

L'industrie de défense américaine en redéfinition

Aude-Emmanuelle FLEURANT

Directrice du domaine « armement et prolifération » à l'Institut de recherche stratégique de l'École militaire.

Yves BÉLANGER

Professeur titulaire au département de sciences politiques et codirecteur de l'Observatoire de l'économie politique de la défense de l'université du Québec à Montréal.

Aujourd'hui, le panorama de l'industrie de défense mondiale est assez largement dominé par les firmes américaines. Peu importe le classement auquel on se réfère ¹, les entreprises telles que Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman et General Dynamics trônent invariablement, année après année, en tête de liste des plus importants fournisseurs de matériel de guerre.

Cet état de fait pourrait changer car aux États-Unis, l'incertitude entourant la trajectoire d'un budget militaire ² coincé entre la persistance de conflits coûteux, une lecture assez pessimiste de l'évolution des relations

1. Les deux classements les plus connus sont ceux réalisés par le SIPRI et publiés dans leur annuaire, ainsi que ceux proposés annuellement par le quotidien spécialisé *Defense News*, disponibles en ligne : <http://www.defensenews.com/static/features/top100/charts/>

2. Chef d'état-major interarmée, « Both our Nation and Military Will face Increased Budget Pressures and We Cannot Assume an Increase in the Defense Budget », dans *The National Military Strategy of the United States. Redefining America's Military Leadership*, Washington D.C., 2011, p. 18.

Tab. 1. – Les quinze entreprises chefs de file du marché de la défense par chiffres d'affaires (2009)

Rang	Entreprise	CA défense (en G\$ EU)	Nat.
1	Lockheed Martin	33,9	USA
2	BAe	33,2	R.-U.
3	Boeing	32,3	USA
4	Northrop Grumman	27	USA
5	General Dynamics	25,6	USA
6	Raytheon	23,1	USA
7	EADS	15,9	Europe
8	Finmeccanica	13,3	Italie
9	L3	13	USA
10	United Technologies	11,1	USA
11	Thales	10,2	France /R.-U.
12	SAIC	8,1	USA
13	Computer Sciences Corp.	6,1	USA
14	Honeywell	5,4	USA
15	KBR	5	USA

38 Source: S. Jackson, « Arms production », SIPRI Yearbook 2010 (à paraître).

internationales ³ et les effets d'une crise handicapant ses finances publiques persistent et affectent les stratégies corporatives des firmes nationales encore très dépendantes des projets du Pentagone. L'émergence de nouvelles puissances capables de dicter les conditions d'accès à leurs marchés, conjuguée à la concurrence féroce que se livrent les fournisseurs pour les obtenir tend à laisser penser que les conditions sont réunies pour un affaiblissement de l'influence des leaders américains.

À ce chapitre, le titre de la Stratégie militaire nationale parue en février 2011, *Redéfinir le leadership militaire américain*, semble révélateur d'un sentiment, dans l'administration américaine, de perte d'influence principalement imputable au bilan mitigé des opérations en Irak et en Afghanistan ainsi qu'à l'ascension de nouveaux joueurs sur la scène internationale. Est-ce que cette fragilisation de la prépondérance américaine s'étend également à sa composante militaro-industrielle? C'est une question qu'il convient d'examiner attentivement car si tel est le cas la dynamique de l'économie de défense mondiale pourrait se modifier sensiblement.

3. Chef d'état-major interarmée, *op. cit.*, 2011.

Cet article propose d'analyser cette question par le biais d'une démarche en trois temps. Premièrement, nous procéderons à un bref retour sur les récentes décennies en vue d'identifier les moteurs de l'hégémonie actuelle des firmes américaines de défense. Deuxièmement, nous examinerons la situation actuelle et, troisièmement, nous effectuerons un tour d'horizon de ce qui pourrait prendre forme dans les années à venir.

