



**HAL**  
open science

## L'Europe de l'armement ? Cinquante ans d'histoire

Claire Lemerrier

► **To cite this version:**

Claire Lemerrier. L'Europe de l'armement ? Cinquante ans d'histoire. *Entreprises et Histoire*, 2003, 2 (33), pp.101-105. 10.3917/eh.033.0101 . hal-01309307v2

**HAL Id: hal-01309307**

**<https://sciencespo.hal.science/hal-01309307v2>**

Submitted on 6 Nov 2017

**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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

# L'EUROPE DE L'ARMEMENT ? CINQUANTE ANS D'HISTOIRE

par Claire LEMERCIER

***Une tradition de coopération européenne s'est construite depuis les années 1950 dans le domaine de l'armement. Elle a mené, depuis une décennie, à la création de véritables firmes transnationales. Mais, dans un secteur aussi intimement lié au politique, l'avenir, en termes d'in-tégration européenne, reste incertain.***

Le Comité pour l'histoire de l'armement a organisé en février dernier le premier colloque international sur l'histoire de la coopération européenne dans l'armement<sup>(1)</sup>. Il peut paraître étrange de consacrer une vingtaine de communications à un tel thème, et plus encore de l'évoquer ici parmi des travaux sur

« l'entreprise européenne », tant l'armement apparaît au premier abord comme quelque chose qui relève de la souveraineté de l'État –

les grands groupes privés eux-mêmes y entretenant des relations forcément électives avec la puissance publique –, avec tout ce que cela implique de secrets ou de prés carrés.

---

(1) Les actes devraient être publiés assez rapidement. Pour tous renseignements : [histoire@chear.dga.defense.gouv.fr](mailto:histoire@chear.dga.defense.gouv.fr). Les intervenants étaient Hans Joachim Braun (professeur d'histoire, Université de la Bundeswehr, Hambourg), Patrick Facon (Service historique de l'armée de l'Air), Andrea Ellner (département de sciences politiques, Université de Reading), Till Geiger (historien, Université de Manchester), Alexis Hamel (doctorant en sciences politiques, Institut d'études politiques de Paris), Keith Hartley (professeur d'économie, directeur du centre d'économie de la Défense, Université de York), Keith Hayward (chef du service des affaires économiques et politiques de la *Society of British Aerospace Companies*, professeur invité, Staffordshire University), Jean-Paul Hébert (sociologue, École des hautes études en sciences sociales), Andrew James (Centre de recherches sur l'innovation et la compétition, Université de Manchester), Axelle Masson (doctorante en droit public, Université de Paris V), Pierre Mounier-Kuhn (historien, Centre Roland-Mousnier, CNRS et Université Paris-Sorbonne), Reiner Pommerin (professeur d'histoire, Université de Dresde), Luciano Segreto (professeur, département d'études sur l'État, Université de Florence), et Marc-Daniel Seiffert (maître de conférences de gestion, Université de Reims), ainsi que François Bée (ancien directeur du Service des programmes d'armement terrestre), René Bloch (ancien directeur des Affaires internationales de la DGA), Jean Hamiot (ancien responsable technique du programme de char franco-allemand), Olivier Legrand (ancien directeur-adjoint du GIAT) et Maurice Meunier (ancien directeur de l'Institut franco-allemand de Saint-Louis).

Pourtant, dès que l'on se penche un tant soit peu sur le sujet, on s'aperçoit que ce sont des dizaines de programmes d'armement qui ont été réalisés entre deux ou plusieurs pays européens depuis les années 1950 (sans même parler des multiples échanges d'informations plus ou moins informels) et que cette coopération a pris des formes variées : s'intégrant ou non dans le cadre de l'OTAN (et, dans ce cas, impliquant ou non les États-Unis), impliquant ou non des partenaires à la fois publics et privés dans chaque pays.

