GUERRE COMMERCIALE

L'Amérique, notre (meilleur) ennemi

La gifle australienne brûle encore. L'affaire des sous-marins n'a fait qu'ajouter une ligne à la longue liste des coups bas venus des Etats-Unis.

PAR EMMANUEL BOTTA ET BÉATRICE MATHIEU, AVEC PASCAL POGAM

La journée du 15 septembre n'aurait pas pu mieux commencer pour les dirigeants de Naval Group. A 6 h 45, café en main, ils découvrent un mail signé par l'amiral australien Bourke : ce dernier se dit « satisfait par le déroulement du programme ». Un peu tôt pour sabrer le champagne, mais, au siège de l'industriel français, l'heure est aux congratulations : le fameux « contrat du siècle », qui prévoit la construction de 12 sous-marins à destination de l'armée australienne, d'un montant proche de 10 milliards d'euros pour l'entreprise (sur les 56 milliards de l'enveloppe globale), va manifestement à passer à la vitesse supérieure. « On était heureux, on pensait que cela signifiait qu'on allait basculer dans la phase du *basic design*, avant la découpe de la première tôle en 2024 », raconte un ingénieur présent ce matin-là. Quelques heures plus tard, le président du groupe tricolore est averti que le ministre de la Défense australien, Peter Dutton, souhaite lui parler. Persuadé que ce dernier va lui confirmer la nouvelle, Pierre-Eric Pommellet est cueilli à froid : le contrat initié en 2016 est tout simplement sabordé par Canberra, qui lui préfère des sous-marins made in USA. Le soir même, le président Joe Biden entérine la décision en dévoilant le projet Aukus, nouvelle alliance avec l'Australie et la Grande-Bretagne.

Les raisons de cette volte-face ? « Il semble évident que les Australiens se sont fait tordre le bras par des Américains totalement obsédés par la menace chinoise, qui y ont vu l'occasion de se créer une base avancée, tout en envoyant un message fort à Pékin », décode Eric Denécé, directeur du Centre français de recherche sur le renseignement. « Washington a peut-être aussi voulu punir la France, porte-drapeau d'une troisième voie possible face à l'affrontement sino-américain », complète Elvire Fabry, chercheuse à l'Institut Jacques Delors. Ce qui est certain, c'est que Paris a été berné par ses alliés. « Un coup dans le dos », a cinglé le ministre des Affaires étrangères Jean-Yves Le Drian. Pour protester, l'Elysée décide de rappeler « pour consultations » ses ambassadeurs à Washington et à Canberra. Une décision historique. Si les relations se sont depuis réchauffées avec les Etats-Unis, Biden ayant reconnu que « des consultations ouvertes entre alliés » auraient « permis d'éviter » cette crise, le rabibochage avec Canberra prendra plus de temps. Et il passera par des réparations conséquentes. Naval Group affiche certes un carnet de commandes bien rempli et l'industriel français vient de signer un contrat à plusieurs milliards d'euros pour livrer trois frégates à la Grèce, mais il va tout de même falloir trouver de nouveaux clients. « Et il ne faut pas oublier les sous-traitants français qui ont créé ou racheté une entreprise de l'autre côté du monde pour suivre Naval Group et se retrouvent aujourd'hui le bec dans l'eau », peste Philippe Missoffe, délégué général du Groupement des industries de construction et activités navales.

Des réparations qui ne pourront néanmoins jamais faire oublier l'humiliation et le vif sentiment de déclassement dans les rangs français. D'autant que dans l'histoire de Naval Group – ex-DCNS –, cet énorme camouflet en rappelle un autre : celui des 12 sous-marins nucléaires d'attaque que la France devait livrer à la marine canadienne à la fin des années 1980. Des années de discussions et d'échanges politiques au plus haut niveau qui finiront au fond du Saint-Laurent. Au printemps 1989, la préférence des Canadiens pour les sous-marins français est acquise. Le patron de la direction générale de l'Armement (DGA) de l'époque, Yves Sillard, s'envole même pour Ottawa afin de signer un accord intergouvernemental entérinant la commande. Lors du dîner officiel, entre deux coupes de champagne, les deux hommes découvrent en direct à la télévision canadienne que le ministre des Finances local vient d'annoncer l'annulation pure et simple du programme. La France apprendra par la suite que le Premier ministre Brian Mulroney a cédé aux pressions américaines. Même si la guerre froide tire à sa fin, Washington n'est guère enclin à voir le Canada jouer les

JON BERKELEY

trouble-fête dans la guerre sous-marine que les Etats-Unis livrent aux Russes sous la calotte glaciaire du pôle Nord… Dans le domaine des grands contrats militaires, l'industrie a ses raisons que le politique ignore. Et les Américains sont passés maîtres (tout comme la Chine aujourd'hui) dans l'alignement de leurs intérêts stratégiques, géopolitiques et économiques. Quitte à employer tous les moyens de pression et d'influence pour arriver à leurs fins.

