



***L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE ET LES MESURES VISANT LE
COMMERCE DES AERONEFS CIVILS GROS PORTEURS***

L'histoire des différends Boeing-Airbus et les implications pour le commerce mondial

**Mémoire de géopolitique
du lieutenant-colonel Neil WOOD
dans le cadre du séminaire « la géopolitique et l'économie »**

Directeur : Christian Harbulot

Mars 2006

FICHE DOCUMENTAIRE

1. L'organisation mondiale du commerce et les mesures visant le commerce des aéronefs civils gros porteurs : l'histoire des différends Boeing-Airbus et les implications pour le commerce mondial.
2. 2006_memoire_geop_Boeing Airbus WTO_Wood
3. Lieutenant-colonel, armée de l'air, WOOD Neil, le Royaume-Uni.
4. 22 mars 2006.
5. Division B – groupe B2.
6. Mémoire de géopolitique.
7. *The Boeing Company* et Airbus S.A.S. sont les deux géants du commerce des aéronefs civils gros porteurs. La rivalité féroce entre les deux compagnies remonte à la fin des années soixante-dix, quand Airbus avait pénétré pour la première fois le marché américain, grâce aux milliards accordés sous forme de subventions à la production et des annulations de dette auprès des gouvernements français et allemands. Aujourd'hui, cette rivalité se manifeste sous la forme de différends opposant à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) les Etats-Unis et l'Union européenne (UE). Ces différends sont les plus importants dans l'histoire de l'OMC et pourraient mener à une guerre commerciale transatlantique. Ce mémoire fournit au lecteur des brefs aperçus historiques des deux compagnies, qui démontrent les liens stratégiques de longue date entre gouvernements et industrie aérospatiale. De plus, ils montrent l'intensité croissante de la concurrence entre Boeing et Airbus dans le secteur des aéronefs civils gros porteurs. Deuxièmement, le mémoire explique comment l'OMC résout les différends, son opinion sur les subventions, et récapitule la jurisprudence de l'OMC concernant les subventions d'aéronefs civils; il donne la chronologie des événements qui ont provoqué les plaintes déposées à l'OMC par les Etats-Unis et l'UE; et il documente les éléments principaux des deux plaintes et leurs justifications associées. Enfin, le mémoire explore les conséquences possibles des différends à l'OMC pour Boeing et Airbus, et pour les Etats-Unis et l'UE dans le domaine du commerce des LCA mais également sur la question plus large du commerce mondial.
8. l'Organisation mondiale du commerce, le *United States Trade Representative*, le commissaire de l'Union européenne, Boeing, Airbus, la guerre commerciale.

**L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE ET LES MESURES VISANT LE
COMMERCE DES AERONEFS CIVILS GROS PORTEURS : L'HISTOIRE DES
DIFFERENDS BOEING-AIRBUS ET LES IMPLICATIONS POUR LE COMMERCE
MONDIAL**

SOMMAIRE

- 1 **INTRODUCTION**
- 2 **PREMIÈRE PARTIE : L'HISTORIQUE DE BOEING COMPANY ET AIRBUS**
 - 2.1 *L'HISTORIQUE DE « BOEING COMPANY »*
 - 2.2 *L'HISTORIQUE DE « AIRBUS »*
- 3 **DEUXIÈME PARTIE : LES PLAINTES À L'OMC DES ÉTATS-UNIS ET DE L'UE SUR LES MESURES VISANT LE COMMERCE DES AÉRONEFS CIVILS GROS PORTEURS**
 - 3.1 *LES PROCEDURES DE L'OMC DE REGLEMENT DES DIFFERENDS*
 - 3.2 *L'OPINION DE L'OMC SUR LES SUBVENTIONS*
 - 3.3 *UN PRECEDENT A L'OMC – LES DIFFERENDS CANADIEN ET BRESILIEN SUR L'EXPORTATION DES AERONEFS CIVILS*
 - 3.4 *LES ORIGINES DES DIFFÉRENDIS À L'OMC – UNE CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS*
 - 3.4.1 *L'Accord de 1992 sur les Aéronefs Civils Gros Porteurs*
 - 3.4.2 *l'Accord SMC*
 - 3.4.3 *La Soumission Américaine à l'OMC*
 - 3.5 *FACTEURS QUI ONT MENÉ À UNE MONTÉE EN PUISSANCE DU DIFFÉREND DEVANT L'OMC*
 - 3.6 *LE CŒUR DES DIFFERENDS A L'OMC – LES PLAINTES AMERICAINES ET EUROPEENNES*
 - 3.6.1 *La Plainte Américaine*
 - 3.6.2 *La Plainte de CE*
- 4 **TROISIÈME PARTIE - COMMENT EST-CE QUE L'HISTOIRE SE DÉROULERA?**
 - 4.1 *DÉLIBÉRATIONS À L'OMC*
 - 4.2 *FACTEURS QUI DÉCOURAGENT UNE GUERRE COMMERCIALE ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET L'UNION EUROPÉENNE*
 - 4.2.1 *Difficultés à Vaincre*
 - 4.2.2 *Les Motifs d'Optimisme*
 - 4.3 *IMPLICATIONS POUR LES PAYS TIERS*
- 5 **CONCLUSION**
- 6 **ANNEXE**
- 7 **BIBLIOGRAPHIE**

1 INTRODUCTION

Le 30 mai 2005, le *United States Trade Representative* (USTR) – le représentant de commerce des États-Unis - demander des procédures de règlement formelles de différend dans l'OMC contre les gouvernements de l'Allemagne, de la France, du Royaume-Uni et de l'Espagne (les "États Membres"), et avec les Communautés européennes ("CE"), concernant les mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs – les *Large Civil Aircraft* (LCA). Plus précisément, le USTR affirmait que les subventions que l'union européenne et ses Etats membres avaient fournies à Airbus ont violé les règles de l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC). Aussitôt après, l'UE a exercé des représailles en réactivant sa propre plainte à l'OMC. L'UE a cité des subventions interdites et exigibles fournies à et au bénéficie des producteurs américains d'aéronefs civils comprenant, en particulier, Boeing et McDonnell Douglas Corporation avant sa fusion avec Boeing. Les deux dossiers actuellement considérés par l'OMC proviennent du lancement industriel de l'A380 en 2000 mais ont une longue histoire qui remonte à la fin des années soixante-dix, quand Airbus avait pénétré pour la première fois le marché américain, grâce aux milliards accordés sous forme de subventions à la production et des annulations de dette auprès des gouvernements français et allemands. Cette bataille dans l'enceinte de l'OMC entre les Etats-Unis et l'UE est susceptible d'être une affaire qui se prolongera durant deux ans. Aussi, plusieurs commentateurs ont prétendu qu'elle menacerait de creuser un fossé entre les deux blocs commerciaux les plus grands du monde à un moment où leurs efforts concertés étaient nécessaires pour accomplir des progrès lors d'entretiens de commerce mondial.¹ Le commissaire de l'UE, Peter Mandelson, a souligné la gravité potentielle de l'affaire:

“La décision de l'Amérique provoquera probablement je le crains, le conflit légal le plus grand, le plus difficile et le plus coûteux dans l'histoire de l'OMC. Il sera sévèrement disputé des deux côtés et, je peux vous assurer, les intérêts de l'Europe seront complètement défendus.”²

Le but de ce mémoire est triple. Premièrement, il fournit au lecteur des brefs aperçus historiques de *Boeing Company* et d'*Airbus S.A.S.* Les historiques démontrent les liens stratégiques de longue date entre gouvernements et industrie aérospatiale, et montrent l'intensité croissante de la concurrence entre Boeing et Airbus dans le secteur LCA - la raison fondamentale du conflit. Deuxièmement, le mémoire fournit une compréhension des différends eux-mêmes : il explique comment l'OMC résout les différends, son opinion sur des subventions, et récapitule la jurisprudence de l'OMC concernant des subventions d'aéronefs civils; il donne la chronologie des

¹ The Economist Global Agenda, le 1 juin 2005.

² Rapport sur Boeing, Airbus et l'OMC, par commissaire de l'UE Peter Mandelson, salon de presse de la Commission

événements qui ont provoqué les plaintes déposées à l'OMC par les Etats-Unis et l'UE; et il documente les éléments principaux des deux plaintes et leurs justifications associées. Enfin, le mémoire explore les conséquences possibles des différends à l'OMC pour Boeing et Airbus, et pour les Etats-Unis et l'UE dans le domaine du commerce des LCA mais également sur la question plus large du commerce mondial.

2 PREMIÈRE PARTIE : L'HISTORIQUE DE BOEING COMPANYY ET AIRBUS

Boeing a son siège à Chicago, l'Illinois, Etats-Unis et emploie approximativement 153.600 employés dans 67 pays. Les revenus totaux de la compagnie pour 2005 étaient de 54,8 milliards de dollars. Airbus a son siège à Toulouse, France. Il avait un chiffre d'affaires annuel en 2005 de 22,3 milliards d'euros, et elle emploie 55.000 personnes dans le monde entier. Boeing et Airbus sont les chefs incontestés du marché dans les échanges mondiaux des LCA, et dominent totalement le marché. La concurrence entre eux est devenue de plus en plus féroce, avec Airbus vendant en plus grande quantité que Boeing pour la première fois en 2003, une avance qu'il est parvenu à soutenir pendant les 3 dernières années (voir le Figure 1). La rivalité intense entre les deux compagnies s'est maintenant déplacée vers les différends à l'OMC en ce qui concerne des subventions, les « gants de boxe » sont utilisés par l'USTR et le Commissaire de l'UE.

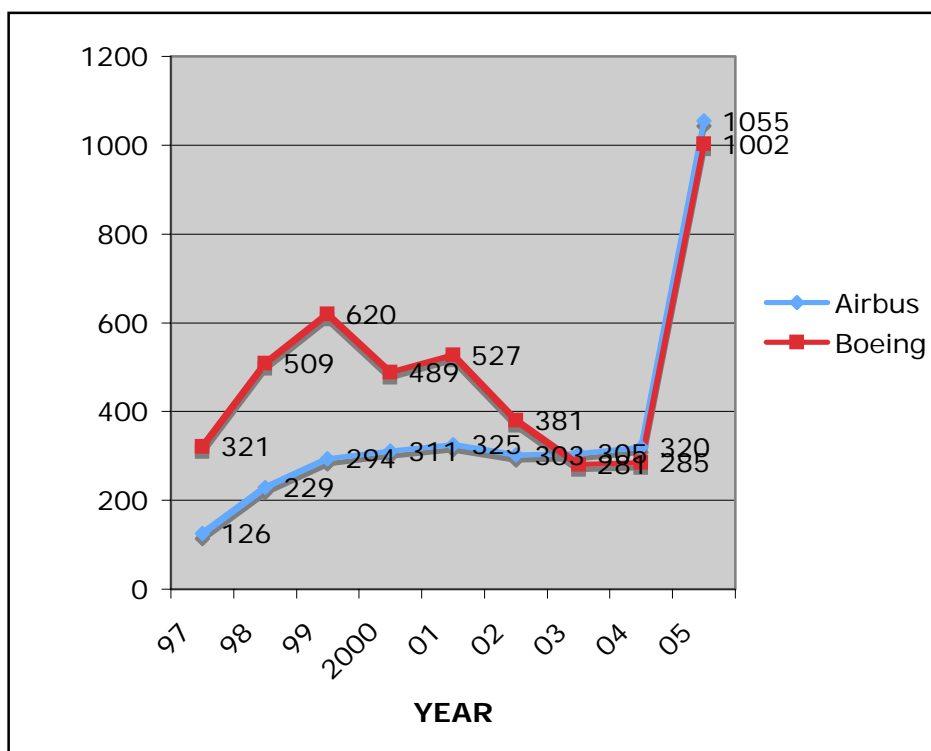


Figure 1. Nombre d'Aéronefs vendus dans le Monde Entier, 1997-2005³

Les histoires des deux compagnies soulignent les liens stratégiques de longue date qui existent entre le gouvernement et l'industrie aérospatiale des deux côtés de l'océan Atlantique, et retracent la concurrence croissante entre Boeing et Airbus depuis l'arrivée d'Airbus sur la scène. En tant que tels, les histoires fournissent un contexte important aux différends courants à l'OMC.

³ Chiffres de Boeing et d'Airbus.

2.1 L'HISTORIQUE DE « BOEING COMPANY »

Les activités de Boeing dans le secteur des aéronefs civils ont commencé en 1916 quand William E Boeing a fondé la *Aero Products Company*, rebaptisée la *Boeing Airplane Company* en 1917. La compagnie a prospéré dans des marchés d'avions commerciaux et militaires pendant les années entre deux guerres, et a produit plusieurs bombardiers fort réussis pendant et après la seconde guerre mondiale. Cependant, ses produits commerciaux étaient surclassés par ceux des rivaux Douglas et Lockheed. Soutenu par les ventes à l'U.S. Air Force de son ravitailleur (le KC-135 Stratotanker), Boeing a décidé de développer une version commerciale de ligne aérienne, le 707. Le 707 est entré en service commercial en 1958 et a par la suite rencontré un grand succès, participant à la révolution des voyages aériens. Le 707 a été suivi par le 727 tri-jet et de 737 twin-jet, qui sont entrés respectivement en service en 1964 et 1968.

