

ARMÉE ET INDUSTRIE DE DÉFENSE : COUSINAGE NÉCESSAIRE ET LIAISONS INCESTUEUSES

Jean Joana

Le Seuil | « Pouvoirs »

2008/2 n° 125 | pages 43 à 54

ISSN 0152-0768

ISBN 9782020948678

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-pouvoirs-2008-2-page-43.htm>

Pour citer cet article :

Jean Joana, « Armée et industrie de défense : cousinage nécessaire et liaisons incestueuses », *Pouvoirs* 2008/2 (n° 125), p. 43-54.

DOI 10.3917/pouv.125.0043

Distribution électronique Cairn.info pour Le Seuil.

© Le Seuil. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

ARMÉE ET INDUSTRIE DE DÉFENSE : COUSINAGE NÉCESSAIRE ET LIAISONS INCESTUEUSES

Dans les années 1930, le sociologue allemand Hans Speier notait que le xx^e siècle avait accouché d'une « industrialisation du warfare »¹, caractérisée par une interdépendance inédite entre forces productives et forces armées. Il y voyait un des facteurs de l'essor du militarisme au sein des sociétés contemporaines. Depuis, les proximités établies entre armée et industrie de défense n'ont cessé de susciter des craintes. Au lendemain du second conflit mondial, aux États-Unis, ce sont les menaces pour le fonctionnement de la démocratie représentées par la formation d'un complexe militaro-industriel sans précédent dans l'histoire américaine qui retiennent l'attention. Les connivences existant entre chefs militaires, industriels et politiques, entretenues par leur proximité sociale, mais aussi par la circulation qui existe entre les sommets de l'armée, de l'économie et de la politique, font craindre pour la rationalité et l'indépendance des choix faits dans le cadre des politiques d'armement, mais aussi de défense ou étrangère. On prête ainsi aux militaires et aux industriels des manières de voir et des intérêts communs, mais également une influence indue sur les décisions qui sont prises au niveau politique. La France n'a pas échappé à ces inquiétudes. Dès le premier conflit mondial, on attribue une part de responsabilité dans son déclenchement aux militaires et aux « marchands de canons ». Mais c'est surtout à partir de la V^e République que ces critiques vont prendre une dimension supplémentaire. Les efforts

1. Hans Speier, « Class Structure and Total War », *American Sociological Review*, vol. 4, n°3, juin 1939, p. 370-380.

consentis par les premiers gouvernements du général de Gaulle pour doter la France d'une indépendance militaire et technologique conduisent en effet à la constitution d'un complexe militaro-industriel d'importance inédite. Ici comme ailleurs, militaires et industriels sont soupçonnés d'entretenir des relations coupables, aux dépens des autorités politiques, mais aussi de l'intérêt de l'ensemble de la nation.

44 La proximité établie entre militaires et industriels de la défense suscite donc des inquiétudes anciennes et assez universellement partagées par l'ensemble des sociétés contemporaines. Elles s'appuient sur un constat: le nécessaire rapprochement entre armées et entreprises pour définir les caractéristiques des armements nécessaires à la défense d'une société peut conduire à des effets pervers, mettant en péril, sous une autre forme, les intérêts de cette même société. L'expansion qu'ont connue à la fois les appareils militaires et les structures industrielles impliqués dans la production d'armement d'un certain nombre de pays occidentaux au cours de la seconde moitié du xx^e siècle n'ont fait qu'accentuer les craintes sur ce plan. Sans nier que ces proximités puissent conduire à des aberrations, voire à des remises en cause ponctuelles du bon fonctionnement des systèmes démocratiques, il apparaît pour autant difficile d'y voir un fait politique majeur. De nombreux travaux ont souligné, aux États-Unis comme en France, que si le complexe militaro-industriel constitue une réalité économique, voire sociale, du fait de l'ampleur des sommes qu'il mobilise et du nombre de personnes qu'il emploie, il ne constitue guère une réalité sur le plan politique. L'hétérogénéité de vue et d'intérêts des acteurs qui le composent, l'influence très variable qu'ils exercent selon la nature des décisions à prendre n'en font pas une menace crédible pour le bon fonctionnement des sociétés démocratiques. Mais surtout, cette influence, lorsqu'elle est avérée, n'apparaît guère différente de celles qu'exercent les autres groupes de pression sur les choix faits par les politiques².

