

I) Thématique générale et positionnement disciplinaire

1) Sciences sociales et questions de défense

A l'exception notable de la science politique des relations internationales où l'analyse des politiques de défense constitue une thématique de recherche à part entière, l'étude des questions ayant trait à la chose militaire n'a traditionnellement soulevé qu'un intérêt limité de la part de la communauté scientifique dans les différentes disciplines des sciences de la société. Les causes de cette situation sont connues : « comme l'a très justement fait remarquer Anthony Giddens dans *La Constitution de la Société*, les sciences sociales, sans doute en raison du contexte de progrès dans lequel elles ont pris naissance, ont toujours eu du mal à penser le conflit et l'inimitié ».¹ Fondamentalement, cette situation « trouve son origine dans l'idée que les sciences sociales doivent contribuer à une vie sociale pacifiée. Ce parti pris respectable se réduit malheureusement sur le plan scientifique à l'affirmation non démontrée que le commerce et le développement des échanges sont la voie naturelle de la civilisation et le moyen d'en finir avec les guerres ».²

La faible quantité de travaux académiques consacrés à cette thématique est paradoxale compte tenu du caractère récurrent du phénomène de violence politique organisée qui continue de marquer les sociétés humaines. Du point de vue de l'analyse économique, cette situation est d'autant plus surprenante que, dans la plupart des pays de la planète, les dépenses militaires constituent généralement l'un des tous premiers postes budgétaires de l'Etat. L'importance des questions de défense justifie donc pleinement que des recherches approfondies soient menées dans ce domaine, de façon à mieux connaître ses caractéristiques et à mieux comprendre ses logiques de fonctionnement. Dans une perspective historique de moyenne durée, cette volonté de compréhension se fait d'autant plus impérieuse depuis le basculement de la fin des années 1980, d'un système international structuré autour de l'affrontement bipolaire à ce que d'aucuns ont pu qualifier de « nouveau désordre mondial ».³ Or sans extrapoler les caractéristiques d'un système qui était sans doute moins stable et moins

¹ Jean-Paul JOUBERT, « Les transformations de la guerre » dans *La sécurité internationale d'un siècle à l'autre*, Paris, L'Harmattan, 2002, p. 51-72., p. 59

² *Ibid.*, p. 59

³ Tzvetan TODOROV, *Le nouveau désordre mondial*, Paris, Robert Laffont, 2003, 111 p.

lisible qu'on a parfois tendance à le croire *a posteriori*, force est de constater que nous manquons désormais de grilles de lecture pour appréhender les grands enjeux internationaux contemporains. Dans les limites de son format et de son objet d'étude, l'objectif de ce travail est d'y contribuer.

2) Analyse économique des questions de défense

Si l'on fait généralement remonter l'analyse économique des dépenses militaires de l'Etat à la fin du XVIII^{ème} siècle avec *La richesse des nations* d'Adam Smith, c'est surtout dans le contexte de la course aux armements des années 1970 et 1980 que se développe le champ de l'« économie de la défense », qui devient progressivement un sous-ensemble thématique de la discipline au même titre que l'économie des réseaux, des transports, de la santé, etc... Ce qui n'était au départ qu'un programme de recherche dispose désormais des différents supports et vecteurs qui lui permettent de constituer un champ disciplinaire à part entière : ouvrages de référence (manuels *Handbook of Defence Economics*, collection dédiée *Studies in Defence and Peace Economics* chez l'éditeur Routledge), mais aussi revues académiques spécialisées (*Defence and Peace Economics* créée en 1990, *The Economics of Peace and Security Journal* créée en 2006) et association disciplinaire internationale (*Economists for Peace and Security*, créée en 1989).⁴ Plus récemment, un ouvrage en langue française, *Economie de la Défense*, présente une synthèse de ce domaine de recherche et de ses principaux développements.⁵

L'économie de la défense se heurte cependant à une difficulté fondamentale du fait des spécificités de son objet d'étude : le marché de l'armement obéit à une logique essentiellement politique et stratégique dans laquelle les principaux axiomes de la discipline, en particulier le principe de maximisation sous contrainte, ne s'observent que de façon très imparfaite. Il en résulte deux grandes tendances identifiées par Gilles Le Blanc, dont les apports seront précisés dans la revue de littérature théorique du premier chapitre.⁶ Un premier thème de recherche consiste à étendre au domaine de la défense les méthodes et les outils de l'analyse économique et, de ce fait, à se focaliser sur les seules relations économiquement

⁴ Keith HARTLEY et Todd SANDLER (dir.), *Handbook of Defence Economics*, Amsterdam, Elsevier-North Holland, 1995, vol.1, 606 p.

Keith HARTLEY et Todd SANDLER (dir.), *Handbook of Defence Economics. Defence in a Globalized World*, Amsterdam, Elsevier-North Holland, 2007, vol.2, 1258 p.

⁵ Renaud BELLAIS, Martial FOUCAULT et Jean-Michel OUDOT, *Economie de la défense*, Paris, La Découverte, 2014, 125 p.

⁶ Gilles LE BLANC, *Economie industrielle de l'armement: les firmes de programmes en France*, thèse de doctorat en sciences économiques, Ecole des Mines, Paris, 1999, 361 p.

mesurables (étude du lien entre les dépenses militaires et une variable macroéconomique comme la croissance ou l'innovation, étude de contrats d'armement...) Le second thème consiste à s'extraire des enjeux ayant une dimension purement monétaire en utilisant, dans la tradition de l'école du *public choice*, les instruments de l'analyse économique pour l'étude de problèmes stratégiques purs (dissuasion, alliances...) Dans le premier cas, les recherches procèdent donc par soustraction et ne portent que sur quelques aspects de ce que recouvrent les questions de défense. Dans le second cas, elles procèdent par expansion et on peut émettre à leur égard les critiques plus générales formulées à l'encontre de la théorie économique dominante.⁷

Cette situation contribue à expliquer que dans le domaine de la défense, les recherches en économie ne se soient guère imposées en-dehors des départements de sciences économiques des universités ou des colloques spécialisés, et ne constituent qu'un champ de recherche parmi d'autres compte tenu du poids des études en histoire et en science politique dans ce domaine. Pour autant, dans une démarche de rapprochement entre les logiques économiques et politiques, les approches d'économie hétérodoxe se sont très tôt intéressées aux questions de défense. On peut en particulier mentionner les travaux de Thorstein Veblen qui, dès les années 1920, travaille sur le poids des dépenses militaires dans le système capitaliste, et ceux de John Galbraith dans les années 1970 qui s'intéresse à l'organisation industrielle de la production de matériel de guerre.⁸ Terme empruntant à la métaphore religieuse (une « hétérodoxie » constitue au sens strict une « hérésie », c'est-à-dire dans une religion constituée une doctrine qui s'oppose à l'orthodoxie, au dogme), l'hétérodoxie désigne par extension une idée, une opinion ou une pratique qui s'oppose aux idées et aux opinions généralement admises.⁹ L'hétérodoxie est de ce fait inhérente au concept de révolution paradigmatique popularisé par l'historien des sciences Thomas Kuhn, selon qui toute grande théorie est tôt ou tard remise en cause par le passage à un nouveau cadre de pensée scientifique.¹⁰ Au sein des sciences économiques, l'hétérodoxie fait référence à une pluralité de courants et d'approches qui ont pour point commun de contester les principaux postulats

⁷ Jacques SAPIR, *Les trous noirs de la science économique : essais sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*, Paris, Albin Michel, 2000, 336 p.

Jacques GENEUREUX, *Les vraies lois de l'économie*, Paris, Seuil, 2001, 192 p.

Jacques SAPIR, *Les économistes contre la démocratie : pouvoir, mondialisation et démocratie*, Paris, Albin Michel, 2002, 272 p.

⁸ Thorstein VEBLEN, *The Nature of Peace*, Réédition 1997, Piscataway (Etats-Unis), Transaction Publishers, 1919, 367 p.

John K. GALBRAITH, *Le nouvel Etat industriel*, 3e édition (1989), Paris, Gallimard, 1967, 504 p.

