



GROUPE DE RECHERCHE
ET D'INFORMATION
SUR LA PAIX ET LA SÉCURITÉ

467 chaussée de Louvain
B – 1030 Bruxelles
Tél. : +32 (0)2 241 84 20
Fax : +32 (0)2 245 19 33
Courriel : admi@grip.org
Internet : www.grip.org
Twitter : [@grip_org](https://twitter.com/grip_org)
Facebook : [GRIP.1979](https://www.facebook.com/GRIP.1979)

Fondé à Bruxelles en 1979, le Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité s'est développé dans un contexte particulier, celui de la Guerre froide.

Composé de vingt membres permanents et d'un vaste réseau de chercheurs associés, en Belgique et à l'étranger, le GRIP a depuis acquis une expertise reconnue sur les questions d'armement et de désarmement (production, législation, contrôle des transferts, non-prolifération), la prévention et la gestion des conflits (en particulier sur le continent africain), l'intégration européenne en matière de défense et de sécurité, et les enjeux stratégiques asiatiques.

Centre de recherche indépendant, le GRIP est reconnu comme organisation d'éducation permanente par la Fédération Wallonie-Bruxelles. En tant qu'éditeur, ses nombreuses publications renforcent cette démarche de diffusion de l'information. En 1990, le GRIP a été désigné « Messenger de la Paix » par le Secrétaire général de l'ONU, Javier Pérez de Cuéllar, en reconnaissance de « Sa contribution précieuse à l'action menée en faveur de la paix ».



Le GRIP bénéficie du soutien du Service de l'Éducation permanente de la Fédération Wallonie-Bruxelles.

NOTE D'ANALYSE – 2 décembre 2016

WASINSKI Christophe. *Au cœur du système Lockheed Martin – Contribution au débat sur le remplacement des F-16 en Belgique*, Note d'Analyse du GRIP, 2 décembre 2016, Bruxelles.

<http://www.grip.org/fr/node/2157>



NOTE D'ANALYSE

Au cœur du système *Lockheed Martin* Contribution au débat sur le remplacement du F-16 en Belgique

Par **Christophe Wasinski**

2 décembre 2016

Résumé

De quel système politique, économique et militaire émane le F-35 *Joint Strike Fighter* de *Lockheed Martin* ? Les forces armées belges ont lancé en juin 2014 une procédure destinée à remplacer les F-16. Le F-35 est l'un des cinq appareils qui fait l'objet d'une évaluation de la part de la composante aérienne à cette fin. Nombreux sont par ailleurs ceux qui pensent que l'avion a les faveurs des pilotes belges. Dans cette note, nous cherchons à contextualiser le débat belge qui entoure ce remplacement en explorant d'une manière critique les rouages sociaux sous-jacents à ce projet technique.

Abstract

Inside the Lockheed Martin's System. Contribution on the debate on the replacement of the Belgian F-16

What political, economic, and military system looms behind Lockheed Martin F-35 *Joint Strike Fighter*? In June 2014, the Belgian armed forces have launched a procedure intending at the replacement of their F-16 fighter-bomber planes. The F-35 is one of the five airplanes currently evaluated as possible successor for the F-16. Furthermore, many people believe Lockheed Martin's machine has the favour of the Belgian pilots. This aim of this paper is to contextualize the Belgian debate which surrounds this replacement by exploring in a critical way the role of the social forces at play in this technical project.

L'auteur tient à remercier Bruno Hellendorff et Luc Mampaey du GRIP pour leurs précieux commentaires et leur assistance lors de la rédaction de cette note.

Comme l'ont récemment révélé plusieurs médias, des journalistes belges ont été accueillis par *Lockheed Martin* à Fort Worth au Texas dans le cadre d'une opération de communication¹. Ils y ont rencontré un responsable du groupe industriel et des pilotes qui volent sur le chasseur-bombardier F-35 *Joint Strike Fighter*. Rappelons que les forces armées belges ont lancé en juin 2014 une procédure destinée à remplacer les F-16. Le F-35 est l'un des cinq appareils qui fait l'objet d'une évaluation de la part de la composante aérienne dans ce contexte. Nombreux sont par ailleurs ceux qui pensent que l'avion a les faveurs des pilotes belges. Le *Joint Strike Fighter* est incontestablement un candidat sérieux au remplacement des F-16 belges.

Sur le fond, l'objectif de la présente note est d'apporter des éléments de contexte au débat qui entoure la succession du F-16. Il est certes important de pouvoir comparer les prouesses techniques et les coûts des avions faisant l'objet d'une évaluation en Belgique. Mais, il est également essentiel de saisir de quel environnement politique et industriel ils procèdent. En effet, le développement et la production de machines aussi complexes que les chasseurs-bombardiers modernes ne résultent pas d'une cause unique. L'existence d'une menace extérieure, l'évolution des technologies militaires ou encore l'intérêt commercial d'une société privée ne peuvent, pris individuellement, rendre compte de manière satisfaisante de l'émergence de programmes d'armement « *high tech* ». Comme de nombreuses études l'ont montré, ces programmes résultent d'interactions nombreuses entre des acteurs variés (en particulier des décideurs politiques, des cadres et des ingénieurs au sein de l'industrie d'armement et des militaires) défendant des intérêts qui le sont tout autant². L'ensemble de ces acteurs en interaction

1. Dominique Simonet, « Le F-35, l'avion de combat à 400 milliards de dollars », *La Libre Belgique*, 7 octobre 2016, p. 28-29 ; « [Des retombées économiques « intéressantes » si la Belgique choisit le F-35](#) », *7 sur 7*, 5 octobre 2016 ; « [Wordt F-35 vervanger F-16 ?](#) », *Het Laatste Nieuws*, 5 octobre 2016.

