



HAL
open science

Le Complexe militaro-industriel, cinquante ans après Eisenhower

Renaud Bellais, Fanny Coulomb

► **To cite this version:**

Renaud Bellais, Fanny Coulomb. Le Complexe militaro-industriel, cinquante ans après Eisenhower. Liber Amicorum. Hommage en l'honneur du Professeur Jacques Fontanel, L'Harmattan, 2013, La Librairie des Humanités, 978-2-343-00377-1. hal-03299767

HAL Id: hal-03299767

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-03299767>

Submitted on 26 Jul 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.

Le Complexe militaro-industriel, cinquante ans après Eisenhower

Renaud Bellais, Fanny Coulomb

Liber Amicorum

Hommage en l'honneur du Professeur Jacques Fontanel

L'Harmattan, Paris

Les auteurs se demandent si le concept de CMI, structurant à l'époque de la guerre froide dans l'économie de la défense, garde son utilité ensuite, étant donné les profonds changements qui se sont produits. Ils donnent une réponse positive pour les États-Unis où le CMLI a bénéficié de la guerre au terrorisme. En Europe, ils estiment, en revanche, qu'un complexe sécurité- industriel est en train de se substituer au CMI.

The authors ask whether the concept of the MIF, which was structuring during the Cold War in the defence economy, remains useful afterwards, given the profound changes that have taken place. They gave a positive answer for the United States, where the CMLI had benefited from the war on terrorism. In Europe, on the other hand, they believe that a security-industrial complex is replacing the CMI.

Complexe militaro-industriel, économie de la défense, sécurité nationale, terrorisme.

Military-industrial complex, defence economics, national security, terrorism

La fin de la guerre froide il y a maintenant plus de vingt ans, semblait inaugurer l'ère pacifiée pressentie par les libéraux depuis le 19^e siècle. Frédéric Bastiat, grande figure du libéralisme en France, affirmait avec enthousiasme en 1864 : « *Des esprits superficiels ont accusé la Concurrence d'introduire l'antagonisme parmi les hommes. Cela est vrai et inévitable tant qu'on ne les considère que dans leur qualité de producteurs ; mais placez- vous au point de vue de la consommation, et vous verrez la Concurrence elle- même rattacher les individus, les familles, les classes, les nations et les races, par les liens de l'universelle fraternité.* »

Une ère nouvelle de paix durable dans un monde de plus en plus unifié par le modèle de l'économie de marché semblait ainsi s'ouvrir à la fin des années 1980. La compétition économique allait désormais supplanter les affrontements militaires et les services de renseignement américains étaient priés de se réorienter sur le champ économique pour seconder les entreprises dans leur conquête des marchés mondiaux. La libéralisation économique emportait dans son sillage les derniers restes du modèle interventionniste des Trente Glorieuses et les privatisations n'épargnaient pas même le secteur de la défense.

La logique de la mondialisation s'infiltrait jusque dans les arcanes des complexes militaro-industriels nationaux, jusqu'alors abrités de la concurrence. L'objectif de l'autosuffisance en matière de sécurité était délaissé au profit de celui de la baisse des coûts, dans un contexte de restriction des budgets de défense.

Ce déclin des préoccupations militaires s'est cependant avéré n'être que temporaire. Moins de sept ans après les premières baisses de crédits militaires (baisse de 31% en volume du budget de défense américain de 1989 et 1998), après quelques fermetures de sites industriels et des tentatives plutôt ratées de reconversion, les dépenses militaires se remettent à augmenter régulièrement aux États-Unis, pour s'accélérer après les attentats du 11 septembre 2001 : de 2001 à 2010, les dépenses de défense américaines ont ainsi augmenté de 81%.

La « guerre globale contre le terrorisme » américaine entamée avec l'invasion de l'Afghanistan et poursuivie par la guerre d'Irak a mis en lumière la puissance plus que jamais inégalée du CMI américain. Celui que l'on avait pu croire démantelé, dans les années 1990, se dresse à nouveau, révélant de nouveaux contours et une nouvelle organisation.

Cependant en Europe les évolutions ont été différentes. En dépit des nombreuses interventions collectives dans des opérations de maintien de la paix, le militarisme a décliné dans nos sociétés, si l'on en juge par la stagnation des budgets de défense et les destructions d'emplois dans l'industrie d'armement. Face à ces évolutions contradictoires, le concept de CMI conserve-t-il encore un sens ?

1 – Un concept structurant de l'économie de la défense

1. *Les économistes et la dénonciation du militarisme*

La notion de complexe militaro-industriel (CMI) a été très en vogue pendant la guerre froide. Elle renvoie à l'idée d'une collusion entre tous les acteurs ayant de près ou de loin intérêt au maintien des dépenses militaires à un niveau élevé : industriels de l'armement et militaires, mais aussi hommes politiques et chercheurs, entre autres. Le discours du président Eisenhower en 1961 a popularisé ce concept, lequel avait notamment été inspiré par les travaux de Wright Mills sur "the power élite" en 1956, qui mettaient en évidence l'existence d'une économie permanente d'armement aux États-Unis depuis 1945, entretenue par la collusion entre les membres d'une étroite élite aux commandes de la politique, de l'économie et du secteur militaire. La notion de CMI semblait particulièrement adaptée au cas américain, dont la spécificité des procédures de décision politique (rôle des lobbies, modalités de financement des campagnes électorales...) rendait difficile le contrôle démocratique des budgets de défense.

Cependant, le concept de CMI a pu avoir un sens au-delà même des États-Unis. En France, la production française avait été jusqu'au milieu des années 1990 caractérisée par une "régulation administrée", avec une supervision par la DGA (Délégation Générale de l'Armement). Celle-ci avait été créée en 1961 pour encadrer les missions d'acquisition du matériel de défense, ce qui l'a conduit à structurer et réorganiser la production d'armement. En instaurant ce que Hébert (1995) appelle un mode de régulation administrée, la DGA peut être considérée comme un pilier dans la création d'un schéma public-privé qui correspond tout à fait à la définition du CMI

L'évolution de la DGA n'est cependant pas identique à celle du Pentagone, dont le poids reste très grand aux États-Unis. En France, le rôle de cette organisation est minimisé dans le « Livre Blanc » de 1994, tandis qu'elle avait été jusqu'alors placée au centre de la politique industrielle de l'armement. Ce texte recommande de nouvelles relations entre l'État et les firmes de l'armement, avec une diminution de la supervision et de la « mentalité d'arsenal ». De fait, les liens étroits entre certains décideurs politiques et les industriels de l'armement, caractéristiques de l'existence d'un CMI, ont été révélés à de nombreuses reprises, notamment lors des échecs répétés des tentatives de coopération industrielle entre pays européens. Par exemple en 1985, la France se retire du projet d'avion de combat européen (Eurofighter) au profit du Rafale de Dassault.

