

COLLÈGE INTERARMÉES
DE DÉFENSE



L'INFLUENCE DU COMPLEXE MILITARO-INDUSTRIEL SUR LA POLITIQUE AMERICAINE

***Mémoire de géopolitique
du Chef de bataillon Jean-Charles NICOLAS
dans le cadre du séminaire « Les déterminants de la
stratégie des États-Unis »***

Directeur : Monsieur Etienne De DURAND

Avril 2003

L'influence du complexe militaro-industriel sur la politique américaine

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE : LA RESTRUCTURATION DU COMPLEXE MILITARO- INDUSTRIEL AMERICAIN

Le contexte de la restructuration

La méthode utilisée par l'état

La voie de la reconversion et son échec

La réponse des entreprises face à la restructuration

L'impact sur l'Europe

DEUXIEME PARTIE : LE TRYPTIQUE CONGRES/DOD/ENTREPRISES

Les subventions offertes par les industriels aux membres du Congrès

Le rôle des think-tank

Les connections entre l'administration et les industriels

Des cas patents d'inflexion de la politique américaine

TROISIEME PARTIE : LA CAPACITE D'INFLUENCE D'UNE SOCIETE MAJEURE :

BOEING

Les liens privilégiés tissés avec la Chine

Un contrat gagné de haute lutte en Corée

TABLE DES ILLUSTRATIONS

L'industrie américaine de l'armement en 1991	6
Les quatre principaux industriels de l'armement américains en 1998.	13
Les dix principaux industriels de l'armement américains en 2001/2002.	14
Contribution des principales entreprises de défense en 1997 aux partis politiques..	18
Subventions à l'industrie de défense pour les ventes d'armes	31

INTRODUCTION

Les Etats-Unis possèdent une industrie de défense sans commune mesure. Ce complexe militaro-industriel est en fait relativement récent. Il faut attendre la seconde guerre mondiale pour assister au développement d'une base industrielle qui va perdurer après le conflit avec l'avènement de la confrontation Est-Ouest. Le président Eisenhower, lors de son discours du 17 janvier 1961, était pleinement conscient de l'emprise croissante du complexe militaro-industriel. Il mettait en garde contre une influence voulue ou non du complexe militaro-industriel.

La connexion existant entre les différents acteurs, le Congrès, le DoD et les entreprises de défense n'existe pas à ce niveau dans aucune autre démocratie. Toutefois, les relations d'influence apparaissent au grand jour et elles sont fortement teintées de pragmatisme. Il n'existe pas la volonté de poursuivre un objectif supérieur mais plus simplement d'assurer avec efficacité le développement et la prospérité des entreprises.

La base industrielle sur laquelle repose ce complexe est issue de la profonde restructuration liée aux dividendes de la paix. L'adaptation s'est faite par l'émergence de grands groupes de plus en plus liés au ministère de la défense. L'Europe a vu se créer face à elle une véritable forteresse en matière de défense.

En fait, il existe une forte imbrication entre le DoD, les grandes firmes d'armement et le Congrès. Ce tissu de relations, à travers la défense des intérêts de chacune des parties, entraîne une influence profonde sur la politique intérieure et extérieure américaine.

Enfin, cette influence s'exerce aussi directement par l'intermédiaire d'une entreprise comme Boeing. Une telle société a la capacité de mettre en œuvre ses relations particulières pour s'ouvrir des marchés et sait utiliser des moyens qui dépassent le champ d'une simple entreprise.

1 La restructuration du complexe militaro-industriel américain

1.1 Le contexte de la restructuration

Le processus de concentration de l'industrie de défense américaine prend naissance au célèbre "last supper" de 1993 où sont convoqués par le secrétaire à la défense William Perry les dirigeants de l'industrie militaire. Ce dernier annonce aux entrepreneurs son intention de réduire substantiellement le budget d'achats en équipements militaires, anticipant un impact majeur sur la base industrielle de défense. Il encourage alors les entrepreneurs à mettre en branle un vaste processus de consolidation.

La dislocation de l'URSS a en effet entraîné un choc pour les industries d'armement américaines:

- baisse de 40 % des dépenses militaires,
- Baisse de 65 % des achats d'armements par rapport au pic de 1985 de l'ère Reagan.

Cette transformation structurelle de 1993-97 permet l'émergence d'une nouvelle articulation Congrès/DoD/Industrie.

Le rapport de Daniel Gouré de 1998, page 12, souligne:¹

« In this paradigm, the Department of Defense must try to behave like any commercial buyer: impose few unique contracting regulations, follow best-value criteria, and, most of the time accept commercially developed specifications and standards. Likewise, defense industries must behave like any other industry, applying commercial management and production practices accross the range of their activities, both commercial and defense. »

¹ Gouré D. (dir) (1998) Defense Restructuring and the Future of the U.S. Defense Industrial Base, CSIS, Washington.

Le tableau ci-dessous indique les 9 premières entreprises américaines fournisseur du ministère de la défense en 1991.

Rang	Entreprise	CA armement (milliards \$)	% CA total	Principales productions
1	McDonnell Douglas	9,5	52	avions, missiles, lanceurs
2	General Dynamics	7,7	88	avions, lanceurs, missiles, navires, chars
3	General Electric	7,2	12	Spatial, électronique
4	Lockheed	6,9	70	Avions
5	Hughes	6,2	54	missiles, satellites, électronique
6	Boeing	5,6	19	avions, hélicoptères
7	Northrop	5,1	90	Avions
8	Raytheon	5	54	missiles, électronique
9	Martin Marietta	4,5	74	missiles

L'industrie américaine de l'armement en 1991

Source: US Department of Defense.

Jusqu'en 1992, le secteur est éclaté avec des disparités notables entre les types d'entreprises. Certaines travaillent essentiellement pour la défense (Northrop, General Dynamic) alors que pour d'autres, ce secteur se situe à parité avec une autre activité dans le groupe (Hughes, Raytheon, McDonnell Douglas). Pour certains groupes tel Boeing et General Electric, cette activité défense ne constitue pas le cœur de métier mais joue plus le rôle de diversification.

1.2 La méthode utilisée par l'Etat

Les incitations à la spécialisation dans l'armement ont été très puissantes. D'abord, l'administration américaine a entamé rapidement une forte réduction du budget d'équipement. Les achats de matériels ont été divisés par deux entre 1990 et 1995. Parallèlement, une série de mesures a clairement signifié qu'il s'agissait d'une rupture irréversible :

- réduction parallèle des effectifs des armées (-25 %)
- redéfinition en 1992 de la politique de défense (Bottom-Up Review)
- Abandon ou arrêt de programmes majeurs (bombardier AF/X, F/A 18 CD).

Par contre, l'effort prioritaire de R&D a été maintenu, ce qui s'est traduit en termes relatifs par son intensification (47 % des dépenses d'équipement en 1997 contre 26 % en France). Pour les industriels, cela a signifié que les contrats de développement (leur principale source de profits) auront les mêmes ordres de grandeur qu'auparavant. Simplement un nombre réduit de programmes, donc de maîtres d'œuvre, pourra en bénéficier.

Le Pentagone a obtenu par ailleurs avec le soutien du Congrès un aménagement de la législation antitrust. Au nom de la sécurité nationale et du soutien de la base industrielle, les fusions entre firmes d'armement ont échappé au contrôle de la Federal Trade Commission jusqu'au refus d'entériner l'absorption de Northrop Grumman par Lockheed Martin en 1998.

Enfin, un remboursement partiel des coûts de restructuration a été accordé aux entreprises.²

La R&D au cœur de la restructuration.

Les recompositions industrielles qui ont eu lieu aux Etats-Unis ont manifesté cette nouvelle définition de la base industrielle militaire américaine. Les choix budgétaires ont confirmé la tendance marquée au soutien des dépenses de recherche-développement : si un certain nombre de programmes a été limité en fabrication, en revanche les crédits de R&D ont vu leur part augmenter, conformément à la priorité donnée à ce domaine comme moyen de garder l'avance technologique, et cet effort a porté sur à peu près tous les domaines de recherche.

En effet, ce fut la préservation de la maîtrise de la R&D de haut niveau qui a été placée en priorité dans les objectifs. Au cœur de la perspective américaine, la question de la recherche-développement s'est retrouvée dans tous les documents doctrinaux d'outre-Atlantique. La base industrielle et technologique de défense a clairement été considérée comme le moyen de la suprématie. Qu'il s'agissait de la

² Weapons Production: Welfare For Executives? Par Oscar Lurie, Associate Research Analyst Center for Defense Information Weekly Defense Monitor. Volume 2, Issue #22 4 juin 1998.

Bottom-Up-Review³ ou des synthèses de l'office of Technology Assessment⁴, la R&D a été présentée comme la condition du maintien d'une avance technologique. Cette avance a été elle-même considérée un objectif essentiel parce qu'elle a permis la mise en place de rapports de force favorables avec d'éventuels producteurs concurrents. Dans cette perspective, la réorientation des exportations américaines dans le sens d'un développement tous azimuts s'est traduit par une agressivité commerciale sans précédent et n'a pas été seulement une position commerciale. Elle a correspondu à une vision stratégique de la place des Etats-Unis et par conséquent des pays européens qui représentait l'autre pôle de concurrence. Cette réorientation avait été exprimée de manière particulièrement nette dans la directive publiée par le président Clinton en février 1995 dans un texte⁵ qui soulignait le rôle des exportations dans la politique de maintien de la base industrielle de défense et s'inscrivait dans un ensemble d'initiatives cohérentes.

1.3 La voie de la reconversion et son échec

Quelques mois après son élection en 1992, le gouvernement Clinton a donné suite aux recommandations de la Defence Conversion Commission⁶ et proposé un ambitieux programme de 20 milliards de dollars (US) officiellement dédié à la reconversion. Du coup, il rejetait l'idée préconisée par le ministère de la défense des États-Unis de laisser le marché gérer la décroissance des dépenses militaires⁷. Ce plan s'inscrivait dans une logique essentiellement guidée par la volonté de formuler et de promouvoir une nouvelle politique industrielle consacrée à la modernisation de l'économie américaine. L'administration voulait tourner le dos aux pratiques jugées

³ Section II, a defense strategy for the new era: Building Future Capabilities: Guiding Principles.

⁴ Congress of the United States. Office of Technology Assessment, Redesigning Defense. Planning the transition to the Future U.S. Defense Industrial Base, juillet 1991, 118 pages et Office of Technology Assessment, Building Future Security. Strategies for Restructuring the Defense Technology and Industrial Base, juin 1992, 160 pages.

⁵ The White House, A National Security Strategy of Engagement and Enlargement, Washington, D.C., Government Printing Office, février 1995.

⁶ DEFENSE CONVERSION COMMISSION, Adjusting to the Drawdown, Washington, Gouvernement des États-Unis, 1992.

⁷ U.S. SECRETARY OF DEFENSE INDUSTRIAL AFFAIRS, Annual Industrial Capabilities Report to the Congress, Washington, février 1991.

coûteuses et peu rentables sur le plan commercial d'un système de développement technologique centré sur la défense. Elle a tenté d'engager l'Amérique dans un grand virage vers les marchés commerciaux susceptible non seulement d'inciter les entreprises à marquer des points dans la guerre technologique planétaire, mais également de permettre au ministère de la défense de réaliser des économies additionnelles. La reconversion s'est incarnée essentiellement dans une politique de promotion des technologies duales, dont le Technology Refund Program (TRP) a été le porte-étendard.⁸

D'autres programmes plus ciblés, comme Maritech, consacré à la revitalisation de l'industrie navale, et Arms, conçu pour reconstruire l'économie des usines laissées sans contrats par l'effondrement du marché des munitions, sont venus enrichir l'arsenal des mesures de reconversion. Le plan de reconversion est devenu un des éléments-clé d'une vaste politique industrielle fondée sur la volonté gouvernementale de redonner aux Américains une économie compétitive et créatrice d'emplois⁹.

