

Fanny Coulomb

Éc+onomie

Industries
de la défense
dans le monde

PUG

Industries de la défense dans le monde

**Une synthèse sur
l'économie de l'industrie de
défense mondiale, de la production
d'armes jusqu'au marché de l'armement.**

Qui produit les armes? Qui vend à qui?

Ce livre décrit et explique les enjeux stratégiques et économiques de la production d'armes dans le monde, à l'heure où détenir une industrie d'armement performante demeure l'ambition de la plupart des grandes puissances, anciennes ou émergentes.

Idéal pour mieux comprendre la géopolitique mondiale.

Collection économie en plus

Fanny Coulomb

est maître de conférences habilitée à diriger les recherches à Sciences Po Grenoble. Elle enseigne principalement la théorie économique et l'économie de la défense.



9 782706 129865

Presses universitaires de Grenoble
15, rue de l'Abbé-Vincent - 38600 Fontaine
ISBN 978-2-7061-2986-5 (e-book PDF)

Fanny Coulomb

**Industries de la défense
dans le monde**

Presses universitaires de Grenoble



Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Adaptation de couverture : Corinne Tourrasse, d'après une création de Jean-Noël Moreira
Relecture : Samuel Arnaud
Mise en page : Soft Office

© Presses universitaires de Grenoble, septembre 2017
15, rue de l'Abbé-Vincent – 38600 Fontaine
Tél. 04 76 29 43 09
pug@pug.fr / www.pug.fr

ISBN 978-2-7061-2986-5 (*e-book PDF*)

L'ouvrage papier est paru sous la référence ISBN 978-2-7061-2694-9

Introduction

La fin de la guerre froide avait pu pendant un temps faire espérer une diminution importante du militarisme dans le monde. Mais les interdépendances économiques croissantes, entraînées par le processus de mondialisation économique, n'ont finalement pas entraîné de baisse significative de la production d'armement mondiale. La puissance militaire demeure aujourd'hui un déterminant important de la place des pays dans la hiérarchie internationale. Mais l'industrie mondiale d'armement a connu de profondes mutations depuis les années 1990 entre crise, mondialisation, concentration et diversification. La domination écrasante des puissances occidentales et de la Russie sur la production et les ventes d'armement est aujourd'hui contestée par les succès de certains pays émergents dont les bases industrielles et technologiques de défense se sont développées au cours des deux dernières décennies.

La production de défense demeure spécifique dans la mondialisation économique. Les marchés de l'industrie d'armement restent ainsi cloisonnés au niveau mondial, surtout dans les pays industrialisés, où la préférence nationale s'exerce encore assez largement aujourd'hui, plus de vingt ans après les premiers mouvements d'ouverture à la concurrence. De plus, les clients finaux étant les États, la politique joue un rôle central dans ce secteur, en influant directement sur le niveau des dépenses militaires et donc sur la production de ce secteur. Ces dépenses atteignent aujourd'hui à nouveau des sommets, à près de 1700 milliards de dollars en 2016, soit 2,2 % du PIB mondial, après une période de crise du secteur suite au processus de désarmement mondial post-guerre froide. Depuis la fin des années 1990, les dépenses militaires mondiales sont à nouveau à la hausse (+ 64,4 % en volume entre 1996 et 2015 selon le SIPRI, Stockholm International Peace

Research Institute), principalement sous l'impulsion des États-Unis, qui représentent aujourd'hui à eux seuls plus du tiers du total de ces dépenses. Les restrictions dans le budget de défense américain à partir de 2011 ont marqué un coup d'arrêt à la hausse des dépenses militaires mondiales. Celles-ci ont tout de même augmenté de 18 % en volume entre 2006 et 2015, avec des taux de croissance supérieurs à 50 % en Asie de l'Est et du Sud-Est, en Europe orientale, en Afrique et au Moyen-Orient. Les taux de croissance des dépenses militaires sont cependant restés largement inférieurs aux taux de croissance économique dans la plupart des pays, ce dont témoigne la stabilité, voire la décline de la part des budgets de défense dans les PIB nationaux, hormis quelques rares cas en Europe orientale (pour la Russie, le ratio serait passé à 5,3 % en 2016 contre 3,5 % en 2006, selon le SIPRI) ou dans les pays du Golfe (10 % pour l'Arabie saoudite en 2016).