En 1964, Boeing a bénéficié encore du financement de l'U.S. Air Force d'un montant de \$6 millions pour des études portant sur un projet d'aéronef plus de deux fois la taille de tout autre - un vrai "*jumbo-jet*". L'aéronef a été nommé le C-5A. Bien que Boeing ait plus tard perdu le contrat de production en faveur de Lockheed, il a pu appliquer la technologie qu'il venait de développer pour le C-5A pour lancer un nouveau et extraordinairement grand aéronef commercial - le 747. Il était clair dès le début que si le programme 747 échouait, il mettrait Boeing en faillite, ayant engagé \$750 millions dans le projet - pratiquement sa valeur nette entière. Cependant, le 747 est devenu un des plus profitables aéronefs civils jamais développé et a donné à Boeing une position de monopole dans ce segment du marché, qui est contestée seulement 35 ans après par l'arrivée de l'A380 d'Airbus. Dans les années 80, Boeing a développé une gamme d'aéronefs pour satisfaire les divers besoins de l'industrie commerciale aérienne, y compris le 757, le 767 et les variantes additionnelles de son aéronef le plus réussi, le 737. Vers la fin du vingtième siècle, la famille 737 des aéronefs est devenu l'aéronef commercial le plus vendu au monde⁴. Le premier vol du 777, prochain commercialisé, a eu lieu en 1994. Le 777 était le dernier aéronef à être développé par Boeing jusqu'au 7E7 (maintenant le 787) *Dreamliner* qui a été lancé en avril 2004.

Au milieu des années 90, l'industrie d'aviation commerciale globalement faisait face à des périodes difficiles. Elle s'est efforcée de surmonter la baisse abrupte et simultanée dans les cycles de la défense et du marché civil. Boeing a réagi en entreprenant plusieurs restructurations brutales, y compris par le licenciement ou la mise en retraite anticipée de 28.000 employés pendant 1993 et 1994. La compagnie a réduit les frais de production totaux par environ 25%. En investissant lourdement dans les nouveaux ordinateurs et les techniques industrielles automatisées, Boeing a aussi raccourci le temps commande-livraison des aéronefs de 18 à 11 mois.

⁴ La famille 737 entière a gagné des commandes pour plus de 6.000 737s - du site Web de Boeing.

En 1993, le Pentagone avait rassemblé les principaux entrepreneurs de défense des États-Unis à une réunion maintenant qualifiée de « Cène ». Avec la fin de la guerre froide, le budget militaire d'équipement a été divisé par deux, ce qui a précipité la restructuration massive des industries de la défense. Au cours des quatre années qui suivirent, les 32 compagnies de la défense ont été ramenées à neuf. Boeing lui-même a consenti une fusion avec McDonnell Douglas en 1997. Cependant, la fusion ne fut pas sans difficulté. Le comité consultatif de fusion de la Commission européenne menaçait d'entreprendre une guerre commerciale et d'imposer des sanctions si la fusion avançait. Le comité a argué du fait que sa juridiction s'appliquait à toutes les compagnies en relation d'affaires en Europe indépendamment de l'origine nationale. Pour éviter une guerre commerciale, des négociations intensives ont suivi, impliquant les chefs d'Etat des deux côtés de l'océan Atlantique. En juillet 1997, la Commission européenne a annoncé son approbation du principe de fusion, ayant obtenu un certain nombre de concessions importantes de Boeing. Premièrement, Boeing partagerait la technologie "*spillover bonus*" des contrats et de la recherche de défense financés par le gouvernement. Deuxièmement, Boeing s'abstiendrait de perturber indûment les rapports de fournisseur-fabricant. Finalement, Boeing a consenti à annuler les dispositions "de fournisseur exclusif" de ses contrats avec les lignes aériennes American, Delta et Continental. Le nouvel accord a représenté une tentative supplémentaire de placer des limites à la concurrence entre Boeing et Airbus, qui fonctionnait maintenant sur une échelle continentale. Après la fusion, *Boeing Commercial Airplanes* a été formé comme division séparée.

Boeing faisait alors face à une concurrence de plus en plus rude d'Airbus, et Boeing s'est battu pour protéger sa position dominante sur le marché en cassant les prix de ses avions civils. Les conséquences de cette décision furent désastreuses. La demande a augmenté de façon incontrôlable. Les usines à Seattle furent saturées avec des avions à moitié finis parce que les fournisseurs ne pouvaient pas suivre la production. En automne 1997, les chaînes de production ont dû être arrêtées afin de rattraper les retards. Les pertes sèches consécutives ont été estimées à approximativement \$4 milliard par Boeing, et la stratégie a manqué son objectif de contrer l'avance d'Airbus. Cette année-là, pour la première fois en 50 ans, la compagnie a perdu de l'argent - une perte sèche de \$178 millions. Boeing était « dans les cordes » et elle a de nouveau pris des mesures draconiennes pour encaisser la diminution de sa part du marché et de sa rentabilité. *Boeing Commercial Airplanes* a réduit le nombre d'employés de 34.000 en moins d'une année. Les heures supplémentaires ont été réduites de 25% à 9%, tout en parvenant à augmenter la production, et la santé fondamentale de la compagnie a commencé à récupérer.

Après une révision stratégique majeure des futurs marchés, Boeing a annulé le développement prévu du 747, conçu pour concurrencer l'Airbus A380, en faveur d'un concept radicalement nouveau appelé le *Sonic Cruiser*. Cependant, les compagnies aériennes et Boeing sont devenus de moins en moins enthousiastes alors que, suite au 11 septembre, la récession frappait l'industrie commerciale aérienne. En conséquence, Boeing a officiellement supprimé le *Sonic Cruiser* en décembre 2002. De plus, la compagnie a refocalisé ses efforts sur une conception plus

conventionnelle - un avion de ligne extrêmement efficace avec des frais d'exploitation sensiblement inférieurs que les aéronefs d'aujourd'hui. Le 7E7 (maintenant 787) *Dreamliner* a été officiellement lancé en avril 2004, avec une entrée en service prévue en 2008. Pour réduire les coûts et les risques du développement du 787, Boeing a établi un partage des risques avec des partenaires au Japon, en Italie et aux États-Unis pour concevoir et fabriquer les pièces détachées.

En décembre 2003, l'équipe de gestion de Boeing a été frappée par une série de scandales. D'abord, Boeing a renvoyé Mike Sears, son directeur financier. Sears avait conduit une réunion non autorisée sur un éventuel poste offert à Darleen Druyun, qui était alors le fonctionnaire du Pentagone responsable de la négociation des commandes lucratives des avions ravitailleurs avec Boeing⁵. En même temps, Phil Condit a démissionné de son poste de Président et directeur général de Boeing, afin d'essayer de réparer des relations avec le gouvernement américain. Harry Stonecipher, un ancien vice-président de Boeing de 67 ans, a été rappelé pour diriger la compagnie. M. Stonecipher avait dirigé McDonnell Douglas avant la fusion des deux compagnies en 1997. Il avait une réputation bien établie en tant qu'homme d'affaires réaliste et dur. Pourtant M. Stonecipher lui-même a été forcé de démissionner en mars 2005 après que son comité de direction ait eu écho d'une aventure qu'il avait eue avec un employé féminin.

Depuis le lancement par Boeing du 787 *Dreamliner* et du lancement par Airbus de l'A380, la concurrence entre Boeing et Airbus a été dépeinte de manière simpliste en termes de visions concurrentielles du futur marché des avions de lignes. Le 787 de Boeing avec ses 250 sièges a été optimisé pour des liaisons « point à point », transportant les voyageurs directement de petits aéroports. L'A380 a été prévu pour transporter un grand nombre de passagers entre des aéroports qualifiés de plaque tournante importante, où des aéronefs de plus petite taille conduiront les passagers vers leur destination finale. Cependant, au lieu d'une bataille directe entre ces visions rivales, les deux compagnies semblent maintenant avoir assuré leurs paris. En 2004, Airbus a annoncé qu'il mettait l'A350, version améliorée de l'A330 prévue d'entrer en service en 2010, en concurrence directe avec le *Dreamliner*. Le lancement de l'A350 a menacé de façon accrue les espoirs de Boeing de regagner l'avantage par rapport à Airbus. Dans sa réponse, le 14 novembre 2005 Boeing a annoncé le lancement du 747-8, version rénovée du 747, en concurrence avec l'A380 d'Airbus, attendu en service en 2009. Boeing prétend que le 747-8 n'a pas été lancé simplement pour couper l'herbe sous le pied de l'A380. Le nouveau 747-8 est prévu pour répondre aux exigences des compagnies aériennes souhaitant disposer d'un aéronef avec une capacité de 450 sièges entre le Airbus A380 (555 sièges) et le Boeing 777-300 (365 sièges). La version de cargo est prévue pour profiter de la position dominante de la famille des 747 cargos sur le marché mondial

⁵ Plus tard, Mme. Druyun a été trouvée coupable de « la connivence criminelle » en indiquant les détails commercialement sensibles des offres de concurrence à Boeing, pour l'aider à gagner le contrat. En raison du scandale, Pentagone a décommandé la commande de l'unique-source des ravitailleurs de Boeing de valeur de \$23 milliards -

de fret. À la différence de l'A380, Boeing déclare que les versions de passagers et de fret sont compatibles à l'infrastructure aéroportuaire actuelle et qu'elles seront moins chères à mettre en oeuvre que l'A380⁶.

Aujourd'hui, Boeing se trouve devoir faire face au succès d'Airbus, une compagnie qui s'avère être plus qu'un égal à Boeing dans le secteur LCA. Cependant, en dépit des séquelles provoquées par les deux plans de restructurations radicales, Boeing est parvenu à reformer son modèle commercial et à introduire des approches modernes et innovatrices dans le développement des produits et dans la fabrication en réponse à la concurrence croissante d'Airbus. Boeing croit que, avec ses affaires restructurées et améliorées comme intégrateur d'aéronefs, et avec sa famille courante d'aéronefs attractifs en production ou en développement, il peut concurrencer et gagner sur le marché LCA à l'avenir - à condition qu'il joue avec les mêmes règles. Selon Boeing, les règles sont faussées par les subventions de l'investissement au lancement reçues par Airbus.

2.2 L'HISTORIQUE DE « AIRBUS »

Le programme Airbus a commencé en 1965 quand les gouvernements de la France, de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne ont lancé des discussions afin de former un consortium pour construire un aéronef de transport européen d'une haute capacité. Les gouvernements ont voulu préserver leurs industries aéronautiques minuscules et ont pensé que la seule manière de le faire était de combiner leurs forces pour créer un seul producteur européen, qui pourrait par la suite défier la suprématie américaine sur le marché de l'aviation. L'année suivante, les fonctionnaires français, allemands et britanniques ont annoncé que Sud Aviation (France), Arge Airbus (un groupe non officiel de compagnies aérospatiales allemandes), et Hawker Siddeley (Grande-Bretagne) étudieraient le développement d'un avion de ligne de 300 sièges de la catégorie court-courrier, l'A300. Si sa conception était exécutée correctement, l'aéronef devait pouvoir offrir des coûts siège-mile pas moins de 30% inférieurs au leader du marché, le 727-200 de Boeing. En 1969 le gouvernement anglais se retira du programme, mais Hawker Siddeley, responsable des ailes de l'aéronef, est resté en tant que sous-traitant.

La société de gestion d'Airbus Industrie (AI) a été formée officiellement en 1970 comme un Groupement d'Intérêt Economique (GIE), une forme unique d'association instituée dans la loi française en 1967. À l'origine, 50 pour cent du financement sont venus d'Aérospatiale (France), et 50 pour cent sont venus de Deutsche Airbus (Allemagne). La compagnie espagnole Construcciones Aeronáuticas SA (CASA) s'est associée à ce GIE en 1971 avec une participation de 4.2 pour cent. Hawker Siddeley et d'autres compagnies britanniques ont été nationalisés en 1977 pour former un

Boeing concurrencera pour le programme contre un joint-venture de Northrop Grumman Corporation et d'EADS qui offrent une version ravitailleur de l'Airbus A330.

⁶ Miller Interview.

conglomérat gouvernemental unique, British Aerospace (plus tard BAE Systems), qui a rejoint AI en tant que véritable partenaire en 1979 avec une participation de 20 pour cent. Chacun des quatre associés, connu comme Airbus France, Airbus Deutschland, Airbus UK et Airbus España, ont agi en tant que compagnies nationales ayant des responsabilités particulières de production des sous-ensembles de l'aéronef, transportés à Toulouse (et plus tard aussi à Hambourg) pour l'assemblage final⁷. AI était responsable de coordonner la conception, le développement, le financement et les activités de production des partenaires, d'établir des contrats avec quelques fournisseurs extérieurs (par exemple, les fabricants de moteur), et des ventes et du soutien de la production de l'aéronef.

L'A300 ne fut pas un succès instantané pour Airbus, en dépit de ses excellentes performances. Pendant une période de dix-huit mois, de début 1976 jusqu'à la fin 1977, pas une seule commande ne fut enregistrée, et à un moment, il y avait même 16 A300 invendus qui attendaient des acheteurs potentiels. Une percée s'est produite en 1977 quand Eastern Airlines a conclu un arrangement de crédit-bail pour l'aéronef. Une deuxième avancée pour Airbus est venue en mai 1978, quand elle a lancé un programme d'un milliard de dollars, subventionné par les gouvernements, pour développer un dérivé de l'A300 : l'A310. L'A310 était la première des extensions nécessaires à la ligne de produit pour AI, qui réduisait les coûts de production moyens et augmentait la part de marché. Mais tandis que l'A300 constituait un créneau à lui seul, l'A310 entra en service en concurrence directe avec le 767 proposé par Boeing. L'A310 a effectué son premier vol en 1982 et est entré en service trois ans après. Par la suite AI a lancé son programme A320 en 1984, un aéronef à fuselage étroit, court à moyenne-courrier, qui a exactement satisfait les besoins des clients d'avion de ligne. L'A320 est entré en service en 1988. Ses ventes avant la livraison ont excédé celles de n'importe quel avion jamais produit. En franchissant cette étape, AI vendait 3 types d'aéronef et avait livré 375 aéronefs desservant 61 lignes aériennes autour du monde pour un total estimé à 40 milliards de dollars. Son carnet de commandes se composait alors de plus de 730 commandes fermes. Mais en dépit de ces chiffres apparemment impressionnants, AI éprouvait toujours un important déficit de liquidités. Pour augmenter sa gamme d'aéronefs, AI a commencé des négociations avec McDonnell Douglas (MDD) pour développer un programme commun. Après l'échec des négociations, AI a commencé à travailler seul sur l'A330 et l'A340. Les gouvernements soutenant AI ont promis 3.5 milliards de dollars sous forme d'emprunts de développement sur les 4 milliards de dollars dont les projets auraient besoin, avec les 0,5 milliards de dollars restants venant des fonds privés. L'A340 est entré en service en 1993, et l'A330 a suivi un an après.