Si l'envie est venue à différents acteurs et historiens de tenter un bilan de ces expériences en 2003, c'est aussi que le premier âge de la coopération paraît être clos. De nombreux programmes sont en plein enlèvement ou donnent lieu à des projets concurrents, plurinationaux ou non, chacun ne parvenant pas toujours à trouver son marché. Mais on voit aussi émerger des formes nouvelles : du côté des entreprises, avec la naissance de véritables firmes transnationales, comme Thales ou EADS ; et du côté des institutions publiques, avec les nombreux débats qui entourent la création de l'OCCAR (Organisation conjointe de coopération en matière d'armement, regroupant Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni, née en 1996 et qui a obtenu la personnalité juridique en 2001) ou encore l'évocation d'une Agence européenne de l'armement dans le cadre des débats de la Convention européenne. Si le constat d'une crise de la coopération « à l'ancienne » est largement partagé par les acteurs et les chercheurs, d'origines pourtant très variées, qui ont pris la parole lors du colloque du Comité pour l'histoire de l'armement, les débats sont évidemment plus âpres lorsqu'il s'agit de caractériser la situation émergente, voire de se risquer à des prévisions. Ce sont les grands cadres de ces débats qui vont maintenant être évoqués, sans préjuger des choix que chacun peut préconiser en fonction d'impératifs politiques, économiques ou sociaux.

## 1. MOTIVATIONS ET DIFFICULTÉS DES COOPÉRATIONS

Historiens et acteurs des coopérations ont pu, à partir d'études de cas portant tant sur des échecs que sur des réussites – l'histoire des chars et celle des avions de combat, notamment, étant marquées par des coopérations avortées à chaque génération –, tenter de démêler l'écheveau des facteurs à l'origine de ces bilans contradictoires et rendre compte des discours politiques variés qui ont pu, suivant les moments, justifier des politiques de coopération, d'indépendance ou d'importation.

Si le choix de la coopération est en général avant tout un choix d'économie d'échelle, en contrepartie, la complexité des procédures à mettre en place accroît souvent les délais, notamment dans les phases d'études, et les coûts des matériels. L'économie de l'armement n'est pas une science exacte : dans des domaines où la concurrence est loin d'être pure et parfaite et où les comparaisons entre programmes sont difficiles, des modèles différents s'affrontent – certains soutenant que les coûts s'accroissent en fonction de la racine carrée du nombre de participants aux coopérations... En tout cas, les problèmes juridiques, d'organisation et surtout de répartition du travail entre coopérants sont évidents.

L'organisation des programmes, à la fois dans sa dimension étatique et industrielle, a été l'objet de tâtonnement. Du côté des agences exécutives, le choix d'administrations préexistantes de l'un des pays pour gérer un programme en coopération peut heurter les fiertés nationales, mais la création d'organismes *ad hoc*, elle, alourdit souvent les procédures ; enfin, si l'on se limite à des comités non permanents, les phases d'expertise s'en trouvent très ralenties. Du côté industriel, de multiples formes ont été explorées : groupements d'intérêt écono-

mique, *Arbeitsgemeinschaften*, SARL créées pour l'occasion... jusqu'à ce que l'on en vienne à l'époque des *joint-ventures* et des fusions. L'importance de la sous-traitance pour l'élaboration de véritables systèmes d'armes (pour les moteurs ou l'électronique dans l'aviation, par exemple) ne simplifie pas ces questions de coordination entre firmes.

Surtout, les programmes « à 50-50 » ou encore dominés par la loi du « juste retour » (chaque pays prenant en charge une part des fabrications correspondant à sa part dans les commandes du matériel) sont tributaires de la bonne volonté des participants : gouvernements, mais aussi groupes industriels qui n'ont pas forcément les mêmes priorités. Cela apparaît de façon particulièrement aiguë lorsqu'il faut choisir comment effectuer les partages : division totale des tâches, souvent irrationnelle (chacun fabriquant une partie de chaque sous-système), ou spécialisation de chaque pays dans son domaine de prédilection, qui mécontente forcément les entreprises hors de ce domaine. En outre, si l'un des intérêts de la coopération est d'accroître le volume des séries à produire, les participants sont souvent poussés à surestimer leurs commandes futures pour obtenir plus de fabrications, ce qui entraîne ensuite des « coupes » drastiques dans les programmes.