L'Europe occidentale fait figure d'exception en matière d'évolution post-guerre froide des dépenses militaires, avec des budgets de défense stables voire décroissants. Les restrictions budgétaires dues à la crise, ainsi que les faibles incitations pour les nouveaux États membres de l'Union européenne à remonter leurs budgets de défense, expliquent cette stagnation des dépenses militaires européennes.

Le marché mondial de l'armement (vente de biens et services de défense) est actuellement évalué à environ 400 milliards de dollars annuels, dont 50 à 70 milliards sous forme d'exportations. La production mondiale d'armement implique une myriade d'acteurs, publics et privés, caractérisés par une très forte diversité, tant au niveau de leur taille que de leur domaine de production ou de la composition de leur capital. Le secteur de la défense est de plus en plus difficile à délimiter car les évolutions technologiques récentes brouillent la frontière entre productions civiles et militaires. Son fonctionnement déroge souvent aux lois de la concurrence du fait de la spécificité des contrats d'armement et des impératifs liés à certains programmes d'armement majeurs. Sur le marché mondial, les groupes d'armement oscillent entre concurrence et coopération. Ils doivent composer avec l'accélération des innovations technologiques et la lutte sur les coûts, tout en voyant émerger de nouveaux diffuseurs qui jusqu'alors se limitaient à l'importation.

Cet ouvrage vise à présenter l'industrie de la défense dans le monde à partir de trois perspectives :

- une présentation historique et typologique des firmes de défense contemporaines, dont les plus puissantes restent aujourd'hui concentrées dans quelques pays industrialisés (chapitre 1) ;
- une analyse économique de la production de défense et des contrats de ventes d'armes, qui demeurent très spécifiques notamment du fait du maintien de forts protectionnismes, en dépit de l'ouverture à la mondialisation du secteur (chapitre 2) ;
- une présentation des stratégies de coopération/compétition des acteurs industriels, dont l'environnement économique et les stratégies diffèrent en fonction des zones géographiques. Le cas de l'industrie d'armement européenne, entre crise et intégration croissante, sera plus particulièrement évoqué (chapitre 3).

Les mutations du secteur de l'armement

L'industrie d'armement mondiale a connu de profondes évolutions depuis la fin de la guerre froide, entre privatisation et oligopolisation (tendance à la réduction du nombre de producteurs dans un secteur industriel). Nés dans les pays industrialisés à partir du XIX^e siècle, les complexes militaro-industriels ont d'abord été largement sous contrôle des États, avant de s'ouvrir à la concurrence à la fin des années 1980, sous impulsion des États-Unis. Ce processus n'a cependant été ni uniforme, ni définitif. Dans l'Union européenne, les handicaps se sont accumulés pour les firmes de défense, dans un contexte de diminution des dépenses militaires. Aujourd'hui la production de défense reste difficile à appréhender, du fait de la diversité des entreprises et d'une frontière de plus en plus floue entre production militaire et civile. Nous essaierons ici de dresser une typologie des firmes de défense contemporaines, pour mieux cerner l'industrie mondiale d'armement.

Quelques éléments sur la naissance des industries d'armement dans le monde

D'un point de vue historique, la production industrielle d'armement s'est d'abord développée dans les pays occidentaux, généralement sous la pression des événements politiques. Nous évoquerons ici à titre d'exemple les cas français et américain, deux modèles assez différents en matière de production d'armes : en France, c'est sous le contrôle étatique que le secteur s'est principalement mis en place, tandis qu'aux États-Unis, les firmes d'armement sont toujours restées dans le domaine privé.

En France

L'industrie d'armement française s'est développée à la fois sous contrôle national et grâce aux retombées d'innovations dans le secteur civil. Un arsenal royal est créé dès 1533 pour la fabrication des canons; au siècle suivant, Jean-Baptiste Colbert soutient le développement des manufactures d'armement, en accueillant des armuriers étrangers et en créant un corps d'ingénieurs constructeurs pour la flotte militaire, ainsi que de nouveaux arsenaux. Puis le secteur va stagner, en dépit de la hausse de la demande générée par les guerres napoléoniennes, car la France accuse un développement industriel insuffisant, en comparaison avec la Grande-Bretagne. Par la suite, le retard français en matière de métallurgie limite les progrès en matière d'armements et contribue à la défaite de 1870. À cette époque, la production militaire d'artillerie est presque entièrement sous le contrôle de l'État. Mais pour ce qui concerne l'aéronautique et l'automobile, secteurs nés d'initiatives privées et aux nombreux débouchés civils, aucune firme militaire n'est mise en place par l'État, non plus que pour les matériels de transmission.