Bien que 1993 ait été l'une des années les plus difficiles pour AI, sa stratégie de créer une famille d'aéronefs commençait à rapporter. Sur les marchés en expansion rapide de l'Asie, AI a fait des incursions importantes en 1994, dépassant pour la première fois Boeing en nombre d'aéronefs

⁷ Le système du partage du travail, à l'origine conçu pour des buts politiques, a donné naissance à un processus de

commandés dans le monde entier, 125 contre 120, mais cependant apparemment pas en revenus de ventes. Cela a cimenté la place d'AI comme le deuxième plus grand fabricant de LCA du monde, bien avant l'hésitant McDonnell Douglas. Après une perte estimée de 8 milliards de dollars durant ses 23 premières années d'exercice, le consortium paraissait au bord de la rentabilité (de Melo, 2000). Pourtant aucun aéronef de la famille AI, à l'exception de la gamme A320, n'était un succès commercial majeur et il était incertain que l'un d'entre eux ait atteint le point d'équilibre. AI devait réduire ses coûts et devenir compétitif à travers des restructurations majeures. AI avait conduit des négociations internes sur la restructuration entre ses compagnies membres et leurs gouvernements. La structure et la personnalité juridique d'AI avaient offert des avantages significatifs pendant les 20 années de sa phase "d'industrie naissante". Cependant, tandis qu'AI évoluait vers une entreprise mûre faisant des profits, il devenait clair que le système de GIE était trop désuet pour survivre sur le long terme. La division du travail entre les compagnies membres était devenue une partition en sous-contrats inefficace et coûteuse effectuée selon l'intérêt de chaque actionnaire.

De plus, le GIE a fait perdre à AI le contrôle sur les fournisseurs, les fabricants des pièces de rechange, et le soutien à la maintenance, facteurs de coût qui pris ensemble étaient cruciaux pour la viabilité à long terme du consortium. La plupart des décisions d'AI ont été prises par comité et l'atteinte d'un consensus sur des questions de programme était un processus prolongé et souvent douloureux. Puisque AI était un GIE, avec la majorité de ses coûts pris en charge par les partenaires, il n'y avait aucune exigence légale pour publier des déclarations financières annuelles. Les quartiers généraux d'AI n'avaient pas par conséquent de visibilité sur les chiffres précis de rentabilité et de structures des coûts de ses compagnies membres individuelles. Et les pertes, estimées à au moins 26 milliards de dollars, étaient supportés par le contribuable. Une restructuration interne a été indispensable pour transformer la compagnie, afin qu'AI puisse devenir aussi rentable et efficace que Boeing, une société globale moderne qui pourrait fonctionner pratiquement sans soutien gouvernemental (ou interférence). En mars 1997, les membres d'AI ont signé finalement un MOU pour former une corporation unique: la conception, la production et l'approvisionnement seraient sous le contrôle direct d'AI, et l'entreprise privée serait introduite en bourse. En juin 1999, le gouvernement français donnait son accord pour la fusion d'Aérospatiale, groupe étatisé, avec Matra, représentant la partie défense du groupe privé Lagardère, donnant finalement naissance à EADS en 2000. La décision française a levé un des obstacles les plus significatifs à la fusion des compagnies membres, et en 2001, AI est devenue une compagnie entièrement intégrée unique, Airbus S.A.S⁸. De cette manière, Airbus a perdu son statut d'exemption d'impôt dont il avait pu profiter en tant que GIE.

En 2000, Airbus a officiellement lancé le développement de l'A380, prévu d'être le plus grand avion de ligne du monde avec une répartition type autorisant 555 passagers. Airbus a

fabrication distribuée et d'assemblage final, qui a donné à AI de longue date un avantage de production.

présenté l'A380 comme le "futur du vol", la réponse d'Airbus aux besoins de ses clients d'un gros porteur capable de faire face à une demande croissante sur les itinéraires principaux à haute densité sans augmenter le nombre de vols. L'A380 marquera également la fin du monopole du Boeing 747 dans ce secteur particulier du marché. Cependant, le marché de LCA a souffert d'un déclin important des ventes après le 11 septembre, Airbus et Boeing révisant depuis lors à la baisse leurs prévisions de livraison. Pourtant le cours de l'action de la société mère d'Airbus, EADS, a été sauvé par un contrat énorme concernant les transporteurs militaires, aidant à compenser la diminution des commandes civiles. En 1999, *Airbus Military Company* avait été créée comme filiale afin de développer l'A400M. Le contrat de 196 A400(M), 18 milliards d'euros en valeur, a été signé en décembre 2001⁹. En janvier 2005, l'A380 a été officiellement dévoilé et a exécuté son premier vol en avril 2005. La présentation de l'A380 a été précédée par l'annonce qu'Airbus devait construire l'A350, un aéronef bimoteur, de taille moyenne et long-courrier qui apporterait des niveaux d'efficacité et de confort sans précédent au marché des long-courriers. L'A350 sera en concurrence directe avec le Boeing *Dreamliner* 787.

En juin 2005, Gustav Humbert, un ingénieur allemand qui avait travaillé pour Airbus pendant 25 ans, a remplacé Noël Forgeard, un Français, en tant que directeur général de la société - le premier non Français à atteindre ce poste à Airbus. Humbert a annoncé son intention de poursuivre sur un marché véritablement global pour l'avenir des l'aéronefs d'Airbus, en adoptant une approche plus multinationale. Après une année remarquable dans les ventes d'aéronef qui ont battu le précédent record de 1989¹⁰, Airbus a annoncé en janvier 2006 qu'il avait dépassé les ventes Boeing pour la troisième année successive. De cette manière, Airbus a confirmé sa capacité de maintenir un part de marché de 50%, un objectif qu'il s'était fixé dès la fin des années 1980.

⁸ EADS a acquis 80% des actions et BAE SYSTEMS, le successeur de British Aerospace, 20%.

⁹ The Economist, 20 décembre 2001.

¹⁰ 2057 ventes en 2005, contre 1,631 ventes en 1989.

3 DEUXIÈME PARTIE : LES PLAINTES À L'OMC DES ÉTATS-UNIS ET DE L'UE SUR LES MESURES VISANT LE COMMERCE DES AÉRONEFS CIVILS GROS PORTEURS

Cette partie examine les conditions particulières des deux plaintes soumises à l'OMC par les Etats-Unis et l'UE concernant des mesures affectant le commerce de LCA. Afin de situer les plaintes dans le cadre de l'OMC, l'information de base est fournie sur la façon dont l'OMC résout des différends et sur son opinion à propos des subventions. Un résumé d'une jurisprudence sur les subventions des aéronefs civils sur lesquelles l'OMC s'est prononcée jugée est également fourni pour donner une indication des avis probables de l'OMC sur les subventions d'Airbus/Boeing. Il est rappelé la chronologie des événements qui ont provoqué les plaintes soumises par les Etats-Unis et l'UE, y compris une analyse des facteurs qui ont précipité l'intensification des différends à l'OMC. Enfin, elle fournit un résumé des deux plaintes et présente les justifications principales offertes par chaque plaideur.

3.1 LES PROCEDURES DE L'OMC DE REGLEMENT DES DIFFÉRENDS¹¹

Le système de règlement des différends par l'OMC est le pilier du système commercial multilatéral que nous connaissons aujourd'hui. Il a été établi par les gouvernements des États membres au cours du Cycle d'Uruguay de négociations commerciales multilatérales qui a été conduit à la création de l'OMC en janvier 1995. L'intention était de fournir un système de règlement des différends plus solide et plus contraignant qui contribuerait à garantir le respect et l'exécution des règles commerciales de l'OMC, soigneusement négociées auparavant.

Le système de règlement des différends existant est incarné par « le Mémoire d'accord » sur les règles et procédures régissant le règlement des différends. Le Mémoire d'accord énonce les procédures et les règles qui déterminent le système de règlement des différends en vigueur. Ce système résulte pour une large part de l'évolution des règles, procédures et pratiques élaborées pendant près d'un demi-siècle dans le cadre du GATT de 1947. En règle générale, un différend surgit lorsqu'un membre¹² de l'OMC adopte une mesure de politique commerciale qu'un ou plusieurs autres membres jugent incompatible avec les obligations énoncées dans l'Accord sur l'OMC. Dans un tel cas, tout Membre qui s'estime lésé est habilité à se prévaloir des procédures et des dispositions du système de règlement des différends afin de contester cette mesure. Si les parties en différend ne parviennent pas à une solution mutuellement convenue, le plaignant est

¹¹ Ce sommaire a été produit à partir de l'information sur le site Web de l'OMC, qui donne une explication complète des procédures de différends et fournit également un programme d'enseignement interactif.

¹² Seuls les États membres de l'OMC peuvent intenter des actions. Les entreprises ne peuvent recourir directement au système de règlement des différends, même si ce sont souvent eux (en leur qualité d'exportateurs ou d'importateurs) qui sont le plus directement et le plus durement touchés par les mesures qui violent prétendument l'Accord sur l'OMC. Bien

assuré d'une procédure fondée sur des règles au cours de laquelle ses allégations seront examinées par un organe indépendant (groupe spécial et Organe d'appel). La procédure complète, jusqu'à la décision de la première instance, ne doit pas en principe durer plus d'un an, ou plus de 15 mois s'il y a appel. L'annexe fournit une explication illustrée du processus du groupe spécial du Mémoire d'accord et des calendriers appliqués pour les diverses étapes.

Si le plaignant a gain de cause, le résultat souhaité est pour le «défendeur» perdant d'adapter sa politique pour se conformer au jugement ou aux recommandations, aussi vite que possible, par le retrait de la mesure jugée incompatible avec l'Accord sur l'OMC. S'il est irréalisable pour ce pays de se conformer immédiatement à la recommandation, un «délai raisonnable» pour le faire lui sera accordé. S'il ne s'exécute pas dans ce délai, il doit engager des négociations avec le ou les pays plaignants afin de trouver une compensation mutuellement satisfaisante. Cette compensation ne signifie pas systématiquement un paiement monétaire mais plutôt, le répondant est censé offrir un avantage, par exemple une réduction tarifaire, qui est équivalente à l'avantage que le répondant a annulé ou altéré en appliquant sa mesure. Si aucune compensation satisfaisante n'a été convenue, la partie plaignante peut demander à l'Organe de règlement des différends (ORD) l'autorisation d'imposer des sanctions commerciales limitées à l'encontre de l'autre partie. Celles-ci sont le plus généralement sous la forme de suspension des concessions, telles que les engagements de réduction tarifaire que les membres de l'OMC ont faits dans des négociations commerciales multilatérales sous GATT 1994. En principe, les sanctions devraient être imposées dans le même secteur que celui qui fait l'objet du différend. Si cela n'est pas possible ou efficace, elles peuvent être imposées dans un autre secteur visé par le même accord. Si cela n'est pas non plus efficace ou possible, et si les circonstances sont suffisamment graves, la mesure peut être prise en vertu d'un autre accord, connu comme « inter représailles ». L'objectif est de limiter autant que possible la probabilité que la mesure prise n'ait des répercussions sur d'autres secteurs, tout en assurant son efficacité. L'ORD surveille la mise en œuvre des décisions rendues. Toute affaire en suspens demeure à son ordre du jour jusqu'à ce que la question soit réglée.

3.2 L'OPINION DE L'OMC SUR LES SUBVENTIONS

Le Cycle d'Uruguay a été révolutionnaire en 1993 avec l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires (ASMC). Le but de l'ASMC est de restreindre le recours aux subventions, et de réglementer les mesures que les pays peuvent prendre pour compenser les effets. L'ASMC a donné une définition d'une subvention. Également, en indiquant des mesures compensatoires, il a déterminé des moyens d'atténuer les dommages provoqués par les importations subventionnées une fois qu'un procédé de règlement de différends de l'OMC avait été complété. La définition de l'ASMC de la subvention a trois éléments: (1) une contribution financière, (2) par un

entendu, et elles le font souvent, ces entreprises peuvent exercer une influence voire une pression sur le gouvernement d'un Membre de l'OMC afin qu'il engage une procédure.

gouvernement ou un organisme public dans l'état, et (3) qui confère un avantage. Chacun des trois éléments doit être présent afin qu'une subvention soit prouvée. Une contribution financière peut comporter: transfert des fonds ou des responsabilités; renoncer au revenu (par exemple, un crédit d'impôt); fournir des marchandises et des services (autre que l'infrastructure générale); ou confier à un corps privé la conduite de ce qui précède et pour conférer ainsi un avantage. L'ASMC définit aussi la notion de subvention "spécifique", c'est-à-dire réservée à une entreprise, à une branche de production, à un groupe d'entreprises, ou à un groupe de branches de production dans le pays (ou état, région, etc.) qui accorde la subvention. Les disciplines énoncées dans l'accord ne s'appliquent qu'aux subventions spécifiques, qui peuvent être des subventions intérieures ou à l'exportation. L'ASCM n'a pas interdit des subventions en tant que telles; il a simplement cherché à différencier les aides spécifiques aux compagnies ou aux industries qui étaient intrinsèquement protectionnistes ou favorisaient injustement des exportations des marchandises et des services, et le soutien général du développement social ou économique. L'ASMC définit deux catégories de subventions: les subventions prohibées et les subventions pouvant donner lieu à une action:

Les subventions prohibées sont les subventions assorties de l'obligation pour les bénéficiaires d'atteindre certains objectifs à l'exportation ou d'utiliser des produits nationaux à la place de produits importés. Elles sont prohibées car elles sont expressément destinées à fausser le commerce international et risquent donc de porter atteinte au commerce d'autres pays. S'il est confirmé à l'issue de cette procédure que la subvention est prohibée, celle-ci doit être retirée immédiatement, faute de quoi le pays plaignant peut prendre des contre-mesures. Si des producteurs nationaux sont lésés par les importations de produits subventionnés, des droits compensateurs peuvent être imposés.

