



HAL
open science

L'industrie d'armement dans le processus de globalisation

Jacques Fontanel, Jean-Paul Hébert, Fanny Coulomb

► **To cite this version:**

Jacques Fontanel, Jean-Paul Hébert, Fanny Coulomb. L'industrie d'armement dans le processus de globalisation. Jacques Fontanel. Globalisation économique et sécurité internationale: introduction à la géoéconomie, Université Pierre Mendès France, pp.132-172, 2004, Côté cours, 2-86561-282-1. hal-03195147

HAL Id: hal-03195147

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-03195147>

Submitted on 10 Apr 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'Industrie d'armement dans le processus de globalisation

Jacques Fontanel

in

Globalisation économique et sécurité internationale

Université Pierre Mendès France,
Côté Cours,
Grenoble, 2005

La notion de globalisation exprime l'essor du monde marchand et renvoie parfois aux concepts de domination et de concentration du pouvoir. Or, l'industrie d'armement a toujours été protégée par les Nations. « La « marchandisation » des armes favorise effectivement la concentration et les restructurations des industries d'armement, ainsi que le commerce international des armes. Si dans l'histoire, les Etats ont conduit des guerres militaires à des fins de prédation, aujourd'hui la puissance passe aussi par une compétition économique, avec utilisation potentielle des armes économique dans la quête du leadership mondial. Avec l'effondrement de l'URSS, les industries d'armement ont connu une crise économique, qui les a conduit à développer les produits duaux, notamment dans le cadre de l'économie digitale. Les complexes militaro-industriels ont perdu de leur force pour façonner les technologies d'aujourd'hui et de demain. Les facteurs économiques eux-mêmes sont devenus des armes, mais elles ne se situent pas dans le cadre de l'industrie d'armement. En outre, la domination technologique constitue un instrument essentiel de leadership, et les Etats-Unis ont pris une avance qui n'est toutefois pas encore « installée » dans l'histoire à venir.

The notion of globalisation expresses the rise of the commercial world and sometimes refers to the concepts of domination and concentration of power. However, the arms industry has always been protected by nations. "The "commodification" of arms effectively favours the concentration and restructuring of the arms industries, as well as the international arms trade. While states have historically waged military wars for the purpose of predation, today power is also about economic competition, with the potential use of economic weapons in the quest for global leadership. With the collapse of the USSR, the arms industry experienced an economic crisis, which led them to develop dual products, particularly in the digital economy. The military-industrial complexes have lost their power to shape the technologies of today and tomorrow. The economic factors themselves have become weapons, but they are not within the framework of the arms industry. Moreover, technological dominance is an essential instrument of leadership, and the United States has taken a lead that is not yet 'settled' in the history to come.

Globalisation, industries d'armement, technologies militaires, leadership, produits duaux

Globalisation, arms industries, military technologies, leadership, dual products

La notion de globalisation exprime l'intégration des activités productives et commerciales dans un système de marché global. Elle recoupe quatre processus principaux :

– Tout d'abord, la mondialisation de la demande, produite par le développement économique et la technologie moderne, conduit à la convergence et à l'intégration mondiale des marchés. L'entreprise multinationale (FMN) vend des produits standardisés dans tous les pays, malgré quelques ajustements fondés sur les différences nationales. Le secteur de l'armement commence à être touché par cette évolution.

– La globalisation peut aussi être étendue à la chaîne de création de la valeur, de la simple exportation à l'intégration globale de la production, en passant par tous les stades intermédiaires. Les investissements et les choix du personnel se réalisent alors à l'échelle mondiale, incitant les États à ouvrir leur économie sur une base souvent régionale (ou continentale). Le secteur de l'armement est concerné, notamment avec le développement et la généralisation du système des compensations.

– Les FMN doivent ajuster leur politique en fonction des règles internationales et des interstices réglementaires entre les États. Elles cherchent, par la globalisation, à redéfinir à leur profit les règles du jeu précédemment imposées par des gouvernements. Les FMN exercent alors un triple pouvoir, à savoir l'incitation à la mise en place d'un « droit international », le choix des implantations productives ou commerciales en fonction des règles de la concurrence et l'exercice du pouvoir interne sur les structures politiques nationales. Les politiques macroéconomiques de l'État sont parfois devenues impuissantes face aux stratégies des grandes firmes.

– La globalisation définit enfin une nouvelle articulation des économies nationales dans un nouvel ordre mondial en évolution. Les États ont perdu

une part importante de leurs droits régaliens, au profit d'entités continentales, semi continentales ou régionales, qui constituent des points d'appui des FMN. Ce processus d'interdépendance conduit à une homogénéisation des produits, des facteurs de production et des cultures. Le secteur militaire est encore très faiblement concerné par cette évolution.

Jusqu'au XX^e siècle, les productions d'armes étaient étroitement dépendantes de la menace ou de l'apparition des conflits entre les États ; cependant, dès le retour à la paix, l'industrie d'armement était mise en sommeil. En 1930, les grands industriels de l'armement de Californie, en marge même du gouvernement de Roosevelt qualifié d'agent du communisme depuis la mise en place du *New Deal*, s'engagèrent résolument dans cette voie, et leur exemple fut suivi par les grandes puissances européennes. Ils furent soutenus pendant la guerre par les libéraux et les intellectuels convaincus de l'intérêt d'un CMI puissant pour lutter contre les fascismes et le communisme. Le retour à la paix fut marqué par un désarmement généralisé, mais provisoire.

Dans l'ordre militaire, la période de la guerre froide a été caractérisée par trois grands facteurs :

- 1.- Les complexes militaro-industriels puissants, condamnés fermement en 1960 par le Président Eisenhower, ont façonné les technologies civiles d'aujourd'hui.
- 2.- Les stratégies de dissuasion nucléaires ont profondément transformé les structures mêmes de la production des armements des grandes puissances.
- 3.- L'application régulière des stratégies obliques a eu pour conséquence directe l'utilisation des armes économiques (embargo, boycott ou stratégie de l'appauvrissement de l'adversaire par la course aux armements notamment).

L'*Initiative de Défense Stratégique* (IDS) proposée par le Président Reagan a probablement marqué un tournant décisif dans l'issue de la guerre froide. Ce fut le révélateur de l'affaiblissement d'une Union soviétique déjà accablée par un effort militaire intense, représentant 25% de son PNB et 80% de sa R&D nationale, et obligée à accepter l'idée d'un désarmement nucléaire négocié. Avec l'échec de l'expérience socialiste, les industries d'armement ont subi une crise économique profonde, du fait de la réduction drastique des dépenses militaires et de leurs commandes. De 1987 à 1999, les dépenses militaires mondiales ont été diminuées de plus d'un tiers (et ce malgré le réarmement des pays d'Asie du Sud-Est) et les dépenses militaires d'équipement des États-Unis ont baissé de 35%. Les productions d'armes de la Russie (représentant pourtant les trois-quarts de celles de l'URSS à la veille de son indépendance) ne représentent plus que 13% de celles de l'URSS à son apogée. Aujourd'hui, les dépenses militaires de la Russie et de l'Eu-

rope sont respectivement quatre fois et deux fois inférieures à celles des États-Unis.

La notion de globalisation renvoie souvent aux concepts de domination et de concentration du pouvoir. Cependant, dans le cadre de l'économie contemporaine, elle exprime aussi le développement de la surface du « monde marchand » et les suppressions d'obstacles protectionnistes. Or, l'industrie de l'armement a toujours été protégée. Il s'agit donc d'analyser si la « marchandisation » des produits de cette industrie s'est développée et si les firmes du secteur sont engagées dans des procédures de concentration et de restructuration s'apparentant à un processus de globalisation et de mondialisation. D'autre part, si les guerres militaires (et donc armées) ont souvent servi les nations victorieuses à agrandir leurs territoires, les États dominants d'aujourd'hui ne cherchent plus à augmenter leur puissance par l'utilisation des armes. La loi du plus fort s'inscrit désormais dans la compétition économique, et malgré les dénégations des économistes qui réfutent l'idée selon laquelle un pays, tout comme une entreprise, doit constamment améliorer sa compétitivité. Les pays de la Triade n'hésitent pas à utiliser les armes économiques dans leur quête au leadership économique d'un pays. Si les entreprises d'armement commencent seulement à s'inscrire dans le processus de globalisation, celui-ci limite leur poids dans la recherche de la puissance des États.

I. L'industrie d'armement dans le processus de globalisation

L'industrie d'armement s'insère progressivement dans la mondialisation. Pourtant, jusqu'à une période très récente, elle était fortement hostile à tout rapprochement avec les entreprises étrangères, au nom de la défense nationale. On a alors assisté, en période de paix, à une formidable course aux armements qui a fragilisé les économies les plus impliquées dans le processus.

L'avenir des industries d'armement dépend de plusieurs facteurs fondamentaux qui méritent une analyse approfondie :

- la crise de l'industrie d'armement est profonde. Il est donc nécessaire de mettre en évidence les obstacles à sa conversion ;
- l'industrie d'armement exerce une influence fondamentale sur la recherche-développement et plus généralement sur les technologies civiles contemporaines. Ce phénomène est-il toujours vérifié ? ;
- le phénomène de l'internationalisation des productions et des échanges touche maintenant le secteur de l'armement jusque là protégé par l'État. Les entreprises d'armement se sont restructurées, elles se sont soit diversi-

fiées, soit spécialisées, et elles sont engagées dans un double processus de concentration et d'internationalisation, voire de globalisation. Du fait même de l'existence des forces nucléaires et de leur faible probabilité d'utilisation, d'autres stratégies sont mises en place, en complément ou en substitution partielle.

1.1. La crise mondiale de l'armement

Avant la Deuxième guerre mondiale, on ne parlait pas de complexe militaro-industriel n'était guère évoquée. Chaque guerre entraînait un processus de militarisation de l'économie, mais dès le conflit terminé la reconversion des industries militaires était immédiatement engagée. Certes, dès le début des années 1930, la Californie, mais aussi l'Allemagne ou le Japon avaient constitué un CMI, mais la deuxième guerre mondiale était déjà annoncée. Après le désarmement consécutif à la fin de la guerre, la guerre froide va relancer la course aux armements, caractérisée par trois grands facteurs :

- 1.- L'émergence du nucléaire et l'apparition de stratégies de la dissuasion par la terreur et de la dissuasion du faible au fort ;
- 2.- L'application systématique des stratégies obliques de la « guerre économique » (embargo, boycott, mais aussi politique de l'appauvrissement par la course aux armements ou de « l'ostpolitik »), utilisant l'économie à des fins politiques ;
- 3.- Le développement d'un complexe militaro-industriel (CMI) puissant, qui a façonné ou influencé les technologies du monde contemporain. Dès 1960, le Président Eisenhower avait fortement questionné les dirigeants de son pays sur les dangers de l'essor d'un CMI.

Le tournant de la guerre froide a probablement été atteint avec l'Initiative de Défense Stratégique proposée par le Président Reagan. Devant les sommes colossales qui devaient être consacrées à la recherche militaire, l'Union soviétique fut amenée à négocier un désarmement. Il ne lui était plus possible de faire un effort supplémentaire, elle qui consacrait plus de 80% de sa R&D nationale au secteur. Il n'est probablement pas exact de dire que le projet IDS a été le facteur décisif de la chute du communisme, mais il en a été le lumineux révélateur. Avec l'échec de l'expérience socialiste, une procédure de désarmement a été engagée, mais elle n'a pas provoqué d'importants « dividendes de la paix ». Les industries d'armement se sont trouvées face à une réduction drastique de leurs commandes et à une crise économique profonde. Depuis 1987, les dépenses militaires mondiales ont été réduites de plus d'un tiers, principalement en Russie, aux États-Unis, mais aussi dans certains pays en prise à une crise économique importante. Cependant, les pays d'Asie du Sud-Est réarment progressivement. Ces ten-

dances sont décelées à la fois par le SIPRI et par l'USACDA, malgré leurs divergences d'estimations des dépenses militaires.

Plusieurs tendances dessinent déjà l'avenir des industries d'armement : l'affaiblissement du rôle de l'État dans la conversion des industries d'armement, le processus de concentration et d'internationalisation des entreprises, la crise de la R&D militaire dominée par les firmes américaines, les mécomptes des exportations et des procédures de compensation, l'expansion des coopérations industrielles et enfin le processus de globalisation ou d'américanisation des industries d'armement. Il existe six tendances lourdes en matière d'industrie d'armement depuis la fin de la guerre froide : la réduction des budgets, la baisse des crédits de recherche-développement, l'essor des coopérations industrielles internationales (en vue d'augmenter les séries et de développer les économies d'échelle)¹³, une surproduction (qui favorise les « exportations paupérisantes », les effets de concentration¹³ et l'internationalisation des marchés), la consolidation rapide de l'industrie d'armement américaine a été très rapide, malgré la réduction des commandes nationales.

La conversion des industries d'armement a surtout été réalisée par la simple application des principes marchands, même si l'État américain a favorisé certaines opérations de concentration (30% des 100 plus grandes entreprises ont quitté le marché), de coopération ou d'exportation. Pourtant, en 2002, 80% des 100 premiers contractants de la défense de 1990 ont disparu. Certaines firmes ont abandonné leur production militaire (la société Nobel Industries a été vendue, dans sa partie militaire, à Celsius), ou ont subi une baisse sérieuse de leurs ventes (Sequa ou Sundstrand) ; d'autres ont fusionné ou ont été acquises (comme la fusion de Marin Marietta avec Lockheed Martin ou Westland devenue une filiale de GRN). Les compagnies d'État ont vu leur rôle supprimé (comme INI, en Espagne, transféré à Ténéo) ou réduit. Au total, il en a résulté une forte domination des entreprises américaines dans le secteur de l'armement.