La première guerre mondiale va accélérer l'organisation nationale de la production d'armement, avec la création d'un ministère de l'Armement. Dans les années 1930, les arsenaux se multiplient, l'État crée une Direction des fabrications d'armement et un corps d'ingénieurs militaires. Les industries de guerre sont nationalisées en 1936, même si des liens avec le secteur privé perdurent pour le matériel terrestre (chars). Ce n'est qu'au début des années 1960, sous la présidence du général de Gaulle, que la production d'armement française est organisée de façon à assurer un maximum d'autosuffisance, dans un contexte de guerre froide. De même que le haut-commandement des armées est réorganisé sous l'autorité unique d'un chef d'état-major des armées, la production d'armement est chapeautée par un organisme unique, la Délégation ministérielle pour l'armement (remplacée en 1977 par la Délégation générale pour l'armement), qui a pour charge de réguler les achats et la production d'armement, tout en participant à la conception et à l'évaluation des systèmes d'armes.

Aux États-Unis

Aux États-Unis, lors de la guerre d'indépendance, un arsenal gouvernemental a été établi dans le Massachusetts (Farrand, 1994), pour assurer un niveau suffisant de production d'armes. Dans son célèbre *Report on Manufactures* (1791), le premier secrétaire d'État au Trésor américain Alexander Hamilton plaidait pour une protection des industries stratégiques, c'est-à-dire nécessaires pour la défense nationale, grâce à des tarifs, des restrictions d'importations et des subventions. Pour Hamilton, de même qu'une assise économique solide assure la sécurité d'un pays dans la longue période, la sécurité militaire est aussi une condition du développement industriel des États-Unis car elle permet de se libérer de la dépendance des puissances étrangères. Il propose une politique de substitution des importations, par une protection tarifaire des industries essentielles à la sécurité nationale et la mise en place d'une organisation gouvernementale pour la production des armes et de tous les biens nécessaires à l'approvisionnement des armées, bien au-delà de la simple constitution d'un arsenal. Selon lui, la production militaire ne devrait en effet pas être soumise aux spéculations hasardeuses de l'initiative individuelle (Coulomb, 2004). Cependant, ces préconisations se heurtèrent à l'opposition du Congrès et la production d'armement fut laissée à l'initiative individuelle, bien que le secteur fût alors faible.

Ce n'est qu'à la fin du XIX^e siècle, avec l'essor de l'industrie sidérurgique permettant la construction navale et le blindage, que l'industrie d'armement commença vraiment à se développer dans le pays. Sa production ne suffit toutefois pas à répondre aux besoins générés par la première guerre mondiale : l'incapacité du secteur à produire un nombre suffisant d'armements et les difficultés de leur acheminement en Europe dues au manque de navires ont entraîné l'utilisation d'armes françaises et britanniques (Farrand, 1994). La création en 1924 de l'Army Industrial College (ancêtre de l'ICAF, Industrial College of the Armed Forces) découle de la volonté de ne plus jamais retrouver ce degré d'impréparation et de mieux organiser l'approvisionnement militaire. Les subventions gouvernementales données à l'industrie

aéronautique à la même période visent à favoriser son développement. Si l'industrie d'armement américaine ne sera jamais nationalisée, le gouvernement a néanmoins exercé sur elle une forte régulation en temps de guerre, imposant notamment une limitation de ses profits dans ses ventes à l'armée. Pendant la seconde guerre mondiale, la production d'armement aux États-Unis représente la moitié de toute la production mondiale du secteur.

Pendant la guerre froide, les incitations à la production d'armement et à la recherche-développement de défense ont été si fortes que la base industrielle et technologique de défense américaine va se développer sur une grande échelle et asseoir sa domination sur l'industrie de défense occidentale. Si le secteur est resté aux mains du privé, les pouvoirs publics ont néanmoins joué un rôle essentiel, notamment en identifiant les technologies de défense critiques nécessaires à la sécurité à long terme.