Par rapport à l'option d'une spécialisation accrue dans l'armement, la réforme du processus d'acquisition qui défendait l'orientation opposée et le recours le plus large possible aux technologies, produits et méthodes de l'industrie civile commerciale a eu en fait peu d'impact. L'objectif était la construction d'une base industrielle duale intégrant des entreprises extérieures au cercle des fournisseurs habituels du Pentagone, de façon à bénéficier de la dynamique des marchés civils innovants comme l'informatique et les télécoms.

Les attentes étaient élevées. À sa première année, le TRP s'est vu proposer des projets impliquant des budgets dix fois plus importants que les sommes disponibles. En moins de six mois, les 200 millions de dollars dégagés pour Arms ont été dépensés. En un an, l'industrie navale a déposé des projets si nombreux que leur réalisation aurait nécessité de tripler les ressources de Maritech¹⁰. Toutefois, ces programmes arrivaient trop tôt et offraient trop peu. Par exemple, le TRP proposait

⁸ DUMAS, Lloyd, « Bilan de la reconversion des industries de défense aux États-Unis » dans Roland DE PENNANROS, Reconversion des industries d'armement, Paris : La documentation française, 1995, p.65-67.

⁹ BISCHARK, Greg, US Conversion after the Cold War 1990-1997, Bonn, Bonn International Center for Conversion, juillet 1997, p. 10 et ss.

¹⁰ STOWSKY, Jay, « Conversion to Competitiveness », American Prospects, juin 1998.

son assistance à des entreprises qui avaient imparfaitement compris les impacts de la fin de la guerre froide et qui demeuraient, pour bon nombre d'entre elles, encore trop inféodées à la culture militaire. Le soutien financier du TRP était assez attrayant pour inciter les entreprises à déposer des propositions visant à dériver des applications commerciales de leurs technologies militaires, mais demeurait, malgré les compressions dans le budget de défense, beaucoup moins généreux que les programmes de R-D militaire (200 millions contre 35 milliards de dollars!).

Au lieu de prendre le virage commercial attendu, plusieurs groupes de défense ont exploité les ressources affectées à la reconversion sous forme de programmes d'aide à l'emploi. Au cours de la période, la société Hughes a qualifié 16 projets auprès du TRP impliquant des budgets de 208 millions de dollars mais l'essentiel de cette somme a servi à rembourser les frais de préparation des dossiers et à financer la participation de ses partenaires. En fin de parcours, seulement 11 millions de dollars ont réellement été acheminés aux équipes d'ingénieurs de l'entreprise.

En outre, au moment où les programmes de reconversion sont entrés en scène, en 1993, le ministère de la Défense a annoncé une généreuse mesure de remboursement des frais liés à la restructuration de l'industrie militaire (achats, fusions, etc.) susceptible de lui permettre de réaliser des économies¹¹. Des milliards de dollars ont été versés aux entreprises disposées à participer à l'exercice de rationalisation. Il est devenu évident que, pour les grandes organisations, il était plus intéressant de travailler au regroupement de l'expertise militaire qu'à d'incertains projets de détection des polluants dérivés des systèmes d'analyse conçus pour identifier les produits des armes chimiques.

Le Congrès, à majorité républicaine, a lancé en 1994 une charge en règle contre le plan Clinton, annulant le TRP et restreignant les crédits alloués. Il a invoqué pour arguments que la reconversion faisait office de politique industrielle et donc faisait obstacle aux forces du marché tout en encourageant l'infiltration, dans le budget de la défense, de missions n'ayant rien à voir avec les intérêts militaires du pays. Dans ce contexte, la Maison-Blanche a battu en retraite et a annoncé la reprise des investissements de défense. Ainsi, la logique de l'économie militaire a prévalu et une

¹¹ UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE. Defense Contractors Restructuring, GAO Report to Congressional Requesters, Washington, Gouvernement des États-Unis, 1998.

plus grande emprise sur son développement technologique a échoué. L'entreprise de reconversion initiée en 1992 s'est conclue par une dérive puis un échec du plan Clinton.

1.4 La réponse des entreprises face à la restructuration.

La réponse des entreprises a entraîné la disparition des anciennes firmes de défense au profit d'acteurs économiques offrant d'intéressantes perspectives de rentabilité¹² ainsi qu'un nouveau champ de fusions/acquisitions.

La restructuration de l'industrie d'armement américaine a frappé par son ampleur et sa rapidité. Entre 1993 et 1997, environ 40 fusions/acquisitions ont été réalisées pour un montant total d'environ 80 milliards de dollars. Ce processus a pris fin en juillet 1998 lorsque Lockheed Martin a abandonné le projet de rachat de Northrop Grumman. Les consolidations successives ont donné naissance à cinq colosses : Lockheed Martin, Boeing Mc Donnell, Raytheon Hughes, Northrop Grumman et General Dynamics corporation.

De plus, cette concentration a réduit le nombre de constructeurs à deux en moyenne par type de production de matériels.

L'adaptation s'est effectué à travers l'émergence d'un nouveau modèle d'organisation industrielle. Le regroupement des firmes d'armement a obéi d'abord à une stratégie économique, impulsée par un petit groupe de directeurs d'entreprises, soutenue par les milieux financiers, et entérinée après-coup par le Pentagone.

La véritable motivation des fusions a résidé dans les profits financiers réalisables à court terme et la conquête d'un pouvoir de marché accru à long terme. La stratégie a consisté à maîtriser la gamme complète des équipements militaires (avions, missiles, satellites, télécoms). Cela a conduit à l'apparition de « pure play defense conglomerates ».¹³

Le qualificatif « de défense » permet de souligner que ces entreprises ne sont plus seulement des firmes d'armement mais qu'elles entendent commercialiser des solutions complètes de défense. Ainsi, Lockheed Martin a proposé à l'Allemagne un

¹² L'indice des entreprises aérospatiales/défense du S&P 500 a été multiplié par deux entre 1992 et 1996.

¹³ A Defense Industry for the 21st Century, de Ann R. Markusen et Sean S. Costigan, the Council on Foreign Relations, 1999.

ensemble « satellite d'observation avec avions de combat, missiles à longue distance et système intégré de traitement d'informations et de communications », en alternative au programme commun de satellite militaire d'observation européen. Les entreprises ne se bornent donc plus à développer et produire des matériels, mais elles désirent vendre également un « service » commercial de défense. La consolidation a visé à conquérir des positions dominantes sur ce qu'il convient d'appeler désormais un « marché de défense », certes réduit en volume, mais offrant pour les acteurs qui y sont présents, des perspectives de profit très attractives à travers non seulement des ventes de matériels mais aussi des services de défense intégrés. Au-delà de la délégation croissante de tâches militaires à des opérateurs privés, c'est en fait l'émergence de firmes de défense globale qui constitue la manifestation principale de la consolidation de la défense aux Etats-Unis.

Au terme provisoire du processus de concentration, les cinq grands groupes qui ont émergé en 1997 reçoivent environ 40 % des commandes d'armes du Pentagone et un peu plus de 40% des crédits de Recherche-développement militaire. Le point remarquable a été le rôle tenu par les institutions du capital financier dans ces restructurations. Les cabinets de consultants ont aidé à redessiner la carte des activités des groupes de l'armement, dans une logique essentiellement fondée sur l'augmentation des parts de marché. Les fonds d'investissement financiers (fonds de pension, fonds mutuels, fonds spéculatifs) ont investi dans ces nouvelles valeurs sûres de l'armement et ont réalisé de fructueuses opérations boursières puisque le ministère de la défense soutenait financièrement ces opérations par le truchement d'exonérations fiscales, de subventions pour restructurations ou encore de soutien financier aux exportations d'armes.

Une agressivité commerciale sans précédent :¹⁴

Le soutien financier fédéral pour les exportations s'est élevé à près de 40 % de la valeur totale des exportations.

On peut ainsi citer plusieurs exemples :

- Une directive du département d'Etat en 1993 a été envoyée aux ambassades américaines pour appuyer les actions commerciales des industriels,

¹⁴ Weekly Defense Monitor Center for Defense Information

November 2, 2000 Arms Trade Ups and Downs Rachel Stohl, Senior Analyst.

- En 1992, vente de chars M1A2 au Koweït,
- vente de chasseurs F/A-18 à la Malaisie,
- contrat d'avions gros porteurs achetés par la Saudia Airlines (6 milliards de dollars),
- Levée de l'embargo sur les livraisons d'armes en 1993 pour la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie et la République Tchèque,
- En 1994, même décision pour les pays baltes, la Roumanie, la Bulgarie et l'Albanie,
- Levée, à la fin de l'année 1994, des sanctions contre la Chine,
- Location d'un navire militaire à l'Argentine marquant la fin de l'embargo dont était frappé ce pays depuis 1982,
- Autorisation du Congrès pour accroître éventuellement les ventes d'armes à Taiwan,
- Proposition aux Emirats de version «export» des F-15 et F-16.

Les tableaux suivants montrent le classement des premières entreprises américaines de défense à l'issue de la période de restructuration.

En 1998, la situation des quatre principaux industriels de l'armement américains était la suivante.

Rang	Entreprise	CA armement (milliards \$)	% CA total	Effectifs	Contrats du DoD (dont R&D)
1	Lockheed Martin	17,9	68%	165 000	12,3 (40%)
2	Boeing McDonnell Douglas	15,9	28%	231 000	10,9 (20%)
3	Raytheon Hughes	12,5	64%	108 000	5,7(20%)
4	Northrop Grumman	6,7	75%	50 000	2,7 (36%)

Les quatre principaux industriels de l'armement américains en 1998.

Source: US Department of Defense; SIPRI, 2000; rapport annual.

En 2001 et 2002, la situation était la suivante :

Rang		Entreprise	Contrats (Milliards \$)	
2002	2001		2002	2001
1	1	LOCKHEED MARTIN CORPORATION	17,0	14,7
2	2	BOEING COMPANY, THE	16,6	13,3
3	5	NORTHROP GRUMMAN CORPORATION	8,7	5,2
4	4	RAYTHEON COMPANY	7,0	5,6
5	6	GENERAL DYNAMICS CORPORATION	7,0	4,9
6	7	UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION	3,6	3,8
7	9	SCIENCE APPLICATIONS INTERNATIONAL CORP.	2,1	1,7
8	8	TRW INCORPORATED	2,0	1,9
9	12	HEALTH NET, INC.	1,7	0,9
10	26	L-3 COMMUNICATIONS HOLDINGS, INC	1,7	0,5

Les dix principaux industriels de l'armement américains en 2001/2002.

Source: US Department of Defense.

1.5 L'impact sur l'Europe.

L'importance nouvelle des contrats d'exportation pour les firmes US, la pugnacité accrue de ces groupes à l'international, la volonté clairement affirmée de l'administration américaine de se servir des fournitures d'armes, tant aux pays alliés qu'aux autres pays, comme d'un moyen de préservation et de développement de son avance technologique dans les domaines de haut niveau font que, entre l'industrie américaine et les industries européennes d'armement, c'est bien une course aux armements de nouvelle génération que nous assistons.. Après un temps pour s'adapter à la nouvelle donne mondiale, le système américain de production

d'armement a, dans les années 1994-1995, été touché par la tentation du monopole. Les réactions de survie provoquées en Europe¹⁵ par cette prétention ont amené en 1996-1997 à un infléchissement important qui s'est traduit par la multiplication d'accords circonstanciels entre firmes européennes. Depuis 1998, nous observons une mutation qualitative de ce mouvement dans le sens de la concrétisation de liens renforcés entre firmes américaines et firmes européennes. Ce dernier mouvement n'est pas exclusivement animé par des initiatives des compagnies US ; les firmes européennes cherchent également à s'insérer dans cette évolution.

