

La logique économique du désarmement

Yves Bélanger

Number 20, 1993

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002198ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002198ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie - Université du Québec à Montréal

ISSN

0831-1048 (print)

1923-5771 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bélanger, Y. (1993). La logique économique du désarmement. *Cahiers de recherche sociologique*, (20), 203–220. <https://doi.org/10.7202/1002198ar>

Article abstract

With the end of the Cold War, the arms market took an inevitable downturn which had a profound effect on the western defence industrial base. The new entrepreneurial spirit can be summarized in three concepts: concentration, restructuring and globalization of these markets. In this context, the strategy used by Quebec industry seems inappropriate.

La logique économique du désarmement¹

Yves BÉLANGER

Plus de 500 entreprises de la région de Montréal sont engagées dans la fabrication de produits spécialisés pour le marché de la défense. Bien qu'elle soit largement méconnue, cette activité joue un rôle significatif dans l'économie régionale. Mentionnons simplement que la valeur totale de la production a atteint 1,4 milliard de dollars en 1991-1992 et que pas moins de 25 000 emplois manufacturiers en dépendent directement.

Les gestionnaires des entreprises liées à la production militaire sont inquiets depuis que s'est amorcé le mouvement de compression des dépenses dans ce domaine. Non seulement les carnets de commandes fondent-ils comme neige au soleil, mais dans beaucoup de cas, l'intégrité même de l'organisation productive est menacée. Les employeurs aussi bien que les employés et leurs syndicats ont tendance à envisager la situation du point de vue de leur spécialité et en ne considérant que le tout petit marché national canadien. À notre avis, cette façon étroite d'aborder la question saisit mal la nature du problème. L'ère des petits espaces nationaux plus ou moins protégés qui a longtemps permis aux entreprises militaires des pays industrialisés, y compris les plus petits, de cultiver des choux "bien gras" est révolue. Le marché de la défense connaît de nos jours des bouleversements dont l'ampleur dépasse largement les frontières nationales. Le présent article a pour but de situer les principaux mouvements à l'échelle internationale et d'analyser le cadre à l'intérieur duquel doivent maintenant se situer les fabricants québécois et canadiens.

1 L'économie politique du nouvel ordre militaire international

Après quarante ans d'un système géostratégique pratiquement figé, le dégel à l'Est, la chute du mur de Berlin et la signature d'accords sur le désarmement ont inauguré une nouvelle ère d'initiatives internationales. Ce nouvel ordre mondial

¹ La recherche sur laquelle s'appuie cet article a été partiellement exécutée pour l'Office de l'expansion économique de la Communauté urbaine de Montréal, le Service de la planification et de la concertation de la ville de Montréal et la Commission d'initiative et de développement économique de Montréal (CIDEM). Nous les remercions pour leur soutien.

soulève évidemment une foule de questions sur le système de sécurité. Jusqu'ici, la plus grande partie de l'effort militaire était déterminée par l'organisation bipolaire du monde et concentrée sur le territoire européen. Pour les pays occidentaux rassemblés au sein de l'Organisation du Traité de l'Atlantique-Nord (OTAN), la menace était unique et facilement identifiable. Tel n'est plus le cas. Bien que la situation y soit toujours très instable, la Communauté des États indépendants (CEI) n'incarne plus cette menace, ce qui oblige les gouvernements occidentaux et les organisations internationales de défense à revoir leur politique pour s'adapter à la nouvelle configuration des forces internationales.

L'OTAN reconnaît par ailleurs une certaine légitimité aux aspirations des pays européens qui recherchent une plus grande prise en charge de leur système de sécurité. Le débat s'est notamment cristallisé autour du projet de constitution d'une force militaire mobile franco-allemande soumise à l'Union de l'Europe occidentale (UEO) à laquelle participent neuf pays européens également membres de l'OTAN. Le rôle susceptible d'être assumé par la Conférence sur la Sécurité et la Coopération en Europe (CSCE) et les mandats politiques de la Communauté Économique Européenne (CEE) sont également en cause dans le débat sur l'avenir du cadre militaire européen. La multiplication des institutions et des mandats pose d'ailleurs un important problème de cohérence en Europe. De plus, pour certains pays, la recherche d'une plus grande cohésion doit passer par une autonomie plus grande, et qui soit très intimement liée au contrôle des mécanismes de sécurité.

Le sommet de Maastricht indique le sens de l'évolution de la pensée européenne dans le domaine de la défense. Non seulement a-t-il permis aux dossiers des unions monétaire, politique et économique de cheminer, mais il a également balisé la route vers l'intégration des forces militaires en faisant de l'UEO le bras séculier de l'Union européenne en matière de défense. Pour l'instant ce cadre définit la coopération dans des champs limités (logistique, transport, formation et la surveillance stratégique), mais une collaboration plus étroite est désormais envisageable et dépendra d'abord et avant tout de la capacité des États nationaux de remettre en cause leur conception de la sécurité et de la souveraineté dans le domaine de la défense.