Pour autant, les rapports entre militaires et industriels constituent une réalité dont il convient de rendre compte pour mieux en apprécier les effets sur la mise en forme des politiques de défense et de la politique d'armement. Dans le cas de la France, ces rapports se posent d'abord de manière particulière dans la mesure où ils sont régulés par une structure administrative propre, la Délégation générale pour l'armement (DGA). Comprendre les liens qui unissent militaires et indus-

2. Samy Cohen, *La Défaite des généraux. Armée et pouvoir politique sous la V^e République*, Fayard, 1994.

triels de la défense dans notre pays suppose donc d'abord que l'on s'arrête sur le rôle assumé par la DGA. Par ailleurs, on verra que ces rapports, loin de se résumer à une stricte complicité entre les uns et les autres oscillent plutôt entre la connivence et le rapport de force. Enfin, ces rapports sont à l'heure actuelle soumis à un certain nombre de contraintes inédites qui tiennent à la relative perte d'autonomie du secteur de l'armement dans notre pays, celui-ci se voyant imposer des dynamiques dont les enjeux excèdent largement le seul cadre des politiques d'équipements militaires.

ARMÉES ET INDUSTRIES DE LA DÉFENSE :
DES RAPPORTS ADMINISTRÉS

La Délégation générale pour l'armement constitue la clé du « modèle français » de régulation de l'industrie de défense³. Conçue comme une agence technico-scientifique et administrative chargée de faire l'interface entre les industriels et les armées, elle est progressivement sortie de son rôle et a acquis une véritable autonomie à l'égard des autres acteurs du secteur de l'armement.

45

Lorsque la DGA est mise en place en 1961, d'abord sous le nom de Délégation ministérielle pour l'armement, elle est le fruit d'un volontarisme politique fort. Elle est en effet conçue comme l'outil privilégié d'une reconstitution de l'industrie de défense française et de l'indépendance technologique et militaire du pays qui doit notamment lui permettre de se doter d'une force de frappe nucléaire. Dans cette perspective, elle vient supplanter les trois directions techniques dont la vocation était d'assurer l'approvisionnement en matériel de leurs armées respectives. À l'origine, la mission de la DMA, puis de la DGA est de faire l'interface entre les armées et les industriels de la défense, en participant à la définition des besoins et à l'acquisition des matériels. Mais son rôle va bien au-delà. D'une part parce qu'une partie de sa raison d'être réside dans le développement de l'arme nucléaire, dont elle assure la direction en collaboration avec le Centre de l'énergie atomique (CEA). Ensuite parce qu'elle a également pour mission de favoriser la reconstitution d'une industrie française de l'armement, capable de répondre à l'ensemble des besoins des forces armées. Cette situation contribue à brouiller les frontières existant

3. Didier Danet, « La production d'armement : éléments d'économie institutionnelle », *Revue française d'économie*, vol. XII, n° 3, été 1997, p. 123.

entre le ministère de la Défense, dont dépend la DGA, et les industriels du secteur. En effet, c'est sous son impulsion que l'industrie de défense connaît un processus de concentration et de spécialisation au cours des années 1960 et 1970, autour de quelques champions nationaux. Les rapports de la DGA avec ces industriels sont d'autant plus originaux que ceux dont elle soutient le développement disposent de structures et de statuts très différents : établissements d'État comme le GIAT créé en 1971 ou les Arsenaux de la direction des constructions navales, entreprises publiques dans lesquelles l'État détient une part de capital plus ou moins importante, comme Thompson TSE, ou sociétés privées, comme Dassault Aviation ou Matra.