Les firmes américaines ont multiplié les déclarations d'intentions quant à leurs perspectives européennes. Ainsi, en 1996, Lockheed-Martin, ayant réactivé ses relations avec l'Aérospatiale, annonce qu'elle cherche à se développer en Europe. Dans le même temps, Hughes a déclaré vouloir coopérer avec les Européens. Allied Signal, après une première tentative avortée d'Alliance avec Sextant avionique en 1993, veut relancer de nouveaux modes de coopération et a cherché des acquisitions en Europe. En 1997, Pratt & Withney a ouvert un bureau à Paris pour se rapprocher de ses clients européens et consolider ses partenariats. Rockwell-Colins, avec sa filiale de Toulouse espère coopérer sur les futurs avions d'Airbus. Lockheed-Martin a affirmé à plusieurs reprises en 1996 et 1997 vouloir être impliqué davantage dans le programme A-380 d'Airbus¹⁶. Au début de l'année 1998, des offres de collaboration ont été plus solennellement présentées par les responsables de Boeing et de Lockheed Martin. Boeing a expliqué : « nous voulons nous étendre en Europe par le biais de la sous-traitance. Nous étudions des joint-ventures et espérons proposer plus de travail aux motoristes européens ». Pour sa part, Lockheed-Martin, a expliqué qu'il était favorable à des rapprochements de part et d'autre de l'Atlantique pour éviter un face-à-face dangereux : « la compétition des deux forteresses pourrait nuire à la sécurité des deux continents »¹⁷. Toutefois, une

¹⁵ Nous assistons notamment à une inflexion des choix britanniques en matière d'acquisition d'armements : choix du missile de croisière franco-britannique Storm shadow (Matra-BAé Dynamics) plutôt que du matériel de Hughes, ralliement à l'agence franco-allemande de l'armement, choix des avions de patrouille maritime Nimrod 2000 de BAé au détriment des Orion 2000 de Lockheed-Martin, équipement en hélicoptères avec 38 Ecureuils d'Eurocopter et seulement 9 appareils de Bell.

¹⁶ Le Monde, 13 décembre 1996. Les Echos, 10 mars 1997.

¹⁷ Air & Cosmos, 13 février 1998.

exigence d'équilibre entre les deux rives de l'Atlantique nécessite que les mentalités devront changer pour accepter une certaine dépendance vis-à-vis de l'Europe. Souvent, les responsables des firmes américaines estiment que les relations avec leurs concurrentes d'Europe occidentale sont plus difficiles que les relations avec les anciens pays du pacte de Varsovie. Coup sur coup, les dirigeants des deux plus grosses entreprises du secteur aérospatial mondial, Lockheed et Boeing, sont venus en Europe afin de distiller des messages de séduction. Manifestement, ils veulent éviter que l'Europe ne se transforme en forteresse imperméable à leurs produits. L'Europe, du point de vue américain, doit devenir un prolongement du marché intérieur, une extension du champ d'activité des firmes américaines¹⁸.

¹⁸ Air & Cosmos, 19 juin 1998, éditorial de Jean-Pierre CASAMAYOU.

2 Le triptyque Congrès/DoD/Entreprises

2.1 Les subventions offertes par les industriels aux membres du congrès

2.1.1 Les généreuses donations des industriels

De 1991 à 1997, les entreprises d'armement ont été les plus généreuses en matière de dons politiques. Elles ont offert 32,3 millions de \$ en comparaison, par exemple, aux 26,9 millions de \$ des entreprises de tabac. De plus, Les 6 premiers fournisseurs d'armement du DoD ont dépensé 51 millions de \$ en matière de lobbying de 1995 à 1997.

Ces fonds servent au maintien d'institutes de lobby, de relations publiques à Washington, et de publicité vantant les qualités des entreprises et leur production d'armement.

2.1.2 Le cas particulier des campagnes présidentielles

A l'issue de la période de restructurations, les objectifs des nouvelles entreprises de défense ont été renforcés par le financement des campagnes électorales. Toujours en 1997, les 6 premières entreprises ont dépensé plus de 2,4 millions de \$ au profit des candidats et parties politiques. Lockheed Martin était le chef de file en matière de dons pour les Comités d'Action Politique.¹⁹²⁰²¹

¹⁹ Comité d'action politique: Political Action Committee.

²⁰ Katharine Q. Seelye, "Arms Contractors Spend to Promote An Expanded NATO," New York Times, March 30, 1998.

²¹ William D. Hartung, Peddling Arms, Peddling Influence: Exposing the Arms Export Lobby (New York: World Policy Institute, October 1996), and Peddling Arms, Peddling Influence Update (New York: World Policy Institute, April 1997).

Entreprise	Contributions pour le parti Démocrate	Contributions pour le parti Républicain	Total	Total des contrats de défense avec le Pentagone (milliards de \$)
Lockheed Martin	232,782	434,223	667,005	18.5
Boeing	293,340	501,241	794,581	13.775
Northrop Grumman Corp.	111,500	202,700	314,200	8.2
Raytheon	129,090	162,041	291,131	6.27
TRW	29,209	139,856	169,065	3.8
General Dynamics	86,500	162,150	248,650	3.65
		TOTAL	\$2,484,632	\$54.195

Contribution des principales entreprises de défense en 1997 aux partis politiques.

Source: Center for Responsive Politics

2.2 Le rôle des think-tank

Dans les années post Reagan, nombres de Think-tank ont permis à des conservateurs de se réfugier au sein de ces institues afin de continuer, d'une part, à exister et, d'autre part, à développer leurs idées et intérêts. Ces think-tank récents tel le Center for Security Policy (CSP), créé en par un ancien responsable du Pentagone sous Reagan, Frank Gaffney, et le National Institute for Public Policy (NIPP), créé par le stratéguiste sur la guerre nucléaire, Keith Payneis ont pu émergés sous l'administration Bush fils avec d'autant plus de force que le pouvoir en place était plus réceptif à leurs idées.

Le Center for Security Policy a eu un rôle particulièrement visible dans l'établissement de la politique en matière de défense antimissile. Pour sa part, le National Institute for Public Policy a adopté une attitude basée sur une position d'institut de recherche influençant la trame de la politique Bush en matière de défense.

Ces deux think-tank vont être développés afin de mettre en lumière les connections existant avec le DoD et les membres du Congrès.

Depuis sa création, le Center for Security Policy a promu une doctrine basée sur « la paix par la force » tout en s'opposant particulièrement aux accords internationaux de contrôle d'armements.

Après une certaine traversée du désert durant les années post guerre froide, l'institut de Gaffney a pu regagner une influence à Washington. Ainsi, ce think-tank a réussi à persuader les représentants Dick Arme et Newt Gingrich de faire de la défense anti-missile la pierre angulaire de leur politique étrangère. De plus, cette position fut reprise dans le « Contract With America »²²²³ qui constitua la plate forme électorale du parti républicain lors des élections de la chambre des représentants en 1994.

Parallèlement, le Center for Security Policy bénéficie de généreux donateurs provenant de riches familles de la mouvance conservateur ainsi que de sociétés liées à la défense. Selon les propres rapports annuels du centre, celui-ci a reçu plus de 3 millions de \$ provenant d'entreprises depuis sa création en 1988, représentant plus de 25% de ses ressources financières. Ces contributeurs ont inclus Boeing, General Atomics, General Dynamics, Litton, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Textron et TRW. En fait, toutes les sociétés bénéficiant de la politique promue par le CSP ont aidé financièrement à son existence.

La participation des entreprises de défense ne s'arrête pas à une simple allocation de ressources. Les membres constituant le conseil d'administration proviennent des sociétés de défense. De manière non exhaustive, nous retrouvons au sein du CSP, Stanley Ebner, ancien vice-président de Boeing, l'ancien vice-président de Northrop Grumman, James Roche, qui a maintenant la fonction de « Secretary of the Air Force » ainsi que les vice-présidents Brian Dailey et Bruce Jackson de la société Lockheed Martin. Enfin, le général en retraite Robert W. Ris Cassi est membre du comité militaire de CSP et vice-président de L-3 Communications, une société spécialisé dans le domaine du renseignement.²⁴

²² <http://www.house.gov/house/Contract/defenseb.txt>.

²³ William D. Hartung et Michelle Ciarrocca : The Marketing of Missile Defense 1994-2000, New York, World Policy Institute, Juin 2000.

²⁴ CSP Annual Report, 2001, p. 13 et L-3 Communications Annual Report pour 2000, pages 54-57 et page 72.

En complément, le Center for Security Policy entretient des liens étroits avec des législateurs en pointe dans des dossiers touchant de près la défense des Etats-Unis. Le représentant Curt Weldon est un fervent partisan de la défense anti-missile et préside le sous-comité d'acquisition d'armement au sein du comité des forces armées. Il a aussi milité en faveur de l'amendement permettant la création de la commission Rumsfeld qui évalue la menace posée par les programmes de missiles balistiques développés par le tiers-monde. Le sénateur Robert Smith a favorisé la législation qui a créé la seconde commission Rumsfeld liée à la sécurité nationale dans l'espace. Tous ces législateurs siègent au Center for Security Policy.

Enfin, Le CSP entretient des relations très étroites avec d'autres think-tank issus du courant conservateur. Ainsi, les instituts tel que Empower America, High Frontier Organization, Heritage Foundation et National Institute for Public Policy sont proches du CSP.

Avec l'élection de George W. Bush, le CSP a évolué d'un think-tank en marge du pouvoir en place essayant d'influencer la politique vers un institut directement imbriqué dans le pouvoir. Ainsi, 22 proches associés voire membres du conseil du CSP tiennent maintenant un poste au sein de l'administration Bush. Nous y trouvons par exemple Douglas Feith, sous-secrétaire de la défense qui détenait la chaire de directeurs des bureaux du CSP et James Roche secrétaire d'état de l'Air Force et aussi ancien vice-président de Northrop Grumman.

Le ministre de la défense, Donald Rumsfeld, ancien associé de CSP, mit en valeur la remarquable présence du CSP au sein de l'administration Bush. Lors d'un dîner en novembre 2001 dénommé: Keeper of the Flame, il s'adressa à Frank Gaffney: « if there was any doubt about the power of your ideas, one only has to look at the number of Center associates who people this administration. . . I was thinking about calling a staff meeting, but I think I'll wait until tomorrow morning. »

Comme résultat de son influence renforcée, le CSP a vu nombre de ses recommandations sur la défense anti-missile adoptée dès le début de l'administration Bush. Ainsi, Douglas Feith fut l'un des pionniers dans la remise en cause du traité ABM de 1972. Quand le président Bush décida de se retirer unilatéralement de ce traité fin 2001, il adoptait en fait la recommandation de longue date du CSP ainsi que d'autres think-tank du courant Conservateur. De même, la volonté de déployer les premiers éléments d'un système de défense anti-missile est conforme aux souhaits des différents instituts nommés plus hauts. Cette nouvelle politique de défense

engendre de nouveaux contrats pour des sociétés comme Boeing, Lockheed-Martin et Northrop Grumman.

