



Les relations

Europe communautaire / Etats-Unis

dans le domaine de l'industrie de

défense : combler le fossé ?

Chef de bataillon François Rondeau du Noyer
13^e promotion du Collège interarmées de défense
Année 2005/2006

Mémoire rédigé dans le cadre du séminaire de géopolitique numéro 7 :
« Géopolitique de l'Europe et de ses frontières »

Directeur de séminaire : Monsieur Pierre Verluise.

FICHE DOCUMENTAIRE

1. Les relations Europe communautaire / Etats-Unis dans le domaine de l'industrie de défense : combler le fossé ?
2. 2006_memoire_geop_industrie_defense_rondeau_du_noyer
3. Chef de bataillon, armée de terre, Rondeau du Noyer François, France.
4. 22 mars 2006.
5. Division B – groupe B3.
6. Mémoire de géopolitique.
7. Le mémoire présentera tout d'abord un état des lieux du secteur industriel de défense, en insistant sur les spécificités de l'activité économique de « production de défense ». A cette occasion la suprématie de l'industrie de défense des Etats-Unis sera mise en lumière. Puis il conviendra de s'interroger sur la nature des relations entre les Etats-Unis et l'Europe en matière d'industrie de défense. Sont-elles fondées sur des principes politico stratégiques, ou sur de simples règles commerciales ? Pour tenter de répondre à cette question, nous envisagerons, en les opposant, les deux voies pour aborder les relations dans le secteur de l'industrie de défense : la voie institutionnelle et la voie entrepreneuriale. Enfin il s'agira de montrer que les acteurs économiques de l'Europe communautaire ne sont pas démunis face à cette puissance américaine renouvelée ; ils ont les moyens d'agir. Mais pour agir, la construction d'une industrie de défense communautaire unifiée s'impose, car seule la création d'un ensemble économique cohérent sera capable de coopérer ou de faire face à l'industrie américaine de l'armement. Atteindre cet objectif exige une implication de tous les niveaux de décision : industriels, états membres, instances européennes.
8. Industrie de défense, Etats-Unis, Europe communautaire, relations interétatiques, Agence européenne de la défense.

Les relations Europe communautaire / Etats-Unis
dans le domaine de l'industrie de défense : combler le fossé ?

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE : COMPARER LES ETATS-UNIS ET
L'EUROPE EN MATIERE D'INDUSTRIE DE DEFENSE FAIT
APPARAITRE LA FORTE INEGALITE DES SITUATIONS.

Le secteur industriel de défense en Europe : diversité des acteurs.

La suprématie des Etats-Unis.

DEUXIEME PARTIE : ETATS-UNIS ET EUROPE : UN
PROBLEME RELATIONNEL ?

L'acquisition de Fiat-Avio par Carlyle est un exemple de la
complexité des relations du secteur.

Deux voies pour aborder les relations entre l'Europe et les Etats-Unis
dans le secteur de l'industrie de défense.

Tentative de synthèse partielle.

TROISIEME PARTIE : LES MODES D'ACTION EUROPEENS.

Le niveau des entreprises.

Le niveau des Etats nationaux.

Le niveau européen.

Introduction

Pour l'année 2004, alors que le budget de défense des Etats-Unis s'élève à 409 milliards d'euros, le budget de l'Europe communautaire n'atteint pas la moitié de cette somme, se limitant à 153 milliards d'euros. Ce déséquilibre perdure en 2005 ; les cartes et graphiques présentés en annexes 1 à 3 ont pour but de l'illustrer, tout en évoquant les différences entre les pays européens.

Cette supériorité budgétaire des Etats-Unis est un des révélateurs de la suprématie mondiale de l'industrie de défense américaine. Face à cette inégalité, comment les acteurs européens de la défense peuvent-ils s'adapter à la puissance américaine dans ce secteur industriel ?

Avant de tenter de répondre, trois termes de cette problématique méritent d'être explicités. Tout d'abord, le verbe « s'adapter à » veut suggérer que les relations Europe / Etats-Unis en matière d'industrie de défense sont complexes : elles oscillent sans cesse entre coopération et concurrence, voire opposition. Ensuite, la notion d'« industrie de défense » mérite une définition précise. Ce concept a remplacé celui d'« industrie d'armement » et a été créé en 1972 lors de la réforme qui a transformé le Ministère de la guerre en Ministère de la défense. Le champ de l'industrie de défense couvre non seulement celui de la production d'armement mais également les domaines de la recherche, du développement, du suivi des programmes et de la prévision. On emploie de plus en plus l'expression « BITD » : Base industrielle et technologique de défense. Cette évolution justifie donc l'emploi de l'expression « acteurs européens de la défense ». Le but est de mettre en avant le fait que la Communauté européenne n'est pas le seul lieu d'action du secteur : le niveau des entreprises privées, ainsi que celui des Etats, seront abordés.

L'objet de l'étude a été volontairement limité. Il s'est focalisé sur l'Europe communautaire et les Etats-Unis. N'ont été pris en considération que les acteurs appartenant soit à l'une soit à l'autre. Ont donc été exclues du champ d'analyse les autres puissances nucléaires (Russie, Chine) et les autres organisations internationales ou coalitions (Organisation des nations unies ou Organisation du traité de l'atlantique nord), qui pourtant jouent toutes un rôle clé dans les évolutions du secteur de l'industrie de défense. De même, une autre limite est le choix a priori de ne pas tenter de préciser les disparités qui existent entre les pays de l'Union européenne en

matière d'industrie d'armement. L'Europe a été prise en compte de façon globale, le cas particulier de chaque nation n'a pas été envisagé, à l'exception de celui de la France (à titre d'exemple, pour illustrer les moyens d'action d'un Etat).

L'idée qui sera développée est que la construction d'une industrie de défense communautaire unifiée s'impose, car seule la création d'un ensemble économique cohérent sera capable de coopérer ou de faire face à l'industrie américaine de l'armement. Atteindre cet objectif exige une implication de tous les niveaux de décision : industriels, Etats membres, instances européennes.

Il s'agira tout d'abord de montrer comment, en matière d'industrie de défense, se manifeste la puissance américaine, en comparaison avec son homologue européen. Par ailleurs, en quoi cette supériorité américaine avérée pose-t-elle problème ? Enfin, étudier les modes d'action retenus par les acteurs européens soulignera comment ceux-ci peuvent agir pour demeurer un acteur incontournable de ce marché spécifique.

1/ Comparer les Etats-Unis et l'Europe en matière d'industrie de défense fait apparaître la forte inégalité des situations.

L'objet de cette première partie est de tenter de présenter un état des lieux du secteur industriel de défense en Europe et aux Etats-Unis, en insistant sur les caractéristiques des deux marchés, afin de présenter les causes et les conséquences de la suprématie américaine. Le marché européen sera en premier lieu évoqué ; à cette occasion, nous insisterons sur les spécificités de l'activité économique de « production de défense », et nous tenterons de brosser un rapide portrait des acteurs variés qui y participent. Puis nous nous intéresserons à l'industrie de défense aux Etats-Unis ; et, après avoir montré en quoi sa suprématie était visible, nous chercherons à expliquer les facteurs de cette supériorité.

11/ Le secteur industriel de défense en Europe : diversité des acteurs.

Au sein des pays européens, quels sont les acteurs du secteur industriel de la défense ? Les présenter permet d'évoquer la nature des liens qui unissent ces acteurs et de rappeler la spécificité de cette activité économique. En effet, bien que les règles varient en Europe d'un

pays à l'autre, il importe de connaître les caractéristiques générales et les motivations de chacun de ces acteurs.

111/ Les armées ont un rôle de « prescripteur ».

En tout premier lieu il convient de présenter l'utilisateur final, au profit duquel a lieu le processus de production : le soldat. Celui-ci tient un rôle très particulier, que l'on observe également sur d'autres marchés, où il reçoit alors le nom de « prescripteur¹ ». En effet les armées interviennent en matière d'industrie de défense en ce qu'elles cherchent à influencer l'achat du client, c'est-à-dire l'Etat. Elles ont pour principal souci la satisfaction de leurs besoins opérationnels, qui recouvrent à la fois la performance des matériels, la cohérence des systèmes d'armes et des systèmes de force, et, dans un contexte de plus en plus marqué par les actions militaires internationales, l'interopérabilité. Les matériels doivent également répondre à des contraintes de soutien technique et à des contraintes calendaires afin d'éviter toute rupture de capacité. En Europe, cet acteur se caractérise par sa spécificité nationale : il n'existe pas d'armée européenne, dont l'unité permettrait une standardisation du produit industriel.

112/ Les Etats : des clients tout puissants ?

L'acteur principal du secteur industriel de la défense est le client, c'est-à-dire l'état, à travers ses agences d'acquisition d'armement. En tant que donneur d'ordres, l'état partage les intérêts des armées. Cependant, il a également d'autres intérêts et d'autres priorités, pas toujours compatibles. Tout d'abord, afin de garantir l'avenir de son industrie de défense, l'état doit veiller à la pérennité des compétences technologiques et faciliter les exportations. On a ainsi pu voir l'Etat français imposer à l'aéronavale l'achat du Rafale, dont l'état de développement était totalement incompatible avec l'impératif calendaire de remplacement de ses F-8 Crusader, et imposer à l'Armée de l'air l'achat du Mirage 2000-5, en dehors de tout besoin exprimé, pour permettre son exportation vers Taiwan, retardant d'autant le développement du

¹ Le terme « prescripteur » appartient au domaine du marketing, et désigne celui qui, dans l'acte d'achat, bénéficie du produit, et cherche donc à influencer le client, à orienter l'achat. Ainsi, un enfant est prescripteur dans le cadre d'un achat de jouets à l'occasion de Noël ; la notion de prescription est présentée par Philip Kotler et Bernard Dubois dans Marketing Management, 11^{ème} édition, 2004, Pearson, pages 194 et 326.

Rafale¹. Ensuite le secteur de l'industrie de défense se situe au cœur de la politique extérieure de l'Etat : les industriels ont vocation à exporter leurs armements partout où ils le peuvent. L'état a un rôle de contrôle et veille à ce que ces exportations restent compatibles avec ses orientations politiques. Enfin, l'Etat est parfois propriétaire et souvent actionnaire des groupes qui produisent le matériel utilisé dans les domaines de la défense et de la sécurité. Les relations entre l'Etat et les industriels de défense sont donc complexes et souvent intéressées.

La spécificité du marché de l'industrie de défense est consacrée par l'article 223 du traité de Rome, devenu article 296 du traité de Maastricht, qui l'exclut de facto des règles normales de la concurrence, pourtant centrales dans la construction européenne, au nom du droit des états à assurer leur sécurité :

« Tout état membre peut prendre des mesures qu'il estime nécessaires à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité et qui se rapportent à la production ou au commerce d'armes, de munitions et de matériel de guerre ; ces mesures ne doivent pas altérer les conditions de la concurrence dans le Marché Commun en ce qui concerne les produits non destinés à des fins spécifiquement militaires ».

Dès lors, l'impact économique et social du secteur de la défense influence les gouvernements. En France, le cas de Giat industries est emblématique de ce soutien accordé à l'Etat aux entreprises dont il est le propriétaire. Ce cas de figure tend cependant à devenir l'exception, à mesure du désengagement progressif de l'État par rapport à l'industrie.

Ce groupe d'acteurs constitué par les Etats européens ne se caractérise pas par son homogénéité. Il faut au contraire en souligner la disparité. Celle-ci s'explique par les ambitions contrastées des gouvernements, qui accordent à leur défense une place très variable. Faire le choix d'une politique d'indépendance en matière d'armement est un choix ambitieux qui n'a été fait que par un nombre limité de pays européens. Les deux pays les plus volontaristes en la matière sont la France et le Royaume-Uni. Un deuxième groupe de pays intermédiaires, disposant d'importants moyens mais n'étant pas autonomes dans tous les secteurs, est constitué de l'Allemagne, de l'Italie et de l'Espagne. Les autres pays européens (notamment les Nouveaux pays européens) ne possèdent pas de capacité de production en matière d'industrie de défense et sont donc très dépendants des ventes d'armes américaines.

¹ Ces informations sur les liens entre le « comité Rafale » et l'Etat français ont été obtenues lors de l'entretien avec le général Morillon, réalisé le 22 octobre 2005, à Bruxelles, dans les locaux de la Représentation du Parlement européen.

Cette distinction entre pays producteurs et non producteurs est essentielle pour comprendre les motivations parfois divergentes sur la question de l'industrie de défense européenne. D'un côté, les pays producteurs, qui ont fait le choix de l'autonomie des approvisionnements en armement, hésitent à déléguer cet élément de leur souveraineté à une industrie qui échapperait à leur contrôle, en particulier lorsque la protection de technologies sensibles sont en jeu. À l'opposé, les pays non producteurs ont du mal à souscrire à une politique d'indépendance européenne en matière d'armements, potentiellement plus coûteuse que leur actuelle dépendance. D'autre part, pour les pays producteurs, qui ont fait le choix de subventionner une capacité de production d'armement autonome, les ventes à l'exportation constituent un moyen de participer au financement de leurs ambitions : l'allongement des séries permet de répartir les coûts de développement sur un plus grand nombre d'unités et donc de réduire à un niveau acceptable le prix unitaire des matériels destinés au marché domestique.

113/ Les industriels : aperçu de la BITD.