Les États-Unis connaissent un processus important d'acquisitions. Boeing a acheté les activités aérospatiales de McDonnell-Douglas et de Rockwell pour respectivement 13,3 et 3,2 milliards de dollars. La firme Raytheon s'est rendue acquéreur des activités de missiles, de radars et d'électronique de General Motors pour près de 10 milliards de dollars, l'électronique et les systèmes de défense de Texas Instrument pour près de 3 milliards de dollars, et des productions militaires de Chrysler pour 475 millions de dollars, Lockheed-Martin a racheté les activités électroniques et de communication de Loral pour plus de 9 milliards de dollars, mais il a vendu à General Dynamics ses propres systèmes de défense et d'armement. La structure de l'industrie d'armement a donc changé notablement, les 14 contractants

principaux étant réduits maintenant à 9. L'État américain a apporté son aide (2 milliards de dollars sur la période) en vue de la rationalisation et de la réduction des coûts. Cette politique de concentration se propose de réunir toutes les capacités de recherche et de développement de haute technologie auprès d'une firme nationale, afin de préserver le savoir faire, et ce malgré l'opposition des autorités « antitrusts ». Le gouvernement attribue des parts de marché pour chaque groupe et choisit des fournisseurs officiels pour chaque type d'armes, en partie à l'abri de la concurrence. Les objectifs des entreprises américaines de l'armement sont l'obtention à court terme de contrats concernant les programmes importants de défense nationaux, la construction d'un système de capacité intégrée de façon à devenir premier contractant pour les opérations industrielles à long terme et l'accroissement de leurs responsabilités dans le financement des programmes d'armements majeurs dans le futur. La crise a été particulièrement bien surmontée, avec des profits croissants, des valeurs boursières au plus haut niveau et un fort optimisme du secteur quant aux développements futurs.

En Europe de l'Ouest, le processus d'internationalisation ne conduit pas à une meilleure rationalisation. L'intervention très forte des États dans ce secteur reste une dominante, même si aujourd'hui le poids des règles du marché s'est accru. Le gouvernement français essaie de construire une contrepartie militaire à Airbus et d'engager des négociations européennes sur la nouvelle génération d'avions d'attaque en Europe. En ce qui concerne les exportations, le marché est difficile, compétitif et aléatoire. Dassault Aviation a ainsi perdu plus du double de ses ventes à l'étranger entre 1990 et 1995, alors que, dans le même temps, Dassault Electronique multipliait ses ventes par trois. Les firmes d'armement françaises sont obligées de suivre le mouvement de restructuration engagé par les industries européennes. Avec 10 000 sous-traitants concernés, la France n'a au plus que 25 grandes entreprises directement dépendantes du marché de la défense, les cinq premiers producteurs réalisant les deux tiers des contrats (souvent d'ailleurs à titre de maître d'œuvre principal) de la production totale d'armement. Ces firmes, en situation de monopole pour les produits ou d'oligopole dans leur industrie, exercent une influence déterminante sur l'ensemble du secteur économique considéré, au point que, dans certains cas, leur disparition sonnerait le glas de l'ensemble de l'activité de la branche. Fin 1996, la France, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et l'Italie ont créé a été créée une structure nouvelle pour la coopération productive dans le secteur de l'armement. Les grands obstacles à une défense européenne concernent le principe de « juste retour », le caractère supranational des achats à long terme, l'importance de la « préférence européenne » et le maintien de la coopération transatlantique.

1.2. L'affaiblissement de l'État dans la conversion des industries d'armement

Le Traité de Rome et l'Organisation Mondiale du Commerce reconnaissent aux gouvernements un droit inaliénable sur la gestion de leur défense et de leur sécurité nationales. Si à l'origine, l'argument de l'indépendance nationale était décisif dans le choix de la production des armes, il a progressivement perdu de son pouvoir explicatif pour laisser place à d'autres raisons :

- économiques, avec la réduction des importations et l'essor des exportations d'armes ;
- technologiques (avec le développement de la haute technologie ou l'importance des retombées de la R&D militaire sur la recherche civile nationale) ;
- régionales (pour les créations d'emplois) et politiques (avec l'existence d'un réseau dense d'intérêts à l'essor de l'industrie d'armement).

Les États ont souvent utilisé le secteur militaire pour mettre en place leur politique industrielle. Le gouvernement américain a mis en avant l'argument de la prééminence de sa défense nationale pour sauvegarder le savoir-faire national de la production de biens ou de technologies sensibles, dont l'importation était susceptible d'affaiblir la qualité de l'indépendance militaro-stratégique des États-Unis. Il a ainsi permis aux entreprises américaines du secteur électronique de retrouver une nouvelle compétitivité, grâce aux protections technologiques et commerciales accordées par les pouvoirs publics.

En Amérique latine, la politique « d'import substitution » a proposé la substitution des importations par une production interne, et ce afin d'économiser des devises rares et de promouvoir les productions nationales. Cependant, le secteur militaire a eu des effets multiplicateurs relativement faibles, du fait du secret de la défense et de l'obsolescence rapide des armements. En termes de coûts d'opportunité, en réduisant le potentiel de développement économique, la production militaire nationale est allée à l'encontre de la sécurité du pays. De même, appliquée au domaine militaire, la stratégie de développement par les exportations est souvent coûteuse. En effet, les importations nécessaires à la fabrication des matériels nationaux (plus de 30% des prix des matériels militaires exportés de la France), la faible compétitivité des prix des armes nationales par rapport à leurs concurrentes étrangères et la dépendance économique aux exportations sont autant de facteurs pervers qui en réduisent l'intérêt. Les grandes puissances ont développé des industries militaires spécifiques, qui n'ont pas eu pour fonction principale de produire des biens civils. Tous les matériels, les infrastructures, les personnels ont été formés selon une culture fondée sur la

primauté à la technologie, la faible contrainte des coûts, une concurrence limitée aux choix politico-économico-stratégiques de l'État dans la définition de ses besoins de défense, le secret des informations, et la production en faible quantité.

Le processus de désarmement provoque une crise industrielle sectorielle importante et il réduit le rôle « discrétionnaire » de l'État. La conversion, définie comme une ré-allocation de ressources du secteur militaire vers des utilisations civiles, est d'autant plus délicate que les règles du marché n'ont pas été appliquées dans toute leur rigueur dans le secteur de l'armement. La première question de la conversion est de savoir si l'on maintient, développe ou diminue l'activité de l'entreprise, avec en toile de fond la volonté de préserver l'emploi. Il existe deux conceptions complémentaires de la conversion :

1. — La conversion sur site implique la réutilisation d'une ancienne installation militaire en atelier de production civile, avec la même main d'œuvre et les mêmes équipements. Elle pose les problèmes économiques de l'irréversibilité et de la flexibilité des investissements. Dans les « villes secrètes » de l'ancienne URSS où se fabriquaient les armements les plus sophistiqués, les investissements d'hier s'avèrent inadaptés aux conditions d'une production en situation concurrentielle. Le secteur militaire, jusque-là surprotégé, souffre d'un fort déficit de compétitivité, de l'insuffisance des réseaux de distribution et d'une méconnaissance des règles de la concurrence. La conversion sur site est quasiment impossible sans une aide spécifique de l'État. D'ailleurs, si ces entreprises avaient un avenir dans le secteur civil, elles s'y seraient insérées plus tôt, sans attendre le processus de désarmement. La démilitarisation de l'économie conduit à la dévalorisation du capital national. Pour en réduire les effets, les entreprises cherchent à exporter, mais le marché international des armes est à la fois déprimé et dominé par les firmes américaines. La restructuration des entreprises suppose souvent une réduction du volume de la production, des mises à pied, la vente ou des fermetures d'usines et des procédures de concentration. La spécialisation des unités de production resserre l'éventail des produits fabriqués. Il faut faire l'effort d'identifier les niches ou les créneaux à forts potentiels de profits. La diversification implique la recherche de nouveaux marchés, la délocalisation de la production, des opérations financières d'achats et de ventes d'entreprises, la mise en place d'accords stables avec d'autres entreprises, voire avec les fournisseurs, les consommateurs et l'État. Elle favorise le développement de technologies duales (à la fois civiles et militaires), la réorganisation des maîtres d'œuvre et une plus profonde intégration de la sous-traitance dans le processus de production.

2.— La conversion par la redistribution des crédits conduit au dilemme du « beurre ou du canon ». À la place de l'achat des armes, le financement de la construction d'hôpitaux, d'autoroutes ou d'interfaces de communication est rendu possible. La conversion implique la création de nouveaux marchés et de nouveaux produits à buts pacifiques. Pourtant, cet effet de substitution ne fonctionne pas toujours correctement. Aujourd'hui, l'économie russe subit à la fois une réduction drastique de ses dépenses militaires et une quasi-disparition de la formation brute de capital fixe du secteur privé. La récession du secteur militaire s'accompagne d'une crise généralisée de l'entreprise, qui conduit celle-ci à une décroissance importante de ses productions civiles. Il n'y a donc pas d'effet de substitution, mais plutôt un effet d'entraînement vers la baisse. Trois grandes propositions ont été faites au Congrès des États-Unis concernant le processus de « civilianisation » de la production militaire. La première limitait la spécialisation des entreprises dans le domaine de l'armement, la seconde portait sur l'application des règles civiles dans le secteur militaire et la troisième suggérait la définition du potentiel économiquement efficace de conversion civile pour toute fabrication d'armement.

Aujourd'hui, le gouvernement doit répondre à trois préoccupations principales : d'abord, limiter l'importance des monopoles, qui restreignent les choix, au moins au niveau national ; ensuite, se positionner par rapport au processus de privatisation, devenu la tendance dominante dans le monde ; enfin s'adapter au mouvement de multinationalisation de la production des armements. Les firmes globales s'orientent de plus en plus vers des sources externes, elles achètent aux meilleurs fournisseurs, n'importe où, plutôt que de compter sur leurs propres sources internes captives. Les économies de coût ainsi générées sont importantes, de l'ordre de 30 à 50%. C'est donc la fin de la politique d'import-substitution. Mais avec la domination de l'idéologie du « laissez faire » et la disparition de l'idée de la planification, le processus de conversion est devenu trop individualisé, alors même qu'il représente un enjeu national. En dépit des effets négatifs à court terme, le désarmement se présente pourtant comme un investissement aux résultats économiques positifs différés dans le temps, largement dépendants de la qualité de la politique de restructuration industrielle engagée.

1.3. Les transferts d'armes comme instruments de la croissance économique

Les données sur les exportations d'armes sont très hétérogènes et elles sont sujettes à de fortes variations, selon les sources d'information. Le secret, les décalages des opérations industrielles, commerciales et financières entre la commande, la livraison, les conditions de paiement et la réalisation de la

créance, ainsi que la nature particulièrement centralisée et diversifiée des accords, nécessitent une grande précaution dans l'utilisation des chiffres. Les estimations du SIPRI et de l'USACDA divergent considérablement. Les cinq plus grands pays exportateurs sont clairement identifiés comme les plus grandes puissances économiques mondiales, à l'exception notable du Japon. Dans les années 1970, les États-Unis avaient une politique de ventes restrictive en matière de qualité d'armes. Depuis 1996, ces restrictions ont été partiellement levées, de façon à permettre aux entreprises américaines de surenchérir sur les propositions européennes. Les exportations d'armes des États-Unis représentent dorénavant une bonne moitié des ventes mondiales (soit 30 à 35 milliards de dollars par an depuis 5 ans). La Russie, malgré les efforts de ces dernières années, a perdu de grandes parts de marché, alors que les exportations britanniques s'avèrent bien plus élevées que celles de la France. Avec l'élargissement de l'OTAN, et ses nouveaux requis militaires, de nouveaux marchés devraient s'ouvrir. Pour les seuls équipements de commande, de contrôle et de communication, la standardisation a déjà été réalisée, à laquelle les nouveaux alliés du groupe de Visegrad doivent se plier (avec un achat d'équipements adaptés d'au moins 7,1 milliards de dollars).

a) Des stratégies d'importation d'armement dangereuses

Face aux importations d'armement, deux politiques sont possibles, soit engager une politique de substitution des importations par des productions nationales, soit accepter le verdict du marché.

La politique d'import-substitution cherche à substituer les importations par une production interne. Cette théorie est simple dans son principe : puisqu'il existe une demande intérieure, il faut produire localement ce que l'on achète à l'étranger. Ainsi, la recherche d'un développement endogène s'oppose aux théories libérales fondées sur les avantages comparatifs et les dotations de facteurs. Les importations grèvent lourdement la balance commerciale, laquelle favorise la spéculation, la détérioration des termes de l'échange et l'inflation. L'industrie d'armement, du fait même du secret militaire, n'exerce qu'un effet multiplicateur limité sur les activités civiles. Elle peut, par contre, conduire à une augmentation des coûts, à une dépendance pour les consommations intermédiaires et les brevets, à des effets d'éviction en matière d'investissement. Les pays acheteurs ne disposent pas toujours de la base industrielle et de la demande suffisantes pour fabriquer les produits sophistiqués. La compétitivité des prix des armes nationales par rapport à leurs homologues étrangères doit être respectée (sous peine de substituer provisoirement un déficit de la balance commerciale par un déficit budgétaire ou par une redistribution des dépenses publiques). Dans ces

conditions, la production nationale d'armement, en termes de coûts d'opportunité, peut aller à l'encontre de la sécurité même du pays.

En situation d'excès de la demande par rapport à l'offre (du fait des contraintes politiques), l'importation d'armes conduit à une perte d'indépendance nationale. La dépendance de l'importateur dépend de la perception de la menace, du degré d'autonomie des achats d'armement, de la capacité à initier ou à augmenter la production d'armes nationale, de la confiance accordée aux fournisseurs étrangers en matière de pièces détachées (le marché du « rétrofit » est très juteux, la valeur des pièces de rechange d'un bateau équivalant à deux fois la valeur de celui-ci) et du potentiel de maintenance de l'autosuffisance. Les acheteurs sont très vulnérables à la pénétration des valeurs culturelles charriées par les armes et la technologie du vendeur. L'achat crée un lien fort et durable parfois par le moyen de l'assistance technique, de la fourniture de pièces de rechange, des réparations, des compléments d'armements. Pour les européens, l'alternative est d'importer des États-Unis, mais ils doivent se prémunir d'un monopole des prix des Américains. Or, le prix des matériels a pu être parfois relativement faible par rapport aux engagements politiques et culturels de l'achat.

b) Des stratégies d'exportations d'armes inadaptées

La promotion des exportations d'armes a toujours été influencée par des considérations économiques. Elle permet de financer une partie de la stratégie d'indépendance, de développer des économies d'échelle substantielles et d'améliorer la capacité de négociation. Le prix unitaire de 500 (dont 200 à l'exportation) avions « Rafale » est 20 à 30% inférieur à celui qui résulte de la seule production des 300 appareils nécessaires à la défense nationale. Les effets positifs sur le déficit du commerce extérieur, la réduction du chômage et les augmentations des bénéfices des sociétés privées ou nationalisées sont autant d'arguments économiques supplémentaires. Enfin, les exportations constituent une composante active de la politique extérieure et de la politique de défense, car elles supposent souvent un soutien au système politique de l'importateur.

