mis en place par Thales d'une stratégie de croissance par rachat de sociétés étrangères, dont le plus important a été Racal au Royaume-Uni, moins de 53 % des employés de cette société sont français.

Par contre, dans les domaines des constructions navales et des armements terrestres, les avènements de DCN et de GIAT constituent deux sujets de préoccupation majeurs. En particulier pour GIAT, l'avenir semble particulièrement sombre : des sureffectifs endémiques qu'il n'a pas été possible de résorber faute de volonté politique, des contrats exports hasardeux, une stratégie de croissance par rachat mal maîtrisée (FN-Herstal en Belgique, Luchaire, Manurhin...), un plan de charge en chute libre, ont creusé les déficits et amené la société dans une situation critique. Si l'Etat n'avait pas été l'actionnaire de cette société nationale (qu'il détient à 100%), il est probable qu'un actionnaire privé aurait depuis longtemps arrêté les frais. GIAT a bien tenté de trouver des partenaires au niveau européen, mais si ponctuellement, dans le cadre de programmes (comme dans le cas de l'obus anti-char franco-suédois Bonus avec la société Bofors) des coopérations ont pu être nouées avec des partenaires européens, aucune alliance stratégique n'a pu être conclue vu l'état dans lequel se trouve la société, sans parler de son statut de société d'Etat²⁸. Tant qu'une remise à plat complète de celle-ci n'aura pas été effectuée qui permettra de clarifier la situation, il est probable qu'aucun partenaire ne se manifesterait.

Coté DCN, les choses se présentent mieux. Conscient des erreurs commises avec GIAT, l'Etat s'est attaché à ne pas les reproduire. DCN va être transformé en société nationale, mais avec l'objectif et les moyens de nouer des alliances capitalistiques. De plus avec un plan de charge solide (frégates Horizon et FMM, Barracuda, sans doute le 2^{ème} porte avions), des perspectives à l'export encourageantes (sous-marins), un partenariat fort noué avec Thales au sein de la société commune Armarys, l'avenir pour DCN est loin d'être sombre. Si les nécessaires changements de statut interviennent suffisamment rapidement, DCN devrait être en mesure de s'intégrer dans un éventuel futur pôle européen de la construction navale militaire et d'y occuper un rôle de premier plan.

3.1.2 La France un acteur majeur dans le domaine de l'armement en Europe

La France est un acteur majeur dans l'industrie d'armement européenne. Un certain nombre de technologies majeures ne sont disponibles que dans notre pays : construction de sous-marins à propulsion nucléaire²⁹, de missiles stratégiques. De plus seule la France est aujourd'hui, et dans les années à venir, capable d'un point de vue purement technologique, de

²⁸ La présence d'un Etat comme actionnaire dans une société de défense effraie les investisseurs privés, peu désireux de s'encombrer d'un partenaire dont le principal souci n'est pas forcément la rentabilité. Ceci explique les difficultés pour trouver des partenaires privés prêts à nouer des alliances stratégiques avec des arsenaux d'Etat ou des sociétés nationales.

construire seule un avion de combat. Même la Grande-Bretagne doit faire appel à des partenaires européens ou américains. Globalement dans tous les domaines de l'industrie d'armement, le niveau technologique atteint par la France est excellent, même si le prix est souvent pénalisé par des séries trop faibles pour les besoins nationaux. De plus seule la France offre aujourd'hui une gamme complète de produits de défense qui va du radar au porte-avions en passant par l'avion de combat en passant par le sous-marin et le char de bataille.

Sur le plan politique, la France a un rayonnement international, héritage de sa grandeur passée, qui dépasse largement sa puissance réelle. La récente crise irakienne l'a encore illustré, où la France, bien plus que l'Allemagne, la Chine ou la Russie, a symbolisé l'opposition à la guerre voulue par les Etats-Unis. Elle est apparue, bien plus que l'Union Européenne, comme le vrai porte parole des peuples européens.

Mais d'un autre côté, la France n'est pas incontournable en Europe. Chaque pays européen pratiquement dispose d'un ou plusieurs pôles d'excellence apte à concurrencer les produits français : l'Allemagne avec les chars et les sous-marins classiques, la Suisse avec les véhicules de combat d'infanterie... En s'alliant entre eux, des pays européens peuvent compenser leurs faiblesses technologiques et produire des matériels, qui même s'ils sont peut être moins bons que les produits français, les concurrencent avantageusement à l'export (Eurofighter par exemple).

Sur le plan industriel, les grandes manœuvres ont déjà débuté au niveau européen. Dans certains domaines, la France a su saisir le train en marche, en n'obtenant parfois qu'une position moindre que celle que ses compétences technologiques auraient pu lui valoir (dans MBDA par exemple), dans d'autres la France est pour l'instant absente (secteur naval en particulier, où par exemple HDW après avoir racheté Kockums en suède a racheté le chantier naval Skaramanga en Grèce).

Que ce soit donc d'un point de vue technologique ou industriel, un risque réel existe pour la France de se retrouver marginalisée. Compte tenu du coût croissant des technologies de défense, le risque est réel qu'à l'avenir la France perde ses capacités de conception de systèmes d'armes performants si elle reste isolée.

²⁹ Les britanniques en construisent également, mais avec une assistance américaine.

3.1.3 Un choix européen très clair de la France

Après avoir longtemps privilégié les solutions franco-françaises si une coopération européenne sous leadership français n'était pas possible, la France depuis le milieu des années 1990 a fondamentalement revu sa position. C'est la conséquence logique du choix fait de pousser au développement d'une Défense européenne, qui nécessite pour être viable, l'existence d'une Europe de l'armement. Elle est désormais le pays le plus en pointe en matière de coopération européenne dans le secteur de l'armement, et il ne s'agit pas uniquement d'un simple effet d'annonce mais d'une réalité tangible. Il est vrai que la France avait un long chemin à parcourir dans ce domaine. Certains de nos partenaires n'ont pas forcément gardé un très bon souvenir de certains programmes menés en coopération avec les Français, ces derniers étant réputés pour leur arrogance, en particulier la société Dassault (un peu comme les Américains de nos jours...). C'est pourquoi, alors que l'avion de patrouille maritime Atlantic ATL1 mené en coopération franco-germano-italienne avait été un grand succès, nos partenaires ont décliné nos offres de participer au programme Atlantique ATL2 pour suivre leurs propres voies³⁰...

Les choses ont changé désormais, et la France privilégie désormais systématiquement la recherche d'une coopération au niveau européen lors du lancement d'un nouveau programme, quitte à faire grincer quelques dents en national. Par exemple sur le programme franco-italien de frégates Horizon, l'abandon du canon de 100mm français au profit du 76mm italien a t'il été difficile à faire passer chez les marins. De même pour le programme FMM (Frégates Multi-Missions), une solution franco-italienne a été retenue, alors que la Marine Nationale et DCN auraient préféré une solution purement nationale, la Marine pour être sur que le produit final correspondra bien à son besoin, DCN pour se garantir une charge de travail plus importante et préserver son savoir-faire. Il est probable que le produit final FMM ne sera peut être pas tout à fait ce que souhaitait la Marine, et que DCN devra partager un peu de son savoir-faire avec Finmeccanica, son partenaire italien, mais il est sur que si le programme avait été réalisé en national, il aurait coûté plus cher et la prochaine frégate de la Marine aurait été basée sur une conception américaine !

Pour ses achats d'équipements, la France est en train d'ouvrir son marché. En témoignent les attributions toujours plus nombreuses de contrats à des sociétés européennes lors de mise en

³⁰ Mais le programme MPA2000 germano-italien a été abandonné depuis....

concurrence avec des sociétés françaises : on pourra citer les choix très médiatiques (et sensibles politiquement !) d'une société portugaise pour assurer la maintenance des C130 face à la SOGERMA, ou de sociétés israéliennes, britanniques ou portugaises pour des munitions de petit calibre pour l'armée de terre plutôt que la société GIAT qui traverse pourtant une passe très difficile, de radars suédois pour l'armée de l'Air. Certains industriels étrangers, notamment BAE Systems, se plaignent pourtant que le marché français est difficilement pénétrable³¹. Mais contrairement à une société comme Thales qui pour gagner des marchés investit dans l'industrie locale, BAE Systems n'a jamais pris la peine d'investir une livre en France. Dans ces conditions il est difficile de pénétrer un marché où sont déjà présentes de multiples sociétés très performantes sur le plan technologiques.

Enfin la France est sans doute le pays le plus moteur pour bâtir une Europe de l'armement, de par les impulsions qu'elle donne aux différentes initiatives européennes comme l'OCCAR (Organisme Conjoint de Coopération en Matière d'Armement), la LoI (Letter of Intent)...

Il est vrai que la France n'avait guère le choix ; en matière d'armement, comme en matière de défense, elle n'a plus les moyens de mener seule une politique planétaire. L'Europe constitue pour elle la seule la seule opportunité pour perpétuer son statut de grande puissance planétaire même si cela doit être dans le cadre d'une souveraineté partagée.

3.1.4 Les relations franco-américaines dans l'armement : peu de coopérations, beaucoup de confrontations

Les relations franco américaines en matière d'armement, à l'instar des relations politiques, ont toujours été complexes, alternance de rares phases amicales suivies de périodes d'hostilité plus ou moins feutrées. Par exemple, les Etats Unis ont toujours été contre le développement de la force de frappe française et n'ont fourni à notre pays aucune aide scientifique, contrairement à ce dont ont bénéficié les Britanniques. Ce sont néanmoins les Américains qui ont fourni la matière fissile nécessaire au premier réacteur de sous-marin nucléaire français ; en fait, l'amiral Rickover, le père des sous-marins nucléaires américains, était persuadé que les Français seraient incapables de mener à bien le projet, et donc que ce geste n'aurait aucune conséquence...

³¹ BAE Systems reproche aussi à la France de lui avoir interdit de s'aligner pour la privatisation de Thomson-CSF alors que le même Thomson-CSF a pu prétendre par la suite au rachat de GEC...