De la rationalisation des années 1990 à la relance des années 2000

Au sortir de la Guerre froide, l'industrie de défense américaine est jugée lourde, inefficace, coûteuse et génératrice de gaspillages importants de fonds publics ⁴. Modelée par la logique propre à la période d'affrontement avec l'Union soviétique, priorisant la performance technique et la recherche permanente de l'avantage technologique conventionnel plutôt que le contrôle des coûts, les entreprises composant la base industrielle de défense (BID) du pays en viennent à adopter un comportement d'affaires distinct de celui de leurs contreparties commerciales. Elles sont complètement dépendantes de leur unique client, le Département américain de la défense (DoD) qui les considère comme des biens stratégiques mis à sa disposition.

39

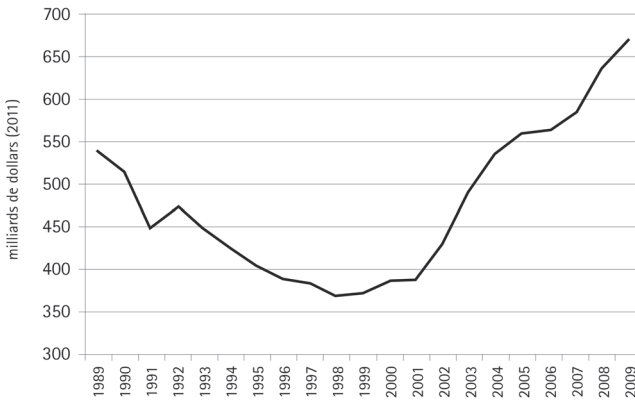
À son arrivée à la barre du pays en janvier 1993, l'équipe pilotée par Bill Clinton démarre un programme ambitieux visant à adapter le colossal dispositif militaro-industriel du pays à l'analyse qu'elle fait du nouveau contexte géopolitique et sécuritaire post-Guerre froide ⁵. Celui-ci s'appuie, pour l'essentiel, sur une compression significative des dépenses en acquisition (*procurement*) et vise à modifier le profil et les pratiques de ces entreprises formatées par une logique de confrontation globale disparue avec l'effondrement de l'Union soviétique. Dans un contexte politique intérieur où les enjeux de dynamisme économique, de croissance et d'emploi dominent l'ordre du jour ⁶, l'administration cherche à délester partiellement l'État du

4. E. Gholz, H. Sapolski, "Restructuring the US Defense Industry", *International Security*, vol. 24, n° 3, 1999-2000, pp. 5-51.

5. L. Aspin, *Bottom-Up Review*, Washington D.C., 1993 ; *A National Security Strategy of Engagement and Enlargement*, Maison Blanche, Washington D.C., 1995 [1994] ; Defense Conversion Commission, *Adjusting to the Drawdown: Report of the Defense Conversion Commission*, Washington, 1992.

6. Président B. Clinton, vice-président A. Gore, *Technology for America's Economic Growth: a New Direction to Build Economic Strength*, Washington D.C., 1993.

Fig. 1. – Évolution des dépenses réelles du département de la défense des États-Unis, 1989-2009 (en milliards de dollars US constants de 2010)



Source : Proposition budgétaire du DoD pour l'année fiscale 2012.

poids qu'incarne la BID en créant les conditions d'un changement profond de son mode de fonctionnement.

40 La mise en œuvre de ce programme ⁷ provoque un mouvement vaste et rapide de restructuration de l'industrie américaine qui se déploie sur trois grands axes. Premièrement, sur un important mouvement de fusion-acquisition qui réduit sensiblement le nombre d'entreprises opérant dans chaque métier propre à la défense tout en augmentant la taille individuelle des firmes qui survivent au processus ⁸. Deuxièmement, sur un recentrage des activités sur le cœur de métier et sur la bonification de l'offre par l'addition de capacités susceptibles de permettre un positionnement favorable à l'obtention des programmes futurs. Et troisièmement, sur une diversification des sources de financement par une plus grande ouverture aux investisseurs privés qui s'inscrira définitivement dans une logique de rendement financier ⁹.