Pour sa part, le National Institute for Public Policy a influencé la politique Bush à partir de son rapport de janvier 2001 : Rationale and Requirements for U.S. Nuclear Forces and Arms Control. La révision de la posture nucléaire du Pentagone reprend non seulement la trame mais aussi certaines recommandations spécifiques contenues dans le rapport du NIPP. Le président et directeur de recherche du NIPP, Dr Keith Payneis, est probablement mieux connu comme coauteur d'un article en 1980 dans Foreign Policy intitulé : "Victory Is Possible". Cet article développe le point de vue que les Etats-Unis devraient développer de façon concrète des plans visant à gagner une guerre nucléaire.²⁵

D'autres membres du NIPP détiennent une réelle influence tel Stephen Cambone, assistant auprès du ministre de la défense, Stephen Hadley, conseiller adjoint à la sécurité nationale et Robert Joseph, qui a étudié les problèmes de prolifération au sein du conseil de sécurité nationale. Ces trois personnes, avec Keith Payne, ont participé à la révision de la position nucléaire de l'administration Bush.

Par exemple, un thème récurrent à l'article de Gray et Payne, du rapport du NIPP et de la révision de la position nucléaire correspond à l'idée que pour disposer d'une dissuasion crédible, les Etats-Unis devraient développer une palette de scénarios d'utilisation de l'arme nucléaire afin d'être prêt à faire face à toute situation.

En plus d'un nouvel emploi de l'arme nucléaire, le rapport du NIPP recommande le développement d'un nouveau type d'arme. Celle-ci, simple à mettre en œuvre et de faible puissance, détruirait des objectifs durcis comme les laboratoires d'armes biologiques sous-terrains. Cette proposition est reprise dans le Nuclear Posture Review Report.²⁶

Plus discret que le CSP en matière de donateur²⁷, la composition du conseil d'administration permet de cerner les entreprises finançant le NIPP. En fait, presque la moitié des membres de ce conseil d'administration fait aussi partie du CSP décrit

²⁵ Colin S. Gray and Keith Payne, "Victory Is Possible," Foreign Policy, été 1980, pp. 14-27.

²⁶ Nuclear Posture Review Report, 8 janvier 2002 proposé au Congrès le 31 décembre 2001 www.globalsecurity.org/wmd/library/policy/dod/npr.htm pp 12-13.

²⁷ Voir sur le site du NIPP: "About NIPP".

plus haut. Ensuite, parmi les membres des différents conseils du NIPP, y figurent des officiers généraux à la retraite et des responsables des sociétés de défense tel Lockheed-Martin.

2.3 Les connections entre l'administration et les industriels

2.3.1 Les mêmes hommes

Dans aucune autre récente administration, nous retrouvons une telle imbrication entre les responsables au sein des ministères et les dirigeants de sociétés.^{28 29} Autant les relations entre les sociétés liées à l'énergie et le vice-président sont bien connues, autant celles liées aux sociétés de l'armement sont plus discrètes.

Une étude du World Policy Institute indique que 32 décideurs majeurs de l'administration Bush ont des postes de première importance au sein de sociétés de défense. En tant que première entreprise de défense avec des contrats d'une valeur de près de 30 milliards de \$ en 2000 et 2001, Lockheed Martin a plus de relations dans l'administration Bush qu'aucune autre entreprise. Ainsi, 8 décideurs actuels ont eu des liens directs ou indirects avec des entreprises de défense avant de rejoindre l'administration. Même l'épouse du vice-président, Lynne Cheney, a servi au sein de Lockheed-Martin de 1994 à 2001 et a reçu durant cette période des revenus supérieurs à 500000 \$.³⁰ Le ministre des transports et son adjoint, Norman Mineta et Michael Jackson, furent 2 vice-présidents de Lockheed-Martin avant de rejoindre l'équipe Bush.

De manière non exhaustive, voici quelques exemples de décideurs actuels qui sont originaires du secteur de la défense. Le fait remarquable est le nombre et l'importance des postes tenus.

Otto Reich: Assistant au secrétaire d'état aux affaires d'Amérique latine fut un lobbiste oeuvrant pour Lockheed Martin.

Peter B. Teets: sous-secrétaire d'état de l'Air Force et directeur du "National Reconnaissance Office" fut un dirigeant de la branche opération de Lockheed Martin.

²⁸ Washington Post du 18 août 2002. The Nation, 13 juin 2002.

²⁹ http://www.foreignpolicy-infocus.org/republicanrule/officials_body.html.

³⁰ Lynne V. Cheney Resigns from Lockheed Martin Board," Communiqué de presse de Lockheed Martin, 5 janvier 2001.

Everet Beckner: Administrateur adjoint des programmes de défense au sein de l'administration de la sécurité nucléaire nationale du département de l'énergie fut le chef de la division de Lockheed Martin qui participa à l'établissement du programme nucléaire du Royaume-Unis.³¹

A la fois Teets et Beckner occupent des postes leur permettant d'influer sur les programmes de recherche et d'acquisition. Ils pourront favoriser leur ancien employeur qui a des ambitions dans le domaine des systèmes spatiaux, de défense anti-missile et d'armes nucléaires.

Northrop Grumman, troisième fournisseur de la défense, peut faire valoir 7 anciens collaborateurs actuellement présents au sein de l'administration Bush. L'atout principal de Northrop Grumman est le secrétaire d'état de l'Air Force, James Roche, un ancien vice-président de l'entreprise.

Un exemple typique des relations profondes existant entre le monde de l'entreprise et celui de l'administration est celui de Norman Augustine³², ancien président de Martin Marietta.

A l'été 1993, sur l'insistance de Norman Augustine, William Perry et John Deutch, ont mis sur pied la nouvelle politique visant à fusionner nombre de fournisseurs de la défense.³³ Le Pentagone s'est alors engagé à prendre à son compte les coûts liés aux fusions, fermetures d'usines et aux licenciements ainsi que de proposer des postes pour les dirigeants remerciés par leur entreprise. Il est opportun de constater que William Perry et John Deutch avaient travaillé comme consultants au profit de Martin Marietta juste avant leur prise de fonction dans l'administration Clinton.

Au bilan, Norman Augustine reçut personnellement 8.2 millions de \$ (dont un don de charité de 2,9 millions \$) lors de la fusion, Lockheed Martin Marietta et sa propre société furent indemnisées à hauteur de 855 millions \$.

Voici quelques fonctions tenues par Norman Augustine :

- Président du bureau de la Croix-Rouge américaine,

³¹ Ministère de l'énergie: "Everet Beckner Sworn-in as Deputy Administrator for Defense Programs," 5 février 2002, disponible sur http://www.nnsa.doe.gov/docs/2002-02-05-Beckner_release.pdf.

³² William D. Hartung, "St. Augustine's Rules: Norman Augustine and the Future of the American Defense Industry," *World Policy Journal*, Summer 1996, pp. 65-73

³³ Norman R. Augustine, "Reshaping an Industry: Lockheed Martin's Survival Story," *Harvard Business Review*, May-June 1997, pp. 83-94.

- Président des Scouts de l'Amérique,
- Président de Martin Marietta puis de Lockheed-Martin,
- Président du conseil d'administration de Lockheed-Martin,
- Président du conseil d'administration du Conseil Scientifique de la Défense,
- Président du conseil d'administration de la Commission consultative sur le commerce,
- Président de l'association de l'armée de terre des Etats-Unis.

Sources: William Hartung, "St. Augustine's Rules: Norman Augustine and the Future of the American Defense Industry," World Policy Journal, été 1996.

2.3.2 Une inflexion du pouvoir au profit des industriels

La consolidation du secteur industriel de la défense a accru la capacité d'influence de ces sociétés sur le Pentagone. Le Ministère de la Défense a ainsi peu d'options quand l'achat d'un système d'armes principal est requis.³⁴ Au printemps de 1998, le Pentagone a attribué 1.6 milliards \$ afin de réaliser une architecture de défense anti-missile. La compétition résidait entre Boeing et une association nommée United Missile Defense comprenant Lockheed-Martin, TRW et Raytheon. Lorsque Boeing gagna la compétition, TRW et Raytheon devinrent immédiatement les sous-traitants principaux de Boeing sur le projet.³⁵ Ainsi, la notion de perdant s'estompe au profit d'alliances de circonstances.

De la même façon dans le domaine des avions de combat, Boeing est associé à Lockheed Martin sur le système principal F-22 Raptor de l'armée de l'air et concurrent sur le Joint Strike Fighter. Il devient plus judicieux pour ces sociétés de coopérer entre elles et d'utiliser conjointement leur capacité d'influence plutôt que d'entrer dans une coûteuse compétition frontale.

³⁴ Le sous-secrétaire de la défense chargé des acquisitions souligne les problèmes de compétition posés par la restructuration et admet que le chantier des réformes est loin d'être achevé The Revolution In Military And Business Affairs:

By The Hon. Jacques S. Gansler

Under Secretary of Defense (Acquisition and Technology)

May 8, 2000. <http://www.acq.osd.mil/ousda/speech/apmdraft.htm>.

³⁵ William D. Hartung, "Reagan Redux: The Enduring Myth of Star Wars," World Policy Journal, automne 1998, pp. 17-24.

Un domaine où la concurrence n'existe plus est celui des avions de ravitaillement en vol. Pour susciter une certaine concurrence, le Pentagone a mis en compétition Airbus et Boeing sur un marché d'une centaine de ravitailleurs. Ce manque de concurrents américains a permis à Boeing de négocier en position de force avec le Pentagone³⁶ puisque Airbus servait surtout de faire valoir.

Il en résulte un amoindrissement de la concurrence entre industriels et une perte de liberté d'action de la part du Pentagone.

2.4 Des cas patents d'inflexion de la politique américaine

2.4.1 L'exemple de membres du congrès

Les membres du Congrès sont, bien entendu, soucieux des entreprises situées sur leur circonscription. De ce fait, certains se font les porte-parole voire les défenseurs de ces entreprises. Un exemple probant est celui de Curt Weldon, républicain de Philadelphie et membre du congrès. Celui-ci s'est fait le champion du programme V-22 Osprey de Boeing. Le ministre de la Défense Donald Rumsfeld a essayé d'annuler le programme en réponse aux dépassements de coût et aux sérieux problèmes techniques, cause de plusieurs accidents. Mais Curt Weldon a mené un effort intense au Congrès afin de poursuivre ce programme. Il en a résulté une gratitude de Boeing envers ce représentant.

Au milieu des années 1990, les conservateurs du Congrès ont été déçus par le ralentissement de l'effort de recherche dans la défense anti-missile du Pentagone. Curt Weldon a alors participé à une réunion de l' « American Defense Preparedness Association » qui représente un groupe de commerce et d'industrie de défense. Weldon a sollicité l'aide de cette association pour obliger le Pentagone à déployer un système de défense anti-missile. Au cours de la réunion, il a demandé aux membres d'écrire à Washington afin que l'administration Clinton prenne conscience qu'il y aura un prix électoral à payer pour la réduction du financement dans la défense anti-missile.³⁷

Weldon a poursuivi son plaidoyer en faveur de la défense anti-missile durant les années 1990 où il occupait le poste de président de la sous-commission de la

³⁶ LE MONDE, 10.02.03, La Maison Blanche favorise Boeing de Eric Leser.

recherche et du développement militaire interarmées. Depuis, il préside la très influente sous-commission d'achat d'équipements pour les forces armées.

Une de ses actions les plus efficaces fut sa participation à l'amendement qui créa une commission étudiant la menace balistique posée par les pays du Tiers-Monde.

Dans l'élan de la convention républicaine de 2000 à Philadelphie, Weldon a redoublé ses efforts au profit de la défense anti-missile. Comme son rival Boeing, Lockheed-Martin a été un donateur généreux pour Weldon. La société a, en retour, profité de l'action de Weldon en faveur de la défense anti-missile et d'un arsenal nucléaire moderne. Ainsi, l'unité Moorestown de Lockheed-Martin, situé à côté de Philadelphie, circonscription de Weldon, reçut 420 millions de \$ afin d'étudier la défense anti-missile basée sur mer.