Les industriels européens de l'armement cherchent très naturellement à améliorer leur image et ont donc souhaité se séparer de la dénomination peu flatteuse de vendeurs d'armes. Les industriels, regroupés depuis 2000 sous l'acronyme de BITD, constituent le troisième et dernier acteur du marché de la défense. Il faut d'emblée souligner l'opposition de principe qui existe entre la sphère publique du monde de la défense¹ et celle du monde de l'entreprise industrielle. En effet, la défense est un monde fermé, dans lequel s'exerce la pleine souveraineté des nations, lesquelles souhaitent maîtriser la technologie sur leur propre sol, conserver l'indépendance de leurs approvisionnements en armements, contrôler les exportations, s'équiper auprès de fournisseurs purement nationaux. Cloisonnement et secret constituent donc traditionnellement les règles dans le secteur. Pour illustrer cette situation, on peut évoquer l'analyse de Denis Ranque, président directeur général de Thalès, qui, dans un entretien privé², espère que le développement de l'Agence européenne de la défense (AED) permettra une diminution du cloisonnement juridique du secteur. Celui-ci a d'après lui pour effet de réduire considérablement les échanges d'informations entre les industriels. A l'opposé de ce monde fermé, institutionnel et emprunt d'enjeu vitaux pour les nations,

¹ Ce terme de défense peut sembler vague et est en constante évolution ; l'expression « homeland security » illustre la récente tentative américaine de définition précise de l'univers de la défense ; nous reviendrons sur cette notion.

² Entretien du 10 novembre 2006 à l'Ecole militaire avec Monsieur Denis Ranque, président directeur général de la société Thalès.

l'industrie est un monde ouvert aux aléas du marché et à la concurrence, désireux de se développer à l'international et soumis à la seule loi de la rentabilité.

Par ailleurs, suite aux spécificités du secteur, les leviers d'action de l'industrie d'armement peuvent paraître paradoxaux. D'un côté, les industriels sont soumis au bon vouloir de l'Etat-client. Mais d'un autre côté, l'industrie nationale de défense est en même temps l'objet d'un traitement de faveur en terme de concurrence, dont elle peut facilement abuser. Les situations de quasi-monopole étant fréquentes, l'état a rarement de levier efficace en cas de désaccord profond avec l'industrie : on a ainsi vu le « comité Rafale »¹, composé de Dassault, Thalès et SNECMA exercer une forte pression sur le gouvernement français au début de l'année 2000, réclamant au titre du soutien à l'exportation 12 milliards de francs pour développer les spécificités export de son avion de combat, sans véritable contrepartie pour les utilisateurs. Dans ce cas, malgré la très forte réticence des états-majors et de la DGA, les industriels français ont réussi à obtenir l'essentiel de leurs revendications. De plus, l'industrie de l'armement a souvent une influence plus ou moins grande sur la classe politique et elle n'hésite pas à s'en servir.

La connivence entre le client et le producteur a donné naissance au concept de « complexe militaro-industriel », souvent fustigé. On lui reproche les pires maux, et peut-être n'est ce pas à tort. Ainsi, dans son film « I comme Icare », le cinéaste Henri Verneuil fustige l'industrie de défense américaine pour avoir adopté un comportement comparable à celui de la Mafia italienne, et accuse le « complexe militaro-industriel » d'avoir assassiné le Président Kennedy en 1963. Il ne s'agit pas ici de commenter cet événement historique. D'une façon plus générale, le supposé pouvoir occulte que se partageraient les états-majors, les agences de l'armement et l'industrie est en partie fondé sur des fantasmes simpliste. Ce qui apparaît cependant, c'est une convergence d'intérêts sur la nécessité de poursuivre et de développer les programmes d'armement. Celle-ci explique le lobbying pratiqué par l'industrie vis-à-vis des gouvernements et l'influence politique que confère à l'industrie son poids économique et social. Mais les intérêts ne sont pas strictement identiques entre les acteurs. Les états-majors soupçonnent l'industrie et le gouvernement de toujours se mettre d'accord sur le dos des armées sans tenir compte des besoins opérationnels. Parallèlement, les industriels accusent l'état d'être à l'origine de surcoûts, du fait de tergiversations et de retards budgétaires.

¹ Entretien avec le général Morillon.

Enfin, à l'image des Etats qui les hébergent, les industriels européens de la défense ne constituent pas un groupe homogène. On peut le diviser en trois groupes, en fonction de la taille des entreprises et de leur capacité d'intégration. Le premier groupe compte les maîtres d'oeuvre, architectes de systèmes d'armes, capables de fédérer les technologies et le tissu industriel nécessaires à la conception et à l'assemblage des systèmes d'armes. Le deuxième groupe englobe les grands équipementiers, fournissant de grands sous-ensembles de haute technologie spécialisée tels que moteurs, capteurs, armements, avionique, systèmes d'armes, systèmes de communication et de commandement. Enfin le troisième groupe se compose des fournisseurs proprement dits, souvent PME-PMI¹ de haute technologie, possédant les compétences techniques nécessaires pour produire des équipements aux normes aéronautiques ou militaires mais dont la production très diversifiée est également destinée au marché civil.

12/ La suprématie des Etats-Unis.

121/ Un exemple : Carlyle rachète Fiat Avio.

La puissance des Etats-Unis les autorise à exercer une forte pression sur l'économie mondiale de la défense. Le domaine des acquisitions d'entreprises constitue l'un de leurs multiples outils. Ainsi, à l'été 2003, suite à une audacieuse offre publique d'achat (OPA), Fiat Avio, l'une des plus importantes entreprises motoristes européennes a été cédée, à hauteur de 70 pour cent, au fond d'investissement américain Carlyle. Les activités de défense de Fiat Avio sont pourtant qualifiées de « hautement stratégiques » par un rapport d'information de l'Assemblée nationale française². Le motoriste participe notamment au système de propulsion des fusées Ariane 4 et 5, ainsi qu'aux motorisations de l'avion Eurofighter et de l'hélicoptère NH 90³. Depuis, le groupe Carlyle préside donc aux destinées de Fiat Avio, même si la présence minoritaire de l'Etat italien au capital autorise un contrôle de celui-ci sur les activités de l'entreprise rachetée.

¹ PME-PMI : petites et moyennes entreprises – petites et moyennes industries

² Rapport d'information de l'Assemblée nationale :

1. Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 22 octobre 2004,
2. Déposé par la commission de la défense nationale et des forces armées, sur la participation de capitaux étrangers aux industries européennes d'armement.

³ Avion de chasse et hélicoptère de transport mis en service dans certaines armées européennes au début des années 2000.

122/ Restructuration de l'industrie de défense des Etats-Unis.

Une telle offensive d'un groupe américain constitue une conséquence de la restructuration préalable de l'industrie de défense américaine, qui, après avoir accepté de mettre en œuvre de fondamentales transformations en son sein, est désormais en position de force par rapport à ses concurrentes européennes. En effet, entre 1988 et 2003, un processus de restructuration et de concentration de l'industrie d'armement a lieu, qui voit quatre groupes dominants s'imposer sur le marché: Lockheed-Martin, Boeing, Northrop-Grumman, Raytheon. Pendant la même période, huit des quinze premiers fournisseurs du Pentagone disparaissent. Citons ici comme exemple le rachat de l'avionneur MacDonnell-Douglas par Boeing au début de 1997.

123/ Soutien sans faille du gouvernement fédéral.

Cette restructuration a avant tout été possible grâce à l'action du gouvernement. Sous couvert d'un libéralisme généralement affiché, les Etats-Unis font montre d'un interventionnisme particulièrement marqué afin de protéger leurs industries de défense et de les positionner favorablement sur le marché mondial. Dans ce but, le Gouvernement fédéral a mis sur pied dispositif de contrôle et de protection particulièrement complet et restrictif, couplé à des outils de financement et de soutien des PME.

1231/ Mesures de protection.

Ce « patriotisme économique » est parfaitement illustré par l'existence du Committee on Foreign Investments in the United States (CFIUS¹). La création du CFIUS a eu lieu en 1990, dans le cadre de la section 5021 de l'Omnibus Trade and Competitiveness Act (dénommée également Exon Florio Amendment), adoptée en 1988, qui donne au Président des Etats-Unis la possibilité d'interdire ou de suspendre tout projet de fusion, d'acquisition ou de prise de contrôle par des intérêts étrangers, qui mettrait en péril la sécurité nationale. Le CFIUS examine tous les projets d'investissements étrangers, instruit un dossier et remet ses

¹ Comité de surveillance des investissements étrangers aux Etats-Unis. La création du CFIUS a eu lieu en 1990, dans le cadre de la section 5021 de l'Omnibus Trade and Competitiveness Act (dénommée également Exon Florio Amendment), adoptée en 1988, qui donne au Président des Etats-Unis la possibilité d'interdire ou de suspendre tout projet de fusion, d'acquisition ou de prise de contrôle par des intérêts étrangers, qui mettrait en péril la sécurité nationale.

conclusions au Président. Organisme interministériel, le CFIUS, présidé par le secrétaire au Trésor, compte douze personnes. Il rassemble des représentants des ministères de la défense, du commerce, de la justice, du Council of Economic Advisors, de l'Office of Management and Budget, ainsi que le United States Trade Representative, le directeur de l'Office of Science and Technology Policy, celui de la National Security Affairs et le président de l'Economic Policy¹, auxquels a été adjoint en février 2003 un représentant du Département de la sécurité intérieure (« Homeland Security² »). Si une transaction apparaît de nature à affecter la sécurité nationale, le Président prend la décision de bloquer l'opération³. Ce dispositif couvre un champ très large, grâce à la notion de homeland security. En effet, cette législation s'applique à toute transaction susceptible d'entraîner une menace pour la sécurité des Etats-Unis. La notion de sécurité nationale est appréciée de façon extensive, par référence aux produits, services et technologies « susceptibles d'avoir un impact sur le leadership technologique américain dans des domaines touchant à la sécurité nationale », ou de nature à affecter la capacité des industries concernées à répondre aux besoins de la sécurité nationale. Le caractère particulièrement étendu du domaine couvert par le CFIUS a été récemment illustré par le cas du projet de revente par IBM de ses activités d'ordinateurs personnels au groupe chinois Lenovo, annoncé en décembre 2004. Cette transaction a été soumise au CFIUS à la fin du mois de janvier 2005, ce qui témoigne de la vigilance exercée par le CFIUS, y compris sur des opérations concernant des technologies purement civiles.

1232/ Soutien du gouvernement fédéral aux petites entreprises du secteur des technologies innovantes.

¹ La présentation exacte de la composition des membres du CFIUS a ici pour but de souligner leur diversité et de montrer que l'ensemble des acteurs économiques et partenaires sociaux prennent part à la protection économique du territoire.

Traduction des termes américains :

- Council of Economic Advisors : bureau du conseil économique.
- Office of Management and Budget : bureau de la gestion budgétaire.
- United State Trade Representative: délégué au commerce des Etats-Unis.
- Office of Science and Technology Policy : bureau chargé du secteur de la recherche et du développement.
- National Security Affairs : agence de renseignement fédérale (la première en taille de budget, devant le FBI et la CIA).
- Economic Policy : conseil économique

² Homeland Security : ce concept est très développé aux Etats-Unis et concerne, de façon transverse, tous les domaines de l'Etat : justice, économie, police, antiterrorisme, etc.

³ Source : « Access to the US defence market », étude de l'Association pour la Diffusion de l'Information Technologique (ADITECH) du 18 avril 2002.

En outre, ce dispositif, inséré parmi d'autres dans un système global et cohérent de protection de l'industrie, est associé à des outils performants d'aide au financement des petites et moyennes entreprises (PME) du secteur de la défense et la sécurité. Ces instruments s'insèrent dans le dispositif plus large d'aide et de soutien aux PME, dénommé Small Business Administration (SBA), afin de conseiller et de protéger, dans la mesure du possible, ces entreprises. La SBA est une agence fédérale décentralisée, disposant d'un budget d'environ 800 millions de dollars et de personnels de l'ordre de 4100 personnes. Outre ses programmes destinés à faciliter l'accès des PME aux marchés publics, à développer la formation et à dispenser des conseils, elle fournit des aides financières, sous forme de prêts, de garanties ainsi que de soutien à l'industrie du capital-risque par le biais d'un programme spécifique, d'un budget annuel de l'ordre de 30 millions de dollars. De fait, le secteur du capital-risque et du capital-développement est particulièrement développé aux Etats-Unis, ce qui permet d'assurer le financement des PME stratégiques. Citons l'exemple du fonds d'investissement In-Q-Tel, créé par la CIA en 1999 afin de réaliser des investissements dans des starts-ups¹ présentes dans les technologies de l'information pouvant être utiles aux services de renseignement américains. Travaillant en liaison avec les grands organismes américains de hautes technologies, In-Q-Tel s'efforce de détecter ces sociétés, principalement dans les domaines de la conception de logiciels et de moteurs dédiés à l'analyse linguistique, la récupération de données sur les réseaux informatiques, la sécurité, les technologies géo spatiales et les biotechnologies. In-Q-Tel est intervenu dans le capital de 67 entreprises depuis sa création. Il n'a pas pour objectif de réaliser des profits, sa raison d'être étant d'assurer une veille technologique et d'apporter des moyens de financement aux entreprises prometteuses ; il relève pleinement à ce titre d'un partenariat public-privé (PPP). Ce dispositif a pris véritablement son envol à la suite des attentats du 11 septembre 2001, qui ont mis en lumière les défaillances du système informatique américain en matière de renseignement.

2/ Etats-Unis et Europe : un problème relationnel ?

