



La vérité sur...

le lobbying militaire de Dassault

Le groupe de défense excelle à s'imposer sur les marchés publics français malgré sa petite taille. Mais son entregent commence à irriter.

Ce devait être un duel à mort. Une guerre sans merci pour le remplacement des drones Harfang de l'armée française, à bout de souffle à la suite des interventions en Afghanistan et en Libye. D'un côté, le champion européen EADS, concepteur du Harfang avec l'industriel israélien IAI, qui défendait une version modernisée de l'appareil. De l'autre, le groupe américain General Atomics proposait son best-seller, Reaper, un drone armé déjà commandé par les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Italie. Manque de chance pour les férus d'armement, le combat de cette année 2011 n'aura jamais lieu. Le 21 juillet, c'est un troisième larron, Dassault Aviation, qui emporte la mise en entrant en négociation exclusive avec le ministère de la Défense. Réussissant même à « retourner » IAI, le partenaire historique d'EADS, qui fournira son drone Heron TP comme base de l'appareil français...

Blanc-seing de l'Etat

Simple coup d'éclat? Un symbole, plutôt : celui de l'incroyable force de frappe du groupe sur la politique de défense française. « La puissance d'influence de Dassault est colossale, sans rapport avec sa taille, souligne François Laureau, délégué général pour l'armement de 2004 à 2008. Avec ce contrat, ils ont réussi à mettre EADS hors jeu sur le segment des drones, leur obsession dans le domaine, et à fermer la porte aux Américains. » Étonnant pour un groupe dix fois plus petit qu'EADS et trois fois plus modeste que Safran ou Thales. « L'Etat a donné une sorte de blanc-seing à Dassault sur les avions de chasse, le groupe Thales, et maintenant les drones, ce qui lui donne un poids

CONTRATS EN RAFALE AVEC L'ARMÉE

18,2 milliards d'euros
Commande de 180 Rafale, sur la base d'un prix unitaire estimé à 101 millions par la Cour des comptes. Besoin total exprimé par les forces armées françaises : 286 Rafale. Le coût total du programme est estimé à 40,7 milliards.

740 millions d'euros
C'est l'estimation du contrat en attente de signature pour la rénovation de 77 Mirage 2000-D.

300 millions d'euros
Montant estimé du contrat de modernisation de 10 Rafale F1 de la marine.

SOURCES : SHAT, COUR DES COMPTES, CHALLENGES

énorme sur la défense française, assure Loïc Tribot La Spière, délégué général du Centre d'étude et de prospective stratégique (CEPS). Ce renoncement est étonnant : la maison Dassault est une entreprise semi-publique, via la participation de 40% de l'Etat portée par EADS, et l'Etat est un client primordial via les commandes de Rafale. »

Depuis trente ans, Dassault aura survécu à tout. La nationalisation, d'abord, à laquelle Marcel Dassault échappe en octobre 1981 en « offrant » 26% du groupe à l'Etat, qui accepte de se contenter de 46% du capital. La fusion avec le groupe public Acrospatiale, ensuite : l'annonce de la dissolution de l'Assemblée nationale en avril 1997, quelques heures avant la signature de l'accord, renvoie miraculeusement le projet aux calendes grecques. Mais le coup de maître reste l'épisode Thales. Automne 2008 : la bataille fait rage pour récupérer les 21% du groupe d'électronique de défense et de haute technologie mis en vente par Alcatel-Lucent. EADS met

sur la table une offre agressive de 1,81 milliard d'euros. Mais Charles Edelstenne, PDG de Dassault Aviation, qui niait encore tout intérêt pour Thales en août, réussit à entrer en négociation exclusive avec Alcatel-Lucent mi-novembre sur la base d'un prix d'achat de 1,57 milliard, soit 240 millions de moins que l'offre d'EADS. Pour le groupe européen, actionnaire à 46% de Dassault Aviation, c'est la double peine : jamais consulté au conseil d'administration, il se voit interdit de faire une offre engageante par l'Etat. « L'Élysée nous a fait savoir que l'Etat mettrait son veto au conseil d'administration en cas d'offre, grince un cadre d'EADS. En gros, on a été cocu et on a payé la chambre. »

Méthodes à l'ancienne

Redoutable machine de lobbying, Dassault? C'est peu dire. Le groupe français défend pourtant ses intérêts à l'ancienne. « Tout est pris en charge par Charles Edelstenne, son directeur de cabinet, Bruno Giorganni, et le directeur inter-