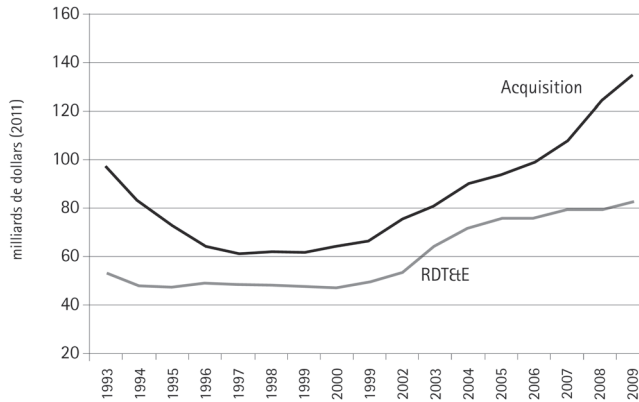
Au terme de la décennie, l'observation des effets de ces démarches révèle une mutation profonde du panorama industriel militaire américain. D'abord, le nombre de joueurs par métier propres au domaine de la production de

7. J. R. Schlesinger, M. Weidenbaum, D. Gouré, J. Cyrulik, *Defense Restructuring and the Future of the U.S. Defense Industrial Base*, Senior Policy Panel on the U.S. Defense Industrial Base, Washington D.C., Center for Strategic and International Studies, 1998.

8. Département de la défense, *Annual Industrial Capabilities Report to Congress*. Washington D.C., 2001.

9. Voir C. Serfati, « L'Économie politique de la mondialisation et le rôle du militaire », *Économie et sociétés*, vol. 35, n° 5, 2001, pp. 801-820.

Fig. 2. – Évolution des dépenses d'acquisition et de recherche et développement du département américain de la défense, 1989-2009 (en milliards de dollars US constants de 2011)



Source: Proposition budgétaire du DoD pour l'année fiscale 2012.

défense est réduit au strict minimum pour que le principe de concurrence soit applicable. C'est d'ailleurs la possibilité d'une fusion entre Lockheed Martin et Northrop Grumman en 1998 qui met fin à la vague de consolidation des maîtres d'œuvre, le gouvernement estimant que cela créait un monopole contraire à ses intérêts de client. Ensuite, les entreprises mettent à profit leurs restructurations et l'apport des projets en R&D pour augmenter d'un cran leurs compétences technologiques au sein de leurs métiers, devenant des intégrateurs de systèmes. Enfin, la volonté de diversification des assises en pousse certaines à acheter des entreprises en Europe et au Canada, élargissant ainsi à la fois l'éventail de leurs capacités et leur accès à ces marchés et conduisant ainsi un mouvement limité mais bien réel de transatlantisation de l'industrie ¹⁰. C'est la combinaison de la relance des projets d'investissement majeurs, dont certains sont très ambitieux ¹¹, et du profil « plus mince et plus agressif » (*leaner and meaner*) d'une BID américaine plus concentrée que jamais qui sert de tremplin à la seconde phase de mutations.

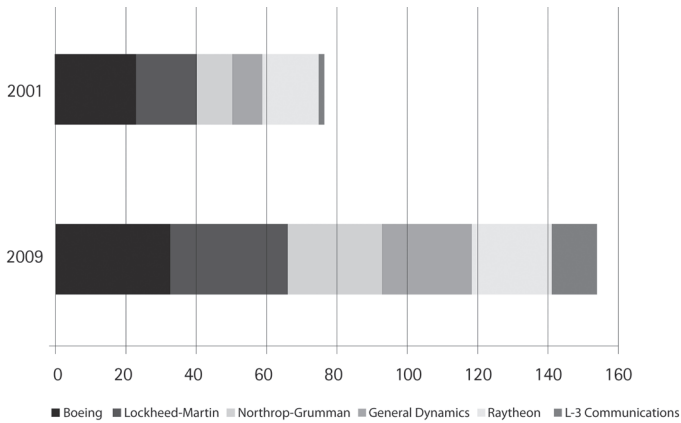
41

La *Quadrennial Defense Review* (QDR) de 1997 annonce en cela la fin de la période de « vacances de l'acquisition » alors que les projets de R&D menés pendant la décennie sont arrivés à maturité et doivent passer en phase de production initiale. Le renversement de la tendance qui domine depuis le début des années 1990 reflète ainsi une volonté de modernisation

10. A. R. Markusen, S. S. Costigan (dir.), *Arming the Future. A Defense Industry for the 21st Century*, Washington, Council on Foreign Relations Press, 1999.