Cependant, les effets pervers des exportations sont importants. Ainsi, la priorité donnée à l'exportation a pu conduire à modifier ou à retarder les livraisons des équipements militaires de l'Armée nationale. De plus, la recherche d'équilibre du plan de charge de l'arsenal a parfois conduit les responsables à exporter à un prix inférieur au coût. Les exportations d'armes s'avèrent alors « paupérisantes », lorsque la vente d'un matériel militaire à l'étranger conduit à la fois à l'enrichissement de l'entreprise d'armement (qui bénéficie des systèmes d'assurance publics ou privés) et à l'appauvrissement du pays (notamment lorsque les factures ne sont pas payées, ce qui

est souvent le cas dans ce secteur). L'idée selon laquelle les exportations de l'industrie d'armement exerceraient un rôle considérable sur le développement économique de la France n'est pas vérifiée par les résultats économétriques⁵, même dans le cas le plus favorable de leurs règlements financiers effectifs. Aujourd'hui, le marché international des armes est dominé par la demande et les acheteurs réclament sans cesse de nouveaux avantages, notamment sous forme de compensation.

En Inde et au Brésil, les industries d'armement sont encore présentées comme des industries industrialisantes ou des pôles de développement. Elles sont supposées avoir des effets d'entraînement par des séquences d'investissements induits, qui assurent une complémentarité verticale et horizontale de l'industrie nationale. La production de matériels militaires stimule le secteur civil par l'achat de consommations intermédiaires sur le marché domestique et par la création de nouveaux emplois. Cependant, ces effets d'entraînement ne sont pas décisifs pour le développement, du fait des risques de l'obsolescence, de l'exportation, de la pénétration des capitaux étrangers et de l'importance de la consommation d'un capital technologique et financier rare. L'industrie de la défense peut aussi capturer la politique industrielle à son profit, conduire à une militarisation de l'économie et limiter les potentialités du désarmement.

La stratégie de développement par les exportations⁵ est très dangereuse lorsqu'elle s'applique au domaine militaire. Dans une situation de crise du marché de l'armement, l'exportation crée aussi une dépendance économique. Les ventes s'accompagnent de conditions de crédit particulièrement satisfaisantes pour les acheteurs et parfois elles n'impliquent pas toujours des transactions monétaires inverses, notamment pour les pays fortement endettés ou en voie de développement (ce qui a été le cas de près de la moitié des exportations d'armes de la France). En outre, certains matériels sont parfois vendus moins cher à l'étranger qu'à l'armée nationale. L'exportation prioritaire conduit parfois à des coûts supérieurs aux prix, en vue d'équilibrer le plan de charge de l'arsenal, notamment lorsque l'acheteur demande de nouvelles spécifications (diminuant ainsi le potentiel des économies d'échelle et des effets d'apprentissage). Il s'agit aussi parfois de brader le surplus, sans rapport avec la valeur réelle et en faisant des offres globales aux clients étrangers, allant jusqu'à l'habillement ou les rations alimentaires, pour attirer les acheteurs potentiels. En outre, il faut tenir compte des importations nécessaires à la fabrication des matériels nationaux (plus de 30% des prix des matériels militaires exportés de la France). Enfin, la priorité donnée à l'exportation a conduit à modifier les équipements de l'armée de terre entre les différents types de missiles Roland.

Le processus de concentration des firmes en Europe et aux États-Unis tend à renforcer le caractère oligopolistique, voire monopolistique, de certaines technologies et productions militaires. Il en résulte, dans le cadre de la globalisation, une pression forte au développement des exportations. Le marché international des armes constitue un vecteur fondamental de nouvelles instabilités. L'efficacité des industries militaires à promouvoir le développement économique est en outre fortement remise en cause. Les études économétriques sur l'intérêt des exportations d'armes pour la France ou la Grande-Bretagne donnent des indications plutôt négatives de leur impact sur l'économie nationale⁵. D'un point de vue économique, l'exportation n'est pas une panacée. Dans certains cas, on peut même se demander si, du seul point de vue financier, il n'est pas préférable d'acheter les avions des autres plutôt que de fabriquer les siens propres. Cependant, les données sur les exportations d'armes sont très hétérogènes ; elles sont sujettes notamment à de fortes variations, du fait du secret, des définitions des produits militaires et des conditions de paiement.

En outre, les firmes d'armement se sont concentrées, internationalisées, restructurées. De nombreuses collaborations internationales ont été engagées, sous forme de consortium, de sociétés multinationales, de création de filiales à l'étranger. Les accords internationaux en matière d'armement fournissent des indications intéressantes sur les futures exportations d'armes. Malgré les difficultés générales de la coopération (lenteur de définition du programme, surcoûts dus au nombre de partenaires, ou règle du « juste retour » notamment), les alliances créent des externalités positives pour les pays et firmes concernés. Dans ce cas, les exportations se font dans le cadre de coopérations industrielles et elles concernent parfois le même groupe industriel gérant à la fois l'importation et l'exportation. Il y a un brouillage des frontières et une marchandisation accrue, propice au développement des trafics. Les États connaissent un affaiblissement de leurs moyens de contrôle, car le temps politique est plus lent que celui des restructurations industrielles.

c) Le contrôle des exportations d'armes

Les transferts d'armes constituent une activité politico-économique contrôlée, avec des interdictions nationales fondées sur le monopole de la violence légitime de l'État et de son droit à faire la guerre dans le cadre de sa mission de défense du pays. Pour des raisons de sécurité, l'État exerce un contrôle gouvernemental sur les exportations d'armes, afin de prévenir la découverte de secrets technologiques, d'empêcher la détention d'armes puissantes par une Nation hostile, d'éviter le viol d'accords internationaux (notamment en matière nucléaire), de réduire les possibilités de déstabilisa-

tion et de guerre. Malgré ces contrôles, les matériels militaires fournis se sont avérés de plus en plus puissants et sophistiqués, et les politiques commerciales souvent agressives ont parfois été déconnectées des considérations de politique étrangère. Les interdictions nationales se sont un peu relâchées avec la fin de la guerre froide et les considérations économiques sont plus présentes dans les choix, malgré la signature par le Conseil européen d'un Code de conduite. Celui-ci met en évidence plusieurs critères comme le respect des engagements internationaux des États membres (Union européenne, Conseil de Sécurité de l'ONU notamment) et des droits de l'homme dans le pays acheteur, l'absence de conflits internes dans le pays, la capacité des armes vendues à assurer la préservation de la sécurité, de la stabilité et de la paix régionale, l'absence de risque de détournement ou de réexportation du matériel, la qualité du comportement de l'importateur vis-à-vis de la communauté internationale (type d'alliances, terrorisme, respect du droit international) ou la compatibilité des exportations avec les capacités techniques et économiques de l'acheteur.

Il existe aussi un Registre des Transferts d'Armes Conventionnelles de l'ONU, entré en vigueur en 1992, suppose la fourniture, sur une base volontaire, d'informations sur les transferts d'armes des États. Il permet une vérification croisée des chiffres fournis. Il fournit ainsi des informations intéressantes sur la domination des États-Unis sur la vente internationale des blindés, de l'artillerie, des missiles et des lance-missiles, alors que la Chine est le premier importateur d'avions de combat.

Dissous en mars 1994, le COCOM (*Coordinating Committee for Multilateral Export Control*), instrument de la guerre froide, avait pour fonction d'éviter le pillage des technologies occidentales par les pays socialistes et d'assurer la paix mondiale en exerçant un contrôle sur les biens et technologies susceptibles de faciliter la production d'armes. Il a été remplacé dès juillet 1996 par le *Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies* (qui regroupe 33 États), avec un siège permanent à Vienne. Les participants contrôlent une liste des produits, technologies duales ou munitions, de façon à éviter les transferts non autorisés et à empêcher la prolifération des armes conventionnelles. Cet accord (WA) cherche à prévenir la déstabilisation régionale consécutive à l'accumulation d'armes conventionnelles et de technologies spécifiques duales, et donc de contribuer à la sécurité et à la stabilité mondiales. La participation au *Wassenaar Arrangement* est ouverte à tout pays à condition qu'ils remplissent certains critères : le pays est producteur ou exportateurs d'armes ou d'équipements sujets à contrôle, les politiques de non-prolifération sont respectées et l'application effective des contrôles nationaux à l'exportation est maintenue.

Le Groupe des fournisseurs Nucléaires (NSG) est un forum de discussion et de coordination des politiques d'exportation en vue de prévenir l'acquisition d'armes nucléaires par des Etats non-nucléaires, en accord avec l'AIEA et le pays récepteur. Les Directives du NSG requièrent l'application de nombreuses sauvegardes avant le transfert et des mesures de protection physique contre l'utilisation non prévue du matériel nucléaire fourni. Actuellement, presque tous les pays adhèrent à ce NSG, à l'exclusion de l'Inde et de la Chine.

Le Groupe australien (1985) est un groupe informel, appartenant au BTWC, qui a pour objectif de limiter le transfert de produits et matériels susceptibles de favoriser la production des armes biologiques et chimiques, sans pour autant limiter les échanges de technologies réalisés à des fins pacifiques. Les États membres contrôlent ces transferts par leurs législations nationales.

Le Régime de Contrôle des technologies de missiles (*Missile Technology Control Regime, MTCR*) veut limiter la prolifération de ce type d'arme, pour les systèmes portant une charge de 500kg à 300 kilomètres. Il établit des règles de vente de ces technologies. Il n'intervient pas sur les activités civiles similaires ou duales. Les modalités d'application des règles sont strictement nationales. Tous les grands pays producteurs y ont adhéré.

d) Les nécessités économiques des exportations

La politique stratégique de la France implique une certaine indépendance en matière d'armement. Puisque la production d'armes n'est pas seulement caractérisée par de hauts profits mais aussi par des coûts de recherche-développement et des économies d'échelle, les exportations d'armes viennent réduire les coûts unitaires, accroître les effets d'apprentissage et subventionner une partie de la stratégie d'indépendance. Le prix unitaire de 500 avions est supposé 20 à 30% moindre que celui qui résulte de la seule production des 300 appareils nécessaires à la défense nationale. La réduction du déficit du commerce extérieur, la réduction du chômage et les augmentations des bénéfices des sociétés privées ou nationalisées sont autant d'arguments économiques supplémentaires. Les exportateurs d'armes ont souvent développé une technologie très sophistiquée grâce à des politiques commerciales agressives. Autrement dit, les aspects économiques des exportations influencent considérablement la décision de vente. Cependant, elles constituent aussi une composante active de la politique extérieure et de la politique de défense. Il existe ensuite des solidarités qui se développent, tant au plan militaire qu'au plan commercial.

L'État exerce un contrôle gouvernemental sur les exportations d'armes. Pour des raisons de sécurité, il peut essayer de prévenir la découverte de secrets

technologiques ou la détention d'armes puissantes par une Nation hostile, d'éviter le viol d'accords internationaux, de réduire les possibilités de déstabilisation et de guerre. En outre, d'un point de vue économique, l'exportation n'est pas une panacée. Dans certains cas, on peut même se demander si du seul point de vue financier, il n'est pas préférable d'acheter les avions des autres plutôt que de fabriquer les siens propres. L'idée selon laquelle l'industrie d'armement dans le développement économique de la France aurait joué, un rôle considérable n'est pas vérifiée par les résultats économétriques, même dans le cas le plus favorable où les pays débiteurs s'acquitteraient effectivement de leurs dettes (ce qui est loin d'être le cas). Compte tenu de la vente des produits d'occasion et de la baisse des prix, les exportations d'armes s'avèrent parfois « paupérisantes ». Ainsi, chaque fois que l'on vend un matériel militaire à l'étranger, l'entreprise d'armement s'enrichit (du fait même des systèmes d'assurance publics ou privés) et le pays s'appauvrit, notamment lorsque les factures ne sont pas payées (ce qui est assez fréquent dans ce secteur). L'exportation produit parfois des effets négatifs, autrement dit, le coût s'avère supérieur au prix, et ce d'autant plus que la diversification coûte cher, surtout lorsque de nouvelles spécifications sont requises, à prix constants. La priorité donnée à l'exportation a conduit à modifier les équipements ou à retarder les livraisons de l'armée de terre.

L'administration fédérale américaine soutient la conquête américaine des marchés d'armement. L'intérêt économique du commerce des armes est devenu décisif, et les restrictions à l'encontre de l'Amérique Latine ont été levées dès 1996, sur la base d'un accord avec l'Organisation des États Américains concernant certaines mesures de confiance, de transparence et de consultations. La mise en place du « *war room* » (Conseil de guerre économique) pour la conquête des marchés s'applique bien sûr au secteur militaire, pour lequel les interventions des Présidents sont de plus en plus décisives. Les États-Unis disposent du FMF (*Foreign Military Financing*) qui permet aux alliés militaires de percevoir un ensemble d'aides gratuites, ou de prêts bonifiés (ce qui est une entrave à la libre concurrence) et le FMS (*Foreign Military Sales*), système unique au monde et très performant, qui octroie aux clients de sérieuses garanties de service après vente et soulage l'acquéreur des soucis logistiques. Depuis 1996, le programme « *Defence Export Loan Guarantee* » formulé par le Ministère de la Défense permet aux bénéficiaires de prendre une assurance permettant de couvrir le risque de paiement, ce qui rend le programme certes plus onéreux, mais moins risqué.

e) *Le piège des compensations*

Le marché est dominé par les acheteurs, le potentiel d'exportations est trop faible pour relancer l'activité de la défense nationale déprimée par la baisse

de la demande intérieure. Les acheteurs, en position de force, réclament sans cesse de nouveaux avantages sous forme de compensations, qui permettent de réduire la charge financière de leurs importations et de faire bénéficier le pays d'apports de technologies. Les ventes s'accompagnent d'accords commerciaux et industriels réduisant leur intérêt économique pour l'exportateur. Si les entreprises d'armement bénéficient parfois de ces contrats, elles le font au détriment d'autres secteurs de l'activité nationale. Les compensations deviennent par trop coûteuses. Au point que dans certains cas, on a pu parler d'exportations « paupérisantes » pour qualifier certaines exportations d'armes réalisées à des prix trop faibles par rapport aux coûts engagés, ce qui tend à affaiblir l'économie nationale par la détérioration des termes de l'échange. Les compensations sont devenues un instrument déterminant de conclusion des contrats de transfert d'armement. On peut aller à plus de 100% de compensations, ce qui réduit très considérablement l'intérêt de la procédure pour le solde des échanges internationaux. Le GAO (*General Accounting Office*) considère que le développement de ces pratiques pour les États-Unis sur les marchés d'Israël, de l'Égypte, de la Grèce et de la Turquie a réduit la base industrielle américaine et a conduit à une perte de 50% des emplois correspondants.