46 La DGA dispose donc d'un statut ambivalent au cœur du secteur de l'armement, qui en fait l'originalité. Une première de ses spécificités réside dans sa situation de « juge et partie » vis-à-vis des programmes d'armement. À partir des années 1970, en effet, une dissociation de plus en plus nette s'opère entre ce que l'on appelle la mission « industrielle » et la mission « étatique » de la DGA. Dans le cadre de la première, la DGA chapeaute les différentes directions techniques de l'armement terrestre et des constructions navales, qui produisent selon une logique d'arsenal les matériels dont les armées ont besoin. Cette fonction industrielle est celle qui mobilise le plus d'effectif au sein de la DGA, notamment du fait du nombre d'ouvriers d'État travaillant dans ces différents établissements. La DGA étatique, pour sa part, à un rôle de soutien à la recherche et au développement. Elle met en œuvre une politique de grands programmes ou de « colbertisme militech »⁴, insistant sur l'excellence technologique de l'armement français. Dans les deux cas, la capacité de la DGA à répondre avec justesse aux besoins exprimés par les armées est soumise à des contraintes. Il est rare que la DGA achète des matériels conçus et produits en dehors de son intervention et cela influe sur ses rapports avec les armées. Dès les années 1960, les états-majors déplorent que leurs besoins en équipements à court terme soient sacrifiés à des considérations de politique industrielle ou de développement technologique. C'est le cas lorsque la préférence est donnée à des matériels français au nom du nécessaire soutien à apporter à l'industriel, public ou privé, qui en a assuré la mise au point, mais aussi lorsque des efforts colossaux sont consentis pour le développement de technologies

4. Élie Cohen, *La Tentation hexagonale. La souveraineté à l'épreuve de la mondialisation*, Fayard, 1996, p. 385.

(nucléaire, spatiale, de communication) dont les armées ne voient pas l'intérêt immédiat.

Aux critiques traditionnelles de la DGA venues des états-majors se sont progressivement substituées des mises en cause qui dénoncent son rôle excessif dans la définition de la politique d'armement, voire de la politique de défense de la France. Celles-ci reposent notamment sur l'influence qui est prêtée au corps des ingénieurs de l'armement, créé en 1967 par la fusion des différents corps d'ingénieurs militaires jusque-là rattachés à chacune des armées. L'essaimage de ces ingénieurs à des postes relevant plus de l'administration que de la technique, à la tête de la DGA, mais aussi au sein des cabinets ministériels ou dans les instances de direction des entreprises, publiques ou privées, du secteur de l'armement, voire au-delà, fait apparaître la DGA comme le pivot du complexe militaro-industriel français. À partir du moment où, à la fin des années 1980, l'industrie d'armement française entre en crise, du fait des difficultés d'exportation de ses équipements et des ressources plus réduites dont dispose le ministère de la Défense, les ingénieurs de l'armement vont devenir les boucs émissaires des dysfonctionnements du secteur et des abus qui sont attribués à la DGA. Plus qu'une connivence entre militaires et industriels, c'est le rôle que tiennent ces ingénieurs dans la formulation des choix qui mérite d'être retenu. Ils ont ainsi joué un rôle clé dans le développement jusqu'à leur terme de programmes d'armement apparemment condamnés par le contexte stratégique de la fin de la guerre froide. C'est le cas du char Leclerc, qu'ils présentent comme le « meilleur char du monde » et dont l'arrêt du programme apparaît impossible au nom de l'excellence technologique qu'il incarne, alors même que les hordes de blindés du pacte de Varsovie qu'il était censé combattre ne constituent plus une menace pesant sur la France⁵.

47

La place qu'occupe la DGA au sein du secteur de l'armement influe fortement sur la nature des rapports entretenus entre militaires et industriels de l'armement. Au-delà des proximités qu'ils peuvent entretenir, le poids des ingénieurs dans les choix publics contribue à donner son originalité au « complexe militaro-industriel à la française ».