Au sein de la branche militaire d'Airbus ou chez l'avionneur Dassault, on collectionne aussi les histoires de contrats ayant capoté in extremis. Comme celui avec Singapour en 2005, le chasseur Rafale ayant été écarté à la dernière minute au profit du F-15 Eagle de Boeing. Washington aurait en effet promis que la flotte américaine dans le Pacifique passerait une partie de l'année au large de la cité-Etat. Une guerre d'influence qui fait rage aussi en Europe. A l'automne 2015, les négociations très avancées entre le gouvernement polonais et Airbus Helicopters pour la fourniture d'une cinquantaine de Caracal sont brutalement stoppées par l'arrivée au pouvoir de la nouvelle équipe atlantiste du PiS (Droit et justice). « La garantie d'un soutien américain indéfectible face aux Russes l'a emporté », raconte Jean-Pierre Maulny, directeur adjoint et spécialiste des questions de défense à l'Institut des relations internationales et stratégiques.

Tout récemment enfin, le choix de la Suisse de se doter d'une trentaine de F35 laisse pantois – les chasseurs de combat n'avaient pas au départ la faveur des autorités locales, qui leur préféraient les Rafale. Et le calendrier interroge. Le 10 juin, Joe Biden, venu rencontrer Vladimir Poutine à Genève, n'a pas manqué de vanter les mérites de ses appareils. Trois semaines plus tard, le Conseil fédéral officialisait la commande, affirmant que l'avion de chasse américain était « près de 2 milliards [de francs suisses] meilleur marché que ses concurrents ». Un argument qui fait tiquer lorsque l'on sait que le programme des F35 est un gouffre financier dénoncé par une pelletée de rapports parlementaires du Congrès américain. Dans ce cas, c'est la levée de potentielles sanctions portant sur les banques helvètes aux Etats-Unis qui aurait fait pencher la balance.

Chaque fois, la pression de l'Oncle Sam fait mouche. D'autant qu'il sait aussi manier la carotte financière. Dans l'industrie de la défense, on appelle cela les contrats FMS, du nom du programme Foreign Military Sales. Le pays acheteur négocie directement avec le Pentagone, qui se charge d'acheter lui-même le matériel à l'industriel américain. Une commande qui est noyée dans ses propres achats. L'avantage est triple. Pour l'acheteur, c'est la garantie de bénéficier de l'effet de masse des achats du Pentagone, et donc de décrocher un prix plus bas. L'industriel, lui, minimise le risque d'impayés. Quant au Pentagone, il fait vivre son industrie de défense et prélève une juteuse commission au passage… « Ils ont utilisé ce type de montage pour le contrat suisse », affirme un spécialiste du secteur, ancien grand ponte de la DGA. Le problème, c'est que la France n'a jamais voulu (ou pu, car la commande militaire est trop faible) se doter d'un tel outil, l'Etat, trop frileux, ne voulant supporter seul le risque financier d'un impayé, et les industriels craignant d'avoir les mains liées par la puissance publique…

Quand la carotte financière n'est pas suffisamment appétissante, l'Oncle Sam sort le bâton. Impossible de passer en revue son arsenal sans parler de l'extraterritorialité du droit américain, qui permet à sa foudre judiciaire de frapper à peu près n'importe où dans le monde. Il suffit en effet d'avoir un demi-orteil aux Etats-Unis pour que le Departement of Justice (DoJ) s'intéresse à vous. Si une entreprise étrangère possède une filiale aux Etats-Unis, si elle est cotée à la Bourse de New York, si une transaction a eu lieu en dollars, ou si un simple mail incriminant a transité sur un serveur californien, le lien est suffisant pour l'administration américaine. Alstom, Siemens, BNP Paribas, Technip, HSBC, Total…, nombre d'entreprises en ont fait

D. BALIBOUSE/POOL/AFP - N. TUCAT/AFP

Le 10 juin, en rencontrant le président de la Confédération suisse, Joe Biden a vanté ses F35 au détriment des Rafale (à dr.).

les frais, généralement pour corruption ou violation d'embargo. Certes, elles auraient pu s'économiser des milliards de dollars d'amendes en restant dans les clous. Le problème, c'est que les enquêtes du DoJ épargnent très souvent les groupes arborant la bannière étoilée, et que les sanctions semblent parfois essentiellement guidées par les intérêts économiques de Washington. L'exemple phare est le rachat par General Electric de l'activité énergie du français Alstom au printemps 2014, alors que le cours de Bourse de cette dernière était au plus bas… à cause de la menace d'une lourde amende du DoJ.