⁹ Dictionnaire *Le Larousse* de la langue française.

¹⁰ Thomas KUHN, *La structure des révolutions scientifiques*, 1962 pour la 1ère parution, Paris, Flammarion, 2008, 248 p.

de la théorie économique dominante. Malgré leur grande diversité, les approches d'économie hétérodoxe peuvent être regroupées autour d'un plus petit dénominateur commun : la remise en cause de la notion walrassienne d'équilibre général.¹¹

Tout comme les approches économiques dominantes, ou hétérodoxes, les études hétérodoxes des questions de défense connaissent un regain d'intérêt avec la croissance des dépenses militaires mondiales des années 1970-1980, puis avec la fin de la guerre froide dans les années 1990. C'est donc dans la continuité des travaux récents menés en économie hétérodoxe que s'inscrit ce travail doctoral. Compte tenu des spécificités du champ de l'économie de la défense et, en particulier, du primat des facteurs politiques et stratégiques dans les choix d'équipements militaires, un intérêt particulier y est en effet porté aux apports de la science politique. Aussi, tout en réaffirmant l'ancrage disciplinaire de cette thèse au sein de la théorie économique, je tiens également à situer ce travail dans la continuité de la contribution de Susan Strange dans son article manifeste de 1970 sur la nécessaire synthèse entre l'économie internationale d'une part et la science politique des relations internationales d'autre part.¹² Outre cette ouverture disciplinaire, la rupture de ce travail par rapport à la théorie dominante vient de l'approche retenue, qui met l'accent sur l'étude des phénomènes socio-historiques plutôt que sur une démarche formalisée et anhistorique. Il ne s'agit en aucun cas de contester la validité de certaines approches et théories mais, au contraire, suite aux débats parfois houleux qui continuent de traverser notre discipline, de revendiquer non seulement la légitimité des approches divergentes par rapport à la théorie dominante mais aussi les apports du pluralisme méthodologique à toute démarche scientifique.¹³

II) Objet d'étude et problématique

1) Industries de la défense et « petits Etats » européens

Cette thèse de doctorat est consacrée à l'étude des industries militaires, c'est-à-dire à un domaine précis parmi les différentes thématiques au sein de l'économie de la défense. Renaud Bellais, Martial Foucault et Jean-Michel Oudot y distinguent en effet six principaux thèmes de recherche : les débats sur les relations entre dépenses de défense et croissance, les

¹¹ John K. GALBRAITH, *Economie hétérodoxe*, Paris, Seuil, 2007, 1201 p. Cet ouvrage constitue un recueil d'articles écrits préalablement et séparément par l'auteur, John Galbraith étant décédé en 2006.

¹² Susan STRANGE, « International Economics and International Relations. A Case of Mutual Neglect », *International Affairs*, 1970, n° 46, p. 304-315

¹³ Voir pour une illustration de ces débats : Pierre CAHUC et André ZYLBERBERG, *Le négationnisme économique. Et comment s'en débarasser?*, Paris, Flammarion, 2016, 240 p.

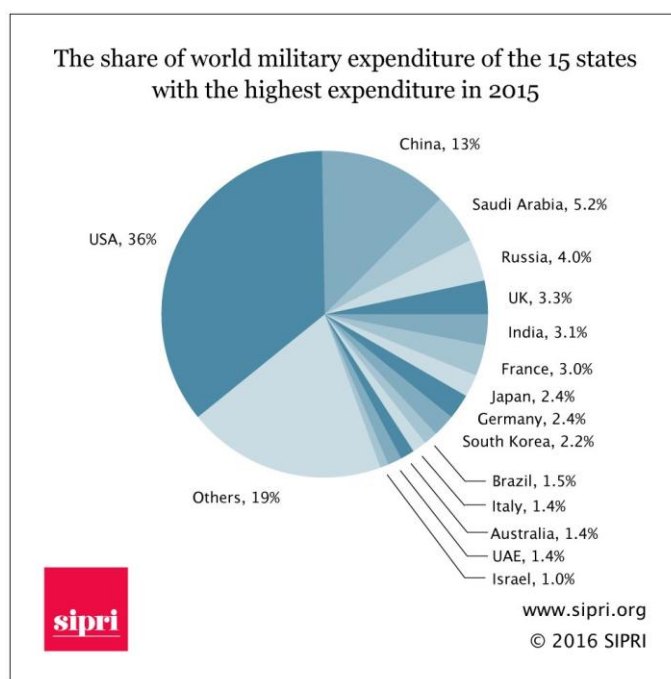
transformations de l'industrie de la défense et les ajustements nécessaires de sa régulation par l'Etat, les politiques d'acquisition d'armement dans leurs dimensions contractuelles, les relations entre défense et marché du travail, l'externalisation des investissements de défense et de certaines missions par le développement d'un marché de services, et les problématiques de sécurité internationale sous l'angle des alliances militaires et du commerce des armements.¹⁴

Le point de départ de ce travail réside dans la volonté d'étudier les industries militaires des petits Etats européens. En effet, bien que la thématique des petits Etats (souvent traités dans la perspective des petites économies ouvertes, ou *small open economies*) soit relativement connue en sciences économiques, force est de constater que dans le domaine de la défense, l'analyse tend à se focaliser sur les seuls principaux producteurs mondiaux : Etats-Unis et Union soviétique puis Russie, mais aussi Royaume-Uni, France et Allemagne. Plus récemment, des études ont été consacrées aux grands pays émergents comme le Brésil, la Chine ou l'Inde, mais rares sont les travaux qui portent sur les petites économies. Pour autant, une lecture régulière de la presse spécialisée témoigne de l'existence d'entreprises de défense dans un certain nombre d'Etats aux capacités industrielles limitées : Belgique (FN Herstal), Finlande (Patria), Norvège (Kongsberg), Pays-Bas (Damen), Suède (Saab), Suisse (RUAG)... Une lecture des résultats annuels des entreprises en question laisse apparaître une situation contrastée mais bien souvent des résultats tout à fait honorables... Comme le remarquent les auteurs d'un ouvrage collectif consacré à la politique d'acquisition de matériel militaire des « petits Etats », « la majorité des travaux d'analyse théorique et empirique sur les acquisitions en matière de défense se sont focalisés, implicitement ou explicitement, sur la façon dont la procédure des acquisitions a évolué et a été effectuée dans l'industrie de défense d'une superpuissance, les Etats-Unis, et, dans une moindre mesure, dans celle des principaux Etats européens [...]. Dans cet ouvrage, nous accordons un intérêt particulier à ces économies industrielles 'petites' et avancées qui ont des budgets de défense significatifs compte tenu de leur taille ».¹⁵ Bien que l'objet d'étude de ce livre (les politiques d'acquisition) diffère de celui de cette thèse (l'industrie de la défense), le point de départ y est identique, à savoir le constat de la tendance à la focalisation sur les principaux acteurs dans ce domaine.