Les subventions pouvant donner lieu à une action sont au cœur du différend entre les Etats-Unis et l'UE sur les aéronefs civils gros porteurs. Dans cette catégorie, le pays plaignant doit ici démontrer que la subvention a un effet défavorable sur ses intérêts, sinon la subvention est autorisée. L'accord définit trois types de dommages susceptibles d'être causés. Les subventions accordées par un pays peuvent affecter une branche de production nationale d'un pays importateur. Elles peuvent léser les exportateurs d'un autre pays lorsque les deux pays se font concurrence sur des marchés tiers. Enfin, les subventions intérieures accordées par un pays peuvent léser les exportateurs qui entrent en concurrence sur le marché intérieur de ce pays. Si l'ORD détermine que la subvention a effectivement des effets défavorables, la subvention doit être retirée ou ses effets défavorables éliminés. Là encore, si des producteurs nationaux sont lésés par les importations de produits subventionnés, des droits compensateurs peuvent être imposés.

3.3 UN PRÉCÉDENT A L'OMC – LES DIFFÉRENDS CANADIEN ET BRÉSILIEN SUR L'EXPORTATION DES AÉRONEFS CIVILS

En 1999, l'OMC a prononcé des jugements sur le soutien gouvernemental canadien et brésilien pour les aéronefs régionaux¹³. C'étaient les premiers procès à l'OMC impliquant spécifiquement les aéronefs commerciaux. Tandis que l'OMC n'emploie pas la loi du précédent et ne juge pas sur une base de cas par cas, ces procès ont fourni une interprétation pour plusieurs des règles de l'OMC applicables aux subventions d'exportation. Les différends se sont articulés sur l'utilisation par le Brésil et le Canada des mécanismes de subvention d'exportation qui par la suite étaient avoué illégaux par l'OMC. Le gouvernement brésilien s'est plaint sur six arrangements de soutien canadiens tandis que le procès canadien se concentrait sur la subvention d'exportation brésilienne de Proex. Le Brésil a admis que Proex était en effet une subvention et qu'un avantage a été conféré sur Embraer. Cependant, il a affirmé que le statut du Brésil comme un pays en voie de développement et la position de l'industrie d'espace comme « une industrie naissante » justifiait une politique de subvention. Néanmoins, l'OMC a jugé que ce statut d'une économie en développement n'a pas donné la pleine exemption des prohibitions sur des subventions d'exportation directes.

Plus pertinent pour les différends entre Boeing et Airbus, la justification canadienne pour ses arrangements de soutien, y compris l'arrangement de TPC, était en effet un « avantage » donné selon les règles de l'OMC. La jurisprudence de l'OMC souligne, cependant, que Bombardier a obtenu un avantage direct puisque la structure de TPC facilitait le développement d'un produit destiné aux marchés mondiaux. Ainsi, le TPC était implicitement une perturbation dans le commerce mondial. En effet, l'arrangement de TPC a fourni une aide ayant une trop grande incidence sur le marché bien que le gouvernement canadien ait récupéré son investissement. Les implications pour les différends entre Boeing et Airbus et les actes potentiels de l'OMC sont révélateurs. Les questions clés étaient: quelle était l'intention de la subvention, et comment était-elle ciblée? Une implication claire de ce jugement était que les programmes d'investissement au lancement remboursable, même si ils apportaient des retours à l'investisseur public si limité à une industrie ou la compagnie, pourrait contrevenir la définition de l'OMC de l'avantage et de la spécificité de secteur. De manière significative, l'UE a soutenu la position canadienne pendant le processus d'appel, tandis que les Etats-Unis ont soutenu le jugement initial du groupe spécial de l'OMC. Il est notable que, en dépit du fait que l'OMC trouve les deux parties coupables de fournir des subventions illégales, et subséquemment donne aux deux parties le droit d'user de représailles, ni le Canada ni le Brésil n'ont demandé les pénalités énormes qu'elles pouvaient s'infliger l'un à l'autre, en raison de la crainte des dommages causés à leurs commerces. Effectivement, il a été dit que le processus de l'OMC a produit une résolution du différend plus difficile en le rendant trop

¹³ Les différends DS46 et DS70 à l'OMC.

coûteux pour des sociétés et des pays à conformer aux coûts de perdre (Goldstein et McGuire, 2004).

3.4 LES ORIGINES DES DIFFÉRENDS À L'OMC – UNE CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS

Pendant les premiers temps d'Airbus, les gouvernements des Etats Membres ont fourni l'aide au lancement des programmes sous forme de prêts remboursables pour le travail de recherches et de développement de chaque nouvel aéronef. Les gouvernements ont défendu les premières subventions accordées à Airbus car appropriées à "une industrie naissante". Les subventions ont été également justifiées parce qu'elles ont empêché les Américains, et Boeing en particulier, d'accéder à un monopole qui émergeait pendant que l'aviation civile se développait nettement dans les années 60 et les années 70. Une analyse économique (Pavcnik, 2002) suggère que le prix des aéronefs civils de plus de 100 sièges (comme ceux construits par Boeing et Airbus) aurait été aujourd'hui 40% plus cher si Boeing était parvenu à obtenir un monopole. Vers la fin des années 80, la justification d'une industrie naissante pour des subventions européennes était devenue moins vraie, avec Airbus établissant graduellement un part de marché significatif et se fixant le but de gagner 50% du marché en 2000.

3.4.1 L'Accord de 1992 sur les Aéronefs Civils Gros Porteurs

En 1992, suite à l'échec des négociations pour un programme commun entre Airbus et McDonnell Douglas, les Etats-Unis et l'UE¹⁴ ont négocié un accord bilatéral couvrant le développement des LCA. Pourtant, les gouvernements britanniques et allemands étaient préoccupés par les dommages possibles à d'autres affaires commerciales et sur les relations politiques avec les Etats-Unis. Inversement, le gouvernement français a pris une position ferme et était préparé pour lancer des sanctions des représailles si les Etats-Unis prenaient une mesure unilatérale. Cependant, la question des subventions pour les aéronefs était liée avec d'autres négociations du GATT concernant les subventions agricoles que l'UE et, en particulier, la France étaient désireux de conclure avec les Etats-Unis (Hayward, 2005). L'accord a éliminé des subventions de production (l'issue causait déjà l'inquiétude parmi les gouvernements britanniques et allemands). Plus significatif, en ce qui concerne la crise courante, est l'accord limité à l'aide au lancement remboursable à Airbus de 33%¹⁵ du coût de développement d'un nouveau modèle. L'UE a convenu que l'appui irait seulement aux projets probablement capables de rembourser l'argent dans un délai de 17 ans, et que le taux d'intérêt pour les premières 25% serait le taux d'emprunt du gouvernement, les 8% restants seraient à un point de pourcentage au-dessus. En outre, les remboursements seraient réalisés en fonction des ventes (qui continueraient même après le remboursement), et non

¹⁴ C'était la première occasion que l'union européenne a agi au nom des gouvernements d'Airbus en ce qui concerne les questions commerciales.

¹⁵ Quelques emprunts publics passés avaient été aussi hauts que 100%.

uniquement à la fin de la période de prêt. En échange, les Etats-Unis ont accepté pour la première fois le principe que leur industrie aérospatiale a bénéficié indirectement de l'appui de la NASA et des programmes de la DoD, et ont promis de limiter une telle aide indirecte à 4% du chiffre d'affaires de la compagnie d'avions civils. L'UE était d'accord pour une limite semblable sur leur aide indirecte.

Du côté américain, la stratégie de Boeing pour retarder (et peut-être pour tuer) le super jumbo d'Airbus, le programme que la compagnie avait trouvé le plus menaçant, consiste à limiter les subventions. Les cadres de Boeing croyaient que la participation des gouvernements européens dans l'entreprise de R&D serait énormément coûteux, forçant la AI à soumettre l'UE à la nouvelle discipline financière sur les marchés commerciaux. Pour les Européens, les gains perçus avaient été doubles : 1) les Etats-Unis ont formellement identifié la légitimité de l'initiative européenne et, en particulier, ont accepté le principe de la participation des gouvernements sous forme de subventions directes; 2) les subventions indirectes, même quand elles se connectaient par interface aux industries de la défense nationale, sont devenues une partie explicite de l'ordre du jour entre les Etats-Unis et l'UE (de Melo, 2000).

3.4.2 l'Accord SMC

En 1993, le GATT (le précurseur de l'OMC, créé en janvier 1995) a signé l'Accord SMC. Tandis que l'Accord SMC excluait spécifiquement les avions commerciaux, les Etats-Unis ont estimé qu'il était pertinent et prioritaire l'accord de 1992 des avions civils. L'UE, d'autre part, a soutenu l'accord de 1992. Ainsi, le terrain a été préparé pour le conflit actuel à l'OMC, bien qu'il ait dû assurer pendant 10 ans cette différence fondamentale dans les points de vue ait été assumée avant de mener à un conflit ouvert entre les deux parties. Dans les années 90, Boeing était en grande partie préoccupé par la diminution globale dans les marchés militaires et civils et la restructuration industrielle rapide aux Etats-Unis. Pour sa part, Airbus était préoccupé par l'expansion de sa gamme de produits "widebody" et la poursuite de la croissance de sa part du marché.

Les Etats-Unis avaient la première fois soulevé leurs inquiétudes publiquement sur les subventions de l'A380 au sommet entre l'UE et les Etats-Unis en 2000, juste après une décision de l'OMC contre les réductions d'impôts données par la *US Foreign Sales Corporation* (USA FSC) aux exportateurs, jugement qui a coûté à Boeing beaucoup d'argent. Ensuite, en dépit des efforts continus du côté de l'UE, les représentants de commerce des Etats-Unis ont refusé de se rencontrer pour discuter des problèmes conformément à l'accord de 1992. Cependant, à la fin de 2003, Airbus a annoncé qu'il avait rattrapé Boeing en termes des avions vendus, pour la première fois dans son histoire (voir Figure 1), et également en termes des avions livrés. Crucialement, Airbus a aussi été prêt à lancer l'A350 comme un concurrent du 787, en outre menaçant les espoirs de Boeing de regagner son avantage sur Airbus, et recherchait indubitablement l'investissement au lancement des

gouvernements partenaires. Boeing a eu besoin d'identifier un moyen de devancer l'investissement du lancement de \$1.7 milliard pour l'A350¹⁶ - monter le différend à l'OMC a paru offrir une façon d'accomplir cela.

3.4.3 La Soumission Américaine à l'OMC

Après la demande des Etats-Unis, les deux parties se sont réunies le 22 juillet 2004 pour discuter le problème pour la première fois depuis 4 ans. Les Etats-Unis ont exigé une fin immédiate d'investissement au lancement remboursable. Ils n'ont offert aucune concession eux-mêmes et ont écarté les contre réclamations des représentants de l'UE au sujet et du soutien des Etats-Unis et d'outre-mer pour le Boeing 787. Lors d'autres réunions en septembre 2004 les Etats-Unis ont conservé leur position intransigeante. Le 6 octobre les Etats-Unis ont formellement exigé de l'OMC de demander l'ouverture de consultations sur une infraction alléguée de l'Accord SMC et également ils se sont unilatéralement retirés de l'Accord de 1992, déclarant que l'UE contrevenait à l'article 10. L'UE a rejeté les motifs invoqués par les Etats-Unis pour rompre l'Accord de 1992 et a répondu avec une contre plainte.

Le 11 janvier 2005, le commissaire de l'UE Peter Mandelson est parvenu à persuader Robert Zoellick, le USTR, que les deux parties devraient chercher un accord négocié dans les trois mois. Les négociations se sont succédées, dans le but indiqué pour réaliser la première étape importante de réduction des quantités significatives du soutien gouvernemental pour le Boeing 787 et l'Airbus A350 pour le 11 avril. Ils ont aussi conclu un accord supplémentaire plus large pour éliminer tout soutien futur. Cependant, les entretiens étaient acrimonieux et ont dégénéré en mars 2005 suite à la demande de l'UE de voir l'aide japonaise également incluse dans les négociations¹⁷. Quand la date butoir de trois mois est arrivée, le Congrès américain « partisan » a voté une résolution par 96-0 (une indication des pouvoirs de 'lobbying' de Boeing). La résolution¹⁸ a invité l'USTR à demander la formation d'un groupe spécial de règlement de l'OMC le plus tôt possible et s'il n'y avait aucun accord immédiat, d'éliminer l'aide au lancement pour l'A350 et tous modèles futurs.

Le 30 mai 2005, l'USTR a décidé de demander des procédures de règlement de différends formelles dans l'OMC contre des subventions alléguées fournies à Airbus par les quatre Etats membres. Répondant à cette décision, qui a mis un frein aux négociations entre l'UE et les Etats-Unis sur le soutien aux producteurs des LCA, l'UE a également invité l'OMC à juger la légalité des subventions accordées à Boeing. Une pause dans les démarches a suivi tandis que chaque côté argumentait au sujet de la composition des groupes spéciaux qui examineraient les plaintes

¹⁶ The Economist Global Agenda, le 1 juin 2005.

