

## **L'Europe doit redéfinir ses priorités en termes de technologies spatiales, de Network Centric Warfare et d'Internet**

**Par Sorbas von Coester, avril 2004**

La récente entrée du fonds américain Texas Pacific Group (TPG) dans le capital de l'opérateur de satellites Eutelsat a ému certains analystes soucieux de la souveraineté européenne, notamment sous l'angle du contrôle du futur système de GPS européen Galileo.

Il est un fait que les fonds d'investissement anglo-saxons témoignent d'un intérêt croissant pour le domaine du Spatial européen. Depuis mars 2001, GE Capital détient 30% du capital et près de 25% des droits de vote de l'opérateur européen de satellites SES Global, né de la fusion de sa filiale GE Americom et de SES Astra. Candidat malheureux à l'entrée dans le capital d'Eutelsat fin 2002-début 2003, Carlyle Group a quelques mois plus tard pris le contrôle de Fiat Avio, fournisseur de composants des fusées Ariane, et une participation importante (et destinée à augmenter sous peu) dans le Britannique QinetiQ, présent notamment sur le segment stratégique des technologies pour microsatellites. APAX Partners et Permira, quant à eux, sont sortis vainqueurs de la vente des actions d'Inmarsat mises aux enchères fin 2003. A travers le consortium iNavSat, Inmarsat est lui aussi, tout comme Eutelsat, candidat à la gestion de la concession Galileo. Les dirigeants européens doivent aujourd'hui enfin de poser la question de savoir si cet intérêt se fonde sur des considérations purement financières.

Si le positionnement d'un Carlyle Group en tant que fonds d'investissement géostratégique ne fait plus guère de doute, celui d'un APAX Partners ou d'un TPG ne semble pas aussi évident, notamment parce que ces acteurs n'affichent pas d'Advisory Board de même nature et de liens clairs avec l'Etat et les grands groupes industriels américains d'Aérospatial & Défense. Aussi, les arguments avancés au moment de « l'affaire » Gemplus à l'encontre de TPG en 2002-2003 sont-ils restés bien maigres et peu convaincants. Pourtant, une analyse un peu sérieuse en sources purement ouvertes donne des éléments intéressants pour l'évaluation de la nature réelle de ces acteurs. Exemple est donné ici du cas TPG.

Avant de fonder TPG en 1992, David Bonderman avait été CFO du Robert M. Bass Group (aujourd'hui Keystone, Inc.) depuis 1983 et, auparavant, Partner de la Law Firm Arnold & Porter LLP. Il a été souligné par certains commentateurs qu'Arnold & Porter « travaille beaucoup pour l'Etat américain ». Certes, mais il semble s'agir là d'un euphémisme involontaire. En effet, Arnold & Porter recrute ses experts avec un goût prononcé pour les domaines de la Sécurité nationale et du Renseignement, et nombre de ses Partners fait des aller-retour entre la Law Firm et l'administration fédérale américaine : Kenneth I. Juster - ancien Deputy & Senior Adviser de Lawrence S. Eagleburger, Secretary of State de 1989 à 1992, un protégé de Henry Kissinger et ancien de Kissinger Associates – a été Senior Partner d'Arnold & Porter

jusqu'à son recrutement, en 2001, au poste de patron du Bureau of Industry & Security (BIX, anciennement Bureau of Export Control/BXA) par le gouvernement de G.W. Bush ; Doug Dworkin, actuellement Partner d'Arnold & Porter, est ancien General Counsel du Pentagone ; Ronald Lee a été à la tête du bureau exécutif chargé de la Sécurité nationale au Department of Justice entre 1998 et 2000 ; Bryan Cunningham est un ancien officier supérieur de la CIA ; Stephen W. Porter figure, aux côtés de nombreux généraux et d'anciens de la CIA, au Board de ManTech International Corp., ingénieur & intégrateur de systèmes de Sécurité nationale dont les clients principaux sont le Pentagone et les Services US. Par ailleurs, des experts d'Arnold & Porter sont régulièrement auditionnés par les Commissions de la Chambre des Représentants, du Sénat, du Pentagone ou d'autres entités publiques sur les questions relatives à la Défense, la lutte contre le terrorisme, la Sécurité, le Renseignement et les technologies d'information et de communication.

Autre fait important : la proximité entre Arnold & Porter et la nébuleuse Kissinger. Ces liens remontent au moins à 1982 et perdurent depuis, sous une forme particulièrement forte d'ailleurs puisque William D. Rogers, ancien Under-Secretary of State for Economic Affairs et ancien Assistant Secretary of State for Inter-American Affairs, est depuis de longues années à la fois Vice-Chairman de Kissinger Associates et Senior Partner d'Arnold & Porter. A souligner ici sont aussi les liens personnels existants entre David Bonderman de TPG, Henry Kissinger et Brent Scowcroft.