Dans le reste du monde

Au-delà des cas de la France et des États-Unis, la production d'armement s'est développée de façon spécifique dans chacune des grandes puissances européennes : en Allemagne, le modèle des Konzern sidérurgiques de la Ruhr va dominer la production d'armement à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle. Ils sont issus de processus d'intégration verticale dans les secteurs métallurgiques et miniers, tels Krupp et Thyssen (Carroué *et al.*, 2005). Dans les années 1930, le régime nazi instaurera un contrôle étatique sur la production d'armement, en vue d'accélérer le processus de réarmement des forces armées. Puis pendant la guerre froide, la production redémarre suite à la création de la Bundeswehr en 1956, dans des secteurs liés à la sidérurgie et à la métallurgie. La production de chars, frégates et sous-marins se fait alors sous supervision étatique mais sans nationalisation des groupes.

En Grande-Bretagne, la création en 1915 d'un ministère aux Munitions et d'institutions dédiées à la recherche militaire lança le développement d'une production d'armement sous contrôle étatique. Mais ce n'est

qu'en 1977, avec le Aircraft and Shipbuilding Industries Act, que fut en grande partie nationalisée l'industrie aéronautique (création de British Aerospace) et navale (British Shipbuilders).

En URSS, l'industrie d'armement devint le fer de lance du développement industriel planifié dans les années 1930. Le pays approvisionne en armes la Chine de Mao dans les années 1950. Cependant, la rupture sino-soviétique entamée dès les années 1960 marque le début d'un effort national de développement de la production d'armement en République populaire de Chine, d'abord essentiellement basée sur l'imitation d'armes soviétiques ou occidentales.

Pour les pays du Sud, la production d'armement a débuté parfois tôt mais sous licence étrangère, principalement pour des armes légères et de petit calibre (ALPC) : c'est le cas de l'Argentine, où se fabriqueront par exemple au début du xx^e siècle des fusils Mauser sous licence belge. Dans les années 1930, un vaste complexe militaro-industriel supervisé par la Dirección General de Fabricaciones Militares est mis en place, avec la création d'une entreprise publique, la FMAP, pour la fabrication nationale des ALPC.

Dans d'autres pays du Sud, la production d'armement a été développée à partir des années 1960 dans un souci d'autonomie stratégique, parfois dans le contexte de régimes autoritaires. Au Brésil, le gouvernement créa ainsi en 1975 un grand groupe de défense nommé IMBEL, qui fabrique à grand renfort d'argent public et à partir de technologies occidentales un large éventail d'armes : avions, missiles, véhicules blindés, ALPC. En Afrique du Sud, l'essor de l'industrie d'armement a été impulsé par l'embargo onusien, lequel incita le gouvernement à prendre le contrôle de la production d'armement nationale avec la création d'une grande firme nationale, Armscor. En Israël, la production d'armement est dès l'origine organisée sous contrôle étatique à travers l'IMI (Israel Military Industries) et l'HESED (un institut de recherche et de développement d'armes maintenant appelé RAFAEL).

Il est bien sûr impossible de retracer ici l'histoire de l'industrie de l'armement pour tous les pays. Pour une immense majorité d'entre eux, les importations d'armement ont longtemps été la principale source

d'approvisionnement en armes du fait de l'absence d'une industrie suffisamment développée: ce fut le cas de nombreux pays asiatiques pendant la guerre froide, tels que la Corée du Sud, ainsi que de la majeure partie des pays africains. Mais aujourd'hui, posséder une industrie d'armement performante semble être l'ambition de nombreux pays émergents, en témoignent les efforts consentis en ce domaine par les gouvernements dans des pays comme l'Inde ou le Brésil.

Les restructurations post-guerre froide de l'industrie mondiale d'armement

Les éléments évoqués ci-dessus montrent que la plupart des complexes militaro-industriels ont été édifiés pendant la guerre froide, laquelle avait entraîné une hausse importante des dépenses militaires mondiales dans le contexte de la course aux armements américano-soviétique. Au début des années 1990, l'effondrement du bloc de l'Est entraîne une baisse des dépenses militaires mondiales: - 18 % entre 1994 et 2008 en volume. Cependant, les « dividendes de la paix » n'apparaissent pas évidents dans la mesure où ces restrictions budgétaires entraînent une crise de l'industrie mondiale d'armement. Des pans entiers d'activités sont menacés dans les grands pays producteurs du secteur comme les États-Unis, les pays européens ou de l'ex-URSS, mais aussi l'Afrique du Sud ou le Brésil entre autres.