Les études empiriques sur le CMI rejoignent en grande partie les critiques adressées depuis longtemps par les économistes à l'encontre du développement excessif de l'industrie de défense. Les travaux sur le CMI s'insèrent dans une approche humaniste de l'économie, à laquelle participent les travaux de Jacques Fontanel (1984, 2008) depuis les années 1970. Celui-ci contribue à développer

une analyse partagée par un nombre important d'économistes illustres, de J.M. Keynes à Joseph Stiglitz en passant par J.K. Galbraith.

J.K. Galbraith (1974) a été l'un des grands détracteurs du CMI américain durant la guerre froide. Dénonciateur de l'inefficience bureaucratique au sein des organisations, il s'intéresse particulièrement au secteur militaire, qui échappe à la logique de marché. C'est l'establishment militaire lui-même qui décide de la production et du budget de défense, sans contrôle démocratique. Les liens étroits entre le Congrès et les firmes de l'armement s'expliquent par le financement des campagnes électorales et l'importance économique de cette industrie (Galbraith, 1974). Pendant la guerre froide, la menace soviétique n'était qu'un prétexte pour le renouvellement incessant de la demande aux industries d'armement, dans une course à l'innovation technologique dont les déterminants étaient internes. Pour Galbraith, le fait que la fin de la guerre froide n'ait pas été accompagnée d'un désarmement significatif est un témoignage de l'autonomie du pouvoir militaire. Les exportations d'armement et le développement des technologies militaires continueront d'être largement financés.

Ces idées prolongeaient des analyses déjà anciennes. Dès le XIX^e siècle, des analystes avaient souligné l'importance du militarisme dans les sociétés capitalistes. Si Marx avait éludé le sujet, le courant marxiste va par la suite abondamment disserter sur la transformation obligée des pays capitalistes, empêtrés dans leurs contradictions économiques, en puissances impérialistes, ce qui rend nécessaire un niveau élevé de militarisation des économies. Pendant la guerre froide, ce fut la thèse reprise par Baran et Sweezy (1966) dans un ouvrage célèbre, *Monopoly capital*, paru en 1966 : « *Il semble qu'ici, le capitalisme monopoliste ait définitivement trouvé la réponse à la question de savoir dans quel domaine doivent s'effectuer les dépenses gouvernementales pour empêcher le système de sombrer dans les marais de la stagnation. Il s'agit d'acheter des armes, des armes encore et toujours des armes.* »

Le courant marxiste n'a pas été le seul à souligner l'importance du militarisme pour le système capitaliste. Dans le courant libéral, des voix se sont élevées pour dénoncer l'agressivité des grandes puissances économiques sur la scène mondiale. L'une des plus célèbres est celle de John Hobson (1902), l'inventeur du concept d'impérialisme, lequel dénonce dans son ouvrage de 1902 l'incompatibilité entre l'impérialisme et la démocratie en Grande-Bretagne. Le fardeau de l'empire et les conflits internationaux inhérents à son extension font croître les structures bureaucratiques, en dehors de tout contrôle parlementaire et développent un esprit autocratique au sein des élites. Pour Hobson, la guerre est un instrument de contrôle des masses. Les élites excitent à dessein le chauvinisme du peuple, lequel est abruti par un travail industriel de plus en plus répétitif et aliénant : les guerres sont un exutoire, un mode de cohésion de la société.

Cette analyse très moderne est très critique du système et vise à hâter sa

réforme. À la même époque, Thorstein Veblen (1915) développe des analyses proches. Pour ce fin observateur des vices cachés des sociétés modernes, les instincts guerriers, hérités de l'époque féodale, n'ont pas disparu de l'inconscient collectif. Ils ne sont qu'endormis et peuvent se réveiller dans des circonstances précises. Avec la montée en puissance des « propriétaires absentéistes », le processus d'exploitation d'une grande majorité de la population par les propriétaires tend à paralyser les institutions sociales et à détériorer les conditions de travail. Mais cette aliénation croissante des travailleurs aboutit à un résultat paradoxal : celui de renforcer leur attachement à la nation, car l'aggravation de leur condition sociale provoque plusieurs actions collectives, qui renforcent les solidarités de classe.

Or, ce nouveau « sentiment populaire » peut être canalisé par le gouvernement et orienté au service de la cause nationale. C'est ainsi que la détérioration de la condition des travailleurs a correspondu en Angleterre à un renforcement de l'adhésion aux politiques nationales. Si les travailleurs ne se révoltent pas contre ce système qui souffre de multiples blocages institutionnels, c'est parce qu'ils y sont attachés, du fait qu'ils adhèrent à un sentiment patriotique. Le sentiment d'identification des individus à la nation, c'est-à-dire de nationalisme et de patriotisme, est une habitude mentale héritée de l'époque féodale qui renforce les conflits armés, que les gouvernements justifient par les arguments de la défense des intérêts matériels de la population ou de l'honneur national, voire par celui du nécessaire maintien d'une « culture nationale » plutôt belligère.

L'analyse du CMI s'inscrit donc dans une approche plus large des enjeux économiques et sociaux. C'est dans cet esprit que nous pouvons placer les travaux de Jacques Fontanel (2007) : l'économie de l'humain contre l'économie de la puissance et de la destruction. Son analyse du CMI permet de souligner le coût d'opportunité des dépenses militaires, la dynamique de puissance et de profit qu'elles sous-tendent et les risques engendrés par la sur-militarisation du monde, dans le même esprit que les derniers travaux de Joan Robinson (1981, 1983).