Enfin, sous l'angle de l'affaire Gemplus, paraissent particulièrement intéressants les liens entre Arnold & Porter et In-Q-Tel. Non seulement Arnold & Porter est conseiller juridique de ce fonds d'investissement de la CIA, mais la Law Firm a participé à l'élaboration du concept fondateur de ce « non-profit Venture Catalyst » et à sa mise en oeuvre en 1999. En fait, c'est principalement Jeffrey H. Smith, Senior Partner d'Arnold & Porter, ancien officier de la CIA et son General Counsel en 1995-96, qui a travaillé sur ce dossier en coopération avec A.B. « Buzzy » Krongard. Ce dernier, dont le nom apparaît dans de nombreux dossiers sur les « coups tordus » de la CIA de l'ère Reagan, alors qu'il était encore Chairman & CEO d'A.B. Brown & Sons – banque d'affaire impliquée, tout comme d'ailleurs Arnold & Porter, dans l'affaire BCCI et l'un des financiers du Carlyle Group lors de sa fondation en 1987 -, avait été nommé en février 1998 Counsel du Directeur de la CIA George Tenet, puis promu Executive Director de l'Agence en mars 2001. Noter aussi qu'In-Q-Tel avait été logé, à sa création, dans le même immeuble que l'un des bureaux d'Arnold & Porter. Se peut-il dès lors que les dirigeants de ce cabinet, conseiller de TPG, n'aient pas connu le nom d'Alexander Mandl dès 1999, date de sa nomination au Board d'In-Q-Tel ? L'histoire officielle veut pourtant que TPG ait découvert Mandl grâce à un cabinet de chasseurs de têtes avant de le proposer pour le poste de CEO de Gemplus à l'été 2002.

L'Union Européenne a récemment décidé de soutenir, pour des motifs de souveraineté de l'Europe, l'industrie des lanceurs, laissant aux acteurs privés le soin de développer et de contrôler les technologies et services de satellites. Cette position,

résultant entre autres des contraintes budgétaires qui pèsent sur l'UE et ses Etats membres, apparaît comme clairement insuffisante.

Outre de ce qui précède, il convient pour les Européens de tirer rapidement les conséquences de la grande stratégie définie par les Etats-Unis pour le domaine de l'Espace. En effet, cette stratégie - présentée dans le document *National Security Strategy of the United States* du 20 septembre 2002, mais déjà largement définie dans le rapport présenté en janvier 2001 par la Commission Rumsfeld - se caractérise à travers le nouveau Paradigme de la « Space Dominance » par l'unilatéralisme américain et une volonté clairement affichée de contrôle de l'Espace et de la Terre à partir de l'Espace. Surtout, cette stratégie fonde l'objectif de « Negation » : l'Offensive Counter-Space Program précise que les Etats-Unis doivent se doter des moyens de mettre hors service à partir de l'Espace – éventuellement de façon seulement temporaire – les réseaux de communication d'autres nations (Counter Communication System) et d'empêcher d'autres pays, ennemis ou amis, d'utiliser leurs propres technologies avancées de renseignement & surveillance embarquées dans des avions, drones, micro-satellites, satellites etc. (Counter Surveillance Reconnaissance System).

Les objectifs de la stratégie informationnelle et spatiale américaine non seulement se heurtent de manière frontale avec l'objectif des Européens de basculer à terme dans le Network Centric Warfare (NCW) et, pour cela, de bâtir leurs propres solutions C4ISR à longue portée, mais impliquent que l'Union Européenne s'attaque enfin à la problématique cœur de la question de souveraineté : celle du contrôle d'Internet. Aujourd'hui, les Etats-Unis contrôlent le système de Root Servers à travers l'ICANN et Verisign, la majeure partie des gestionnaires de nom de domaine, la majeure partie de la certification électronique à travers Verisign et beTRUSTed et la quasi totalité des serveurs de routage (à 95% produits par Cisco). La convergence des protocoles de communication vers IP, la fusion aux Etats-Unis des aspects militaires liés à l'Espace réel et à l'Espace virtuel sous l'autorité de l'US Space Command et les missions conférées à cette entité doivent donner à réfléchir quant aux possibilités simples et efficaces dont disposeront à l'avenir les Etats-Unis pour imposer les fameux « cônes de silence » à quiconque n'est pas parfaitement aligné avec leurs positions.

**Sorbas v. Coester**

Managing Partner, Gheran (Paris)

Ancien élève de l'Ecole polytechnique, PhD (Econ) London School of Economics

[svc@gheran.com](mailto:svc@gheran.com)