L'échec de la conversion post-guerre froide

De nombreuses études économiques parues pendant la guerre froide dénonçaient le gaspillage des achats d'armements au lieu d'investissements en faveur du développement et de la réduction de la pauvreté (Coulomb, Fontanel, 2000). Un grand modèle macroéconomique, le World Model Input-Output, a été élaboré par Leontief et Duchin (1983) notamment pour simuler l'effet macroéconomique sur la consommation des populations d'une variation des dépenses militaires. Le concept du « coût d'opportunité » de ces dernières, c'est-à-dire le manque à gagner représenté par le fait que les sommes allouées à la défense auraient généré des retombées économiques plus importantes si elles avaient été

dévolues à d'autres secteurs, comme la santé ou l'éducation, est alors largement évoqué (Isard et Anderton, 1992). D'autres économistes célèbres participeront à la dénonciation du non-sens économique représenté par un militarisme excessif, comme nous le verrons dans le chapitre 2. Au sein des Nations Unies, l'UNIDIR (Institut des Nations Unies pour la recherche sur le désarmement), créé en 1980 à la demande de la France lors de la première session extraordinaire de l'Assemblée générale consacrée au désarmement (1978), a initié de nombreuses études autour du thème des « dividendes de la paix ». L'image de la conversion « des épées en charrues » (*swords to plowshares*) est représentative des espoirs suscités par l'éventualité d'un désarmement international accompagné d'une conversion des industries de défense vers des productions civiles.

Toutefois, au début des années 1990, les espoirs d'un essor économique mondial grâce au désarmement ne se sont pas concrétisés, entre autres parce que la baisse des achats aux industries de défense a engendré dans le court terme la fermeture de nombreux sites industriels partout dans le monde, sans qu'à plus long terme la conversion vers des activités civiles ne réussisse. Incapables de réaliser une mutation industrielle qui se révélait quasiment impossible, hormis quelques rares cas, la plupart des industries de défense nationales ont connu de grandes difficultés économiques, voire sont entrées en déliquescence, comme le gigantesque complexe militaro-industriel de l'URSS. Dans l'Union européenne, la crise industrielle a été importante dans les grands pays producteurs, notamment en France et au Royaume-Uni. Il en a été de même aux États-Unis mais également dans nombre de pays du Sud qui avaient parié sur l'essor continu des marchés à l'exportation pour soutenir une industrie de défense née grâce à d'importantes subventions publiques. Mais après la fin du conflit Iran-Irak (1980-1988) qui avait permis à beaucoup d'entre eux de trouver des débouchés pour leur industrie de défense, le désarmement post-guerre froide fut un coup fatal porté au secteur dans ces pays. Les principaux exportateurs d'armement du sud ont de fait été confrontés à une quasi-disparition de base industrielle et technologique de défense (BITD), notamment au Brésil, en Afrique du Sud et en Israël (Coulomb, 2011).

Les réformes de la politique d'acquisition du Pentagone

Les critiques du complexe militaro-industriel (CMI) américain ont ainsi été nombreuses au cours de la guerre froide et se sont amplifiées avec la chute brutale des dépenses militaires mondiales et donc des débouchés pour les industriels de l'armement au début des années 1990. L'importance des commandes à l'industrie de défense et le contrôle étatique ont abouti à une dérive des coûts. La logique de marché semble absente de ce secteur, accusé d'être bureaucratique et peu réactif aux évolutions de la demande mondiale, le Pentagone représentant son principal débouché.

L'élection de Bill Clinton en 1992 va amorcer une phase de mutation du CMI américain, sous l'impulsion de réformes de grande ampleur. L'objectif d'une réduction des coûts et de l'introduction d'une logique commerciale va désormais être présenté comme prioritaire pour les industriels, dans un contexte de baisse importante du budget de défense : entre 1985 et 1995, les investissements (achats et recherche-développement) du Department of Defense (DoD) ont ainsi diminué de 52 %.