11. Les deux plus importants sont ce que les Américains nomment le « bouclier de défense antimissile » et le système de combat du futur, la pièce maîtresse de la stratégie de modernisation de l'armée de terre américaine à l'aube de la décennie 2000.

Fig. 3. – Valeur des ventes militaires des grands intégrateurs américains, 2001 et 2009 (en milliards de dollars US)



Source : À partir du SIPRI.

42

des systèmes et des flottes opérés par les forces armées du pays, dans le sillon d'une lecture plus pessimiste de l'environnement international et de la sécurité des États-Unis ainsi que d'une volonté plus ferme de soutenir une politique à saveur hégémonique¹². Les événements de 2001 et le fort sentiment d'insécurité qu'ils provoquent aux États-Unis¹³ dopent cette reprise initialement prévue pour se réaliser plus progressivement.

Le démarrage d'opérations majeures et complexes en Afghanistan et en Irak s'ajoute à un budget déjà en bonne progression grâce à la mise en chantier de projets de modernisation coûteux, au premier chef le Future Combat System et le bouclier de défense antimissile : deux programmes coûteux incarnant d'importants défis au plan technique. Pendant cette période, les enveloppes destinées aux achats et à la R&D croissent de plus de 50 % alors que le budget de la défense augmente globalement de 78 % entre 2001 et 2008. Manifestement, la question du contrôle des coûts des équipements ne semble pas constituer une préoccupation majeure de l'administration.

Il va sans dire que cette dynamique profite directement au noyau dur de l'industrie qui émerge des années 1990. Les six grands groupes qui forment désormais le fer de lance des capacités industrielles et technologiques militaires des États-Unis voient leurs chiffres d'affaires exploser et leurs

12. Département de la défense, *Report of the Quadrennial Defense Review*, Washington D.C., 1997 ; *A National Security Strategy for a New Century*, Maison Blanche, Washington D.C., 1997.

13. Département de la défense, *Quadrennial Defense Review*, Washington D.C., 2001.

Tab. 2. – Proportion du chiffre d'affaires imputable au marché militaire américain des six premiers intégrateurs du pays, 2010 (en pourcentage)

Nom de l'entreprise	Proportion du CA attribuable au marché de défense des États-Unis
Boeing*	82 %
Lockheed Martin	84 %
Northrop Grumman	92 %
General Dynamics	72 %
Raytheon	88 %
L-3	83 %

* La donnée pour Boeing ne concerne que la division Boeing Défense et sécurité.

Source : À partir des rapports annuels vérifiés, SEC Commission.

compétences enrichies par les défis techniques posés par les programmes majeurs et complexes prenant corps pendant la décennie. Par ailleurs, l'intérêt que représente le marché national américain les fait se désintéresser partiellement des occasions extérieures, ce qui contribue à raviver une forme de dépendance face aux contrats du DoD.

L'arrivée d'Obama à la barre de l'exécutif américain en janvier 2009 change significativement l'environnement des entreprises. La campagne présidentielle menée dans un contexte de crise économique et financière et de bilans mitigés de huit ans d'opérations en Asie centrale ramène à l'avant-plan, pour la défense, l'enjeu du contrôle des coûts et pose de manière pressante la nécessité de sortir le pays de cette double crise. Après huit ans de vaches grasses, la dynamique est en train de basculer pour l'industrie et elle s'interroge dès l'élection du nouveau président sur les options qui se présentent à elle.