Les forces armées françaises ont longtemps été équipées de matériel américain, résultat des de l'aide militaire apportée par les Etats-Unis dans le cadre de l'OTAN, comme les chars Patton, les avions F84 Thunderstreak, F100 Super Sabre, fournis gratuitement... Après la sortie de la France de l'OTAN, ces matériels ont été petit à petit remplacés par des matériels de conception nationale. La France ayant développé entre temps une stratégie d'indépendance nationale, a continué à acheter du matériel américain, mais en quantités limitées et uniquement quand aucun matériel national équivalent existait, ou s'il aurait coûté trop cher à développer : citons le cas des avions radar AWACS E3F et E2C Hawkeye, des avions de transport C130³², le système de transmission pour la force océanique stratégique embarqué sur les avions Transall Astarté (depuis retirés du service) et les ravitailleurs C135-FR.

De leur côté, les Etats Unis ont acheté ponctuellement des systèmes français via des représentants américains locaux comme les avions Falcon et hélicoptères Dauphin pour les Coast Guards, le système de transmission RITA. Par contre aucun programme d'armement en coopération n'a jamais été conduit entre la France et les Etats Unis dans un cadre binational, même si les deux pays sont tous deux présents dans des programmes de cohérence associant les Etats Unis à plusieurs pays européens : roquettes MLRS et systèmes d'identification MIDS. Mais les deux pays n'ont jamais particulièrement essayé de coopérer : la France, compte tenu de ses capacités dans le domaine de l'armement, de sa volonté d'indépendance nationale, n'était pas intéressée par une coopération du fort au faible, et le DoD a toujours imposé des restrictions très sévères sur les coopérations avec la France. Elles sont illustrées par le fait qu'à ce jour si le DoD, conformément à sa politique de promotion des relations armement transatlantiques, a signé des Déclarations of Principle³³ avec de nombreux pays européens, il a toujours refusé d'en signer une avec la France en arguant de prétextes plus ou moins dilatoires³⁴. Car la France gêne les Etats Unis en exportant des armes performantes à des pays auxquels les Etats Unis se refusent à faire de même (cf. les ventes de missiles Black Shahine aux EAU). Aussi par mesure de rétorsion, tant que la France ne s'alignera pas sur les positions américaines en matière d'exportation d'armement, les Etats Unis ne feront rien pour augmenter le niveau de collaboration avec la France dans le domaine de l'armement. La

³² La France avait déjà relancé une deuxième tranche de Transall C160 pour renforcer ses capacités de transport aérien, mais le prix de cette opération avait été prohibitif. D'où le choix du C130 lorsque le problème s'est reposé, solution bien moins onéreuse !

³³ Déclaration de principe bilatérale exprimant la volonté des deux parties de faciliter la coopération industrielle transatlantique dans le domaine de l'armement. Pour l'instant, les Etats-Unis en ont signé avec le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la Norvège, l'Espagne et l'Allemagne. Une telle déclaration est un point de passage obligé en vue d'engager des négociations qui permettront à terme de concrétiser le renforcement des relations.

société commune Thales–Raytheon, créée en juillet 2001, après moult difficultés de par et d'autre de l'Atlantique, pour commercialiser les produits des deux sociétés dans le domaine des radars sols, risque fort de rester une aventure sans lendemain.

Il est probable que l'affaire irakienne, quelle qu'en soit l'issue, ne manquera pas d'avoir des conséquences dans le domaine des relations transatlantiques franco-américaines, et qu'il est douteux que cela favorise les coopérations dans le domaine.

3.2 Nécessité d'une réaction face à l'offensive américaine

3.2.1 Vers une Europe politique et donc de la défense

3.2.1.1 Une Europe qui se cherche

Aujourd'hui, l'Europe politique cherche ses marques : la cacophonie autour de la crise irakienne, les relations délicates avec les Etats-Unis, le débat autour des travaux de la commission sur l'avenir de l'Europe présidée par M. Giscard d'Estaing, tous ces éléments illustrent que l'avenir politique de l'Europe est pour l'instant pour le moins incertain. Si l'Union Européenne est pour l'instant une puissance économique qui compte au niveau mondial, elle reste encore un nain politique à l'échelle mondiale, et même au niveau du continent européen, pourtant sa sphère d'influence naturelle et immédiate. Deux exemples suffisent à illustrer cette situation, sans parler de l'actuelle crise irakienne : l'incapacité de l'Europe à résoudre de manière satisfaisante les différentes crises balkaniques qui l'ont secouée³⁴, et celle, pour le moins ridicule, de l'îlot Persil qui a opposé l'Espagne et le Maroc en 2002 et qui a nécessité l'arbitrage des Etats-Unis pour calmer les différents protagonistes.

La tendance lourde reste cependant à un renforcement des compétences et du rôle de l'Europe sur le plan politique. Il n'y a guère le choix, avec l'élargissement qui se profile à 25, la politique du consensus pratiquée actuellement au sein de l'Union pour les décisions importantes ne sera prochainement plus viable, et un nouveau système devra être mis en place, même s'il doit émerger dans la douleur. C'est là tout l'enjeu de la convention de M. Giscard d'Estaing... Si une solution à ce problème ne peut être trouvée par ce biais, alors l'Europe s'acheminera tôt ou tard vers une crise très grave (à côté de laquelle l'actuel

³⁴ Et depuis les Etats-Unis ont refusé de signer de nouvelles DoP avec qui que ce soit...

³⁵ On ne peut pas dire qu'avoir un Kosovo et une Bosnie purifiés ethniquement de fait et devenus des plaques tournantes de tous les trafics mafieux puisse être considérés comme des résolutions satisfaisantes de crises !

psychodrame européen autour de l'Irak ne sera qu'une simple péripétie), qui entraînera l'accouchement dans la douleur des nécessaires évolutions, sous peine de remettre en cause l'existence même de l'Europe.

3.2.1.2 Une prise en compte difficile de l'offensive américaine

L'offensive américaine est d'autant plus difficile à contrer par cette Europe qui se cherche que deux facteurs concourants rendent difficile sa perception et sa prise en compte par les acteurs étatiques et industriels européens :

- il est difficile pour certains milieux ou pour certains pays très liés aux Etats Unis d'admettre qu'une guerre, fût elle économique, puisse avoir lieu entre nations alliées ; cette idée est sans doute plus facile à appréhender par les industriels soumis à la concurrence, ou par les militaires que par les diplomates ou par les milieux financiers ;
- politiquement, si les dirigeants européens sont parfois amenés à prendre des positions fermes en matière de défense des intérêts économiques, il leur est en revanche beaucoup plus difficile de reconnaître publiquement l'état de guerre économique avec notre « ami concurrent ».

3.2.1.3 Une Amérique, un partenaire non fiable

Et qui parle d'une Europe politique parle d'une Europe de la défense. Certes, aujourd'hui dans de nombreux pays européens, le mot d'ordre est : « l'économie à l'Union, la défense à l'OTAN (i.e. les Etats-Unis) ». Cette situation n'est pas viable sur le long terme, les intérêts des deux puissances étant fatalement amenés à diverger. La crise irakienne actuelle est révélatrice : les Etats-Unis considèrent leurs alliés de l'OTAN comme de simples supplétifs ou vassaux, qui n'ont qu'à s'exécuter quand Washington demande quelque chose. Il est vrai que les Etats-Unis, unique superpuissance mondiale, ont désormais de fait un rôle de régulation à jouer au niveau planétaire et que cela peut les amener à prendre des décisions qui ne vont pas forcément dans le sens des intérêts européens. Le problème est que les Etats-Unis exercent leur pouvoir dans la seule optique de leurs intérêts et que leur vision politique n'excède pas deux ans, rythme de leurs campagnes électorales présidentielles et de « mid term ». Difficile dans ces conditions de bâtir une politique étrangère cohérente, basée sur le long terme et qui prenne en compte d'autres intérêts que les leurs. Quant à cela se greffe une

équipe politique comme celle de l'équipe Bush, qui a une vision messianique du rôle de l'Amérique³⁶, il semble clair que les intérêts européens et américains ne peuvent que diverger sur le long terme en l'absence de menace clairement identifiée. A ce sujet, on ne peut pas vraiment parler d'un plan coordonné américain de domination du monde ; la vision court terme des Etats-Unis les en empêche. Seulement quand on part du principe que ce qui est bon pour l'Amérique est bon pour le reste du monde, que l'on ignore superbement l'environnement international et que l'on est prêt à atteindre ses objectifs à n'importe quel prix, quelque en soient les conséquences pour les autres nations, fatalement des tensions et du ressentiment vont être générés...

Les Américains, pour justifier le devoir de solidarité des Européens à leur égard, se plaisent à rappeler le souvenir des « Dough boys » et des GI's venus mourir sur le continent européen lors des deux conflits mondiaux pour défendre la démocratie. Il faut quand même rappeler que les Etats-Unis, s'ils ont effectivement avant leur entrée dans le conflit apporté leur soutien aux démocraties européennes, ne se sont physiquement engagés dans ces guerres que suite aux agressions directes de l'Allemagne ou de ses alliés. De plus à l'époque, les Etats-Unis avaient à leur tête des présidents, Wilson et Roosevelt, qui s'ils ne perdaient jamais de vue les intérêts de l'Amérique, n'ont cessé de pousser dans le sens d'une plus forte implication américaine dans ces conflits, face à des courants isolationnistes très forts. A noter que c'est ce même courant isolationniste qui a empêché la ratification du traité de Versailles par les Etats-Unis car il comportait une clause de solidarité avec la France en cas d'agression allemande, clause pour laquelle Clémenceau avait à regret renoncé à la prise de gages territoriaux en Allemagne.

En matière de solidarité transatlantique, il faut rappeler que lors de la crise de Suez en 1956, la France et le Royaume-Uni ont été lâchés par les Etats-Unis ; certes l'opération franco-britannique avait quelques relents de néocolonialisme, mais guère plus que celle actuelle lancée par les Etats-Unis en Irak. N'oublions pas non le sort du Sud Vietnam en 1975 ; après avoir dévasté le pays en menant une guerre en dépit du bon sens sans tenir compte des conditions locales, les américains ont abandonné les populations de ce pays à la dictature

³⁶ Voici quelques extraits de discours du président Bush en février 2003 : « Une partie de l'histoire [du monde civilisé] a été écrite par d'autres ; nous écrivons le reste »/ « L'Amérique ne peut échouer. Elle a reçu de la divine providence la mission sacrée d'apporter au monde la liberté ». On peut également dire que la France aussi a une vision messianique – les droits de l'homme, les lumières etc. – , vision largement fondée sur les mêmes valeurs

communiste. Sans oublier la Somalie, où après avoir subi quelques revers militaires mineurs, les Etats-Unis se sont repliés de manière honteuse laissant en plan les Nations Unies, ce pays ne présentant à leurs yeux aucun intérêt stratégique.

