

De la défense à la sécurité de l'Amérique du Nord, cheminement et marché.

L'analyse que rendait publique le Fonds monétaire international au lendemain des événements du 11 septembre invitait les dirigeants du monde à prendre acte de la fin d'une ère de stabilité fondée sur l'équilibre des forces et de l'entrée dans un nouvel environnement planétaire maintenant axé sur la gestion du risque¹. Pour minimiser ce risque, plusieurs pays, surtout en Occident, investissent dans la sécurité. Pour l'Amérique, l'Angleterre est un peu devenue le modèle à suivre, le gouvernement britannique s'étant doté d'un des systèmes de surveillance, de contrôle et de répression les plus élaborés du monde occidental.

Pour Sir John Holmes, ambassadeur de Grande-Bretagne en France, les événements récents renforcent et mondialisent un problème qui n'a rien de nouveau². Dans ses pages économiques du 14 mai dernier, le journal *Le Monde* associait le terrorisme et la criminalité à la fracture culturelle et économique grandissante dans plusieurs pays³. Dans la liste des 15 plus grandes puissances internationales, seulement deux, soit l'Allemagne et le Canada, ne sont pas actuellement confrontées au terrorisme, à des conflits intérieurs de nature militaire ou à des tensions sociales majeures. L'effet combiné de ces éléments n'interagit pas uniquement sur le cadre des politiques et des institutions, il transforme le marché en jetant des passerelles de plus en plus nombreuses entre l'univers de la défense et celui de la sécurité commerciale.

Depuis la mise en forme, aux États-Unis, de mesures visant à contrer les menaces asymétriques, incluant l'hyperterrorisme, et suite à la création du département du Homeland Security (regroupant 22 agences gouvernementales), la synergie entre défense et sécurité intérieure a franchi un nouveau cap. Aux États-Unis, les budgets du département de la Défense, de la CIA et du FBI, tout comme ceux du département d'État et d'autres instances ont été revus à la hausse. Au total, les ressources additionnelles allouées aux institutions interpellées par la politique présidentielle de renforcement de la sécurité se chiffrent à près de 100 milliards de dollars. L'industrie estime qu'une portion importante de cette somme sera affectée à l'achat d'équipements.

En s'appuyant sur son service de la sécurité civile (un service rebaptisé Bureau de la protection des infrastructures essentielles et de la protection civile), le Canada a également mis en place des mesures qui évoquent des objectifs et une structure inspirés de la démarche américaine. Une somme d'environ 5 milliards de dollars US prévue au budget 2002-2003 doit, en principe, donner aux institutions canadiennes les moyens de matérialiser les objectifs gouvernementaux au cours des années à venir.

Dans le cadre d'une redéfinition de ses priorités en matière de sécurité nationale, le Mexique a créé de nouvelles institutions qui doivent, en plus de stabiliser la situation intérieure, contribuer au rapprochement politique et économique avec l'Occident. Son agenda sécuritaire est essentiellement celui des États-Unis et une condition de l'intégration du pays à l'accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) : lutte contre l'émigration clandestine, le narcotrafic, la corruption et le terrorisme.

Toutefois, l'évènement le plus susceptible de mener à une reconfiguration majeure du système de sécurité nord-américain découle d'une réforme du plan de commandement militaire unifié américain qui institue un Commandement du Nord (NORTHCOM) dont l'objectif est d'assurer l'intégrité du territoire des États-Unis par la voie d'une coordination continentale des institutions militaires et civiles. La zone d'intérêt du NORTHCOM comprend le territoire du Canada, celui du Mexique, un périmètre aérien et un périmètre naval. Avec sa politique de défense axée sur l'ordre intérieur⁴, le Mexique a vu dans la démarche américaine une opportunité d'améliorer sa force de frappe en modernisant ses équipements. Pour le Canada, l'enjeu représenté par un « partage » accru de sa défense nationale se pose, mais la priorité nationale demeure le commerce. Or, l'économie canadienne expédie 86% de ses exportations aux États-Unis. Le gouvernement canadien a déjà signé plusieurs accords visant à resserrer la sécurité de ses postes frontières, aéroports et ports et a récemment cédé sur le principe d'interventions de forces américaines sur son territoire en situation d'urgence. Il est disposé à accepter une intégration des forces sécuritaires plus poussée tout en espérant tirer avantage de la situation sur le plan économique.

Un marché en forte progression

Le marché nord-américain des biens et services de sécurité peut être estimé à 375 milliards de dollars, ce qui correspond en gros à 60% du marché occidental. En 2001, les trois quarts des ventes étaient redevables à la défense, principalement aux équipements manufacturés par l'industrie militaire américaine (plus de 50% des ventes totales du secteur). Il convient par ailleurs de mentionner que l'activité est répartie entre les pays en cause, les États-Unis ayant la main haute sur pas moins de 96% de la production continentale.