Pendant la convention républicaine de l'été 2000, Weldon créa un "Congressional Village" à côté de Philadelphie pour les 100 Membres de la chambre républicaine et leurs familles. La visite a inclus une exposition d'armes. Les armes exposées incluaient le Boeing V-22 Osprey, le système de défense haute altitude (THAAD) de Lockheed-Martin missile ainsi que le Predator de chez Northrop Grumman. Le « Congressional Village » a été financé en partie par le Pentagone et en partie par les entreprises de défense Boeing, Lockheed-Martin et Litton.³⁸

Tous ces efforts de la part de Weldon ont été récompensés. Pendant l'année 2000 et le cycle d'élection de 2002, Lockheed-Martin, Boeing et Raytheon ont été parmi les principaux donateurs. Globalement, Weldon reçut des donations cumulant 46,000 \$ de la part de 8 des 10 principales entreprises de défense anti-missile et d'armes nucléaires durant les cycles d'élection 1999/2000 et 2001/2002. Ces contributions ont représenté environ un huitième de la somme totale reçus par Weldon durant ces deux cycles. Tandis que la plupart des membres de la chambre des représentants recueillent la majorité de leur argent provenant de leur propre état, Weldon a en fait recueilli des fonds de divers états comme, par exemple, l'Alabama.³⁹ La plupart de

³⁷ Article de John Robinson, "New Group to Wage Grassroots Campaign for Missile Defense," Defense Daily, 8 mars 1995.

³⁸ Articles de Steven Lee Myers, "Pentagon Taking Opportunity for Show," New York Times, 28 juillet 2000; et de Jim Drinkard, "'Village' Adds a Little Bit of Carnival to the Convention," USA Today, 1 about 2000.

³⁹ Article de Ken Silverstein sur l'influence des entreprises d'armement à Huntsville : "Huntsville's Missile Payload, Mother Jones, août 2001.

ces donations provenaient de sociétés de défense anti-missile dépendantes pour leur chiffre d'affaire de sociétés majeures telles que Boeing ou Lockheed-Martin.

Autre cas mettant en relief les relations croisées existant entre certains élus et les industries de la défense, le sénateur conservateur Trent Lott, du Mississippi, offre l'exemple d'une politique permettant de créer une situation avantageuse pour l'ensemble des parties-prenantes. Un des projets que Lott a défendus en tant que leader de la majorité au sénat était la construction d'une plate-forme d'essai pour le projet d'armes laser au centre spatial Stennis au Mississippi. En mai 1997, par une lettre au ministre de la défense, William Cohen, le sénateur Lott s'était plaint du manque d'ambition dans le domaine spatial de la part du Pentagone et qu'il s'avérait indispensable de construire un démonstrateur d'armes laser. Après que Lott a pu faire passer une proposition pour quadrupler à 120 millions de \$ le financement du programme laser dans le budget 1998, le Pentagone a alors consenti à construire pour 115 millions de \$ une plate-forme Espace Laser à Stennis. Boeing, Lockheed-Martin et TRW ont alors reçu la mission de construire ce laser expérimental destiné à frapper des maquettes de missiles balistiques.

Suite à ses efforts de promotion d'armes et de projets spatiaux, Lott a développé une connivence particulière avec Lockheed Martin.⁴⁰ Cette société a été son 6^{ème} contributeur en 1998. Le sénateur Lott s'est aussi révélé un allié précieux pour l'acquisition régulière de l'avion de transport C-130 installés sur la base aérienne Kessler au Mississippi. De nouveau, Lockheed Martin n'a pas été ingrat puisqu'un collaborateur du sénateur a été embauché par cette société avec la mission explicite d'identifier des projets bénéfiques à la fois à Lockheed Martin et au Mississippi.⁴¹

Ces deux exemples ne représentent qu'un échantillon des relations particulières qui peuvent s'instaurer entre certains législateurs, le DoD et les entreprises d'armement. Elles créent une étroite interdépendance entre les différents protagonistes. Les attitudes du représentant Weldon et du sénateur Lott pourraient susciter des interrogations éthiques ou morales. Mais, lorsqu'il est question de contrats

⁴⁰ Livre de Charles Lewis et du the Center for Public Integrity, *The Buying of the Congress*, New York, Avon Books, 1998, page 358.

⁴¹ Article de Greg Schneider, "Lockheed Martin's Change of Course Pays Off," *Washington Post*, 21 février 2000.

permettant le maintien voire l'embauche de personnes, de financement de campagnes électorales et de réélection, les comportements sont empreints de pragmatisme. Il s'agit finalement de créer une situation qui soit profitable pour chaque élément du triptyque. Des rapports de force s'instaurent entre les 3 entités et convergent parce que chacun a besoin des deux autres.

2.4.2 L'achat de matériels non commandés par le DoD

Les entreprises de défense utilisent de nombreux moyens pour étoffer leur carnet de commandes. L'utilisation des relations entre ces industries et le Capitole peut parfois faire céder le Pentagone qui pourrait être réticent à acquérir des équipements supplémentaires, qu'il juge non prioritaire voire même inutiles.

Il est notoire que les états ou circonscriptions de membres particulièrement influents du Capitole sont particulièrement bien pourvus de contrats d'armements. Depuis 1994, avec la prise de contrôle par les républicains des deux chambres, le Congrès a augmenté systématiquement le budget du DoD au-delà même des besoins exprimés par le Pentagone.⁴² La situation était totalement différente durant les années Reagan où, à l'époque, le Congrès essayait de freiner les augmentations dans les dépenses militaires.

Selon le "Center for Strategic and Budgetary Assessments", le Congrès a ajouté quelques 20 milliards de \$ de 1996 à 1998 au profit du Pentagone.⁴³ Toutefois, il s'avère que ce surplus d'argent ne fut pas essentiellement utilisé en faveur de la préparation opérationnelle des forces, de la maintenance de matériels ou de l'amélioration des conditions de vie des militaires. Les trois-quarts de cette ressource furent consacrés à l'achat d'équipements ainsi qu'à l'élaboration de nouveaux projets et donc profitèrent essentiellement à l'industrie de défense.

⁴² John Isaacs, Council for a Livable World, "Items of Interest in the Omnibus Appropriations Bill," memorandum, October 22, 1998;

Taxpayers for Common Sense, "\$50 Million for Mississippi Pork," The Waste Basket, Vol. III, No. 25, August 3, 1998;

Charles R. Babcock, "Congress Fattens Defense Bill With \$4 Billion in Pork," Washington Post, August 15, 1998;

Pat Towell, "No Chance for a Nonfat Bill As Special Projects Flourish," Congressional Quarterly Weekly Report, August 22, 1998, p. 2292.

⁴³ Données fournies par Steven Kosiak, Center for Strategic and Budgetary Assessments, fondées sur l'analyse des dépenses au Congrès lors des années fiscales 1996-1998.

Ces contrats supplémentaires ont eu deux effets induits pour les législateurs. D'une part, ils ont pu profiter, en retour, des généreuses contributions des entreprises d'armement. D'autre part, ils ont aidé à la création ou, au moins, au maintien d'emplois de haut niveau dans leur état ou circonscription. Le revers de la médaille consiste en une utilisation détournée de l'argent public qui a pu conduire à un certain gaspillage.

L'avion de transport tactique C-130, construit par Lockheed Martin est symptomatique de l'achat d'équipements non requis par le Pentagone. Il faut noter que cet avion est construit à Marietta en Georgie qui est aussi la circonscription de l'ancien speaker Newt Gingrich. En fait, depuis 1978, l'USAF a demandé seulement 5 C-130 mais le Congrès en a acheté 256. Le sénateur républicain John McCain de l'Arizona a remarqué que le Congrès avait acheté tellement de C-130 que cet argent aurait pu suffire à loger les sans-abri. Cette remarque fait peut-être preuve d'exagération mais montre bien le gaspillage de l'argent public.

L'acquisition de C-130 a été défendue par des membres des deux partis politiques. L'ancien Président de la commission des Forces armées, le sénateur démocrate Sam Nunn, l'ancien Président de la sous-commission de la Réserve Nationale et de la Garde Nationale, le républicain Sonny Montgomery, l'ancien président de la chambre des représentants Newt Gingrich et l'ancien leader de la majorité sénatoriale Trent Lott ont tous pris parti un moment donné en faveur de l'achat de C-130.⁴⁴ Cette boulimie d'acquisition entraîne des effets pervers puisque le budget d'entretien de ces avions n'a jamais été voté et a du être prélevé sur d'autres ressources. Ainsi, l'USAF a été obligée de déclasser 13 C-130 depuis 1991 alors qu'ils avaient encore un potentiel de 12 ans d'utilisation.

Même en 1998, lorsque le Congrès fonctionnait apparemment avec un accord sur le budget de la défense à environ 270 milliards de \$, le sénateur Trent Lott a réussi à ajouter un acompte de 1.5 milliards de \$ pour l'achat d'hélicoptères supplémentaires pour les Marines et la délégation du Texas a forcé l'achat de F-16 Falcon supplémentaires construit à Fort Worth au Texas.

⁴⁴ Walter Pincus, "Cargo Plane with Strings Attached: Congress Funds and Stations C-130s Unwanted by Pentagon," Washington Post, July 23, 1998.

En juin 1998, le sénateur McCain établit une liste de projets non demandés par le Pentagone. Cette liste représenta 2,5 milliards de \$ supplémentaires pour l'année fiscale 1999.

Enfin, une négociation de dernière minute entre la Maison Blanche et le Capitole sur le budget fédéral en 1999 a permis de rajouter 9 milliards de \$ au profit du Pentagone. En mai 1999, le congrès a doublé le budget de 6 milliards de \$ alloué par le président Clinton dans le cadre de la guerre au Kosovo. Toutefois, une bonne partie de ces fonds furent dépenser à d'autres fins que la campagne du Kosovo et investi dans les états et circonscriptions de membres influents du Congrès.⁴⁵

2.4.3 La disparition des restrictions à l'exportation ou les aides à l'exportation

Au-delà du caractère clientéliste des relations entre certains législateurs et les entreprises de défense pour gonfler le budget d'équipement du Pentagone, ces sociétés oeuvrent aussi activement afin d'influer la politique étrangère et favoriser leurs exportations d'armements. Ainsi, comme étudié plus haut, les fusions entre sociétés durant les années 1990 étaient subventionnées par le gouvernement. Une société comme Lockheed Martin demanda que les budgets débloqués soient utilisés à d'autres fins:

- Annulation des dettes de la part d'acheteurs étrangers qui n'ont donc pas à payer la totalité des matériels achetés. Les entreprises d'armement sont en fait indemnisées par le Trésor américain et, de fait, elles ne souffrent pas de la remise financière offerte aux clients.
- Création de fonds spéciaux permettant de proposer des prêts garantis par le gouvernement américain à d'éventuels clients afin de soutenir les exportations d'armes.
- Suspension des contrôles d'armements pour faciliter les exportations vers certaines régions du monde.

Les exemples ci-dessous vont illustrer les méthodes utilisées par les industries d'armement afin d'infléchir la politique de leur gouvernement.

La possibilité d'exporter de l'armement a été facilitée sous l'administration Clinton avec la mise en place du Defense Security Trade Initiative (DTSI). Celui-ci vise à

⁴⁵ Déclaration du sénateur John McCain pour l'année fiscale 1999 National Defense Authorization Bill.

accélérer le processus dans la délivrance de licence d'exportation afin d'améliorer in fine la compétitivité de l'industrie.⁴⁶

Même s'il reste la crainte que ces processus simplifiés puissent entraîner un usage détourné des équipements exportés, les groupes de défense y trouvent l'opportunité d'accroître leur chiffre d'affaire.