Ceci démontre que ceux qui comptent sur une solidarité sans faille des Etats-Unis pour leur venir en aide en cas de besoin, se font des illusions, à moins qu'ils n'aient une ressource ou un intérêt particulier pour les Etats-Unis. Si une intervention correspond aux intérêts de Washington (de préférence ceux à court terme), alors oui les Etats-Unis bougeront. Sinon, et ce quelle que soit la règle en matière de droit international³⁷, les Etats-Unis s'en laveront les mains.

3.2.1.4 Vers une Europe de la Défense et donc de l'armement

L'Europe, si elle veut éviter de se voir lâcher dans le virage un jour par les Etats-Unis, doit se donner les moyens de faire face seule à une crise. Et la remarque de Staline, « le Pape, combien de divisions », étant toujours d'actualité, elle doit donc se donner les moyens militaires ad hoc. Certes le chemin sera long et laborieux, le lobby anglo-saxon/nordique au sein de l'OTAN et de l'UE fera tout pour contrecarrer l'émergence d'une Europe de la défense autonome vis à vis des Etats-Unis, mais le processus est irréversible. Des progrès considérables ont déjà été enregistrés ces dernières années, notamment suite à la déclaration franco-britannique de Saint-Malo en 1998 et la décision prise l'année suivante au sommet d'Helsinki de constituer une force d'intervention de 50 000 hommes à disposition des gouvernements, sans oublier le sommet de Nice qui a vu la création d'un Etat major européen. Il est probable que la récente crise irakienne, qui a montré un très net décalage entre certains dirigeants européens et leurs opinions publiques en matière de relations avec les Etats-Unis, devrait contribuer à accélérer le phénomène en posant clairement la question : souhaite t'on être éternellement à la remorque des Etats-Unis ou l'Europe veut-elle prendre son destin en main ?

Il ne faudra attendre aucune impulsion des militaires OTANIens à ce sujet, car même si le sujet est tabou, l'OTAN leur offre des déroulés de carrière très confortables qu'ils n'ont aucun

que la vision américaine. Les deux messianismes s'affrontent ou se rejoignent à intervalles réguliers, créant ainsi la complexité de la relation France/Etats-Unis).

³⁷ L'attitude des Etats-Unis lors de la crise Irakienne, de la CPI, montrent clairement la vision élastique des Etats-Unis en matière de droit international.

intérêt à voir évoluer, et l'influence du modèle américain sur les états-majors reste toujours très fort. A ce sujet, il ne faut pas être surpris que de jeunes pilotes, formés aux Etats-Unis, volant sur des avions américains dans des armées de l'air qui sont des déclinaisons de l'US Air Force, une fois devenus des chefs d'Etat-major, choisissent des appareils américains³⁸. Il conviendrait d'eupéaniser davantage les formations et les doctrines...

Or une Europe de la défense ne peut pas exister sans une Europe de l'armement. En effet, compte tenu de l'évolution et la sophistication des armements, celui qui contrôle l'armement d'un pays, contrôle sa puissance militaire. Que les intérêts des deux pays divergent, qu'un embargo ou des restrictions se mettent en place, et la défense de la nation non autonome en matière d'armement s'effondre : cf. le cas iranien après la révolution islamique. Une mise en place parallèle de l'Europe de l'armement à celle de la défense est donc nécessaire pour donner à cette dernière sa crédibilité. La France œuvre d'ailleurs fortement en ce sens, au travers des efforts qu'elle déploie au travers de l'OCCAR (Organisme Conjoint de Coopération en matière d'Armement), de la LoI (Letter of Intention) et de la CDNA (Conférence des Directeurs Nationaux d'Armement).

3.3 Quelle réaction ?

3.3.1 Une vassalité acceptée ?

C'est la solution que privilégient naturellement les Etats-Unis. Une Europe solidement ancrée à l'Amérique, alliée fidèle à l'ONU, caution morale, laboratoire d'idées et fournisseur de troupes supplétives pour les opérations de police à l'échelle mondiale (« we make the cooking, you wash the dishes »). Certains pays Européens, en particulier nordiques ou anglo-saxons, seraient tentés de suivre cette voie. Ne vaut-il pas mieux être un brillant second que de tenter l'aventure de l'autonomie ? Il semble peu probable que les peuples européens, contrairement à certains de leurs dirigeants, acceptent longtemps cette situation, surtout si l'Amérique continue dans sa voie actuelle d'unilatéralisme et de mépris pour les autres nations ; les réactions autour de la crise irakienne illustrent cette tendance. De plus c'est

³⁸ A noter que lors du choix des Pays Bas en faveur du JSF, ce dernier avait été classé légèrement en tête par rapport au Rafale, mais que les critères de sélections néerlandais s'étaient basés sur un prix garanti par un contrat pour le Rafale, alors que pour le JSF, qui n'est toujours aujourd'hui qu'un avion papier, il s'agissait d'un prix estimé provisoire (et l'on n'a jamais vu un programme d'avion de combat américain tenir les prix estimés, ni ses délais d'ailleurs...). De plus les Néerlandais avaient utilisé pour le calcul du soutien, un logiciel d'origine

s'exposer à de graves déconvenues dans l'avenir compte tenu du manque de fiabilité de l'Amérique.

Si cette voie était in fine choisie, cela aboutirait à terme à une prise de contrôle par des sociétés américaines de nos industries de défense, qui deviendraient alors de simples sous-traitants des grands groupes d'outre atlantique. Cela marquerait la fin de l'indépendance militaire et politique européenne, appelée à devenir un protectorat américain au moins dans les faits. A noter que même si la France adoptait une posture gaullienne de résistance seule contre tous, elle serait in fine incapable de résister et serait emportée dans le mouvement général. Son industrie de défense est en effet incapable de survivre avec son seul marché national.

3.3.2 Des coopérations équilibrées sont-elles possibles avec l'Amérique ?

3.3.2.1 L'exemple britannique

L'Europe si elle ne veut pas laisser se laisser vassaliser dans les domaines politique, donc de la défense et donc de l'armement, se doit dans tous les cas de réagir, soit en affrontant directement les Etats-Unis, soit en obtenant des formes de coopérations équilibrées. Cette dernière alternative est-elle crédible, les Etats-Unis peuvent-ils accepter de traiter d'égal à égal dans un domaine aussi sensible que l'armement ? Pour l'instant un seul pays européen semble y parvenir : c'est le Royaume-Uni. Les Etats-Unis ont noué avec ce pays des relations privilégiées dans le domaine de l'armement depuis la deuxième guerre mondiale. A l'époque les Anglais ont apporté aux américains leur savoir-faire technologique pour les aider à s'armer : radars, moteurs d'avions³⁹, expertise dans le domaine nucléaire... Cette coopération s'est poursuivie après la guerre, même sur des sujets aussi sensibles que le nucléaire ou la furtivité. Par exemple les SNLE (Sous-marins Nucléaires Lanceurs d'Engins) britanniques sont équipés de missiles nucléaires TRIDENT américains (même s'ils sont équipés de têtes britanniques)⁴⁰. Les Etats-Unis se sont toujours refusés à fournir le même type d'aide à la France, traitée sur ce point pratiquement comme l'URSS ou la Chine, alors que dans les années 50 lorsque les travaux de réalisation de la force de frappe ont été lancés, notre pays

américaine non adapté au Rafale... En résumé, il s'agissait une compétition biaisée en faveur du JSF par une armée de l'air très pro-américaine...

³⁹ ainsi le Mustang américain, le meilleur chasseur de la deuxième guerre mondiale, était il équipé d'un moteur Merlin, de conception Rolls-Royce similaire à ceux qui équipaient le célèbre Spitfire.

⁴⁰ A noter qu'une clause oblige les Britanniques à avoir l'accord des Etats-Unis pour trier ces missiles, sauf en cas de menace directe sur le territoire britannique.

était avec le Royaume Uni le pilier européen de l'alliance atlantique et un fidèle soutien de l'Amérique. En matière de furtivité, la coopération entre Etats-Unis et Royaume Uni a toujours été également très poussée : illustration concrète, seuls les Britanniques ont pu envoyer des pilotes en échange dans un escadron de F117 Nighthawk⁴¹ américain. C'est une des raisons pour laquelle les Anglais ont toujours refusé de coopérer avec des nations européennes dans le domaine de la furtivité, leurs accords avec les Etats-Unis l'interdisant. Dernier exemple en date de la relation privilégiée du Royaume Uni avec leurs cousins d'outre atlantique, sa position privilégiée, unique parmi les pays coopérants, dans le programme JSF, où il dispose d'une autorité de co-conception. On peut parler, dans la relation Etats-Unis/Royaume Uni, de coopération transatlantique équilibrée. De manière plus générale, cette proximité anglo-américaine se traduit néanmoins par un alignement systématique, à la limite du caricatural, des positions politiques britanniques sur celles américaines, qui font d'ailleurs plus penser à de la vassalité qu'à autre chose. Mais c'est le prix à payer pour le Royaume Uni pour conserver sa relation privilégiée.

Il faut cependant reconnaître que les Britanniques ont maintenu leur effort de défense à un niveau important, qui s'il est loin de celui des Etats-Unis, reste le plus élevé en Europe. Cela leur permet, au moins dans un certain nombre de domaines, d'être un partenaire technologiquement intéressant pour les Américains. Par exemple dans le domaine des avions de combat, les Britanniques sont les spécialistes en matière de décollage vertical, savoir faire indispensable pour le développement d'avions comme le Harrier et bientôt le JSF.