¹⁷ The Economist print edition, le 23 mars 2005.

¹⁸ House of Representatives Congress Resolution 25, le 11 avril 2005.

respectives. Le 6 octobre 2005, Airbus a obtenu l'approbation finale des actionnaires pour commencer à construire son modèle A350, en concurrence directe avec le 787 Dreamliner de Boeing. Le même jour, dans un geste clair d'apaisement, Airbus a annoncé (avec le soutien du commissaire de l'UE et des quatre gouvernements concernés) qu'il n'utiliserait pas les subventions disponibles pour le programme A350 en 2006, tandis que l'opportunité existait toujours pour des négociations avec Boeing sur la question des subventions. Cependant, un porte-parole pour Rob Portman, le nouvel USTR, a réaffirmé l'intention des Etats-Unis de poursuivre leur plainte à l'OMC, et le jour après les Etats-Unis et les Communautés européennes ont invité le directeur général à composer les groupes spéciaux.

Dans l'état actuel des choses, les premières sessions orales pour chaque plainte à l'OMC ne sont pas programmées avant l'automne 2006, avec le rapport du groupe spécial de l'OMC qui n'est pas attendu avant mi-2007. Ce programme laisse toujours l'opportunité pour un règlement négocié entre les Etats-Unis et l'UE, puisque des plaintes à l'OMC peuvent être retirées le jour même d'un jugement de l'OMC sur une plainte. Cependant, en février 2006 l'UE a menacé de réimposer des sanctions contre les Etats-Unis qui avaient été déclarés coupables de la violation des règles d'OMC par un groupe spécial de l'OMC concernant ses subventions d'impôts de FSC/ETI (subventions y compris à Boeing). De plus, Noël Forgeard, cadre supérieur d'EADS, a indiqué qu'aucun règlement n'était prévu par rapport au différend entre Airbus et Boeing visant les subventions gouvernementales. Dans une entrevue avec une chaîne de TV française le 15 février 2006, Forgeard a indiqué qu'en l'absence d'étapes réelles vers une solution amiable par Boeing, EADS chercherait à nouveau les aides remboursables pour l'A350 des gouvernements européens.¹⁹

3.5 FACTEURS QUI ONT MENÉ À UNE MONTÉE EN PUISSANCE DU DIFFÉREND DEVANT L'OMC

Pour réussir à présenter le dossier de différend Boeing-Airbus devant l'OMC, la conjonction de la volonté et du soutien de trois parties distinctes - Boeing, l'USTR, et l'exécutif américain – a été nécessaire. C'est bien ce que s'est finalement produit à la fin 2004.

Pour la *Commercial Airplanes Division* de Boeing, le 787 était considéré comme la clef de son futur succès financier - qui était maintenant menacé directement par le lancement de l'A350. L'arrêt ou le retard de l'investissement au lancement pour l'A350 était devenu une des priorités importantes de Boeing. En décembre 2003, Boeing avait nommé Harry Stonecipher, renommé pour son style de gestion agressif, en tant que directeur général. Stonecipher se rendait indubitablement compte du rôle de plus en plus dominant d'Airbus sur le marché et de la position commerciale vulnérable de Boeing. En outre, la perte de la commande des ravitailleurs de l'USAF qui suivit le

¹⁹ Du site Web EurActiv.com, <http://www.euractiv.com/Article?tcaturi=tcm:28-152710-16&type=News>.

scandale Druyan, a aussi pu pousser Stonecipher vers la confrontation. Début 2004, Stonecipher a ordonné à son personnel, avec l'assistance du cabinet juridique renommé *Wilmer Cutler Pickering LLP*, d'établir un dossier de renseignements pouvant servir de base pour une plainte de l'USTR à l'OMC. On pense que les avocats ont convaincu Stonecipher que Boeing avait une position assez forte pour mener cette affaire²⁰. Boeing a exploité alors sa place d'une icône américaine pour faire pression sur les membres du Congrès qui avaient à protéger les emplois aérospatiaux et les électeurs. Avec en toile de fond les récentes audiences du Congrès sur l'avenir de l'industrie aérospatiale américaine qui avait eu une tendance à suggérer une catastrophe imminente et un chômage croissant, le soutien du Congrès à la Résolution 25, conseillant vivement à l'USTR de demander la formation d'un groupe spécial de l'OMC pour la résolution du différend, ne fut pas une surprise.

Pour sa part, l'USTR avait soutenu uniformément la position de Boeing, en dépit de la complexité du conflit Boeing-Airbus et du l'effet boule de neige potentiel qui pourrait suivre un jugement de l'OMC. S'appuyant sur la philosophie commerciale fondamentale de l'USTR, ses fonctionnaires avaient été longtemps violemment opposés aux aides au lancement. De plus, l'USTR doit, dans une certaine mesure, justifier son existence auprès du Congrès dans des auditions semestrielles. Il est ainsi courant que l'USTR dépose un certain nombre de plaintes à l'OMC peu avant la prochaine audition du Congrès, en partie pour démontrer sa propre valeur et son efficacité. Et il n'y a aucun doute que la résolution 25 du Congrès a engendré une pression considérable sur l'USTR dans le but de soumettre ce cas à l'OMC.

Dans une perspective politique, le cabinet du président américain a été très cynique et il n'a pas été protectionniste par nature. Cependant, la décision originale pour chercher une solution à l'OMC a coïncidé, pas accidentellement, avec la campagne du Président Bush pour un deuxième mandat à la Maison-Blanche. Présentée comme le moyen de défendre Boeing et les 60.000 emplois de l'aérospatiale américaine contre la menace européenne, cette lutte devait permettre de consolider le soutien des Républicains et d'attirer les électeurs hésitants. Le scandale du contrat des ravitailleurs de Druyan avait également été très embarrassant pour le gouvernement américain – dépeindre Airbus (vu toujours comme français aux Etats-Unis) comme le scélérat dans la concurrence Airbus-Boeing, et pas les employés du gouvernement, a fort probablement été une idée séduisante après les objections françaises à la guerre en Irak. Et une fois que Bush avait parlé publiquement en appui de Boeing, il n'était plus possible par conséquent de céder.

Quant aux Européens, les représentants du commerce de l'UE auraient assurément préféré un règlement négocié sans besoin d'une adjudication de l'OMC²¹. Cependant, en Europe, Airbus symbolise les avantages de l'intégration européenne, de la prouesse technologique européenne, de

²⁰ Towler interview.

la possibilité d'une politique industrielle réussie et de la préservation des travaux industriels à haute valeur ajoutée. Il était donc inévitable que ses intérêts soient défendus par les gouvernements nationaux de l'Europe et par la Commission européenne quand l'USTR a soumis le conflit à l'OMC. L'UE a répondu immédiatement par sa propre plainte afin de renforcer la position de négociation européenne dans les futures tractations avec les Etats-Unis.

3.6 LE CŒUR DES DIFFÉRENDS A L'OMC – LES PLAINTES AMÉRICAINES ET EUROPÉENNES

3.6.1 La Plainte Américaine

Selon la demande pour les consultations des États-Unis adressée auprès de l'OMC²², les mesures des CE et des États membres ont octroyé des subventions incompatibles avec leurs obligations au titre de l'Accord SMC et du GATT de 1994, y compris:

- L'octroi aux sociétés Airbus d'un financement pour la conception et le développement des LCA (ci-après dénommé "aide au lancement" ("*launch aid*"));
- L'octroi de dons et de biens et services fournis par l'État en vue de développer, d'élargir et de moderniser les sites de fabrication d'Airbus pour le développement et la production de l'Airbus A380 ;
- L'octroi de prêts à la recherche-développement et d'autres prêts à des conditions préférentielles, y compris le financement de l'A320, de l'A321, de l'A330/340, et de l'A380 ;
- La prise en charge et l'annulation des créances résultant de l'aide au lancement et d'autres financements pour le développement et la production d'aéronefs civils gros porteurs ;
- L'octroi de dons et la prise de participations au capital social ;
- L'octroi de prêts à la recherche-développement et de dons en faveur du développement des LCA, qui ont conféré directement des avantages aux sociétés Airbus ;
- Toutes autres mesures qui impliquaient une contribution financière des CE ou de l'un quelconque des États membres qui confère un avantage aux sociétés Airbus ;

²¹ Towler interview.

²² WT/DS316 – Communautés européennes et certains états-membres – mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs.

Les subventions en question comprenaient celles destinées aux modèles Airbus A300, A310, à la famille A320, A330/340, A330-200, A340-500/600, et tout dernièrement A380. Les États-Unis ont été préoccupés par le fait que l'aide au lancement accordée à Airbus pour le développement de l'Airbus A340-500/600 et l'A380 paraissaient être des subventions à l'exportation contraires à l'accord SMC.

Boeing prétend que le montant total des investissements au lancement consentis à Airbus depuis le modèle A300 s'élève à plus de 15 milliards de euros, dont moins de la moitié paraît avoir été remboursée jusqu'à présent - voir Figure 2.

Modèle	Total	Allemand	France	Espagne	Royaume-Uni	
	€ million	€ million	€ million	€ million	€ million	£ million
A300/A310	3.861,09	1.557,86	2.068,47	234,76	--	--
A320	2.040,72	706,34	676,12	87,45	570,81	394,86
A330/340	4.804,91	2.026,38	1.457,82	271,98	1.048,72	599,31
A330-200	58,85	--	58,58	--	--	--
A340-500/600	647,55	--	339,66	91,21	216,68	128,87
A380 (commis)	3.289,47	942,60	1.213,00	375,97	757,90	530,00
Total	14.702,58	5.233,18	5.813,92	1.061,37	2.594,11	1.653,03

Figure 2 - Investissement au lancement commis à Airbus depuis 1970²³.

Le nouvel A380 d'AI a bénéficié d'un emprunt de €3,3 milliard. Boeing a argué du fait que comme les remboursements sont basés sur le principe de ventes des unités, Airbus n'a aucune responsabilité financière vers les gouvernements s'il manque de vendre un nombre suffisant d'A380s (estimé à environ 500 aéronefs). En tant que telle, cette forme de subvention de lancement a été interdite par l'accord de 1994, car elle a violé les principes d'un marché compétitif dans lequel les propriétaires d'une compagnie doivent accepter le risque d'échec dans le marché. Boeing affirme qu'Airbus a employé cet avantage pour construire une famille d'aéronefs en bien moins de temps que ne lui auraient permis des ressources commerciales ordinaires. En effet, Boeing estime que si Airbus avait employé le financement normal du marché pour ces dépenses de lancement, aujourd'hui il serait endetté de quelque 32 milliards d'euros supplémentaires sur son bilan²⁴. L'aide au lancement a permis à Airbus de développer des aéronefs à un rythme soutenu, indépendamment du succès des modèles précédents et souvent avant leur cycle normal de vente. Elle a également

²³ Boeing figures – avril 05.

²⁴ Boeing figures.

permis à Airbus de fournir un financement agressif et d'offrir d'autres incitations financières pour ventes. Finalement, Boeing pense que le coût en capital artificiellement bas a réduit le point d'équilibre d'Airbus pour chaque aéronef. La disponibilité de futurs fonds de développement signifie qu'Airbus n'est pas contraint d'obtenir un bénéfice suffisant sur le nouveau modèle avant de commencer le prochain projet.

Boeing affirme également que l'aide d'Etat à Airbus ne s'est pas limitée à l'investissement au lancement. Avec l'investissement au lancement, il y a des injections de capitaux, la rémission de dette, l'appui d'infrastructure, et d'autres formes de soutiens gouvernementaux direct et indirect. Selon les évaluations de Boeing, le gouvernement français a fourni 4.5 milliards FF en capital à Aérospatiale en 1987-94 et a transféré sa part de 45% de Dassault Aviation, d'une valeur approximative de 880 millions d'euros, à Aérospatiale en 1998. Le gouvernement allemand a accordé à Deutsche Airbus 681 millions de DM pour couvrir les déficits d'exploitation encourus entre les années 70 et le début des années 80s. Entre 1987 et 1989, le gouvernement allemand a annulé plus des deux tiers des prêts garantis par l'état à Deutsche Airbus, d'une valeur approximative de 3 milliards de DM, et a consenti un prêt de 670 millions de DM additionnel pour la production de l'A320, dont DM 505 millions ont été convertis en infusion de capitaux²⁵.

En termes d'appui local, Boeing calcule qu'Airbus a reçu des investissements publics d'une valeur de 1.5 milliards d'euros pour ses installations en Allemagne, en France, en Grande-Bretagne et en Espagne pour la fabrication et le montage de l'A380. La ville de Hambourg, par exemple, a fourni 751 millions d'euros pour l'extension d'installations de production d'Airbus à Hambourg. L'emplacement de la production A380 à Toulouse tire bénéfice également de l'appui d'infrastructure sous la forme d'emprunts et de subventions, se montant à plus de 180 millions d'euros. De plus, la route de Bordeaux vers Toulouse a été améliorée à un coût significatif pour tenir compte du transport des ailes et d'autres parties de l'A380. Des emplacements de production d'Airbus en Grande-Bretagne et en Espagne ont reçu des appuis nationaux, régionaux et européen additionnels sous la forme de prêts et de subventions. Environ 330 millions d'euros ont été investis à Broughton par exemple. Selon Boeing, ces subventions réduisent le coût payé en avance de l'investissement exigé par Airbus en lançant de nouveaux programmes et par conséquent sont de valeur économique énorme pour toute compagnie.