Enfin, le rôle et le statut très particuliers de la demande dans le cas des systèmes d'armes sont à la source de nombreuses difficultés. En effet, il est bien rare que toutes les armées de tous les pays aient besoin au même moment d'un même système. Or ces désaccords sur les spécifications militaires apparaissent souvent tard et sont difficiles à traiter ; les programmes trop généralistes à l'origine se sont heurtés à ces divergences progressives accroissant démesurément coûts et délais.

Et pourtant il y a eu des coopérations, dont certaines ont été des succès dans le domaine technique et même commercial.

Parmi la cinquantaine de programmes menés jusqu'à la production depuis la fin des années 1950, le rôle moteur du couple franco-allemand apparaît clairement ; mais la France a eu une attitude fluctuante, liée souvent à des projets divergents entre gouvernements et grands groupes industriels, tandis que la Grande-Bretagne, par exemple, moins présente dans les programmes bilatéraux, menait une politique plus constante de coopération multilatérale. Après un creux dans les années 1970, la coopération entre pays européens a été relancée à partir du milieu des années 1980 ; aujourd'hui, plus du tiers des matériels commandés par la Délégation générale pour l'armement sont produits en coopération. Mais cela ne va pas sans crise. Les années 1999-2001 ont été marquées par l'échec ou l'enlisement de grands programmes (programme de communications militaires Trimilcom, Galileo, Airbus A 400 M, missile Meteor, missiles antichars Trigat longue et moyenne portée...) et par des concurrences renouvelées entre matériels européens, accroissant parfois la domination américaine : le cas des avions de chasse est emblématique. Il ne s'agit sans doute là que d'un des symptômes d'une recomposition plus vaste, dont il est difficile de savoir si elle peut conduire ou non à la naissance d'une industrie européenne de l'armement capable de concurrencer l'industrie américaine.

## 2. VERS UNE PRODUCTION UNIQUE EUROPÉENNE ?

Depuis les années 1950, les programmes d'armement en coopération européenne avaient en général été menés de façon ponctuelle, même s'ils entraient en résonance avec des accords plus généraux, comme le traité franco-allemand de l'Élysée, et si différents organismes de coordination avaient émergé soit dans le cadre de l'Union de l'Europe occidentale, soit dans celui de

l'OTAN – l'un des premiers lieux où les Européens ont formalisé leurs coopérations, d'abord pour des fabrications sous licences américaines. Ces programmes bilatéraux ou multilatéraux avaient parfois occasionné des rapprochements entre industriels d'un même pays ou de plusieurs pays, même avec des statuts différents : ainsi le GIAT, qui était alors un service de la Délégation générale pour l'armement, et le groupement privé allemand MKS ont-ils failli « se marier » au sein d'une *Arbeitsgemeinschaft* en 1980, avant que le programme de chars franco-allemand ne soit arrêté pour des raisons qui tenaient largement à l'alternance politique connue par les deux pays.

Toutefois, dans les années 1990, c'est un mouvement bien différent qui s'esquisse du côté de l'industrie. Après les *joint-ventures*, forme choisie justement pour sa souplesse face au statut encore public de nombre des entreprises, on assiste à de véritables fusions. Ce mouvement est aiguillonné par la concentration qui vient de se produire aux États-Unis dans le secteur, et permis par la privatisation de grandes firmes, le cas de Thomson-CSF étant le plus flagrant. Cette dernière entreprise, après que diverses solutions, dont une fusion avec GEC-Marconi, eurent été envisagées, devient Thales à la fin de 2000 : ayant absorbé nombre de plus petites firmes, en particulier britanniques, elle n'emploie plus qu'une moitié de salariés français, d'où le choix d'un changement de nom. D'autres naissances ont précédé celle de Thales : on peut citer Eurocopter, précurseur en 1992, EADS ou encore BAe Systems en 1999.