A noter cependant que même les britanniques subissent parfois les mauvaises manières des Américains vis à vis de leurs « coopérants ». Lord Bach, le secrétaire d'Etat britannique aux acquisitions de défense, s'est plaint début fin février 2003 lors d'un forum industriel américano-britannique, des conditions de déroulement du programme JSF. Il a dénoncé les retards qu'ont subis les représentants britanniques pour obtenir leur permis de travail. Il a mis en avant les difficultés que rencontrent les sociétés britanniques pour avoir accès au marché JSF. Il a critiqué la mise en place du Global Project Authorization, accord technique chapeau sensé faciliter les transferts d'information et de technologie entre les différents pays participants, mais qui ne couvre que 50% du périmètre technique du programme ; les 50% restants, relatifs aux informations classifiées, font l'objet d'accords techniques au cas par cas

⁴¹ Il s'agit du premier avion furtif américain, engagé pour la première fois dans le Golfe et dont un exemplaire a été abattu en Serbie lors du conflit du Kosovo.

qui requièrent de longs délais d'approbation par les autorités américaines. Lord Bach a également regretté que le Royaume-Uni soit traité « comme les autres », alors qu'il est le plus gros contributeur étranger au programme, il a en particulier regretté que son pays n'ait pas plus de visibilité sur l'évolution des coûts et des performances. Cela explique sans doute le fait que les Britanniques ne « mettent pas tous leurs œufs dans le même panier », en s'engageant dans un certain nombre de coopérations européennes plutôt que transatlantiques : A400, Meteor par exemple. Ils sentent bien que malgré leurs relations privilégiées et anciennes avec les Etats-Unis, ceux-ci ne les considèrent pas totalement sur un pied d'égalité...

3.3.2.2 De la nécessité d'établir un rapport de force favorable

Le cas britannique est-il transposable à d'autres nations, notamment européennes ? Aujourd'hui cela n'est pas le cas. Tout d'abord, il semble difficile aux Etats-Unis d'avoir plusieurs partenaires de même rang que le Royaume-Uni. Ainsi les Australiens, pourtant un autre allié fidèle de l'Amérique et un bon client, ont ils été contraints sans ménagement, suite à de fortes pressions américaines, de s'aligner sur les matériels de l'US-Navy en matière de systèmes de combat de sous-marins et de renoncer à toute capacité de conception indigène. Cela peut expliquer pourquoi, à la surprise quasi générale, l'hélicoptère Tigre franco-allemand a t'il été choisi de préférence à un matériel américain. Peut-être les Australiens ont-ils voulu faire passer le message qu'ils n'avaient pas apprécié un tel traitement ?

Mis à part les relations avec la Grande Bretagne, Les exemples de coopération transatlantiques dans le domaine de l'armement (MEADS, MIDS, JSF...) sont en général bâties sur des relations du fort au faible, ou alors ne concernent que des coopérations ponctuelles sur des sujets non stratégiques vus des Etats-Unis (frégates F100 américano-espagnoles pour la Norvège par exemple). Il est probable que l'évolution asymétrique des budgets américains et européens, doublée de la volonté d'hégémonie américaine, risque de ne pas aller dans ce sens. Il sera donc particulièrement intéressant de voir l'évolution de la société mixte Thales-Raytheon, même si pour l'instant elle n'a pas débouché sur des réalisations concrètes.

Le problème de fond vient qu'Européens et Américains n'ont pas la même vision de ce qu'est une coopération en matière d'armement. La vision européenne d'une coopération repose sur

le développement et l'acquisition en commun d'équipements. Elle est mise en œuvre grâce à une impulsion politique. Elle repose sur une participation équitable des nations au programme. Enfin elle résulte d'une expression de besoins sinon commune, du moins fortement convergente : exemple, le programme A400. La vision américaine d'une coopération est différente : le partage technologique entre partenaires n'est pas une exigence, l'accès aux technologies sensibles reste fermé aux partenaires. Le partage industriel entre coopérants est souvent déséquilibré : un industriel américain maître d'œuvre, des industriels étrangers sous-traitants. Généralement le produit est d'abord conçu pour répondre au besoin américain, les pays coopérants devant accepter de se conformer à ces exigences. Il ne résulte pas, la plupart du temps, d'une conception commune.

Pourtant des joint ventures équilibrées entre nations européennes et américaines peuvent exister. C'est le cas par exemple de la société CFM International, joint venture entre General Electric et la SNECMA. C'est une société conçue pour produire et commercialiser les moteurs CFM56 (classe de puissance de 18 500 à 34 000 livres). La société est détenue à 50-50 entre SNECMA, qui est responsable notamment des parties basses pressions du moteur, et GE, responsable notamment des parties hautes pressions. Cette aventure, lancée il y a plus de 25 ans, s'est avérée être un grand succès avec plus de 12700 moteurs livrés et 2700 en commande au juin 2002. Si le marché visé était principalement civil, de nombreuses commandes militaires ont néanmoins été enregistrées pour la remotorisation de Boeing KC135 Stratotanker et E3 AWACS. La coopération entre ces deux sociétés sur ce programme a été exemplaire, chacune apportant ses compétences. Elles envisagent d'ailleurs de la poursuivre sur le successeur du CFM56, au travers d'un programme de recherche et technologie baptisé TCG56. A quoi est dû ce succès et les conditions sont-elles transposables à des coopérations en matière d'armement ?

Tout d'abord, il y avait un large marché potentiel. Ensuite, il existait une forte concurrence que ce soit en Europe ou aux Etats-Unis, Pratt&Withney et Rolls-Royce, qui se sont d'ailleurs alliés pour proposer un moteur concurrent le V2500 (et qui a connu un succès moindre que le CFM56) ; il était donc important de se trouver des alliés pour réduire les coûts de développement. Enfin les deux sociétés étaient d'un niveau technologique similaire, illustrée par leur capacité à produire des moteurs d'avions de combat.

Dans le cas d'une coopération sur un programme d'armement, la problématique un peu différente. Une entreprise américaine ne trouvera un intérêt à coopérer de manière équilibrée avec une société européenne que si elle lui apporte un plus technologique ou si elle lui ouvre un marché. En effet vu les différences de budget entre les deux rives de l'Atlantique, pour quelles autres raisons les Américains auraient-ils besoin de partager équitablement un marché ?

Ces conditions peuvent être parfaitement réunies sur un programme d'armement. La plus délicate est néanmoins la préservation du niveau technologique. Si aujourd'hui dans de nombreux domaines, Europe et Etats Unis font actuellement jeu quasiment égal, la divergence croissante entre les budgets de la défense va entraîner un déséquilibre progressif qui rendra toute forme de coopération de plus en plus difficile. A noter qu'il semble illusoire d'espérer une inversion de la tendance des budgets américains, l'actuelle politique agressive et dominatrice de l'actuelle administration n'étant que peu susceptible de faire diminuer le niveau de tension à l'échelle planétaire et donc une diminution de la perception d'une menace vue de Washington. L'Europe de l'armement, si elle veut faire jeu égal avec celle américaine pour ne pas finir comme simple sous traitant pour des composants à faible niveau technologique, se doit donc de se mettre en ordre de bataille pour renforcer ses capacités technologiques. Car ce n'est qu'à cette condition qu'elle pourra établir des relations équilibrées avec les sociétés américaines.

3.3.3 Préserver les capacités technologiques européennes

3.3.3.1 Une résistance tous azimuts

Préserver les capacités technologiques européennes passe par une action sur plusieurs axes complémentaires que sont le soutien aux exportations, la consolidation industrielle et bâtir une Europe de l'armement.

3.3.3.2 Sur le front de l'export

3.3.3.2.1 L'export, une nécessité économique pour l'industrie européenne

Il est clair qu'il est illusoire d'espérer un jour atteindre sur un programme d'armement européen les mêmes quantités que sur un programme américain. Aussi la recherche d'un complément de commandes à l'export est nécessaire pour des raisons économiques :

- amortir les coûts de développement ;
- maintenir des chaînes de production actives pour préserver la BITD ;
- alimenter par les bénéfices enregistrés à l'exportation, l'effort de recherche⁴².

3.3.3.2.2 L'export, une nécessité politique pour l'Europe

Mais le soutien aux exportations est surtout indispensable pour des raisons politiques, en vue de préserver une forme d'influence à l'international. Les exportations d'armement sont en effet un outil d'influence à deux titres :

- elles confèrent un ascendant politique de fait sur le pays client par la présence qu'elles impliquent dans celui-ci, par le renforcement des liens économiques et par la mise en place de l'assistance technique, voire militaire, qui accompagne la livraison des systèmes ;
- elles créent une dépendance technique : cette possibilité a déjà été utilisée par la France lors de la guerre des Falkland (embargo sur le soutien Exocet aux Argentins), contre la Libye dans les années 80 et contre l'Irak depuis 1990, ces deux pays mettant en œuvre des Mirage F1 de la société Dassault. Cette possibilité est naturellement régulièrement utilisée par les Etats Unis, comme dans le cas du Pakistan ou de l'Iran par exemple.

L'ascendant politique de facto et la dépendance technique sont des effets qui sont rarement induits par hasard : loin d'être des exportations à but purement commercial, les exportations d'armement sont dans la très grande majorité des cas des outils de politique extérieure, à la fois pour les pays exportateurs et pour les pays clients :

- pour l'exportateur, elles sont d'une part une caution apportée aux pays dont on soutient la politique extérieure, comme par exemple les exportations américaines en Israël ; d'autre part, elles sont un instrument de séduction envers les pays dans lesquels on souhaite augmenter sa présence, comme l'atteste la concurrence entre la France et les Etats Unis pour les ventes d'armes dans la péninsule Arabique, signe d'une rivalité dans la recherche d'un poids politique accru dans la région ;

⁴² En France, ce sont les bénéfices dégagés dans le cadre de commandes export qui permettent à nos industriels de financer sur leurs fonds propres une bonne partie de la R&D, le niveau des commandes publiques dans ce domaine étant trop faible.

- inversement, les pays clients sont conscients du prix politique à payer en échange d'un marché d'armement : pour ces pays, la signature d'un contrat est soit un signe de confiance (achat américain de matériel européen) soit un signe d'allégeance (achat par la Corée du Sud de matériel américain sous le poids d'une totale dépendance militaire et politique) envers le pays exportateur.

Ces deux aspects expliquent pourquoi, loin d'être confiées aux seuls industriels, les exportations sont contrôlées, pilotées et soutenues par les états ; cela explique également que l'importation d'armements étrangers ne soit jamais décidée sur les seuls critères militaires ou industriels, et souvent dominée par des considérations de politique extérieure (cf. la compétition sur les avions de combat en Corée...). Enfin ceci est la démonstration que si l'Europe veut exister sur le plan politique international, une industrie de défense indépendante et forte lui est nécessaire. Dans ce domaine, les industries européennes disposent encore de positions solides dans de nombreuses niches d'excellence (chars de combat et sous-marins allemands ou français, avions de combat Rafale, Gripen et Eurofighter...), il convient donc de les consolider.

