



Nouvelles et Analyses

Vol. 1, no 34
21 juin 2012

Industrie de défense des États-Unis : une mondialisation à la carte ?

Par Aude-Emmanuelle Fleurant
Directrice du domaine d'études
Armement et économie de défense,
IRSEM, ministère de la Défense (France)

Réalisant en moyenne 80% à 85% de leurs chiffres d'affaires avec le Pentagone, les chefs de file de l'industrie de défense américaine peuvent paraître moins internationalisés que leurs contreparties européennes, dont les ventes à l'étranger représentent autour de 40% de leurs activités. La taille du colossal marché américain explique en bonne partie cette relative faiblesse des exportations des firmes nationales par rapport au marché domestique et ne doit pas occulter le fait que le pays se classe premier exportateur mondial. Le département américain de la Défense a d'ailleurs battu des records de ventes de gré à gré en 2011 et l'année 2012 s'annonce aussi fructueuse¹. Ceci étant dit, au-delà de l'exportation, il est vrai que l'implantation des entreprises américaines à l'étranger via des filiales est plus rare et que le processus apparaît sélectif.

Jusqu'à tout récemment, la présence sur le marché mondial n'a pas été une priorité ni des firmes militaires américaines et ni de Washington. Cette situation est imputable à trois grands facteurs. Le premier a trait à la vigueur du marché états-unien. Pendant la

décennie 2000, les budgets d'achats du Pentagone, c'est-à-dire ceux bénéficiant directement à l'industrie, ont augmenté de 90%², soutenus par des programmes d'armements ambitieux ainsi que par les opérations d'Afghanistan et d'Irak. Cette dynamique a eu pour effet de mener les firmes à se concentrer avant tout sur un marché intérieur où se dessinaient des projets techniquement audacieux et porteurs. Le second facteur renvoie au dispositif américain de contrôle des exportations d'armement et de biens sensibles soit des normes suffisamment contraignantes pour qu'elles soient parfois considérées comme un frein au rayonnement international des groupes. Le troisième et dernier facteur concerne la vague de transatlantisation qui a eu lieu de la deuxième moitié des années 1990 au début des années 2000, dont la portée a été limitée entre autres à cause des désaccords sur la guerre d'Irak entre plusieurs États européens et les États-Unis.

Malgré les aléas politiques de la relation transatlantique et à l'exception notable du Canada et de l'Australie, l'Europe reste la région du globe où l'industrie américaine est la mieux implantée. Le comportement des firmes américaines sur le vieux continent traduit la volonté de conduire le processus d'internationalisation de manière sélective et conforme aux priorités de Washington (la consolidation de la position hégémonique des États-Unis, notamment). En effet, un

¹ Voir les données récentes disponibles sur le site de la Defense Security Cooperation Agency.

² Pour 2000-2010, sur la base de dollars constants.

examen rapide des principaux pays où les six plus importants fournisseurs du Pentagone déclarent avoir des filiales révèle que les stratégies industrielles en matière de diversification géographique des marchés reflètent clairement les préférences du gouvernement états-unien en termes de partenariats politico-stratégiques et de politique étrangère. Tous ont ainsi une ou plusieurs filiales au Royaume-Uni, mettant à profit à la fois le caractère plus ouvert du marché britannique et les relations très étroites que les deux pays entretiennent. Viennent ensuite l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Italie, des États dont le soutien à l'OTAN n'est plus à démontrer. Leur présence au Japon, aux ÉAU, en Arabie Saoudite et de manière générale dans les autres zones que l'Europe où une implantation physique sur le territoire n'est pas requise par la loi pour accéder au marché³, est nettement plus faible mais répond à la même logique.

En matière de défense et de sécurité, l'administration américaine a pour pratique d'interagir avec les États qu'elle considère comme ses alliés les plus fidèles dans des relations bilatérales étroites et denses, entremêlant formation et exercices communs, transferts d'armes et aide/assistance militaire. Pour l'heure, en Europe, le plus proche de ces fidèles partenaires est sans conteste le Royaume-Uni. Ce dernier, à l'instar de l'Australie, a signé un traité l'exemptant de certaines restrictions à l'accès au marché militaire américain ainsi qu'à certaines technologies de défense contrôlées, ce qui crée les conditions d'une intégration plus poussée de son industrie, comme l'illustre le cas du

Canada lié à son voisin du sud par un traité similaire depuis les années 1950. Dans cette optique, il n'est pas surprenant que ces pays représentent la première ligne d'une mondialisation industrielle de défense américaine encore bourgeonnante, mais dont l'intensité sera modulée selon les liens que Washington veut bien tisser.

³ Comme c'est le cas de l'Inde notamment.