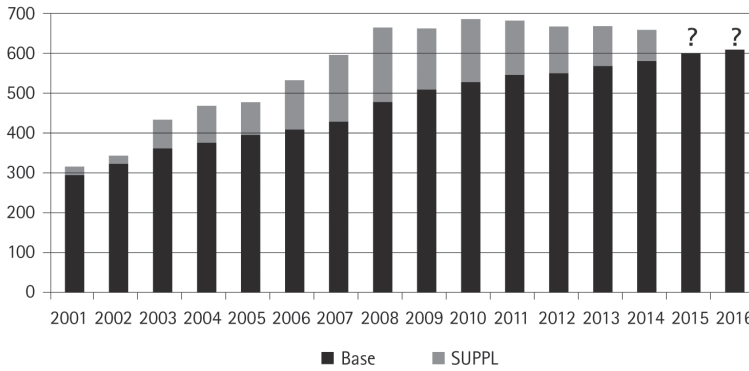
43

Une dynamique qui n'est pas encore aboutie

Le premier élément à prendre en considération dans l'examen du cheminement actuel de la BID, et sans aucun doute le plus important, est celui de l'évolution anticipée du budget de défense des États-Unis, dont les conséquences pour l'industrie sont multidimensionnelles. La possibilité d'une décroissance du budget, dont l'envergure reste à déterminer, est ainsi évoquée depuis le déclenchement de la crise économique et financière par divers spécialistes ¹⁴, mais elle ne semble pas vouloir se matérialiser pour

14. Voir entre autres les documents produits par l'analyste T. Harrison du Center for Strategic and Budgetary Assessment ; la firme Jane's spécialisée dans les questions d'économie et d'industrie de défense anticipe également une décroissance d'ici cinq ans.

Fig. 4. – Évolution du budget de base et du budget supplémentaire de la défense des États-Unis, 2001-2015 (en milliards de dollars US constants de 2011)



Source : 2001-2009 dépenses réelles (Greenbook 2012) ; 2010-2013 Proposition présidentielle 2012, 2014 et après déclaration défense et propositions présidentielles 2012.

l'instant ¹⁵ (cf. figure 4). Au contraire, on constate plutôt une augmentation anticipée assez régulière du budget de base qui sert notamment à financer les acquisitions.

44

Il faut également compter avec l'annulation parfois controversée de projets extrêmement ambitieux et coûteux dont la pertinence dans le contexte sécuritaire de l'heure et futur est questionnée. En clair, les programmes qui passent à la trappe – le F-22, l'Expeditionary Fighting Vehicle, le Future Combat System, le moteur alternatif du F-35 – sont perçus comme décalés par rapport à la réalité des besoins exprimés et ils sont globalement considérés par l'équipe à la barre du DoD comme hypothéquant la capacité de doter les forces militaires du pays des outils dont elles ont besoin pour s'acquitter efficacement de leurs missions ¹⁶. Le bouclier de défense antimissile, quant à lui, ne fera pas l'objet d'une dissolution mais son envelopure sera drastiquement revue à la baisse ¹⁷.

Ceci étant dit, la figure 4 montre aussi qu'après plus d'une décennie d'augmentation ininterrompue des dépenses de défense et face à l'enlèvement en Afghanistan, un certain essoufflement est palpable. On y voit clairement un ralentissement de l'effort au plan des budgets supplémentaires qui

15. A. Butler, M. Bruno, "Pentagon Request Makes Cuts, Cites New Investments", *Aviation Week and Space Technology*, 15 février 2001.

16. Voir Département de l'armée, *US Army Modernisation Strategy*, Washington D.C., 2010.

17. "Pentagon, Obama Officials Promote New Missile Defense Plan", *Defense Daily*, 8 octobre 2009.

soutiennent l'effort de guerre alors que l'administration tente de s'aménager une « stratégie de sortie ».

La mise en place de diverses politiques visant à contrôler davantage les coûts ne manque pas d'affecter l'industrie, mais cette dernière peut aussi compter avec le maintien du budget de base et donc sur plusieurs programmes d'achats de nouveaux armements moins exposés aux critiques que ne l'ont été ceux récemment annulés. On peut donc parier que la BID américaine va rester fortement arrimée au marché intérieur des États-Unis et qu'elle acceptera de se plier aux conditions que l'administration pourrait être amenée à lui imposer dans sa lutte visant à reprendre le contrôle sur le budget de la défense. Sur ce plan, deux voies d'ajustement récemment évoquées ont été bloquées par l'administration.

La première concerne la possibilité de nouveaux regroupements entre les intégrateurs. Déjà inquiètes du niveau significatif de concentration de l'industrie qui dessert ses besoins en matériel de défense, les autorités ont récemment transmis le message qu'une autre vague de fusions et acquisitions de l'envergure de celle observée pendant la période post-Guerre froide se verrait opposer un refus alors qu'une proposition de fusion entre Lockheed Martin et Northrop Grumman refaisait surface¹⁸. Ceci élimine une option importante pour l'industrie et une méthode d'adaptation appréciée des grands fonds d'investissements très présents dans le secteur militaire. D'ailleurs, selon *Jane's*, préoccupés par la possible stagnation/décroissance anticipée du marché, par l'élimination progressive des sommes dégagées pour les opérations et par la mise en œuvre de réformes de l'acquisition, ces derniers auraient commencé à prendre leurs distances par rapport au secteur depuis 2010¹⁹.