Moyenne annuelle pour 1996 et 1997	Millions de \$
Programme de financement militaire: Administré par le ministère de la défense, ce programme octroie des subventions aux pays étrangers afin d'acheter de l'armement américain. Depuis 1994, plus de deux douzaines de pays ont reçu des subventions.	3,318
Surplus d'équipement: Ce programme du ministère de la défense donne des surplus d'armes où les vend avec de fortes remises.	750
Fonds d'appui économiques: Administré par USAID, c'est un fonds spécial au profit des principaux clients d'armes américains afin de compenser leurs achats d'armes. (90 % des fonds du programme est au profit d'Israël, de l'Egypte et de la Turquie)	2,042
Subventions de prêts: le ministère du commerce subventionne les prêts pour l'achat d'armement à travers l'organisme Eximbank.	34
Prêts à risque ou perdus : Défaut de paiement sur des achats d'armement.	1,000
Renonciation d'honoraires de dédommagement : le Congrès a décidé en 1995 de permettre au Pentagone, à sa discrétion, de renoncer aux honoraires exigibles sur les exportations d'armes. Ces honoraires de dédommagement par les entreprises US visaient à rembourser le gouvernement pour les dépenses entreprises dans le cadre des ventes d'armes.	200
Salons aéronautique et exposition: le Pentagone subventionne à l'étranger des événements promotionnels et des expositions pour les acheteurs potentiels d'armes.	34
Dépenses de Personnel: 6,500 ouvriers fédéraux travaillaient à plein temps dans le domaine d'exportations d'armement en 1996.	410
Total	7,788

Subventions à l'industrie de défense pour les ventes d'armes

Source: William D. Hartung, *Welfare for Weapons Dealers 1998: The Hidden Costs of NATO Expansion* (New York: World Policy Institute, March 1998).

2.4.4 L'ouverture de nouveaux marchés

Après les années fastes de l'époque Reagan et les restructurations de l'ère Clinton, les entreprises se sont donc ouvertes aux marchés à l'export.⁴⁷ Une des manières

⁴⁶ [U.S. Changes Arms Export Policy](#) Weekly Defense Monitor, June 1, 2000.

d'accroître ces opportunités d'export est de multiplier les pays où il s'avère possible de vendre du matériel et donc de faire tomber ou d'alléger les interdictions en cours. De plus, les ventes d'armes à l'étranger impliquent des technologies plus matures et déjà amorties⁴⁸ et sont donc particulièrement profitables. Les efforts des entreprises américaines entamés au milieu des années 90 leur ont permis de s'arroger environ 50% de part de marché mondiale.

Des sociétés comme Lockheed Martin et Boeing ont œuvré pour s'ouvrir de nouveaux marchés en rendant plus souples les restrictions à l'exportation basées sur les droits de l'homme, les possibles proliférations d'armes et les problèmes de solvabilités que peuvent avoir certains pays.

Ainsi, une campagne menée par les industriels a appuyé la suppression de l'interdiction d'exportation d'avions de combat en Amérique Latine. Malgré la résistance du sous-secrétaire d'état William Perry, l'administration Clinton a commencé à autoriser des vols de démonstration de F-16 en mars 1996 au Chili et à offrir à certains généraux brésiliens des vols de démonstration avec les F-16 déployés à Porto-Rico. Puis, le secrétaire d'état Warren Christopher reçut des lettres provenant de 38 sénateurs et 78 membres de la chambre des représentants soutenant la levée des restrictions sur cette région. Par la suite, le journaliste Douglas Waller de Time magazine estima que ces membres du Congrès reçurent plus d'un million de \$ au sein de leurs comités d'action politique de la part des principales entreprises de défense.⁴⁹

Durant un voyage d'affaire de l'ancien président du Costa Rica et du prix Nobel de la paix Oscar Arias, Lockheed Martin avait glissé un document vantant l'opportunité que représentait le marché d'Amérique Latine comme marché potentiel profitable et l'évaluait entre 3 et 15 milliards de \$.

⁴⁷ Center for defense information: Arms trade up and down de Rachel Stohl.

⁴⁸ Les Etats-Unis ont vendu à la Corée le F-15 qui est un avion datant des années 1970.

⁴⁹ Hartung, Peddling Arms, Peddling Influence Update, New York: World Policy Institute, April 1997; Douglas Waller, "How Washington Works: Arms Deals—The Inside Story of How the Pentagon and Big Defense Contractors Got the President to Open the Way for Weapons Sales to Latin America," Time, April 14, 1997;

Thomas Cardamone, Council for a Livable World, "Arms Sales to Latin America," [Foreign Policy In Focus](#), Vol. 2, No. 53.

Vis à vis de l'extension de l'OTAN à l'Est, le but des entreprises de défense ne fut pas de changer la politique américaine mais plutôt de la renforcer.⁵⁰ L'administration Clinton s'est engagée vers une ouverture de l'OTAN vers l'est pour de multiples raisons telles que le renforcement de la démocratie, la possibilité de disposer de nouveaux alliés et l'ouverture à l'économie de marché de ces pays. Toutefois, cette expansion s'est heurtée à l'attitude de la Russie avec le risque de bloquer les efforts dans le domaine des réductions d'armements. L'administration Clinton a alors utilisé tous les appuis disponibles afin de convaincre le peuple américain et le congrès de la justesse de cette expansion.

Les principales entités influentes dans ce processus d'extension furent les diasporas polonaises, hongroises et tchèques. Les principales entreprises liées à la défense prirent une position volontaire pour faciliter et encourager le processus.

Le lobbying effectué par ces entreprises a revêtu différentes formes :

- Détachement de hauts cadres servant directement dans des organisations chargées de l'extension de l'OTAN.

Bruce Jackson, un des vice-présidents de Lockheed Martin, fut chargé de présider le U.S. Committee to Expand NATO. Ce lobby a financé et organisé des campagnes d'annonces, des briefings pour le Congrès, des discours, articles et livres blancs pour promouvoir la plus large extension possible de l'OTAN. En 1997, cet organisme a organisé un dîner où douze sénateurs américains sont invités à entendre le discours du Secrétaire d'Etat Madeleine Albright à propos de l'expansion de l'OTAN. Simultanément, Bruce Jackson a aussi invité Bernard Schwartz, membre du conseil d'administration de Lockheed Martin et très important contributeur au parti démocrate durant le cycle d'élection 1995/96. sa présence a été considérée comme un signal fort pour influencer les sénateurs sur leurs futures décisions. Peu de temps après ce dîner, Bernard Schwartz offrit un chèque de 50000\$ au comité démocrate de campagne sénatorial.

- Contributions financières au profit d'organisations telles que les amis américains de la République Tchèque et aussi quelques fondations roumaines militant pour la candidature de leur pays à l'OTAN.

⁵⁰ William D. Hartung, "The Costs of NATO Expansion Revisited: From the Costs of Modernization to the Costs of War," World Policy Institute issue brief, 21 avril 1999.

- Aide financière à la Hongrie en 1997 pour l'organisation du referendum portant sur l'adhésion du pays à l'OTAN.

Au début de 1998, le Sénat a finalement voté l'expansion de L'OTAN avec 81 voix pour et seulement 19 contre. La mise à niveau des équipements de ces nouveaux pays de l'OTAN exige de leur part des investissements importants. La récente décision de la Pologne d'acquérir des F-16 constitue une réussite de l'industrie nord-américaine. En raison des problèmes conjoncturels liés au conflit irakien, que connaît actuellement l'OTAN, la poursuite de l'élargissement sera peut-être ralentie par la suite. Toutefois, l'extension déjà réalisée va entraîner un coût pour les États-Unis difficile à cerner précisément mais qui pourrait atteindre 500 milliards de \$ pour les 15 ans à venir.⁵¹

2.4.5 Des exonérations fiscales

Les subventions que certains pays européens octroieraient à leurs sociétés nationales servent d'arguments justifiant ces exonérations fiscales accordées à leurs entreprises. Dans les années 1970, lorsque les sociétés de défense américaines dominaient déjà le marché mondial militaire, le Congrès avait limité leur exonération à 50 % par rapport à ce qui était accordée aux sociétés n'appartenant pas au secteur de la défense. La position de l'Industrie de la défense est actuellement que la compétition est devenue si rude maintenant que ce différentiel d'exonération d'impôt doit être levé. Parallèlement, l' « International Institute for Strategic Studies » a noté que la part de marché américaine dans le secteur de la défense était de 49.1 % en 1999 et donc n'a pas évolué profondément. Actuellement, ces exonérations sont considérées comme des subventions commerciales irrégulières par l'Organisation Mondiale du Commerce. L'Union Européenne a entamé une procédure judiciaire auprès de l'OMC contre cette pratique abusive. Les États-Unis ont été récemment condamnés par l'OMC et devraient donc changer leurs processus d'exonération.

⁵¹ <http://www.foreignpolicy-infocus.org/papers/micr/notes.html>

3 La capacité d'influence d'une société majeure : BOEING

Boeing est une société qui possède deux types d'activités : une activité à vocation militaire et une autre de constructeur d'avions. Avec les difficultés actuelles de la branche aviation civile, la partie militaire prend d'ailleurs une importance croissante.⁵²

3.1 Les liens privilégiés tissés avec la Chine

Boeing s'est toujours battu avec pugnacité pour que la Chine conserve chaque année son statut de nation la plus favorisée. Ce statut est naturellement tombé le 19 septembre 2000 après l'instauration, par un vote du Sénat américain, de relations commerciales permanentes entre la Chine et les États-Unis.⁵³ Jusqu'à cette date, les efforts de Boeing ont été conséquents et ont été récompensés par la Chine par l'octroi de contrats sur les avions commerciaux.⁵⁴

En 1998, un groupe de pression comprenant à sa tête Boeing a largement contribué à la clause de la nation la plus favorisée octroyée à la Chine. Considéré comme l'un des plus puissants lobby, il a permis depuis 1989 le renouvellement de ce statut à la Chine malgré les accusations de violation des droits de l'Homme dénoncées régulièrement dans ce pays.

Le principal argument utilisé par le lobby consiste à dire que le meilleur moyen d'encourager la Chine à s'ouvrir sur le reste du monde est de lui conserver ce statut. De 1993 à 1998, 1 avion commercial sur 10 de Boeing était vendu à la Chine ce qui représentait une moyenne de 2 milliards de \$ par an. De plus, les responsables de Boeing estiment ce marché à 125 milliards de \$ pour les 20 prochaines années.

Pour protéger ses intérêts, Boeing prit dès 1995 la tête d'une organisation visant une normalisation des relations commerciales avec la Chine. Cette organisation, activée dans 30 états des États-Unis, a œuvré pour que Pékin bénéficie en permanence du statut de nation la plus favorisée et aussi puisse entrer au sein de l'OMC.

Boeing, dans ces efforts pour la Chine, travaille sur deux tableaux distincts. D'une part, elle œuvre pour influencer la politique américaine et d'autre part, elle cherche à

⁵² Le Monde, 08.01.03, Le groupe américain met le cap sur les activités militaires de Christophe Jakubyszyn.

⁵³ http://www.state.gov/www/regions/eap/000524_clinton_china.html.

⁵⁴ Boston - 10 juin 1998 United States Ann Scott Tyson Special pour le Christian Science Monitor Washington.

être reconnue par les autorités chinoises comme leur principal défenseur afin que la Chine soit consciente des efforts consentis et se considère comme leur débiteur.

La Chine n'hésite pas à utiliser l'intérêt de Boeing pour son marché intérieur. Lors d'un repas au Nations-Unis en l'honneur du président Jiang Zemin, un ambassadeur chinois reprocha à l'un des vice-présidents de Boeing, Frank Shrontz, les efforts insuffisants à lutter les partisans de Taiwan.

La Chine est considérée par Boeing comme un marché essentiel car il constitue un débouché majeur pour les avions de transport que la société américaine construit.