2. Un concept multiple ou plusieurs concepts ?

La notion de CMI ne peut se comprendre que comme la résultante des interactions et des intérêts croisés des groupes dominants au sein de la société : « Le CMI est une coalition d'intérêts qui unit les industriels et les militaires dans le but d'assurer un développement continu de la production et de la vente d'armes. » (Fontanel, 1994 : 62) Toutefois, le concept de CMI ne répond pas à une définition opérationnelle unique ; il existe non pas un, mais une multitude de modèles.

Cette profusion de définitions résulte en partie d'une approche pluridisciplinaire. C'est la raison pour laquelle les possibilités de décliner le concept de CMI sont grandes, d'autant que les différents chercheurs tendent à adapter leur définition aux exemples qu'ils étudient (Bellais, 2000). Ce choix

engendre des définitions hétérogènes, parfois ambiguës (car politisées). Il est cependant possible de les classer en quatre catégories principales.

Le « pouvoir des élites » (Wright Mills, 1956) présente l'étroite collaboration entre l'*establishment* militaire et les industries d'armement comme le cœur du CMI. Dans cette approche, les dirigeants de ces deux groupes s'entendent afin de protéger leurs intérêts et de contrôler le gouvernement lors de la détermination des dépenses militaires et du choix des systèmes d'armes. Ici, la recherche de l'enrichissement constitue partiellement le moteur du CMI, sans toutefois expliquer quelles sont les entreprises qui participent à ce système, même si ce modèle laisse clairement sous-entendre que seule une partie du système productif est intégrée dans le CMI (c'est-à-dire l'élite de la société, l'oligarchie dominante). En fait, le modèle du « pouvoir des élites » propose avant tout une approche politique critiquant les failles des démocraties et la manipulation des institutions par quelques groupes d'intérêt.

Une variante du CMI peut être trouvée dans le « techno-industrialisme ». Les tenants de ce courant, dont notamment Galbraith (1978), expliquent principalement l'alliance entre militaires, industriels et politiciens autour d'une quête sans fin de technologies toujours plus performantes. Galbraith lie le CMI au développement de la grande entreprise qui a besoin, pour se développer, de larges marchés et, pour soutenir la concurrence, d'innover sans cesse. Il montre que les marchés de défense constituent le débouché et la ressource dont les grandes entreprises capitalistes ont besoin, ce qui explique la constitution du CMI. Face aux désirs des militaires (non limités par des contraintes financières), les industriels offrent leurs compétences et prouesses technologiques en échange d'une généreuse compensation.

Une explication alternative est offerte par l'analyse wébérienne du CMI comme système bureaucratique. Le modèle de la « bureaucratie wébérienne » voit dans les structures administratives (en particulier les fonctionnaires ministériels et les militaires) l'élément-clé du CMI. Dans cette approche, le gouvernement n'est pas au service du monde des affaires, consciemment ou inconsciemment, mais il cherche à assurer – en tant que bureaucratie – sa propre reproduction. Melman (1970, 1974, 1997) explique ainsi la pérennité du CMI et l'accroissement permanent de la production d'armements par le fait que le but principal du ministère de la Défense est *in fine* d'accroître son emprise sur la société.

Au contraire, l'analyse marxiste, incarnée par Baran et Sweezy (1966) ou Mandel (1962, 1972), perçoit la recherche de surprofits comme l'élément déterminant de la constitution du CMI. Un groupe d'industriels, constitué en centre d'influence, manipule à la fois gouvernants et militaires afin d'orienter les dépenses publiques vers la production d'armement. Pour les groupes monopolistes, celle-ci constitue un moyen de sauvegarder le taux de profit, car la production d'armement s'effectue en dehors des mécanismes de marché – tout en assurant la pérennité politique du mode de production capitaliste (par la

répression). L'approche marxiste est très intéressante, puisqu'elle montre clairement pourquoi se développe un sous-système productif orienté vers l'armement, isolable du reste de l'économie du fait de certaines caractéristiques (Bellais, 1997). Cette approche a le mérite de faire apparaître la production d'armements comme un *système*, c'est-à-dire un ensemble d'agents centrés autour d'une production développée dans des buts spécifiques.

Ce rapide tour d'horizon montre la diversité des approches du CMI. Ceci pose la question de la robustesse de ce concept en particulier lorsque nous tentons de le généraliser et de l'utiliser au-delà de sa période d'émergence, c'est-à-dire la guerre froide.

II. De profonds changements après la fin de la Guerre froide

1. Les transformations structurelles de l'industrie

Depuis la fin des années 1980, le secteur de la défense a connu de profondes mutations industrielles – que ce soit en France, aux États-Unis ou encore au Royaume-Uni. Ces transformations remettent en question des paramètres naguère considérés comme des caractéristiques essentielles du CMI.

Premièrement, les États ont engagé un mouvement de privatisation des moyens de production (Hébert, 1995). De fait, l'État contrôlait, directement ou indirectement, une part importante de la base industrielle au moyen d'arsenaux (par exemple le GIAT et la DCN en France ; Royal Ordnance au Royaume-Uni) et d'entreprises nationales (par exemple l'Aérospatiale, Alcatel, Thomson-CSF en France ; British Aerospace ou Rolls Royce au Royaume-Uni).

La privatisation des moyens de production de défense a principalement découlé des limites en matière d'efficacité des organisations publiques. En France, ce retrait du capital de l'État et la transformation des arsenaux en entreprises visent deux objectifs. Le premier objectif est d'améliorer l'efficacité des entreprises dans la conduite des programmes, leur stratégie, leurs alliances, les relations avec la chaîne de sous-traitance. Le deuxième objectif est de permettre à la base industrielle de se consolider, en particulier à l'échelle européenne, pour s'adapter à une baisse importante des dépenses militaires qui caractérisent les pays de l'OTAN au début des années 1990.

La privatisation ou la cession des parts étatiques dans le capital des entreprises de défense aboutit à les désolidariser des armées. Ceci se traduit notamment par un rôle croissant de la mise en concurrence pour l'attribution des marchés et des contrats dans les relations États-Industrie. Ces tendances aboutissent à une forme de « normalisation » des entreprises de défense et de leurs relations avec leurs clients, les armées. Cette distinction de plus en plus marquée entre clients et fournisseurs rend leurs relations plus difficiles, ce qui contredit un point central du CMI.