Evoquer la coopération entre l'Etat et les entreprises dans l'industrie de la défense est légitime, car ce secteur se situe véritablement à la frontière des secteurs publics et privés. D'un point de vue strictement économique, l'existence d'un géant dans un secteur ne condamne pas forcément les acteurs de taille plus modeste. C'est pourquoi la suprématie des

¹ Start-up : entreprise nouvellement créée, aux besoins importants en capitaux extérieurs.

Etats-Unis n'induit pas nécessairement une faiblesse des acteurs européens dans le cadre du marché industriel mondial de la défense. Avant de proposer une voie pour l'avenir de l'industrie de défense européenne, il convient donc de s'interroger sur la nature des relations entre les Etats-Unis et l'Europe en matière d'industrie de défense. Ces relations sont-elles fondées sur des principes politico stratégiques, ou sur de simples règles commerciales ? Et dans les deux cas, doit-on parler de coopération ou de concurrence ? La réponse est complexe. Pour tenter d'en donner un éclairage, nous approfondirons dans un premier temps l'exemple de l'OPA de Carlyle sur Fiat Avio ; en effet, cette acquisition, qui peut sembler anecdotique, illustre parfaitement la complexité des motivations des acteurs dans le domaine de l'industrie de défense. Dans un deuxième temps, nous envisagerons, en les opposant, les deux voies pour aborder les relations dans le secteur de l'industrie de défense : la voie institutionnelle et la voie entrepreneuriale. En guise de synthèse partielle, un schéma, issu de la matrice MacKinsey¹, et visant à classer chacune des situations relationnelles, sera proposé.

21/ L'acquisition de Fiat-Avio par Carlyle est un exemple de la complexité des relations du secteur.

Démêler l'écheveau des motivations des investissements américains au sein de l'industrie de défense européenne n'est pas aisé. D'une part, en tant que marché, l'industrie de défense est bien sûr régie par des considérations économiques et financières. Il est dans certains cas erroné de considérer le développement des opérations d'investissements transnationaux comme autre chose qu'une stratégie commerciale. Ainsi, dans le cas de Fiat, la cession de Fiat Avio à un investisseur en capital s'explique en partie par la volonté de ce groupe automobile de se recentrer sur son cœur de métier². Quant à Carlyle, le fonds réalise là une opération de croissance externe, qu'elle espère profitable. D'autre part ces mêmes opérations, s'appuyant sur une collusion des acteurs économiques et du pouvoir politique, peuvent relever d'une démarche d'encerclement et de prise de contrôle américaine du secteur de défense européen. Le but sous-jacent est alors d'empêcher toute émergence de pôles concurrentiels et d'assurer la prépondérance des Etats-Unis. On ne peut ignorer les aspects politiques de certains

¹ Outil d'analyse, conçu et utilisé par le cabinet anglo-saxon MacKinsey, qui effectue des missions de conseil en stratégie de direction d'entreprise auprès des firmes auprès qui le sollicitent.

² « Fiat envisage de se séparer de ses activités dans les moteurs d'avion », Thomas Le Masson, Le Figaro économie, mai 2003. Par ailleurs, le sens de la décision économique de « se recentrer sur le cœur de métier » est clairement expliquée dans : Competitive Strategy, Michaël Porter, 1980, A Division of Macmillan Publishing Co, Inc., pages 219-234. De même, l'idée de « croissance externe » est présentée aux pages 150 et 151.

investissements. Pour poursuivre l'exemple de l'intervention du fonds Carlyle dans Fiat Avio, il ne peut s'analyser comme une simple opération visant à dégager des revenus et une plus-value lors de leur cession. On doit envisager l'hypothèse que Carlyle souhaite jouer un rôle dans les restructurations européennes du secteur de la défense. Signalons à ce sujet que ce fonds d'investissement, après avoir acquis la majorité du capital de Fiat Avio, était sur les rangs pour racheter MTU Aero Engine¹ – mais s'est fait devancer par un autre investisseur² –, et aurait présenté une offre de prise de participation dans l'espagnol ITP³.

Ainsi, comment évoquer les opérations réalisées par les fonds d'investissement américains dans le secteur de la défense sans mentionner les débats⁴ portant sur les relations des groupes financiers avec les pouvoirs publics et la communauté du renseignement aux Etats-Unis ? Naturellement, il importe de rester équilibré et de ne pas procéder à des interprétations hâtives, tout en se gardant de tout angélisme. Mais le parcours de certains cadres des services de renseignement ou d'hommes politiques au sein d'organismes financiers américains, et inversement, laisse à penser que ces derniers entretiennent des liens étroits avec la communauté du renseignement et l'administration américaines. Le cas du fonds Carlyle est spectaculaire à cet égard. En effet Carlyle a été dirigé, entre 1989 et 2003, par Franck Carlucci, ancien directeur adjoint de la CIA sous la présidence de Jimmy Carter et Secrétaire d'état à la défense sous la présidence de Ronald Reagan ; il compte ou a compté parmi ses associés des personnalités telles que James Baker, ancien Secrétaire américain au Trésor, et John Major, ancien Premier ministre britannique. Les motivations économiques et financières, voire technologiques, des investissements semblent dès lors se combiner à des raisons plus stratégiques, laissant transparaître le désir de jouer un rôle dans les évolutions des industries européennes. L'ampleur des investissements des Etats-Unis dans le secteur de la défense en Europe semble confirmer cette volonté⁵.

¹ MTU Aero Engine est un motoriste allemand : MTU signifie Motoren und Turbinen Union : union des turbines et moteurs.

² Il s'agit du fonds d'investissement nord américain Kohlberg Kravis Roberts (KKR).

³ ITP : industria de turbo propulsores : industrie de turbo propulseurs. Sur ces luttes entre les investisseurs, voir le « Rapport au Premier ministre » du député. Bernard Carayon : « Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale », juin 2003.

⁴ « Débats sur les « liens étroits public privé » aux Etats-Unis », Pascal Pogam, Les Echos, octobre 2003.

⁵ « En 2004, les investissements américains en Europe ont été sept fois plus importants que les investissements européens aux Etats-Unis ». Article de Philippe Guinard dans « La Tribune » du 23 mars 2005, page 7.

22/ Deux voies pour aborder les relations entre l'Europe et les Etats-Unis dans le secteur de l'industrie de défense.

Le flou qui entoure les relations entre Etats-Unis et Europe résulte en grande partie de la dualité d'interprétation dont ces liens sont susceptibles : nouveau lieu d'adaptation du colbertisme, lié à la récente conversion de l'économie aux mécanismes du marché, ou instrument au service de la profitabilité de l'entreprise. Selon l'esprit qui anime l'analyste, l'industrie de défense se voit assigner des objectifs très différents et elle s'incarne dans des structures spécifiques.

221/ L'approche institutionnelle.

Le discours colbertiste entend donner une représentation du monde contemporain fondée sur des rapports de puissance entre Etats par l'intermédiaire de leurs champions économiques nationaux. Ce faisant, il se donne pour objectif de dégager les réponses nécessaires au maintien d'un Etat parmi les pays les plus avancés. Ce discours se fonde sur des postulats d'inspiration techno-dirigiste et belliciste qu'il articule selon une syntaxe particulière. Il débouche sur une conception des relations entre Europe et Etats-Unis dont le pivot est l'Etat et le moteur, l'administration.

2211/ La guerre économique mondiale est déclarée.

Le postulat fondateur de l'approche réside dans le changement radical qui est supposé avoir affecté la nature de la production et des échanges. La théorie du libre échange, voire l'analyse économique libérale toute entière, sont présentées comme un vaste leurre qui n'existe que pour les naïfs, un voile jeté sournoisement par les acteurs les plus puissants et les plus cyniques sur des pratiques impérialistes tendant à la domination des systèmes socio-politiques nationaux.

La notion de guerre économique a été précisée par Bernard Esambert dans les années 90¹. Selon lui, la guerre économique trouve son origine dans la divergence qui est apparue dès le début des années 60 entre le rythme de croissance du commerce mondial et celui de l'activité

¹ Esambert Bernard, La guerre économique mondiale, Paris, éditions Olivier Orban, 1992, 298 pages

intérieure de chaque nation. Au-delà de cette formidable progression en volume, les échanges se sont également profondément transformés du point de vue de la nature des richesses concernées. La part relative des matières premières s'est fortement réduite au profit de celle des produits industriels. Le commerce extérieur n'a donc plus pour finalité l'approvisionnement des pays développés en produits de base pour l'industrie ou la consommation. Il reflète l'affrontement des systèmes économiques nationaux et, au-delà, de la puissance des Etats eux-mêmes. En parodiant la formule de Clausewitz, le commerce international est la poursuite de la guerre par d'autres moyens. « L'objectif [des états] n'est pas de commercer mais d'imposer leur puissance. Il revient aux occidentaux d'en prendre conscience et de se protéger par des mesures adéquates. »¹

Pour les puissances moyennes, écartées de la gestion politique et géostratégique du monde, la substitution de la guerre économique à la confrontation militaire et purement stratégique est un enjeu primordial. Elle leur offre un terrain de revanche sur lequel elles peuvent contester l'ordre établi. Surtout, elle leur donne l'occasion d'un affrontement non militaire dont l'issue est la position de « leader » des puissances moyennes et de partenaire obligé de toute recomposition du monde.

« Bref, le troisième conflit mondial est né dans le début des années 60 et s'est intensifié depuis... Les armes du conflit sont les monnaies et leur parité, le commerce et ses entraves tandis que les entreprises fournissent le gros de troupes et débarquent de plus en plus fréquemment à l'étranger grâce au corps d'élite des multinationales. »²

2212/ Rôle particulier de l'Etat dans une approche institutionnelle.

Ne pouvant répondre par elles-mêmes à leurs besoins, notamment en matière d'information, les entreprises attendent de l'Etat qu'il s'engage à leur côté. Un accord général se dessine chez les partisans de la guerre économique pour reconnaître à l'Etat un rôle irremplaçable d'impulsion et de coordination. Conséquemment, l'Etat se doit d'assister les entreprises nationales dans la conquête et la défense de technologies clés, mais sans pour autant intervenir directement dans la production ou le contrôle des structures sociétaires. Propriété privée et libre jeu de l'offre et de la demande doivent orienter le jeu concurrentiel à l'intérieur du pays ;

¹ Esambert, 1992

² Esambert, 1992

soutien de l'administration et politique d'exportation agressive doivent assurer le développement des parts de marché dans le reste du monde.

Aux Etats-Unis, sous l'influence d'économistes comme Laura d'Andrea Tyson¹, l'Etat fédéral met en œuvre depuis le milieu des années 90 une nouvelle politique explicitement protectionniste. Face à la menace que constituent certains industriels européens ou asiatiques, les Etats-Unis se doivent de se protéger en édictant des mesures positives de politique industrielle ou commerciale. Les secteurs concernés sont évidemment ceux dits de « haute technologie », dont dépendent les progrès généraux de la productivité et la création d'emplois : informatique, semi-conducteurs, aéronautique... Les mesures prises sont naturellement défensives et tendent à renforcer la compétitivité des firmes américaines sur les marchés mondiaux.

222/ L'approche managériale

Elle repose sur le postulat fondamental du caractère nécessaire et souhaitable de l'échange international et sur le refus d'assimiler le jeu concurrentiel et la loi de la jungle. Nous nous appuyerons donc sur la théorie des relations économiques internationales pour présenter tout d'abord cette vision des relations entre Etats-Unis et Europe dans le domaine de l'industrie de défense. Puis nous présenterons en quoi une approche managériale influence les choix des acteurs dans les relations au sein du secteur de l'industrie de défense. Pour illustrer cette influence, nous aurons recours à des notions élémentaires de théorie de jeu.

2221/ L'échange international est créateur de richesse.

Considérer les échanges économiques comme un jeu à somme nulle est le point de départ central de l'analyse colbertiste. Cette conception est celle qui vient à l'esprit de prime abord : tout marché gagné par Airbus l'est au détriment de Boeing. On est tenté de penser qu'il existe une divergence absolue des intérêts en compétition. Dès lors, le volume des échanges ou le nombre des acheteurs potentiels étant limité, tout changement dans la distribution des parts de clientèle implique un vainqueur et un vaincu.

¹ d'Andrea Tyson Laura, « An economist goes to Washington », Magazine of International Studies of Berkeley University, janvier 1998

Ce raisonnement n'est pas tenable en dehors d'hypothèses très particulières et envisagées à court terme. Les marchés en effet s'élargissent, notamment avec l'intégration progressive de nouveaux pays qui, suite à l'achèvement de leur révolution industrielle intérieure, prennent de plus en plus part à l'économie mondiale. L'exemple de la Chine est ici évident, qui constitue aujourd'hui une nouvelle zone de chalandise dans le domaine de l'industrie de défense. L'histoire industrielle est celle d'une ouverture progressive des marchés. C'est l'intérêt de l'apport de l'ensemble des théories des échanges internationaux¹ que de souligner sans cesse les gains multiples apportés par l'internationalisation des échanges à long terme. Il est impossible de considérer que les entreprises s'affrontent sur un terrain inexorablement borné. Elles ont précisément la capacité de provoquer un élargissement de leur marché par le renouvellement des produits, l'innovation technologique dans les processus de production, l'élargissement des applications potentielles de leurs fabrications...c'est d'ailleurs seulement dans cette perspective que la coopération des entreprises en matière de R&D, de prospection peut avoir un sens.