5. William Genieys et Laura Michel, « Le Leclerc ou l'invention du meilleur char du monde », dans William Genieys (dir.), *Le Choix des armes. Théories, acteurs et politiques*, Éditions du CNRS, 2004, p. 83.

ARMÉES ET INDUSTRIE DE DÉFENSE :
ENTRE CONNIVENCE ET RAPPORTS DE FORCE

La médiation qu'assume la DGA n'empêche pas cependant que des problèmes puissent naître des rapports entre militaires et industriels. Pourtant, ces problèmes sont loin de se résumer à l'éventuelle connivence qui pourrait s'établir entre les uns et les autres. Même si des proximités s'instaurent et sont entretenues, elles n'excluent pas par ailleurs des rapports de force qui limitent l'influence qu'on peut leur prêter.

48

Une première critique que l'on peut faire des rapports établis entre militaires et industriels est d'ordre général. Elle concerne la capacité de ces derniers à satisfaire les besoins réels des armées. La pratique consistant, dans le cadre d'un programme d'armement, à faire travailler ensemble des militaires et des industriels repose sur l'idée que c'est le meilleur moyen pour produire des matériels adaptés à la menace à laquelle ils devront faire face. Un tel a priori tend fortement à négliger le poids des traditions ou des cultures institutionnelles propres aux forces armées. Dans le cas de la France, les errements auxquels a donné lieu l'introduction de technologies guerrières inédites, comme les blindés ou l'aviation lors du premier conflit mondial en est une première preuve. Au cours des années 1920 et 1930, l'enjeu que représente la reconnaissance de l'aviation comme armée à part entière a ainsi eu une incidence sur les caractéristiques des avions produits au cours de cette période, qui se révéleront largement inadaptés à la menace à laquelle ils ont eu à faire face quelques années plus tard lors du déclenchement de la guerre avec l'Allemagne. À l'inverse, Terry Mc Naugher a montré comment, aux États-Unis, le fusil M16, produit sans concertation particulière avec les structures d'acquisition des armées, s'était heurté à des résistances lors de son introduction, du fait de ses spécifications qui, si elles étaient adaptées aux conditions de la guerre moderne, heurtaient les représentations que les militaires américains se faisaient de ce que devait être l'arme d'un bon fantassin⁶.

La satisfaction des besoins des armées est d'autant plus problématique qu'elle n'est pas forcément le déterminant majeur conduisant à la définition des spécifications des armements. Bien au contraire, les contraintes particulières qui pèsent sur les militaires et sur les indus-

6. Terry L. Mc Naugher, *M16 Controversies. Military Organizations and Weapons Acquisition*, New York, Praeger, 1984.

triels semblent plutôt les condamner à ne pas s'entendre. À propos des États-Unis, Mary Kaldor a montré comment la course en avant technologique des structures en recherche et développement, à laquelle étaient condamnés les industriels pour maintenir leur position sur le marché américain, les avait conduits à produire des armements de moins en moins adaptés aux souhaits de leurs clients, au premier rang desquels les forces armées américaines. Elle explique notamment que cette course en avant avait débouché sur la constitution d'un « arsenal baroque », dont la sophistication, sans rapport avec les besoins opérationnels des armées, était en partie à l'origine de l'échec enregistré lors du conflit vietnamien⁷. La régulation administrative du marché de l'armement en France, par l'intermédiaire de la DGA, a certainement contribué à diminuer ce type de risques. Mais elle ne suffit pas à résorber les conflits d'intérêts qui peuvent opposer militaires et industriels : le souci de préserver les capacités de production de l'outil industriel national, ou de ménager les perspectives d'exportation de tel ou tel fabricant, a souvent conduit à la constitution « d'arsenaux baroques » d'un autre genre. Les exemples abondent de matériels dont les armées ont été amenées à s'équiper malgré elles, alors qu'un achat « sur étagère » d'un équipement produit à l'étranger aurait suffi à satisfaire leurs attentes : c'est le cas du mirage F1 et du véhicule blindé Sugaie dans les années 1970 ou plus récemment de la version marine du Rafale auquel l'état-major aurait préféré des F18 américains.

