



## *Lockheed Martin, « building bridges to a brighter future »*

Le 5 mars dernier, Marilyn A. Hewson, présidente directrice générale de Lockheed Martin, s'est félicitée de la position de son entreprise et de son bilan annuel. En s'alignant sur la Third Offset Strategy, elle a présenté les quatre secteurs sur lesquels porteraient les prochains travaux du géant américain. Pour autant, un tel discours met en question la sérénité de Lockheed qui se voit désormais concurrencée par de nouveaux acteurs.

### **Des secteurs clés pour maintenir sa position de première entreprise de défense**

Jusqu'à maintenant bénéficiaire des réglementations américaines, Lockheed Martin souhaite rester en adéquation avec les besoins du *Department of Defense*. Le SR-72 est en projet depuis 2001 dans le cadre du programme *Conventionnal Prompt Global Strike (CPGS)*. Il devrait atteindre une vitesse six fois supérieure à celle du son et embarquer des missiles de croisière dits *High Speed Strike Weapon*. Rob Weiss, vice-président exécutif de Lockheed Martin, a annoncé<sup>1</sup> l'été dernier la fabrication pour 2020 d'un démonstrateur de taille réduite piloté à distance et pour 2030 d'un prototype d'une longueur de 30 mètres. D'autres avancées techniques telles que les armes laser ont été évoquées.

L'intérêt de l'entreprise se porte aussi sur les secteurs stratégiques de l'emploi et de la maîtrise des données. Le « groupe intelligence artificielle (IA) » du laboratoire technologique avancé de Lockheed a dégagé les champs d'activités qui permettraient une meilleure maintenance des appareils ainsi qu'une prise de décision plus rapide et réfléchie dans un contexte de collaboration homme-machine. Ont ainsi été mises en avant l'automatisation des tâches complexes et la collecte et la surveillance d'informations personnalisées par l'utilisateur.

Consciente des menaces liées à la guerre électronique et de leur nature évolutive, Marilyne Hewson met également l'accent sur la nécessité d'équiper les appareils de plates-formes ouvertes, défensives ou offensives, pour permettre l'intégration de nouvelles technologies. Les travaux actuels étudient la miniaturisation des systèmes *electronic support measure (ESM)*.

### **Un leadership remis en question**

Le sous-secrétaire à la Défense pour la recherche et l'ingénierie, Michael Griffin, souhaite raviver la compétitivité entre les fournisseurs afin de répondre aux exigences budgétaires du gouvernement. Pour ce faire, le processus d'acquisition du *DoD* doit être plus léger, flexible et gagner en rapidité<sup>2</sup>. Le *DoD* diversifie ses modes d'acquisition et sollicite, au travers d'entités comme *DIUx* ou *AFWERX*, des petites entreprises hors du domaine de défense. Depuis 2014, le Pentagone, via le programme *Defense innovation initiative*, soutient ainsi financièrement les entreprises capables d'apporter rapidement des solutions à ses demandes. *Capella Space*, fondée il y a un an, en a bénéficié et a débuté la construction d'une flotte de 40 micro-satellites destinée à surveiller la Corée du Nord par tout temps, de jour comme de nuit. Cette rationalisation s'est concrétisée par l'*acquisition reform*, qui, bien qu'encouragée, entraînerait une certaine imprévisibilité dans les dépenses du Pentagone.

Parallèlement, l'*USAF*, dans la réalisation du futur système C2 (*AOC pathfinder*), souhaite remettre en cause le *business model* de la BITD traditionnelle et de ses logiciels propriétaires qui limitent l'interopérabilité. Son objectif serait de développer un logiciel standard, unique, au fonctionnement semblable à *IOS*, pour lequel chaque industriel aurait, à sa charge, le développement d'applications. Lockheed Martin, malgré son engagement dans ce processus de réforme, est bousculée voire fragilisée par ce changement de politique qui n'est pas dans sa culture d'entreprise.

*Le F-35, élément central de la balance commerciale de Lockheed<sup>3</sup>, qui, outre son coût élevé, accumule les retards et les défaillances, participerait à l'altération de son image mais aussi à celle des rapports entre le gouvernement américain et l'industriel. Les États-Unis mènent actuellement de vives négociations pour diminuer le prix de vente de l'appareil et examineraient la possibilité d'acquérir d'avantage de F/A-18E/F de Boeing afin, peut être, de réduire le nombre de F-35C pour l'US Navy.*

*Ces propos ne reflètent que l'opinion de l'auteur.*

1 « Skunk Works Hints At SR-72 Demonstrator Progress », Aviation Week, 6 juin 2017.

2 « better, faster, cheaper » selon R. Terry Marlow, *Principal Special Assistant to the Secretary of the Air Force*.

3 Le F-35 représente 25 % des ventes de Lockheed Martin soit 51 milliards de dollars.