Dire que les échanges internationaux, tout comme l'échange à l'intérieur d'un territoire quelconque, ne constituent pas un jeu à somme nulle ne vaut pas ipso facto recommandation naïve du libre échange absolu comme politique économique. Cependant, cette position a le mérite insigne de rappeler aux colbertistes que même si les marchés actuels sont imparfaits, même s'ils génèrent des distorsions condamnables, le remède approprié à leurs imperfections ne se trouve pas (ou rarement) dans les politiques protectionnistes qu'ils préconisent.

2222/ Le recours à la théorie des jeux permet d'explicitier davantage la nature de la vision managériale.

Pour Alain Pekar-Lempereur², le recours à la théorie des jeux est une bonne approche pour illustrer les rapports qui lient entre elles les firmes appartenant au secteur de l'industrie de défense. Une telle approche a l'avantage de mettre en lumière les motivations des entreprises, profondément liées à la rentabilité des investissements. Elle recentre les entreprises sur leur

¹ Sur le sujet des apports sans contrepartie de l'internationalisation des échanges, il est utile de consulter le manuel de Jean-Louis Mucchielli : Relations économiques internationales (chapitres 2, 3, 4 et 5), octobre 1994, collections Fondamentaux, Hachette supérieur.

² Entretien avec Alain Pekar-Lempereur, professeur à l'ENA et l'ESSEC, réalisé le 6 février 2006 à Cergy-Pontoise.

obligation de profit et permet de ne pas tomber dans une vision trop stratégique du monde des affaires, qui oublierait le fondement économique des projets industriels, fussent-ils de défense.

Pour montrer l'intérêt de l'utilisation de la théorie de jeux, Alain Pekar-Lempereur évoque deux exemples de confrontations symétriques¹, où l'on peut prendre conscience de la nature des motivations des entreprises. On y voit apparaître la subtilité des stratégies commerciales, qui oscillent sans cesse entre coopération et concurrence.

22221/ L'alternative du prisonnier.

Ce dilemme permet tout d'abord d'analyser la logique d'innovation d'une entreprise, confrontée sur son marché à un seul concurrent majeur. Ces deux concurrents indépendants souhaitent retarder le plus possible tout nouvel investissement afin d'amortir les frais fixes sur la production la plus large possible. Mais la première qui lance un nouveau produit dépose un brevet et se place en situation de monopole. En outre, les investissements de sa rivale deviennent obsolètes du fait de l'innovation. L'équilibre qui se dégage de la confrontation découle de la hiérarchie des préférences individuelles : chaque joueur souhaite en premier gagner seul (la solution correspondant étant valorisée 4). A défaut de gagner seul, il aimerait que se réalise une situation de consensus mutuel par absence d'innovation (solution notée 3). Parmi les deux solutions restantes, il écarte celle dans laquelle son adversaire gagne seul, solution à laquelle il préférerait, à tout prendre, une innovation simultanée qui ramène les deux adversaires au même niveau de clientèle mais avec l'inconvénient d'un investissement à amortir. On le constate, cette présentation de la situation se rapproche par exemple de la réalité des rapports qui ont opposé les firmes Boeing et Airbus dans la course au lancement d'un nouvel avion polyvalent de transport militaire (duel qui s'est finalement achevé par le lancement par Airbus de l'A 400 M).

¹ Les deux appellations employées (« dilemme du prisonnier » et « jeu de la chasse au cerf ») ont été utilisées par Alain Pekar-Lempereur et proviennent du vocabulaire dans le domaine mathématique de la théorie des jeux.

Le tableau ci-dessous illustre la représentation du jeu :

	Boeing ne lance pas le nouveau produit	Boeing lance le nouveau produit
Airbus ne lance pas le nouveau produit	3, 3	1, 4
Airbus lance le nouveau produit	4, 1	2, 2

On constate que le modèle de confrontation applique le dilemme du prisonnier. Les deux entreprises auraient intérêt à conclure une entente pour prolonger la vie des produits actuels (3, 3). L'entente étant interdite, les deux entreprises doivent prendre leur décision d'investissement de manière indépendante. La stratégie de lancement d'un nouveau produit est alors dominante et les entreprises doivent investir sans tirer d'amélioration par rapport à la situation actuelle. Elles ne parviennent pas à amortir leurs frais fixes dans des conditions correctes. L'équilibre atteint est sous optimal, mais l'absence de communication entre les acteurs est ici une contrainte difficilement érudable.

22222/ Le jeu de la chasse au cerf.

Le dilemme du prisonnier ne s'applique pas dans toutes les situations. Dans le cas d'une concurrence mêlée de coopération, la formulation du problème relève davantage du jeu de la chasse au cerf. Ici, les deux entreprises concurrentes souhaitent s'entendre pour mener une opération en commun dont elles tireront un avantage important (on peut penser à une joint-venture¹ pour prospecter un marché inconnu). Le consensus mutuel dont on espère beaucoup est la solution recherchée. Elle passe avant la recherche d'un avantage personnel qui ferait disparaître la possibilité d'une coopération et le bénéfice que l'on en attend. Le caractère concurrentiel des firmes demeure pourtant, ce qui les pousse à ne pas vouloir faire de cadeau à leur partenaire. Chacune d'elle préférerait alors une absence de coopération à une situation dans laquelle l'autre obtiendrait un avantage unilatéral du fait de la coopération. Cet exemple est lui aussi proche d'une situation réelle. En effet, comment ne pas songer à la compétition mêlée de coopération qui caractérise les relations entre deux entreprises européennes (DCN et

¹ Une joint-venture est un accord entre deux entreprises pour unir tout ou partie de leur capital. L'expression veut insister sur le caractère volontaire de l'union, alors qu'une acquisition ou une vente peut avoir lieu sans le consentement de l'un des acteurs (on parle alors d'« OPA hostile »).

le couple anglais (Thales UK- BAE Systems) pour la construction d'un nouveau porte-avion franco-anglais ?

Le tableau ci-dessous illustre la représentation du jeu :

	DCN coopère	DCN triche
Thales UK- BAE Systems coopère	4, 4	1, 3
Thales UK- BAE Systems triche	3, 1	2, 2

On constate qu'ici le modèle de confrontation applique le principe de la chasse au cerf. Deux équilibres sont possibles : la coopération ou l'absence de coopération. Et le gain résultant de la coopération semble indiquer que celle-ci va de soi. Du point de vue de la décision stratégique, il est cependant rationnel de choisir la solution « coopérer » si et seulement si le partenaire la choisit également. Dans le cas contraire, c'est la solution « tricher » qui est la meilleure. Si on se place dans l'hypothèse du développement d'un standard commun, la tricherie consiste à ne pas appliquer le standard défini, ce qui revient pour l'entreprise respectueuse de ses engagements à abandonner son standard habituel pour en proposer un nouveau à la clientèle. Or ce nouveau standard ne sera pas celui du marché mais uniquement un troisième standard proposé par la seule entreprise en cause. Le risque est donc de perdre son marché sans en gagner un plus étendu. Dès lors, et contre toute attente, la stratégie la plus attrayante pourrait bien être la tricherie (stratégie dite de maximin en vocabulaire de théorie des jeux). L'exemple de la chasse au cerf montre la difficulté de passer d'un équilibre de statu quo à un autre, bien que ce dernier soit objectivement plus avantageux pour les deux parties.

Le recours à la théorie des jeux n'a pas ici pour objectif l'exhaustivité, mais de montrer que celle-ci offre concrètement une base réflexion pour la conduite de l'action. A partir des figures de base qui sont identifiées, l'entreprise sait sur quelles hypothèses elle se fonde pour construire sa stratégie, parfois très éloignée des grandes politiques d'intérêt national et de la géopolitique des Etats. L'entreprise définit elle-même les états du monde qui peuvent survenir et les opportunités ou les menaces qu'elle peut trouver ; elle est capable de prédire les solutions probables de l'interaction stratégique. En tout état de cause, elle n'est plus enfermée dans une vision manichéenne colbertiste, qui fait percevoir le concurrent économique dans sa seule dimension d'ennemi à abattre.

23/ Tentative de synthèse partielle.

Dans sa version institutionnelle, les liens entre les industries de défense privilégient une approche administrative, qui installe l'Etat dans son rôle traditionnel de tuteur de l'économie, sous la forme à peine renouvelée de général en chef des entreprises nationales. Ils prolongent la tradition jacobine en réaffirmant la vocation de l'Etat à exercer la tutelle d'un système, celui de la production des richesses, dont la performance n'est pas étrangère au développement de la puissance publique. L'économie est source de souveraineté ; l'Etat se doit de la mobiliser, de la déployer, de la soutenir.

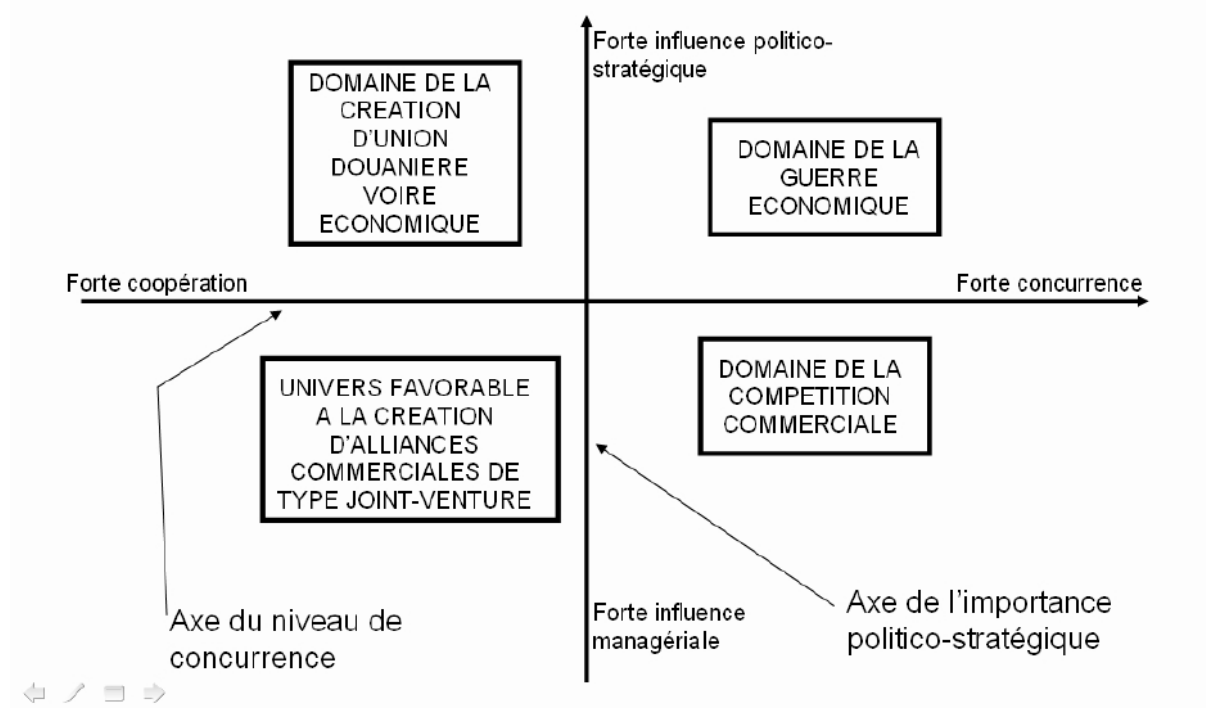
Dans une approche managériale, les relations entre les ensembles industriels des Etats-Unis et de l'Europe s'appuient sur la démarche stratégique des firmes elles-mêmes. Elles la prolongent en développant les outils propres à traiter les aspects immatériels de la compétition. Il n'appartient au fond à personne d'autre qu'à l'entrepreneur de développer son propre système de relation avec les autres « forces du marché¹ », fût-ce en liaison avec les services administratifs susceptibles de lui apporter les informations dont il a besoin.

Sans doute est-il alors préférable d'adopter une position équilibrée : s'il convient de rester lucide et attentif aux conséquences de chacune des opérations réalisées, il n'est pas moins nécessaire de prendre garde aux « théories du complot », parfois relayées inconsidérément par la presse, qui conduisent parfois à voir derrière tout investissement en Europe la main des services secrets américains. Dans nombre de cas, les motifs apparaissent multiples et, de fait, se conjuguent.

Plutôt que de trancher péremptoirement entre les différentes approches, il est plus utile de tenter de proposer une typologie des différentes situations. Le caractère abusivement simplificateur du tableau présenté ci-dessous est évident ; mais une telle classification a pour mérite de permettre à un acteur d'analyser une situation donnée selon des critères objectifs et de la situer en fonction de l'importance accordée à telle ou telle influence. Le résultat est la possibilité donnée d'adopter un avis mesuré devant une situation complexe.

¹ Cette expression de « forces du marché » est développée par Michaël Porter, dans son ouvrage : Competitive Strategy, pages 301-303.

DIVERSITE DES RELATIONS EUROPE COMMUNAUTAIRE / ETATS-UNIS DANS LE DOMAINE DE L'INDUSTRIE DE DEFENSE.



Le tableau a été conçu à partir de la « matrice Mac Kinsey ». Celle-ci est utilisée par les firmes dans le cadre de la gestion d'un portefeuille d'activités. Le principe de conception de cette matrice est la confrontation de deux aspects déterminants pour qualifier une activité : l'attrait stratégique de l'activité et sa position concurrentielle dans le secteur. Ces deux dimensions ont ici été adaptées à la nature spécifique du secteur industriel de la défense. Cet outil ne prétend en aucun cas expliciter toutes les situations et sa pertinence n'a pas été vérifiée empiriquement ; il s'agit plus d'une proposition de typologie qu'un outil d'analyse scientifique.

3/ Les modes d'action européens.