45

La seconde est incarnée par la fin annoncée de l'externalisation. En effet, parmi les moteurs de la croissance des revenus des entreprises des années 1990 et 2000 se trouve la privatisation de nombreuses activités autrefois réalisées par les fonctionnaires²⁰. Pour l'État, l'impartition a globalement été vue comme une manière de gérer la décroissance en permettant au DoD de se délester d'effectifs chargés, entre autres, d'activités de soutien et d'entretien,

18. C. Clark, "Defense Mergers, Buyouts Loom", *DoD Buzz*, 10 septembre 2010 ; N. Hodge, "Defense Mergers Opposed by U.S.", *Wall Street Journal*, 9 février 2011.

19. "Annual Defence Report 2010 - Industry", *Jane's Defence Weekly*, 13 décembre 2010.

20. A. A. Robbert, S. M. Gates, M. N. Elliott, *Outsourcing of DoD Commercial Activities. Impact on Civil Service Employees*, Santa-Monica, Rand, 1997.

de formation, de fabrication ²¹ et même de gestion de programmes majeurs. Or, la dérive parfois impressionnante des coûts de certains programmes et le constat que les compétences de l'État en matière de gestion avaient pratiquement disparues ont conduit à la mise en œuvre d'une initiative controversée de rapatriement (*insourcing*) de certaines catégories de tâches dans le giron de la fonction publique ²². Bien que l'application de la politique rencontre certaines difficultés et que les motivations ayant soutenu son élaboration soient questionnées ²³, pour l'industrie, la conséquence la plus importante de cette mesure est le signal que sur le plan de la privatisation comme sur celui des rationalisations la limite a été atteinte.

Les avenues qui s'offrent aux entreprises sur le plan domestique ont donc été bornées par les enseignements que tire l'équipe d'Obama des expériences des décennies 1990 et 2000. Cela devrait se traduire par une baisse globale des commandes acheminées à la BID, mais insuffisante pour mettre en péril le cœur de l'activité économique en défense dont dépend la viabilité de ces « biens stratégiques » pour l'État. Les firmes tirent ainsi la conclusion que la prospérité des années 2000 est terminée mais qu'elles n'auront pas à affronter l'ouragan qui les avait frappées au début des années 1990.

46

Cela ne signifie pas pour autant qu'elles restent passives face aux changements qui s'opèrent dans leur environnement. Au contraire, on observe depuis deux à trois ans une activité soutenue d'acquisition, par les grands intégrateurs américains, de firmes de taille plus modeste ayant des expertises ou des technologies novatrices dans certains marchés pour lesquels une croissance est anticipée, notamment dans le C5ISRTA ²⁴, la cybersécurité et l'entretien. Ces stratégies reflètent bien entendu le glissement déjà observable des priorités du Pentagone en matière de développement des capacités requises pour le futur, mais elles cherchent aussi à consolider les assises de l'industrie américaine dans des créneaux porteurs face à une réorganisation du marché international et face à l'émergence possible d'une nouvelle concurrence à l'exportation.

21. Le nombre d'arsenaux d'États a été divisé par deux pendant les années 1980 et 1990 et leur gestion et exploitation confiées à l'entreprise privée sous forme de GOCO. Voir Département de la défense, *op. cit.*, 2001.

22. *Memorandum for the Heads of Executive Department and Agencies. Subject: Government Contracting*, Communiqué de presse, bureau du secrétaire de Presse de la Maison Blanche, 4 mars 2010.