2. Voir à ce propos l'état de l'art proposé dans l'ouvrage de : William Genieys (dir.), *Les Choix des armes. Théories, acteurs et politiques*, Paris, CNRS, 2007. Des travaux inspirés par les approches dites STS (*science and technology studies*) ont également beaucoup contribué au développement de cette perspective dans le champ des programmes d'armement. Jusqu'à présent, ceux-ci se sont surtout concentrés sur les questions nucléaires militaires. Donald MacKenzie, *Inventing Accuracy. A Historical Sociology of Nuclear Missile Guidance*, Cambridge et Londres, MIT Press, 1990 ; Maggie Mort, *Building the Trident Network. A Study of the Enrollment of People, Knowledge, and Machines*, Cambridge, MIT Press, 2001 ; Nick Ritchie, « Relinquishing Nuclear Weapons: Identities, Network and the British Bomb », *International Affairs*, vol. 86, n° 2, 2010, p. 465-487.

constitue ce que nous désignons, à la suite de Claude Serfati, de mésosystème de l'armement³.

Dans la note qui suit, nous nous interrogeons donc sur le mésosystème qui est à l'origine du F-35. Comme nous le montrons, l'appareil est avant tout le produit d'une relation historique de dépendance mutuelle entre *Lockheed Martin* et le Pentagone. Cette relation a contribué à la mise en place de mécanismes opaques d'accaparement des deniers publics, à la prolifération d'armements modernes et à la production des représentations qui célèbrent la puissance armée. Autrement dit, le système étudié a des effets économiques, politiques et sécuritaires problématiques. Bien entendu, si la Belgique décidait d'acheter des F-35, elle participerait à l'épanouissement de ce système.

Les lobbies de la puissance aérienne

La première composante du système étudié est une proximité de vue historique entre *Lockheed*, les décideurs politiques et les militaires dans la détermination des besoins en matière aéronautique. Cette proximité assure une convergence en amont des décisions formelles de produire des appareils.

Notons pour commencer que les débuts de l'industrie aéronautique militaire américaine remontent à la Première Guerre mondiale. L'intérêt des forces armées pour l'aviation constitue une aubaine pour ceux qui se lancent dans ce *business*. C'est dans ce contexte qu'apparaît en 1916 la *Loughead Aircraft Manufacturing Company*. Créé par les frères Allan et Malcolm Loughead, elle sera rebaptisée *Lockheed*, pour éviter les problèmes de prononciation, vingt ans plus tard⁴. Quoi qu'il en soit, le bilan de l'industrie aérienne américaine au cours de la Première Guerre mondiale est mauvais, y compris celui de la société des frères Loughead. Selon William Hartung, ce bilan négatif s'explique surtout par des problèmes techniques et de gestion. Le chercheur met aussi en évidence le fait que des responsables de l'industrie aéronautique de l'époque

3. Claude Serfati, « Le rôle de l'innovation de défense dans le système national d'innovation en France », *Innovations*, 2008, n° 28, p. 61-83.

4. William D. Hartung, *Prophets of War. Lockheed Martin and the Making of the Military-Industrial Complex*, New York, Nation Book, 2012, p. 31 et 35. Cet ouvrage a servi de fil conducteur à la rédaction de cette note. Voir aussi : Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. From Lebanon to Lockheed*, New York, Bantam Books, 1977, p. 98-99.

privéligient l'enrichissement personnel sur toute autre considération. Au final, l'industrie peine à fournir des appareils à temps aux forces armées⁵.

Pendant l'entre-deux guerres, Lockheed se fait une réputation dans le domaine de la construction d'avions commerciaux⁶. La société ne sera que peu impliquée dans la fabrication d'avions militaires avant 1938. Sans surprise, la Seconde Guerre mondiale constitue un tournant pour elle. *Lockheed* se spécialise alors dans la production d'avions militaires. L'explosion de la demande tire les profits à la hausse. Même avec des réductions des marges imposées par le Département de la Défense, la société engrange de plantureux bénéfices⁷.

À la fin du conflit, la demande en appareils militaires se tasse fortement aux États-Unis. L'industrie aéronautique militaire se plaint de ce qu'on la laisse tomber après lui avoir demandé de se concentrer sur la production de matériel de guerre. Elle demande un soutien étatique. Les porte-paroles des industries omettent cependant de mentionner que la guerre a été la source d'importants bénéfices. Les responsables de *Lockheed* affirment aussi que sans assistance publique il existe un risque de régression technologique⁸. Il est vrai que l'industrie cherche également à renforcer la production civile. Mais, ce marché ne parvient pas absorber les importantes capacités de production. Assez rapidement, un lobby aéronautique militaire s'organise. Il recommande une augmentation des dépenses de défense dans le domaine de l'aviation. Cette évolution se concrétise avec la mise sur pied d'une *Air Policy Commission*, dite commission Finletter, à la demande du président Truman⁹. Les nombreux témoins entendus (ils sont plus de 140) dans le cadre de la commission Finletter sont issus des forces armées, de l'exécutif et de l'industrie aéronautique. Comme en atteste le rapport de la commission (intitulé *Survival in the Air Age*), tous sont en faveur d'une intervention étatique dans le domaine aéronautique et d'un important renforcement de la force aérienne. Le président se montre néanmoins réticent vis-à-vis des conclusions dudit rapport¹⁰. Pour cette raison, les lobbyistes poursuivent leur travail au sein du Congrès, où est créé un *Joint*

5. Voir également : Wayne Biddle, *Barons of the Sky. From Early Flight to Strategic Warfare. The Story of the American Aerospace Industry*, New York, Simon & Schuster, 1991, p. 81-112.

6. Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 99.

7. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 49.

8. *Ibid.*, p. 53.

9. Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 104 ; Karen Miller, « "Air Power Is Peace Power": The Aircraft Industry's Campaign for Public and Political Support, 1943-1949 », *Business History Review*, n° 70, automne 1996, p. 297-327.

10. Janne E. Nolan, *Guardians of the Arsenals. The Politics of Nuclear Strategy*, New York, BasicBooks, 1989, p. 47.

Congressional Aviation Policy Board. Ce lobby construit son argumentaire en prenant appui sur la situation internationale. La mobilisation en faveur du réarmement est d'autant plus audible que les Soviétique font exploser leur première bombe atomique en 1949 et que la guerre de Corée éclate en 1950¹¹. De fait, ces lobbyistes contribuent à militariser le conflit politique et diplomatique entre l'Est et l'Ouest¹².

Ajoutons que cet épisode annonce l'émergence de la problématique dite de la *revolving door*¹³. Ce terme renvoie au fait que des fonctionnaires et militaires en charge de superviser l'acquisition de matériel quittent leurs fonctions et se font engager comme représentants au sein de l'industrie. Cette dynamique produit ce que l'on appelle un *Old Boy's Network*, c'est-à-dire un réseau majoritairement composé d'officiers supérieurs à la retraite engagés par les sociétés d'armement pour leurs contacts au sein de l'institution¹⁴. Selon une enquête du *House Services Committee* de 1959, 72 sociétés d'armement employaient 1 426 anciens officiers, dont 251 généraux et officiers d'un rang équivalent au sein de la marine¹⁵. À elles seules, *Lockheed* et *General Dynamics* faisaient appel aux services de 27 généraux et amiraux à la retraite à cette date. Le phénomène de la *revolving door* s'avère persistant. En 1981, on estimait qu'il concernait 1 942 individus (civils et militaires) issus du Pentagone et de la NASA¹⁶.

11. Notons que le conflit coréen est initialement un conflit local (entre autres causé par une répartition inéquitable de la terre en faveur de grands propriétaires). Le conflit s'internationalise et devient une crise importante de la Guerre froide. L'internationalisation résulte elle-même en grande partie de l'engagement militaire américain. En tous les cas, il est difficile de considérer que la Corée du Nord constituait une menace pour les États-Unis au début des années 1950. Bruce Cummings, *The Korean War. A History*, New York, Modern Library, 2010.

12. Voir à ce propos : Luc Mampaey, « Gouvernement d'entreprise, finance et technologie dans les groupes de production d'armements aux États-Unis : une lecture institutionnaliste », Thèse pour le doctorat en Sciences économiques, Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, Laboratoire C3ED (Centre d'économie et d'éthique pour l'environnement et le développement), 2009.

13. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 56.

14. George Thayer, *The War Business. The International Trade in Armaments*, New York, Simon & Schuster, 1969, p. 312-313.

15. Russell Warren Howe, *Weapons. The International Game of Arms, Money and Diplomacy*, Londres, Abacus, 1981, p. 333.

16. Richard A. Stubbing avec Richard A. Mendel, *The Defense Game. An Insider Explores the Astonishing Realities of America's Defense Establishment*, New York, Harper & Row, 1985, p. 177.

Au final, et malgré certaines réticences initiales du président Truman, les commandes militaires connaissent une importante relance à partir des années 1950 aux États-Unis. L'industrie aéronautique en profite largement. Entre 1950 et 1954, les dépenses aéronautiques du Pentagone passent de 2,6 à 10,6 milliards de dollars¹⁷. Par ailleurs, l'emploi dans le secteur augmente beaucoup. Entre 1947 et 1952, on passe de 192 000 à 600 000 postes¹⁸. Il est vrai que la production se diversifie aussi. L'industrie développe des appareils commerciaux, des engins destinés à la conquête spatiale, des missiles chargés d'emporter les ogives nucléaires, ou des avions espions (tel que le U-2) pour le compte de la CIA. Néanmoins, la fabrication d'avions militaires reste prépondérante. Dans ce contexte, *Lockheed*, *Boeing*, *North American* et *General Dynamics* deviennent de plus en plus dépendants des commandes gouvernementales. Chacune de ces sociétés vendra pour un minimum d'un milliard de dollars aux forces armées pendant une douzaine d'années au moins¹⁹.

La rupture des années 1970 : l'impossible maîtrise des coûts et l'inquiétante interdépendance

La mise en place du mésosystème a donc un impact important dès les années 1950. Les industries produisent plus et les militaires achètent davantage de matériel. Le système mis en place a par ailleurs un effet sur le plan qualitatif. L'industrie, avec la bénédiction du Pentagone, élabore des équipements de plus en plus sophistiqués. Sans surprise, les coûts de ces équipements augmentent eux aussi de façon importante. Les solutions que tenteront d'apporter les experts du Pentagone ne parviendront pas à enrayer ce processus. En définitive, les militaires et les décideurs politiques deviennent dépendants du système qu'ils ont contribué à mettre en place.

Au sein du Pentagone donc, des décideurs s'inquiètent de l'inflation des coûts du matériel. C'est en particulier le cas du secrétaire à la Défense Robert McNamara et des membres de son équipe de *managers* qui arrivent à la tête du Pentagone au début des années 1960. Afin de mieux contrôler les dépenses, cette équipe modifie les procédures d'acquisition des appareils. Jusqu'alors, la sélection de matériel reposait sur un classement de projets évalués à partir de critères de performance mais ne prenant pas ou peu en compte les coûts de

17. Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 106.

18. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 60.