Si la Maison-Blanche parvient à traduire en commandes ses prévisions d'achats, le budget d'acquisition du ministère de la Défense des États-Unis devrait augmenter de moitié d'ici cinq ans pour franchir la barre des 90 milliards de dollars. L'industrie américaine estime par ailleurs à près de 50 milliards de dollars par année⁵ le marché du « Homeland Security ». Les ventes commerciales sont également en progression continue depuis le début des années 1990. Entre 1999 et 2001 elles ont fait un bond de 20%. Les analyses diffusées après la destruction des tours du WTC prédisent une hausse d'une ampleur comparable pour 2002⁶, malgré une situation économique toujours inquiétante⁷.

La dynamique canadienne n'est évidemment pas comparable, mais il est probable que les ventes vont croître dans la foulée d'une reprise attendue des commandes militaires et d'une progression des exportations aux États-Unis. Le Comité de la Chambre des communes sur la Défense nationale réclamait récemment une hausse immédiate de 3 milliards de dollars (US) du budget annuel du ministère de la Défense nationale (soit une hausse de 36%), hausse affectée à 50% aux matériels⁸. Un nouvel énoncé politique sur la défense est attendu pour la fin de l'année 2002.

Le budget mexicain de la sécurité représente une infime fraction du budget américain, mais il est en progression constante depuis 10 ans. Il atteint maintenant près de 3,7 milliards de dollars au niveau fédéral, redevable à 70% aux institutions militaires⁹.

Sur le front des entreprises

Au niveau des entreprises, le domaine civil de la sécurité est beaucoup plus compétitif et plus ouvert que celui de la défense. Une rationalisation qui n'est en rien comparable à celle qui a sévi dans la défense vient à peine de s'y amorcer. Certains groupes européens cherchent d'ailleurs à profiter de la situation pour étendre leur influence outre-Atlantique (Tyco, Securitas, etc.). Mais le phénomène le plus intéressant demeure rattaché aux visées des conglomérats de défense qui ont déjà identifié la sécurité non militaire parmi les domaines de diversification prioritaires. La National Defense Industrial Association a d'ailleurs créé une coalition en vue de structurer l'offensive de ses membres.

Les analystes de Northrop Grumman pensent que l'industrie de tradition militaire peut capter le tiers du nouveau marché associé au Homeland Security. Plusieurs groupes ont déjà reçu des commandes. Parmi les contrats les plus importants il faut mentionner l'obtention par les sociétés Lockheed Martin et Northrop Grumman d'un budget de 11 milliards de dollars de la garde côtière américaine. Boeing et Siemens ont pour leur part décroché un contrat de 1,4 milliard de dollars en vue de mettre en place un nouveau système de détection des explosifs dans 438 aéroports. Raytheon s'est associée à Cisco en vue de développer un système de communication mieux adapté aux situations d'urgence. Harris a décroché une commande de 1,7 milliard de dollars destinée à la remise à niveau du système de communication de la FAA. L'intérêt se concentre actuellement sur le marché institutionnel, mais cela pourrait changer.

La force des industriels de la défense découle en bonne partie de leur position privilégiée sur le plan technologique et de leur immense réservoir de financement en recherche et développement. Par ailleurs, les réformes introduites au cours des années 1990 ont favorisé un rapprochement entre le savoir-faire militaire et civil. Plus l'intérêt pour les technologies de pointe en sécurité (comme la biométrie, la télémétrie ou l'intégration de systèmes) se développera dans le domaine civil, plus les entreprises de défense seront intéressées à y élargir leurs assises. On pourra alors aisément exploiter la position de force sur le marché de la défense pour pénétrer la sphère commerciale. Vue sous cet angle, la fusion Northrop-Grumman et TRW (très engagée dans la sécurité commerciale) prend un sens nouveau.

L'Europe, qui, jusqu'à maintenant, devait composer avec une domination américaine complexe à contrer dans le domaine militaire, mais qui disposait d'une longueur d'avance dans le segment civil de la sécurité avec une part significative (plus de 60%) du marché occidental, pourrait donc devoir affronter une nouvelle concurrence au cours des prochaines années. Ses principaux groupes en sécurité civile déjà actifs aux États-Unis, comme son leader Tyco qui est plombé par un scandale financier, risquent de traverser une période de forte turbulence si les entreprises américaines poursuivent leur efforts en vue d'intégrer les marchés associés à la

sécurité. Mais le rapprochement des univers sécuritaires militaire et commercial pourrait également donner aux sociétés européennes un nouvel angle d'approche du marché nord-américain éventuellement susceptible de se traduire par des percées dans des domaines où le protectionnisme américain n'est pas aussi étanche que dans la défense.