¹⁴ R. BELLAIS, M. FOUCAULT et J.-M. OUDOT, *Economie de la défense*, op. cit., p. 5

¹⁵ Stefan MARKOWSKI, Peter HALL et Robert WYLIE, *Defence Procurement and Industry Policy. A Small Country Perspective*, Londres, Routledge, 2010, 417 p., p. 4

GRAPHIQUE 1 : répartition des dépenses militaires mondiales en 2015 par Etat, %



Source : Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI)

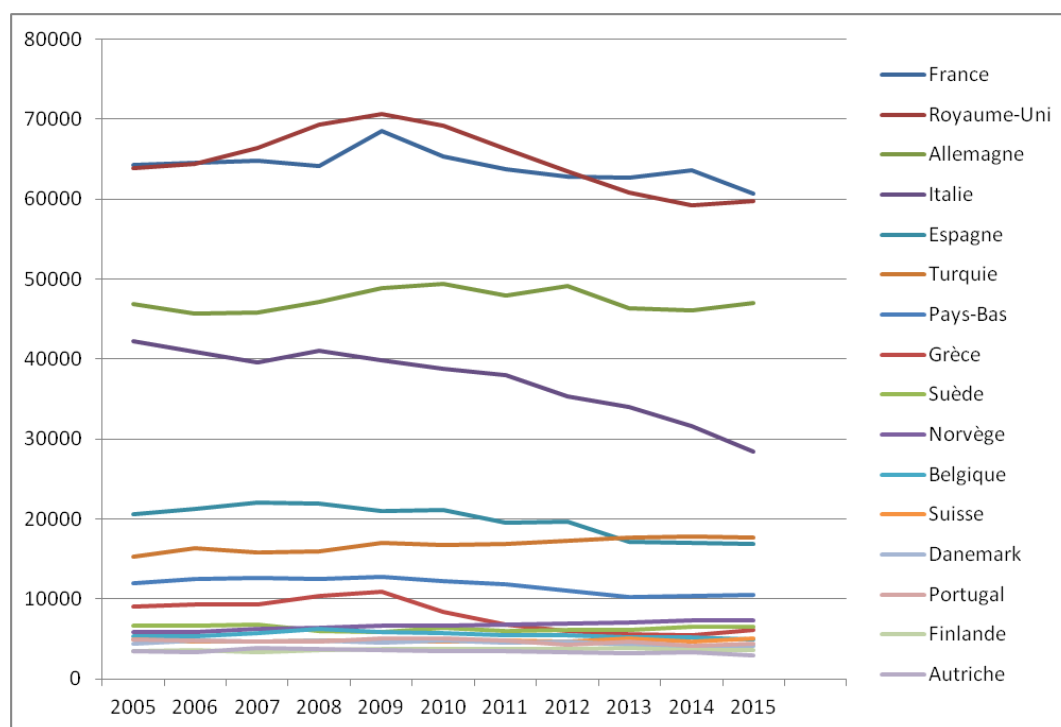
Alors que, du point de vue des dépenses militaires, la plupart des Etats de la planète peuvent être considérés comme étant de petite taille, l'objectif de ce travail doctoral réside dans la volonté de comprendre quelles sont les capacités et les ambitions de ces petits Etats pour ce qui est de leurs industries militaires dans le contexte post-guerre froide et, dans un secteur décrit comme très hiérarchique et concentré au niveau mondial, comment se positionnent leurs industries par rapport à celles des principaux Etats producteurs.

2) Typologie et essai de définition d'un « petit Etat » européen

La question de la définition de ce qu'est un petit Etat est abordée en détail dans le cadre de la revue de littérature appliquée dans le premier chapitre de cette thèse. La confrontation des différentes définitions et typologies employées ne permet cependant pas de parvenir à une définition claire et communément admise : quelle que soit la nature des critères retenus, chaque auteur a recours à sa propre caractérisation. Aussi, dans le cadre de ce travail doctoral, sont considérés comme « petits » les Etats européens dont les dépenses militaires sont significativement plus faibles lorsque rapportées aux cinq principaux budgets militaires européens : Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie et Espagne. En effet, comme il sera précisé dans la suite de ce travail, « pour se financer, la règle est que les producteurs de défense utilisent les financements en provenance des Etats. Le budget de l'Etat devient donc

un paramètre essentiel de la politique de défense ».¹⁶ En outre, l'analyse a dès le départ été limitée géographiquement à la seule Europe occidentale, compte tenu de la double problématique qui distingue les pays d'Europe centrale et orientale : la transition des années 1990 d'un système socialiste vers l'économie de marché d'une part et, pour un certain nombre d'entre eux, le basculement du pacte de Varsovie vers les structures de l'Alliance Atlantique d'autre part. Toutefois, cette délimitation géographique n'est pas restreinte aux seuls Etats membres de l'Union européenne, puisque certains petits Etats d'Europe occidentale disposant de compétences industrielles significatives dans le domaine militaire comme la Norvège ou la Suisse n'en font pas partie. Ainsi, en reprenant la liste de l'ensemble des Etats proposés par Wally Struys dans l'un des rares articles universitaires consacrés à l'industrie de la défense des petits Etats européens et en comparant l'évolution de leurs dépenses militaires sur une dizaine d'années, on obtient le graphique ci-après.¹⁷

GRAPHIQUE 2 : évolution des dépenses militaires des Etats européens mentionnés par Wally Struys (2004) de 2005 à 2015, millions de dollars constants 2014



Source : graphique personnel à partir de la base de données du SIPRI sur les dépenses militaires

¹⁶ Sylvain MOURA, *L'impossible banalisation des industries de défense. L'apport d'une analyse institutionnaliste à l'étude de la dynamique des industries*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université Montesquieu Bordeaux IV, Bordeaux, 2007, 395 p., p. 174

¹⁷ Wally STRUYS, « The Future of the Defence Firm in Small and Medium Countries », *Defence and Peace Economics*, décembre 2004, vol. 15, n° 6, p. 551-564.

Ce graphique permet de distinguer clairement les principaux budgets militaires européens (France, Royaume-Uni, Allemagne et, malgré un décrochage constant sur la période, Italie), suivis de deux Etats en situation intermédiaire (Espagne et Turquie), puis d'un groupe aux budgets militaires largement inférieurs : Pays-Bas, Grèce, Suède, Norvège, Belgique, Suisse, Danemark, Portugal, Finlande et Autriche. Si la trajectoire néerlandaise se trouve dans une situation intermédiaire, sa tendance à la diminution malgré une stabilisation en fin de période tend à rapprocher les Pays-Bas des Etats européens aux dépenses les moins importantes.

3) Industries des petits Etats et production de plateformes militaires

La plupart des travaux consacrés à l'industrie de la défense des petits Etats mettent en avant une seule stratégie d'ajustement possible dans le contexte qui fait suite à la fin de la guerre froide : la nécessaire spécialisation complémentaire par rapport aux domaines d'intervention des principaux Etats producteurs, de façon à s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement des grands constructeurs en leur proposant des composants et sous-systèmes à forte valeur ajoutée. C'est donc par une plus grande internationalisation, mais aussi par l'acceptation d'un rôle subordonné car secondaire au sein de la chaîne de valeur, que les petits Etats parviendraient désormais à maintenir une industrie militaire sur leur territoire.

Comme le relèvent Fulvio Castellacci et Arne Fevolden dans un ouvrage consacré à la libéralisation du marché européen de la défense et à son impact sur les petits Etats, « les anciennes 'industries nationales de la défense' qui pouvaient compter sur la protection et les commandes régulières de la part de leurs gouvernements nationaux sont en train d'être remplacées par une industrie de la défense intégrée et mondiale, qui produit et vend des équipements de défense au niveau international. Bien que les gouvernements nationaux jouent toujours un rôle dans la définition des conditions d'ensemble de leurs industries nationales, les instruments politiques qu'ils peuvent mettre en œuvre sont de plus en plus limités par des régulations supranationales, et les opportunités commerciales de leurs industries de la défense sont de plus en plus déterminées par des facteurs extérieurs à leurs propres frontières ».¹⁸ Cette citation, extraite d'un ouvrage d'économie, est révélatrice d'un point de vue partagé par un grand nombre d'observateurs, aussi bien en économie qu'en science politique : alors que la période de la guerre froide était caractérisée par la course aux armements et la primauté des