Dans cette guerre qui ne dit pas son nom, la communication est également une arme redoutable. Peu avant l'été, la Maison-Blanche a ainsi relayé auprès de la chaîne CNN des faits concernant le réacteur franco-chinois de Taishan, faisant état d'une « menace radiologique imminente ». En choisissant de divulguer cette information juste avant un sommet du G7, l'administration Biden était certaine de lui donner un retentissement maximal, avec un objectif double : décrédibiliser la Chine, et semer un doute sur la fiabilité de la technologie nucléaire tricolore. Qu'importe si l'incident s'est révélé moins grave qu'annoncé. En temps voulu, les négociateurs américains sauront rappeler l'épisode à leurs interlocuteurs, quand il s'agira de vendre des centrales General Electric ou Westinghouse en Pologne ou ailleurs…

Et quand ils ne sont pas dans la course, les Américains s'arrangent toujours pour être en situation d'arbitre ou d'influence. A la fin des années 2000, alors qu'un attelage inédit constitué des groupes Suez, Areva et Total semblait idéalement placé pour la construction de deux réacteurs EPR à Abu Dhabi, « ils n'ont jamais lâché les lieux de décision », témoigne un protagoniste de cette affaire. Jusqu'à faire nommer l'un des leurs à la tête de l'autorité de contrôle… Résultat, le trio tricolore s'est fait souffler ce contrat de 20 milliards de dollars par le constructeur coréen Kepco, plus proche des intérêts de l'Oncle Sam.

L'Hexagone, lui, semble bien démuni face à cet outillage de haut vol. Si l'on s'en tient à la seule question du renseignement, comment expliquer que les services français n'aient pas vu venir la gifle australienne ? « Les signaux faibles ont pourtant été nombreux, à commencer par les pseudo-révélations de la presse australienne, comme celles sur les piratages dont aurait été victime Naval Group, faisant de l'industriel un partenaire peu fiable », souligne un expert du secteur. Certes, comme l'explique un proche du dossier, « la duplicité a été grande, puisque même les interlocuteurs australiens n'étaient pas au courant de l'accord qui se tramait du côté des politiques ». Il n'empêche. Même si la manœuvre avait été moins habile, pas sûr que nos services de renseignement l'auraient détectée sur leurs radars. « 75 % des effectifs de la direction générale de la Sécurité extérieure travaillent aujourd'hui sur les questions du terrorisme, ce qui laisse peu de place pour l'intelligence économique, sans compter qu'espionner le grand frère américain a toujours été tabou chez nous », pointe Eric Denécé. C'est un véritable changement de logiciel qui doit s'opérer pour que l'on sorte, une fois pour toutes, de la naïveté.

En bref, il faut cesser d'être l'idiot du village global. Lentement, la mue est en train de s'opérer dans une Union européenne biberonnée au mirage du libre-échange. Inspirée par la cellule française chargée de filtrer les investissements étrangers dans les secteurs stratégiques, Bruxelles s'est dotée d'un dispositif identique. Dès le mois de décembre prochain, la Commission devrait présenter un outil « anticoercition », une sorte de réponse, notamment, à l'extraterritorialité du droit américain. Une arme de politique commerciale qui permettra d'augmenter automatiquement les droits de douane frappant les productions d'un pays tiers ayant une politique discriminatoire envers l'Europe ou ses entreprises. De la même manière, au 1er décembre, les droits d'entrée sur des dizaines de produits américains très symboliques comme les motos Harley-Davidson ou le whisky devraient être portés de 25 à 50 %, en réponse aux taxes qui touchent l'acier et l'aluminium européens.

Il s'agit de s'approprier – et d'assumer enfin ! – le concept de souveraineté et l'arsenal d'outils qui va avec. Rien de vraiment nouveau, diront certains. Au début des années 1960, de Gaulle avait refusé que Washington ait accès à toutes les communications du premier satellite français, qui aurait dû être mis en orbite par une fusée américaine – l'acte fondateur du programme spatial français. Le même de Gaulle qui, en 1966, claquait la porte du commandement intégré de l'Otan. Une organisation en « situation de mort clinique », affirme aujourd'hui Emmanuel Macron. Comme si l'histoire bégayait. ✷