Deuxièmement, la part du PIB consacré à la défense s'est fortement contractée. La fin de la guerre froide a en effet suscité une réduction forte de l'effort de

défense, en particulier dans les pays de l'OTAN. Si les États-Unis ont en grande partie rattrapé le niveau de la fin de la guerre froide à la faveur de la « guerre contre le terrorisme », ce rattrapage reste partiel du fait de la croissance de l'économie américaine. En Europe, si rattrapage il y a, ceci s'est fait dans une très faible mesure en comparaison aux États-Unis. Le pouvoir d'achat des armées européennes était sensiblement égal en 2011 à ce qu'il était en 1996, pourtant le point bas de l'après-guerre froide. De plus, les pays européens se sont engagés dans une tendance baissière qui va les conduire à consacrer autour de 1% de leur PIB à la défense...

Cette évolution des budgets conduit *in fine* à une baisse du pouvoir d'achat des armées. Contrairement à ce qui est attendu dans l'approche du CMI, les entreprises de défense n'ont pas pu préserver leur marché. Ceci se caractérise non seulement par une baisse tendancielle de la part du PIB consacrée à la défense, mais aussi par l'absence de nouveau programme majeur dans la plupart des pays producteurs d'armement.

Troisièmement, l'industrie de défense s'est consolidée (Hartley *et al.*, 2008). La fin de la guerre froide et la baisse subséquente des dépenses de défense et du nombre de programmes d'armement ont abouti à une concentration industrielle, concrétisée par des fusions et acquisitions d'abord aux États-Unis, puis en Europe. En moyenne, la taille des grands groupes a plus que doublé entre 1994 et 2009. Le chiffre d'affaires défense cumulé des vingt principales entreprises au monde est passé de 118 à 285 milliards de dollars (constants 2009), soit une augmentation de 141%. Ces fusions-acquisitions ont abouti à créer plusieurs oligopoles restreints, voire des monopoles sectoriels. Les États producteurs ont désormais en face d'eux, au niveau national, quelques groupes qui pèsent un poids très important sur les budgets d'équipement de défense.

Ce processus de concentration ne résulte pas uniquement de la volonté des entreprises d'accroître leur pouvoir de marché. Il peut aussi être expliqué par l'évolution du coût des systèmes de défense qui, en tendance longue, croît de l'ordre de 5 à 7% par an (Kirkpatrick, 1994) en raison d'une plus grande complexité des systèmes d'armes, qui améliore leurs performances mais les rend moins abordables. Sur des marchés en contraction, des coûts croissants élèvent le seuil de viabilité des entités productives. Ils conduisent à une concentration de l'offre industrielle, renforçant le pouvoir de marché des entreprises ainsi créées.

L'accroissement de la taille des entreprises reflète cependant moins un pouvoir de marché croissant qu'une consolidation industrielle face à un marché en « peau de chagrin ». Ainsi, la création de MBDA dans les systèmes de missiles pourrait laisser croire que ce quasi-monopole est devenu une menace pour les États. Cependant, il n'en est rien : la création de MBDA a été la condition *sine qua non* de la préservation de compétences missilières en Europe. De nombreuses fusions-acquisitions ont servi la rationalisation d'une base industrielle morcelée et ne sont pas le reflet d'une dynamique de croissance. Ceci montre également la perte d'influence du CMI, notamment par le désintérêt

pour les questions de défense dans nos sociétés capitalistes avancées.

2. Une déconnexion croissante industrie-État

Face à ce marché au mieux stagnant, beaucoup d'entreprises de la défense ont cherché à sortir d'une trop grande dépendance vis-à-vis de leur client principal. Elles se sont diversifiées au travers de trois stratégies : une moindre dépendance à l'égard de la défense (sécurité, dualité avec le civil), un élargissement de leur portefeuille d'activités dans la défense et une internationalisation de leurs marchés.

Les groupes de défense ont cherché à devenir moins dépendants des commandes militaires en se diversifiant sur d'autres marchés. Ainsi l'Aérospatiale, devenue EADS, a-t-elle accru son chiffre d'affaires dans l'aéronautique au travers d'Airbus (avions de ligne) et d'Eurocopter (hélicoptères) au point que la défense ne représente plus que le quart de son chiffre d'affaires. De leurs côtés, Thales et Sagem se sont développés sur les marchés de la sécurité. De même, dans les années 1980, Dassault Aviation est sorti d'une activité mono-produit dans les avions de combat pour développer une gamme d'avions d'affaires (Falcon), qui représente aujourd'hui les trois quarts dans son chiffre d'affaires.

À l'inverse, certaines sociétés, essentiellement anglo-saxonnes, ont fait le choix de se diversifier dans les marchés de défense. C'est le cas, par exemple, de BAE Systems (par des acquisitions internationales et l'absorption de GEC au Royaume-Uni), de Boeing (en absorbant McDonnell Douglas en 1997) ou encore de Northrop Grumman. Des plate-formistes ont notamment étendu leurs activités dans les services (maintenance, formation, etc.) et proposent parfois des prestations globales comprenant la mise à disposition d'un système « clé en main » jusque sur des théâtres d'opérations extérieures.

La diversification se concrétise aussi par l'internationalisation des entreprises de défense, en particulier en Europe de l'Ouest où elles ont cherché des relais de croissance en dehors du marché national par des acquisitions à l'étranger ou des partenariats (Hébert, 2006). La taille des marchés nationaux n'étant plus suffisante pour assurer la croissance, voire la pérennité des entreprises, ces dernières ont cherché à consolider les activités de plusieurs pays, par exemple BAE Systems entre le Royaume-Uni et les États-Unis, ou encore EADS entre la France et l'Allemagne. Thales a de son côté développé une stratégie dite « multidomestique » lui permettant d'être considérée comme une entreprise nationale dans ses principaux pays d'implantation.