23. M. Weigelt, "Insourcing initiative losing steam", *Federal Computer week*, 10 décembre 2010.

24. C5ISRTA: Command, control, communication, computer, combat systems, intelligence, surveillance, reconnaissance, target acquisition

En effet à l'heure actuelle, les marchés de défense attrayants (voir figures 5) sont ceux d'États qui, pour la plupart, connaissent une importante croissance économique et dont les ambitions politico-stratégiques s'accroissent. Les plus connus sont le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine, soit le fameux BRIC auquel il faut ajouter certaines puissances montantes à l'échelon régional comme la Corée du Sud. Les projets d'armement sont abordés par ces derniers comme étant l'occasion de se doter sélectivement de capacités industrielles militaires susceptibles de soutenir à plus long terme des prétentions de rayonnement élargi en matière de politique étrangère et pour faire face à des situations sécuritaires locales et régionales parfois délicates.

Un des outils privilégiés par ces pays pour parvenir à leurs objectifs est celui incarné par l'exigence de bénéfices compensatoires. Plusieurs d'entre eux ²⁵ ont en effet élaboré des politiques qui exigent, lors de l'octroi d'un contrat important à un fournisseur étranger, des transferts de technologies visant à établir une capacité nationale dans le domaine de la conception et de la fabrication militaire qui sont, pour l'heure, l'apanage des firmes occidentales. Concrètement, pour obtenir ces marchés, les entreprises américaines doivent, dans un premier temps, accepter de transmettre un savoir-faire technologique construit grâce à l'effort financier américain et, dans un second temps, se plier à l'exercice de création de nouveaux joueurs pouvant possiblement devenir leurs concurrents.

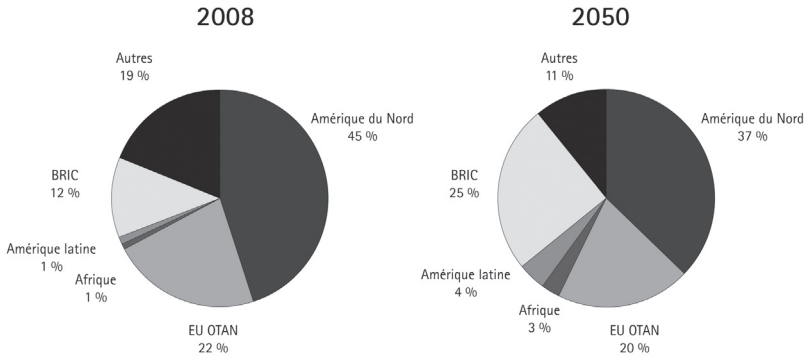
47

Pendant les années 2000 ²⁶, l'industrie américaine paraissait moins intéressée par l'exportation. Le marché intérieur des États-Unis était largement suffisant pour l'alimenter et les réglementations appliquées par l'État de contrôle du commerce des armes et des biens à double application, lourdes et contraignantes, constituaient un frein bien réel à sa capacité de s'investir plus sur le front international extérieur au cadre de l'OTAN. Ceci étant dit, la croissance actuelle et future des puissances émergentes a remis à l'avant-scène l'enjeu de l'exportation pour les firmes de défense américaines. Il est intéressant de noter, dans ce contexte, la mise en œuvre d'un projet de réforme des règles à l'exportation du pays visant globalement à alléger et à simplifier le processus et donc, en quelque sorte, à faciliter la vie des entreprises qui souhaitent aller dans cette direction.

25. Brésil, Vénézuéla, Colombie, Inde, Chine, pour ne mentionner que ceux-ci.

26. À l'exception notable de l'année 2004 qui affiche une augmentation importante des livraisons. Voir R. F. Grimmet, *Congressional Research Service*, 1991-2010.

Fig. 5. – Évolution des dépenses militaires mondiales : vision prospective



Source : À partir de SIPRI, Yearbook 2009, Deloitte, *Compass Global Aerospace & Defense Sector Outlook, 2010*, PriceWaterhouseCoopers, A&D Insights, 2010.

Éléments de conclusion

48

Il semble donc quelque peu prématuré de dire que nous assistons à une phase d'érosion du leadership industriel militaire américain. Pour l'instant, il semble plutôt que l'industrie soit confrontée à une redéfinition des modalités de l'exercice de son influence alors que certains leviers d'adaptation lui ont été soutirés. Jusque dans une certaine mesure, les regroupements observés depuis 2008-2009 peuvent être interprétés comme une volonté, de la part de l'industrie, de renouveler et de renforcer des compétences qui sont encore hors de la portée de nombreux joueurs à l'échelle internationale.