19. James R. Kurth, « Why We Buy the Weapons We Do », *Foreign Policy*, n° 11, été 1973, p. 37.

production²⁰. Afin de corriger ce problème, McNamara et ses conseillers mettent en place une nouvelle procédure nommée TPP (*Total Package Procurement*). Il est alors demandé à l'industrie non seulement de proposer un projet mais également de s'engager quant à ses coûts de production et aux délais de livraison. Cette procédure s'avérera très problématique pour l'industrie aéronautique. Tout d'abord, ce système exerce une grande pression sur les sociétés pour qu'elles baissent leurs prix. Ensuite, il ne prend pas en considération le fait qu'il est très difficile d'évaluer les coûts du matériel militaire. Pour reprendre les mots d'un expert, le problème est « [qu']il y a simplement trop d'inconnues au niveau des facteurs économiques, techniques et politiques qui détermineront en définitive les coûts d'une arme »²¹. Enfin, la situation pour ces sociétés s'avère d'autant plus difficile que leur principal client est le Pentagone. Comme l'écrivait Anthony Sampson : « [ces sociétés] étaient à bien des égards complètement dépendantes du Pentagone qui était l'acheteur en position de monopole, dans une position de monopsonne. Elles n'avaient nulle part – ou quasiment nulle part ailleurs – où aller. Le Pentagone pouvait les opposer les unes aux autres, les faire jouer la surenchère, les mettre en faillite, ou les sauver. »²²

À travers cette procédure, des sociétés comme *Lockheed* sont incitées à sous-évaluer les coûts des projets afin de remporter des contrats. Dans ces conditions, les industriels cherchent à se rattraper sur les livraisons futures du même matériel (comme ce fut le cas pour l'appareil de transport C-5A)²³. En effet, dès lors que l'armée a acquis un matériel complexe, il lui est difficile d'en changer, même si les coûts augmentent drastiquement entre la première et la seconde livraison. Ce phénomène porte le nom de *golden handshake*²⁴. La sous-évaluation a été si systématique dans ses grands programmes d'armement que *Lockheed* se trouve dans une situation financière des plus difficiles (outre l'avion de transport C-5A, cela concerne aussi l'hélicoptère de combat *Cheyenne*, un missile d'attaque à courte portée et la construction de navires). Au cours des années 1970, la société fait savoir au Pentagone que sans aide financière, elle risquait de disparaître. Les décideurs politiques et militaires

20. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 74 ; Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 281.

21. Traduction personnelle. Richard A. Stubbing avec Richard A. Mendel, *The Defense Game. Op. cit.*, p. 181.

22. Traduction personnelle. Anthony Simpson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 107.

23. Pour plus de détails sur l'affaire du C5A, voir : Dina Rasor, *The Pentagon Underground*, New York Times Book, 1985.

24. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 75.

réalisent alors qu'ils sont devenus dépendants de *Lockheed* (et d'autres grandes sociétés d'armements se trouvant dans des situations comparables).

Lockheed est impliqué dans trop de programmes jugés indispensables pour les forces armées dans le contexte de la Guerre froide. Selon le chercheur William Hartung, Lockheed se comporte comme une sorte de maître-chanteur. Quoi qu'il en soit, l'État finira par payer 575 millions de dollars à *Lockheed* afin de sauver la société²⁵. Toujours selon Hartung, la morale de cette histoire se résume finalement à « *too big to fail* ».

Les observateurs mettent aussi en évidence le fait qu'il existe un lien entre cette situation de dépendance mutuelle entre le Pentagone et les grandes sociétés et la recherche de contrats à l'exportation par elles²⁶. D'une part, les industriels ont tout intérêt à chercher de nouveaux contrats à l'étranger afin de réduire quelque peu leur situation de dépendance. D'autre part, le Pentagone favorise les exportations considérant que, par ce biais, les États étrangers participent à l'entretien de la base industrielle américaine. C'est dans ce contexte qu'une série de scandales liés aux versements de pots-de-vin finissent par éclabousser *Lockheed*. La société est accusée d'avoir versé des commissions douteuses en Allemagne, en Arabie saoudite, en Italie, au Japon et aux Pays-Bas dans le cadre d'une stratégie d'exportation agressive (ces scandales étaient principalement liés à la vente du chasseur-bombardier F-104)²⁷. Ces affaires ne seront cependant pas fatales à la société. On fait alors état du fait que les commissions en question sont une pratique généralisée dans le secteur de la défense.

La politique de réarmement massif lancée, au cours des années 1980, par l'administration Reagan contribuera à remettre *Lockheed* à flot. Cette politique s'accompagne d'une réduction des contrôles par les fonctionnaires civils sur les achats des militaires aux États-Unis. Notons par ailleurs que le Pentagone incite les industriels à s'unir pour faire pression sur le Congrès en faveur de plus de dépenses²⁸. De leur côté, beaucoup d'élus soutiennent activement ces dépenses qui peuvent avoir des retombées dans leurs circonscriptions électorales : c'est ce que l'on nomme la pratique du *pork barrel* aux États-Unis²⁹. Enfin, l'administration Reagan accepte que des systèmes d'armes

25. *Ibid.*, p. 97.

26. James R. Kurth, « Why We Buy the Weapons We Do », *art. cit.*, p. 44.

27. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 119-132 ; Anthony Sampson, *The Arms Bazaar. Op. cit.*, p. 123-152, 249-270, 305-323.

28. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 152.