Le secrétaire d'État à la défense William Perry exprime alors le souhait de l'administration de voir sortir beaucoup de firmes du secteur de l'armement et se reconvertir dans des productions civiles. La question de la privatisation post-guerre froide de l'industrie de défense ne s'est pas posée dans les mêmes termes aux États-Unis que dans la plupart des pays d'Europe. En effet, comme nous l'avons vu, l'industrie américaine d'armement n'est jamais passée sous contrôle de la puissance publique. Mais dès les années 1980, la recherche de davantage d'efficacité, avec notamment des baisses de coûts, a conduit à parler d'une privatisation partielle de la défense.

La notion de privatisation de l'industrie de défense à cette période recouvre trois aspects :

- 1) l'ouverture du capital des firmes aux investisseurs privés, afin de favoriser des stratégies plus concurrentielles et de consolider le secteur ;
- 2) les incitations par l'administration à développer dans le secteur militaire des technologies susceptibles d'avoir des applications civiles et

non uniquement militaires. La promotion de la « dualité » technologique a ainsi été un élément majeur des réformes de l'administration Clinton dans les années 1990 ;

- 3) l'externalisation au secteur privé d'activités auparavant réalisées au sein du DoD, c'est-à-dire la multiplication des relations de sous-traitance avec des prestataires privés.

La circulaire OMB A-76 (de l'Office of Management and Budget), promulguée en 1983 et révisée en 1999, ainsi que la Federal Activities Inventory Reform Act (FAIR) de 1998 (DoD), sont deux textes ayant servi de base à la privatisation de la défense (Bailey Grasso, 2013). Il s'agit de déterminer quelles activités doivent ou non rester dans le giron gouvernemental.

Ce processus de privatisation de l'industrie de défense découle d'un mouvement plus global de remise en cause du secteur public entamé dans les années 1970, avec l'offensive néolibérale de Milton Friedman et de la théorie du Public Choice. Au début des années 1980, l'administration Reagan assume le paradoxe de défendre le marché privé face au secteur public, tout en augmentant les dépenses militaires de façon importante avec la relance de la course aux armements par le programme spatial nommé Strategic Defense Initiative. Avec la fin de la guerre froide et l'arrivée au pouvoir de Clinton en 1992, la baisse des dépenses militaires a entraîné une incitation aux exportations pour les industriels, lesquels ont engagé des opérations de fusions-acquisitions de grande ampleur soutenues par le gouvernement, tandis que l'industrie de défense perdait des milliers d'emplois. Ces restructurations sont laissées à l'initiative privée, le gouvernement se refusant à restructurer autoritairement le secteur. Elles sont cependant appuyées par une série de réformes de la politique d'acquisition américaine visant à introduire plus de concurrence entre les firmes de défense et à privatiser une partie de la production de défense, par le recours croissant à l'externalisation, notamment pour les services de soutien et de maintenance du Pentagone. Ann Markusen (2003) rappelle le rôle des nombreuses institutions ayant fait pression en faveur de l'externalisation : le Defense Science Board Task Force on Outsourcing

and Privatization mais surtout le Business Executives for National Security (BENS), un groupe de surveillance fondé en 1982 visant à rendre l'organisation du Pentagone plus efficace grâce à l'avis d'experts essentiellement issus du monde de l'industrie. Le BENS a fortement milité en faveur de la privatisation des activités de soutien du Pentagone, du recours croissant à l'externalisation, de la réforme des procédures d'acquisitions et de la fermeture de plusieurs bases. Les pressions pour l'externalisation au secteur privé de nombreuses fonctions logistiques assurées par le DoD ont connu une recrudescence début 2001, lors de l'arrivée au pouvoir de G.W. Bush, dans une période de hausse du budget de défense.

Ce processus de privatisation dans un contexte de crise impulse un vaste mouvement de fusions-acquisitions, qui entraîne la concentration du secteur (réduction du nombre d'entreprises), avec l'émergence de quelques géants industriels (les six principaux au début des années 2000 étant Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, Northrop Grumman, General Dynamics et L-3). L'administration Clinton intervient auprès des autorités de la concurrence afin qu'elles autorisent ces rapprochements, en dépit des réticences : cela conduira dix ans plus tard à constater que le gouvernement américain a ainsi, contre sa volonté, contribué à renforcer plus qu'à affaiblir le complexe militaro-industriel, en permettant l'émergence d'entreprises de défense « pures », qui n'auront ultérieurement que peu d'incitations à se diversifier dans le civil étant donné la taille du marché de défense national (lequel repart à la hausse dès 1998 avec une accélération après les attentats du 11 septembre 2001). Les firmes restructurées vont s'engager dans des stratégies de recentrage de leurs activités (pour une meilleure spécialisation sur le cœur de métier en vue d'améliorer le rendement financier par l'obtention d'économies d'échelle – voir définition p. 43) et de concentration horizontale (rachat d'entreprises concurrentes ayant des activités similaires), afin de dominer leur secteur. Des restructurations en vue de la réduction des capacités excédentaires sont également réalisées. Les rachats de firmes de défense étrangères, notamment en Europe et au Canada, poursuivent le même objectif de domination industrielle et technologique.