Les « compensations directes immédiates » réduisent les transferts de devises de l'acheteur. Elles limitent la charge monétaire immédiate de l'acheteur. 75 à 85% des contrats français se réalisent ainsi avec les pays exportateurs de matières premières et de pétrole, obligeant les entreprises d'armement à se doter d'une activité de négoce international. Si le troc consiste en un échange sans transaction financière (paiement en nature), les contre achats de compensation comportent deux mouvements monétaires : le paiement par l'acheteur du matériel militaire et le paiement par l'exportateur des produits achetés en compensation. Des véhicules armés ont été échangés contre des blue-jeans marocains ou des avions contre des raisins de Corinthe et des olives de Grèce (Dassault). Ces transactions obligent les entreprises exportatrices à ouvrir une activité de négoce international.

Les « compensations à terme » supposent la mise en place de contrats réciproques différés, qui s'étendent à certaines productions civiles. Les compensations financières réduisent à terme la charge monétaire pour le pays acheteur. Le choix des hélicoptères Apache par la Grande-Bretagne s'est accompagné, pour la moitié du contrat, d'engagements de commandes américaines de produits britanniques. D'autre part, la rétrocession de charges de travail associe deux pays dans une coopération industrielle, fondée sur des accords d'assemblages sur place, la fabrication de composants, la sous-traitance ou la maintenance. Pour le renouvellement de sa flotte d'avions de combat, la Pologne a exigé que 40% de la production soit réalisée sur place.

La « rétrocession de charges de travail et la collaboration de fabrication » supposent la coproduction et la sous-traitance, l'entretien, la fabrication de composants ou des accords d'assemblages sur place.

Les « transferts de technologie et les investissements sur place » présentent un intérêt certain pour l'acheteur qui va ainsi améliorer les conditions de l'emploi national et bénéficier d'un processus d'apprentissage des technologies militaires ou duales. Ils prévoient des transferts de technologie et des investissements sur place. Taiwan a souhaité que Dassault Aviation construise une usine de fabrication de pièces pour Mirage. Il existe aussi des transferts de technologie civile, par la création notamment de « joint-venture ». À Abu Dhabi, Aérospatiale a participé à l'équipement et à la mise en place d'une usine de maintenance aéronautique, en compensation de contrats d'achats de missiles Exocet. Certaines dispositions financières sont alléchantes, proches du don, avec la multiplication de primes, des bonus, ou montages financiers très avantageux. Ainsi pour l'acquisition des Supers Pumas par le Brésil, le crédit français a représenté 185% du contrat. Les prix sont d'ailleurs très flous, avec les pratiques des « lots de consolation » et de commissions. Cependant, ce type de contrat est délicat. Il arrive fréquemment que les coûts totaux des matériels ainsi fabriqués soient supérieurs à la simple exportation du matériel complet, et ce dans des proportions non négligeables.

Il existe enfin des « compensations politiques ». Elles ne sont pas négligeables, notamment pour l'élection d'un Président (achat du Cougar par la Turquie pendant la campagne électorale de Bush). Pour l'Afrique du Sud, le taux moyen de compensation est supérieur à 55%, 35% pour l'Arabie Saoudite et Israël, 100% pour le Brésil et l'Indonésie, 60% pour les Emirats Arabes Unis ou la Grèce, 50% pour Singapour et les Philippines, 30% pour la Corée du Sud, l'Égypte ou la Turquie. Il n'en reste pas moins vrai que le pays vendeur en supporte les conséquences plutôt négatives (réduction du potentiel d'emploi national ; augmentation des importations compensatrices sans relation avec les avantages comparatifs, diminution des investissements nationaux, etc.). Ainsi, l'exportation des armes conduit à la fois à des effets d'éviction (notamment sur les activités et emplois nationaux directement concernés par l'accord de compensation), et à des effets de concurrence provoqués par la vente des importations nationales liées au contrat. Au moment de l'achat d'une arme à l'exportation, l'importateur peut faire jouer la concurrence pour obtenir des « compensations », en vue de réduire sa charge financière (contre achats différés, sous-traitance, rétrocession de charges de travail), de développer certaines activités industrielles nationales ou de maîtriser de nouvelles technologies. Les négociations sur les compensations sont longues, difficiles, indispensables pour la conclusion des con-

trats et elles font aussi l'objet de nombreux litiges. Le taux de compensation du Brésil, de l'Indonésie ou de la Suisse est de 100%, contre plus de 50% pour la Grèce ou l'Afrique du Sud et 50% pour l'Espagne et les Philippines. Les compensations deviennent très coûteuses, en termes de coûts d'opportunité. Si l'industrie d'armement peut en bénéficier dans certains cas, c'est au détriment d'autres secteurs. Les exportations deviennent alors « paupérisantes » pour le pays, sinon pour les entreprises d'armement. L'économie est en effet à la fois un enjeu et un instrument puissant dans les conflits. Les armes économiques (embargo, boycott, course aux armements, exploitation technologique) sont ainsi concurrentes aux armements classiques. Libérée de la guerre froide, l'économie américaine bénéficie d'une avance technologique et conceptuelle croissante dans les industries du futur (aéronautique, télécommunications, spatial, info sphère) et elle n'a cessé de renforcer son pouvoir d'influence sur les règles du jeu international.

e) Armement et corruption¹¹⁸

La corruption des ventes d'armes diffère selon leur nature et leur ampleur suivant les pays d'origine, le contrôle qui s'exerce, la puissance de l'État. En France, il y a peu d'interstices offrant des possibilités à la corruption et aux trafics. Il existe des arsenaux, l'État est souvent propriétaire total ou partiel des entreprises, il exerce un poids déterminant sur les commandes des entreprises privées (notamment en matière de R&D), il impose la présence de commissaires du gouvernement ou de contrôleurs des armées dans les conseils d'administration, il exerce un droit de contrôle sur les qualités, les quantités, les prix des matériels. L'ensemble des opérations est contrôlé par la Cour des Comptes et il existe de multiples Commissions de contrôle. En outre, le milieu est étroit et bien structuré autour des ingénieurs de l'armement. Il y a cependant plusieurs types de trafic :

– *Les glaneurs* (petits trafiquants) sont situés à l'extérieur de l'appareil d'État. Ce sont des trafics à petite échelle, souvent intérieurs, généralement destinés aux collectionneurs (armes de poing ou armes individuelles), le banditisme ou le terrorisme. Il faut alors acheter la conscience de l'un des maillons de la chaîne. Il existe des réseaux souvent démantelés (p. 215). Il y a eu un trafic par l'Ambassade de France au Liban relativement important. Une part importante des armes de ces réseaux provient de zones de conflits et de prélèvements des stocks officiels. En Chine, il existe encore plus de 400 fabriques clandestines. Dans les pays très contrôlés, les vols concernent surtout les explosifs civils. Souvent, ce trafic est criminel, parfois il est politique, le bataillon égyptien de Forpronu ayant revendu les armes individuelles aux combattants bosniaques (1992). Les Libyens ont ainsi fourni 130 tonnes d'armes à l'IRA, on a découvert en 1993 une fabrique d'armes ETA à Bayonne.

– *Les négociants* sont des marchands d'armes privés, comme Sam Cummings à Monaco. Ils affirment respecter la loi. En France, il faut l'autorisation de la CIEEMG. Le commerce se fait à partir du rachat de stocks d'armes déclassées. Le marché est alimenté par la résorption des stocks d'armes des armées régulières ou après des accords de réduction des armements (FCE). Le volume de vente est important. Jean-Paul Hébert cite ainsi 25 cas en 10 ans de mise en évidence de ce type de trafic.

– Pour *les entreprises contrôlées par l'État*, il y a certaines exportations illégales. Celles-ci font parfois l'objet de procédures judiciaires. Ainsi, la vente par Luchaire et la SNPE de munitions d'artillerie à destination de l'Iran en 1984-1986 a été remise en cause par la justice, mais un non-lieu a conclu cette affaire. Trois raisons sont invoquées pour cette vente : commerciales, politiques (pour rééquilibrer les exportations vers l'Irak) et de gains personnels. Ce type de vente est relativement fréquent (25 cas sont cités par Jean-Paul Hébert). Cette corruption existe aussi à l'intérieur du territoire par le biais des surfacturations de produits ou de prestations. On a ainsi pu acheter des marteaux vendus 15 dollars dans le commerce 455 dollars. Il existe aussi les « pots-de-vin » du Pentagone. Les entreprises obtiennent ainsi des renseignements confidentiels sur les besoins ou les prévisions de l'État fédéral et sur ses projections de prix, de façon à détourner de manière déloyale la concurrence. Il s'agit aussi de placer des hommes pour obtenir les marchés. L'ancien chef de mission militaire d'Israël à New York a ainsi pu empocher 10 millions de dollars. En France, ce type de corruption était jusqu'à présent limité, mais les nouvelles règles risquent de l'accroître. Ces surfacturations sont pourtant moins importantes que dans le secteur civil (400 millions de francs d'Alcatel au détriment de France Télécom).

– *Les commissionnaires* sont des intermédiaires, des catalyseurs de contrats. Ainsi pour Khashoggi, la vente d'engins blindés de la France à son pays lui a rapporté 54 millions de dollars de commissions. Akkram Ojeh est le commissionnaire attitré de l'Arabie Saoudite. La dispersion des scandales suffit à établir la généralisation. (18 cas répertoriés par Jean-Paul Hébert). C'est le cœur de la corruption. Les intermédiaires monnaient leur influence, la renforcent avec les pots-de-vin, et les contrats officiels passent alors par des voies occultes. Ces commissionnaires ne font généralement pas partie de l'appareil d'État. Cette intermédiation, que certains jugent rationnelle dans la mesure où elle facilite le marché et la conclusion des transactions (au même titre que les agents de change ou les courtiers), constitue une activité de corruption. Les États sont pleinement informés, il n'y a pas d'opacité du marché (que les commissionnaires créent de toutes pièces). Il y a une forme de racket si le commissionnaire a l'oreille du Prince. C'est un phénomène grave pour l'avenir.

– *Les prébendiers* sont des serviteurs de l'État qui profitent de leur fonction pour en tirer des avantages personnels. La proximité des commissionnaires les conduit à devenir eux-mêmes des commissionnaires, surtout si l'appareil d'État est faible. On accepte ainsi une offre sur base de pots-de-vin. Plusieurs affaires de trafic d'influence avec la Belgique, la Grèce ou la *Bank of Credit and Commerce International* (pour les armes nucléaires en faveur de l'Argentine, la Libye ou le Pakistan) ont été mises à jour. Enfin, le passage d'agents publics à des fonctions importantes dans les industries d'armement ou appartenant à celles-ci reste toujours ambigu. En France, il y a des limites à ce pantouflage, mais ces allers-retours ne sont pas rares. Tout dépend de la force idéologique du service public.

– *De nombreuses armées* sont maintenant minées par la corruption (Russie, Chine). Les commissions se sont généralisées. En France on les appellent les FCE (Frais commerciaux extérieurs) et l'on a admis que pour l'affaire de Taiwan elles avaient été de 2,5 milliards de francs. Ils représentent jusqu'à 15 et 20% des contrats, avec parfois des ristournes secrètes aux vendeurs, par l'intermédiaire des paradis fiscaux. Elles sont de l'ordre de 4 à 5% des montants, ce qui est énorme. L'affaire « Siroen » est caractéristique de ces procédures illégales. Il faut rappeler cependant que ce type d'affaires existe aussi dans la plupart des grands contrats civils, tant il est vrai que la corruption est au cœur du commerce international.

1.4. Un processus de coopération surtout régional

L'argument essentiel en faveur du monopole national de l'industrie d'armement repose sur l'idée selon laquelle le matériel serait mieux adapté aux besoins du pays ; en outre, une base industrielle forte est une condition essentielle de l'indépendance politique nationale. Les États souhaitent toujours conserver la capacité de faire, notamment lorsque leur sécurité est en jeu. Souvent, la coopération est une décision plus politique qu'économique, qui favorise le partage du travail et les arrangements de compensation. Cependant, la production autarcique des armes est chère et dangereuse, et les pays de moyenne puissance ne peuvent pas tout faire, à moins de renoncer à leur potentiel de croissance économique immédiate et donc à leur sécurité à terme. Les pays européens ont à faire des choix économiques importants en matière de défense. S'ils ne veulent pas dépendre de l'hégémonie américaine ou s'adonner à une relative neutralité, ils doivent accepter les contraintes et les servitudes de l'interdépendance en matière de sécurité. La coopération est économiquement intéressante. Elle conduit au développement des économies d'échelle, au dépassement des seuils et au relèvement des capacités. La collaboration dans la fabrication des armes est

intéressante économiquement, au moins pour le partage des frais fixes, à condition toutefois que les partenaires aient besoin du même matériel. Les États souhaitent protéger leur indépendance, mais le coût croissant des armements les incite à chercher les coopérations industrielles nécessaires pour bénéficier des économies d'échelle, atteindre un niveau technologique suffisant et éviter la dépendance à l'hégémonie américaine. La collaboration dans la fabrication des armes est intéressante économiquement, au moins pour le partage des frais fixes, à condition toutefois que les partenaires aient besoin du même matériel. On a ainsi estimé à 9% du prix unitaire la réduction du coût du Jaguar, grâce la coopération. Pour le Milan, malgré les retards, le coût de la R&D a été réduit de l'ordre de 30 à 40%. Cependant, la coopération est d'abord une décision politique. Les États souhaitent toujours conserver la capacité de faire, notamment lorsque leur sécurité est en jeu. Les négociations sur la production et le partage des savoirs et des savoir-faire, dans la conception et la fabrication des armes sont difficiles. La tendance des gouvernements à promouvoir leurs industries nationales ou à revendiquer le principe du « juste retour » (sans tenir compte des avantages comparatifs des firmes) vient ternir les résultats des négociations. Les forces économiques de la défense nationale ne sont prêtes à accepter le défi européen, que si des assurances leur sont clairement données concernant la poursuite de leurs activités économiques.