S'il apparaît que l'industrie de défense européenne doit réagir face aux Etats-Unis, il convient de s'interroger sur les outils dont elle dispose pour le faire. Or les acteurs économiques de l'Europe communautaires ne sont pas démunis face à cette puissance américaine renouvelée ; ils ont les moyens d'agir, et ce à tous les niveaux effectifs de décision. Nous souhaitons ici

nous limiter à trois lieux prégnants de la prise de décision : les entreprises elles-mêmes, les Etats nationaux et l'Europe communautaire en construction depuis 1957.

31/ Le niveau des entreprises.

Il faut de prime abord souligner que la consolidation du secteur est avant tout le fruit de la volonté des industriels eux-mêmes. L'exemple de la création d'European Aeronautic Defense and Space Company (EADS¹), opérée entre 1997 et 2002, permet de mettre en valeur la détermination des dirigeants du secteur industriel de défense. Ce groupe est en Europe un symbole de réussite en matière d'intégration et de consolidation. Il y a trente ans, le succès de la fusée Ariane et de l'avion Airbus paraissait peu probable tant à cette époque, le monopole américain, dans le domaine spatial et dans ceux de l'aviation civile et militaire, s'avérait total. C'est en 1997 qu'ont lieu les démarches initiales de fusionnement, dont le premier succès est d'acquiescer le soutien des gouvernements nationaux. Les discussions concernent Aérospatiale, BAE, Saab, Finmeccanica, DASA et CASA. En 1999 se réalise la fusion d'Aérospatiale et de Matra Hautes Technologies. Aérospatiale Matra est donc créé, dont 33 pour cent du capital est détenu par le groupe de Jean-Luc Lagardère. Pour la première fois de l'Histoire, l'Etat français est minoritaire au sein d'un des fleurons de l'industrie française de défense, mais la procédure de la « golden share² » lui permet de conserver une influence significative lors des choix stratégiques majeurs. En 1999 plusieurs groupes européens s'unissent autour du couple formé par Aéro Matra et Daimler Chrysler : EADS vient de naître. Le groupe se compose d'actifs d'origines française, allemande, espagnole et anglaise. Il faut attendre juillet 2002, et la création d'EADS Astrium, pour que l'entreprise atteigne son état actuel. Aujourd'hui le chiffre d'affaire annuel atteint 31 milliards d'euros. Ce processus de fusions en chaîne constitue un succès exceptionnel et conduit à un bénéfice record pour les entreprises participantes, ainsi que le souligne l'homme d'affaires Arnaud Lagardère dans un entretien en décembre 2003³.

¹ Sur l'épopée de la création d'EADS, consulter : La consolidation des industries de défense en Europe, et après ? Hélène Masson, avril 2003.

² Golden share : « action en or » : au sein du capital d'une entreprise, dont l'activité revêt une importance stratégique pour les intérêts du pays où elle a été créée, les actions attribuées à l'Etat du pays comportent un caractère spécifique, qui lui permet de s'opposer à une décision. Pour plus d'informations sur le fonctionnement de la « golden share », on peut consulter : « Principles of Corporate Finance », Brealey et Myers, 7^{ème} édition de 2002, McGraw-Hill.

³ « Arnaud Lagardère, les premiers pas du dauphin », entretien avec Bernard Lalanne.

32/ Le niveau des Etats nationaux.

321/ La capacité d'influence des Etats demeure, notamment dans le domaine de l'intelligence économique...

La volonté des présidents des grands groupes industriels serait insuffisante sans l'intervention des Etats ; ceux-ci jouent un rôle prépondérant dans la construction d'une industrie de défense capable de s'adapter à la puissance économique des Etats-Unis. Cette influence de la sphère publique est visible en France, qui a par exemple engagé depuis peu une véritable réflexion sur la protection de son patrimoine industriel de défense et de sécurité.

Il apparaît de prime abord que les grandes entreprises de défense françaises ne sont guère menacées par des prises de contrôle étrangères, du fait du maintien d'une influence importante de l'Etat, notamment par l'intermédiaire de participations publiques dans leur capital, et de l'existence de pactes d'actionnaires¹. Outre Giat Industries, entièrement publique, l'Etat détient par exemple 31,3 pour cent du capital de Thalès. En revanche, les acteurs de plus petite taille sont davantage vulnérables et c'est particulièrement vers eux que se concentrent les efforts actuels. Et surtout, la menace est prégnante dans le domaine de la concurrence pour l'obtention de nouveaux marchés.

3211/ Prise en compte progressive des risques.

En 1994, le rapport Martre², première analyse sur le sujet, n'avait pourtant guère connu de suites concrètes. Pendant longtemps la France est restée étrangère à la notion d'intelligence économique. Dans les années 90, le journaliste Jean Guisnel s'est fait une spécialité de ces histoires qui fustigent avec humour l'incompétence française dans sa recherche d'informations sur le marché de la défense. L'extrait qui suit date de 1995 et en donne un exemple parmi d'autres.

« Il était une fois une grande firme aéronautique française, Dassault. Elle s'était engagée dans une compétition commerciale pour vendre des avions de chasse à un pays européen, la Finlande. L'armée finlandaise avait édicté un cahier des charges très précis : son budget était

¹ A ce sujet on peut consulter le décret n°97-190 du 4 mars 1997 instituant une action spécifique de l'Etat au capital de Thomson CSF.

² Œuvre collective du Commissariat Général du Plan : « Intelligence économique et stratégie des entreprises, La documentation française, 1994.

fixé, le nombre d'appareils déterminé -67- et les contraintes techniques très précises : l'appareil acheté serait un mono réacteur. Du tout bon pour Dassault, qui propose le Mirage 2000-5 correspondant exactement au profil réclamé par les Finlandais.

Durant des mois, nos gentils industriels prennent l'avion pour Helsinki, Dassault en tête, suivi par Thomson, le vendeur du radar, la Snecma (réacteurs) et Matra (missiles air-air). On rencontre tout le monde, on fait des propositions alléchantes et on croise même dans les couloirs des hôtels les représentants du méchant compétiteur américain, General Dynamics. Celui-ci propose, comme il se doit, l'éternel concurrent un mirage 2000, le F-16. Pas de problème : tout le monde est en terrain connu. Dassault pense tenir la corde. Et ne voit rien venir jusqu'à la catastrophe finale.

C'est qu'entre le lancement de l'appel d'offres et leur décision ultime, les Finlandais ont transformé la donne, sans que les Français d'en rendent seulement compte : Helsinki se dotera finalement, en mai 1992, d'avions F-18 Hornet. Un splendide bimoteur produit par Mac Donnell Douglas, que Dassault n'avait jamais considéré comme un compétiteur sérieux. En fait, les dirigeants de la firme américaine avaient un contact direct avec le sommet de l'Etat finlandais. Ils ont proposé le F-18 à un prix cassé, sans commune mesure avec le prix catalogue. Mac Donnell se rattrapera par la suite sur le prix des pièces détachées. Etats-Unis : 1, France : 0. Montant du contrat : 10 milliards de francs et au moins le double pour entretenir et moderniser les avions durant les trente années à venir. Plus encore qu'une catastrophe, l'affaire fut une humiliation, suivie par la vente de ces mêmes appareils américains à la Suisse et à l'Espagne, deux clients traditionnels de Dassault. »¹

3212/ Mise en place d'un dispositif opérationnel.

Aujourd'hui la France a pris conscience des risques. Lors de son discours à l'occasion de la cérémonie des vœux, au début de 2005, le ministre de la défense a manifesté un intérêt soutenu pour la question de la dépendance des industries de défense françaises, mais aussi européennes². Plusieurs initiatives ont été lancées de façon concomitante afin de renforcer le dispositif français de veille et de contrôle.

¹ Jean Guisnel : « Déconvenues de l'industrie française d'armement », Le Point, du 8 au 14 mars 1995.

² Discours de Michèle Alliot-Marie, ministre de la défense, à l'occasion de ses vœux pour 2005 au personnel du ministère.

Plusieurs services jouent un rôle de protection et de surveillance des industries intervenant dans les secteurs de la défense et de la sécurité, et peuvent détecter d'éventuels risques et fragilités. La délégation générale pour l'armement (DGA) a ainsi pour mission de veiller au maintien des capacités technologiques et industrielles nécessaires à la défense. Elle est également chargée de la surveillance des entreprises travaillant pour l'armement. La direction de la protection et de la sécurité de la défense (DPSD) intervient également dans ce domaine, en s'appuyant sur sa sous-direction chargée de la protection du patrimoine industriel et sur ses implantations territoriales¹. Exerçant ses compétences auprès des entreprises ayant des marchés classés ainsi que de celles détentrices de savoir-faire particuliers intéressant la défense, elle a pour tâche d'analyser les risques pouvant peser sur elles et de les conseiller. La direction générale de la sécurité extérieure (DGSE) joue également un rôle de veille, afin de détecter des problèmes éventuels au sein des entreprises porteuses de technologies devant rester dans le domaine national, et assume une mission plus générale de renseignement économique. La direction de la surveillance du territoire (DST), relevant du ministère de l'intérieur, comprend une sous-direction chargée de la protection du patrimoine économique et scientifique et elle développe des actions de sensibilisation, de contacts et d'enquêtes, afin de participer à la sécurité des secteurs clés de l'économie nationale. Enfin, au sein du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, le haut fonctionnaire de défense assume une fonction de défense économique, en participant notamment à la promotion d'une politique de sécurité économique nationale.

3213/ Les innovations les plus récentes.

Au cours des trois dernières années, plusieurs initiatives majeures ont été mises en oeuvre afin d'améliorer ce dispositif. Par exemple, suite aux propositions avancées par M. Bernard Carayon, un Haut représentant pour l'intelligence économique (HRIE), rattaché au Secrétariat général de la défense nationale (SGDN), a été nommé en décembre 2003 afin de développer davantage une culture d'intelligence économique. Si les missions qui lui sont assignées concernent l'ensemble de l'économie nationale et dépassent le seul périmètre de l'industrie de défense et de sécurité, elles incluent pleinement cette dernière. Le HRIE se voit chargé de recenser et d'améliorer les outils de veille existants, de les coordonner, d'apporter un soutien aux entreprises et, plus spécifiquement, de diminuer la vulnérabilité des secteurs stratégiques

¹ Sur ce point, voir l'ouvrage d'Alain Bloch : L'intelligence économique, Paris, éditions Economica, 1997, page 58.

à des prises de contrôle étrangères non souhaitées. Depuis sa création, le HRIE a réalisé un important travail de coordination et de réflexion, qui mérite d'être particulièrement salué. Il a notamment mis en place un groupe permanent pour l'intelligence économique, réunissant des représentants des divers ministères intéressés, c'est-à-dire ceux de la défense, de l'économie, des finances et de l'industrie, de l'intérieur et des affaires étrangères. Ces réunions régulières permettent aux différents acteurs de mieux se connaître, d'identifier les capacités d'expertise et d'échanger des informations ; elles sont le moyen de renforcer le fonctionnement en réseau des services chargés d'une mission de veille et de renforcer leur coopération.

De plus, après avoir procédé à un travail de recensement et d'analyse, le HRIE a défini, en juin 2004, une liste de quinze secteurs d'intérêt stratégique, jugés les plus sensibles au regard des enjeux nationaux. A partir de cette liste, les différents organismes publics concernés peuvent travailler de façon plus complète, en la déclinant entreprise par entreprise, jusqu'aux sous-traitants, et disposent d'orientations mieux définies pour exercer leurs missions.

322/ ...mais a perdu une partie de son efficacité.

Cet aperçu des capacités strictement nationales ne doit pas camoufler l'abandon progressif par l'Etat d'une partie de son pouvoir, dans le cadre des activités relevant du Premier pilier européen. L'industrie de défense est partiellement concernée par ce transfert de souveraineté, si bien que certaines décisions ne sont plus aujourd'hui du ressort national. Cette limite du pouvoir des Etats apparaît lors des tentatives nationales de soutien d'une entreprise, en accord avec la Cour de justice des communautés européennes (CJCE). La tentative de soutien d'Alstom par le gouvernement français dirigé par Francis Mer illustre ces nouvelles difficultés des Etats et par conséquent mérite d'être décrite. En effet, à partir du printemps 2003, le groupe ALSTOM subit une profonde crise de confiance. La dette du groupe s'élève alors à 5,7 milliards d'euros. De même, les actions perdent quatre vingt dix pour cent de leur valeur, passant de trente euros à 1.53 euros. Une procédure s'engage entre le gouvernement français et la Communauté européenne. Entre juillet 2003 et juin 2004, Francis Mer fait trois séries de propositions ; toutes ces mesures sont refusées par la CJCE au nom du refus des aides d'état à l'intérieur du Marché européen. Il faut attendre juin 2004 pour qu'un plan de sauvetage d'Alstom soit enfin accepté. Le gouvernement a dû livrer un combat politique au niveau européen pour parvenir à soutenir son industrie de défense.

33/ Le niveau européen.

C'est donc au niveau des instances communautaires que se joue l'avenir de l'industrie européenne de la défense. La consolidation de cette dernière se trouve au cœur de la plus récente création structurelle : il s'agit de l'Agence Européenne de la Défense (AED). Cette idée n'est pas contradictoire avec celle développée au paragraphe précédent car la France joue traditionnellement un rôle moteur dans l'industrie de la défense européenne. Par exemple sa part consacrée aux programmes en coopération a presque doublé entre 1997 et 2002 ¹. De même, elle est l'un des membres fondateurs de l'OCCAR et de la LoI.

