

L'industrie européenne réagit au projet de 1992 et à la globalisation de la concurrence en multipliant les fusions et acquisitions. A ce jour, la consolidation s'exerce à l'intérieur des frontières nationales. Par exemple, la prise de contrôle envisagée de MBB par Daimler-Benz en RFA va conférer à cette dernière le contrôle d'environ 70 % de l'industrie aérospatiale ouest-allemande, alors qu'en France le projet de fusion de Crouzet, Sfena et EAS, toutes des sociétés contrôlées par l'Aérospatiale, avec la Division Avionique générale de Thomson-CSF, va entraîner la création d'une entité unique mieux à même d'affronter la concurrence internationale. D'autres projets de fusions s'ébauchent également en Italie et dans d'autres pays. On parle également de nouvelles fusions transnationales, comme l'OPA de AEG/Siemens sur Plessey Plc, de Grande-Bretagne, et des pourparlers sont en cours entre British Aerospace et Thomson-CSF pour la création d'une filiale commune de commercialisation des produits de défense des deux sociétés.

La tendance s'amplifie et tout porte à croire qu'elle ira en s'accéléralant d'ici 1992 et au-delà. A longue échéance, on prévoit un nombre considérablement réduit de sociétés nationales au profit de quelques firmes transnationales géantes, au nombre desquelles les filiales européennes des grosses compagnies américaines. La pratique largement répandue qui consiste à procéder par la création de consortiums risque de limiter encore davantage la concurrence intraeuropéenne. Il faut cependant voir cela dans une perspective plus grande, car la consolidation de l'industrie de la défense déborde du cadre de l'Europe: en effet, les sociétés européennes se montrent intéressées à faire des acquisitions outre-Atlantique tout autant qu'à l'intérieur de leurs frontières nationales ou de la Communauté.

Les pays de la CE, malgré certaines acquisitions qui ont fait beaucoup de bruit, envisagent 1992 avec une certaine prudence. Par exemple, même si les sociétés britanniques ont l'an dernier doublé leurs acquisitions de sociétés européennes pour atteindre un montant de 2 milliards, on est bien loin du chiffre de 17 milliards dépensé aux États-Unis. Les différences linguistiques, la nature encore fragmentée du marché européen et les barrières juridiques et institutionnelles qui se dressent contre les prises de contrôle hostiles laissent à penser que les dépenses d'acquisitions des Britanniques ont peu de chances de passer rapidement des États-Unis à l'Europe. En outre, les compagnies d'Europe qui risquent d'être la cible d'acheteurs éventuels offrent maintenant de larges primes sur leur valeur nette, alors que la chute du dollar par rapport aux principales monnaies ouest-européennes signifie qu'on peut encore trouver des bonnes aubaines parmi les industries américaines et canadiennes. De plus en plus toutefois, l'attention des