¹⁸ Fulvio CASTELLACCI et Arne FEVOLDEN, *Innovation and Liberalization in the European Defence Sector: A Small Country Perspective*, Cheltenham (United Kingdom), Edward Elgar, 2015, 168 p., p. 142

considérations politiques et stratégiques dans les choix d'équipements militaires, le basculement du début des années 1990 marquerait au contraire un retour en force de la rationalité économique dans le domaine de la défense. Au sein du champ de l'économie de la défense, cette problématique est conceptualisée sous le terme de banalisation : « le thème de la banalisation apparaît sous la plume de Sachwald (1999). Il désigne le processus par lequel l'industrie ASD [aéronautique, sécurité et défense] n'est plus, à partir des années 1990, une exception économique car elle s'insère dans la logique de l'économie de marché. Les entreprises de l'armement deviennent alors plus réactives aux pressions de la concurrence. D'autres auteurs abondent dans le sens de la banalisation, même s'ils n'utilisent pas le terme en tant que tel. En effet, Hébert (1995) insiste sur les réformes de la politique de défense qui font passer l'industrie d'armement d'une régulation administrée à une régulation concurrentielle. De même, Maulny (2000) perçoit que les entreprises militaires sont désormais gérées sur la base des mêmes critères de rentabilité que celles des industries civiles ». ¹⁹ Dans le cadre de cette mutation que traverse le secteur de la défense depuis la fin de la guerre froide et dont les contours ne sont aujourd'hui encore pas clairement définis, le politiste Richard Bitzinger qui a consacré un ouvrage aux industries de la défense des petits Etats qu'il qualifie d'Etats du second cercle relève dès le début des années 2000 que « les producteurs d'armes du second cercle sont contraints de repenser de façon radicale et de refondre leurs industries de défense. Pour un grand nombre d'entre eux, cela signifie annuler les programmes nationaux les plus ambitieux, restreindre et réorienter radicalement leurs industries d'armement. De plus, cela implique d'accepter un rôle plus intégré mais subordonné dans une industrie de défense de plus en plus mondialisée et interdépendante ». ²⁰

Toutefois, une quinzaine d'années après les travaux de Richard Bitzinger sur les Etats du second cercle, les premières recherches documentaires menées dans le cadre de cette thèse ont rapidement mis en avant un phénomène particulièrement intéressant et, à bien des égards, paradoxal : la capacité de certains petits Etats européens à concevoir, produire et exporter des plateformes. Au sens militaire, une plateforme désigne un ouvrage supportant des hommes, des armes, des capteurs ou tout autre équipement. Par extension, le terme « plateforme » fait également référence à un véhicule, pris dans son acception stricte, c'est-à-dire un appareil de transport : véhicule terrestre bien sûr, mais aussi naval (navires de surface et sous-marins) et

¹⁹ S. MOURA, *L'impossible banalisation des industries de défense. L'apport d'une analyse institutionnaliste à l'étude de la dynamique des industries*, op. cit., résumé, p. 2-3

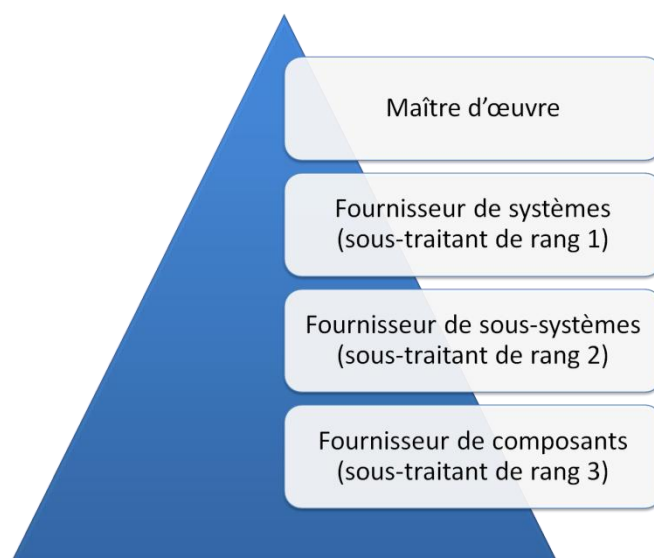
²⁰ Richard A. BITZINGER, *Towards a Brave New Arms Industry?*, New York, IISS/Oxford University Press, 2003, 101 p., p. 7

aérien (avions, drones et hélicoptères). Ces véhicules servent également de support à des hommes, des armes, des capteurs ou à tout autre équipement.

Or d'un point de vue industriel, la notion de plateforme est indissociable du concept de maître d'œuvre, c'est-à-dire de responsable de l'organisation et de la réalisation d'un vaste ouvrage. Situé au sommet de la hiérarchie industrielle, le platformiste conçoit donc un produit complexe, en l'occurrence un véhicule, dont il sous-traite la production d'un certain nombre de composants, de systèmes et de sous-systèmes auprès de receveurs d'ordres spécialisés, avant d'assurer lui-même l'intégration finale et la compatibilité de l'ensemble des composants. Afin de rendre compte du caractère très hiérarchisé des différents intervenants réunis autour de la réalisation d'un projet industriel complexe, l'image de la pyramide industrielle a été proposée dès le début des années 1990 dans un contexte d'internationalisation croissante des activités.²¹ Elle a été abondamment reprise par la suite, et elle a été récemment utilisée dans le cadre d'une étude du Centre Suédois de Recherche de Défense consacrée à la thématique du repositionnement industriel : appliquée au domaine aéronautique civil mais destinée à interroger les évolutions possibles de l'industrie de la défense suédoise, cette recherche a mis en avant la stratégie d'un constructeur d'avions court-courriers qui a fait le choix à la fin des années 1990 d'abandonner définitivement la fabrication d'avions de transport pour se focaliser sur la seule production de systèmes aéronautiques en tant que sous-traitant de rang 1 pour de grands constructeurs comme Airbus et Boeing.

²¹ Voir en particulier : Kim CLARK et Takahiro FUJIMOTO, *Product Development Performance. Strategy, Organization, and Management in the World Auto Industry*, Cambridge (Massachusetts, Etats-Unis), Harvard Business School Press, 1991, 350 p.

SCHEMA 1 : la pyramide industrielle autour de la gestion d'un projet complexe



Source : schéma tiré de Karlsson (2003), reprise par Axelson et Lundmark (2015)²²

Dans ce cadre, « le schéma représente le réseau industriel comme une hiérarchie d'entreprises aux rôles différents. Il reflète fondamentalement la division du travail entre les différentes entreprises dans la production de produits complexes. Le niveau supérieur est occupé par le maître d'œuvre [OEM, *Original Equipment Manufacturer*], par exemple des entreprises qui produisent des avions ou des voitures. Derrière lui se trouve un niveau de fournisseurs de systèmes spécialisés. Ces derniers seront différents en fonction des systèmes requis pour le produit final. Puis vient un niveau de fournisseurs de sous-systèmes de plus en plus spécialisés. Vient enfin au pied de cette hiérarchie industrielle une grande diversité de fournisseurs de composants ».²³

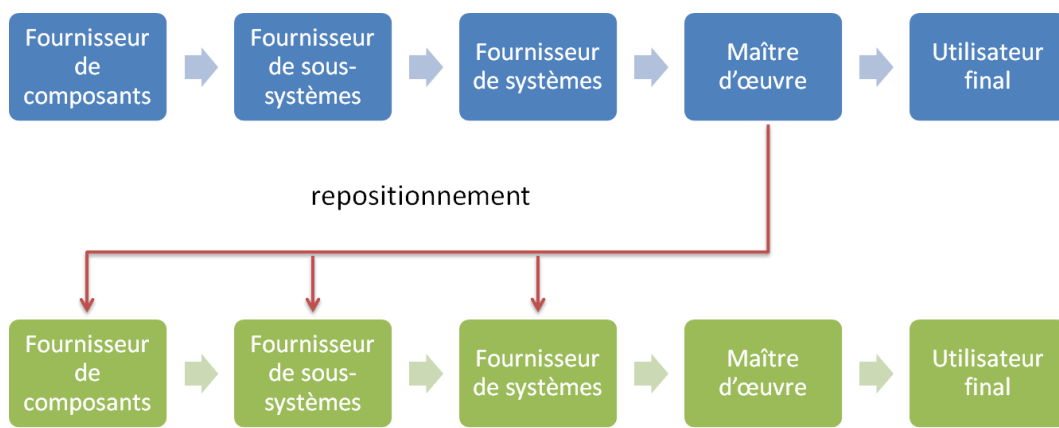
C'est dans le contexte de cette structure à la fois hiérarchique et pyramidale qu'intervient la notion de repositionnement industriel, définie comme « une situation où une entreprise atteint un stade où sa position sur le marché s'affaiblit et où le faible (voire négatif) niveau de bénéfice la contraint à prendre des décisions drastiques afin de quitter le marché. Une telle situation ne correspond pas à l'hypothèse implicite du concept théorique de diversification. En effet, l'entreprise ne cherche pas à créer un portefeuille d'activités plus important. Au contraire, nous nous trouvons dans une situation où la firme abandonne le