Cependant, la tendance des gouvernements à favoriser et à défendre leurs industries nationales, même si leur compétitivité n'est pas excellente, vient ternir les résultats des négociations. Les accords se réalisent souvent selon des critères politiques et les coûts ne constituent qu'un élément des choix, assez rarement dominant. Ils se heurtent à plusieurs écueils, notamment l'acceptation par les militaires de la production d'armes standardisables et inter opérationnelles, l'encouragement à la rationalisation de la R&D et de la capacité de production, et le contrôle des coûts et de la qualité de la production des consortiums notamment européens. Les entreprises nationales ne sont prêtes à accepter le défi européen, qu'à la condition expresse que des assurances leur soient clairement données concernant la poursuite de leurs activités économiques. Dans ces conditions, la volonté de construire une défense européenne n'est pas unanimement partagée. En outre, le ralentissement des programmes provoqué par les négociations des projets est très fréquent. Enfin, la recherche de gains par la rationalisation de la production et des achats se heurte à de sévères problèmes d'information et d'incertitude, concernant notamment les spécifications exactes (de quelles armes a-t-on besoin ?), la faisabilité technologique, les conditions économiques (coûts et temps) et les réponses stratégiques et tactiques adaptées aux menaces.

L'Union européenne cherche à améliorer la compétitivité et la dualité des entreprises européennes d'armement. Elle n'a pas eu vraiment de solidarité en matière de production d'armement. L'alternative à une agence européenne est un marché commun, fondé sur l'offre et la demande et sur l'établissement de normes pour lutter contre la menace, à terme monopoliste, des importations américaines. Cependant, cette situation n'est pas toujours politiquement acceptable ; elle pose des problèmes d'équité et de lobbying. Les forces de l'Europe (dont plus de 70% dépendent de la France, du Royaume-Uni et de l'Allemagne) restent encore inférieures à celles des États-Unis. Pour Hartley et Cox ¹⁰, la coopération industrielle des armements en Europe s'avère financièrement très rentable. La France a fait le pari de l'euro-péanisation de la défense et de la « préférence européenne ». Elle espère recevoir une compensation économique pour l'avantage militaire qu'elle détient (ou croit détenir), grâce à sa force nucléaire indépendante et à l'importance de son effort en matière de R&D. Le Royaume-Uni préfère une coordination des politiques nationales à une intégration, alors que l'Allemagne, particulièrement efficace dans les technologies duales, souhaite ouvrir les marchés de défense européens à la concurrence. Les autres pays sont plutôt soucieux de ne pas être tenus à l'écart des grandes décisions et ils insistent sur la règle du « juste retour ». Dans ces conditions, la coopération européenne de l'armement a encore de larges progrès à accomplir pour relever le défi de la « globalisation américaine ».

L'Europe n'a pas une solidarité suffisante en matière de production d'armement. L'alternative à une agence européenne est un marché commun, avec l'établissement de normes pour lutter contre la menace, à terme monopoliste, des importations américaines. Cependant, cette situation n'est pas toujours politiquement acceptable et elle pose des problèmes d'équité et de lobbying. Cette procédure est pourtant plus transparente (concernant notamment la spécification des objectifs et la négociation des procédures) et robuste (en étant moins sensible à la fois à l'incertitude concernant les paramètres cruciaux comme les synergies entre les secteurs militaire et civil et à la « capture » des procédures de régulation) que la précédente.

1.5. L'avenir de la R&D militaire

La R&D de la défense constitue la clé de voûte de la supériorité militaire. Aussi, les États industriels ont eu tendance à consacrer une part très importante de leurs financements publics de recherche à la défense. Les dépenses mondiales de recherche-développement militaire ont diminué de manière presque constante jusqu'en 2000. Quatre grandes tendances se dessinaient : la réduction des coûts et des crédits, les choix différents de politiques de

R&D militaires, l'accent mis sur la dualité et enfin la reconnaissance de la faiblesse des effets d'entraînement de la R&D militaire. Aujourd'hui, la tendance générale est à l'augmentation de l'effort, sous le leadership des États-Unis.

En Grande-Bretagne, le modèle d'inspiration néo-libérale propose une politique de R&D fondée sur la recherche de la rentabilité maximale, la concurrence, mais aussi le maintien des capacités technologiques de la nation. Par ailleurs, les coopérations internationales peuvent favoriser l'émergence des économies d'échelle nécessaires à la réduction des coûts unitaires. Ce modèle est en passe d'être généralisé à l'Europe, malgré les réticences de la France, laquelle a pendant longtemps fait du secteur militaire le système d'innovation technologique national privilégié. Il s'agit donc d'une part d'optimiser la recherche militaire et d'en réduire les coûts, et d'autre part de lutter contre les effets d'éviction (les crédits engagés dans la R&D militaire le sont au détriment du secteur civil). Cette proposition n'est pas vraiment vérifiée, il est même fréquent qu'une réduction de la R&D militaire s'accompagne d'une diminution de la R&D civile (comme c'est le cas dans la Russie d'aujourd'hui). Souvent présenté comme une panacée, le concept de dualité désigne les technologies aux applications aussi bien civiles que militaires. Bill Clinton, qui avait l'ambition affirmée de faire des États-Unis le grand leader de la haute technologie mondiale, avait proposé le transfert vers des usages civils des technologies militaires sophistiquées. On estime à moins de 20% la R&D militaire présentant un potentiel d'application duale, dont 10% à peine pour la recherche dans les armements terrestres. Si la déssegmentation de l'industrie de l'armement provoque un déplacement vers l'amont des savoirs et des capacités d'innovation, les politiques industrielles du gouvernement tendant à renforcer la dualité des technologies n'ont pourtant pas été très efficaces. Les échecs ont été nombreux, malgré le plan d'aide du gouvernement américain : les pellicules vidéo pour Avco, les autobus légers de Grumman, les hydravions de Boeing ou l'informatique pour Raytheon. Dans une économie de marché, la technologie n'a pas d'intérêt pour elle-même ; elle est un atout dans la compétition qu'elle engage avec les autres forces économiques, mais le profit à plus ou moins long terme reste le critère principal de la réussite. Les transferts de technologie entre le secteur civil et le secteur militaire supposent le passage d'une priorité technologique et stratégique à une priorité économique. De ce fait, les activités duales ont plutôt bénéficié au secteur militaire, dont les contrats à plus long terme et moins contestés par la conjoncture ont attiré les firmes soucieuses à la fois de sécurité et de rentabilité.

Toute innovation dans le secteur civil peut avoir un intérêt pour la défense. Le Pentagone a transformé son agence DARPA (*Defense Advanced Research*

Project Agency) en ARPA (Agence ouverte à toutes les technologies). Cependant, la faiblesse des effets d'entraînement de la R&D militaire sur les marchés civils est maintenant assez généralement admise, sauf dans certains secteurs (aéronautique). Le secret militaire a empêché la diffusion des nouvelles technologies. Paradoxalement, les firmes des pays sans contraintes de secret militaire ont pu, après-coup, redécouvrir à leur grand profit certaines technologies « interdites à la diffusion » par le pays créateur, en vue d'une application économique immédiate. Le nombre de brevets du secteur militaire reste faible eu égard aux engagements financiers réalisés. On a aussi pu mettre en évidence le fait que depuis plus d'un siècle la technologie militaire japonaise, contrairement à celle des États-Unis, avait toujours eu un impact plutôt positif sur la technologie civile, comme si la dualité était non seulement recherchée, mais plutôt inhérente au type d'organisation sociale¹²⁰. D'ailleurs, si les retombées civiles (*spin off*) de la R&D militaire étaient aussi importantes, les États-unis, l'Angleterre et la France, devraient être en tête des technologies civiles, étant donné leurs investissements dans les technologies de défense. Ce qui n'est pas ou n'a pas toujours été le cas. Cependant, si de nombreuses entreprises se partagent entre la production civile et le militaire, les cloisonnements conduisent souvent à des synergies dérisoires.

La « civilianisation » de l'industrie de défense conduirait incontestablement à des réductions de coûts substantielles, à condition d'alléger les contraintes administratives, d'accepter l'internationalisation, et de développer des marchés contestables. Le modèle britannique, d'inspiration néo-libérale, propose une politique de R&D fondée sur la recherche de la rentabilité optimale, la concurrence, mais aussi le maintien des capacités technologiques de la nation. Les coopérations internationales sont susceptibles, dans certaines conditions, d'atteindre les économies d'échelle nécessaires. Aux États-Unis, les programmes d'avions et armes associées représentent 45% de l'effort de R&D, contre 28,5% pour les missiles de défense (*Ballistic Missiles Defense*) et 12% pour les armes nucléaires elles-mêmes. La R&D militaire des États-Unis, malgré les menaces de réduction de crédits, dispose encore de 7 fois plus de crédits que la France, pourtant seconde dans ce secteur. En Russie, la R&D stratégique constitue désormais 50% de l'effort financier, alors que l'armée de terre n'est pratiquement plus concernée. Après le CTBT (*Comprehensive Nuclear Test-Ban Treaty*), les puissances nucléaires ont des politiques de recherche différentes. Le Royaume-Uni et les États-Unis ont officiellement abandonné le développement de nouveaux systèmes, ce qui n'est pas le cas de la Russie et de la Chine qui axent leurs efforts sur ce domaine. La France a décidé de continuer de nouveaux programmes, malgré l'interdiction des tests nucléaires. La France a pen-

dant longtemps fait du secteur militaire le système d'innovation technologique national privilégié. Elle s'engage de plus en plus dans une voie libérale, mais le mouvement ne semble pas vraiment irréversible.

1.6. La domination américaine

La globalisation définit l'intégration des activités productives et commerciales dans un système de marché global. Elle implique notamment la mondialisation de la demande, puis celle de l'offre, le développement des firmes multinationales et une nouvelle conception des économies nationales dans un ordre mondial. Pour Reich, la désintégration des économies nationales doit être soutenue par les gouvernements, même si elle diminue la sécurité des individus et aggrave la paupérisation. Au contraire de Bill Clinton, qui défend l'idée selon laquelle la sécurité des États-Unis dépend de sa puissance économique, il considère que l'image de citoyens américains embarqués sur le même bateau de l'économie nationale est désuète. Cette analyse se rattache à la tradition économique anglosaxonne sur les vertus pacifiantes du capitalisme et du développement économique. La globalisation est alors supposée favoriser la démocratie, le développement économique et donc la paix. Quand les produits circulent, les soldats ne le font pas. Le développement économique fait disparaître la guerre, et donc les industries d'armement. On assiste à l'émergence de processus à la fois concurrents et complémentaires de globalisation, « triadisation » et régionalisation. L'intégration régionale n'est pas optimale au regard de la réalisation du marché mondial, mais les bénéfices peuvent l'emporter sur les coûts. La régionalisation est une protection déguisée, un « *hinterland* » naturel, un réflexe sécuritaire face à la domination américaine. Cependant, une Union peut préférer une situation économique non optimale, si le désavantage comparatif de l'adversaire est supérieur. Cette vérité est particulièrement vérifiée dans le secteur militaire.

En matière d'armement, les États-Unis dominent le monde entier. Les firmes américaines prennent même l'initiative de coopérer avec tous les pays disposant d'une base technologique intéressante dans certains secteurs, et ce afin de mieux les contrôler. Lockheed-Martin s'est allié à Brounitchev et Energia pour la commercialisation des fusées Protons dans le monde entier. Boeing et l'Ukrainien Zenit ont passé des accords. Dans ces accords, les entreprises américaines sont dominantes. En outre, les États-Unis dominent le marché mondial de l'information, dont la maîtrise assurera à terme la domination sur tous les autres marchés. Le secteur militaire américain a été partiellement reconverti. Les compressions

budgétaires de l'après-guerre froide ont affecté la taille, la structure et la santé des secteurs militaires et de défense ; cependant, des changements considérables auraient été de toute manière réalisés avec l'explosion des technologies de l'information, mais il n'est pas certain que tous les pays en aient pris la dimension, en privilégiant une politique industrielle conduisant au maintien des structures existantes. Le Ministère de la défense doit tenir compte de la globalisation (permettant d'obtenir les meilleurs équipements au moindre coût, des partenariats à risque et des investissements étrangers), de l'évolution des technologies, de l'externalisation ou la privatisation et de la force de la base industrielle nationale pour maîtriser la sécurité nationale de demain. Le secteur militaire des États-Unis¹²³ est entré dans cette dynamique, avec l'appel à une large utilisation des spécifications commerciales standards, la prise en compte du coût des équipements militaires, la transformation des lois sur l'acquisition notamment.

La domination économique et politique de quelques firmes de défense s'est accrue. Lockheed-Martin-Loral, Boeing-McDonnell-Rockwell (78 milliards de dollars), Raytheon-Esystems-Texas Instrument-Hughes (21 milliards de dollars) en témoignent. Il y a encore une capacité en excès, rendant très probable l'augmentation de la concentration. Il en résulte des diminutions de coûts des armements (2,6 milliards de dollars pour la seule fusion Lockheed-Martin). Le gouvernement doit tenir compte des caractéristiques suivantes :

- les monopoles nationaux limitent les choix, sauf à avoir recours à l'étranger ;
- la consolidation actuelle permettra-t-elle une plus grande intégration civile et militaire.

Ces géants américains vont-ils constituer des « firmes globales » (au moins transatlantiques) ou resteront-elles en concurrence avec l'Europe ? Les firmes globales s'orientent de plus en plus vers des sources externes, elles achètent aux meilleurs fournisseurs, n'importe où, plutôt que de compter sur leurs propres sources internes captives.