331/ Chronologie des progrès en matière de coopération au sein de l'Europe.

A partir des années 1990, on observe une très nette montée en puissance des institutions liées à l'industrie de la défense européenne, en dehors de l'Alliance Atlantique et des relations bilatérales d'Etat à Etat. Cette montée en puissance commence réellement avec la création du Groupe armement de l'Europe occidentale (GAEO). Ensuite, le groupe politique d'armement (POLARM) est créé en juillet 1995 au sein du Conseil de l'Union européenne (UE). Ouvert à tous les États membres, il est animé par la présidence de l'Union avec le concours du secrétariat général du Conseil. Son originalité réside dans le fait que les sujets qui y sont traités relèvent à la fois des premiers et deuxièmes piliers, ce qui permet à la Commission européenne d'y siéger de droit à titre d'observateur. Pour la première fois dans un texte réglementaire européen, le traité d'Amsterdam mentionne explicitement l'armement et le place clairement dans le champ de la coopération intergouvernementale. En effet, l'article 17 indique que « la définition progressive d'une politique de défense commune, est étayée, dans la mesure où les Etats membres le jugent approprié, par une coopération entre eux en matière d'armements ».

Outre ces initiatives, en dehors du contexte de l'UE, certains Etats européens ont développé deux projets majeurs : l'Organisme conjoint de coopération en matière d'armement (OCCAR) et la Lettre d'intention, dite LoI (« Letter of Intent »). Ces deux organismes méritent d'être présentés successivement, car ils sont les fondations de la construction institutionnelle d'une industrie européenne de défense.

¹ Discours des vœux 2005 de Michèle Alliot-Marie.

3311/ L'OCCAR.

En décembre 1995, la France et l'Allemagne décident de progresser ensemble et de mettre en œuvre de nouveaux principes de coopération, dits de Baden-Baden, dans le cadre d'une structure d'armement franco-allemande. Le Royaume-Uni et l'Italie adhèrent très rapidement à cette démarche. Fondé sur ces principes, l'OCCAR est créé le 12 novembre 1996 par la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie. A la suite de l'échec du rattachement de l'OCCAR à l'UEO, les États fondateurs signent une convention le 9 septembre 1998 afin de lui conférer la personnalité juridique. Celle-ci est acquise depuis l'entrée en vigueur de la convention, le 28 janvier 2001, qui valide les nouveaux statuts de l'OCCAR. Son appellation est alors transformée en Organisation conjointe de coopération en matière d'armement. La Belgique y adhère le 27 mai 2003 et devient le cinquième membre de l'OCCAR.

L'OCCAR est dirigée par un Conseil de surveillance composé des ministres de la Défense des États membres qui siègent trois fois par an. Elle dispose d'une administration d'exécution (OCCAR-EA) qui définit, en accord avec les États membres, la politique de l'OCCAR, et supervise les programmes pour lesquels elle a constitué un référentiel de règles de gestion et de procédures inspirées des meilleures pratiques en vigueur dans les États membres. Le recours à la règle de l'unanimité n'est pas systématique.

Les principes de fonctionnement sont nouveaux par rapport aux pratiques traditionnelles de la coopération :

- mise en concurrence systématique des fournisseurs des différents États membres du GAEO ;
- extension à la concurrence extra européenne en cas de réciprocité effective ;
- abandon du juste retour industriel apprécié annuellement et programme par programme pour chaque pays participant au profit d'un équilibre global apprécié de façon pluriannuelle et sur plusieurs programmes ;
- acquisition préférentielle par les États membres des équipements au développement desquels ils ont participé dans le cadre de l'OCCAR.

On le constate, le but fondamental est bien de faire profondément évoluer la spécificité du secteur de l'industrie de défense vers une plus grande ouverture à la concurrence et vers des

principes de gouvernance qui se rapprochent de ceux qui règlementent les marchés non-spécifiques.

Mais il faut cependant constater que ces objectifs sont limités par le fait que la coopération au sein de l'OCCAR ne s'applique pas à tous les programmes d'armement, loin s'en faut. Depuis sa création, seuls les programmes suivants ont été gérés par l'OCCAR :

- les programmes franco-allemands d'hélicoptère Tigre, de missiles Hot, Milan, et Roland ;
- les programmes franco-germano-britanniques de missile Cobra ;
- le programme franco-italien FSAF (famille de systèmes sol-air futurs) ;
- le programme germano-anglo-néerlandais de véhicule blindé léger ;
- le programme franco-italo-britannique de munitions PAAMS¹ ;
- le programme d'avion militaire de transport A400M (France, Allemagne, Royaume-Uni, Turquie, Espagne, Belgique, Luxembourg), depuis le 27 mai 2003.

3312/ La LoI

La LoI marque, en juillet 1998, un nouveau progrès dans la recherche d'unifier les structures d'une industrie de défense européenne. Créée par les ministres de la Défense des six pays principaux producteurs d'armement en Europe (Allemagne, France, Espagne, Italie, Royaume-Uni, Suède), la LoI offre un cadre commun pour mettre en place un environnement favorable à une industrie de défense intégrée. Elle fait suite à la déclaration des chefs d'Etat et de gouvernement du 8 décembre 1997, qui se sont engagés à adapter leurs politiques nationales pour faciliter la consolidation de l'industrie aéronautique et de défense en Europe. Les principes définis dans la LoI ont été transcrits dans un accord cadre signé le 27 juillet 2000 à Farnborough. Le décret d'application (n°2001-1075 du 16 novembre 2001) en a été publié au Journal officiel n°268 du 18 novembre 2001. L'accord cadre est juridiquement contraignant, ayant valeur de traité international. La LoI et l'accord cadre constituent ce qui est couramment appelé le processus LoI. L'accord cadre de la LoI est en vigueur dans les six pays signataires depuis le 2 octobre 2003.

¹ PAAMS : Principal anti air missile system

Le comité exécutif, organe de décision de la LoI, se réunit quatre fois par an, sous présidence tournante. Le comité exécutif a créé six sous-comités traitant de six thèmes qui couvrent l'ensemble des préoccupations concernant la souveraineté, l'harmonisation des réglementations et la demande. Ces thèmes sont imbriqués et indissociables.

Par la LoI, des progrès importants ont été accomplis en matière de construction d'une industrie européenne de défense. La LoI a notamment servi de socle juridique et de facilitateur pour la restructuration industrielle, emblématique et déjà évoquée, qui a conduit à la création du géant transnational européen EADS.

332/ L'AED : l'Europe de la défense devient un des fondements politiques de la construction européenne.

Les conclusions du Conseil européen de Thessalonique des 20 et 21 juin 2003 soulignent la nécessité de créer une agence intergouvernementale dans le domaine du développement des capacités de défense, de la recherche, des acquisitions et de l'armement qui sera placée sous l'autorité du Conseil et ouverte à la participation de tous les États membres. Cette agence était annoncée depuis très longtemps puisque le traité de Maastricht y faisait déjà allusion.

3321/ Présentation de l'AED.

En juin 2004 est donc créée l'AED. La mission générale de cet organisme concerne en grande partie l'avenir de l'industrie de défense. Il s'agit « d'assister le Conseil et les États membres dans les efforts qu'ils déploient pour améliorer les capacités de défense de l'Union européenne dans le domaine de la gestion des crises, et soutenir la PESD dans son état actuel et son développement futur »¹. Cette mission est déclinée en quatre domaines d'action.

- Tout d'abord l'AED doit développer les capacités de défense dans le domaine de la gestion des crises. Cet aspect est purement militaire mais est aussi lié à l'industrie de défense en ce que l'AED est ici chargée de définir les axes prioritaires d'action dans une vision de long terme. Ceci implique une réflexion portant sur les systèmes d'armes et les matériels qui seront nécessaires dans les armées du futur.

¹ Extrait du journal officiel de l'Union européenne : « Action commune 2004/551/PESC du Conseil du 12 juillet 2004 concernant la création de l'Agence européenne de défense ».

- Le deuxième volet est purement lié à l'industrie de défense puisqu'il a pour objet de promouvoir et améliorer la coopération européenne dans le domaine de l'armement. Il faut d'ores et déjà signaler que cet objectif n'a aujourd'hui pas encore vu de réalisation concrète. C'est actuellement un « chantier en devenir »¹, pas totalement structuré au sein de l'AED. Autant que possible, l'Agence tiendra compte des avancées obtenues par l'OCCAR, qui conservera son rôle de développement des programmes en coopération.
- En outre, l'AED se doit de renforcer la Base industrielle et technologique de défense (BITD) et de « créer un marché européen des équipements de défense qui soit concurrentiel sur le plan international »². Dans ce domaine, l'AED s'inspire de l'acquis réglementaire mis en œuvre dans le cadre de l'accord cadre LoI.
- Enfin il lui faudra assurer « l'accroissement de l'efficacité de la recherche et de la technologie (R&T) européenne dans le domaine de la défense »³. L'AED agit ici comme « catalyseur⁴ » pour renforcer l'efficacité de la R&T de défense européenne et gèrera directement les contrats de recherche en coopération. Cet aspect a vu jusqu'à présent les plus grands succès de l'AED. Un des exemples de ce succès est le domaine de la cryptographie biométrique, où l'AED a réussi à coordonner les différents outils de recherche européens, à la demande des industriels eux-mêmes.

Ces objectifs ambitieux montrent que l'Europe accorde à l'industrie de défense une grande importance dans sa construction. L'avenir est à l'intégration renforcée, sans nuire toutefois aux initiatives nationales : le principe de subsidiarité s'applique ici pleinement.

3322/ Bilan provisoire après un an et demi d'existence : succès ou échec de l'AED ?

Il est trop tôt pour avoir un jugement définitif. Trop tôt parce que l'AED n'existe pas depuis assez longtemps, mais surtout trop tôt parce l'Agence s'inscrit dans un processus inachevé de

¹ Entretien avec le général Morillon, réalisé le 22 octobre 2005, à Bruxelles, dans les locaux de la Représentation du Parlement européen.

² Extrait du document de création de l'AED, précédemment cité.

³ Extrait du document de création de l'AED, précédemment cité.

⁴ Entretien avec le général Morillon

construction européenne ; en cela elle fait suite aux précédentes étapes de l'OCCAR et de la LoI. L'AED n'est probablement qu'une étape au regard de l'histoire de l'Europe telle qu'elle sera jugée par les générations futures. Il semble cependant que l'AED marque un progrès dans le domaine de la politique européenne, en ce qu'elle officialise l'entrée du domaine de la défense dans le champ politique de la construction européenne. Malgré les difficultés rencontrées par le processus constitutionnel, l'AED est le lieu où peut se poursuivre l'élaboration d'une vision commune de l'avenir des nations européennes. Néanmoins, les réalisations concrètes de l'AED ont été peu nombreuses ; il semble que l'Agence ne soit pas parvenue pour l'instant à faire de l'industrie de défense européenne un partenaire adapté à la puissance des Etats-Unis.

33221/ Avec l'AED, l'industrie de défense s'impose comme un outil politique de construction de l'Europe.

Le potentiel d'influence politique de l'AED n'a pas échappé au haut représentant de l'Union européenne pour la politique étrangère et la sécurité commune (PESC), Javier Solana. Celui-ci donne l'exemple¹ de la réunion du Comité directeur de l'AED, qui permettra la rencontre, deux fois par an, des ministres de la défense européens, et peut contribuer à restaurer une dynamique politique. De même le fait que l'AED prenne ses décisions à la majorité qualifiée (plutôt qu'à l'unanimité) est un signe de la capacité que possède l'Agence d'avancer de façon efficace sans subir de frein politique. La convergence sera plus facile à atteindre. Relancer la construction européenne par le biais des questions de défense est une idée développée par plusieurs responsables politiques. Michèle Alliot-Marie par exemple en est une fervente défenseuse, comme le montre un récent article écrit dans le quotidien Le Figaro².

33222/ Les obstacles au développement de l'AED demeurent :

Le premier obstacle, souligné par Denis Ranque³, est l'impossibilité pour les industriels de profiter de façon ouverte des progrès du secteur. Du fait de la spécificité du secteur, les

¹ Ces analyses sont rapportées par Federico Santopinto : « La constitution européenne et la politique étrangère : quelles avancées ? », note d'analyse du GRIP, 5 août 2004.

² Tribune commune des ministres de la défense français et britanniques, Michèle Alliot-Marie et John Reid, parue le 6 mars 2006 dans Le Figaro.

³ Entretien du 10 novembre 2006 à l'Ecole militaire avec Monsieur Denis Ranque, président directeur général de la société Thalès.

barrières juridiques sont nombreuses qui interdisent tout échange d'information entre les acteurs. Ce cloisonnement des industries de défense par les lois nationales ne permet pas de mettre en place une capacité de réponse commune aux problèmes. Dès lors, toute tentative de création d'une BITD européenne, par l'intermédiaire de l'AED, est nécessairement avortée.

Le deuxième obstacle est constitué par le frein budgétaire, qui retarde la création d'un secteur européen unifié de l'industrie de défense. Pour le général Morillon ce problème du budget est la limite principale au développement de l'Agence. De ce fait, « l'avenir de l'Agence est incertain. L'AED coûte très cher, est-on prêt à financer un organisme dont le développement exige des fonds nationaux gigantesques et qui s'oppose à l'intérêt à court terme des Etats de l'UE ? » Ce budget était en 2005 de trois millions d'euros. Pour l'exercice 2006, il a tout d'abord été fixé à cinq millions, puis augmenté in extremis à six millions d'euros¹. Ces sommes sont très peu élevées et ne permettent de mettre en place aucune politique d'envergure.