3.3.3.2.3 Nécessité d'un engagement fort des politiques

Obtenir des succès à l'exportation nécessite un engagement fort des politiques européens. Sur un plan purement intérieur, il pourra être nécessaire de « contraindre » des états majors à accepter des matériels qui ne seront pas forcément des priorités. En effet, un appareil non adopté par l'armée d'une nation productrice n'a en général que peu de chances de pouvoir être exporté ; une commande, même symbolique est nécessaire⁴³. Certes, cela peut être douloureux pour un chef d'état-major d'acheter un matériel qui ne constitue pas une priorité aujourd'hui, mais c'est le prix à payer pour pouvoir disposer d'armes performantes demain.

Sur le plan des relations internationales, vendre des armes⁴⁴ nécessite un investissement personnel du politique. Acheter des armements de haute technologie, n'est pas acquérir des Airbus ou des voitures. Il existe une interdépendance forte entre l'acheteur et le vendeur, et il faut donc établir une relation de confiance dans le temps et à haut niveau qui passe par des

⁴³ Cf. l'échec du Northrop F20 Tigershark, le « F16 du pauvre », qui n'a jamais été exporté car non acquis par le DoD, où l'acquisition du M2000-5 par l'armée de l'air française, qui était très satisfaite de ses M2000RDI.

⁴⁴ Ou faire du transfert de technologie, pour utiliser un terme politiquement correct...

contacts personnels. Les Britanniques ont obtenu le contrat Al Yamana en Arabie Saoudite⁴⁵ suite à l'intervention personnelle de Mme Thatcher auprès des princes saoudiens. Force est de constater que dans de nombreux pays européens (en particulier en Allemagne, mais aussi parfois en France), on constate une frilosité certaine des politiques à s'impliquer dans cette activité. La survie de notre BITD et de notre politique de défense est pourtant à ce prix.

3.3.3.2.4 Un engagement tous azimuts mais à coordonner

Il faut donc se battre sur tous les fronts de l'export, dans ce qui est, comme le disait l'IGA P. Roger⁴⁶ « un métier de chiens ». Tant que le matériel concurrent n'a pas été livré, qu'il y a une chance de gagner le prospect, il faut se battre. Ainsi l'Australie, pays pourtant sous forte influence américaine, a pourtant acheté l'hélicoptère de combat franco-allemand TIGRE même après qu'un appareil se soit écrasé en démonstration dans ce pays. Pourquoi ? L'offre franco-allemande était compétitive, et les différents acteurs, industriels et étatiques, se sont battus jusqu'au bout. La chance a sans doute aussi joué, peut-être les Australiens n'ont-ils pas voulu céder aux amicales pressions de leur grand frère américain...

Il faut donc que tous les acteurs concernés n'hésitent pas à s'engager pour remporter des prospects. A noter que le fait que de plus en plus de programmes soient conduits en coopération européenne, augmente leur poids politique et donc leurs chances à l'exportation. Ce sont d'ailleurs ces programmes qui remportent le plus de succès à l'export : TIGRE franco-allemand en Australie, NH90 franco-germano-italo-néerlandais en Norvège/Suède/Finlande/Grèce, Eurofighter en Grèce et en Autriche... demain sans doute l'A400. Si le Rafale, bien que supérieur à l'Eurofighter se vend moins bien que celui-ci, c'est parce que le poids politique de la France peine à compenser ceux réunis de l'Allemagne, de l'Italie, du Royaume-Uni et de l'Espagne. Il est d'ailleurs dans l'intérêt des pays client d'avoir des alternatives à un achat américain : outre une baisse des prix, cela leur permet de diversifier leurs sources d'approvisionnement et donc de renforcer leur indépendance. Cette dernière raison explique à elle seule les choix de certains pays en faveur de matériels russes ou européens.

Il faut donc être prêt à systématiquement contrer la concurrence américaine dès que l'Europe a des matériels concurrents à proposer. Par contre il faut éviter les concurrences frontales

⁴⁵ Plusieurs dizaines d'avions de combat Tornado et d'entraînement Hawk.

⁴⁶ Ancien directeur des relations internationales à la DGA

entre pays européens. Par exemple en matière d'avions de combat, on retrouve typiquement lors de chaque consultation, coté européen, le Rafale français, le Grippen suédois et l'Eurofighter germano-italo-espagnol, un concurrent russe, mais surtout un seul challenger américain. Indépendamment du poids intrinsèque de l'offre américaine, celle-ci est d'entrée de jeu favorisée car chaque pays européen soutient son offre nationale au lieu de regrouper toutes les synergies européennes. Face à une offre américaine complète, avec un volet technologique, militaire, financier (commandes promises aux industries locales), politiques, les Européens se présentent en ordre dispersé. Le résultat est donc facilement devinable...

Il conviendrait donc que les Européens essaient de se coordonner pour être plus efficaces et présenter une offre commune unique, typiquement le produit le mieux placé localement. Or faute d'une consolidation industrielle suffisante⁴⁷, cela n'est pas le cas. La démarche ne peut donc qu'être initiée par les politiques, et ce au plus haut niveau. Ce n'est que quand cela sera le cas, qu'Europe et Etats-Unis pourront s'affronter à armes presque égales...

3.3.3.2.5 Contrer la menace JSF

Aujourd'hui le JSF constitue la plus dangereuse machine de guerre américaine contre l'industrie de défense européenne. Il convient donc de le contrer en priorité.

Si le discours américain sur le saut technologique du JSF peut être discuté (discours "simpliste" sur l'interopérabilité ; est-ce que la "furtivité" constituera "l'alpha et l'oméga" de la guerre aérienne du 21^{ème} siècle ?), il ne devrait néanmoins pas pouvoir être réellement remis en cause.

En revanche, les autres points de l'argumentaire de promotion du JSF devront maintenant subir l'épreuve des faits. En effet, pour l'instant, mis à part des démonstrateurs, aucun avion n'a volé, les Américains font la promotion d'un avion « papier » :

a) A court terme (2003-2005), les pays partenaires pourraient :

⁴⁷ Pour l'anecdote, EADS, qui produit l'Eurofighter avec BAE, est actionnaire à 45,76% de Dassault Aviation qui produit le Rafale. Pourtant à chaque compétition, Rafale et Eurofighter s'entredéchirent...

- douter de l'accès réel aux informations, notamment classifiées, relatives au programme F-35/JSF et se rendre compte d'une mainmise effective des Etats-Unis sur le "design" et les spécifications de l'avion et de ses systèmes ;
 - constater que les transferts de technologies concédés devraient se limiter à des technologies "non sensibles" ;
 - s'inquiéter de la réduction, désormais officielle, de la cible d'acquisition de l'avion par les forces aériennes américaines (- 409 avions par rapport à la cible annoncée en 2002), d'autant qu'après la coupe touchant aujourd'hui l'US Navy et l'US Marine Corps, l'US Air Force, à son tour, pourrait revoir un jour à la baisse son intention actuelle de commande de 1763 F-35A/CTOL (l'USAF est, de loin, le plus gros client potentiel du JSF) ; si cette réduction de cible - à condition qu'elle reste à son niveau actuel - pourrait être compensée par les futures commandes internationales et ne devrait donc pas, a priori, remettre en cause les fameux "affordability numbers" (sauf peut-être, à terme, celui de la version F-35B/STOVL), son effet psychologique devrait cependant être détestable sur les pays partenaires ; elle affaiblit le discours des "6000 avions" à produire avec la participation (éventuelle) de leur industrie et elle est intervenue seulement 15 mois après le début de la phase de développement ;
 - juger enfin que le "compte n'y est pas" en matière de retour industriel, quand on comparera les résultats réellement obtenus à l'investissement consenti pour participer à la phase "SDD" et aux "promesses" faites ; déjà, des signes d'impatience, voire de préoccupation, commencent à se manifester officiellement en Norvège mais aussi dans certains milieux politiques aux Pays-Bas.
- b) Les vraies difficultés potentielles du F-35/JSF pourraient apparaître fin 2005, échéance prévue pour le vol inaugural du premier F-35/JSF de développement, et plus probablement en 2006 lorsque devra être prise la décision de lancement de la phase de production initiale "basse cadence" (465 avions à commander, sur 6 lots, au titre des années fiscales 2006-2011), moins d'un an après le premier vol ! Tant que le programme en est au stade "papier", aucune difficulté majeure n'est en effet à attendre mais les choses pourraient changer quand tout ceci se "matérialisera" dans les airs. Sur le programme Lockheed Martin F/A-22A "Raptor", dont la logique de développement comme le

discours initial sur les risques technologiques assumés et les coûts maîtrisés rappellent étrangement ce qui est fait et dit sur le Lockheed Martin F-35/JSF, les ennuis ont commencé après les premiers essais en vol. Ce programme F/A-22A, dont le développement n'est toujours pas terminé, a aujourd'hui en moyenne 4 ans de retard par rapport aux prévisions initiales ; quant à son "affordability", elle n'est plus, depuis longtemps, d'actualité d'autant que la cible d'acquisition est passée, entre 1990 et début 2003, de 750 avions à... 276 (- 63 %). Qu'en sera t-il, un jour, du JSF ?

Dans ces conditions il faut que les Européens continuent à faire la promotion de leurs produits concurrents, à savoir Rafale, Eurofighter, Grippen, mais en se coordonnant. Rien n'est perdu, des pays actuellement dans le programme JSF pourraient bien être amenés à le quitter un jour. N'oublions pas que ce sont les politiques qui décident, et la politique de l'actuelle administration américaine risque bien de s'avérer contre productive sur le long terme si elle ne change pas significativement.