L'internationalisation des entreprises est cependant principalement de nature capitaliste (financière) et ne concerne pas encore leur organisation industrielle, ces activités restant toujours définies sur une base nationale (Bellais, 2011). La seule exception est le missilier européen MBDA qui a fortement progressé vers l'intégration de ses activités de développement et de production en France et au Royaume-Uni, un processus qui doit s'achever suite

aux accords de coopération stratégique franco-britannique de novembre 2010 (Traité de Lancaster House). Cette internationalisation des entreprises de défense est également illustrée par l'organisation industrielle des programmes d'armement en coopération.

Les entreprises de la défense ont, comme dans d'autres secteurs, développé des relations de partenariat avec des sociétés étrangères en vue de réaliser les systèmes. Matérialisés par des entreprises conjointes, de tels partenariats ont été à l'origine de programmes comme l'hélicoptère NH90 (associant Euro-copter, Agusta Westland et Fokker-Stork) ou le Joint Strike Fighter (reliant notamment Lockheed Martin, Boeing, BAE Systems dans l'aéro-structure, General Electric et Rolls Royce dans les moteurs).

Faciliter l'accès aux marchés et partager les coûts fixes associés à la réalisation des systèmes de défense sont les deux motivations principales poursuivies dans la constitution de tels accords de partenariat. Ceci aboutit cependant à distendre le lien existant entre une entreprise de défense et l'État de son pays d'origine. Or ce lien est essentiel dans la dynamique du CMI. Cette internationalisation croissante des entreprises conduit de ce fait à une dislocation du processus interactif armées/décideurs politiques/industrie construit sur une base nationale.

Ces mutations (privatisation, consolidation, diversification sectorielle, géographique et partenariale) aboutissent à une réduction de la relation avec l'État national. Ce dernier trouve face à lui une offre plus concentrée et des groupes moins dépendants de leur client national. Ceci a conduit peu à peu à une déconnexion croissante des stratégies et des enjeux entre les États et les entreprises.

3. La fin du Complexe militaro-industriel ?

Présenté comme un modèle explicatif totalisant, le concept de CMI révèle cependant des limites intrinsèques importantes. Ce concept apparaît en réalité pluriel. Les configurations nationales diffèrent entre elles et s'expliquent différemment en fonction des relations propres à chaque pays entre firmes, militaires et État (Ikegami-Andersson, 1992). De plus, la grille de lecture du CMI se révèle marquée du point de vue historique.

Les limites des recherches autour du concept de CMI résultent en grande partie du fait que beaucoup de travaux sont inextricablement liés au cas des États-Unis. Il est donc dangereux d'utiliser ce concept à propos d'autres pays, dans lesquels la configuration des relations entre l'État et les industries ont de fortes chances de ne pas être identiques. En effet, au-delà de la conceptualisation du CMI, les études empiriques ont montré la difficulté à faire entrer les différentes situations nationales dans un modèle d'analyse unique ou unifié. Comme le souligne Ikegami-Andersson (1992 : 13), « des conditions sociales différentes peuvent engendrer différentes configurations de complexes ».

Premièrement, les relations de pouvoir entre l'appareil d'État et les firmes d'armement s'établissent de manière différente selon les pays étudiés. Les

groupes d'acteurs impliqués ne sont pas nécessairement les mêmes. Alors qu'aux États-Unis, les syndicats n'ont pratiquement aucun rôle, la Suède offre une vision tout à fait différente. Les rapports de pouvoir et les centres de décision ne sont pas identiques d'un pays à l'autre, ce qui explique les possibles différences dans les relations militaires-industriels-hommes politiques.

Mintz (1984) souligne ainsi qu'en Israël, les conflits apparaissent non pas entre l'État et les industriels, mais entre le ministère de la Défense et les Forces de Défense d'Israël pour le contrôle de la production d'armements et de la R&D militaire. De telles rivalités internes aux institutions étatiques n'existent pas dans tous les pays, ou du moins ne prennent-elles pas une intensité aussi forte. Plus généralement, il existe dans certains pays des organismes qui centralisent les demandes des armées comme la DGA en France, qui joue pleinement le rôle d'interface entre les États-majors et l'industrie.

Ces différentes configurations aboutissent à des structurations très variées du CMI. Lorsque les commandes militaires sont gérées par un organisme centralisateur, la production d'armements tend à s'organiser par une spécialisation du type « un besoin/un producteur national ». Au contraire, lorsque les programmes sont contrôlés – de manière plus ou moins directe – par les armées elles-mêmes, chaque corps développe des relations privilégiées avec certains groupes. Ce phénomène est très clairement perceptible aux États-Unis jusqu'aux années 1990.

Deuxièmement, le CMI renvoie à une période historique bien délimitée. Celui-ci a été généré par l'économie de guerre instaurée entre 1940 et 1945. Melman (1970) lui-même estime que le CMI n'a pris sa forme définitive qu'avec la réforme organisationnelle opérée au Pentagone par Robert McNamara dans les années 1960, soulignant que « jamais auparavant dans l'expérience américaine il n'y a eu une telle combinaison de pouvoir de décision économique et politique dans les mêmes mains » (Melman, 1970 : 5).

De fait, le CMI est une organisation institutionnelle consubstantiellement liée à la guerre froide. Ceci pose la question de savoir s'il est un aboutissement d'une évolution économique devant perdurer, comme le souligne l'école marxiste (Bellais, 1997), ou au contraire une organisation conjoncturelle liée à une période spécifique de tensions internationales. L'évolution après la chute du bloc communiste valide plutôt la deuxième approche : autant le CMI a mis beaucoup de temps à se constituer et à se stabiliser, autant son délitement a été assez rapide à compter des années 1990.

En effet, l'industrie de défense a une taille décroissante dans le système productif et les grands groupes se sont rapidement désintéressés de l'armement dans leur stratégie de croissance. Avant même la fin de la guerre froide, à partir de 1986, des groupes majeurs comme General Electric, Chrysler ou Westinghouse ont cédé leurs activités liées à la défense. De même, les pays de l'OTAN ont consacré une part de plus en plus faible de leur PIB à la défense. Ces deux tendances montrent que l'armement n'a plus depuis trois décennies la

place qu'il tenait dans les économies capitalistes avancées, contredisant les hypothèses de Baran et Sweezy (1966).