De 1993 à 1998, 1 avion commercial sur 10 était vendu à la Chine ce qui représentait une moyenne de 2 milliards de \$ par an avec une part de marché sur ce secteur de 70%. De plus, les responsables de Boeing estiment ce marché à 125 milliards de \$ pour les 20 prochaines années.

La tâche s'est révélée particulièrement ardue pour Boeing. En effet, Pékin a fait l'objet de plusieurs reproches :

- Non-respect des accords de copyright et piraterie informatique,
- Violation du traité de non-prolifération à travers notamment la vente de technologie nucléaire au Pakistan. Boeing s'est efforcé d'influencer le Congrès en promouvant la signature d'un nouveau traité afin de stopper définitivement cette prolifération.
- Non-respect des droits de l'homme.

Mais le but de Boeing n'a pas été seulement de renouveler la clause de la nation la plus favorisée. Il a visé à changer la manière dont Pékin était ressenti aux Etats-Unis. Boeing a lancé une campagne afin de modifier l'opinion des Etats-Unis sur la Chine et s'est efforcé de réduire l'influence défavorable du Congrès sur les négociations commerciales à venir.

En 1996, Boeing a lancé le China Normalization Initiative. Le but a été de dissiper les incompréhensions et le manque de confiance entourant les relations américano-chinoises. A travers des publicités, des brochures et des réunions, Boeing a désiré contrebalancer l'image négative de Pékin auprès du citoyen et du législateur.

Parallèlement, une coalition d'intérêts nommée U.S.-China Business Council représentée par des grands groupes américains assistés de think-tank, de sociétés de consultants ainsi que du Kissinger Associates s'est constituée. Cette coalition a entamé une action sur différentes circonscriptions du Congrès qui bénéficie particulièrement du commerce avec la Chine. Par ses importantes industries

aérospatiales et son poids politique dans les élections présidentielles, la Californie a constitué le premier objectif. Boeing a dépensé en 1993 2,3 milliards de \$ et s'est fourni auprès de 4,350 entreprises locales offrant du travail à 67,000 employés dans cet état. Une partie de ces employés ont construit des avions exportés ensuite vers la Chine.

La même coalition provoqua une réunion avec des membres du Congrès afin d'expliquer l'impact bénéfique du commerce avec la Chine sur certains états tel que la Californie.

Par la suite, les membres du U.S.-China Business Council ont versé des contributions aux deux partis politiques ainsi qu'à des membres du Congrès. Boeing apporta pour sa part plus de 250000\$ aux deux partis politiques.

Dans un document de 1996, " China and the WTO: A Reference Guide", le U.S.-China Business Council mentionne certains secteurs où il espère voir des avancées au bénéfice des entreprises américaines. Parmi les principales revendications, nous y trouvons :

- La possibilité de vendre directement sur le marché chinois sans intermédiaire ni nécessaire investissement préalable.
- La possibilité d'établir des joint-venture et de posséder le réseau de distribution, y compris la possibilité de vendre des biens fabriqués en dehors de la Chine.
- La possibilité d'importer des produits de base provenant des secteurs liés à l'électronique, les machines ou les produits chimiques.
- La question des restrictions imposées aux investisseurs étrangers telles que: les impôts discriminatoires, les subventions ; les conditions d'approbation du gouvernement et les limites sur le nombre de joint-venture; les exigences de localisation; les exigences que des entreprises étrangères exportent un pourcentage de leurs produits et les limites imposées aux entreprises étrangères dans leur possibilité d'acquérir une société locale.
- Le problème des pénalités pour violation de propriété intellectuelle.

Ces revendications ont ensuite fait partis des négociations menées entre l'administration américaine et la Chine pour son entrée au sein de l'OMC.

Ron Woodard, le président de la division Avion Commercial de Boeing a souligné que Boeing soutient les droits de l'homme, mais que ces problèmes doivent être

résolus "d'une façon multilatérale" par l'ensemble des partenaires commerciaux de la Chine.

L'utilisation américaine de sanctions unilatérales, telle que la suspension de la clause sur la nation la plus favorisée, est inefficace contre la Chine et n'a aucun appui international.

La stratégie menée par Boeing auprès à la fois de l'administration américaine et de la Chine ne concerne pas spécifiquement le domaine de la défense. Mais, la volonté affichée par Boeing démontre le potentiel d'immiscions au sein d'affaires relevant, à priori, essentiellement des états.

3.2 Un contrat gagné de haute lutte en Corée

3.2.1 Les acteurs en présence

Le programme FX (Next Generation Fighter Program) a concerné l'achat par la Corée du Sud de 40 avions de chasse biréacteur multi-rôle (air-air, air-sol, air-mer) de nouvelle génération, dont la livraison s'effectuerait entre 2004 et 2007. Quatre avions ont été sélectionnés en juin 1999 par le Ministère de la Défense sud-coréen (en lien avec les principaux maîtres d'œuvre coréen : la ROKAF -Republic of Korea Air Force- et l'ADD -Agency for Defense Development-), à savoir, le F15 de Boeing, le Rafale de Dassault Aviation, l'Eurofighter Typhoon d'Eurofighter International et le Sukhoï SU-35 de Rosvoroenia. Il s'agissait d'un programme d'environ 4 milliards de dollars, avec des compensations exigées représentant près de 70% du budget total. Initialement prévue pour juillet 2001, le vainqueur n'a été désigné que début 2002 permettant au constructeur américain de disposer d'un peu plus de temps que prévu pour convaincre la Corée de la supériorité de son projet.

3.2.2 L'enjeu pour Boeing

Ce contrat a revêtu un enjeu tout particulier pour Boeing. En effet, en cas d'échec, les chaînes de montage situées à Saint-Louis auraient certainement fermé définitivement. Avant le succès coréen, Boeing avait réussi, avec l'aide de membres du Congrès à maintenir une activité résiduelle sur cette chaîne par une commande du Pentagone de dix F-15. Ce contrat a donc permis de conserver la ligne de montage mais aussi de fournir du travail pour 1000 ouvriers. Les hommes politiques

locaux des deux partis ont été conscient du risque de fermeture et se sont investis fortement dans l'offre commerciale de Boeing à la Corée.⁵⁵

Enfin, la Corée a été considérée comme une chasse gardée par les industriels américains et la volonté était forte de conserver leur part de marché d'environ 90% dans le domaine de la défense.

3.2.3 Les offres des constructeurs

Très rapidement, les offres américaine et française avaient distancé leurs deux concurrents.

3.2.3.1 L'offre américaine

Cette offre a compris plusieurs volets et a largement bénéficié du fait que la force aérienne coréenne est composée uniquement d'avions américains. Boeing a donc eu l'avantage d'une intégration plus facile de son système d'arme.

En complément du F-15, Boeing a proposé d'offrir, en accord avec le Congrès américain, le missile de précision SLAM-ER.

Afin de s'aligner sur ces concurrents, les compensations offertes par Boeing ont été réévaluées de 2,8 à 3,6 milliards de \$. Les ailes et une partie du fuselage sont prévues être construites en Corée et assemblées aux Etats-Unis. De plus, en cas de vente à d'autre pays de F-15, la Corée conservera la même part de construction dans l'avion qu'elle possède dans l'offre actuelle.

Enfin, à travers les différents transferts de technologies, il apparaît que la Corée serait capable de construire son propre avion de combat à l'horizon 2015. Ces compensations et transferts soulèvent des problèmes car ils menacent à moyen terme les emplois dans les pays vendeurs et leur ascendant technologique.⁵⁶

Afin de protéger leur offre par rapport à celles de leurs concurrents, les États-Unis ont décidé de ne pas proposer à la Corée l'intégration de systèmes d'armes et de systèmes de cryptographie américains, si celle-ci venait à choisir un autre type d'avion que le F15. Il s'agit bien entendu de faire pression en faveur du F15 en compliquant l'intégration du futur avion dans les forces aériennes coréennes. La difficulté d'interopérer avec les avions américains présents sur le sol américain serait alors un inconvénient majeur.

⁵⁵ News tribune Friday, April 19, 2002 South Korea will buy 40 F-15 jets from Boeing

Pour appuyer leur offre, les dirigeants de Boeing avaient fait remarquer que ni le Rafale ou l'Eurofighter n'avait pas démontré de capacités air-sol alors que le F-15 a été validé en opération durant la guerre du Golfe et le Kosovo.

3.2.3.2 L'offre française

Le Rafale, développé plus récemment, a semblé plus apte à évoluer dans le futur. Il a été proposé avec la technologie pour construire le missile longue portée SCALP. L'avionneur français a présenté aussi un large programme de transfert de technologie qui devait aboutir à la production partielle de l'avion en Corée. Dassault Aviation a même offert 4 milliards de dollars en contrats et transferts technologiques afin de devancer Boeing. Cette offre comprenait plus de 100 projets étalés sur 10 ans, avec entre autre un contrat avec la Korean aerospace industries Ltd. qui devait fabriquer une bonne partie de l'avion, non seulement pour la Corée mais aussi pour la France. La Snecma, constructeur des moteurs, proposait que 20% des moteurs pour le Rafale soient réalisés sur place.⁵⁷

3.2.4 Les manœuvres de déstabilisation

3.2.4.1 L'accusation de corruption

Aujourd'hui, les Etats-Unis justifient l'existence du réseau de surveillance électronique Echelon et la pratique de l'espionnage économique, par le fait que des pays dont certains européens n'hésitent pas à pratiquer la corruption pour gagner des contrats commerciaux.

Une telle accusation de corruption a déjà été portée contre un groupe français lors d'un appel d'offre d'une valeur de 1,4 milliards de \$ sur la fourniture de matériel permettant d'offrir la couverture radar de l'Amazonie.

Les deux principaux concurrents étaient: Thomson CSF et Raytheon. Thomson CSF était le mieux placé pour remporter le marché mais en l'espace de quelques jours suite à une mise sous surveillance des télécommunications de la société française. Thomson CSF s'était retrouvé impliqué dans une histoire de corruption d'agents du gouvernement brésilien. Raytheon avait alors emporté le marché même si quelques

⁵⁶ Leslie Wayne "The New York Times" (extraits), New York.

⁵⁷ BULLETIN ELECTRONIQUE DE COREE du Service de Coopération et d'Action Culturelle de l'Ambassade de France en Corée Mensuel - numéro 14 - décembre 2001.

mois plus tard la presse brésilienne avait démontré que Raytheon avait en fait corrompu des officiels brésiliens.

Dans le cas du marché coréen, il était patent que le Rafale semblait le mieux placé pour remporter le marché. Mais, avec l'aide du « système anti-corruption » de la NSA, la société Dassault aviation s'était retrouvée malgré elle accusée de corruption par l'intermédiaire de son correspondant local. Cet agent local a été soupçonné d'avoir versé un pot-de-vin de 7 000 dollars (8 000 euros) à un colonel qui a été depuis incarcéré. La somme du pot de vin paraît particulièrement ridicule par rapport aux 4 milliards de \$ de contrat espéré. Mais cela signifiait que selon les termes du contrat, le vainqueur pouvait perdre tout ou partie du marché s'il était convaincu de corruption.

Les intimidations ne s'étaient pas arrêtées à ce stade puisqu'une vingtaine d'inspecteurs, munis d'un mandat dans le cadre d'une enquête sur la fuite de documents secrets défense, avaient perquisitionné les bureaux de l'agence de relations publiques locale de Dassault et confisqué sans explication les ordinateurs, les CD-Roms et les dossiers.