3.6.2 La Plainte de CE

La plainte de représailles déposée par les Communautés européennes à l'OMC²⁶ demandait l'ouverture de consultations avec le gouvernement des États-Unis sur les subventions prohibées et les subventions pouvant donner lieu à une action accordées aux constructeurs des LCA des États-Unis et en particulier à la société Boeing, ainsi que la législation, la réglementation, les instruments

²⁵ Miller interview.

législatifs et les modifications y relatives prévoyant de tels subventions, dons et toute autre aide aux producteurs des États-Unis (branche de production des LCA des États-Unis). Les mesures visées étaient les suivantes:

- Subventions des États et subventions locales.
- Subventions à la recherche-développement de la NASA.
- Subventions à la recherche-développement du Département de la défense.
- Subventions de l'Institut national des normes et de la technologie (Département du commerce).
- Subventions FSC/ETII.
- Crédits d'impôt pour la recherche et l'expérimentation.
- Marchés de la NASA.
- Autres subventions.

Les Communautés européennes étaient d'avis que les lois, réglementations et procédures administratives des États-Unis, des États et des autorités locales énumérées ci-dessus étaient incompatibles avec l'Accord SMC et le GATT de 1994. La CE a réclamé que l'utilisation de ces mesures a causé des effets défavorables, c'est-à-dire un préjudice grave ou une menace de préjudice grave aux intérêts des Communautés européennes et un dommage important ou une menace de dommage important à la branche de production des LCA des Communautés européennes, en violation des obligations américaines selon l'Accord SMC.

Le contre cas de l'EC s'est concentré principalement sur les incitations de Washington State pour la fabrication aérospatiale, l'investissement gouvernemental japonais et italien aux compagnies qui sont des fournisseurs aux programmes LCA de Boeing, et les avantages dérivés par Boeing du programme de recherche civil de NASA. Washington State, qui loge les usines de Boeing à Seattle, a accordé à Boeing une réduction de son taux d'impôt « *Business and Occupancy (B&O)* » qui sera d'une valeur de 3.2 milliards de dollars sur 20 ans pour « *site a significant commercial airplane final assembly* » installation dans l'état²⁷. D'autres incitations couvrent tout les aéronefs de Boeing et composants d'aéronef produits dans l'état. Washington considère également quelques améliorations d'infrastructure à l'appui de la production du 787. Le Kansas et l'Oklahoma ont également présenté les incitations pour attirer le travail d'assemblage de Boeing. Le gouvernement japonais tient à faire consolider des affaires de ligne aérienne du pays.

²⁶ WT/DS317 – les Etats-Unis - mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs.

²⁷ Boeing affirme qu'Airbus également aurait droit aux mêmes incitations fiscales, s'il choisissait de fabriquer en Washington State “*a large, twin-aisle, super-efficient commercial aircraft*” et répondre à certaines exigences de taux de production, comme indiqué dans le House Bill 2294, 58th Legislature 2003, 1st Special Session, State of Washington.

Les négociations entre le gouvernement et le *Japanese Aircraft Development Corporation* (JADC) avaient continué pendant une année sur les termes de l'investissement au lancement d'une valeur de 1,6 milliards de dollars pour permettre à JADC de prendre un *workshare* de 35% dans le programme de Boeing 787, y compris le développement essentiel de boîte d'aile. Ceci reflète l'investissement au lancement qu'Airbus cherche pour son rival A350, où son aide s'élèverait à 50%. Des remboursements d'emprunts seront placés selon des taux d'intérêt domestiques japonais. Le gouvernement italien a indiqué qu'il investira 590 millions de dollars en améliorant des installations d'Alenia pour satisfaire ses engagements à une part de 13% dans le programme. L'EC affirme également que le développement des aéronefs de Boeing avait été directement subventionné par la NASA, par la fourniture de personnel à Boeing et sept programmes de recherches principales de la NASA.

Boeing insiste sur le fait que les affirmations de la EC sont défectueuses. D'abord, il réclame que la législation de Washington State apporte simplement ses taux d'imposition fiscaux de B&O en conformité avec ceux payés par la plupart des autres industries dans l'état. Pendant des décennies, le secteur aérospatial avait payé un taux plus élevé. Secondement, il argue du fait que le soutien gouvernemental japonais et italien à leurs fournisseurs aérospatiaux est un sujet pour les fournisseurs en concurrence plutôt que pour Boeing ou Airbus. Pour finir, en raison de la décision de fusion de Boeing et McDonnell Douglas en 1997, Airbus a en le plein accès à tous les brevets de Boeing, financés par le gouvernement avec l'application potentielle au secteur LCA. D'ailleurs, l'UE et ses Etats membres ont toujours généreusement financé la recherche et le développement d'aéronautique civils. Cependant, malgré les affirmations de Boeing, on croit largement que les éléments de l'appui indirect violent des règles de subvention de l'OMC. Par exemple, une étude académique récente (Pritchard et MacPherson, 2004) a conclu que presque 50% de l'aide de Boeing pour le 787 est prévue de venir des sources qui sont classifiées comme prohibées ou pouvant donner lieu à une action selon les termes de l'Accord SMC (voir le Figure 3).

Source de Fonds	Millions \$	Article	Investissement au lancement	Statut OMC
Washington State	\$3,200	Assemblée Finale	Prime de la production	pouvant donner lieu à une action
State of Kansas	\$200	Nez et Poste de pilotage	Attache Exempte d'intérêts	pouvant donner lieu à une action
Gouvernement Japonais	\$1,588	Aile et Fuselage	Subvention de production	prohibée
Gouvernement Italien	\$590	Fuselage arrière	Subvention de production	pouvant donner lieu à une action
747 Aéronef-cargo spéciaux	\$500	Transport de production	Subvention de production	pouvant donner lieu à une action
7e7 Péniche de Rail	\$16	Transport de production	Subvention de production	pouvant donner lieu à une action
Support de fournisseur	\$3,100	Fournisseurs non-fuselage	Coûts uniques	Acceptable
Boeing	\$4,200	7e7 fonds au lancement	Financement par des fonds propres	Acceptable
Total	\$13,394			

Figure 3. Finance au lancement proposé pour le Boeing 787.

4 TROISIÈME PARTIE - COMMENT EST-CE QUE L'HISTOIRE SE DÉROULERA?

Comme l'indique Simon Towler du DTI, le conflit Boeing-Airbus n'a que deux issues possibles : « négociez maintenant, ou négociez plus tard »²⁸. Bien qu'il soit encore envisageable que les deux parties retirent leurs plaintes déposées devant l'OMC, le scénario "négociez plus tard" paraît de plus en plus probable. Plutôt que de voir cette option sous l'angle d'une détérioration supplémentaire des relations commerciales transatlantiques, il faut y voir la possibilité d'un dépassement de l'impasse actuelle grâce à l'implication de l'OMC – d'un côté, l'Europe refuse d'abandonner l'investissement au lancement tant que l'Amérique n'accepte pas d'aborder plus largement la question des subventions, de l'autre, l'Amérique refuse de discuter d'un élargissement de la question tant que l'Europe ne consent pas à abandonner l'investissement au lancement. Un jugement de l'OMC clarifierait définitivement la situation et permettrait de savoir dans quelle mesure les diverses subventions reçues par les uns et les autres sont illégales. La complexité du conflit est sans doute l'une des raisons principales pour lesquelles les parties n'ont pas pu aboutir à un compromis. Un jugement de l'OMC aurait le mérite de poser des frontières claires pour engager des négociations. Il éliminerait par sa seule existence une grande partie des arguments préalables utilisés jusqu'ici par les deux parties. Cela pourrait servir de catalyseur pour relancer des discussions significatives.

Cette partie examine l'issue probable des délibérations de l'OMC. Elle analyse la façon dont les deux parties opposées sont susceptibles d'y réagir par la suite, étant donné le contexte plus large des évolutions à long terme du commerce mondial.

4.1 DÉLIBÉRATIONS À L'OMC

Premièrement, le « parallélisme » est soutenu par les deux plaignants et l'OMC y adhère. Bien que les deux cas soient, à proprement parler, des cas complètement indépendants et sans liens entre eux, l'OMC traitera les cas et annoncera ses jugements de façon simultanée. L'OMC a la réputation d'être une institution très conservatrice. Le groupe spécial est par conséquent peu susceptible de fournir autre chose qu'une interprétation étroite de la loi. Il présentera ses observations sur chacune des mesures prises avant la constitution du groupe et, le cas échéant, les déclarera en violation avec les différents traités.

Il n'y a aucun doute que le groupe spécial trouvera les deux parties coupables de subventions illégales²⁹. Les subventions les plus importantes assurées d'être frappées d'illégalité

²⁸ Towler interview.

²⁹ Voir Pritchard et McPherson (2004), Hayward (2005).

sont celles liées à l'investissement au lancement d'Airbus pour l'A350 et la subvention d'impôts R&O accordé par le Washington State pour le Boeing 787. Compte tenu de l'importance de l'enjeu, il est certain que les deux parties feront appel, ce qui augmentera les délais. Mais une fois que ces points auront été jugés en appel (par l'ORD), il reviendra alors aux deux "défenseurs" de déterminer comment remédier à la situation. Ce qui pourrait se produire à ce stade est pure conjecture, mais il semble logique qu'un dialogue ait lieu entre les responsables commerciaux de l'UE et des États-Unis pour fixer une issue au conflit. Cependant, sans vouloir entrer dans le territoire des théoriciens des jeux, il est peu probable que l'UE et les États-Unis (étant données leurs philosophies de subventions commerciales radicalement différentes et leur incapacité antérieure à atteindre une solution négociée) atteignent une solution amiable à ce stade, puisque l'ORD n'aura pas encore mesuré les coûts d'acquiescement et de non-respect pour chaque partie. Pour que ces coûts soient estimés, il sera exigé de chaque partie qu'elle soumette une demande de recours auprès de l'ORD en s'appuyant sur le fait que l'autre partie n'a pas pris de mesures adéquates pour se conformer au jugement de l'OMC. L'ORD déterminera alors si un "préjudice sérieux" est apparu à la suite des subventions, et si ainsi il autorise le plaignant à imposer des sanctions plafonnées, au titre de mesures compensatoires. Dans le cas d'Airbus et de Boeing, l'analyse sera beaucoup plus subjective et le montant de la compensation très difficile à déterminer; les projections avancées par Boeing et Airbus sont fallacieuses à cet égard. Premièrement, dans le cas d'aéronefs commerciaux, la valeur des dommages serait liée à la perte d'aéronefs vendus et de profit par une compagnie due aux subventions illégales reçues par l'autre compagnie – ce n'est donc pas la valeur des subventions elles-mêmes. Il sera très difficile pour les avocats de calculer la valeur financière d'une subvention, puis de déterminer le "préjudice" causé résultant de la perte de ventes pour son concurrent. Par exemple, concernant l'investissement au lancement d'Airbus, on devrait faire une comparaison entre la rentabilité de l'investissement soutenu par le gouvernement et une rentabilité "supposée" qui aurait été soutenue par le marché financier à la même époque. Il s'agira alors, d'estimer le nombre d'aéronefs qui auraient pu être vendu en supplément en raison de cet avantage financier. De plus, dans une perspective juridique, le droit à compensation ne peut être discuté que si l'une ou l'autre partie est en mesure de démontrer "le préjudice sérieux" – or, avec Airbus et Boeing ayant un part de marché de 50%, ni l'un ni l'autre n'est en mesure de déclarer qu'il souffre d'un mal irrévocable qui menace sa survie³⁰.

Etant donnée leur complexité, les représentants commerciaux pensent que des discussions de l'OMC s'échelonneront jusqu'au 2009 pour déterminer le niveau de la compensation que chaque côté serait autorisé à invoquer. Ce ne serait pas donc pas avant que l'OMC n'ait établi les nouvelles règles de négociations USTR-UE.

³⁰ L'Accord SMC a visé les critères pour "le préjudice sérieux" et les facteurs qui doivent être considérés en déterminant l'impact des importations subventionnées. Voir le site Web de l'OMC.

4.2 FACTEURS QUI DÉCOURAGENT UNE GUERRE COMMERCIALE ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET L'UNION EUROPÉENNE

Il est important de rappeler que les plaignants sont les États-Unis, l'UE et les 4 États membres - pas Boeing ni Airbus. Il sera ainsi considéré que c'est le jugement exigé par les représentants commerciaux des gouvernements respectifs qui définira le futur chemin de ce différend. La nature multi facettes du cas rendra difficile sa résolution, et l'échec pourrait mener à une guerre commerciale globale. Cependant, les divers facteurs en jeu devraient assurer que ceci ne se produise pas.

4.2.1 Difficultés à Vaincre

Il n'y a aucun doute qu'il sera difficile aux deux parties de trouver une solution acceptable, même avec le détail des résultats de l'OMC sous les yeux. Dès le début, le différend USTR-UE a tourné autour des idéologies contradictoires de politique technologique et industrielle, et le désaccord de culture américain-européen sur le rôle du gouvernement. L'UE (suivie par le Japon, le Canada et le Brésil) a traditionnellement adopté une position beaucoup plus permissive d'intervention d'état. Dans la langue de la politique commerciale, ils ont adopté un point de vue « structuraliste » comparé à la position néo-libérale prise par les États-Unis (Hayward, 2005). Il ne sera pas facile de surmonter cette différence fondamentale de mentalité. Les Européens ne souhaiteront jamais que l'investissement au lancement soit interdit parce que considéré comme un moyen de soutien gouvernemental aux programmes aérospatiaux. Une telle décision pourrait causer des dégâts collatéraux à d'autres parties de l'industrie aérospatiale européenne qui tirent bénéfice actuellement de l'investissement au lancement. En outre, la majorité des compagnies aérospatiales américaines ont des associés européens qui reçoivent l'investissement au lancement et donc souffriraient également s'il était éliminé. Cela inquiéterait particulièrement les fabricants de moteur, tels que Rolls-Royce ou la SNECMA qui ont reçu des sommes importantes au titre de l'investissement gouvernemental pour la R&D "*hot-end*" des moteurs, applicable tant à la défense qu'au secteur commercial. Cela accentue la difficulté particulière posée par le rapport intime entre l'aérospatiale civile et les technologies de la défense. L'élimination des subventions pourrait être impossible parce que les gouvernements européens et américains versent de l'argent dans la recherche aérospatiale militaire, et cet argent bénéficie inévitablement aux entreprises aérospatiales civiles.