Tableau 1
Le marché des produits de sécurité en Amérique du Nord,
2001, en pourcentage

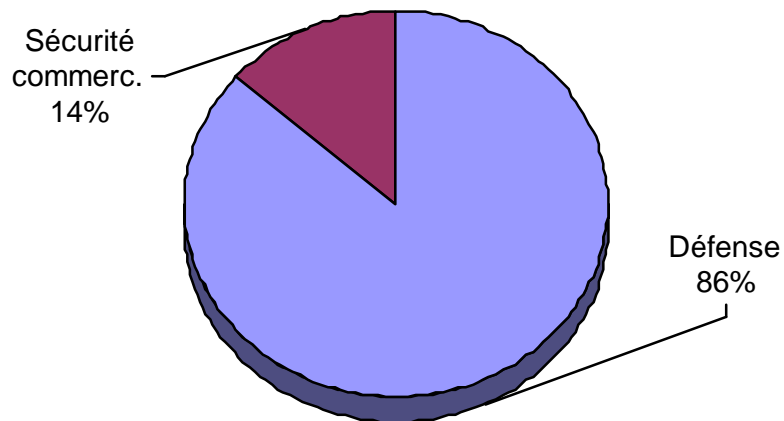
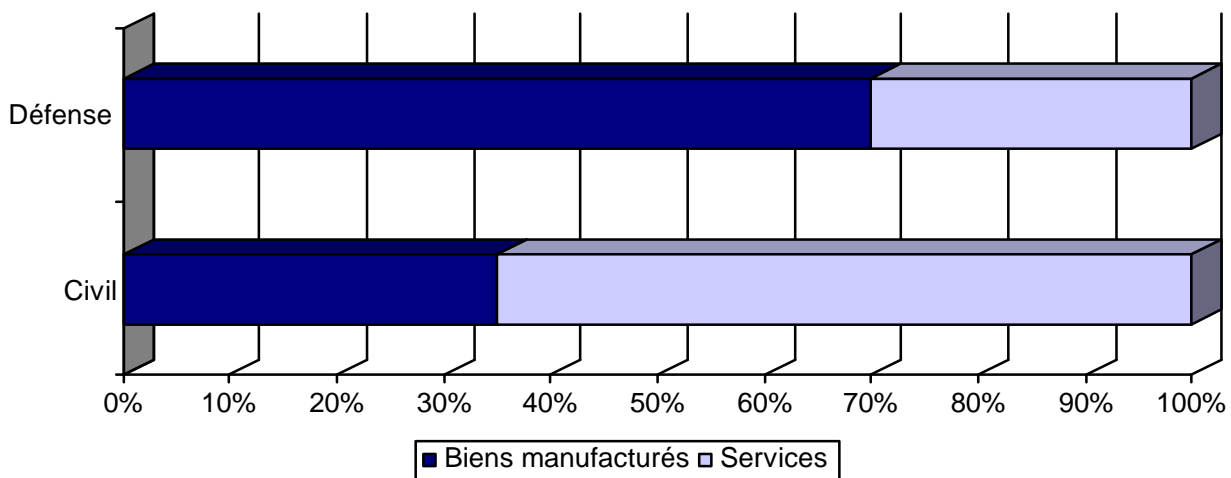
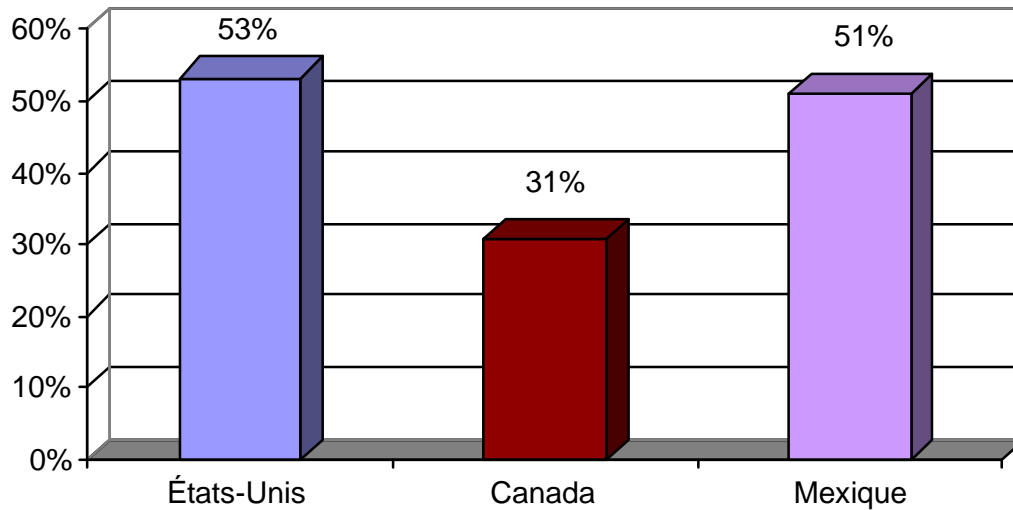