Le responsable de Dassault sur place était convaincu du manque de transparence dans lequel se déroulait la sélection. Les accusations de Dassault visaient les partisans de Boeing, dont le F15 était le concurrent le plus sérieux du Rafale. Chez Boeing, cette théorie du complot était qualifiée de paranoïa : « Nous-même avons fait l'objet d'enquêtes », avait répondu un de ses porte-parole, sans préciser que celles-ci en étaient restées au stade administratif.⁵⁸

3.2.4.2 Les bureaux de Dassault espionnés

Une autre affaire de déstabilisation était venue entacher la régularité de la compétition. La police coréenne avait trouvé un appareil d'écoute dans les bureaux de Dassault Aviation. La trouvaille s'était effectuée en présence de Yves Robin qui était le vice-président de Dassault chargé des relations internationales. Sans qu'il ait été possible de déterminer qui était les bénéficiaires de cette affaire d'espionnage industriel, il demeure que le concurrent le plus sérieux s'avérait être le F-15 alors que

⁵⁸ Liberation (25/03/2002)

les propositions du Typhoon et du Sukhoi Su-32 étaient déjà hors course à ce stade de la compétition.⁵⁹

Il n'existe aujourd'hui que des faisceaux de présomption sur l'origine des manipulations ou déstabilisations subies par Dassault. Mais, ces déboires servaient essentiellement les intérêts du F-15. De plus, les Etats-Unis possèdent les moyens de mener de telles actions et l'histoire récente montre qu'ils les ont effectivement pratiquées. Il ne s'agit pas d'accuser Boeing de tous les maux ce qui viendrait en fait à camoufler les insuffisances de Dassault. Mais, un point essentiel est l'osmose qui semble exister entre une entreprise comme Boeing et des services provenant de l'administration américaine tel la NSA.

3.2.5 Les pressions politiques

Dassault Aviation avait fait remarquer que les déboires du Rafale avaient débuté fin février 2001, juste après la visite à Séoul du président Bush venu y faire l'éloge de l'alliance entre les deux pays face à la Corée du Nord. Lors de cette visite en Corée, le président Bush avait sollicité son homologue coréen pour qu'il achète une centaine d'avions de combat américains F-15.

A partir de ce moment, les responsables coréens avaient décidé de considérer de nouveaux critères en dehors des pures considérations techniques des avions. Ainsi, la dimension politique du projet devenait peu à peu l'élément dominant.

Par la suite, la chaîne MBC-TV indiquait que des hauts responsables du ministère de la Défense faisaient pression sur l'équipe d'essais en vol pour qu'elle change ses méthodes d'évaluation en faveur de Boeing.

A la suite de l'intervention du président Bush, le secrétaire d'état Colin Powell avait réitéré le message de son président auprès de son homologue coréen.

Au printemps 2001, Boeing avait envoyé une délégation à Séoul qui comprenait des membres du Congrès de l'état du Missouri. Le sénateur républicain Christopher Bond et le démocrate Richard Gephardt représentaient Saint-Louis, ville où est construit le F-15.

⁵⁹ Industrial Spies Target French Fighter Jet Maker
Seoul (AFP) Oct 14, 2001 from space daily

Certains hommes politiques américains n'avaient pas hésité à menacer de représailles la Corée. Le sénateur Bond estimait que "very unfortunate things could happen" si Séoul faisait un autre choix que le F-15 !⁶⁰

Le ministre de la défense Donald Rumsfeld avait lui aussi mis en avant Boeing. Douglas J Feith, un de ses adjoints, avait défendu les capacités d'interopérabilités du F-15 auprès de la délégation coréenne.

De plus, les États-Unis avaient invoqués leur politique de sécurité ne permettant pas d'intégrer des systèmes d'armes américains sur des avions étrangers malgré les assurances initiales qu'ils n'utiliseraient pas une telle mesure. Cette attitude du ministère de la défense américaine avait aidé de facto le F-15. Le porte-parole du consortium Eurofighter en avait d'ailleurs déduit qu'ils n'étaient pas seulement en compétition contre l'industrie américaine mais aussi contre son administration.⁶¹

Au final, le F-15 fut choisi par les autorités coréennes ce qui représentait un échec majeur pour Dassault qui n'a toujours pas réussi à exporter un seul Rafale.

Boeing et l'administration américaine ont réussi à faire pencher la balance en leur faveur par l'introduction de critères politiques. Ce fait a été reconnu par les autorités coréennes : "We settled on Boeing's F-15K after taking into account security, diplomatic and trade partnerships with bidders' countries in the final round of competition," avait dit Brig. Gen. Hwang Eui-dong, porte-parole du ministère de la défense.

Le vice-Ministre de la défense Kwon Young-hyo avait annoncé quelques temps plus tard que l'alliance militaire entre la Corée et les États-Unis avaient joué un rôle essentiel. Il est logique que les 37000 soldats américains prépositionnés sur la péninsule coréenne ait finalement pesé dans le choix final.

⁶⁰ Asia times January 9, 2002, US fights dirty in Seoul jet deal By Tim Shorrock.

⁶¹ U.S. Tilting Korean Fighter Competition – Europeans de Bradley Perrett, European aerospace & defense correspondent 7 août 2001.

CONCLUSION

Les industries de la défense sont profondément imbriquées au sein de l'administration américaine et du Congrès. Ce complexe mis en place peut initialement apparaître démesuré par rapport aux menaces pesant sur les Etats-Unis mêmes après le 11 septembre 2001. En fait, ce système est directement un outil de politique intérieure et extérieure. De manière ouverte, les connections entre les sénateurs, les représentants et les entreprises sont clairement établies et légitimées par l'octroi de contrats favorables à l'état ou à la circonscription. Ce pragmatisme et cette transparence, inhérent aux Etats-Unis, permettent à chacun de connaître la position et les efforts de son législateur en faveur de l'emploi ou de l'industrie locale. Dans le même temps, le citoyen peut aussi connaître les subventions et donc la dépendance éventuelle de son législateur envers les industries d'armement. Cette procédure a le mérite de la transparence et de la clarté.

En matière de politique étrangère, les Etats-Unis ont la capacité de mettre en œuvre des incitations fortes auprès d'éventuels pays clients. De nouveau, il existe une conjonction d'intérêts pour que les entreprises américaines bénéficient de la politique menée par leur pays. Sans que cette politique soit directement menée par les entreprises, elles œuvrent naturellement pour que celle-ci leur soit profitable. L'administration américaine n'hésite pas à intervenir au plus haut niveau sans aucun état d'âme pour favoriser son industrie nationale. La caractéristique essentielle est l'efficacité redoutable de cette méthode car elle ne s'inscrit pas uniquement à travers une proposition commerciale de l'industriel. Les Etats-Unis utilisent l'ensemble des options qui peuvent s'offrir pour faire pression sur l'acheteur. Cette politique globale permet de parvenir à de nombreux succès que les autres pays, plus modeste ne peuvent contrer qu'avec difficultés.

Le complexe militaro-industriel est aujourd'hui profondément imbriqué dans l'administration américaine et peut même apparaître omnipotent. Mais, il existe aussi dans la société américaine des contre-pouvoirs qui permettent de limiter sa capacité d'influence. Source de controverses et de critiques, il s'avère surtout pragmatique et contribue ouvertement à l'édification de la politique du pays.

Bibliographie

OUVRAGES ET ARTICLES

- [1] Military Strategy Under Review, Volume 4, Number 3 janvier 1999
écrit par Carl Conetta et Charles Knight, Project on Defense.
- [2] Espace Europe, Les Cahiers 174 Perspectives américaines vers l'Europe.
- [3] Gouré D. (dir) (1998) Defense Restructuring and the Future of the U.S. Defense Industrial Base, CSIS, Washington.
- [4] MARKUSEN, Ann et Sean S. COSTIGAN, Arming the Future : A Defense Industry for the 21st Century, New York, Council on Foreign Relations Press, 1999.
- [5] Corporate Welfare for Weapons Makers, The Hidden Costs of Spending on Defense and Foreign Aid by William D. Hartung No. 350 August 12, 1999.
- [6] A Defense Industry for the 21st Century, de Ann R. Markusen et Sean S. Costigan, the Council on Foreign Relations, 1999.
- [7] Foreign Policy, novembre/décembre 2002: the military-industrial complex par James Fallow et a grand strategy par John Lewis Gaddis.
- [8] Peterson, Paul E. "The President, the Congress and the Making of Foreign Policy". University of Oklahoma, 1994.
- [9] James A. Nathan, James K. Oliver "Foreign Policy Making and the American Political System" Johns Hopkins University septembre 1994.
- [10] Ann Markusen, Foreign policy, the rise of world weapons, printemps 1999.
- [11] Renaud Bellais, "Production d'armes et puissance des nations", édition L'harmattan, 1999.

SOURCES INTERNET

[12] Le site Internet du Center for Defense Information.

[13] Top 100 DoD contractors receiving contract awards for research, development, test, and evaluation, fiscal year 2002.

[14] Site de defensa, les doutes de Norman Augustine, Volume 13, n°05 du 10 novembre 1997.

[15] Site web de la société Boeing : <http://www.boeing.com/flash.html>.

[16] Comité Internationale contre la Guerre : Le système militaro-industriel américain, acteur et bénéficiaire non collatéral de la guerre de Claude Serfati.
<http://cicg.free.fr/dirafigha/serfati.htm>.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

1 LA RESTRUCTURATION DU COMPLEXE MILITARO-INDUSTRIEL AMERICAIN	5
1.1 LE CONTEXTE DE LA RESTRUCTURATION	5
1.2 LA METHODE UTILISEE PAR L'ETAT	6
1.3 LA VOIE DE LA RECONVERSION ET SON ECHEC.....	8
1.4 LA REPONSE DES ENTREPRISES FACE A LA RESTRUCTURATION.....	11
1.5 L'IMPACT SUR L'EUROPE.....	14
2 LE TRIPTYQUE CONGRES/DOD/ENTREPRISES	17
2.1 LES SUBVENTIONS OFFERTES PAR LES INDUSTRIELS AUX MEMBRES DU CONGRES ..	17
2.2 LE ROLE DES THINK-TANK.....	18
2.3 LES CONNECTIONS ENTRE L'ADMINISTRATION ET LES INDUSTRIELS.....	22
2.4 DES CAS PATENTS D'INFLEXION DE LA POLITIQUE AMERICAINE	25
3 LA CAPACITE D'INFLUENCE D'UNE SOCIETE MAJEURE : BOEING.....	35
3.1 LES LIENS PRIVILEGES TISSES AVEC LA CHINE	35
3.2 UN CONTRAT GAGNE DE HAUTE LUTTE EN COREE.....	38

ANNEXE

Contributions des 10 principales industries de défense aux deux parties politiques et répartition entre les démocrates et les conservateurs.

Entreprises	1999/2000	%R %D	2001/2002	%R %D
Lockheed Martin	\$2,704,525	(61/39)	\$1,268,863	(64/35)
Boeing	\$1,914,886	(56/44)	\$ 784,236	(54/45)
General Dynamics	\$1,251,792	(60/40)	\$ 724,552	(72/28)
Raytheon	\$ 909,065	(62/38)	\$ 503,176	(52/43)
Northrop Grumman	\$ 686,930	(61/39)	\$ 543,710	(80/20)
TRW	\$ 487,334	(78/21)	\$ 140,200	(70/30)
Honeywell	\$ 330,766	(83/17)	\$ 59,500	(61/39)
Bechtel	\$ 212,925	(32/68)	\$ 118,600	(38/62)
Fluor	\$ 84,050	(58/42)	\$ 70,640	(90/10)
BWX Technologies	\$ 11,000	(86/14)	NA	
Total	\$8,593,273	(61/39)	\$4,213,477	(64/36)

Source: site web du Center for Responsive Politics.

Les chiffres comprennent les contributions dans les « Political Action Committee », les donations du type « soft money » et les contributions supérieures à 200 \$ par les individus affiliés à une entreprise de la défense.