²² Christer KARLSSON, « The development of industrial networks: Challenges to operations management in an extraprise », *International Journal of Operations & Production Management*, 2003, vol. 23, n° 1, p. 46-61.
Mattias AXELSON et Martin LUNDMARK, *Industrial repositioning from OEM to supplier. The development of Saab's aircraft commercial business*, Stockholm, FOI, 2009, 79 p., p. 17

²³ M. AXELSON et M. LUNDMARK, *Industrial repositioning from OEM to supplier. The development of Saab's aircraft commercial business, op. cit.*, p. 17

domaine d'activité existant [pour se tourner vers] un nouveau marché avec un nouveau produit ». ²⁴ De façon plus spécifique, le repositionnement industriel fait ici référence à une entreprise qui abandonne ses activités de plateforme pour se réorienter sur une production nouvelle en tant que fournisseur de composants, de systèmes et/ou de sous-systèmes destinés à d'autres plateformes.

SCHEMA 2 : illustration du repositionnement industriel, de maître d'œuvre à fabricant de composants, de systèmes et/ou de sous-systèmes dans une autre chaîne de valeur



Source : schéma tiré d'Axelson et Lundmark (2010) ²⁵

Ce schéma représente le repositionnement d'une entreprise, d'une situation de constructeur de plateformes à celle de fournisseur de composants, de systèmes et/ou de sous-systèmes spécialisés dans une autre chaîne de valeur, à l'attention d'un autre maître d'œuvre. Dans ce cas de figure, « non seulement l'entreprise change de rôle dans un réseau industriel, mais elle évolue également en partie vers un nouveau réseau, avec de nouveaux clients et fournisseurs ». ²⁶ Dans le contexte économique et géopolitique qui fait suite à la fin de la guerre froide, un tel repositionnement constituerait donc la réorientation privilégiée de la part des petits Etats européens. Il implique l'abandon des ambitions au niveau de la construction et de la vente de plateformes, qui seraient désormais hors de portée du fait de la tendance à la diminution des budgets militaires européens et du durcissement de la concurrence internationale. Compte tenu de leur niveau de développement économique et technologique,

²⁴ *Ibid.*, p. 16

²⁵ *Ibid.*, p. 19

²⁶ *Ibid.*, p. 19

ces Etats conserveraient cependant la capacité à être compétitifs sur des segments de production moins ambitieux (composants, systèmes et sous-systèmes), dans le cadre d'une stratégie d'insertion au sein des chaînes de valeur internationales des grands constructeurs mondiaux.

Toutefois, sans remettre en cause les mutations sectorielles à l'œuvre depuis désormais une trentaine d'années, force est de constater qu'une telle approche constitue clairement une grille de lecture marchande du bien armement, considéré ici comme n'importe quel produit manufacturé standard, indépendamment de toute spécificité politique. Dans ce cadre, l'industrie spécialisée dans la production de matériel militaire serait désormais emportée par le même processus de mondialisation qui caractérise les industries civiles depuis les années 1970 et 1980, par opposition à une régulation politique nationale dominante pendant la période de la guerre froide. Si c'est bien dans ce contexte spécifique de tendance à la banalisation du secteur que doivent être appréhendées les capacités industrielles actuelles des petits Etats européens dans le domaine de la production de défense, cette thèse de doctorat soutient l'idée selon laquelle le bien armement reste une production spécifique, qui évolue sur un marché à part et qui, du fait des interférences politiques majeures qui continuent de le caractériser, ne saurait donc pas être appréhendé comme un bien industriel standard. A partir de là, c'est donc l'étude de la capacité d'un petit Etat à conserver des compétences au niveau de la construction d'une plateforme militaire qui sera privilégiée dans ce travail doctoral. Une telle approche permet en effet non seulement de comprendre comment un petit Etat parvient à se maintenir au sommet de la pyramide industrielle en évitant un repositionnement sur des segments de production ancillaires, car tributaires des grands donneurs d'ordres mondiaux, mais aussi comment un petit Etat obtient des succès à l'exportation sur des marchés pourtant décrits comme très concurrentiels.

III) Etudes de cas empiriques et modèle théorique

1) Etudes de cas, problématique et hypothèse de recherche

Ce point vise à présenter ce qui sera traité en détail dans la suite de ce travail doctoral, mais il a également pour objectif de retracer brièvement la démarche qui m'a conduit à retenir quatre études de cas au sein de la liste des petits Etats européens dans le domaine de la défense telle qu'elle a été définie précédemment. Ce choix ne s'est en effet pas imposé dès le départ, il est au contraire le fruit d'un long cheminement.

Le point de départ de l'étude des compétences industrielles de certains petits Etats européens au niveau de la construction de plateformes dans le domaine militaire réside initialement dans le constat de la capacité de l'industrie suisse à concevoir depuis les années 1970 une famille de véhicules militaires à roues qui, toutes générations confondues, figure aujourd'hui parmi les principaux véhicules blindés au monde en nombre d'unités produites. Dans le cadre du contexte préalablement décrit de concentration des industries de la défense au niveau mondial et de tendance au repositionnement industriel des petits Etats vers la seule production de composants, systèmes et sous-systèmes, l'analyse de la base industrielle suisse dans le domaine de l'armement terrestre a logiquement constitué une première piste de recherche. La question posée lors de cette première phase fut celle des causes du succès international de ce véhicule par rapport aux plateformes concurrentes, dont certaines étaient proposées par des entreprises en provenance de pays aux industries militaires bien plus importantes.

Outre l'étude initiale consacrée à l'industrie suisse, la recherche a rapidement été étendue au cas de la Finlande, qui dispose également de compétences dans le domaine des véhicules militaires à roues et qui, sans égaler les succès réalisés par l'industrie helvétique, est également parvenue à des exportations significatives. L'intérêt de cette deuxième étude de cas était alors de procéder à une analyse comparative de deux petits Etats dans un même secteur d'activité : en dépit du caractère relativement similaire des deux plateformes étudiées, qui ont elles-mêmes été régulièrement mises en concurrence directe pour l'obtention de débouchés à l'export, les caractéristiques des industries de la défense de la Suisse et de la Finlande issues de la reconversion des années 1990 différaient en effet de façon significative.

Par la suite et compte tenu des résultats obtenus, le choix a été fait d'élargir l'analyse de départ à d'autres petits Etats européens ayant également conservé des capacités industrielles au niveau de la construction de plateformes, et ce dans d'autres secteurs d'activité. L'objectif était alors de vérifier si une seule et même logique économique et industrielle était à l'œuvre en dépit des spécificités nationales et sectorielles, ou si au contraire certaines observations effectuées en Suisse et en Finlande dans le secteur des véhicules militaires ne pouvaient pas être généralisées. Deux autres études de cas ont alors été intégrées à cette thèse : les Pays-Bas, qui disposent d'une industrie navale militaire relativement développée et exportatrice et la Suède qui, malgré la petite taille de son marché intérieur, fait partie des rares Etats au monde à produire et à vendre sur les marchés internationaux un avion de combat.

Outre le maintien de capacités industrielles nationales dans un domaine qui semble de moins en moins accessible à un petit Etat, l'élément qui a attiré l'attention dans le choix des quatre plateformes étudiées et de leurs bases industrielles nationales réside dans la capacité à obtenir des succès à l'exportation. Dans le contexte actuel en effet, la recherche de débouchés internationaux constitue une stratégie d'adaptation majeure de la plupart des industries militaires européennes du fait de la diminution des budgets de la défense depuis la fin de la guerre froide. Cette situation est plus marquée dans le cas des petits Etats en raison de la taille encore plus restreinte de leurs marchés nationaux. En outre, alors que les productions militaires nationales reposent traditionnellement, du fait de leur caractère stratégique, sur une forte protection étatique, les marchés internationaux sont au contraire un lieu de confrontation de l'offre et de mise en concurrence, y compris avec des plateformes en provenance d'Etats à l'influence politique et aux capacités financières et industrielles bien plus importantes.