3.3.3.3 Pour une consolidation de l'industrie européenne de défense

3.3.3.3.1 Une industrie vulnérable

Les industries liées à la défense sont déterminantes et pour l'indépendance nationale et apportent une contribution significative à la balance commerciale, l'emploi et le développement technologique général. Elles contribuent notablement à un emploi industriel de qualification élevée. Grâce à un réseau dense de sous-traitants, elles contribuent indirectement à l'emploi dans des secteurs connexes. En France, l'industrie de Défense emploie directement 166 000 personnes pour un chiffre d'affaires de 12Md€, dont 22,9% à l'exportation. Mais l'industrie européenne se trouve dans une triple situation d'infériorité en raison de sa surcapacité globale, du trop grand nombre d'entreprises et du cloisonnement des marchés. Cette dispersion de l'industrie de défense européenne est une source de vulnérabilité sur laquelle joue l'industrie de défense américaine pour asseoir sa suprématie : diviser pour régner. Il faut donc consolider les secteurs industriels vulnérables, en priorité ceux des armements terrestres et des constructions navales. En effet, face à des budgets européens qui ne décollent pas, il faut impérativement améliorer les synergies pour maintenir la compétitivité.

Il faut également veiller à ne pas faire de l'acharnement thérapeutique sur des cas désespérés. Si une société est condamnée, par exemple si elle ne s'est pas restructurée suffisamment tôt, il vaut mieux la passer par pertes et profits et ne pas la maintenir sous perfusion par des commandes imposées aux armées, car in fine cela ne changera rien à son sort, et les crédits ainsi dépensés auraient sans doute été plus utiles à soutenir d'autres secteurs industriels plus performants.

La vulnérabilité des industries de défense européennes est aggravée par le fait que les industries américaines ont à présent digéré les restructurations des années 1990, et dopées à présent par des budgets en forte hausse sont au mieux de leur forme industrielle. Toute alliance entre une de ces géants et une société européenne ne peut donc être que déséquilibré, la société européenne n'ayant rien à leur apporter.

3.3.3.3.2 Constructions navales

Ainsi si l'industrie navale européenne est encore incontestablement dispersée, des partenariats nombreux et diversifiés existent entre les différents industriels qui ont par ailleurs fortement évolué ces dernières années. Dans les prochaines années, ces liens devraient se renforcer et s'approfondir. Les opportunités de programmes en coopération ou de développements communs en vue de l'exportation joueront un rôle majeur dans la structuration progressive de l'industrie européenne. A cet égard les principaux enjeux concernent : les programmes futurs de bâtiments de surface, les nouvelles générations de sous-marins export, les systèmes de combat à l'échelle d'une force navale, la propulsion tout électrique.

A coté des acteurs issus du monde la construction navale, qui continueront à jouer un rôle majeur dans l'industrie navale, deux systémiers émergent particulièrement : BAE Systems et Thales. Le premier s'est engagé sur le plan capitalistique dans des activités de construction navale mais reste relativement prudent sur son engagement européen. Le second met en œuvre une stratégie d'implantation multi-domestique, mais reste pour l'instant à l'écart des chantiers sur le plan capitalistique. L'évolution de la stratégie de ces deux acteurs sera déterminante dans la recomposition du paysage naval européen.

La position de la France est particulièrement délicate. DCN reste aujourd'hui le principal acteur français de l'industrie navale militaire avec un chiffre d'affaire de 1620 M€ en 2000 et

1250 M€ en 2001 et un effectif de 14800 personnes fin 2001. Le changement de statut de DCN, annoncé en juillet 2001 et approuvé par le Parlement fin 2001 dans le cadre de la loi de finances rectificative, doit être effectif mi-2003. Cette évolution permettra à DCN de disposer de modes de fonctionnement adaptés à son activité industrielle et de participer pleinement aux évolutions de l'industrie navale européenne. DCN a d'ores et déjà noué de nombreux partenariats tant en France (Thales, Chantiers de l'Atlantique, Technicatome) qu'en Europe (Izar pour les sous-marins, Fincantieri pour les frégates Horizon et FMM, Fincmeccanica/WASS dans le domaine des torpilles). La société commune entre Thales et DCN constituée depuis début août 2002 exercera des activités de commercialisation et de maîtrise d'œuvre des navires et de leurs systèmes à l'exportation et pour les programmes en coopération.

DCN est, mis à part peut être BAE Systems, le seul constructeur naval européen capable de produire tout type de navires de combat majeur, du porte avions nucléaire au sous-marin en passant par les frégates. Le gouvernement français devra donc être particulièrement vigilant sur son avenir, pour valoriser l'ensemble de ces compétences technologiques tout en en faisant bénéficier l'Europe de la Défense. La France dispose en effet avec DCN d'une carte majeure à jouer dans cette construction de l'Europe de l'armement. Il conviendra donc de bien la jouer, en trouvant rapidement (pour ne pas laisser DCN sur le chemin des restructurations à venir) des partenaires privés, national (comme par exemple Thales) ou étranger(s) (comme par exemple Izar).

3.3.3.3 Armements terrestres

La situation est ici encore plus critique. Si dans l'industrie navale un plan de charge significatif existe, ce n'est pas le cas dans le secteur terrestre, les conflits modernes ne nécessitent plus des masses de blindés lourds. De plus, c'est le secteur de l'industrie européenne qui est le plus pénétré par les Etats-Unis à l'heure actuelle (Santa-Barbara, Mowag, Steyr...). Il est donc particulièrement urgent d'agir à ce niveau et de se préparer à des choix douloureux, en particulier dans le cas de la France avec GIAT, avant qu'il ne soit trop tard. Traînant ce boulet depuis de nombreuses années, repoussant régulièrement les échéances inéluctables à coup de milliards de recapitalisation, il est désormais temps de trancher dans le vif de cette entreprise. Il faut dans un premier temps reformater l'outil industriel à une dimension qui soit viable, et dans un deuxième temps, opérer une consolidation, soit au niveau d'un autre groupe européen du secteur terrestre (typiquement KraussMaffei), soit en

national dans un premier temps au sein d'un groupe ayant déjà une importante activité défense (SAGEM ou Thales par exemple).

Il est malheureusement clair que faute d'avoir traité la question plus tôt, la solution qui sera choisie ne pourra être que la moins mauvaise et sera dans tous les cas douloureuse...

L'objectif doit être de bâtir à terme une industrie performante et compétitive, capable de maîtriser les technologies nécessaires au développement des futurs systèmes de combat des forces terrestres. En effet, seuls des grands groupes transnationaux pourront financer, concevoir et réaliser ces équipements qui feront appel à l'ensemble des technologies émergentes, et qui seront commandés dans de faibles volumes et dans le cadre de programmes en coopération.

3.3.3.3.4 L'industrie en pointe pour la construction de l'Europe de l'armement

Cette consolidation est d'autant plus délicate à conduire, que c'est de l'industrie, et non des états, qu'il faut attendre l'avènement d'une Europe de l'armement. La plupart des sociétés d'armement européennes sont désormais, ou sur le point de l'être, dans le giron du privé, contrairement à ce qui était le cas il y a trente ans. Les états conservent certes une influence non négligeable, mais ce sont les industries qui feront ou ne feront pas l'Europe de l'armement⁴⁸. Il faut donc leur donner des perspectives de rentabilité, au travers de commandes certes, mais aussi en leur donnant la possibilité de s'organiser de manière optimale pour être compétitifs. Seule une industrie européenne forte sera en mesure de fédérer les besoins et d'exercer les pressions idoines afin que les programmes d'armement qui feront l'industrie de défense européenne de demain soient lancés.

3.3.3.4 Vers une Europe de l'armement

3.3.3.4.1 La seule voie viable

Toutes ces opérations de restructurations, ces soutiens à l'export, ne seront que des pis aller si une évolution de fond de l'industrie de défense européenne n'intervient pas. Il est en effet

⁴⁸ Le cas de Dassault Aviation est à ce titre intéressant : l'un de ses plus gros actionnaires, EADS, détient 45,76% de son capital tout en étant l'un de ses concurrents majeurs avec l'Eurofighter. Mais la famille Dassault, qui détient 50,1% du capital défend farouchement son indépendance et s'est refusée à tout rapprochement.

nécessaire, en parallèle de la mise en place d'une défense européenne, de construire une Europe de l'armement, selon les 3 axes suivants : recherche, programmes et organisation.

3.3.3.4.2 Un effort de recherche commun à accomplir

Il faut être réaliste ; quand bien même les états européens décidaient du jour au lendemain de rationaliser intégralement leur effort de recherche de défense, l'Europe serait loin d'atteindre les montants des Etats-Unis. De plus, ni les budgets de R&D des états européens ni ceux des industriels, dont l'activité s'est ralentie depuis le début de la dernière décennie, ne permettent d'entretenir les positions acquises dans l'ensemble des technologies jusque là maîtrisées. Faute d'une mise en commun et d'une rationalisation des moyens, chaque pays voulant conserver à l'échelle nationale une gamme complète de compétences, les technologies vitales continueront à être entretenues de manière redondante par plusieurs pays européens tandis qu'un nombre croissant de technologies de pointe seront progressivement perdues par l'ensemble des pays. Il faut donc d'abord rationaliser les efforts, les amours propres nationaux dussent-ils en souffrir. Il faut ensuite faire des choix, identifier les technologies clés dont il faut impérativement garder une maîtrise et les financer. Une concertation au niveau européen à ce stade est indispensable : que chaque nation se spécialise dans un domaine, ou que des coopérations soient nouées (ce qui serait sans doute politiquement plus « vendable ») importe relativement peu. Ce qu'il faut éviter, c'est que des nations travaillent en parallèle sur un même sujet sans concertation. Des actions ont déjà été accomplies en ce sens au travers des initiatives Europa et Euclid au niveau européen. Ils sont à poursuivre et à amplifier.

Cependant, la situation actuelle n'est pas encore catastrophique. Le niveau technique des matériels européens rivalise encore favorablement avec les produits équivalents américains. Le « gap technologique » tant décrié est encore aujourd'hui surtout un gap capacitaire et un gap des financements. En revanche, l'état actuel des crédits de recherche et les perspectives trop maigres de programmes d'armement ambitieux hypothèquent la capacité de l'Europe à maintenir dans tous les domaines la compétence qu'elle a encore aujourd'hui.

Il faut donc, dans les technologies clés identifiées, augmenter les financements européens en matière de R&T pour ne pas se faire distancer par les Etats-Unis. D'autant plus qu'avec la diminution des séries, pour conserver les capacités des bureaux d'étude, il est indispensable de maintenir les savoir-faire avec des activités d'études amont. C'est le cas en particulier avec le projet SCAFE/ETAP (Système de Combat Aérien Futur Européen/European Technology

Acquisition Program), destinés à préparer la succession des Rafale, Eurofighter et autres Grippen à l'échéance 2020, par un système de drones ou d'avions pilotés. Face au rouleau compresseur JSF, c'est la seule chance de l'Europe à cette échéance de pouvoir continuer à développer de manière autonome des aéronefs de combat, pilotés ou non. De plus il ne faut pas négliger le fait que les technologies de pointe sont souvent duales. Sacrifier les avions de combat aujourd'hui, c'est condamner Airbus demain.