29. À ce « jeu », les sociétés qui ont des installations en Californie (État le mieux représenté au Congrès) sont mieux loties que les autres. *Boeing* (surtout présent à Seattle dans l'État de

parfois très sophistiqués pour l'époque soient vendus à l'exportation, y compris en dehors de l'OTAN. Les années 1980 représentant finalement un certain aboutissement du mésosystème qui rassemble les industriels, les militaires et les décideurs politiques. On notera en particulier que, dans ce système, l'industrie pèse en amont (avec les lobbyistes) autant qu'en aval (avec la *golden handshake* et la menace de faillite).

La résilience du mésosystème dans l'après-Guerre froide

La relation de dépendance entre le Pentagone et les grandes industries d'armements s'est consolidée dans le contexte de la Guerre froide. Il est cependant frappant de remarquer que la fin de cette dernière n'a pas provoqué le démantèlement du système analysé, loin s'en faut. Pour comprendre ce phénomène, il faut s'intéresser à la façon dont la société est parvenue à profiter de la dynamique des fusions au sein de l'industrie de défense au cours des années 1990. Il est également utile de s'interroger sur le rôle de *Lockheed* en matière de soutien à la production de discours sécuritaires favorables au développement et à l'acquisition de nouveaux équipements militaires pendant cette période.

En 1993, le secrétaire adjoint à la défense William Perry organise un grand repas auquel est convié le gratin de l'industrie d'armement des États-Unis. Lors de cet événement « mythique », également connu comme le « *Last Supper* », William Perry fait savoir à ses invités qu'ils ont intérêt à rationaliser leur secteur d'activité. Il s'ensuit de nombreuses fusions entre les sociétés de défense (ce qui génère par ailleurs d'importantes pertes d'emplois)³⁰. La narration classique de cet événement insiste sur le fait que cette rationalisation s'imposait avec la Guerre froide et la réduction concomitante des budgets de défense. Toujours selon cette narration, la constitution de grands groupes industriels était une précondition nécessaire à la réalisation d'économies d'échelle. La réduction des coûts ainsi opérée aurait également renforcé la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux. En réalité, il est simpliste de ne voir dans cette évolution que la conséquence de la fin de la Guerre froide. Comme l'indique Norman Augustine, à la tête de *Lockheed* à l'époque, cette évolution était également liée des évolutions économiques structurelles, sans rapport direct

Washington et à Wichita au Kansas) est par exemple en moins bonne position que *Lockheed* (entre autres implanté en Californie à l'époque). Richard A. Stubbing avec Richard A. Mendel, *The Defense Game. Op. cit.*, p. 189.

30. Norman R. Augustine, « Reshaping an Industry: Lockheed Martin's Survival Story », *Harvard Business Review*, mai-juin 1997 (<https://hbr.org/1997/05/reshaping-an-industry-lockheed-martins-survival-story>).

avec les questions de sécurité³¹. La financiarisation de l'économie, qui s'est accélérée au cours des années 1980, encourageait de telles rationalisations dans l'ensemble des secteurs industriels.

Lockheed parvient à tirer son épingle du jeu lors de ces changements³². La société fusionne avec *Martin Marietta* (d'où le nom *Lockheed Martin*). Les deux entités rassemblent quatorze sociétés anciennement indépendantes : *Loral Corporation*, *Sanders Gould Ocean Systems*, *GE Aerospace*, *RCA Aerospace*, *Xerox Optical Systems*, *Goodyear Aerospace*, *Fairchild Weston*, *Honeywell Electro-Optics*, *Ford Aerospace*, *Librascope*, *IBM Federal Systems*, *Unysis Defense*, *LTV Missiles*³³. Ces fusions ne se déroulent cependant pas selon les règles pures et dures du marché. Elles sont partiellement financées par l'argent public. Des dépenses relatives à la fermeture de lignes de production, à la relocalisation d'équipements ainsi que des indemnités de licenciement de cadres sont payées par le Pentagone (notons d'autres sociétés, telle que *Boeing*, profitent aussi de ce type d'aide)³⁴. Du fait de sa complexité, le Congrès s'intéresse peu à ce dossier, laissant ainsi à *Lockheed Martin* une grande liberté d'action.

Le secrétaire à la Défense William Cohen (en poste après le départ de William Perry) et des membres du département de la justice finissent néanmoins par s'inquiéter des conséquences de ce processus. Ils craignent bien évidemment que la création d'un nombre très limité de sociétés géantes réduise la compétition sur le marché. La fusion que *Lockheed* envisage avec *Northrop Grumman* sera bloquée pour cette raison³⁵. *Lockheed Martin* ne parviendra donc pas à s'imposer comme le seul grand acteur du marché. Qu'à cela ne tienne, la société est parvenue à renforcer sa position dans le secteur aéronautique. Plus encore, à la même époque, elle peut bénéficier des allègements fiscaux pour les clients étrangers qui cherchent à acquérir des armes aux États-Unis. Enfin, malgré la fin de la Guerre froide, le Pentagone continue de lui commander de

31. *Ibid.*

32. Ajoutons que *Lockheed* diversifie aussi ses activités. À travers certaines de ses succursales, la société investit par exemple les domaines du « *state building* » (formation de militaires et de policiers à l'étranger) et de la surveillance électronique de masse. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 216-227.

33. Norman R. Augustine, « Reshaping an Industry: Lockheed Martin's Survival Story », *art. cit.*

34. À propos de ce dernier point, 31 des 92 millions de dollars de « parachutes dorés » sont pris en charge par le département de la Défense. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 170-173; id., « Stormin' Norman », *The Washington Post*, 28 juillet 1996.

35. Thomas E. Ricks et Jeff Cole, « [How Lockheed and Northrop Had Their Merger Shot Down](#) », *The Wall Street Journal*, 19 juin 1998.

coûteux équipements. C'est par exemple le cas avec l'avion de combat F-22 et du matériel destiné à l'élaboration d'un bouclier antimissile (dont l'efficacité est pourtant sujette à question).