Enfin, la remarque du général Morillon souligne l'existence de freins que l'on peut qualifier de politiques ; ce sont sans doute les plus inquiétants pour l'avenir de l'Agence. Ces barrières politiques reposent sur le refus culturel d'abandonner une partie de la souveraineté en matière de défense. En fait comme dans le secteur de l'énergie, les entreprises françaises du secteur de l'industrie de défense peuvent compter sur le soutien immédiat des gouvernements nationaux, malgré le désir affiché de créer des champions européens, capables de rivaliser avec les géants américains. La mise en commun progressive des industries nationales de défense suscite une méfiance indépasseable de la part des pouvoirs nationaux. On peut ici citer l'exemple du discours prononcé par le Président de la République française à l'occasion de ses vœux aux Français pour 2006². Pourtant Jacques Chirac adhère à l'idée d'une construction européenne. Mais force est de constater qu'il fait clairement allusion à des thèses protectionnistes en souhaitant le retour en 2006 du « patriotisme industriel ».

L'Europe constitue donc l'ultime lieu d'intégration de l'industrie de défense européenne, mais il ne s'agit pas de négliger le rôle des autres acteurs que sont les Etats et les entreprises. Le

¹ Le texte entre guillemets et les chiffres ont été cités par le général Morillon lors de l'entretien déjà évoqué. Les chiffres concernent uniquement le budget opérationnel de l'AED. Pour obtenir le budget complet, il faut y ajouter la partie fonctionnelle, qui s'élève en 2006 à seize millions d'euros.

² Allocution du Président de la République, à l'occasion des vœux à la nation, consultable sur www.elysee.fr.

secteur de l'industrie de défense est de fait au cœur de la problématique de la construction européenne. Au-delà de la règle théorique de la concurrence pure et parfaite du marché mondial, l'Europe communautaire cherche à intervenir dans la vie économique pour soutenir des « champions », compétitifs face aux géants de l'industrie américaine.

Conclusion

Comment s'adapter à la suprématie américaine dans le secteur de l'industrie de défense ? Après avoir dressé un sommaire portrait des acteurs de cette activité spécifique, et après avoir tenté d'illustrer et d'expliquer la toute puissance américaine, nous nous sommes attachés à préciser la variété des relations possibles entre Europe et Etats-Unis. Dans ce domaine l'analyse retenue s'écarte résolument d'une conception institutionnelle et souverainiste de l'industrie de défense. Alors que le concept de guerre économique est souvent mis en avant, nous avons voulu montrer que la réalité était moins simple. En effet la nature avant tout commerciale des relations dans le domaine de l'industrie de défense doit être rappelée, qui induit le développement de relations complexes, qui oscillent entre coopération, concurrence, voire affrontement. Enfin, nous avons étudié les voies de développement efficaces de la BITD européenne. Celles-ci se situent à la fois au niveau des entreprises, des Etats et de l'Union européenne : chaque acteur se doit participer activement à son niveau au marché européen intégré de la défense. Il apparaît néanmoins que cette intégration passe par l'accord des Etats pour transférer une partie de leur souveraineté à la Communauté européenne. Les nations doivent dès lors distinguer entre les domaines de souveraineté nationale et ceux transmis au niveau européen. Dans ces derniers, il faudra rechercher une autonomie européenne qui constituera une alternative à une solution américaine. La construction d'une industrie de défense communautaire unifiée est donc l'objectif à atteindre.

Cette structuration de l'industrie de défense ne s'appuie pas sur un profond sentiment européen. Elle est en fait pour l'instant surtout lié à ce facteur exogène : la puissance industrielle des Etats-Unis. C'est bien elle qui pousse aujourd'hui les Européens à s'unir. Cette caractéristique peut apparaître comme un frein pour la construction d'une industrie de défense européenne, qui manquerait de fondement intrinsèque. Mais ce handicap apparent peut aussi être vu comme un avantage. En effet grâce à ce décalage, cette construction n'a pas connu de coup d'arrêt, au contraire du processus politique proprement dit, suite aux refus français et néerlandais d'approuver le processus constitutionnel en 2005. Cependant, à plus

long terme, cette approche favorable n'exempt pas de décider du rôle politique que les peuples européens veulent voir attribuer aux instances communautaires. La question du rôle politique de l'Europe continue de se poser. Seule une réponse à cette question permet de créer fondamentalement les conditions nécessaires à l'unification de l'industrie de défense.

PRESENTATION DES ANNEXES

Les annexes tendent à illustrer la suprématie des Etats-Unis par rapport à l'Union Européenne.

Dans ce but, elles mettent en avant un agrégat spécifique : le rapport entre le PIB (qui est un des indicateurs possibles pour évaluer la richesse d'un pays) et le montant des dépenses de défense. Cet indicateur est couramment employé pour juger de l'importance accordée par un pays aux problèmes de défense : plus la part consacrée à ces questions est importante, plus le pays s'en soucie. On le voit, cette approche est imparfaite et devrait être complétée, pour conduire à une conclusion définitive, par l'observation d'autres types d'indicateurs.

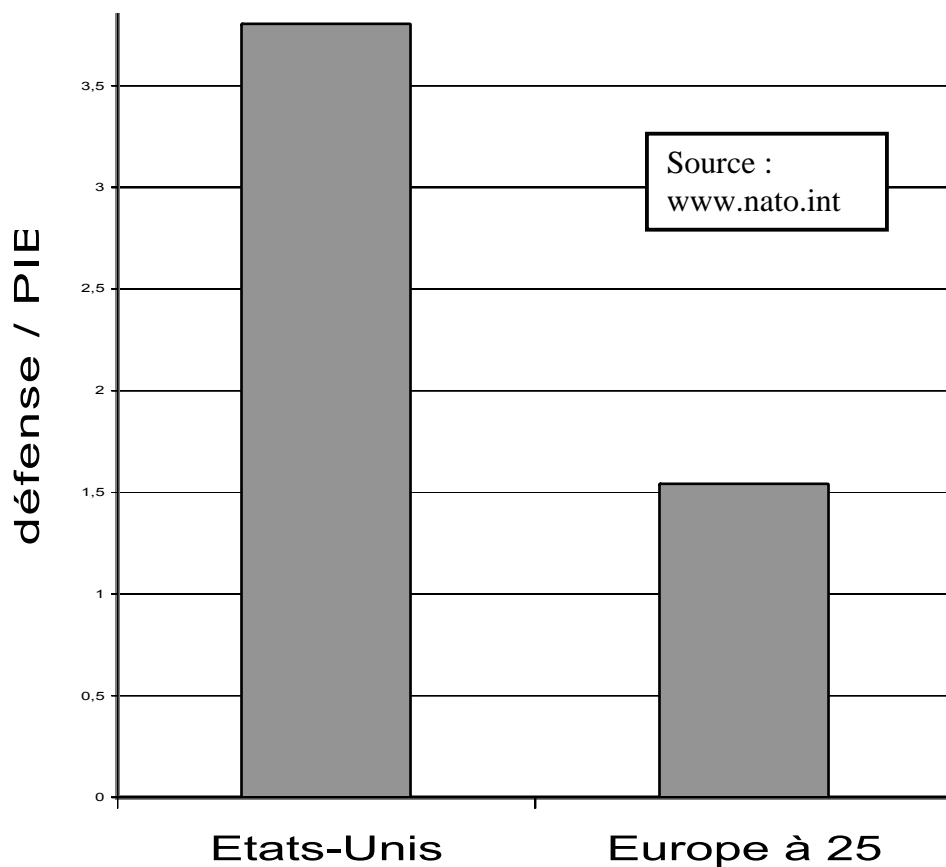
Dans les documents suivants, le PIB est calculé sur la base des prix courants. Par ailleurs les dépenses de défense désignent les paiements des Etats réellement effectués ou qui doivent l'être au cours de l'année fiscale. Une telle norme d'évaluation est communément employée, que ce soit par l'OTAN, l'UE ou les pays eux mêmes ; cette unité des normes de calcul, qu'il a été impossible de vérifier dans les faits, est rappelée sur les sites des deux organisations internationales, et provient de la définition par l'ONU de normes budgétaires communes, conçues pour comparer les pays entre eux dans divers domaines.

Les données concernant Malte n'ont pas pu être obtenues.

Pour permettre une comparaison entre les Etats-Unis et l'Europe, nous avons unifié les différences européennes en employant le procédé de la moyenne arithmétique.

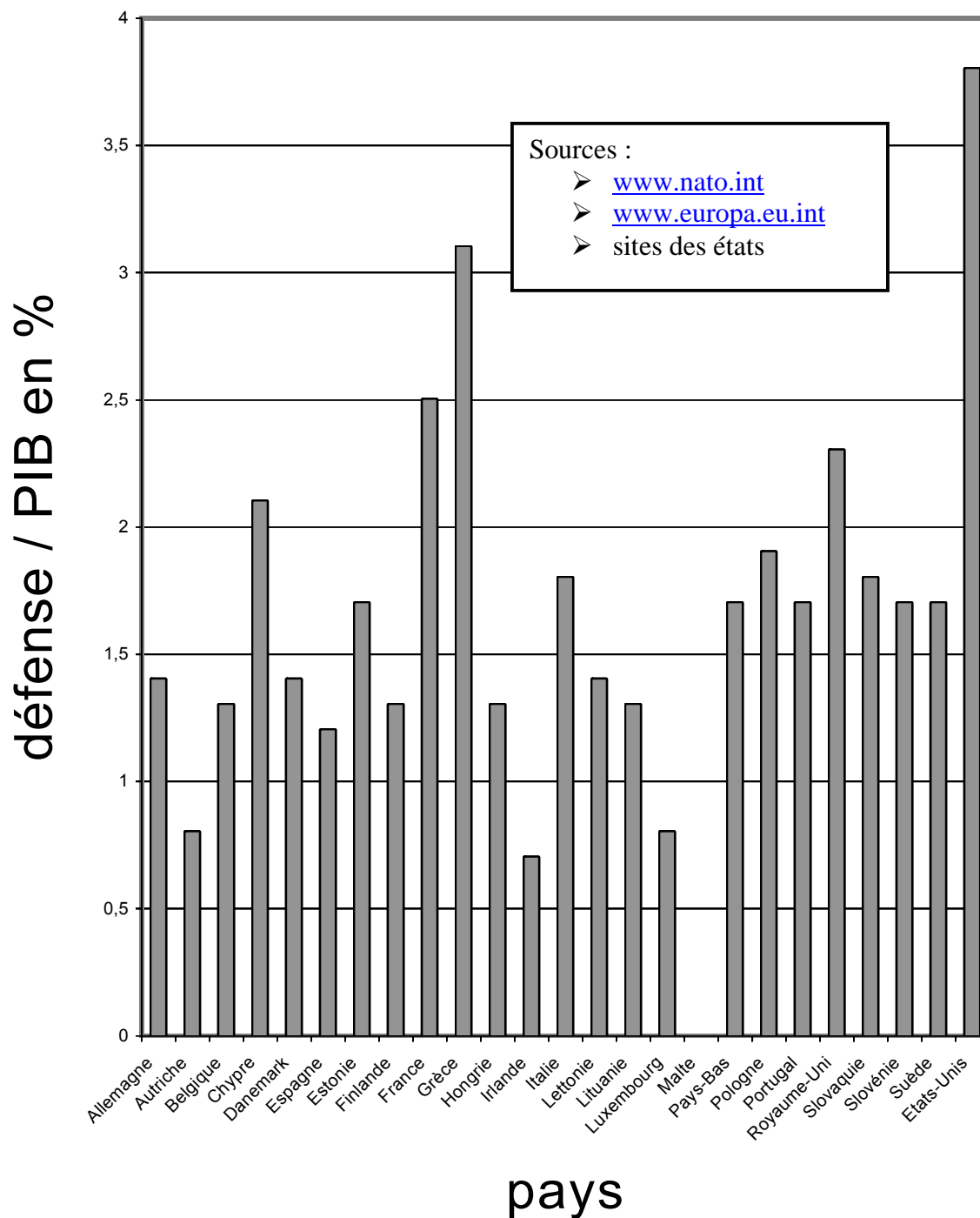
ANNEXE 1

Comparaison, en 2005, entre les Etats-Unis et l'Union européenne, de la part (en pourcentages) des dépenses de défense par rapport au PIB