3.3.3.4.3 Des programmes européens à privilégier

Des efforts doivent être faits au niveau des programmes pour promouvoir des coopérations européennes. Des progrès sensibles ont déjà été enregistrés ces dernières années au travers de grands programmes fédérateurs comme l'A400, Meteor, le NH90... Ces efforts doivent être amplifiés et poursuivis. Mais il faut surtout une prise de conscience au niveau des hommes politiques européens : si l'on veut bâtir une Europe de la Défense, il faut acheter européen. La décision néerlandaise de choisir le JSF est à ce sujet particulièrement critiquable. Autant les choix britanniques et italiens pouvaient se comprendre car ils doivent à terme remplacer leurs avions embarqués Harriers à décollage vertical et seul le JSF permet de le faire, autant aucune contrainte opérationnelle particulière ne dictait le choix des néerlandais, si ce n'est leur tropisme pro-américain OTANien. Il faut donc à l'avenir éviter que de tels choix se reproduisent et instaurer une préférence communautaire⁴⁹ en matière d'achats de matériels de défense. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas acheter américain, si leur matériel est unique sur le marché ou si un achat purement européen mobiliserait trop de ressources financières, mais que toute décision d'achat américain soit passée au crible de la pérennité de la BITD européenne. La position de la France à ce sujet est exemplaire, elle doit s'attacher à convaincre au plus haut niveau ses partenaires européens de faire de même⁵⁰.

De plus les programmes en coopération bi ou multilatérale étaient jusqu'à présent toujours conduits de manière à ce que chacun des partenaires puisse améliorer ses points faibles technologiques plutôt que de valoriser ses points forts. Dans le cas du programme Eurofighter on a abouti à l'aberration suivante, décrite par un haut responsable du groupe Dassault comme « la conjugaison des incompétences » : chacun des quatre partenaires du programme

⁴⁹ Préférence communautaire = construction de forteresse ; ce n'est sans doute pas la meilleure voie, mais en l'absence de coopération équilibrée avec les Etats-Unis, il n'y a guère d'autre solution...

⁵⁰ Ce qui ne sera pas facile : pour bien des pays européens nous sommes tout aussi arrogants que les Américains et comme ils n'ont pas de BITD, sa pérennité leur importe peu...

(Royaume-Uni, RFA, Italie, Espagne) a voulu profiter de ce programme pour acquérir les technologiques qui lui manquent, et la charge de travail a donc été répartie selon les lacunes de compétence des uns et des autres. C'est ainsi que l'Allemagne s'est vu confier la réalisation des commandes de vol électriques, domaine dans lequel elle n'avait aucune expérience. C'est justement la mise au point des commandes de vol qui a posé le plus de problèmes au cours du développement, au point qu'à mi-programme l'avionneur allemand a été obligé d'appeler BAE à sa rescousse⁵¹. C'est là l'un des objectifs majeurs de l'OCCAR d'éviter que de telles aberrations se reproduisent, en abandonnant la pratique du juste retour industriel.

3.3.3.4.4 Un marché de l'armement européen

Cette Europe de l'armement passe donc par la mise en place d'un marché unique de l'armement en Europe. Si les résultats obtenus au niveau du GAEO et de l'OAEO sont pour le moins mitigés, les résultats obtenus au travers des travaux de l'OCCAR et de la LoI sont encourageants.

3.3.3.4.4.1 Le GAEO et l'OAEO

Le GAEO, Groupe Armement de l'Europe Occidentale est un forum de discussion au sein de l'UEO, sans pouvoir de décision. Créée sur l'initiative du GAEO en 1996, l'OAEO (Organisation de l'Armement de l'Europe Occidentale) devait constituer l'ébauche d'une future Agence Européenne de l'Armement (AEA). Cependant, cette organisation, qui est extérieure à l'UE, n'a pas réussi à aboutir à des résultats concrets : en raison du nombre de participants, et en l'absence de directive stratégique ou de prospective commune, la constitution de l'OAEO en agence européenne de l'armement n'a pas été poursuivie.

3.3.3.4.4.2 La LoI

La LoI (lettre d'intention)⁵² est un document signé par des dirigeants politiques français, anglais et allemands en 1997, rejoints en 1998 par l'Espagne, Italie et la Suède, et appelant à la consolidation de l'industrie de défense. Les six thèmes traités étaient la sécurité d'approvisionnement, les procédures d'exportation, la sécurité de l'information, la recherche

⁵¹ Et qui continuent semble-t-il et qui continue semble-t-il, un incident au largage d'une charge lourde en configuration asymétrique sous Eurofighter se serait produit récemment...

⁵² Déclaration conjointe du président de la République, M. Jacques CHIRAC, du Premier ministre, M. Lionel JOSPIN, du Chancelier allemand, M. Helmut KOHL, et du Premier ministre britannique, M. Tony BLAIR, le 9 décembre 1997

et technologie, le traitement des informations techniques et l'harmonisation des besoins opérationnels. En voici deux extraits significatifs :

« Nous sommes convenus de la nécessité urgente de réorganisation des industries aérospatiale et d'électronique de défense ».

« Il revient en premier lieu à l'industrie de définir la structure requise. Afin de faciliter une telle réorganisation, nous nous engageons pour notre part à mettre en œuvre les mesures nécessaires en matière de politiques nationales. »

Reconnaissant l'urgence de la situation, les gouvernants incitaient l'industrie à se restructurer mais limitaient la participation des états à des mesures réglementaires. La lettre d'intention comportait également un appel vers les sociétés de défense des autres pays européens et a vocation à s'appliquer à l'ensemble de l'union européenne.

Les travaux effectués depuis ont permis d'aboutir à un accord cadre entre les six nations, proposé à la signature des six ministres de la défense le 27 juillet 2000 à Farnborough. Cet accord autorise la mise en œuvre de certaines mesures immédiatement applicables et sera ensuite décliné dans les six domaines pour que les mesures encore nécessaires soient prises tant au niveau national qu'au niveau international. Il met en place un cadre juridiquement contraignant et prévoit une procédure d'adhésion à destination des autres pays de l'Union. Les pays signataires ont depuis ratifié ce traité (sauf l'Italie). Cependant ce traité n'est rien sans les textes d'application qui tardent à sortir et ne met en œuvre aucune clause de préférence européenne.

3.3.3.4.4.3 L'OCCAR

Créée en 1996 par l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni, pays aux objectifs convergents et aux industries voisines, ce qui devait limiter les dissensions politiques, l'Organisation Conjointe de Coopération en matière d'Armement (OCCAR) a vocation à constituer le noyau dur d'une future agence européenne de l'armement. Organisme à son origine, elle devient organisation le 28 janvier 2001 lorsqu'elle acquiert sa personnalité juridique. Dès lors, elle peut recevoir délégation des états membres pour passer des contrats en leur nom. L'OCCAR est placée sous le contrôle d'un Conseil de Surveillance composé de chaque ministre de la Défense (ou de son représentant, en France le Directeur des systèmes d'armes) des Etats membres. Outre la gestion de contrats en coopération, l'OCCAR a pour but de rationaliser et d'améliorer la gestion de ces programmes dans un souci de meilleure efficacité économique. Parmi les principes énoncés à sa création, les principaux sont :

- abandon du juste retour programme par programme, et son application globalisée sur plusieurs programmes de plusieurs années : ceci constitue un progrès décisif dans la gestion des programmes en coopération.
- application des meilleures méthodes de conduite de programme, capables de dégager le rapport coût / efficacité le plus intéressant : en particulier, la mise en concurrence systématique des industriels au niveau européen ;
- préférence pour les matériels auxquels des pays de l'OCCAR ont participé.

Ces principes consacrent la prédominance de l'Europe devant l'intérêt national.

L'OCCAR gère désormais de nombreux programmes en coopération, dont les principaux sont :

- L'avion de transport Airbus A 400 M ;
- l'hélicoptère franco-allemand Tigre ;
- Le blindé multi-rôles à roues GTK-MRAV-PWV (Allemagne, Royaume Uni, Pays Bas) ;
- le radar de contrebatterie COBRA (Allemagne, France, Royaume Uni) ;
- la famille franco-italienne de missiles Sol-Air futurs FSAF et le système d'armes associé PAAMS⁵³ ;
- Les missiles tactiques franco-allemands Hot, Milan et Roland.

L'OCCAR a vocation à être rejointe par l'ensemble des pays de l'Union, ce qui lui permettrait d'être intégrée dans les institutions européennes. Il faudra qu'elle prouve sa capacité à se substituer aux agences d'armement nationales pour la gestion des programmes qui lui sont confiés et qu'elle ne constitue pas simplement un filtre supplémentaire d'exigences réglementaires ou normatives en matière d'acquisitions : les premiers résultats semblent aller dans ce sens.

3.3.3.4.4 Des efforts à poursuivre

Il faut donc renforcer les efforts déjà entrepris au niveau de l'OCCAR et de la LoI. Les progrès sont encore lents, certaines nations ayant du mal à adhérer à certains principes comme l'abandon du juste retour industriel. Le mouvement est néanmoins lancé, il convient donc de

⁵³ Principal Anti-Air Missile System

le renforcer en élargissant l'assiette des programmes gérés par l'OCCAR et en l'étendant aux études amonts, périmètre qu'il ne couvre pas pour l'instant.

L'importance de ce sujet a été clairement perçue au niveau de la convention pour l'avenir de l'Europe, puisque la France et l'Allemagne ont proposé de créer une véritable « Agence européenne d'armement et de recherche stratégique », dont l'OCCAR pourrait être la préfiguration.

Compte tenu du poids politique des ventes d'armes, la constitution d'une industrie Européenne de défense pose également la question du contrôle des ventes d'armes à l'exportation et de leur utilisation comme instrument politique, ce qui va dans le sens de l'élaboration d'une politique étrangère européenne.