L'armée de l'air confie presque exclusivement à Rockwell et General Dynamics ses programmes, alors que la marine n'a pas confié ses programmes à d'autres firmes que Grumman depuis des décennies (Kurth, 1972).

La discontinuité du CMI montre que, analysée dans une perspective longue, l'industrie de défense a connu une succession de phases de stabilité et de transition pendant lesquelles le CMI vit de profonds changements liées à des ruptures budgétaires, à des transformations technologiques et l'évolution des stratégies des entreprises.

Même si les recherches autour du concept de CMI s'avèrent très utiles pour mettre en évidence l'existence de la production d'armements au sein du système productif, la définition du CMI aboutit facilement à un concept assez vague et, de ce fait, peu utile pour comprendre ce que sont les industries d'armements. Comme le remarque Serfati (1992 : 60), « ce terme, parfois chargé d'un contenu émotionnel, est trop souvent utilisé [...] sans que les contours en soient vraiment définis ».

Face à cette pluralité des approches du concept de CMI, il n'est pas aisé de trouver une définition opératoire de la production d'armements. Nous retiendrons tout de même la définition employée par Ikegami-Andersson (1992 : 15) : « la définition minimum [du CMI] est une coopération de long terme entre l'État (consistant en un gouvernement et des acteurs militaires) et l'industrie d'armement pour le développement, la production, l'achat et l'entretien d'équipements de défense ».

Cette définition a le mérite de réduire le CMI à un système traversé par un ensemble d'interactions économiques, centrées autour d'une production spécifique. Elle est bien loin des définitions traditionnelles insistant sur des paramètres extra-économiques. Combiné à la perte d'influence relative de l'industrie de défense, cette définition aboutit à « normaliser » cette industrie et à vider la notion de CMI de ce qui en faisait la spécificité. D'une certaine manière, il est possible de nous demander si ce concept peut encore servir à analyser l'organisation de la production d'armement. Ne faut-il pas en effet penser cette industrie simplement avec les outils de la science économique ?

Wolf (1972 : 31) souligne que le complexe militaro-industriel n'est pas monolithique, mais au contraire extrêmement pluriel : « Le CMI abonde de domaines séparés, qui ont de fréquents conflits les uns avec les autres et qui nourrissent tant la rivalité et la concurrence que la convergence ou la collusion. »

III. Le Complexe militaro-industriel au XXI^e siècle

1. Une renaissance dans la « guerre contre le terrorisme »

La guerre d'Irak débutée en 2003 et plus largement, la "Global War on Terror" menée par les États-Unis à partir des attentats du 11 septembre 2001, ont été des

révélateurs du renouveau du CMI aux États-Unis. Les attaques d'Al-Qaida ont donné une nouvelle légitimité aux dépenses militaires que le CMI avait beaucoup de mal à reconstituer dans les années 1990. Le 11 septembre 2001 a entraîné les États-Unis mais aussi le Royaume-Uni dans une augmentation très forte de leurs efforts de défense.

La guerre d'Irak a révélé de façon criante les collusions et les conflits d'intérêts entre industriels et membres du Congrès ou de l'administration aux États-Unis. Certains exemples sont désormais célèbres. Ainsi Halliburton, dont l'ancien PDG Dick Cheney était devenu vice-président des États-Unis, a obtenu un nombre important de contrats fédéraux sans recours à la procédure normale de mise en concurrence. Les contrats en Irak obtenus par Halliburton se sont élevés à 2 milliards de dollars pour la seule année 2004. Le point commun entre les quelque 70 compagnies bénéficiaires des premiers contrats en Irak est d'avoir toutes contribué au financement de la campagne électorale de G. W. Bush.

Plusieurs particularités du système politique américain favorisent l'existence d'un CMI, notamment le lobbying mené par les grands groupes industriels et les think tanks lors des discussions préalables au vote du budget par le Congrès. Le Congrès auditionne durant cette période des représentants du Pentagone, des chefs d'état-major, des directeurs de grands programmes et des industriels. Les préoccupations de politique industrielle et les enjeux locaux, notamment en termes d'emplois, sont examinées. Les lobbyistes payés par les grands groupes de défense sont évidemment très actifs durant cette étape. La complexité des procédures et des lois tend à favoriser les grands groupes lors de l'attribution des contrats d'acquisition. C'est ainsi que pour certains, le Congrès est de plus en plus dépossédé de son pouvoir délibératif au profit des lobbyistes, ce qui revient à affaiblir les contrepoids démocratiques et à favoriser une élite, au détriment de l'intérêt général.

Les lobbyistes sont recrutés parmi d'anciens membres du Congrès ou assistants parlementaires, ce qui verrouille encore davantage le système. Par exemple en 2004, le directeur des acquisitions du DoD, Pete Alridge, est devenu administrateur de Lockheed Martin. Nous pourrions multiplier les exemples dans ce sens.

Ces liens entre l'administration et les industriels ne sont qu'à peine cachés à l'époque. Ainsi en décembre 2003, Paul Wolfowitz annonce que les 26 contrats de près de 20 milliards de dollars liés à la reconstruction de l'Irak seront réservés aux pays de la coalition et que certains pays seront écartés, comme la France, l'Allemagne, la Russie et le Canada. Ces gros contrats sont clairement présentés comme des butins de guerre et ils n'ont pas fait l'objet d'appels d'offres publics.

La guerre d'Irak est ainsi un exemple presque caricatural de la permanence d'un CMI aux États-Unis. On peut cependant s'interroger sur la pérennité du CMI dans d'autres régions du monde, et notamment en Europe.

2. Un phénomène de plus en plus américain ?

Comme on l'a vu précédemment, les restructurations menées par l'administration Clinton au début des années 1990 ont réduit la taille du CMI mais sans nécessairement l'affaiblir aux États-Unis, bien au contraire. Alors que les perspectives après l'effondrement de l'URSS semblaient plaider en faveur d'une diversification croissante vers le civil, ce sont en réalité des firmes de défense pures qui ont émergé des grandes manœuvres industrielles des années 1990.

Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon sont quatre géants qui totalisent une grande partie de la production de matériels militaires aux États-Unis. Sachant que ce pays représente près de 50% des dépenses militaires mondiales, ces grands groupes bénéficient de marchés réservés sans avoir à faire beaucoup d'efforts en termes de réduction des coûts ou de diversification vers les productions civiles : le CMI reste plus intouchable et hermétique que jamais.

La période d'après-guerre froide a permis aux entreprises américaines de devenir des leaders mondiaux et de bénéficier d'économies d'échelle sans égal, couplées à un financement massif de la R&D de défense. Cette période de « crise » pour le CMI a conduit à placer les entreprises américaines en position dominante dans le monde- que ce soit par un poids écrasant dans les ventes internationales d'armes ou par un leadership dans les nouveaux programmes comme le F35 ou les drones. De plus, la reprise des dépenses militaires dans la guerre contre le terrorisme a montré que le CMI américain était simplement en sommeil et que sa capacité à croître rapidement et de manière excessive restait pleine et entière.

En Europe, la tendance n'est pas allée dans le même sens. La région s'est distinguée comme étant la seule dans le monde à ne pas avoir entamé de processus de réarmement au cours de la dernière décennie – et ceci de manière pérenne. Les nouveaux États membres sont peu enclins au militarisme et les difficultés économiques récurrentes au sein de l'Union, de même que l'incapacité à mettre en place un marché européen des équipements de défense unifié, ont pénalisé l'industrie de défense, l'obligeant à se diversifier dans le civil.

Le pouvoir du CMI a ainsi décliné en Europe au cours de ces vingt dernières années. Le prix Nobel de la paix attribué récemment à l'Union européenne est à relier avec cette tendance de fond. Les pays européens ont fait le choix de privilégier le développement humain sur le maintien ou le développement d'outils de puissance, comme le recommande Jacques Fontanel. Ils semblent avoir décidé de réduire leur industrie de défense au niveau de stricte suffisance ou même, pour certains d'entre eux, de ne plus posséder une industrie de défense. Par exemple, l'Autriche a renoncé à avoir dans ses armées des véhicules blindés.

Ceci montre que l'industrie de défense n'a plus l'influence qu'elle a pu avoir naguère en Europe. L'idée même d'un CMI dans les pays européens et encore

plus au niveau de l'Union européenne semble être contredite par les faits. La difficulté qu'ont l'Agence européenne de défense et l'OTAN depuis une décennie à lancer des dynamiques capacitaires avec les pays européens sont là pour le démontrer. De ce fait, le CMI est bel et bien un phénomène caractéristique du capitalisme et du système politico-militaire américain.

3. Sécurité, vers un nouveau Complexe militaro-industriel ?

Même si le marché américain de la défense a connu une forte croissance depuis 2001, ceci ne suffit cependant pas pour assurer le développement des entreprises concernées. Ceci est encore plus vrai pour les entreprises européennes. L'industrie de défense a donc cherché ailleurs des relais de croissance. S'il est possible de supposer que le « complexe militaro-industriel » tel qu'il a été analysé pendant la guerre froide n'existe plus, sauf peut-être à l'exception des États-Unis, ceci ne veut pas dire que les entreprises de défense n'ont pas cherché à préserver le modèle économique du complexe proprement dit. Ainsi, nous pouvons nous interroger sur la nature du marché de la sécurité tel qu'il s'est développé depuis une décennie (Boulanin et Bellais, 2011). Sommes-nous en effet en train de voir se construire un « complexe sécurito-industriel » ?

Le marché de la sécurité peut en effet constituer un marché de substitution et de croissance pour les entreprises de défense. Si ce marché est historiquement limité, intensif en travail et éclaté, la montée des craintes sécuritaires – notamment en raison des menaces terroristes et des flux incontrôlés – ont conduit à plusieurs tendances qui le rendent attractif pour l'industrie de défense.

- Ce marché connaît une forte croissance avec une volonté des États et des collectivités territoriales de minimiser les risques pour les citoyens. La montée des dépenses peut donc compenser la baisse des dépenses militaires.

- Le choc du 11 septembre 2001 a changé la donne et le marché de la sécurité s'est restructuré pour élever le niveau d'investissement comme le montre le budget du DHS (*Department of Homeland Security*) aux États-Unis, créant un marché nouveau de taille adaptée aux entreprises de défense.

- L'évolution des risques et la nécessité d'avoir une approche globale conduisent à recourir de plus en plus à une approche techniciste de la sécurité, ce qui rapproche ce marché de la dynamique fondamentale du CMI (Kurth, 1972).

Il est possible d'envisager de ce fait la création d'un « complexe sécurito-industriel ». En effet, la conjoncture historique entre une administration cherchant à réaliser ses missions mais ne disposant pas d'une capacité à concevoir des outils et d'une industrie maîtrisant des technologies de pointe et un savoir-faire d'architecte-intégrateur n'est pas sans rappeler les prémisses de l'âge d'or de l'industrie d'armement... Il n'est certainement pas surprenant de constater que les principaux fournisseurs du DHS sont aussi ceux du Pentagone.

Il est plus étonnant de constater une tendance similaire en Europe, même si ce

n'est pas du tout sur la même échelle. En effet, les grands groupes de l'armement cherchent depuis quelques années à un marché de substitution à la défense et le positionnement croissant de la Commission européenne sur les questions de sécurité crée un moment favorable pour créer et structurer ce marché émergent sur le modèle de l'armement.

En 2003, après la publication de la stratégie de sécurité *For a Secure Europe, in a better world*, la Commission a décidé de lancer un programme de recherche sur la sécurité. Dans ce cadre, elle a réuni un « Groupe de Personnalités » dont le rôle a été d'identifier les besoins et les priorités de recherche et de faire des recommandations pour la conception d'un programme de recherche. Ce groupe était composé principalement d'acteurs du monde de la défense, en particulier les quatre grands de l'armement (EADS, BAE Systems, Thales et Finmeccanica). Nous pouvons voir là une alliance implicite entre une administration tentant de s'approprier un domaine nouveau et une industrie essayant de proposer son modèle économique pour structurer ce marché émergent.