La problématique est dès lors la suivante : l'existence d'une industrie de véhicules blindés en Suisse et en Finlande, d'un secteur de construction navale militaire aux Pays-Bas et d'une industrie aéronautique de défense en Suède est-elle la résultante de pans industriels hérités de la guerre froide mais archaïques et tôt ou tard voués à disparaître, ou s'insère-t-elle au contraire dans des stratégies économiques et industrielles pertinentes et viables qui attestent d'une bonne insertion des industries en question dans l'économie mondiale ? En d'autres termes, les petits Etats européens n'ont-ils d'autre alternative que d'accepter un rôle de plus grande subordination en se focalisant sur la seule production de composants, systèmes et sous-systèmes à l'attention des grands maîtres d'œuvre internationaux ou, malgré les bouleversements économiques et géopolitiques consécutifs à la chute du rideau de fer, la production de plateformes militaires dans ces Etats reste-t-elle envisageable ?

**PHOTOGRAPHIES 1 : illustration des plateformes et des bases industrielles connexes
étudiées dans cette thèse**



SUISSE

Véhicules militaires



FINLANDE

Véhicules militaires



PAYS-BAS

Navires de guerre



SUEDE

Avions de combat

Source des photographies : entreprises productrices (GDELS-Mowag, Patria, Damen, Saab)

Compte tenu des éléments développés ci-avant, l'hypothèse de recherche destinée à expliquer comment certains petits Etats parviennent à maintenir des compétences dans la conception et la production de plateformes militaires s'inscrit dans le cadre des mutations que traverse le secteur de la défense dans son ensemble depuis la fin de la guerre froide. A partir du moment où les Etats étudiés continuent à être présents sur les secteurs d'activités en question une trentaine d'années après la chute du rideau de fer, il semble en effet peu probable qu'un tel résultat ait été obtenu sans ajustements majeurs par rapport à la logique qui prévalait dans le contexte de la guerre froide.

Aussi, on peut penser que l'absence de repositionnement industriel dans les domaines étudiés s'explique par la capacité des industries en question à s'insérer dans le processus de banalisation préalablement décrit et dans l'évolution des frontières entre l'Etat et le marché qui en résulte. En d'autres termes, compte tenu du double handicap (économique et politique) qui caractérise les petits Etats étudiés par rapport aux principaux producteurs, leur dynamisme viendrait de leur capacité à mettre en œuvre des stratégies plus proches du modèle d'entreprises civiles en situation concurrentielle. Cette hypothèse sera questionnée tout au long de ce travail doctoral, dont elle constitue en quelque sorte la ligne directrice. Si elle

devait être vérifiée, ses implications seraient lourdes de conséquences pour les petits Etats : la fin de la période d'affrontement bipolaire ne se traduirait en effet pas de façon mécanique par un repositionnement sur des segments de production inférieurs au sein des chaînes de valeur. Au contraire, les mutations que traverse le secteur de la défense depuis les années 1990 permettraient aux Etats de poursuivre, selon des modalités nouvelles mais sans déclassement par rapport à la période antérieure, les activités entreprises dans le contexte de la guerre froide.

2) Choix et justification du cadre théorique d'ensemble : l'approche par la source de l'avantage concurrentiel

Compte tenu des éléments développés ci-avant, la question posée est donc celle de la capacité d'entreprises en provenance de petits Etats à rester présentes et, via les exportations, compétitives sur le marché des plateformes militaires dans un contexte général défavorable. Or du point de vue de la théorie économique, cette problématique fait écho à une question de recherche fondamentale, celle de la source de l'avantage concurrentiel : pourquoi, dans un même secteur d'activité, certaines entreprises prospèrent mieux que d'autres ? Pourquoi, sur un même marché, certaines entreprises réussissent et d'autres pas ? Au sens strict, l'avantage concurrentiel est lié au profit réalisé par l'entreprise. Besanko *et al.* considèrent ainsi que « lorsqu'une entreprise a des profits supérieurs à la moyenne des entreprises sur le même marché, alors cette entreprise a un avantage concurrentiel par rapport à ses concurrents ».²⁷ Toutefois, on peut définir cette notion de façon moins restrictive comme la capacité pour une entreprise à se doter d'un avantage unique, lui permettant de se positionner de façon solide et durable sur un marché, afin de résister aux pressions de la concurrence. Michael Porter, un des principaux auteurs à avoir théorisé le concept d'avantage concurrentiel, considère ainsi qu'« il est délicat de le mesurer à l'aune des seules statistiques. Pour évaluer au mieux l'avantage concurrentiel international, nous avons choisi comme paramètres la présence d'exportations substantielles et durables vers un large éventail d'autres nations et/ou, pour la phase statistique de notre recherche, l'importance des investissements à l'étranger fondés sur des atouts et un savoir-faire créés dans le pays d'origine ».²⁸ Selon lui, « l'avantage concurrentiel naît dès qu'une entreprise découvre une manière nouvelle et plus efficace que

²⁷ David BESANKO et al., *Principes économiques de stratégie*, 5ème éd., Bruxelles, De Boeck, 2011, 576 p., p. 385

²⁸ Michael PORTER, *L'avantage concurrentiel des nations*, 1990 pour la première éd., Paris, InterEditions, 1993, 883 p., p. 26

les autres d'aborder une industrie et qu'elle est capable de concrétiser cette découverte – en bref, dès qu'elle effectue un acte d'innovation », l'innovation étant entendue dans son acception la plus large, c'est-à-dire désignant aussi bien les progrès technologiques que les améliorations de méthodes ou de manières de faire.²⁹

Etudier les causes de la réussite ou de l'échec d'une entreprise sur un marché donné n'est cependant pas un exercice aisé. En effet, « si l'on était capable d'y apporter une réponse de manière certaine, cela ferait disparaître la concurrence, ôterait toute pertinence à la notion même de stratégie et rendrait impossible le fonctionnement d'une économie de marché ».³⁰ En outre, une multitude de facteurs doivent alors être pris en considération, dont certains sont parfois difficiles à mesurer comme le contexte historique spécifique, la complexité sociale au sein d'une organisation, les relations de pouvoir avec les institutions extérieures, ou encore l'ambiguïté causale définie comme un élément qui « empêche quiconque, tant au sein de l'entreprise qu'à l'extérieur, d'identifier précisément les causes de son succès et *a fortiori* de reproduire ce succès passé dans une nouvelle situation concurrentielle ».³¹

En dépit de ces difficultés, la recherche des causes de la réussite ou de l'échec d'une entreprise est une pratique courante en économie industrielle et en analyse stratégique. Besanko *et al.*, dans l'introduction de leur ouvrage consacré aux *Principes économiques de stratégie*, considèrent en effet qu'« il y a un intérêt profond de la part d'analystes, de consultants, d'étudiants à comprendre les raisons d'un succès commercial, d'une rentabilité forte, d'une position dominante sur un marché ».³² Un des principaux travers de cette approche vient alors de son objectif qui, souvent très opérationnel, vise à pouvoir copier les recettes de réussites emblématiques afin d'obtenir des résultats similaires, ou à identifier et connaître les erreurs à ne pas reproduire. Aussi, afin de ne pas tomber dans le piège de la recherche de simples recettes assurant le succès, une telle étude devrait, selon Besanko *et al.*, reposer sur trois éléments :

- Prendre en compte le contexte : la stratégie d'une entreprise « dépend de la culture de l'entreprise, des événements particuliers qui ont marqué son histoire. Toutes les entreprises n'ont pas le même parcours et ne font pas face au même environnement » (p. 3).