Par ailleurs, les groupes vont ambitionner de maîtriser l'ensemble des systèmes d'armement sur lesquels elles sont spécialisées, en intégrant plusieurs activités complémentaires afin de proposer aux armées des solutions intégrées (produits et services de défense).

La restructuration de l'industrie de défense américaine prendra fin en 1998 avec le refus par le gouvernement de la fusion entre Lockheed Martin et Northrop Grumman (d'une valeur de 8,3 milliards de dollars), dans un souci d'éviter une domination trop monopolistique au détriment de la logique de concurrence.

Ces mouvements industriels ont permis aux grandes firmes de défense de rassurer les investisseurs. Les rendements des actions de ces entreprises se remettent ainsi à augmenter fortement dès 1997, à la veille du retournement vers un cycle haussier.

Les limites des réformes de la politique d'acquisition américaine

Les réformes engagées dans les années 1990 en vue d'introduire davantage de concurrence dans l'industrie de défense américaine n'ont pas eu l'efficacité escomptée. Au début des années 2000, alors qu'en théorie, il faudrait pour remplir les conditions de la concurrence qu'au moins quatre firmes concourent pour un même appel d'offres du Pentagone, dans la réalité, ce nombre est souvent inférieur à trois (Markusen, 2003). Par ailleurs, plusieurs pratiques allant à l'encontre des économies recherchées persistaient au sein de l'industrie de défense, comme la sous-estimation systématique des coûts des contrats (sachant que l'octroi de fonds supplémentaires peut être négocié ultérieurement) par les firmes de défense, ainsi que le risque d'entente entre elles (du fait de la structure oligopolistique du secteur).

Aujourd'hui, la permanence des contrats *cost-plus*, en dépit de la nouvelle législation, est un exemple particulièrement illustratif du caractère inachevé des réformes de l'industrie de défense américaine. Les contrats *cost-plus* ou *cost-reimbursement* sont des contrats de remboursement des coûts, les profits de la firme étant calculés en proportion des coûts totaux (par exemple une part de 1 % des coûts).

Ces contrats spécifiques sont très largement utilisés par le Pentagone depuis la première guerre mondiale, quand ils avaient servi à stimuler la production d'armement. En 2012, le DoD a officiellement abandonné leur pratique, qui garantissait aux firmes d'armement une marge quels que soient les coûts. Mais les contrats à prix fixes (la firme reçoit une somme déterminée à l'avance, indépendamment des coûts supportés lors de l'exécution du contrat) n'empêchent pas les surcoûts pour l'acheteur, des études montrant que les marges des firmes pouvaient être encore supérieures dans ce cas par rapport à celles obtenues dans les contrats *cost-plus*. De nouvelles règles sont aujourd'hui à l'étude au Pentagone pour obtenir de meilleures incitations à la réduction des coûts. Aux États-Unis, les contrats d'armement sont soumis à la Defense Federal Acquisition Regulation et, plus largement, à la Federal Acquisition Regulation. Or, en 2014, un audit du DoD (Clark, 2014) a révélé qu'une réglementation de la Federal Acquisition Regulation concernant les contrats à remboursement de coût n'avait pas été respectée pour 411 contrats d'un montant total de 31,7 milliards de dollars. Le rapport concluait que le maintien d'accords de remboursement des coûts avait empêché les incitations au contrôle de ces derniers. Cette règle finalisée en 2012 n'autorisait l'utilisation des contrats à remboursement des coûts qu'à des conditions très strictes, ce qui devait limiter le nombre de signatures de tels contrats.