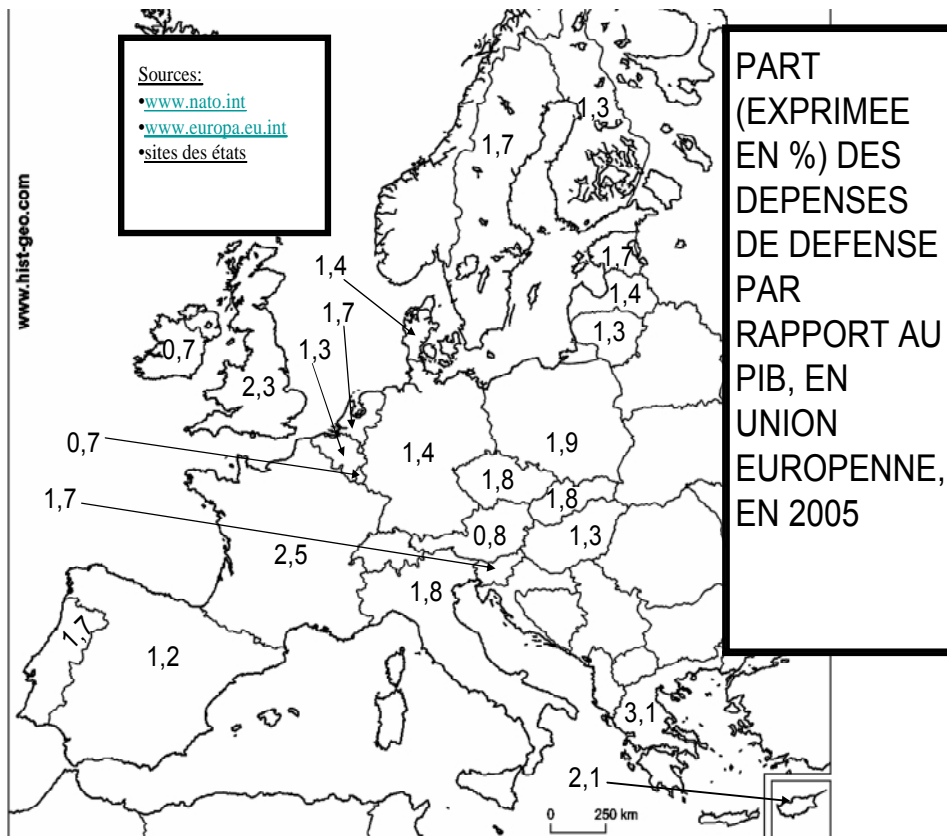
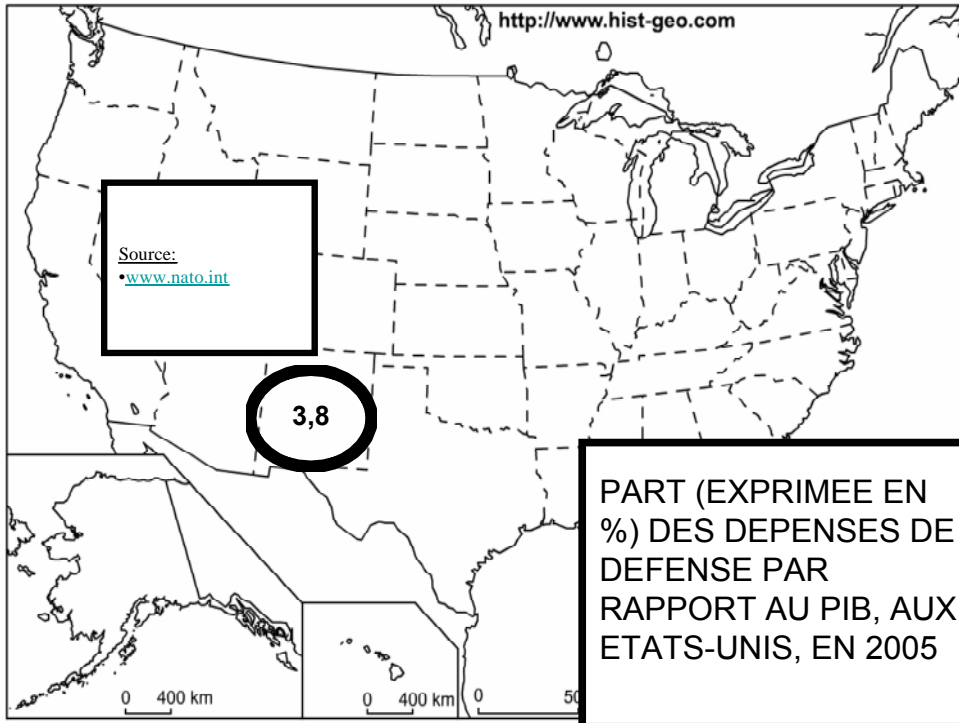


ANNEXE 2

Part, en pourcentages, des dépenses de défense par rapport au PIB national en 2005, calculé sur la base des prix courants



ANNEXE 3



BIBLIOGRAPHIE

Livres, film et mémoires universitaires

- BLOCH, Alain. L'intelligence économique. Paris : Editions Economica, 1997. 108 p.
- BREALEY, Bredesen, et al.. Principles of Corporate Finance. 7^{ème} éd. Boston : McGraw-Hill, 2002. 523 p.
- CHALIAND, Gérard, et al.. Atlas stratégique : géopolitique des rapports de force dans le monde. Paris : Fayard, 1983. 192 p.
- CHAUPRADE, Aymeric. Géopolitique : constantes et changements dans l'histoire, Paris : Ellipses, 2003. 959 p.
- CHEVILLOT, Denis. La construction européenne et les grands programmes d'intérêt stratégiques militaires : peut-on sortir d'une logique de déclin?. Paris : Collège interarmées de défense, 2004. 38 p., également consultable sur www.diploweb.com
- ESAMBERT, Bernard. La guerre économique mondiale, Paris : Olivier Orban, 1992. 298 p.
- FRITSCH, Marc. La création d'une industrie de défense européenne, nécessité et/ou chance pour la France, sa défense et celle de l'Europe ?. Paris : Collège interarmées de défense, 2003, 42 p.
- JAYLET, Marc. A l'heure de la mondialisation, l'Etat dispose-t-il encore de moyens d'exercer sa souveraineté sur les industries de défense en Europe ?. Paris : Collège interarmées de défense, 2002, 45 p.
- KOTLER, Philip et al.. Marketing Management, 11^{ème} édition. Boston : Pearson, 2004, 465 p.
- MASSON, Hélène et al.. La consolidation des industries de défense en Europe. Et après?. Paris : Defense Analysis Institute, 2003, 224 p.
- MUCCHIELLI, Jean-Louis. Relations économiques internationales. Paris, collections Fondamentaux, Hachette supérieur, 1994, 158 p.
- PORTER, Michaël. Competitive Strategy. New York, A Division of Macmillan Publishing Co, Inc., 1980, 320 p.
- *Ramses 2004* / Thierry de MONTBRIAL, et al.. Paris : IFRI, 2004. 375 p.

- SMITH, Benedict. L'industrie européenne de défense face à la construction de l'Europe : Quelle industrie pour quelle défense ?, Paris : Collège interarmées de défense, 2003, 45 p.
- VERDIERRE, Franck. L'industrie européenne de défense : le grand défi ; A400M : un vecteur pour l'Europe de l'armement ?, Paris : Collège interarmées de défense, 2002, 44 p.
- VERNEUIL, Henri. I comme Icare. Paris, AMLF et V films, 1973.

Articles

1. Articles parus dans la presse

- ALLIOT-MARIE, Michèle et REID John. Tribune commune des ministres de la défense français et britannique. Le Figaro, 16 février 2006
- D'ANDREA TYSON Laura. An economist goes to Washington. Magazine of International Studies of Berkeley University, janvier 1998
- GUINARD Philippe. En 2004, les investissements américains en Europe ont été sept fois plus importants que les investissements européens aux Etats-Unis. La Tribune, 23 mars 2005
- GUISNEL Jean. Déconvenues de l'industrie française d'armement. Le Point du 8 au 14 mars 1998
- LALANNE, Bernard. Arnaud Lagardère, les premiers pas du dauphin. Magazine Enjeux Les Echos, mars 2003
- LE MASSON Thomas. Fiat envisage de se séparer de ses activités dans les moteurs d'avion. Le Figaro économie, 17 mai 2003
- POGAM Pascal. Débats sur les « liens étroits public privé » aux Etats-Unis. Les Echos du 16 octobre 2003
- SANTOPINTO Federico. La constitution européenne et la politique étrangère : quelles avancées ?. Notes d'analyse du GRIP, 5 août 2004

2. Articles publiés dans un cadre institutionnel

- Commissariat Général du Plan : « Intelligence économique et stratégie des entreprises, La documentation française, 1994.
- Décret n°97-190 du 4 mars 1997 instituant une action spécifique de l'Etat au capital de Thomson CSF
- « Access to the US defence market », étude de l'Association pour la Diffusion de l'Information Technologique (ADITECH) du 18 avril 2002
- « Projet de Traité instituant une Constitution pour l'Europe », office des publications de l'Union européenne, 2003
- Rapport au Premier ministre du député Bernard Carayon : « Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale », juin 2003.
- « L'évolution de la politique d'armement en Europe – Réponse au rapport annuel du Conseil », document A/1840 de l'Assemblée de l'Union de l'Europe occidentale, 3 décembre 2003
- Action commune 2004/551/PESC du Conseil du 12 juillet 2004 concernant la création de l'Agence européenne de défense
- Rapport d'information de l'Assemblée nationale enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 22 octobre 2004
- Allocution de Michèle Alliot-Marie, ministre de la défense, à l'occasion de ses vœux pour 2005 au personnel du ministère, consultable sur www.defense.gouv.fr.
- Allocution du Président de la République, à l'occasion des vœux à la nation pour l'année 2006, consultable sur www.elysee.fr.
- Communication du 11 mars 2003 de la Commission des communautés européennes à l'attention du Conseil, du Parlement européen, du Comité économique et social européen et au Comité des régions : « Défense européenne : questions liées à l'industrie et au marché : vers une politique de l'Union européenne en matière d'équipements de défense ».

Conférences

- RANQUE Denis (PDG du groupe Thales), « L'avenir de l'industrie de défense », au CID le 10 novembre 2005.
- VERLUISE Pierre, séminaire sur la « géopolitique de l'Europe et de ses frontières », CID, janvier 2006.
- GERMAIN Erick, « la construction européenne », conférence prononcée au CID le 11 octobre 2005.
- PERRUCHE Jean, général de corps d'armée, « L'Etat-Major de l'Union Européenne », conférence prononcée au CID le 18 octobre 2005.
- LAMASSOURE Alain, député européen, « Parlement européen, parlements nationaux, subsidiarités », conférence prononcée au CID le 20 septembre 2005
- GUILLAUME, Capitaine de Vaisseau, « La planification et la programmation de défense », conférence prononcée au CID le 04 octobre 2005

Entretiens

- Entretien du 10/10/05 avec l'ingénieur principal des études et techniques d'armement BREUILLE, à l'Ecole militaire à Paris.
- Entretien avec le général MORILLON, réalisé le 22 octobre 2005, à Bruxelles, dans les locaux de la Représentation du Parlement européen.
- Entretien du 10 novembre 2006 à l'Ecole militaire avec Monsieur Denis RANQUE, président directeur général de la société Thalès.
- Entretien avec Alain PEKAR-LEMPEREUR, professeur à l'ENA et l'ESSEC, réalisé le 6 février 2006 à Cergy-Pontoise.
- Entretien avec Monsieur Olivier GRAS, chargé de mission auprès du directeur de la coopération de la direction générale de l'armement, réalisé le 22 février à la Direction générale de l'armement à Balard, Paris.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	1
Introduction	2
1/ Comparer les Etats-Unis et l'Europe en matière d'industrie de défense fait apparaître la forte inégalité des situations.....	3
11/ Le secteur industriel de défense en Europe : diversité des acteurs.....	3
111/ Les armées ont un rôle de « prescripteur ».....	4
112/ Les Etats : des clients tout puissants ?.....	4
113/ Les industriels : aperçu de la BITD.....	6
12/ La suprématie des Etats-Unis.....	8
121/ Un exemple : Carlyle rachète Fiat Avio.....	8
122/ Restructuration de l'industrie de défense des Etats-Unis.....	9
123/ Soutien sans faille du gouvernement fédéral.....	9
1231/ Mesures de protection.....	9
1232/ Soutien du gouvernement fédéral aux petites entreprises du secteur des technologies innovantes.....	10
2/ Etats-Unis et Europe : un problème relationnel ?.....	11
21/ L'acquisition de Fiat-Avio par Carlyle est un exemple de la complexité des relations du secteur.....	12
22/ Deux voies pour aborder les relations entre l'Europe et les Etats-Unis dans le secteur de l'industrie de défense.....	14
221/ L'approche institutionnelle.....	14
2211/ La guerre économique mondiale est déclarée.....	14
2212/ Rôle particulier de l'Etat dans une approche institutionnelle.....	15
222/ L'approche managériale.....	16
2221/ L'échange international est créateur de richesse.....	16
2222/ Le recours à la théorie des jeux permet d'explicitier davantage la nature de la vision managériale.....	17
22221/ L'alternative du prisonnier.....	18
22222/ Le jeu de la chasse au cerf.....	19
23/ Tentative de synthèse partielle.....	21
3/ Les modes d'action européens.....	22
31/ Le niveau des entreprises.....	23
32/ Le niveau des Etats nationaux.....	24
321/ La capacité d'influence des Etats demeure, notamment dans le domaine de l'intelligence économique.....	24
3211/ Prise en compte progressive des risques.....	24
3212/ Mise en place d'un dispositif opérationnel.....	25
3213/ Les innovations les plus récentes.....	26
322/ ...mais a perdu une partie de son efficacité.....	27
33/ Le niveau européen.....	28
331/ Chronologie des progrès en matière de coopération au sein de l'Europe.....	28
3311/ L'OCCAR.....	29
3312/ La LoI.....	30
332/ L'AED : l'Europe de la défense devient un des fondements politiques de la construction européenne.....	31
3321/ Présentation de l'AED.....	31
3322/ Bilan provisoire après un an et demi d'existence : succès ou échec de l'AED ?	32

33221/ Avec l'AED, l'industrie de défense s'impose comme un outil politique de construction de l'Europe.	33
33222/ Les obstacles au développement de l'AED demeurent :	33
Conclusion	35
PRESENTATION DES ANNEXES	37
BIBLIOGRAPHIE	41
Livres, film et mémoires universitaires	41
Articles.....	42
Conférences.....	44
Entretiens	44