Indubitablement, le défi relevé par les négociateurs pour trouver une solution viable sera énorme. Si aucune issue mutuellement acceptable ne peut être trouvée, alors il est possible que l'une ou l'autre partie brandisse la menace de la compensation, menant finalement à une guerre commerciale globale entre l'Europe et les États-Unis. Cependant, un tel scénario est peu crédible, compte tenu des considérations que nous allons discuter ci-dessous.

4.2.2 Les Motifs d'Optimisme

Premièrement, si les deux parties devaient limiter les compensations au secteur LCA, les sanctions estropieraient potentiellement Boeing et Airbus, en raison de leurs obligations contractuelles de livrer des aéronefs. En outre, les sanctions auraient également un impact grave sur les compagnies sous-traitantes de Boeing et Airbus – le paiement d'une compensation par une partie se répercuterait fatalement en amonts sur les sous-traitants. Cette interpénétration des chaînes d'approvisionnements et des structures de marchés est bien prise en compte par les deux parties. Ni l'une ni l'autre partie ne croient qu'elle portera un "coup mortel" qui conduirait à la fin du duopole actuel Airbus-Boeing. En effet, les deux côtés ont le devoir de maintenir le statu quo actuel : il a en effet permis de produire des aéronefs à prix inférieurs pour les lignes aériennes, américaines et européennes, en difficulté, a renforcé les situations économiques des nombreux fournisseurs et, dans perspective stratégique, a empêché toute ouverture du marché aux industries aérospatiales chinoises, japonaises ou russes³¹. Pour protéger cette situation, les négociateurs sont motivés pour éviter une attitude qui menacerait la continuation des programmes du 787 ou de l'A350. On pourrait donc envisager un scénario où, après l'escalade du conflit dans les instances de l'OMC, les deux parties décideraient que la conformité est trop chère, opteraient pour le non-respect et, comme cela s'est passé dans l'affaire Canada-Brésil, laisseraient en suspens des milliards de dollars de compensation. Ceci minerait inévitablement la crédibilité de l'OMC en tant qu'institution d'arbitrage efficace et engendrerait également beaucoup d'incertitudes. Cela finirait par gêner l'industrie aérospatiale civile mondiale. Ce serait cependant un prix à payer acceptable en termes d'image commerciale.

Si le différend Boeing-Airbus est abordé dans le contexte plus large des relations commerciales européen-américaines, il semble alors que la probabilité d'une guerre commerciale s'amointrisse. Début 2005, la presse s'est très rapidement fait l'écho de l'animosité qui existait entre le commissaire de l'UE, M. Mandelson, l'USTR, M. Zoellick, et les représentants des différentes parties, peu disposés jusqu'alors à négocier. Cependant, compte tenu des pressions particulières qui s'exerçaient en provenance de Boeing et d'Airbus, cela n'aurait pas dû être une surprise de les voir défendre publiquement et vigoureusement leur champion respectif. Le nouvel USTR, Rob Portman, a déjà établi des relations de travail beaucoup plus saines avec le commissaire Mandelson ; il est considéré comme un interlocuteur ferme mais pragmatique, disposant d'une vision très claire de l'importance du cycle Doha³². Les différends opposant Boeing à Airbus n'affectent de façon importante qu'une partie infime (quoique on parle beaucoup) du secteur commercial mondial. En fait, les affaires dans ce secteur représentent moins de 2% du commerce transatlantique. Et en dépit des apparences, Boeing et Airbus sont beaucoup moins importants pour les États-Unis et l'Europe, qu'Embraer et Bombardier ne l'étaient pour le Brésil et le Canada. Les liens commerciaux

³¹ Towler interview.

transatlantiques demeurent indiscutablement forts. Les États-Unis et l'UE en tirent des bénéfices représentant des milliards de trillions de dollars. Du point de vue de l'USTR³², les États-Unis et l'Europe ont une expérience positive des négociations portant sur des conflits commerciaux : ils travaillent ensemble pour poursuivre les adaptations. Par exemple, les États-Unis et l'UE furent les moteurs du lancement du cycle de Doha à l'OMC, et ils ont travaillé ensemble pour engager la réforme globale du commerce agricole. Le USTR et les représentants de l'UE ont travaillé à l'unisson sur une large gamme de questions pour accomplir des progrès significatifs avant le dernier round de pourparlers visant à établir le programme du cycle de Doha. La déclaration finale de la sixième Conférence ministérielle de Hong Kong, qui s'est tenue en décembre 2005, a scellé un accord sur une série de questions, qui a encore atténué les différences entre les Membres et a fait avancer les négociations vers un consensus³⁴. Ainsi, les négociateurs éviteront de mettre en danger les négociations du cycle de Doha en se laissant distraire par le différend Boeing-Airbus. Certains fonctionnaires jugent que plus le conflit Boeing-Airbus perdurera, mieux ce sera pour OMC. Ils arguent du fait que ceci isolera le conflit de l'ordre du jour commercial tandis que les questions plus générales et plus importantes sont traitées.

En outre, le fait que le différend soit arrivé à l'OMC n'indique pas que les positions des deux membres soient irréconciliables. Les conflits commerciaux sont une réalité normale d'un système économique global fortement concurrentiel. Les deux parties jugent opportun d'user des instances de l'OMC pour résoudre leurs différends commerciaux – après tout, l'OMC a été créée pour cela. Depuis la naissance de l'OMC, les États-Unis et l'Europe ont chacun déposé le même nombre de plaintes contre l'autre à l'OMC (environ 300), tandis que les bonnes relations commerciales se maintiennent. En conséquence, le DTI pense que, toutes les choses considérées, le bon sens s'imposera dans le différend Boeing-Airbus, menant finalement au maintien des programmes de LCA des deux côtés de l'Océan atlantique. Les deux parties sont en effet conscientes de la sensibilité du R&D et du financement de la défense³⁵. Dans son jugement, l'OMC devrait identifier, par la suite, les diverses formes d'aides directes et indirectes accordées aux constructeurs et aux fournisseurs qui peuvent être prises en compte dans la discussion. Ensuite il devrait être possible de trouver un compromis sur la façon dont on peut limiter de telles subventions et les rendre plus transparentes. On peut également envisager le développement d'un remplaçant européen pour l'investissement au lancement, par la recherche et le développement sans but pratique. Cela prendra du temps pour arriver à une solution, indubitablement, mais c'est réalisable.

³² Towler interview.

³³ Site de Web de l'USTR.

³⁴ Site de Web de l'OMC.

³⁵ Towler interview.

4.3 IMPLICATIONS POUR LES PAYS TIERS

Les subventions budgétaires japonaises accordées par le gouvernement aux compagnies aérospatiales japonaises qui participent au programme de développement du Boeing 787 peuvent être assimilées à des investissements au lancement. Elles avaient d'ailleurs été citées dans la plainte de l'UE contre les États-Unis. Cependant, le Japon n'est pas partie à l'Accord de 1992 et a déjà indiqué clairement qu'il ne participerait pas aux négociations, en insistant sur le fait que les fournisseurs ne devraient pas être inclus dans la discussion entre intégrateurs d'aéronefs³⁶. Cela paraît éliminer l'inclusion d'un tiers dans tout accord entre les États-Unis et l'UE. Néanmoins, l'UE se réserve le droit d'intenter un procès contre les japonais devant l'OMC afin d'atteindre Boeing indirectement et de saper les perspectives du 787. Pourquoi n'a-t-elle pas procédé ainsi jusqu'à présent? Premièrement, vu d'Airbus, il n'y aurait aucun avantage à le faire. Bien qu'Airbus ait publiquement exprimé ses inquiétudes concernant la participation japonaise au programme 787 et son souhait de voir la question résolue, en privé, il considère qu'un différend à l'OMC pourrait miner la côte d'Airbus auprès des fournisseurs et des lignes aériennes japonaises alors qu'il s'efforce de pénétrer le marché japonais (actuellement dominé par Boeing). Cependant, la participation japonaise dans le programme 787³⁷ est telle, que son effet déformant ne pourra pas être ignoré longtemps. Or, pour conforter la position des sous-traitants tant européens et qu'américains, il serait pertinent d'éliminer toutes les subventions reçues par les fournisseurs japonais afin qu'un jeu égal existe pour toutes les parties concernées. Par conséquent, l'action de l'UE contre le Japon ne serait pas vue comme une escalade dirigée contre Boeing mais bénéficierait aux sous-traitants des deux côtés de l'Atlantique.

Il est peu probable que l'UE lance l'action contre les Japonais avant qu'une solution n'ait été négociée dans le cadre des discussions bilatérales. En outre, actuellement les Japonais n'ont aucune motivation pour s'asseoir à la table de négociation. Un jugement de l'OMC contre l'investissement au lancement dans le conflit USTR-UE fournirait assurément à l'UE les moyens d'encourager le Japon à négocier, peut-être sans nécessité d'en forcer l'issue à l'OMC (le Japon a déjà demandé des droits de la tierce personne dans les discussions LCA à l'OMC). De plus, le DTI ne voit en cette étape qu'une partie du développement d'une gamme d'accords entre les pays impliqués dans l'industrie de LCA. Le but final serait de négocier plusieurs accords multilatéraux qui assureraient la transparence et l'égalité pour toutes les compagnies de fabrication aéronautique, en éliminant progressivement les subventions, avec une exception pour le R&D. Bien que cette opinion ne puisse être exprimée avec autant d'ardeur à Paris qu'elle ne l'est à Londres, il existe un consensus parmi les Européens pour en faire l'état final désiré.³⁸

³⁶ Financial Times, 19 janvier 2005.

³⁷ 26% des \$6 milliards des fonds au lancement qui pourrait être défié par l'OMC provient du Japon – voir Pritchard et McPherson (2004).

³⁸ Towler interview.

Cette philosophie ne s'étendrait pas simplement au Japon, mais, en temps opportun, incorporerait également la Chine, un acteur principal potentiel dans l'industrie des LCA. La Chine est devenue membre de l'OMC le 11 décembre 2001 et elle a clairement énoncé qu'elle adhérerait aux règles de l'Accord SMC³⁹. Dans le cadre de sa stratégie de pénétration sur les marchés naissants dans le monde entier, Airbus a établi plusieurs *joint-ventures* avec des compagnies chinoises pour développer et fabriquer des composants pour les programmes de l'A350 et de l'A380. Le gouvernement chinois est très impliqué dans le soutien à la croissance de son industrie aérospatiale naissante et il subventionne également les compagnies aériennes grâce à l'investissement au lancement. Les liens entre Airbus et des fournisseurs aéronautiques soutenus par la Chine se développent rapidement, à l'image du rapprochement de Boeing et de l'industrie aéronautique japonaise. Les États-Unis et l'UE (en dépit des intérêts d'Airbus) seront attachés à la préservation de leur domination dans le secteur LCA contre l'infiltration croissante chinoise du marché. Ils alterneront la carotte et le bâton pour encourager les Chinois à négocier un accord sur les LCA.

³⁹ Voir le document de l'OMC G/SCM/N/1/CHN/1 - Comité des subventions et des mesures compensatoires - Notification des lois et réglementations au titre de l'article 32.6 de l'Accord - République populaire de Chine.

5 CONCLUSION

Quand Airbus a été créé en 1970, l'espoir était d'en faire un champion européen apte à défier la dominance américaine sur le marché LCA. Une fois établie sur le marché avec une gamme compétitive d'aéronefs, Airbus a été confrontée à un différend légal opposant l'Europe et les États-Unis portant sur la manière dont des programmes de LCA ont été financés. Lorsque Airbus a atteint le niveau de Boeing, ce différend légal est devenu inévitable, et la combinaison des circonstances politiques et économiques en 2004 a été suffisante pour que les États-Unis portent le différend à l'OMC. Le conflit à l'OMC a été dépeint dans la presse populaire comme un « combat à mort » entre Boeing et Airbus pour la suprématie finale sur le marché LCA. Cette vision est complètement trompeuse.

Le fait que l'OMC ait dû s'impliquer est plus une indication de la complexité du conflit, plutôt que la marque de la volonté des deux côtés à gagner à tout prix. Le financement des programmes d'Airbus et de Boeing a évolué de manière très différente, ce qui reflète les différentes philosophies des gouvernements envers les subventions. Dans son rôle d'arbitre indépendant, l'OMC devrait permettre de définir un ensemble de règles communes pour assurer la concurrence non faussée dans le secteur LCA - quelque chose qui n'a pas été possible jusqu'ici en raison de l'impasse entre l'UE et les États-Unis. Il est certain que l'OMC jugera l'UE et les États-Unis coupables de violer ses règles. Cela ne sera pas une surprise pour les parties, mais permettra d'écarter les questions préalables de rhétorique qui ont caractérisé l'échec des négociations USTR-UE précédentes.