Il n'est donc pas surprenant que les propositions qui découlent de leurs travaux soient très marquées par une approche technologique des questions sécuritaires. Tout comme dans le cas de l'alliance implicite entre le DHS et l'industrie américaine de défense, la dynamique enclenchée en Europe marque un continuum entre la défense et la sécurité qui peut paraître étonnant pour répondre à ces défis, qu'ils concernent le terrorisme, le crime organisé, les trafics ou encore la gestion des catastrophes.

Ceci montre que le moment historique de création de ce marché a conduit à une convergence d'intérêts entre l'administration porteuse de l'agenda sécuritaire et l'industrie de défense. L'empreinte de la culture de défense sur l'agenda est criante. Il est donc possible d'envisager qu'un complexe sécurito-industriel soit en train de se créer, même si les ressources dans ce domaine n'atteignent pas les montants dont dispose ou a disposé la défense. Ceci n'est pas sans poser des questions quant à la pertinence des choix qui peuvent être faits en termes budgétaires comme sécuritaires par une vision techniciste des solutions à apporter pour garantir la sécurité des citoyens et des biens. Le défi est tout autant économique que démocratique, ce qui renvoie, sans doute aucun, à l'appel à la vigilance du général Eisenhower vis-à-vis de l'industrie de défense...

Bibliographie

Baran P., Sweezy P. (1966), *Le capitalisme monopoliste d'État, un essai sur la société industrielle américaine*, Paris, Maspéro, 1968.

Bellais R. (1997), « Dépenses militaires et dynamique du capitalisme », *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°6, juin.

Bellais R. (2000), *Production d'Armes et Puissance des Nations*, Paris,

L'Harmattan. Bellais R. (2011), « Restructuration et coopération, l'avenir des industries de défense française », *Géoéconomie*, 57, p. 109-119.

Boulanin V., Bellais R. (2011), *Vers un "limes" high tech aux frontières de l'Europe ? Retour sur la définition d'une politique commune pour la gestion de la frontière extérieure de l'Union*, colloque « Barrières, murs et frontières, État d'insécurité ou insécurité de l'État ? », 17-18 mai, Montréal, UQAM.

Coulomb F. (2009), *La PESD et l'industrie d'armement européenne : Des ambitions à la réalité, quel bilan pour la Présidence française*, Cahiers du CEREM n°7.

Coulomb F. (2004), *Economic theories of peace and war*, London, New York, Routledge. Fontanel J. (1994), *La conversion économique du secteur militaire*, Paris, Economica.

Coulomb, F., Fontanel, J. (2006) Mondialisation économique, guerre économique et souveraineté nationale, in « La question politique en économie internationale » (Pierre Berthaud & Gérard Kébabdjian, La Découverte, Paris.

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

Fontanel J., Coulomb F. (2005), "J.K. Galbraith, economist of the peace", in Laperche B. & Uzunidis D. (dir.), *John Kenneth Galbraith and the future of economics*, Palgrave.

Fontanel, J. (2007). *Questions d'éthique: Guerre, démocratie, économie, éducation, marketing, sport, genre*. Editions L'Harmattan.

Fontanel, J., & Chatterji, M. (Eds.). (2008). *War, Peace, and Security*. Emerald Group Publishing.

Macmillan, New York. Galbraith J.K. (1974 [1973]), *La science économique et l'intérêt général*, Editions Gallimard, Paris.

Galbraith J.K. (1978), *Le nouvel État industriel, Essai sur le système économique américain*, troisième édition revue et augmentée, Paris, Gallimard, 1979.

Hartley K., Bellais R., Hébert J.-P (2008), "The evolution and future of European defence firms" in M. Chatterji et J. Fontanel (dir.), *War, peace and security*, New York, Emerald, p. 83-104.

Hébert J.-P. (1995), *Production d'armement, Mutation du système français*, Paris, La Documentation Française.

Hébert J.-P. (2006), *Le débat stratégique sur l'armement 1992-2005*, Cahiers d'études stratégiques n°38-39, Paris, CIRPES.

Hobson J. (1902), *Imperialism: a study*, London, Nisbet. Ikegami-Andersson M. (1992), *The Military-Industrial Complex: The Cases of Sweden and Japan*, Aldershot, Dartmouth.

Kirkpatrick D.L.I. (1994), "The rising unit costs of defence equipment-the reasons and the results", *Defence and Peace Economics*, 6, p. 263-288.

Kurth J. (1972), "The Political Economy of Weapons Procurement: The Follow-on Imperative", *American Economic Review*, 62(2), mai, pp. 304-11.

Mandel E. (1962), *Traité d'économie marxiste*, Paris, René Julliard.

- Mandel E. (1972), *Le troisième âge du capitalisme*, Paris, U.G.E., 1976.
- Melman S. (1970), *Pentagon Capitalism, The Political Economy of War*, New York, McGraw-Hill.
- Melman S. (1974), *The Permanent War Economy, American Capitalism in Decline*, New York, Simon and Schuster.
- Melman S. (1997), “From Private to State Capitalism: How the Permanent War Economy Transformed the Institutions of American Capitalism”, *Journal of Economic Issues*, 31(2), juin, pp. 311-330.
- Mintz A. (1984), “The Military-Industrial Complex: The Israeli Case” in M. Lissak (dir.), *Israeli Society and its Defense Establishment, The Social and Political Impact of a Protracted Violent Conflict*, Londres, Frank Cass, pp. 103-27.
- Robinson, J. (1981) “The Arms Race” in S.M. McMurrin (dir.), *Tanner lectures on Human Values*, Salt Lake City, University of Utah Press, 1982, pp. 256-289;.
- Robinson, J. (1983) “Economics of destruction”, *Monthly Review*, octobre 1983, pp. 15-17.
- Serfati C. (1992), “Le méso-système de l’armement et son impact sur le système productif de la France”, *Arès*, 13(4), décembre, pp. 51-83.
- Veblen T. (1966 [1915]), *Imperial Germany*, Ann Arbor U. Michigan Press.
- Wolf C. (1972), “Military-Industrial Simplicities, Complexities and Realities” in S. Sarkesian (dir.), *The Military-Industrial Complex, A Reassessment*, Beverly Hills, SAGE Publications, pp. 25-52.
- Wright Mills C. (1956), *L’élite du pouvoir*, Paris, François Maspéro, 1969.