L'industrie aurait-elle alors pris l'initiative alors que les programmes en coopération plus classique, d'origine gouvernementale, rencontraient bien des difficultés ? Ce serait une conclusion trop hâtive. L'étude fine des évolutions récentes rappelle que *joint-ventures*, fusions et acquisitions ne se font pas hors de toute intervention gouvernementale, encore moins qu'ailleurs dans un secteur aussi essentiel pour la souverai-

neté. Ainsi, le gouvernement français a refusé, lors de la privatisation de Thomson-CSF, l'idée que l'actionnaire majoritaire pût être étranger.

Surtout, le rôle des administrations reste de toute façon essentiel dans un secteur où l'organisation de la demande joue au moins autant que celle de l'offre. Ainsi, le choix britannique d'ouvrir les compétitions pour les programmes d'armement aux firmes étrangères n'a pas été suivi, en particulier par la France – cette non-réciprocité n'allant pas sans tensions. Cependant, les définitions qui servent de base aux choix politiques paraissent être en train d'évoluer. Ainsi, lorsqu'une grande partie du nouveau programme britannique de porte-avions nucléaire échoit à Thales-Grande-Bretagne, il s'agit de faire travailler des Britanniques sur leur sol – argument mis en avant par les décideurs, affirmant que la nationalité de la firme n'a dans ce cas plus guère d'importance.

Le constat peut certainement être fait qu'après les complexes recompositions récentes, plus aucun pays ne peut produire sur son seul sol des avions ou hélicoptères complets, par exemple, voire des sous-systèmes importants. Mais la naissance des firmes transnationales et les quelques changements de réflexes gouvernementaux qui émergent sont-ils le signe de la possibilité d'une production unique européenne ? Des étapes importantes restent en tout cas à parcourir si ce choix était plus explicitement fait.

D'une part, on ne peut négliger les disparités évidentes entre les industries d'armement des pays de l'Europe des Quinze (sans parler des Vingt-cinq). C'est déjà vrai entre les quatre membres de l'OCCAR, seuls la France et le Royaume-Uni maîtrisant à peu près l'ensemble des technologies – dont le nucléaire – et exportant habituellement plus d'armements qu'ils n'en importent. Que dire alors des autres pays où l'industrie est très spécialisée, voire inexistante – mais qui sont souvent très demandeurs de

coopération, pour ce qu'elle peut leur apporter d'apprentissages technologiques ?

D'autre part, il paraît à terme impossible d'éviter de poser la question de la demande. Si le modèle est l'industrie américaine, il faut rappeler qu'on est loin d'avoir une seule armée européenne pour chaque arme. Pour l'heure, c'est l'idée même d'une politique de défense commune qui paraît s'éloigner... Et la perspective d'une Agence européenne d'armement ou de structures communes de recherche et développement est bien lointaine. Dans ce cadre, rien ne permet d'assurer que les industriels européens, fussent-ils transnationaux, se pensent comme tels, et encore moins qu'ils ne seront

pas supplantés, sur certains marchés, par leurs concurrents américains.

Cette interaction permanente entre politique et industrie, plus visible peut-être sur les marchés d'armement que dans d'autres secteurs, permet donc moins encore qu'ailleurs de se lancer dans des prédictions sur les formes possibles d'entreprises européennes. Il reste que le répertoire d'expériences de coopération construit depuis les années 1950 dans les secteurs public et privé, malgré les difficultés linguistiques, juridiques, politiques et autres, représente une contribution sans doute trop méconnue de l'industrie de l'armement à la construction européenne.