49

La communauté d'intérêts entre militaires et industriels que l'on postule trop facilement ne va donc pas forcément de soi dès lors que se pose la question des choix à faire en matière d'équipements militaires. En revanche, s'il est un point sur lequel militaires et industriels se rejoignent plus facilement, c'est le maintien du niveau des dépenses militaires et notamment des dépenses d'équipement. En témoigne le *statu quo* qui a caractérisé la politique d'armement française au lendemain de la chute du mur de Berlin. Alors que, dans les autres pays occidentaux, des réductions strictes des dépenses militaires étaient pratiquées dès la fin des années 1980, la France s'est distinguée par une volonté affichée de maintenir ses efforts en la matière. Ce choix résulte de la manière très particulière dont le nouveau contexte international a été appréhendé. Le débat autour des « dividendes de la paix » qui passionnait alors les classes politiques et les opinions publiques des autres démocraties occidentales a été largement escamoté

7. Mary Kaldor, *The Baroque Arsenal*, Londres, A. Deutsch, 1982.

dans notre pays par un contre-argumentaire développé par les représentants de l'institution militaire et de l'industrie d'armement⁸. Il mettait l'accent sur l'incertitude et l'instabilité qui caractérisaient la nouvelle situation internationale et sur la nécessité de ne pas « baisser la garde ». De 1990 à 1995, les ministres de la Défense successifs ont ainsi affiché la volonté de maintenir des dépenses militaires à un niveau élevé, volonté rendue en partie illusoire dans les faits par la pression croissante qui s'exerçait alors sur le budget de la défense.

50 La plupart du temps, pourtant, ces complicités entre militaires et industriels se font très largement avec l'assentiment des politiques et ne constituent guère une remise en cause de leur autorité. Les échecs répétés qu'ont connus les expériences de coopération internationale en matière de production d'armement en témoignent. Les hausses de coûts et de délais qui ont caractérisé la plupart de ces programmes depuis les années 1960 ont souvent été imputées à l'égoïsme des armées nationales, multipliant des versions du même équipement en fonction des missions qu'elles voulaient leur voir remplir, et aux calculs des industriels soucieux d'imposer les équipements dont ils avaient assuré la mise au point (Eurofighter, Hélicoptère Tigre...). Dans tous les cas, cependant, ces dérives ont eu l'assentiment des gouvernements nationaux, avant tout préoccupés par les retombées économiques qu'ils pourraient retirer de la mise en production du programme. Du fait de l'outil de défense autonome qu'elle a développé à partir des années 1960, et des savoir-faire technologique et industriel dont elle dispose, la France est souvent apparue en position de force dans ces marchandages. Si les industriels nationaux en ont souvent profité, ces marchandages se sont traduits pour les militaires par des retards dans les délais de livraisons et des surcoûts de production qui sont à l'origine d'une relecture très critique de ces pratiques à partir des années 1990.

La proximité entre militaires et industriels ne va donc pas de soi, tant leurs intérêts peuvent être divergents. Même lorsqu'elle existe, elle n'est ni une garantie d'efficacité pour les programmes qui seront élaborés, ni forcément une menace pour l'autorité des politiques, avec l'assentiment desquels ces rapprochements ont lieu. Au regard de ces constats généraux, les années 1990 apparaissent comme un moment fort de recomposition des rapports entre armées et industries de défense dans notre pays.