La technologie des missiles et des lanceurs spatiaux, les images de satellites à haute résolution et la navigation par satellite font l'objet d'une étroite surveillance, le pont entre le civil et le militaire étant de plus en plus difficile à établir. Les intérêts de principe sont souvent abandonnés au profit des intérêts commerciaux. Ainsi, le risque de généralisation des procédures de positionnement de haute précision par satellite est important. Par ailleurs, les grandes fusions dans le domaine spatial et la tendance actuelle de l'ouverture rompent avec la tradition du secret et de dissimulation de ce type de technologie. On assiste maintenant au développement des accords entre les

constructeurs américains, chinois et russes. Lockheed-Martin s'est allié à Brounitchev et Energia pour la commercialisation des fusées Protons dans le monde entier. Il y a des accords entre Boeing et l'Ukrainien Zenit. Cependant, les bases fondamentales de ces fusions, accords, ouvertures sont gérées par les FMN souvent américaines.

La réduction des tensions entre les grandes puissances a diminué les exigences technologiques de l'armement, entraînant une restructuration en profondeur (mais pas encore irréversible) de la politique de R&D militaire. Les gouvernants sont de plus en plus convaincus de l'intérêt de la coordination des politiques de recherche civile et militaire dans le domaine de la technologie. Plusieurs initiatives ont déjà été engagées par les Ministères concernés, comme la réduction du contrôle étroit des technologies militaires d'utilité nationale non fondamentale (ce qui tend à modifier la notion de secret militaire), la limitation du caractère « baroque » de l'armement et l'élargissement de la concurrence dans les marchés de la défense. Aujourd'hui, les stratégies gouvernementales portent principalement sur une libéralisation des marchés et sur une transformation des financements de la recherche-développement. La compétitivité prix est recherchée, afin de prendre des parts de marché aux autres producteurs. L'industrie d'armement a donc progressivement perdu son caractère de bien public. Elle est devenue une véritable activité économique, intégrée dans un univers concurrentiel et de recherche de profits, moins sensible aux injonctions des gouvernants. Cependant, cette nouvelle orientation, qui donne un pouvoir accru au secteur privé, présente aussi un danger : celui de l'appropriation, par des groupes puissants, de la force militaire, à des fins qui n'auraient de toute manière rien à voir avec les choix démocratiques. Paul Kennedy a affirmé que l'importance excessive accordée au pouvoir militaire par les grandes puissances économiques est un facteur de déclin inéluctable. Si l'industrie d'armement a parfois affaibli l'économie américaine, elle lui a permis d'abord d'épuiser le socialisme soviétique par la course aux armements, de mener ensuite une véritable politique industrielle (allant jusqu'à la protection des industries dites sensibles) et de prendre enfin le leadership de l'économie de l'information, secteur décisif de l'économie mondiale de demain. La puissance économique américaine est donc bien toujours fondée, au moins partiellement, sur la force militaire.

Ainsi, l'armement n'est plus qu'un instrument parmi d'autres de la sécurité nationale. Instrument fondamental de la globalisation par la conquête depuis des siècles, le secteur de l'armement est dorénavant un moyen de protection, de menace et de contrôle des grandes puissances dans le partage du monde. Mais les armes fondamentales de la recomposition des forces géostratégiques s'appellent l'économie, la technologie de l'information et la culture.

II. L'armement, un atout national secondaire dans le processus de globalisation

L'armement a souvent permis aux États d'entreprendre la globalisation ou la régionalisation par la force. À la fin de la dernière guerre mondiale, l'URSS estimait que les armes étaient un moyen de généraliser le communisme dans le monde. Aujourd'hui, le rôle expansionniste de l'armement s'est effacé, surtout avec la peur du nucléaire et l'ouverture des marchés. La diplomatie des organisations internationales se substitue aux conflits armés et les règles édictées sont les garants de la globalisation. Depuis la fin de la guerre froide, elle a plutôt favorisé la prédominance de la culture et de l'économie américaines. La puissance militaire des États-Unis est si incontestable, qu'elle laisse croire que le monde est en paix. Or, dans ce jeu du partage des richesses, il est fréquent que les grandes puissances soient à la fois les joueurs et les arbitres, par organisations internationales interposées.

II.1. La globalisation, à l'origine de la crise de l'État et des industries d'armement

Aujourd'hui, on parle de libérer les entrepreneurs, de déréguler et même de « réinventer le gouvernement ». C'est le discours d'un nouveau fondamentalisme basé sur les vertus thérapeutiques du marché, lequel assure à la fois la justice, la liberté et l'efficacité. Pourtant, l'État n'a pas disparu de la scène internationale, mais l'idée dominante est à l'État minimal. La globalisation et la régionalisation sont moins des états de fait que des pratiques permettant la réorganisation des économies des pays industrialisés en faveur des entreprises les plus internationalisées.

1. – L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), tout comme le Traité de Rome, reconnaît aux gouvernements un droit inaliénable concernant la défense et la sécurité nationales. L'État est responsable de la demande des produits militaires. Ses choix ont eu des incidences stratégiques importantes, mais aussi ils ont structuré le paysage économique de la Nation. Autrement dit, ses orientations industrielles, ses décisions en matière de recherche-développement, son exigence constante du secret sont autant d'éléments essentiels de son action qui ont rendu certaines activités ou régions fort dépendantes des commandes militaires. Les États ont même utilisé le secteur militaire pour mettre en place leur politique industrielle. La politique d'import-substitution a cherché à substituer les importations par une production interne. Supposée économiser des devises rares et promouvoir la fabrication des biens intermédiaires et de consommation durable importés, elle n'a jamais produit les résultats escomptés, du fait du secret de la

défense et de l'obsolescence accélérée du secteur. En réduisant le potentiel de développement économique, la production nationale peut aller à l'encontre de la sécurité même du pays. La stratégie de développement par les exportations appliquée au secteur militaire est dangereuse lorsque le désarmement rend le marché international des armes asthénique, avec le réveil de concurrents autrefois obsédés par le secret et les grandes stratégies systémiques. L'exportation, nécessaire à la réduction des coûts par les économies d'échelle, crée ensuite une dépendance économique. Il y a un déclin du politique, qui perd de sa substance, alors même qu'il faudrait le réhabiliter. L'État n'est plus le garant de la cohérence sociale, du fait des inégalités, des exclusions. Pour Douglas North, une administration publique compétente et un bon gouvernement sont des sources d'avantages compétitifs pour les Nations. Le manque de légitimité des États des pays du Sud et de l'Est constitue une faiblesse incontestable, qui favorise la mise en place de mafias, de milices, de pouvoirs arbitraires. La liberté et la propriété sont le fruit de gouvernements efficaces. Des institutions civiques fortes aident le développement économique

2.- L'État keynésien a sans doute poussé la machine un peu loin. L'objectif « *satisficing* » des théoriciens des organisations (Simon) a souvent masqué un manque de rigueur. L'effet d'éviction à long terme (ou thèse de Bacon et Eltis) souligne le caractère improductif de l'activité économique de l'État. En supposant que l'emploi du secteur public n'augmente pas la capacité productive d'un pays et que la compétitivité d'un pays est dépendante d'abord de l'importance de la population active dans le secteur productif, l'accroissement du rôle et de l'importance économique de l'État a un effet pervers évident, c'est-à-dire la diminution de la capacité productive et exportatrice nationale. Cette analyse est fondée sur les hypothèses qui ne sont pas toujours acceptables, comme le caractère improductif de toute activité publique ou le caractère interne des activités publiques qui négligent les potentiels nationaux d'exportations. Les théories de la croissance endogène cherchent à réhabiliter les interventions de l'État. On peut mesurer l'importance des prélèvements obligatoires mais pas leurs avantages. La politique en matière d'armement rentre dans cette logique.

3.- La théorie du *Public Choice* conteste les présupposés économiques de l'intérêt collectif que représente l'État. Si la compétition conduit dans le domaine économique à une situation optimale, dans le domaine politique elle favorise la constitution de « petits monopoles » du pouvoir. L'action de l'État n'est pas porteuse des aspirations et des besoins de la Nation. La « privatisation » des pouvoirs publics biaise constamment l'action de l'État, sans qu'interviennent pour autant des effets de marché compensateurs, produisant ainsi des irréversibilités préjudiciables à l'ensemble de la société. Il

est donc préférable, autant que possible, de laisser fonctionner normalement les mécanismes régulateurs à long terme du marché, même en ce qui concerne l'armement. Avec la crise de l'armement, la technocratie est directement contestée. Ce secteur est même un des fondements du pouvoir technocratique, lequel légitime le rôle politique de plus en plus exclusif d'une catégorie sociale supposée compétente, mais intéressée d'abord par ses privilèges et ses intérêts de caste. Le technocrate défend un intérêt collectif qu'il définit lui-même. Or, l'armement est un haut lieu de la technocratie, laquelle présente de graves défauts dans la gestion ordinaire de la vie sociale. Il n'est pas maître des cohérences et son analyse est toujours à courte vue, incapable de concevoir la société de demain qui d'ailleurs ne rentre pas dans ses objectifs personnels. La technocratie anémie et pervertit la volonté politique par son caractère à la fois élitiste et unilatéral. Il refuse les conflits au nom d'une compétence discutable et pour lui la démocratie est une perte de temps. Il développe alors la stratégie du secret, lequel s'avère trop souvent contre-productif et se présente comme un jeu de dupes pour les citoyens.

4.- Le crime et la polarisation sociale représentent aujourd'hui des risques importants, de même que l'insécurité économique produite par un marché imprévisible et distant. La libéralisation du commerce crée de nouvelles opportunités pour les firmes multinationales américaines dans les marchés émergents et les pays de l'Est. Les marchés de l'armement ont souvent précédé le développement de cette économie parallèle, laquelle est fondée sur des décisions technocratiques, sur fond de commissions occultes importantes. Ils ont été imités par la plupart des entreprises de grands travaux qui nécessitaient une relation avec l'État ou les autorités publiques. Les effets de la haute délinquance sur le pouvoir de l'État et celui du marché sont très mal connus, de même que ceux du marché de l'armement. Dans de nombreux pays, les groupements maffieux exercent une influence sur le pouvoir politique, ils se dotent d'instruments puissants de contrôle de la société et ils investissent certains marchés, en utilisant des moyens délictueux au regard de la loi. Le crime organisé intervient dans les canaux traditionnels de la distribution. Les entreprises multinationales sont ingénieuses pour tromper les gouvernements sur l'acquittement de leurs contributions, en multipliant les comptabilités, les prix de cessions internes frauduleux, les fausses factures « *offshore* ». Un gouvernement ne devrait considérer comme acquise la loyauté d'aucune entreprise, même dans le secteur de l'armement, car tout est une question de prix

5.- Le capitalisme oublie le futur. Il prêche toujours la théologie de la consommation, ce qui est grave en matière d'armement. Dans le nouveau capitalisme d'activités de matière grise, la technologie publique est centrale. Or,

la technologie ira là où on pourra la recevoir. Les entreprises estiment ne plus avoir d'obligations à long terme avec leurs forces de travail, contrairement à ce qui existait dans les arsenaux du monde entier. Le contrat social est rompu et cela provoque des tensions. En perdant le sens des solidarités, les nations perdent aussi celui de la défense nationale.

6.— Les intérêts commerciaux ont toujours exercé un rôle central de la politique étrangère des États-Unis. L'État a toujours été favorable aux marchés libres, à la liberté politique, à la démocratie et à la paix. Favorable à l'ouverture des marchés extérieurs, Washington a toujours été plus réticent à ouvrir son propre marché intérieur. Plusieurs fois, la politique étrangère est venue en soutien des intérêts des entreprises ou des intérêts privés (United Fruit en Amérique Latine). Récemment, les trois grandes (Big Three) sociétés d'automobiles ont poussé le gouvernement Clinton jusqu'à la guerre commerciale avec le Japon. La Constitution donne au Congrès le contrôle de la politique commerciale, ce qui conduit à un lobbying illimité et constant des entreprises. Ainsi, la pression concurrentielle reste toujours forte entre les firmes nationales et les filiales des FMN. Cependant, chaque fois qu'un grand pays estime que ses intérêts sont menacés, il tente de contourner les règles fixées par les institutions internationales. Pour les chinois, les règles ne sont que des compromis momentanés. La globalisation complique les liens entre Washington et le monde des affaires national. Le rôle des firmes comme agents de la politique étrangère s'accroît, mais inversement l'État est au service des intérêts privés qui ont un intérêt pour une communauté nationale. Se pose alors la question de la définition de la firme américaine, afin de savoir quelle firme Washington peut aider ou soutenir. En matière d'armement, l'État intervient toujours dans les choix des produits exportés, mais l'influence des industriels est considérable au sein même du Pentagone.

7.— Plusieurs raisons peuvent sommairement être présentées pour expliquer la prolifération des organisations internationales. Les occasions de conflits sont nombreuses et le péril atomique pèse encore sur l'humanité. Les organisations internationales ont pour vocation première de réduire les tensions. En outre, les déséquilibres économiques ne peuvent plus être résolus au niveau national. Les bouleversements techniques entraînent une coopération accrue, soit parce que les techniques développent la capacité et la vitesse de l'information, soit parce que les coûts de ces techniques sont si élevés qu'ils impliquent des relations interétatiques, soit encore parce que l'industrialisation moderne pose des problèmes importants qui ne peuvent être résolus indépendamment d'une coopération internationale (notamment l'environnement et la conversion des industries militaires en activités civiles). Les firmes multinationales conduisent à une perception mondiale de l'économie. Si le secteur privé, du fait de la logique capitaliste de con-

centration des firmes, s'ouvre définitivement à l'économie mondiale, les États, qui ont la charge du développement économique de leurs pays, ne peuvent pas se désintéresser de son action. De ce fait, des négociations internationales deviennent nécessaires entre les pays intéressés, notamment dans le secteur de l'armement.