Ceci étant dit, la partie est loin d'être gagnée dans un contexte où une concurrence féroce pour l'obtention des parts de marché dans les régions en croissance, provenant pour beaucoup des firmes européennes, mais pas uniquement, s'exercera vraisemblablement. En effet, s'il faut en croire les données compilées par R. Grimmet, la Russie et la Chine accaparent des parts de plus en plus significatives du marché mondial de l'armement ²⁷. De plus, l'industrie américaine devra également composer avec les réformes en cours dans les marchés du vieux continent, notamment la directive d'échanges intracommunautaires qui est susceptible de solidifier les assises des grands joueurs européens déjà agressifs au plan des exportations.

27. La Russie aurait augmenté ses livraisons d'armement de plus de 2 milliards de dollars (US) entre la période 2002-2005 et 2006-2009. Pour la même période, la Chine a pratiquement doublé ses livraisons. Voir R. F. Grimmett, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009", *CRS Report*, 10 septembre 2010.

Par ailleurs, le désaccord profond entre les ailes exécutives et législatives quant aux politiques à mettre en œuvre pour affronter la situation économique et financière du pays, notamment son déficit colossal, crée une situation qui brouille les cartes au plan budgétaire fédéral. Jusqu'au mois d'avril 2011, le gouvernement a en effet été financé par le Congrès sur une base quasi mensuelle via des « résolutions continues » (*continuing resolution*), les deux parties étant incapables de s'entendre sur le budget de l'année fiscale 2010-2011. Or, même si elles sont finalement parvenues à un accord, plusieurs questions épineuses sont restées en suspens et laissent présager un exercice 2011-2012 houleux sur ce plan. Jusqu'à présent, la défense n'a pas été directement affectée par cette dynamique. Il n'est cependant pas impossible que le DoD soit, à court terme, soumis à davantage de contraintes dans le cadre des négociations pour le prochain budget.

Cependant, nous pensons qu'il ne faut surtout pas sous-estimer la capacité de l'industrie de défense américaine à rebondir avantageusement face aux mutations de son environnement ainsi que celle d'une administration qui n'a jamais cessé de considérer la BID du pays comme un avantage stratégique. Cette approche rend possible, voire probable, la possibilité qu'elle déploie des moyens significatifs pour la soutenir si le besoin s'en fait sentir.

49

On peut d'ailleurs appréhender le processus de réforme actuelle des règles à l'exportation dans cette perspective. Alors que le gouvernement américain tente de rétablir son image et son influence à l'international dans certaines zones du globe où elle s'est considérablement détériorée dans les dernières années de l'équipe républicaine de George W. Bush, il cherche également à faciliter l'accès des firmes militaires du pays à ces mêmes régions. Cette convergence d'intérêt n'est peut-être pas le fruit du hasard. Il n'en demeure pas moins que la combinaison de la puissance politique, économique et industrielle militaire du pays est susceptible de rester une force avec laquelle le monde devra composer pour un petit moment encore.

Résumé

L'article fait le point sur la situation actuelle de l'industrie de défense américaine, leader incontesté au niveau mondial. Il procède d'abord à un bref rappel des principaux moteurs ayant soutenu sa transformation depuis la fin de la Guerre froide et qui l'ont conduit à sa forme actuelle. Ensuite, il examine les phénomènes qui prennent corps aujourd'hui au plan budgétaire et des marchés susceptibles de remettre en cause sa position à l'échelle internationale. Il conclut en estimant qu'il est prématuré pour l'instant de parler d'une érosion du leadership et que nous sommes plutôt face à une redéfinition des modalités de son exercice à l'échelle internationale.

Abstract

The article focuses on the current state of the U.S. defence industry, the world's undisputed leader. First, It proceeds with a quick review of the key drivers that led its transformation since the end of the Cold War and led it to its current position. Then it examines the market and spending trends that could jeopardize its position internationally. It concludes by stating that it is premature to anticipate an erosion of this leadership and that we might rather be facing a redefinition of the way it materializes internationally.