8. Louis Gautier, *Mitterrand et son armée*, Grasset, 1999, p. 130.

ARMÉES ET INDUSTRIE DE DÉFENSE :
NOUVEAUX ENJEUX

Les années 1990 ont ouvert une étape de profonde recomposition du secteur de l'armement et plus particulièrement des rapports qu'entretiennent industriels et militaires. Du fait de la place que la DGA occupe au cœur de ce secteur, les réformes qu'elle a subies à partir de 1996 en sont un premier facteur. De manière plus générale, les initiatives prises en vue de constituer une Europe de la défense et de l'armement ont elles aussi contribué à mettre en place des dynamiques nouvelles. Ces différents processus se traduisent tous par un renforcement du rôle de coordination assumé par la DGA au sein du secteur de l'armement, qui tend à affaiblir la position détenue par les armées, mais aussi par les industriels nationaux.

51

Ce renforcement du positionnement de la DGA apparaît d'autant plus paradoxal qu'il est initié par un nouveau Délégué général pour l'armement nommé par Jacques Chirac, Jean-Yves Helmer, qui vient du secteur privé et n'appartient pas au corps des ingénieurs de l'armement. Sa réforme a influé à plus d'un titre sur l'agencement des rapports entre militaires et industriels de l'armement⁹. D'abord parce qu'elle repose sur la mise en place d'une « organisation matricielle » qui substitue des directions transversales aux trois grandes directions techniques de milieux (terre, air, mer), autour desquelles se structurait la DGA depuis ses origines. Les directions de milieux, héritages de l'époque où chaque armée disposait de ses propres structures d'acquisition, contribuaient en effet fortement à reproduire au sein même de la DGA les rivalités qui existaient entre les différents états-majors¹⁰. C'est au contraire une plus grande cohérence et un plus grand contrôle par la direction de la Délégation des choix faits en matière d'équipement qui sont recherchés. Pour ce qui est de la définition des besoins, la mise en œuvre d'une « approche capacitaire » témoigne aussi d'une volonté de mise à distance des acteurs, militaires ou industriels, qui y étaient traditionnellement associés. Cette approche capacitaire vise à anticiper sur les missions que les forces armées, confrontées à

9. Jean-Yves Helmer, « La DGA : évolutions et perspectives », *Défense nationale*, vol. 10, 1999, p. 57.

10. La DGA a été réformée à nouveau en 2004 sans que le principe de cette organisation matricielle soit remis en cause.

des menaces plus diffuses que dans le contexte de la guerre froide, auront à assumer dans le futur. Il ne s'agit plus de trouver un armement susceptible de contrer celui d'un adversaire clairement identifié, mais plutôt d'envisager les moyens techniques nécessaires à la réalisation d'un certain nombre d'objectifs, quelles que soient leur nature et l'armée susceptible de les mettre en œuvre. La direction des systèmes de force et de la prospective qui a la charge de ce travail de préparation des programmes est ainsi divisée en systèmes de force interarmées, définis par l'EMA et au sein desquels des ingénieurs et des officiers de cohérence opérationnelle tentent d'anticiper les besoins. De manière générale, c'est ainsi l'état-major des armées qui est devenu le principal interlocuteur de la DGA dans la définition des besoins militaires. Sa réforme, en 2005, en faisant du chef de l'EMA le responsable unique de la cohérence capacitaire des armées, a d'ailleurs accentué cette interarmisation des activités de prospective en matière d'armement.

Cette revalorisation du rôle des ingénieurs de l'armement ne s'est pourtant pas faite sans certaines contreparties. Le premier objectif de Jean-Yves Helmer était de réduire de 30 % les coûts de productions des programmes d'armement. Pour ce faire, il s'est appliqué à introduire de nouvelles pratiques dans la conduite de ces programmes. Au sein de chacun, les spécialistes techniques se sont vus adjoindre des managers, chargés de veiller aux aspects juridiques et financiers de son agencement. De manière générale, cette réforme s'est donc traduite par une certaine relativisation de la culture d'excellence technologique qui caractérisait jusque-là la DGA, pour faire une place à des savoir-faire plus gestionnaires ou commerciaux. Le souci d'emprunter au secteur privé certaines de ses recettes de gestion, voire d'introduire une « approche commerciale » de l'acquisition des armements permettant la mise en concurrence des différents équipements susceptibles de satisfaire aux demandes des forces armées, a aussi contribué à modifier les rapports de la DGA avec ses partenaires industriels. Cela s'est vérifié en ce qui concerne l'organisation mais aussi le financement des séquences allant des activités de recherche et développement jusqu'à la mise en production et la commande des matériels.