La résilience du mésosystème est également rendue possible par le renforcement de l'ancienne pratique des *revolving doors*. Pour commencer, deux des hommes qui ont le plus soutenu la dynamique de fusion qui a contribué à renforcer *Lockheed Martin*, William Perry (secrétaire adjoint et ensuite secrétaire à la Défense) et John Deutch (sous-secrétaire et secrétaire-adjoint à la Défense), sont considérés comme très proches de la société. William Perry était à la tête de *Technology & Alliances*, une firme en affaire avec *Martin Marietta* jusqu'en 1992. John Deutch, quant à lui, travaille comme consultant pour *Martin Marietta* pendant neuf ans. Ensuite, le responsable de *Lockheed Martin* à l'époque, Norman Augustine, est très bien introduit au Pentagone. Depuis 1987, il est membre du *Defense Policy Advisory Committee on Trade*, lequel conseille les secrétaires à la Défense sur les questions relatives aux exportations d'armes. Il est aussi président du *Defense Science Board*, un organe de consultance interne au Pentagone qui donne des avis sur les grands programmes d'armement. Ajoutons qu'au cours des années 2000, le phénomène de la *revolving doors* connaît un regain au sein de l'administration de George W. Bush³⁶. Celle-ci engage à des postes à responsabilité une demi-douzaine d'individus ayant travaillé pour *Lockheed Martin*³⁷.

Lockheed Martin s'avère par ailleurs lié à la production d'un discours sécuritaire qui célèbre les qualités des armes « *high-tech* » et met en évidence l'importance pour les États-Unis de maintenir une position dominante sur la scène internationale³⁸. Entre 2010 et 2016, *Lockheed Martin* et *Boeing* auraient versé 77 millions de dollars à deux douzaines de *think tanks*³⁹. De toute

36. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 191-192 ; Jeffrey St. Clair, *Grand Theft Pentagon. Tales of Corruption and Profiteering in the War on Terror*, Monroe, Common Courage, 2005, p. 149-157.

37. Notre analyse se focalise sur le seul cas de *Lockheed Martin*. Notons cependant que d'autres sociétés d'armement sont impliquées dans des affaires qui relèvent du conflit d'intérêt. C'est par exemple le cas de *Boeing* dans un dossier concernant des ravitailleurs en vol. Andrew Cockburn, *Rumsfeld. His Rise, Fall, and Catastrophic Legacy*, New York, Scribner, 2007, p. 208-209.

38. Pour une réflexion de fond sur cette problématique, voir : James Der Derian, *Virtuous War. Mapping the Military-Industrial-Media-Entertainment Network*, New York et Londres, Routledge, 2009.

39. Eric Lipton et Brooke Williams, « [How Think Tanks Amplify Corporate America's Influence](#) », *The New York Times*, 7 août 2016. Un article publié par FAIR en 2013 indiquait que *Lockheed*

évidence, une part importante de cet argent sert à soutenir des centres, tels que le *Center for Security Policy*, le *Center for Strategic and International Studies* ou la *Heritage Foundation*, qui travaillent sur les questions de sécurité⁴⁰. Précisons que certains de ces centres ont été accusés de tenir des discours résolument favorables à des équipements de *Lockheed Martin* (par exemple la *Heritage Foundation* à propos du F-22). À un niveau plus général, *Lockheed Martin* finance des institutions qui, à travers leurs publications, ne cessent de répéter qu'il convient d'investir dans la défense. On notera aussi que deux anciens cadres supérieurs de la société, Thomas Donnelly et Bruce Jackson, avait signé l'appel de la plate-forme néoconservatrice « *Project for a New American Century* » au début des années 2000, un document en faveur d'une politique étrangère et de sécurité très offensive⁴¹. La plate-forme militait entre autres en faveur du renversement du régime de Saddam Hussein et pour une augmentation des dépenses de sécurité. Pour le dire autrement, *Lockheed Martin* est impliqué dans la production de discours qui font l'apologie la puissance militaire américaine. L'un des effets de ces discours est bien entendu de légitimer le méso-système mis en place.

Au final, en dépit des réductions du budget du Pentagone au cours des années 1990, *Lockheed* (devenu *Lockheed Martin*) continue d'engranger des bénéfices. Il est vrai qu'une part non négligeable de ceux-ci sont issus de ventes à destination de l'Asie, du Moyen-Orient ou encore de l'Amérique latine⁴². Enfin, il est intéressant de noter que les responsables de l'entreprise ont activement soutenu l'élargissement de l'OTAN, faisant peu de cas des appréhensions de la Russie sur ce dossier. Comme William Hartung le met en exergue, pour les responsables de *Lockheed Martin*, l'intégration de la Hongrie, de la Pologne, de la République tchèque et de la Roumanie à l'espace Atlantique de sécurité signifiait de nouveaux marchés (entre autres pour les F-16)⁴³. En définitive, la position de *Lockheed Martin* se renforce encore au cours des années 2000.

Martin soutenait en fait six *think tanks*. Rick Carp, « [Who Pays for Think Tanks?](#) », *Fairness & Accuracy in Reporting*, 1^{er} juillet 2013.

40. Adam Johnson, « [NYT Reveals Think Tank It's Cited for Years to Be Corrupt Arms Booster](#) », *Common Dreams*, 12 août 2016 ; Lee Fang, « [Emails Show Close Ties Between Heritage Foundation and Lockheed Martin](#) », *The Intercept*, 15 septembre 2015 ; Eli Clifton, « [Far-Right Birther's Secret Funders: Look who's backing Islamophobe Frank Gaffney](#) », *Salon*, 1^{er} octobre 2014.