En 2014, le DoD a publié un classement de ses 30 premiers fournisseurs industriels, basé sur des rapports d'évaluation des programmes, en vue d'améliorer la compétition dans le secteur pour faire baisser les prix et stimuler l'innovation (Government executive, 2014). Mais la route est encore longue : fin 2008, le Government Accountability Office (GAO) estimait que les nouveaux programmes d'armement confiés à l'industrie par le Pentagone restaient minés par les dépassements de coûts et le non-respect des délais. Pour Ann Markusen, au-delà des préoccupations d'efficacité et de performance, les contrats d'armement révèlent le détournement des décisions du secteur public par des intérêts militaires privés, qui se servent du financement des campagnes électorales et du lobbying pour parvenir à leurs fins. Selon l'auteur, la focalisation de l'administration Reagan sur les programmes

Le débat sur l'impact économique des exportations d'armement	76
Les contrôles sur les transferts internationaux d'armements	78
L'industrie européenne de défense : une coopération nécessaire face à la concurrence américaine	80
Des coopérations nécessaires mais difficiles dans le secteur européen de la défense	80
Les nombreux écueils de la coopération entre pays européens sur des programmes d'armement	86
L'europanisation de la défense grâce aux stratégies industrielles privées	92
La nécessaire protection européenne face aux ambitions américaines	93
L'essor de la production d'armement hors États-Unis et Union européenne : vers une diversification des fournisseurs	99
La Russie et la Chine à l'assaut de l'industrie de défense mondiale	99
Les pays émergents, futurs concurrents des pays occidentaux sur les marchés de défense?	103
Conclusion du chapitre 3	107
Conclusion générale.....	109
Bibliographie	111

La collection « L'économie en + » est dirigée par Yann Échinard.

DANS LA MÊME COLLECTION

- V. Fargeon, *Introduction à l'économie de la santé*, 2014, 2^e éd. (1^{re} éd. 2009)
- A. Artis, *Introduction à la finance solidaire*, 2013
- C. Courlet, B. Pecqueur, *L'économie territoriale*, 2013, 2^e éd.
- G. Hountondji, *Comprendre la microéconomie*, 2012
- Y. Échinard, F. Labondance (dir.), *La Crise dans tous ses états*, 2011
- C. Euzéby, J. Reysz, *La Dynamique de la protection sociale en Europe*, 2011
- G. Vallet, *Auteurs et grands courants de la pensée économique*, 2011
- G. Vallet, *Petit manuel de sociologie à l'usage des économistes*, 2011
- M. Abbas, *Économie politique globale des changements climatiques*, 2010
- S. Coissard, *Paul Krugman, un économiste engagé*, 2009
- J.-P. Angelier, *Économie des industries de réseau*, 2007
- F. Djellal, C. Gallouj, *Introduction à l'économie des services*, 2007
- M. Vigezzi, *Analyse économique – Les faits et les pensées*, 2005, 2^e éd.
- M. Vigezzi, *Éléments de méthodologie pour économistes*, 2004, 2^e éd.
- R. Taouil, *Leçons de macroéconomie*, 2004, 2^e éd.
- J.-L. Besson, *Marchés, banques et politique monétaire en Europe*, 2003
- J.-P. Angelier, *Économie industrielle. Une méthode d'analyse sectorielle*, nouvelle édition, 2002, 3^e éd.
- A. Vidal, *Démographie. Éléments d'analyse et évolution du peuplement humain*, 2002
- F. Carluet, A. Richard, *Analyse stratégique de la décision*, 2002
- F. Carluet, *Leçons de microéconomie*, 2002
- F. Carluet, *Les théories du développement économique*, 2002
- A. Vidal, *Démographie, les outils – Exercices corrigés*, 2001
- J. Fontanel et L. Bensahel, *Réflexions sur l'économie du sport*, 2001
- J.-P. Angelier, *Calcul économique et financier*, 1997
- J. Calvet, *Analyse économique – les concepts de base*, 1996
- M. Vigezzi (dir.), *Dix grands auteurs en économie*, 1995
- A. Vidal, *La pensée démographique. Doctrines, théories et politiques de population*, 1994
- M. Andreff, *Statistique : traitement des données d'échantillon*
Tome I – *Les méthodes*, 1993
Tome II – *Les applications*, 1994
- A. Samuelson, *Économie internationale contemporaine*, 1991
- J.-P. Doujon, *Histoire des faits économiques et sociaux*, 1990