3.3.4 Des opportunités de coopération à saisir avec l'Amérique

Il en faut pas pour autant exclure les possibilités de coopération avec les Etats-Unis ; des opportunités existent, où il est possible de développer des stratégies gagnant-gagnant. La Missile Defense américaine en est un exemple. Programme lancé par les Etats-Unis pour défendre leur territoire national contre les états voyous, il a suscité de fortes inquiétudes en Europe et en particulier en France, car il était perçu comme un risque de relancer une nouvelle course aux armements et de rendre obsolète nos capacités de dissuasion. Il est clair à la lumière de la crise coréenne, que la menace de prolifération est réelle et que l'Europe doit sérieusement envisager de se doter d'une capacité de défense anti-missile. Des premières capacités sont envisagées dans la LPM 2003-2008 dans le cadre du programme de missile franco-italien PAAMS mais pour l'instant aucune n'est opérationnelle.

Les Etats-Unis ont proposé directement aux sociétés européennes de participer au programme en mettant en place aux Etats-Unis des équipes dédiées, avec la contrainte que les données classifiées et le savoir faire que ces personnels retireraient de leur participation à ces travaux ne soient pas réutilisés dans le cadre de programmes nationaux, ce qui revient en fait à piller les cerveaux européens... Pour l'instant, cette proposition a été accueillie avec une circonspection certaine coté européen.

Pourtant il est possible de développer des synergies sur ces programmes de défense anti-missile. Certes l'Europe n'a ni les moyens, ni les besoins américains d'un système complet, mais un besoin pour un système plus limité, par exemple pour la défense de zone existe. Il doit être possible, avec un minimum de bonne volonté des deux cotés de lancer des réalisations en commun. Mais pour cela, deux conditions sont nécessaires : il faut que les Etats-Unis abandonnent la technique du passage en force qui braque de plus en plus leurs partenaires, et que les Européens s'engagent concrètement dans ce programme en mettant en place les crédits nécessaires et en affichant la volonté de coopérer sur le sujet. Des sociétés comme Thales-Raytheon seraient des vecteurs idoines pour porter de telles coopérations.

Malgré les obstacles, il est possible d'envisager à terme des évolutions favorables la coopération américano-européenne, et même franco-américaine. Ainsi il existe plus d'une centaine d'accords de coopération scientifique et technologique franco-américains, qui soutiennent des échanges fructueux et nombreux entre les experts de la DGA et leurs homologues américains. En janvier 2003, la France et les Etats-Unis ont signé un mémoire d'entente permettant l'utilisation croisée de leurs moyens d'essais, à des conditions préférentielles, la France étant le premier pays européen à conclure un tel accord, ce qui constitue un signe fort de reconnaissance du haut niveau technique et du fort potentiel des centres d'expertise et d'essais français. Le chemin à parcourir reste cependant encore long, comme en témoigne les résultats décevants du deuxième carrefour franco-américain en 2001 à Baltimore. Les représentants français y avaient clairement manifesté leur volonté de faciliter la coopération industrielle transatlantique, qui aurait pu se traduire par une déclaration de principe bilatérale similaire à celles que les Etats-Unis ont signé avec le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la Norvège, l'Espagne ou l'Allemagne. Vu les récentes tensions entre la France et les Etats-Unis, une telle déclaration n'est pas à l'ordre du jour à court terme.

4 CONCLUSIONS

La montée en puissance de l'Europe de la défense, inscrite dans les traités de Maastricht et d'Amsterdam, dont la nécessité est apparue évidente à l'occasion des crises successives dans les Balkans et appuyée depuis par des initiatives successives nationales, bilatérales ou multilatérales des états membres, implique à terme la possibilité pour l'Union Européenne de disposer en propre de moyens militaires répondant à ses besoins et indépendants de toute tutelle ou de tout contrôle extérieur, ainsi que de capacités de commandement et de moyens transverses jusque-là fournis par l'alliance atlantique, c'est-à-dire par les Etats-Unis. Le chef de l'Etat, s'exprimant le 30 mai 2000 devant les parlementaires de l'UEO et les auditeurs de l'IHEDN, disait à ce sujet :

« Il faut d'abord donner à l'Europe la crédibilité qui lui faisait parfois défaut. Elle suppose l'acquisition de capacités militaires qui permettent à l'union de décider et d'agir sans dépendre de choix faits ailleurs ».

Or les Etats-Unis, dans le cadre de leur programme de gestion du monde conformément à leurs seuls intérêts, déjà latent sous l'administration Clinton, mais considérablement renforcé par l'administration Bush, ont lancé une offensive sur le secteur industriel européen de l'armement. Celle-ci vise à prendre le contrôle de secteurs clés de l'industrie de défense et à annihiler les capacités autonomes de R&T européennes. L'objectif est de réduire l'industrie européenne de défense à un statut de dépendance vis à vis de l'industrie américaine, car ceci permettra d'empêcher l'émergence d'une Europe de la défense autonome vis à vis des Etats-Unis et donc d'une Europe politique autonome.

Il est donc impératif de maintenir, voire restaurer si nécessaire l'autonomie et la souveraineté de l'industrie de défense de l'Union Européenne. L'Europe a encore les moyens de réagir, qui passent non pas tant par une augmentation des crédits alloués à la défense, qu'à la mise en place d'une politique volontariste de création d'un marché unique européen de la défense.

Si le maintien de capacités industrielles de défense purement nationales reste une option possible, en fonction des choix stratégiques individuels des pays européens, une industrie à l'échelle de l'Union permettra au mieux de concilier le besoin d'autonomie de chacun et les impératifs «économiques » de tous. Ainsi, si le débat sur la forme et la nécessité d'une future

défense européenne n'est pas clos, la préservation d'une industrie de défense forte, performante et indépendante est une condition impérative de succès de toute construction d'une défense européenne.

Dans cette Europe de l'armement qui n'est pour l'instant qu'aux prémices, la France peut et doit jouer un rôle décisif dans sa construction.

Elle le peut car elle dispose d'une industrie d'armement performante et couvrant de larges domaines technologiques, certains uniques en Europe.

Elle le doit, car même si une conjoncture favorable dans tel ou tel secteur particulier peut ne pas sembler justifier aujourd'hui une consolidation industrielle ou un programme conduit en coopération européenne, nous ne sommes pas à l'abri d'un retournement de tendances. Or c'est lorsque nous sommes en position de force qu'il nous faut négocier ; c'est ce qui n'a pas été fait avec GIAT, et dont nous allons bientôt payer le prix. Elle le doit également si elle veut continuer à exercer, ne serait ce qu'à travers l'Europe, une influence sur la politique mondiale.

La France l'a bien compris et s'est résolument lancée sur la voie ardue de la construction d'une Europe de l'armement ; le chemin sera long et ardu, en particulier pour convaincre nos partenaires européens de la nécessité de cette évolution. Il y a pourtant urgence, car l'offensive américaine sur l'industrie de défense européenne doit être contrée rapidement, sous peine de rendre à terme impossible l'émergence d'une Europe de la Défense, et donc d'une Europe politique.

LEXIQUE

AIP	Air Independent Propulsion
BITD	Base Industrielle et Technologique de Défense
CA	Chiffre d'affaires
CDNA	Conférence des Directeurs Nationaux d'Armement
DCN	Service à compétence nationale issu de l'ancienne Direction des Constructions Navales
DCI	Direction de la coopération et des affaires industrielles
DGA	Délégation Générale pour l'Armement
DoD	Department of Defense (Etats Unis)
EAU	Emirats Arabes Unis
EC	Eurocopter
ETAP	European Technology Acquisition Program
FMS	Foreign Military Sales
FMM	Frégates Multi-Missions
GAEO	Groupe Armement de l'Europe Occidentale
GD	General Dynamics
GIAT	Groupement des industries d'armement terrestres
GM	General Motors
GPS	Global Positioning System
IFF	Identification Friend or Foe
JSF	Joint Strike Fighter
LoI	Letter of Intent
M€	Millions d'euros
Md€	Milliards d'euros
MoD :	Ministry of Defense (Royaume Uni)
MoU	Memorandum of Understanding
NMD	National Missile Defense
OAEO	Organisation de l'Armement de l'Europe Occidentale
OCCAR	Organisme Conjoint de Coopération en Matière d'Armement
OEP	One Equity Partner (banque américaine)

PECO	Pays d'Europe Centrale et Orientale
R&D	Research and Development
RMA	Revolution in Military Affairs
SCAFE	Système de Combat Aérien Futur Européen
SMV	Satory Military Vehicles
SNLE	Sous-marins Nucléaires Lanceurs d'Engins
SSK	Sous-marin à propulsion classique
SNA	Sous-marin nucléaire d'attaque
SNLE	Sous-marin nucléaire lanceur d'engins
TPG	Texas Pacific Group
UE	Union Européenne
VBCI	Véhicule Blindé de Combat d'Infanterie
WMD	Weapons of Mass Destruction

BIBLIOGRAPHIE

Revue L'armement, « Armements naval », édition d'octobre 2002

Revue L'armement, « Armements terrestres-environnement » édition de juin 2002

La chasse à réaction, par A. Crosnier et JM Guhl, Lavauzelle, 1987

Les Etats-Unis s'en vont ils en guerre, ouvrage collectif, éditions du GRIP, 2000

Rapport d'activité DGA 2001

Calepin international de juin 2002 édité par la Direction de la coopération et des affaires internationales de la DGA

L'Expansion du 23 octobre 2002, article de Thierry Gadault « Une armée taillée pour la gestion de crise »

L'armement français au XXème siècle, par Laurent Giovachini, Les Cahiers de l'Armement, Ellipses, 2000

Le Monde du 1^{er} février 2003, article de Laurent Zecchini « La « préférence » américaine affecte l'industrie de défense de l'UE »

Le Monde du 26 septembre 2002, article de Patrice de Beer « Concurrence déloyale des marchands de canons américains »

Actes du colloque 1899/1999 Un siècle de constructions sous-marines, 25-26 octobre 1999 Cherbourg

Document du CEIS de Foulques de La Motte de Broöns de Vauvert : Pétrole, communication, hautes technologies : l'offensive tout azimut des Etats-Unis

Remerciements pour leur aide à Messieurs Yves Candal, Pierre Etienne Aubin et Michel Iagolnitzer de la Délégation Générale pour l'Armement pour l'aide précieuse et les conseils qu'ils ont apporté pour la réalisation de ce document.