41. Jim Lobe, « [Pump Up the Pentagon, Hawks Tell Bush](#) », *Foreign Policy in Focus*, 28 janvier 2003.

42. John J. Dowdy, « *Winners and Losers in the Arms Industry Downturn* », *Foreign Policy*, n° 107, été 1997, p. 99.

43. William Hartung, *Prophets of War. Op. cit.*, p. 193-197.

Entre 2000 et 2003, la valeur des contrats signés entre les autorités américaines et la société passe de 14,7 à 21,9 milliards de dollars⁴⁴.

Pork barrel à l'international

Nous en arrivons au F-35 *Joint Strike Fighter*. Il faut tout d'abord noter que la problématique du F-35 n'est pas sans lien avec l'histoire d'un autre appareil de combat de *Lockheed Martin* dont la conception remonte à la fin de la Guerre froide : le F-22A Raptor⁴⁵. Il était prévu que l'*US Air Force* acquière 880 de ces appareils pour un total d'environ 40 milliards de dollars. Vu les importantes augmentations du prix, les décideurs politiques décidèrent de limiter la production à 188 de ces avions pour un coût total de 77,392 milliards de dollars⁴⁶. Afin de compenser les pertes résultant de cette réduction de commande du F-22A, il devenait d'autant plus important pour *Lockheed Martin* de vendre un maximum de *Joint Strike Fighter*.

Ce dernier devait être un appareil relativement bon-marché destiné à être produit en grande quantité, non seulement pour les forces armées américaines mais également pour le compte d'autres États. Tout d'abord aux États-Unis, l'*US Air Force*, l'*US Navy* et le Corps des Marines sont censés acheter environ 2 400 exemplaires du F-35 (dans des versions différentes). Au niveau international ensuite, *Lockheed Martin* a mis en place un système d'intéressement basé sur des partenariats. Son message était que les partenaires intégraient le plus grand projet d'avion de tous les temps. L'accord donnait la priorité à ces mêmes partenaires pour l'acquisition du « chasseur du futur ». Il stipulait aussi que des composantes de l'appareil seraient produites au sein des États partenaires. Plus encore, il précisait que le niveau des retombées serait proportionnel à l'importance des investissements par les partenaires⁴⁷. Selon les défenseurs du programme, les coûts devaient être

44. William Hartung et Michelle Ciarrocca, *Ties that Bind: Arms Industry Influence in the Bush Administration and Beyond*, A World Policy Institute Special Report, octobre 2004.

45. William Hartung, *Prophets of War*. *Op. cit.*, p. 1-30 ; Jeffrey St. Clair, *Grand Theft Pentagon*. *Op. cit.*, p. 209-215.

46. Government Accounting Office, *Defense Acquisitions: Assessments of Selected Weapon Programs*, GAO-11-233SP, 29 mars 2011, p. 140.

47. On parle de participants (*associate partners*) de *level 1* (la Grande-Bretagne), de *level 2* (Italie, Pays-Bas) et *level 3* (Australie, Canada, Danemark et Turquie). La Grande-Bretagne investit deux milliards de dollars et les Pays-Bas 800 millions. Les partenaires de niveau 3 auraient investi entre 125 et 175 millions de dollars. Une information plus récente évoque cependant une somme de 311 millions USD investis par le Canada. Christ Kelp, *Dossier JSF. Joint Strike Fighter, het megaproject, de politiek, de aankop*, Amsterdam, Boom uitgevers Amsterdam, 2014, p. 27 ; Geordon Omand, « [F-35 stealth fighters make Canadian debut at](#)

limités du fait du grand nombre d'avions qui allaient être vendus aux forces armées américaines et à l'étranger. En conclusion, le statut de partenaire était présenté comme avantageux en termes budgétaire, industriel et technologique, politique et, évidemment, militaire. Néanmoins, le statut de partenaire impliquait le paiement d'un « ticket » d'entrée élevé dans la phase (non productive) de R&D. Ce paiement constituait un engagement ferme envers un programme dont l'essentiel du pilotage était assuré par les seuls États-Unis.

Du fait de difficultés liées aux exigences techniques multiples du Pentagone (qui voulait donc un appareil qui réponde à la fois aux exigences de l'*US Air Force*, de l'*US Navy* et de l'*US Marine Corps*) et à des impératifs découlant d'un travail en consortium, les coûts estimés de l'avion augmentèrent rapidement. Le prix unitaire de l'appareil passera ainsi de 50 à 112 millions de dollars l'unité⁴⁸. Plus encore, en dépit de ces augmentations, le F-35 est également régulièrement mis en cause pour divers problèmes de conceptions. En 2011, le *Senate Armed Services Committee* a même quasiment voté l'arrêt du programme (à une voix près). Selon l'un des responsables du Pentagone, ces difficultés proviendraient en définitive de la trop grande disponibilité des budgets militaires dans le contexte de la guerre contre le terrorisme. Selon lui, la façon la plus facile de solutionner les problèmes techniques lors de la conception avait été de dépenser toujours plus d'argent⁴⁹. Précisons que le fonctionnaire en question, Ashton Carter, est entre-temps devenu Secrétaire à la Défense.

Malgré cela, le F-35 peut toujours compter sur le soutien d'une coalition d'acteurs unis par un mélange d'intérêts et de relations de dépendance. L'intérêt de *Lockheed Martin* est évident. Il consiste à produire et écouler un maximum d'appareils. Les forces armées américaines, après avoir longuement investi dans le F-35, ont également intérêt à ce que l'appareil soit complètement opérationnel aussi vite que possible. Elles ont également intérêt à ce qu'il s'exporte afin de réduire son coût unitaire. Les membres du Congrès élus dans les circonscriptions qui bénéficient des retombées de la production du F-35 ont également intérêt à soutenir l'appareil⁵⁰.