Tableau 2
Deux marchés au profil fort différent *, 2001.



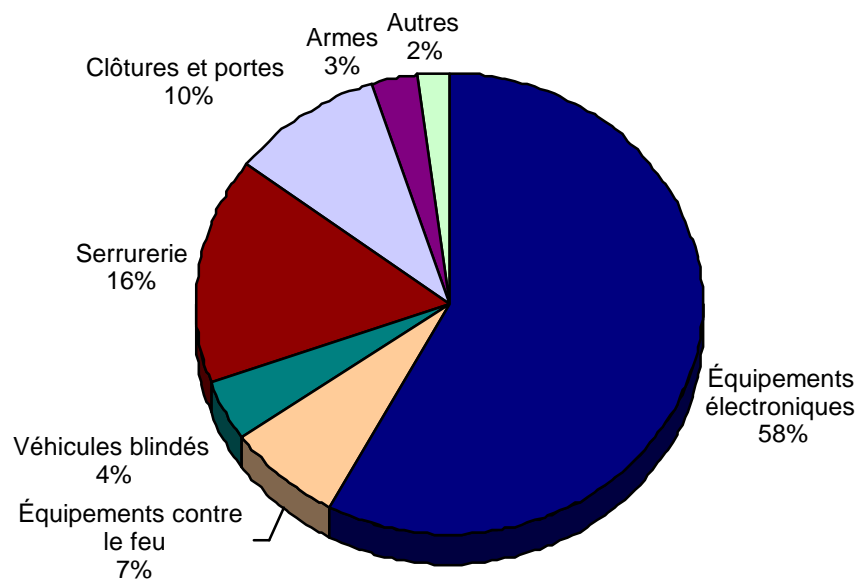
*À l'exclusion des soldes et salaires versés.

Tableau 3
Évolution des dépenses en capital des corps militaires entre 1998 et 2003,
en pourcentage



Source : Budgets.

Tableau 4
Répartition des revenus de l'industrie nord-américaine
civile de la sécurité, 2000



Source : Security Industry Association.

Tableau 5
Les leaders américains de la sécurité,
ventes en milliards de dollars, 2000

| | Marché de la défense | Marché commercial de la sécurité |
|------------------------|----------------------|----------------------------------|
| Lockheed-Martin | 18,6 | 3 |
| Boeing | 16,9 | |
| Raytheon | 10,1 | |
| Tyco Fire and Security | | 10,5 |
| Northrop Grumman | 6,6 | 2 |
| General Dynamics | 6,5 | |
| Honeywell | 1,6 | 2,4 |
| United Technologies | 2,8 | |
| TRW | 3,3 | 7 |
| Pinkerton | | 2,5 |
| Wackernut | | 2,5 |

Source : Rapports annuels et entrevues

¹ Voir International Monetary Fund, *World Economic Outlook, The Global Economy After September 11*, Washington, IMF, décembre 2001.

² Sir John Holmes, « Il n'y a pas de Londonistan », *Le Figaro*, 1 décembre 2001, p.14.

³ Beaudet, Marie-Béatrice et Antoine Reverchon, « En dépit de la croissance, le mal de vivre s'est accru », *Le Monde*, 14 mai 2002, section économie, p.1.

⁴ Secretaria de Gobernacion, « What is National Security Doctrine. » CISEN, Mexico, 2001.

⁵ Agence Reuters, *Northrop Sees Homeland Security as Promising Market*, Washington, 8 avril 2002.

⁶ Security Industry Association, *Industry Market Overview*, Washington, 2003, p.4

⁷ « 12th Annual SDM 100 » *SDM Online*, 14 juin 2002.

⁸ Chambre des communes, Comité permanent de la Défense nationale et des anciens combattants, *Faire face à nos responsabilités, l'État de préparation des forces canadiennes*, Ottawa, mai 2002.

⁹ Secretaria de Hacienda y Credito Público, « Programmable Expenditures of the Budgetary Public Sector », Mexico, 2002.