²⁹ *Ibid.*, p. 48

³⁰ Laurence LEHMAN-ORTEGA et al., *Strategor. Toute la stratégie d'entreprise*, 6^{ème} éd., Paris, Dunod, 2013, 688 p., p. 153

³¹ *Ibid.*, p. 170

³² D. BESANKO et al., *Principes économiques de stratégie*, *op. cit.*, p. 3

- Partir de l'étude de principes généraux qui expliquent le comportement des entreprises, dans la mesure où « imiter simplement la stratégie n'est pas une garantie de succès. Ce que l'entreprise doit faire, c'est réaliser sa propre analyse en se basant sur des principes qui, eux, ont une portée générale pour en déduire une stratégie particulière » (p. 4).
- Prendre en compte l'aspect dynamique et évolutionniste du positionnement concurrentiel de l'entreprise, c'est-à-dire « garder à l'esprit que les stratégies ne doivent pas être immuables. Les principes généraux sont invariants mais les conditions changent » (p. 5).

De façon à éviter ces travers dans l'étude des industries de la défense des petits Etats européens, il est dès lors nécessaire de recourir à un modèle théorique d'analyse. La question posée est celle de la source de l'avantage concurrentiel dont bénéficient les entreprises de défense intervenant dans la construction de plateformes dans les Etats étudiés, ce qui explique non seulement leur capacité à rester présentes dans ce domaine d'activité malgré des budgets restreints mais aussi leur capacité à obtenir des succès commerciaux sur les marchés internationaux malgré une influence politique limitée. Certes, cet avantage concurrentiel ne leur permet pas d'obtenir des résultats spectaculaires et supérieurs à la moyenne. Mais il permet à ces Etats de parvenir à des résultats suffisamment importants pour continuer à être présents de façon durable dans ce secteur d'activité. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, il est nécessaire de recourir à un modèle théorique qui soit focalisé au niveau du secteur (l'industrie de la défense et plus précisément les secteurs terrestre, maritime et aéronautique) tout en accordant une importance fondamentale au cadre national. Ce modèle doit en effet permettre d'expliquer comment certains petits Etats parviennent à maintenir leurs capacités de conception, de production et d'exportation de plateformes militaires dans un contexte général à la fois défavorable et fortement concurrentiel. En outre, le modèle retenu doit également prendre en compte aussi bien les facteurs politiques que les facteurs économiques dans les choix d'équipements militaires, du fait de l'influence croissante de la logique économique dans le domaine de la défense telle que définie précédemment sous le terme de banalisation.

3) Présentation du modèle théorique retenu pour l'analyse : l'avantage concurrentiel des nations de Michael Porter

Le principal auteur à avoir théorisé le concept d'avantage concurrentiel et, surtout, à l'avoir extrait de sa dimension initiale (une logique microéconomique au niveau de l'entreprise) pour l'appliquer à l'étude d'un secteur d'activité dans une perspective nationale est l'universitaire américain Michael Porter. C'est donc tout naturellement que les travaux de Porter ont été mobilisés une fois dépassé le stade de recherches purement empiriques de ce travail doctoral.

Docteur en économie et professeur d'économie industrielle et de stratégie d'entreprise à la *Harvard Business School*, Michael Porter est l'auteur en 1989 de *L'avantage concurrentiel des nations*. Dans cet ouvrage, il cherche à répondre à la question de la source de l'avantage concurrentiel national, c'est-à-dire à comprendre pourquoi certains Etats sont particulièrement compétitifs dans certains secteurs d'activités, et pourquoi certaines industries d'un Etat sont plus compétitives que d'autres. Il considère que l'origine géographique d'une entreprise joue un rôle majeur dans sa compétitivité, et que les firmes les plus performantes sont celles qui sont issues du cadre national le plus stimulant. Dans ce contexte, les secteurs dans lesquels un pays réussit le mieux sont ceux où ce pays a su se créer de grandes spécificités. Celles-ci reposent sur quatre facteurs interactifs et interdépendants représentés sous la forme d'un losange : les facteurs de production, la nature de la demande, l'existence ou non d'industries amont et apparentées, et la stratégie, la structure et la rivalité des entreprises.

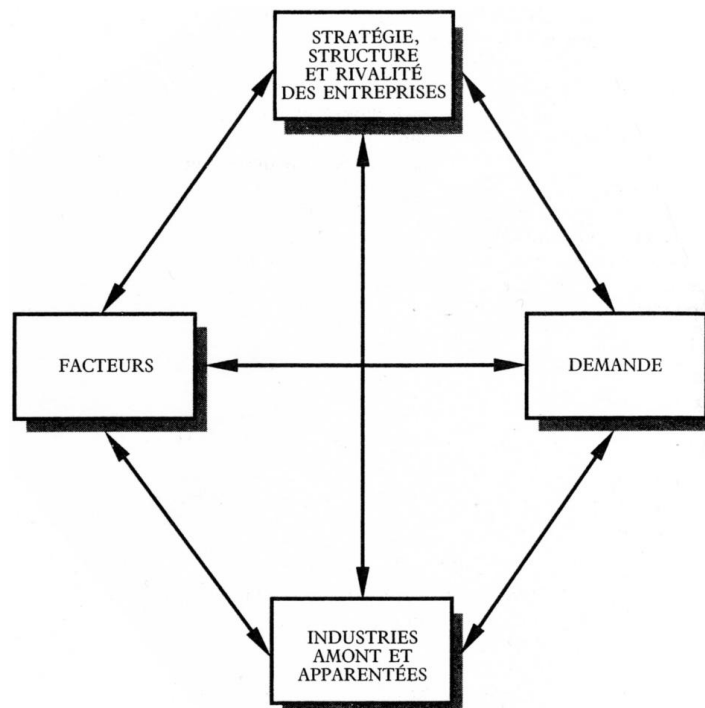
Les facteurs de production font référence à des éléments tels que les matières premières, les ressources humaines, les ressources financières, les infrastructures... Si chaque nation dispose à un degré ou un autre d'un capital de facteurs de production, c'est la capacité à mettre en œuvre ces facteurs de façon productive et à améliorer progressivement leur qualité de façon à les rendre plus complexes et spécialisés qui importe dans la constitution d'un avantage concurrentiel durable.

La demande locale est source de dynamisme pour une entreprise. Elle structure donc les bases de la compétitivité des entreprises qui y sont implantées. Une demande solvable, sophistiquée et exigeante pousse à l'innovation et confère une énergie pour aborder le marché local et les marchés internationaux. Une demande faible peut *a contrario* encourager les entreprises à se tourner vers des marchés export et à accroître leur expansion internationale.

Le rôle des industries amont et apparentées porte sur l'existence d'activités complémentaires dans l'environnement local. L'existence dans un Etat de fournisseurs compétitifs au niveau national et international est de nature à renforcer la compétitivité des industries situées en aval, et inversement. Elle est de nature à stimuler l'innovation et à permettre la réalisation d'activités en commun.

La stratégie, structure et rivalité des entreprises fait référence à l'existence de plusieurs entreprises d'un même secteur d'activité compétitives au niveau international, ce qui renforce le poids des différentes entreprises du secteur prises isolément. Michael Porter relève que de façon paradoxale, certaines entreprises en concurrence internationale sur un même marché sont issues du même contexte national où elles sont également en situation de concurrence. La rivalité entre concurrents locaux garantit en effet une émulation qui permet de se maintenir à la pointe de l'évolution dans le secteur considéré.

SCHEMA 3 : les déterminants de l'avantage concurrentiel national



Source : Michael Porter³³

Ce schéma s'applique au niveau d'un secteur d'activité et non d'une nation entière, dans la mesure où les sources de la nature de la compétition et celles de l'avantage concurrentiel sont susceptibles de varier considérablement selon les secteurs et selon les

³³ M. PORTER, *L'avantage concurrentiel des nations*, op. cit., p. 80

segments d'activité. Pour l'auteur, « le « losange » est un système interactif et interdépendant. La portée d'un déterminant est fonction de l'état de chacun des trois autres ». ³⁴ Dans cette perspective, « le « losange » est un système qui interdit de considérer isolément le rôle de chaque déterminant ». ³⁵ Bien que les avantages concurrentiels fondés sur un ou deux déterminants du losange ne soient selon lui généralement pas durables, « il n'est cependant pas indispensable de détenir une supériorité dans chacun des déterminants pour s'assurer un avantage concurrentiel ». ³⁶ Le caractère interdépendant du système implique que des avantages sur plusieurs déterminants vont créer des effets bénéfiques et une spécificité que les concurrents auront du mal à reproduire. Michael Porter ajoute à ce modèle deux variables dont l'influence peut être importante mais qu'il ne considère pas comme des déterminants à part entière : le hasard et la force publique.