[B.C. air show](#) », CTV News, 11 août 2016. Christ Kelp est par ailleurs critique quant au niveau des retombées pour les Pays-Bas. Pour information, notons que la Belgique était restée à l'écart de ce système de partenariat.

48. D'aucuns s'interrogent aussi sur les futurs coûts liés à l'entretien de l'appareil.

49. William Hartung, *Prophets of War*. *Op. cit.*, p. 257.

50. Robert M. Gates, *Duty. Memoirs of a Secretary of War*, Londres, WH Allen, p. 458.

Les autres États qui, comme les Pays-Bas ou la Norvège, se sont engagés dans le projet ont également intérêt à ce que l'appareil devienne totalement opérationnel et se vende en nombre⁵¹. D'une part, cela devrait contribuer à faire baisser les coûts à l'achat de l'appareil. D'autre part, cela devrait aussi permettre aux industries nationales de recevoir des contrats de la part de *Lockheed Martin*. Finalement, la dynamique qui s'est mise en place relève en quelque sorte de la pyramide. Ou, pour le dire encore autrement, *Lockheed Martin* est parvenu à transposer la logique du *pork barrel* au niveau transnational à travers le programme F-35.

Notons ensuite que la relation de dépendance entre le Pentagone et *Lockheed Martin* semble avoir déclenché une course qualitative aux armements dans le domaine des chasseurs-bombardiers. Rappelons qu'il n'y a pas si longtemps, c'est-à-dire au cours des années 2000, *Lockheed Martin* a vendu pour plusieurs milliards de dollars de chasseurs-bombardiers F-16 au Chili, au Maroc, au Pakistan, à la Pologne ou encore à la Turquie⁵². Aujourd'hui, elle tente de maintenir la production des chasseurs-bombardiers F-16. Il est par exemple question d'installer une ligne de production en Inde, un État qui désire acquérir de nouveaux appareils de ce type⁵³. Il faut donc en conclure que les F-16 ne sont pas obsolètes aux yeux de *Lockheed Martin*. Plus encore, cela ne signifie-t-il pas que Lockheed Martin contribue de fait à éroder la suprématie aérienne des actuels possesseurs de F-16 au sein de l'OTAN, ce qui devrait les encourager à acheter des appareils technologiquement plus développés et plus coûteux (et produits par *Lockheed Martin*) ?

51. Le gouvernement libéral canadien de Justin Trudeau a cherché à prendre ses distances par rapport à la décision du parti conservateur d'investir dans le projet *Joint Strike Fighter* et d'acquérir l'avion. Durant l'été 2016, *Lockheed Martin* a exercé de fortes pressions sur le gouvernement Trudeau pour lui rappeler ses obligations contractuelles dans le dossier du F-35. Steven Chase, « [Canada to stay in program of F-35 jet buyers despite pledge to withdraw](#) », *Global and Mail*, 24 février 2016.

52. William Hartung, *Prophets of War*. *Op. cit.*, p. 230-232.

53. Nc Bipindra et Iain Marlow, « [India Could Become Next Hub for F-16 Jets in a Blow to Pakistan](#) », *Bloomberg*, 23 août 2016. Notons qu'il existe aussi un marché du F-16 de « seconde main ». La Belgique a par exemple revendu une partie de ses F-16 à la Jordanie en 2009. La Jordanie, quant à elle, a revendu une partie de sa propre flotte de F-16 au Pakistan (12 appareils en 2014). Même si ces ventes se déroulent avec l'aval des États-Unis, elles posent aussi la question de la prolifération des équipements militaires, y compris dans les régions peu stables. « [La Jordanie prend livraison de huit F-16 vendus par la Belgique](#) », 7 sur 7, 20 mars 2009 ; Newspaper's Staff Reporter, « [Pakistan may buy used F-16 jets from Jordan](#) », *Dawn*, 14 juin 2016.

Conclusion

Le développement et la production du F-35 *Joint Strike Fighter* ne résulte pas d'une cause unique. L'existence d'une menace extérieure, l'évolution des technologies militaires ou l'intérêt commercial de *Lockheed Martin* ne peuvent, pris individuellement, rendre compte de manière satisfaisante de l'émergence de ce programme. Le développement de l'appareil résulte principalement d'une alliance de fait entre des acteurs militaires, politiques et industriels défendant des intérêts qui leurs sont propres. De concert, ils forment un mésosystème qui repose sur une relation de dépendance mutuelle entre le Pentagone et Lockheed Martin (et qui s'est développé avec la bénédiction de nombreux décideurs politiques). Ce mésosystème s'est entre autres nourri de l'accaparement des deniers publics. Il joue par ailleurs un rôle dans la prolifération des technologies militaires (y compris dans des régions considérées comme politiquement instables) et dans la production de discours sécuritaires qui célèbrent la puissance militaire. Ajoutons également que cette relation de dépendance mutuelle entre le Pentagone et *Lockheed Martin* contribue à rendre obsolète, pour une partie des États du monde à tout le moins, une génération d'appareils militaires : celle des F-16. En définitive, si la Belgique décidait d'acheter des F-35, elle participerait à l'épanouissement du système décrit dans cette note.

L'auteur

Christophe Wasinski est membre du centre Recherche et Enseignement en Politique Internationale (REPI) de l'ULB et chercheur associé au GRIP. Il enseigne à l'Université libre de Bruxelles et à l'UPMF de Grenoble. Ses recherches portent sur les questions de sécurité internationale.