Tandis qu'il est vrai que l'UE et les États-Unis combattront dur pour les intérêts de leurs champions respectifs, qui ont assurément le statut iconique, Airbus et Boeing ne seront pas les seules compagnies aérospatiales européennes et américaines affectées par les résultats. Les représentants des ministères du commerce apprécient complètement les questions plus vastes en jeu, non seulement dans le secteur LCA mais aussi en termes de relations commerciales transatlantiques. Tandis que Boeing et Airbus espèrent qu'ils pourront gagner quelques avantages commerciaux de cette affaire et continueront à inciter leurs représentants de commerce respectifs pour soutenir leur position, les jugements de l'OMC et les négociations suivantes sont probablement incapables de produire un gagnant net. En effet, maintenant que le duopole Boeing-Airbus a été fermement établi, l'UE et les États-Unis ont un droit acquis en s'assurant que l'équilibre courant n'est pas excessivement dérangé. La concurrence en a bénéficié sur leurs lignes aériennes concernées ainsi que leurs fournisseurs de pièces. Après une année record de ventes et des excellentes prévisions de croissance du marché, ni Boeing ni Airbus ne sont en mesure de se plaindre au sujet de ventes ou de rentabilité. Également, les représentants de commerce respectifs ne permettront pas à la défense robuste de leur champion d'éclater le secteur LCA et de développer une guerre commerciale globale. La recherche d'une victoire marginale pour Boeing ou Airbus

n'est pas en rapport avec le prix de compromettre le rapport commercial transatlantique courant qui produit la coopération et le progrès importants dans les négociations de Doha. Les négociateurs font face indubitablement à un défi significatif en produisant une solution acceptable, qui laisse l'honneur des deux côtés intact. La question du mélange de genres entre la défense R&D et le développement d'aéronefs commerciaux rends cette solution plus complexe, mais ni les gouvernements européens ni les Américains ne souhaiteraient que le conflit LCA affecte la recherche de la défense. En effet, le R&D aérospatial sans but pratique, bénéficiant la défense et le développement d'aéronefs commerciaux, fournit l'avenue le plus probable pour l'Europe pour continuer avec des subventions d'une façon indirecte qui semblerait acceptable aux Américains.

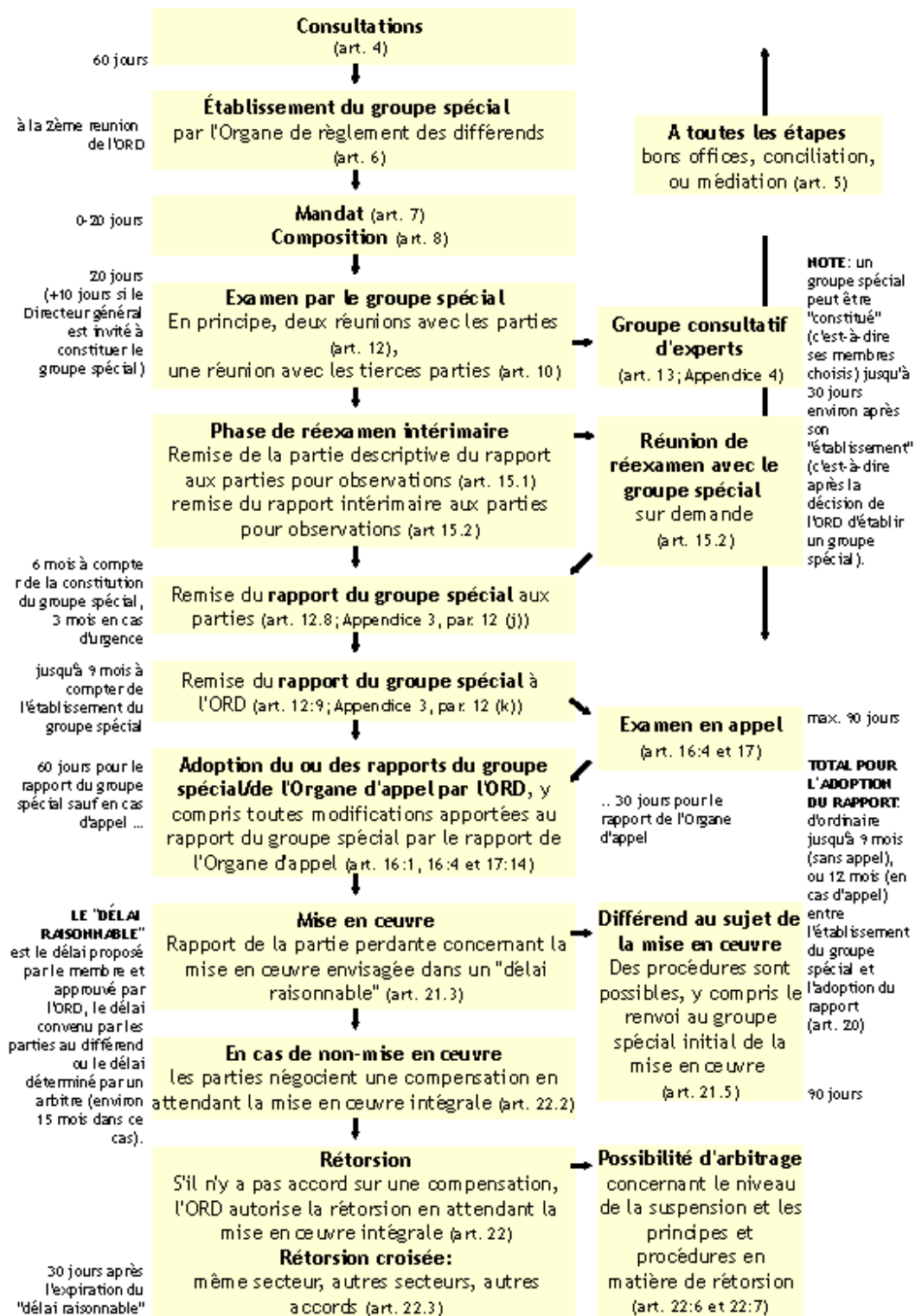
Une motivation supplémentaire pour les négociateurs est que, une fois qu'une solution acceptable est réalisée, ils seront en mesure de rechercher des accords avec d'autres membres de l'OMC qui ont des intérêts nationaux dans le secteur aérospatiale LCA. En l'absence du gouvernement approprié du secteur LCA, la bataille entre Boeing et Airbus pour prendre le dessus a forcé chacun d'eux à rechercher des alliances stratégiques respectivement avec les compagnies aérospatiales japonaises et chinoises, au détriment des fournisseurs américains et européens. En outre, des telles alliances menacent de miner les avantages technologiques et commerciaux stratégiques que l'Amérique et l'Europe ont sur le marché LCA (Pritchard et McPherson, 2004). Les accords plurilatéraux LCA avec le Japon et, finalement la Chine assureraient le gouvernement international des subventions dans les industries de développement et de fabrication des aéronefs civils. Ceci éliminerait les inégalités pour tous les intéressés dans le cadre de la concurrence et aiderait les Européens et les Américains à protéger leurs avantages stratégiques dans le secteur LCA.

Finalement, les « prophètes de malheur » qui prévoient que la bataille entre Boeing et Airbus se développera en guerre commerciale complète entre l'Europe et les États-Unis sont susceptibles d'être déçus. Ni Boeing ni Airbus ne sont susceptibles de recevoir un coup de grâce par suite des jugements de l'OMC, et l'écriture de l'épithaphe de l'un ou l'autre des géants de l'industrie LCA serait prématurée. Egaleme nt, les relations commerciales transatlantiques ne seront probablement pas marquées d'une cicatrice majeure par les négociations qui s'ensuivront une fois que l'OMC aura annoncé ses jugements. Cela ne veut pas dire qu'il n'y aura pas des périodes difficiles, et qu'on fera « couler le sang » à un moment donné pendant que les négociateurs essayent de trouver une sortie de l'impasse courante. Une seule chose est certaine dans cette affaire - les avocats des deux côtés seront occupés pour très longtemps.

6 ANNEXE

ORGANE DE REGLEMENT DES DIFFERENDS – LA PROCEDURE DE GROUPE SPECIALE

Note: certains des délais spécifiés sont des délais maximaux, d'autres sont des délais minimaux, certains sont impératifs, d'autres non



Source : le site de web de l'OMC, http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/disp2_f.htm.

7 **BIBLIOGRAPHIE**

OUVRAGES EN ANGLAIS

LYNN, Matthew. *Birds of Prey: Boeing Vs. Airbus, a Battle for the Skies*. Four Walls Eight Windows, 1998.

REDDING, Robert and Yenne, Bill. *Boeing: Planemaker to the World*. Thunder Bay Press, 1997.

RODGERS, Eugene. *Flying High : The Story of Boeing and the Rise of the Jetliner Industry*. Atlantic Monthly Press, 1996.

LAWRENCE, P K and THORNTON, D W. *Deep Stall: The Turbulent History of Boeing Commercial Airplanes*. Ashgate Publishing Ltd, 2005.

ARTICLES DE REVUES EN ANGLAIS

FISHER, Daniel I. "'Super jumbo' problem: Boeing, Airbus, and the battle for the geopolitical future." *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, Volume 26, Issue 3 (May 2002): 869-892.

GOLDSTEIN, Andrea E and MCGUIRE, Steven M. "The Political Economy of Strategic Trade Policy and the Brazil-Canada Export Subsidies Saga." *The World Economy*, Volume 27, Issue 4 (2004): 541-566.

MCGUIRE, S. "Between Pragmatism and Principle: Legalisation, Political Economy and the WTO's Subsidy Agreement." *The International Trade Journal*, Volume 16, Number 3 (Fall 2002): 319-343.

PAVCNIK, N. "Trade Disputes in the Commercial Aircraft Industry". *The World Economy*, Volume 25, Number 5 (May 2002): 733-751.

PRITCHARD, David and MACPHERSON, Alan. "Industrial Subsidies and the Politics of World Trade: the Case of the Boeing 787." *The Industrial Geographer*, Volume 1, Issue 2 (2004): 57-73.

ARTICLES EN ANGLAIS

HAYWARD, K. Prof. "Trade Disputes in the Commercial Aircraft Industry: A Background Note". Specialist Paper by the Royal Aeronautical Society, April 2005.

DE MELO, Jaime. "Notes on the Boeing-Airbus Rivalry". Département Economie Politique, Université de Genève, 25 October 2000.

GELLMAN, Aaron J. Dr. « A Shadow Critical Project Appraisal : The A380 Program ». Research paper funded by the Boeing Company, June 2004.

PÉRIODIQUES

Air et Cosmos

Aviation Weekly

Flight International

The Economist

SITES WEB

Aerospaceweb.org, <http://www.aerospaceweb.org/>.

Airbus, <http://www.airbus.com/en/>.

CNN, <http://edition.cnn.com/>.

EurActiv.com – The EU Policy Portal, http://www.euractiv.com/?_lang=FR.

Europa – The European Union Online, <http://europa.eu.int/>.

Le Monde, <http://www.lemonde.fr/>.

The American Institute of Aeronautics and Astronautics, <http://www.aiaa.org/>.

The Boeing Company, <http://www.boeing.com/>.

The Economist, <http://www.economist.com/index.html>.

The Financial Times, <http://news.ft.com/home/europe>.

The Royal Aeronautical Society, <http://www.raes.org.uk/>.

The Times Online, <http://www.timesonline.co.uk/>.

The United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov/index.html>.

The Washington Research Council, <http://www.researchcouncil.org/>.

The World Trade Organization, <http://www.wto.org/>.

INTERVIEWS

1. Professor Keith Hayward FRAeS, Head of Research, Royal Aeronautical Society, Londres, le 14 février 2006.
2. Charlie Miller, Communications Director, International Communications World Headquarters, The Boeing Company, Londres, le 15 février 2006.
3. Dr Steven McGuire, Senior Lecturer in International Business, School of Management, University of Bath, interview à téléphone, le 21 février 2006.
4. David Ross, General Counsel's Office of the United States Trade Representative, interview à téléphone, le 23 février 2006.
5. Simon Towler, Deputy Director Aerospace, Department of Trade and Industry, United Kingdom, interview à téléphone, le 1 mars 2006.

TABLE DES MATIÈRES

1	<u>INTRODUCTION</u>	1
2	<u>PREMIÈRE PARTIE : L'HISTORIQUE DE BOEING COMPANY ET AIRBUS</u>	3
2.1	<i>L'HISTORIQUE DE « BOEING COMPANY »</i>	4
2.2	<i>L'HISTORIQUE DE « AIRBUS »</i>	7
3	<u>DEUXIÈME PARTIE : LES PLAINTES À L'OMC DES ÉTATS-UNIS ET DE L'UE SUR LES MESURES VISANT LE COMMERCE DES AÉRONEFS CIVILS GROS PORTEURS</u>	11
3.1	<i>Les procédures de l'OMC de règlement des différends</i>	11
3.2	<i>L'opinion de l'OMC sur Les subventions</i>	12
3.3	<i>Un précédent à l'OMC – les différends canadien et Brésilien sur l'exportation des aéronefs civils</i>	14
3.4	<i>LES ORIGINES DES DIFFÉRENDS À L'OMC – UNE CHRONOLOGIE DES ÉVÉNEMENTS</i>	15
3.4.1	<i>L'Accord de 1992 sur les Aéronefs Civils Gros Porteurs</i>	15
3.4.2	<i>l'Accord SMC</i>	16
3.4.3	<i>La Soumission Américaine à l'OMC</i>	17
3.5	<i>FACTEURS QUI ONT MENÉ À UNE MONTÉE EN PUISSANCE DU DIFFÉREND DEVANT L'OMC</i>	18
3.6	<i>Le cœur des différends à l'OMC – les plaintes américaines et européennes</i>	20
3.6.1	<i>La Plainte Américaine</i>	20
3.6.2	<i>La Plainte de CE</i>	22
4	<u>TROISIÈME PARTIE - COMMENT EST-CE QUE L'HISTOIRE SE DÉROULERA?</u>	26
4.1	<i>DÉLIBÉRATIONS À L'OMC</i>	26
4.2	<i>FACTEURS QUI DÉCOURAGENT UNE GUERRE COMMERCIALE ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET L'UNION EUROPÉENNE</i>	28
4.2.1	<i>Difficultés à Vaincre</i>	28
4.2.2	<i>Les Motifs d'Optimisme</i>	29
4.3	<i>IMPLICATIONS POUR LES PAYS TIERS</i>	31
5	<u>CONCLUSION</u>	33
6	<u>ANNEXE</u>	35
7	<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	36