II.2. La globalisation, facteur de désintégration des économies et des industries d'armement nationales

TABEAU 1 - LES FORMES DE LA GLOBALISATION DANS LE SECTEUR DE L'ARMEMENT

Formes	Caractéristiques
Marchés	Les marchés sont intégrés au niveau mondial ; il n'y a pas d'autres actions économiques que celles définies dans les marchés. En matière d'armement, la globalisation des marchés est relativement faible.
Stratégies des firmes	L'entreprise se situe délibérément sur le marché mondial compétitif, elle cherche des alliances stratégiques et établit des règles d'action qui tiennent compte de la réalité de la compétition mondiale. La coopération permet d'avoir accès aux technologies complémentaires et aux marchés étrangers, de réduire le cycle de vie des produits, de partager les coûts du développement du produit, ou d'élargir le recours aux ressources financières. Les firmes d'armement et les États cherchent aujourd'hui à promouvoir cette stratégie, afin de réduire les coûts et de ne pas se laisser distancer dans la course technologique.
Politique	Avec le rôle décroissant des États dans la vie économique, on assiste à la mise en place progressive d'instances ou organisations internationales fixant les règles du marché mondial. La mise en place d'un pouvoir central mondial (ou européen) est évoquée. En matière d'armement, la question reste posée.
Financement	La première vague de globalisation, essentiellement financière, a changé pour toujours le processus d'accumulation par les États. Avec la spéculation, la dérégulation et la déréglementation, la monnaie et les actifs financiers circulent au-delà des frontières (mobilité internationale du capital, fusions et acquisitions à une échelle mondiale, globalisation de l'actionnariat). Le secteur de l'armement commence à être concerné.
Technologie	Le développement des technologies de l'information et des télécommunications permet l'essor des réseaux globaux intra et inter firmes. Le secteur de la défense a permis la protection de certaines industries nationales en vue d'un contrôle des technologies jugées déterminantes pour le développement économique de demain.
Culture	La culture devient une consommation dans le cadre des règles fixées par l'OMC. Le secteur militaire influence les technologies et la culture du monde de demain.

Pour Robert Reich, la désintégration des économies nationales est inéluctable, même au prix de l'insécurité et de la menace de paupérisation. Un pays n'est pas une entreprise (Krugman 1994). Il n'existe plus d'économie américaine ou française, car la monnaie, la technologie, les usines passent les frontières avec de moins en moins de restrictions. Résister à la globalisation est donc politiquement futile et économiquement indésirable.

Par ailleurs, le capitalisme est supposé pacifiste et producteur de développement économique. La globalisation n'engendre certes pas l'unification ou l'égalité, mais elle améliore à long terme des conditions de vie de toutes les couches de la société. Pour Reich, l'efficacité des formes marchandes est incomparable, elle promeut des technologies favorables à la globalisation, elle conduit à l'émergence d'une élite essentielle pour le progrès de la société moderne, tout en restaurant, après un léger déclin, les revenus de la majorité de la population. La mondialisation qui en résulte s'exprime par un accroissement des échanges, la lutte pour le contrôle des firmes rivales, une explosion des investissements directs à l'étranger (IDE) et un renforcement de la concurrence. La globalisation prend plusieurs formes (tableau 1, page précédente).

1. — Pour les théoriciens libéraux de la globalisation, la guerre disparaît avec la démocratie et le développement économique. Quand les produits circulent, les soldats ne le font pas (Crowe, 1994). Pourtant, la globalisation apparaît dorénavant triomphante, mais elle porte en elle les ferments d'une crise économique mondiale, dont la nature peut devenir systémique. En outre, l'homme du XXI^e siècle va subir le processus de triadisation, voire d'américanisation, sous l'appellation de la « globalisation » ; les grandes firmes valideront la primauté des intérêts privés sur les concernés collectifs et les luttes contre les inégalités et la pauvreté ne constitueront plus des objectifs définis au moins à court terme. Les processus concurrents et complémentaires de globalisation, triadisation et régionalisation sont justifiés sur la base d'un credo libéral dominant, fondé sur des postulats contestables (la rationalité des individus, la régulation optimale du marché et l'éradication progressive de la pauvreté), qui fonctionnent difficilement dans le secteur de l'armement, replié sur le secret, la force et la défense. Dans ce cas, la globalisation n'implique pas la diffusion de l'innovation dans le monde entier. La régulation du marché, centrée sur les liens sociaux, facilite l'aller-retour entre l'échange économique et l'échange politique démocratique. Mais Marat déjà dénonçait le piège de la loi Le Chapelier : « qu'aurons-nous gagné à détruire l'aristocratie des nobles si elle est remplacée par l'aristocratie des riches ». Le capitalisme développe l'aspiration consumériste sans fin, même en matière d'armement. Les producteurs cherchent à produire et à trouver des clients, même au prix de la guerre. L'analyse économique moderne semble toujours omettre ces rapports de pouvoir qui s'expriment dans les domaines politiques, stratégiques et culturels et qui transforment profondément les conditions économiques de fonctionnement des marchés. Or, malgré les nombreuses théories annonçant leur déclin, les États-Unis dominent incontestablement ce processus. Autrement dit, si l'État américain n'a pas toutes les clefs de la gestion économique du processus de mondialisation, il dispose d'instruments suffisamment puissants

pour en modifier, à son profit, à la fois la mise en place concrète et les conséquences. L'armement constitue un facteur essentiel de la puissance américaine.

2.– Les analyses libérales confondent souvent la « triadisation » et la mondialisation. Plus des quatre-cinquièmes du commerce mondial étant réalisés par les pays de la Triade, la mondialisation des normes et des actions économiques leur est adressée en priorité. La globalisation n'est donc pas synonyme de croissance générale et solidaire d'une économie mondiale pacifiée. Il n'y a pas homogénéisation, mais plutôt spécialisation : chimie et équipements professionnels en Allemagne, aéronautique, armement et services financiers et aux États-Unis, électronique grand public pour le Japon. Les négociations entre l'Union européenne, les États-Unis et le Japon sur les ouvertures de marché sont bien connues. Le secteur de l'armement devrait être directement concerné par ces spécialisations, les États-Unis devenant la grande puissance dans ce domaine. Comme la loi américaine permet toujours de protéger les technologies qui ont une implication directe sur leur défense nationale, un processus de globalisation non maîtrisé conduit à une « américanisation » du secteur de l'armement, que celle-ci se fasse en accords multiples avec d'autres États ou directement au niveau des firmes. Le gouvernement des États-Unis a toujours préféré l'américanisation à la mondialisation, notamment dans le domaine militaire.

3.– On assiste cependant à un processus de régionalisation, alors même que l'on met en place des citadelles économiques contradictoires avec l'idée du marché mondial (Union Européenne, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, etc.). La question est de savoir si la régionalisation est plus qu'une simple étape « *pédagogique* » vers le marché généralisé. Cette hypothèse est contestable. En 1950, Jacob Viner (1950) s'est interrogé sur l'intérêt, en termes de bien-être, des Unions douanières par rapport la situation d'un libre-échange universel. Il met ainsi en évidence cinq cas, dans une analyse à deux pays et à un seul produit A :

- si les deux pays ne produisent pas le bien, leur union n'a d'effet ni sur la production, ni sur l'échange du bien considéré ;
- si les deux pays sont les meilleurs producteurs du monde de ce bien, il n'existe aucun effet de « détournement de commerce », mais plutôt un effet de « création de commerce » en faveur du pays le plus efficace des deux membres de l'Union bilatérale ;
- si l'Union supprime un droit prohibitif entre deux pays produisant le même bien, elle produit un effet « création de commerce » certes intéressant, mais moins important que celui qui pourrait résulter d'un libre-échange généralisé ;
- si les deux pays produisent le bien, à des conditions économiques inférieures à celles du reste du monde, l'union est désavantageuse, en provo-

quant un effet de « détournement de commerce ». Dans ce cas, la spécialisation se fait en l'absence des critères d'efficience ;

– si un seul pays de l'union produit le bien de manière inefficace, une protection économique conduit à un « effet de détournement de l'échange » très dommageable pour les deux économies.

L'union régionale n'est pas toujours, en tous temps et en tout lieu, efficace. Son intérêt est d'autant plus élevé qu'elle supprime des droits de douane prohibitifs, que le nombre de partenaires est important et que les économies des pays partenaires sont suffisamment semblables pour permettre la restructuration des économies consécutive au processus d'intégration. Les principales conclusions de la théorie économique sont les suivantes. D'abord, un pays qui n'est pas soumis à la concurrence internationale a intérêt à créer une union douanière avec un pays qui y est soumis. Ensuite, un pays protecteur qui s'allie à un pays qui ne produit pas le bien considéré opère un « détournement de commerce ». Enfin, les unions régionales entre économies substituables sont plus adaptées à l'intégration que les économies nationales complémentaires. Ces règles s'appliquent bien au secteur militaire. Les accords de production d'armement ont montré que plus les pays avaient des développements économiques et technologiques comparables et plus ces ententes étaient à la fois réalisables et efficaces. Autrement dit, pour les économistes libéraux américains, l'Union européenne est un optimum de second rang, pas nécessairement compatible avec le processus de globalisation. Ceci est d'ailleurs particulièrement vérifié dans le secteur militaire, dans lequel certains achats d'armes américaines se heurtent aux intérêts des producteurs européens pourtant moins efficaces (vice-versa). La préférence pour cette situation économiquement sous-optimale est fondée sur des arguments tenant en compte les questions de sécurité et de puissance. Les avantages comparatifs économiques se heurtent à la notion de « désavantages comparatifs » de sécurité et de puissance du processus d'armement. Autrement dit, même si l'Union européenne n'est pas optimale économiquement, elle peut être préférée en application des critères de défense et de pouvoir. La régionalisation répond aux besoins de marchés suffisamment larges, en évitant les inconvénients de la concurrence mondialisée. Il est possible que la concurrence internationale n'ait de sens qu'au sein d'un espace économique et politique homogène.

II.3. La globalisation, facteur d'américanisation avec le soutien efficace de l'industrie d'armement

Pour Reich, les États-Unis sont la patrie de la tolérance et de la loyauté. Autrement dit, la globalisation sera américaine ou ne sera pas. L'État américain est la puissance arbitrale du monde. La maîtrise de l'information

permet de vendre ses technologies, ses standards, sa culture. La stratégie nationale d'information est une condition de la puissance, au même titre que l'industrie ou l'armée. Les nouvelles technologies de l'information créent une nouvelle vision de la politique étrangère, en faveur de l'économie libérale et de la démocratie. Les FMN américaines sont en bonne position pour gérer l'ensemble. Washington essaie de consolider son leadership sur les affaires du monde, par le biais des organisations internationales.

1.— Dans leur histoire, les États-Unis ont donné l'impression de promouvoir le libre-échange et la paix. Or, cette attitude n'a pas toujours été vérifiée dans les faits, loin s'en faut. Pendant la Guerre de Sécession, le Président des États-Unis Abraham Lincoln défendait les intérêts de la puissance industrielle et financière du Nord-Est fortement protectionniste contre le Sud producteur agricole favorable au libre-échange. Cette guerre fut le témoin d'un formidable développement industriel sauvage, dans une recherche constante de la compétition et du monopole. L'économie américaine a incontestablement bénéficié des conflits et de la production militaire. Le Complexe Militaro-Industriel (CMI) prit son essor dans les années 30 en Californie, autour des grands industriels de l'armement ; il fut soutenu par les libéraux et les intellectuels dans la lutte contre les fascismes, le Japon et le communisme. Pour conserver une grande partie du potentiel industriel de l'armement, la politique adoptée fut celle de la « diabolisation » de l'ennemi. Avec les exportations d'armes qui permettaient en même temps de vendre la culture américaine, les États-Unis se servirent sciemment du militaire pour élargir leur zone d'influence stratégique, politique et même morale et idéologique. Enfin, les États-Unis ont toujours eu vocation à la puissance et à l'universalité. En 1933, Ludwell Denny affirmait déjà : « Les Américains ne doutent de rien. Ils sont sûrs d'être le peuple élu. Nous appelons notre pays *God's country*, le pays de Dieu. Les affaires sont pour nous comme une religion dont nos dirigeants sont les prêtres... Nous avons été une colonie de l'Angleterre. Elle sera bientôt notre colonie. Non pas en nom, mais en fait... Nous exploitons ceux qui sont moins riches que nous... Nous ne commettrons pas la faute de l'Angleterre. Trop sages pour essayer de gouverner le monde, nous nous contenterons de le posséder... Nos armes sont l'argent et les machines. Notre matérialisme vaut le leur. C'est pourquoi notre triomphe est si facile et si inévitable ». Les idées d'universalisme du marché et d'égalité entre les Nations entrent dans le langage commun des États-Unis, mais pas dans les esprits. D'ailleurs, la puissance militaire américaine a toujours été dominante, au moins depuis le début du siècle.

2.— Pour Clinton, chaque nation est comme une grande entreprise en compétition sur le marché mondial. La sécurité du pays dépend donc de la

puissance économique. Les géo-économistes pressent les États à formuler des politiques économiques et sociales dans un cadre mondialisé, afin de fonder leur puissance et leur *welfare*. La globalisation « reichienne » semble ainsi bien éloignée des réalités. Il ne s'agit donc plus de définir des avantages communs issus de l'échange, mais des avantages différenciés conditionnant le niveau de vie des citoyens. Pour Paul Krugman¹⁰, l'analogie avec une entreprise est inadéquate. L'économie américaine n'est pas le conglomérat ultime qui regrouperait l'ensemble des activités économiques nationales, car elle ne dispose pas d'une stratégie adaptée imposée à chaque composante. Par contre, si l'idée de la compétition entre les États est excitante, elle rappelle aussi l'émergence de valeurs conflictuelles développées par les guerres. Or, l'obsession croissante de la compétitivité n'est pas justifiée¹¹, car l'État se croit obligé de gaspiller des ressources pour renforcer la compétitivité nationale et il succombe au protectionnisme et aux guerres commerciales. La recherche de rapports de puissance économique des États est inadéquate, elle biaise les politiques domestiques et elle menace l'ensemble du système économique international. Le marché international n'est pas un jeu à somme nulle. Si pour Krugman, il n'y a pas de compétition entre les pays, même s'il y a des rivalités de statut ou de pouvoir, ce n'est pas l'avis de Bill Clinton. Lorsqu'il propose une réduction du déficit fédéral, il préfère jouer avec la fibre patriotique, en désignant le marché mondial comme une menace pour les emplois ou pour l'avenir des jeunes, et donc en suscitant une réaction collective de lutte ciblée sur l'extérieur, même si les États-Unis sont quasiment indépendants de l'extérieur pour les 90 % au moins des produits non exportés. Même les économistes américains libéraux, à l'instar de Reich ou Magaziner, se font les avocats de la politique industrielle américaine. Pour eux, le niveau de vie ne peut augmenter que : 1) si le capital et le travail vont de plus en plus vers les industries à haute valeur ajoutée par travailleur et 2) si on maintient la position du pays à un niveau supérieur à celui de ses concurrents. L'industrie d'armement est une condition nécessaire, mais de moins en moins suffisante à la puissance d'un État.