Les initiatives prises au même moment en faveur de la constitution d'une Europe de la défense, notamment de l'armement, ont conforté ces dynamiques au plan national. La trajectoire suivie par le programme européen d'avion de transport militaire A400M est un exemple clair de

la manière dont dynamiques européennes et nationales se sont entremêlées à mesure que le projet prenait forme¹¹. Le soutien sans faille que la DGA lui a apporté à partir de 1996-1997, à un moment où les autorités politiques françaises apparaissaient plus réticentes, tient très largement au fait que les principes de gestion sur lesquels il reposait coïncidaient avec ceux que la nouvelle direction souhaitait introduire au sein du secteur de l'armement national. La définition d'une « approche commerciale » pour acheter les avions, l'affirmation de la liberté de choix de ses sous-traitants pour l'industriel maître d'œuvre, la remise en cause du principe du « juste retour » – selon lequel chaque pays revendiquait une somme de travail pour ses industriels proportionnelle au montant de ses commandes – sont autant de principes que la nouvelle direction de la DGA souhaitait introduire dans ses rapports avec les industriels français. Certes, tous les équilibres du marché de l'armement n'ont pas pour autant été bouleversés : le conflit qui a opposé la DGA à la SNECMA pour le choix des moteurs du futur avion, qui s'est traduit par un arrangement avec le motoriste français, montrent les limites de ce volontarisme. L'ensemble de ces innovations témoignent cependant du rôle majeur que conserve la DGA dans la définition des rapports entre les différents protagonistes du secteur de l'armement et en premier lieu les militaires et les industriels.

53

L'ampleur prise par les industries de défense et les appareils militaires dans la plupart des sociétés contemporaines pose avec une acuité particulière la question des rapports qu'ils entretiennent et de leurs répercussions pour le fonctionnement des sociétés et du système politique. Dans le cas de la France, ce cousinage entre industriels et militaires a très largement été arbitré, depuis les années 1960, par la Délégation générale pour l'armement. Si l'interface qu'elle assume entre les uns et les autres n'est pas sans poser de problème, elle a néanmoins contribué à en limiter les abus. Plus qu'une interface, la DGA a contribué à façonner les différents protagonistes de ces secteurs, et tout particulièrement les industriels. Les réformes qu'elle a connues à partir des années 1990 sont très largement allées dans le sens d'une reprise de contrôle accrue du secteur de l'armement. Même si elle n'a pas bouleversé les équilibres existant entre les différents protagonistes des politiques d'armement, elle a contribué à une interarmisation de la

11. Jean Joana et Andy Smith, « Changing French Military Procurement Policy: The State, Industry and "Europe" in the Case of the A-400M », *West European Politics*, vol. 29, n°1, janvier 2006, p. 70-89.

formulation des besoins militaires et à une ouverture plus grande des industriels à des logiques commerciales dont toute la portée reste encore à apprécier.

R É S U M É

La compréhension des rapports entre armées et industrie de défense, qui est une interrogation commune à beaucoup des sociétés contemporaines, passe dans le cas de la France par la prise en compte du rôle assumé par la Délégation générale pour l'armement. Même si on retrouve dans notre pays certaines des logiques qui caractérisent ces rapports dans d'autres contextes, la DGA, aujourd'hui comme dans les années 1960, apparaît comme un agent déterminant des équilibres entre les différents protagonistes des politiques d'armement.