A cela s'ajoute un second élément fondamental de la théorie de Michael Porter dans *L'avantage concurrentiel des nations*, le concept de grappes : « même si l'élément fondamental de notre analyse de l'avantage concurrentiel national est le concept d'industrie, la réussite des nations ne se mesure pas dans le cadre d'une industrie isolée de son contexte. La réussite d'une nation se mesure aux résultats obtenus dans des *grappes* d'industries liées les unes aux autres par des relations verticales ou horizontales ». ³⁷ Pour l'auteur en effet, le succès au niveau international d'une entreprise, bien que lié à des conditions locales favorables et à des orientations stratégiques judicieuses, n'est jamais un élément isolé. Les entreprises évoluent au sein de grappes d'industries amont et apparentées qui font converger vers elles les ressources et privent les industries isolées. Dans cette perspective, la compétitivité internationale d'une entreprise coïncide toujours avec la compétitivité internationale d'autres entreprises appartenant à la même grappe d'industries.

Enfin, dans des travaux antérieurs, Porter est également à l'origine du modèle des trois stratégies génériques (ou stratégies de base), intégré par la suite par l'auteur dans l'étude de l'avantage concurrentiel des nations et selon lequel toute entreprise en situation concurrentielle est amenée à faire un choix parmi trois orientations stratégiques possibles : domination par les coûts, différenciation, et concentration (par les coûts ou par la différenciation). Dans le cadre d'une stratégie de concentration, les entreprises sont amenées à se spécialiser sur des segments précis sur lesquels elles sont particulièrement compétitives, plutôt que de desservir un éventail de segments de marché plus large. Or une telle orientation

³⁴ *Ibid.*, p. 81

³⁵ *Ibid.*, p. 111

³⁶ *Ibid.*, p. 81

³⁷ *Ibid.*, p. 82

stratégique fait incontestablement appel à la situation des petits Etats étudiés dans cette thèse, dont les capacités financières et industrielles ne permettent pas d'être présents sur une multitude de domaines au niveau de la construction de plateformes. Cet élément de la théorie de Porter permet alors de faire le lien entre l'aspect fondamentalement mésoéconomique de ce travail doctoral (étude des secteurs industriels militaires et de leurs sous-ensembles terrestre, maritime et aéronautique dans les quatre Etats évoqués ci-avant) et l'indispensable recours à l'échelon microéconomique (caractéristiques des entreprises en question et positionnement concurrentiel des plateformes produites par celles-ci par rapport à l'offre proposée sur les marchés internationaux par d'autres producteurs).³⁸

Le modèle de Michael Porter est fondamentalement conçu pour l'étude d'entreprises civiles en situation concurrentielle. En particulier, l'auteur ne retient pas dans les quatre facteurs déterminants le rôle de l'Etat : il considère que si l'action publique a la capacité d'hâter ou de favoriser l'acquisition d'un avantage concurrentiel, elle n'a pas le pouvoir d'en créer elle-même. L'Etat n'intervient donc pas dans la politique industrielle, ce qui constitue la critique principale adressée à l'encontre de ce modèle. Ce sont pourtant ces limites qui font du « losange » un modèle intéressant à appliquer à l'étude de l'industrie de la défense des petits Etats, car la théorie de Michael Porter permet alors de vérifier l'hypothèse selon laquelle les petits Etats producteurs de matériel de défense, du fait de budgets militaires peu élevés et de la concurrence directe avec les principaux producteurs sur les marchés internationaux, ne peuvent continuer à exister dans la construction de plateformes que dans le cadre de logiques de fonctionnement beaucoup plus proches de celles de l'industrie civile.

Les travaux de Michael Porter, et en particulier le modèle de l'avantage concurrentiel des nations, ont connu un succès remarquable et ont été largement utilisés et diffusés par la suite. Une trentaine d'années après la première publication des principaux travaux de l'auteur, ses apports continuent d'être étudiés et commentés. Compte tenu de l'importance de Porter au sein de la discipline et des multiples contributions qu'il a suscitées, j'ai fait le choix dans cette thèse de revenir aux textes fondamentaux plutôt que de m'intéresser aux différentes interprétations et applications de ses travaux qui ont été effectuées depuis la publication de ses premiers ouvrages. L'objectif de cette démarche est de gagner en cohérence, en revenant aux sources de la théorie de l'avantage concurrentiel telle qu'elle a été formulée par l'auteur. Elle

³⁸ La mésoéconomie est généralement définie comme l'analyse des sous-ensembles à mi-chemin de la macroéconomie et de la microéconomie, en l'occurrence dans ce travail les industries militaires terrestres, navales et aéronautiques par opposition à une approche macroéconomique (au niveau des Etats) et microéconomique (au niveau des entreprises).

n'implique cependant pas de transposer directement le modèle initial, mais de partir des textes fondamentaux de façon à se les réapproprier et à les adapter à l'étude spécifique de ce travail doctoral.

IV) Récapitulatif des éléments clés de ce travail doctoral et annonce de plan

Compte tenu des points développés dans cette introduction, les éléments clés de ce travail doctoral peuvent être résumés comme suit.

Problématique : comment certains petits Etats européens parviennent-ils à maintenir des activités significatives de maître d'œuvre dans le domaine de la conception et de la construction de plateformes militaires (véhicule, navire, avion...) dans un contexte économique défavorable et fortement concurrentiel ?

Hypothèse de recherche : les petits Etats étudiés disposent d'une marge de manœuvre économique et politique plus limitée du fait de leur budget militaire plus faible et de leur puissance internationale moins importante. Dans le contexte d'évolution des relations entre l'Etat et le marché à l'œuvre dans les industries de la défense depuis la fin de la guerre froide, ils ne pourraient maintenir des compétences au niveau de la conception et de la construction de plateformes qu'en mettant en application des stratégies plus proches de celles d'entreprises civiles en situation concurrentielle.

Etudes de cas : l'industrie de la défense de la Suisse, de la Finlande, des Pays-Bas et de la Suède, et plus spécifiquement les compétences de ces Etats au niveau des plateformes : véhicules militaires en Suisse et en Finlande, navires de guerre aux Pays-Bas, avions de combat en Suède.

Cadre théorique : le modèle du losange (ou des déterminants de l'avantage concurrentiel national) appliqué au secteur de la défense, complété par le modèle des trois stratégies de base au niveau des plateformes étudiées.

Pour ce faire, cette thèse de doctorat est organisée sous la forme de trois chapitres, eux-mêmes divisés en deux à trois sections.

Alors que le premier chapitre est consacré à l'état des savoirs théoriques et appliqués (revues de littérature) et au choix et à l'explication détaillée du modèle théorique retenu pour l'analyse, les chapitres deux et trois confrontent les études de cas au modèle théorique de départ.

Le chapitre II porte sur l'étude des industries de la Suisse (section 1) et de la Finlande (section 2) dans le domaine des véhicules militaires, alors que le chapitre III est consacré à l'étude du secteur naval militaire des Pays-Bas (section 1) et de l'industrie des avions de combat de la Suède (section 2).

Les sections des chapitres II et III sont elles-mêmes organisées en quatre points qui reprennent les quatre déterminants de l'avantage concurrentiel national : les facteurs (1), la demande (2), les industries amont et apparentées (3) et la stratégie, structure et rivalité des entreprises (4).

De façon à souligner les principaux résultats et l'évolution du raisonnement au fur et à mesure de l'avancée de ce travail, chaque section et chaque chapitre se terminent par une conclusion partielle.