3.- L'effondrement de l'empire soviétique a renforcé la détermination Bill Clinton à réaffirmer l'idéologie du libre-échange. Cependant, à côté de ces affirmations, le gouvernement américain transforme sa géostratégie (pour l'instant inefficace du fait même de l'absence d'adversaires significatifs en opposition de puissance, notamment systémique) en une géoéconomie. La géopolitique de la guerre froide a conduit à la fin du socialisme, les architectes en étaient les militaires et les stratèges. La nouvelle doctrine repose sur une sécurité nationale basée sur l'élargissement de la communauté des démocraties de marché, les États-Unis étant indispensables à la mise en oeuvre de relations politiques stables et au libre commerce. Pour Clinton,

les États-Unis conservent la principale responsabilité de répondre, de façon sélective, aux dangers qui menacent bien sûr les intérêts nationaux, mais aussi ceux de ses alliés, pour éviter la déstabilisation des relations internationales. Les considérations commerciales devraient jouer un rôle fondamental dans la politique étrangère américaine, notamment dans le prochain siècle. Les milieux d'affaire et Washington doivent faire la paix sur la question de l'usage des contrôles unilatéraux à l'exportation pour des raisons de politique étrangère. Clinton a réduit le nombre de produits sujets aux contrôles, notamment dans les domaines des télécommunications et de l'informatique. Les principes sont les suivants (et ils s'appliquent au domaine militaire). D'abord, lorsque l'Amérique n'a pas de monopole, ces sanctions pénalisent les entreprises américaines et il faut alors négocier des sanctions multilatérales. Ensuite, il faut définir une meilleure compréhension des interactions entre les intérêts commerciaux et les droits de l'homme, étant entendu que des sanctions unilatérales donnent un désavantage aux entreprises américaines. Enfin, les milieux d'affaires et l'administration doivent se concerter, afin de travailler avec l'opinion publique et le Congrès sur la question de la diplomatie et de former des américains à représenter les intérêts commerciaux américains à l'étranger. Finalement, l'État doit indiquer clairement quand les intérêts des firmes s'opposent aux intérêts traditionnels des États-Unis.

4.- Le concept de défense n'est pas limité au seul secteur de l'armement. Il inclut la domination technologique. Malgré l'idée de leur déclin, jamais les États-Unis n'ont été aussi puissants, car ils conduisent la planète dans l'âge de l'information. Pour Al Gore, l'économie classique repose sur l'allocation optimale des facteurs de production rares, le travail et le capital. L'économie du futur repose sur un facteur immatériel en quantité presque illimitée, l'information. Les autoroutes de l'information sont nées. Elles vont informer, divertir, éduquer, promouvoir la démocratie, sauver des vies, créer des emplois, améliorer la compétitivité, mais aussi constituer un instrument de puissance capable de se substituer à la puissance militaire. Le gouvernement américain propose la globalisation du National Information Infrastructure (NII), afin de façonner un nouvel ordre mondial, véritable clé de la croissance et de la puissance. L'économie américaine assure sa mutation. Les entreprises investissent massivement dans les technologies de l'information et les standards et références de l'industrie de l'information sont principalement américains. Les Américains ont réalisé 60% de recherche supplémentaire dans ce secteur par rapport aux Européens et presque le double des Japonais. Les flux d'information et de transactions financiers vont redéfinir les relations internationales. Ils annoncent un système interdépendant comportant des variables transnationales, nationales

et locales, avec des sous-systèmes d'unités aux fonctions parfois différentes mais concurrentielles. Les États-Unis souhaitent maintenir leur hégémonie mondiale, la direction spirituelle de la planète, avec notamment la pop-culture. Avec la télévision et le cinéma, on atteint les peuples plutôt que les gouvernements. Plus de la moitié des exportations et importations des entreprises américaines transnationales ne est que des transferts internes nécessaires à l'activité de ces entreprises

5.- Pour Daguzan , libérés de la guerre froide, les États-Unis se sont engagés dans la guerre économique. Le primat de l'économie dans les nouvelles relations internationales est affirmé. L'économie américaine bénéficie d'une avance technologique et conceptuelle considérable et elle n'a cessé de renforcer son pouvoir d'influence sur les règles du jeu international. À défaut d'un ordre, les États-Unis imposent des règles. La loi américaine est devenue universelle, les normes techniques s'en inspirant sous l'influence de leurs négociateurs. Le gouvernement américain exerce d'abord une influence décisive sur les organisations économiques internationales les plus puissantes, comme le Fonds Monétaire International, la Banque mondiale ou l'Organisation Mondiale du Commerce. Ensuite, les États-Unis développent leurs services de l'intelligence économique, depuis que le directeur de la CIA a affirmé la fin de la domination américaine sur les ordinateurs à usage militaire, les semi-conducteurs pour armes intelligentes et les télécommunications. La CIA cherche à s'approprier les secrets industriels étrangers et les services de « contre-intelligence » (*counterintelligence*) sont dorénavant directement impliqués dans les activités commerciales et industrielles

6.- Le système américain de chasse aux contrats internationaux (*Advocacy Policy*) repose sur l'Advocacy Center (ou *War room*) créé au Department of Commerce en 1993. Son rôle n'est pas de diriger la manœuvre de vente, mais de faciliter l'avènement de l'opération en aplanissant des problèmes administratifs aux États-Unis, en apportant des soutiens d'information et d'opérations. Il coordonne les moyens d'appui du gouvernement (financement, expertises géopolitiques, coordination des ministères). Il se sert de l'*Advocacy Network* qui réunit des compétences des acteurs politico-administratifs, qui font remonter toute l'information utile pour le système économique américain. Le système est interactif. Les ambassades et les consulats épiluchent les appels d'offre et sont à l'écoute des desiderata des demandeurs. Ce système a permis notamment le choix du marché Sivam de couverture radar de l'Amazonie par Raytheon (10 milliards de francs) au détriment de Thomson. En outre, la principale responsabilité de l'État est de voir si les intérêts des compagnies et travailleurs américains reçoivent un traitement loyal et si les barrières inéquitables à la compétition sont dépassées. Cette diplomatie recherche l'effet immédiat. Elle s'accompagne d'une

démarche coercitive par l'intimidation (lois Helms-Burton et d'Amato-Kennedy contre les États parias), faisant du droit américain le droit mondial. Elle exerce aussi la pression concernant par exemple la réévaluation forcée du yen, la négociation féroce sur les échanges technologiques sectoriels, l'ouverture du marché japonais, l'orientation sélective des investissements japonais aux États-Unis.

7.- L'Amérique n'est pas seulement une grande puissance, c'est aussi une manière de vivre et une conception particulière de la vie matérielle. La globalisation en soi n'existe pas ; c'est un leurre pour appuyer le fil directeur qui est la volonté américaine de refaire la mappemonde à son image. L'économie-monde est un processus de création des inégalités dans le monde. L'impératif technologique commande le réaménagement politique de la planète, la société américaine est aujourd'hui analysée, à tort, comme la première société globale de l'histoire, car ses techniques sont universelles. Modèle global de modernité, les États-Unis ne sont donc pas impérialistes. L'avenir n'est pas aux canons, mais aux réseaux, avec la fin de l'idéologie. L'avènement de la société postindustrielle, fondée sur l'industrie de l'information, va modifier les institutions héritées de la société industrielle. La fin de l'histoire de Francis Fukuyama conduit le politique à se dissoudre dans la culture médiatique globale. C'est une conception de la société de communication comme société de transparence.

CONCLUSION

Pendant longtemps le capitalisme a eu une identité fondée sur la peur du communisme. Privé de son adversaire, le capitalisme n'a plus d'âme et la démocratie n'est plus une idéologie unificatrice. Tout le monde suit son propre intérêt. Dans ce contexte, le secteur de l'armement est en « crise ». Crise d'abord de la demande face à un marché déprimé ; crise de l'identité nationale, face au processus de « globalisation » qui conduit à envisager toutes les coopérations et échanges économiques possibles ; crise technologique face à un secteur civil plus flexible, moins cher et plus efficace. La « guerre » n'est pas le souci principal des sociétés d'aujourd'hui, mais elle est une menace récurrente. Si l'armement est une activité économique, c'est d'abord une réponse à une demande de défense et de protection. Rejeter ce secteur dans la seule contrainte économique, c'est croire que le développement économique, malgré les inégalités économiques qu'il provoque, est un facteur de paix. Or, l'histoire a souvent démenti cette hypothèse.

Bibliographie

Alesina, A., Giavazzi, F. (2004), *Inégalité de l'Europe en matière d'investissement de défense*, Project Syndicate, http://www.projectsyndicate.org/article_print_text?mid=842&lang=4.

Arrow, K.J. (2002), La globalisation et ses implications pour la sécurité internationale, *Pax Economica*, n°6. Grenoble.

Bitzinger, R. (2003), *A Paper Tiger No More ? The US Debate over China's Military Modernization*, Asia-Pacific Center for Security Studies, December.

Bitzinger, R. (2004), Civil-Military Integration and Chinese Military, *China Brief*

Brauer, J. & Roux, A. (2000), Peace as an international public good : an application to Southern Africa, *Defence and Peace Economics*, 11(6),

Coulomb, F. Fontanel, J. (2000), Puissance des Etats et globalisation, *Ares, Défense et sécurité*.

Coulomb, F., Fontanel, J. (2003), Economic thought of Disarmament, *Defence and Peace Economics*, Taylor & Francis (Routledge), 2003, 14 (3), pp.193-208

Coulomb, F., Fontanel, J. (2003), *Disarmament*, A century of economic thought, *Defence and Peace Economics*, Taylor & Francis (Routledge), 2003,

Daguzan, J-F. (1997), Les Etats-Unis à la recherche de la supériorité économique, *Revue Française de Géoéconomie*, n°2.

Department of Defense (US) (2001) Quadriennial Defense Review Report. Washington DC: Department of Defense..

Deger, S., Sen, S. (1984), Disarmament, development and military, Expenditure, in *Disarmament*, UNO, New York.

Di Ruzza, R., Fontanel, J. (1994), *Dix débats en économie politique*, PUG, Presses Universitaires de Grenoble.

Fontanel, J. (1982). *Military Expenditure and Economic Growth: France, Morocco*. report written for the United Nations, New York.

Fontanel, J. (1984), *L'économie des armes*, La Découverte, Paris.

Fontanel, J., Saraiva JD, (1986) Les Industries d'armement comme vecteurs du développement économique des pays du Tiers-Monde, *Etudes polémologiques*.

Fontanel, J., Ward. M. (1991), L'efficacité économique des exportations d'armes, Le cas de la France. *Ares, Défense et Sécurité*

Fontanel, J., Smith, R. (1991), "A European Defence Union ?" *Economic Policy* N° 13, October 1991 (35 pages)

Fontanel (1993), *Economistes de la paix*, Presses Universitaires de Grenoble, PUG

Fontanel, J. (1994), *La conversion économique du secteur militaire*, Economica, Paris.

Fontanel, J. (1995), *Organisations économiques internationales*, Masson, Paris.

Fontanel, J., Borissova, I., Ward, M. (1995), The principles of arms conversion in the case of Russia, *Defence and Peace Economics*, 6(3).

Fontanel, J. (1998), Globalisation et industries d'armement, *Cahiers de l'EHESS*, Paris.

Fontanel, J. (2000), Les transferts d'armement. *Dictionnaire de Stratégies*. Presses Universitaires de France, PUF.

Fontanel, J. (2001), *Action économique de l'Etat*, L'Harmattan, Paris.

Fontanel, J., Arrow K., Klein, L., Sen, A. (2003), *Civilisations, globalisation et guerre*, PUG, Grenoble.

Fontanel, J., Karlik, A. (2005), L'industrie d'armement de la Russie, *Innovations* (81-108).

- Fukuyama, E. (1989), *The end of history*, The Public Interest, Washington.
- Gansler, J.S. (1997), Restructurations industrielles de défense et ambitions géoéconomiques, *Revue Française de Géoéconomie*, n°2.
- Hartley, K., Cox, J. (1995)-, *The Costs of Non-Europe in Defence procurement*, European Commission DGIII, Bruxelles.
- Hébert, J-P. (1998), *Eléments économiques d'une politique d'exportation d'armements*, La Documentation Française, Paris.
- Koizumi, K. (2004) Congressional Action on Research & Development in the FY 2005 Budget. Washington DC: American Association for the Advancement of Science.
- Krugman, P. (1996), A country is not a company, *Harvard Business Review*, January-february.
- Reich, R. (1992), *The Workd of Nations*, Vintage Nooks, New York.
- Saal, D. 2001. "The impact of procurement-driven technological change on U.S. manufacturing productivity growth." *Defence and Peace Economics* 12(6)
- Salomon, J. (1989), *Science, guerre et paix*, Economica, Paris.
- Serfati, C. (2000), Le bras armé de la mondialisation, *Les Temps Modernes*, janvièr-février.
- Shkaratan, O., Fontanel, J. (1998), Conversion and personnel in the Russian military-industrial-complex, *Defence and Peace Economics* 9(4) ?
- Smith, R., Humm, A., Fontanel, J. (1985), The Economics of Exporting Arms, *Journal of Peace Research* 2(3).
- Smith, R., Humm, A., Fontanel, J. (1987), Capital labour substitution in defence provision, *Defence Security and Development*, London.
- Ward, M., Davis, D.R., Lofdahl, C.L. (1994), A century of tradeoffs between defense and growth : the case of Japan and the United States, University oi-f Colorado, July, 9.