A l'export, c'est plus compliqué

Quels sont les relais de Dassault pour vendre le Rafale à l'export? C'est un des secrets les mieux gardés du groupe. Comme Challenges le dévoilait en juillet 2010, Dassault a utilisé les services du puissant intermédiaire Elio Sonnenfeld, contact privilégié de groupes israéliens, comme Elbit Systems, pour

tenter de décrocher le contrat de 36 Rafale au Brésil. La décision a été reportée sine die, faute de financement. En Libye, c'est Alexandre Djouhri qui aurait servi d'intermédiaire avec le régime Kadhafi avant l'intervention armée, assure le journaliste Pierre Péan dans son livre *La République des mallettes*, ce que dément formellement Dassault. Une chose

est sûre : le groupe a du mal à exporter, malgré l'engagement total des plus hautes autorités de l'Etat, Nicolas Sarkozy en tête. Le prince héritier d'Abu Dhabi a rejeté sans ménagement, le 18 novembre, l'offre « non compétitive » que lui avait faite Dassault pour 60 Rafale, l'avion qui cherche toujours sa première exportation. ■



G. BÉAL/IPS

national, Eric Trappier, dit un lobbyiste concurrent. *Le discours est toujours le même depuis vingt ans : Dassault est 100% français, nous savons faire des avions dans les délais et les coûts. A l'inverse, l'Allemagne utilise EADS pour ressusciter Messerschmitt, et les programmes en coopération européenne sont des catastrophes...* » La DGA? Allègrement zappée. Le ministère de la Défense? Idem. L'entrée de Dassault au capital de Thales se négocie directement lors d'un rendez-vous entre Serge Dassault et Nicolas Sarkozy à l'automne 2008. En février dernier, en pleine crise interne de Thales, c'est Charles Edelstienne lui-même, selon *La Tribune*, qui sauve la tête du PDG Luc Vigneron en mettant tout son poids dans la balance lors d'une réunion avec le président à l'Élysée. D'aucuns prêtent même à Dassault le pouvoir de couper les têtes qui dépassent : « *Le remerciement du délégué général pour l'armement, François Lureau, en 2008, était clairement lié à des positions ju-*

gées trop anti-Dassault sur l'affaire Thales et sur les drones », assure un proche de la DGA. Hervé Morin, alors ministre de la Défense, paiera aussi longtemps sa sortie de septembre 2007 sur le Rafale, jugé trop coûteux : « *Il a dû aller à Canossa pendant des mois* », s'amuse un familier du ministère.

Lassitude politique

Cette puissance de feu commence pourtant à lasser. « *L'engagement de l'Etat à acheter onze Rafale par an pour compenser l'absence de ventes export nous reste en travers de la gorge* », assure un industriel de la défense terrestre. En l'absence de contrat export, l'armée de l'air doit ainsi prendre livraison d'ici à 2013 des onze Rafale, dont la loi de programmation militaire 2009-2014 prévoyait la livraison à l'étranger. Le choix du tandem Dassault-IAI pour les futurs drones français provoque aussi une levée de boucliers chez certains parlementaires. « *C'est une décision militairement irresponsable qui ne répond pas à l'urgence,*

Charles Edelstienne (à droite), PDG de Dassault Aviation, reçoit le Premier ministre, François Fillon, et le ministre de la Défense, Gérard Longuet, au Salon du Bourget, en 2011. Le groupe négocie ses intérêts au plus haut de l'Etat, jusqu'à l'Élysée.

ces appareils ne pouvant être livrés au mieux qu'en 2014, assure le sénateur Daniel Reiner, vice-président de la commission de la Défense du Sénat. *J'aimerais écarter tout soupçon de favoritisme...* »

Une chose est sûre : les chiffres officiels des offres Dassault-IAI et General Atomic, que *Challenges* a pu consulter, font apparaître un écart de 75% entre le prix du Heron TP choisi (430 millions d'euros) et celui du drone américain Reaper (246 millions). « *Le ministre de la Défense lui-même a reconnu que la solution choisie était 40% plus chère que l'offre américaine*, abonde Jacques Gautier, vice-président de la commission de défense du Sénat. *S'il fallait financer le bureau d'études de Dassault, mieux aurait valu poursuivre les études sur les drones de combat type Neuron, un vrai secteur d'avenir.* » Les sénateurs envisagent d'interpeller l'opinion si les réponses du ministère ne leur conviennent pas. La chasse au lobbying de Dassault aurait-elle commencé? **Vincent Lamigeon**