Un nouveau système se met en place à l'heure actuelle. Il faut cependant demeurer conscient de l'existence de plusieurs facteurs de division au sein de l'Europe qui continue d'éprouver de la difficulté à concilier l'intérêt commun et les politiques de défense nationale. Il faut également préciser que la notion de sécurité a beaucoup évolué au cours des dernières années et qu'elle tend de plus en plus à inclure les questions économiques. Les enjeux technologiques et le rôle stratégique confiés aux programmes militaires font par ailleurs en sorte qu'il n'est plus possible de ne percevoir les activités économiques de défense qu'à travers les seules lunettes de la sécurité militaire, et surtout de la sécurité individuelle de chaque pays.

Un important comité d'étude mis sur pied par le Groupe européen indépendant des programmes (GIEP), un organe économique issu de l'OTAN mais jouissant d'une large autonomie², recommandait, il y a quelques années, d'intégrer le marché de défense et d'ouvrir les marchés nationaux à la concurrence intra-européenne en vue notamment de construire une base industrielle plus efficace et de permettre à l'Europe de devenir le terminus d'une route économique à deux voies dans la collaboration transatlantique³.

Cette tentative de constituer une forteresse économique européenne dans le marché de la défense a été tempérée par certains pays, dont la Grande-Bretagne, et d'autres organismes engagés dans les dossiers économiques de défense, comme l'Eurogroupe qui est lié plus directement à l'OTAN. Il ne fait cependant aucun doute qu'elle exprime une tendance qui gagne en popularité et dont la dynamique soutient la recherche d'une plus grande autonomie face aux États-Unis. Comme le déclarait le p.-d.-g. de la société allemande Daimler-Benz à la revue *Le Nouvel Économiste*, "il n'est pas question de mener une politique anti-américaine, mais plutôt de faire en sorte d'être pris au sérieux par les États-Unis"⁴.

Le gouvernement américain estime néanmoins très réelles les menaces protectionnistes européennes dans le champ de la défense et s'est montré plus réceptif à l'idée d'accepter la mise en place d'une structure d'échange plus équitable. Michael Moodie du Center for Strategic and International Studies (CSIS) de Washington croit qu'on se dirige vers un plus grand équilibre dans les échanges entre l'Europe et les États-Unis et que les programmes de collaboration transatlantique vont être les véhicules privilégiés de cette nouvelle dynamique⁵.

Le CSIS Steering Committee on the Strategic Implications of EC 1992, où siègent plusieurs conseillers influents, favorise d'ailleurs clairement l'ouverture. Un rapport récent dégage cinq conclusions. Tout d'abord, il reconnaît que l'ère des échanges à sens unique est bien révolue et qu'il faudra rechercher un nouvel équilibre entre les firmes nationales et étrangères. Il ajoute toutefois qu'il ne saurait être question de concéder des avantages unilatéraux aux Européens. Il laisse également entendre que cela aura des répercussions éventuellement négatives sur les relations avec le Japon. De plus, il préconise une plus grande coopération entre les entreprises privées et le gouvernement. Il précise enfin que l'attitude américaine en

² Le GIEP a essentiellement quatre fonctions: rechercher une utilisation efficace des crédits de recherche, augmenter la standardisation et l'interopérabilité, maintenir une base industrielle et technologique adéquate en Europe et renforcer le facteur européen des relations transatlantiques. Pour une analyse plus complète, voir "Le rôle du GIEP", *Revue de l'OTAN*, no 4, août 1991, p. 15.

³ Independent European Programme Group, *Toward a Stronger Europe*, décembre 1986 (rapport Vredeling).

⁴ "Français, gare à Daimler", *Le Nouvel Économiste*, 3 mars 1988, p. 20.

⁵ M. Moodie, *Defence Implications of Europe 92*, Washington, Center for Strategic and International Studies, 1990.

matière de contrôle des exportations de technologies va devenir un handicap pour les États-Unis⁶. Selon l'expert canadien David Haglund, la plus grande menace à la sécurité américaine réside sans doute dans l'absence de collaboration avec l'Europe⁷.

Il est donc trop tôt pour se prononcer sur la partie de bras de fer que se livrent les forces favorables à la libéralisation des marchés et celles qui souhaitent un resserrement du protectionnisme. Le cadre des négociations transatlantiques semble indiquer la voie de l'ouverture aux forces intérieures, mais la capacité des gouvernements de définir et d'appliquer des politiques dans le marché de la défense s'atténue non seulement à cause de la réduction des budgets, mais aussi parce qu'ils ont soutenu diverses formes de libéralisation du commerce qui se sont traduites par une transformation des contrôles et de la réglementation⁸.

2 Le profil du marché mondial de l'armement

En 1990, les dépenses militaires mondiales se chiffraient à 930 milliards de dollars US, une somme qui, même si elle est en réduction, constitue une source d'activité économique considérable. La plus grande partie des budgets est toutefois consacrée aux salaires des militaires et à l'entretien des infrastructures.

La part attribuée à l'achat d'équipements varie considérablement d'un pays à l'autre. En 1989, elle était de 19% en Allemagne, de 30% aux États-Unis, de 41% en France et de 21% au Canada. On peut estimer à 247 milliards de dollars américains les budgets actuels d'acquisition de matériel. La plus grande partie de cette somme va aux quelque 100 000 fabricants de première source des pays occidentaux. Ce marché est cependant beaucoup plus concentré qu'il n'y paraît à première vue. En 1989, les cent plus importants fabricants, excluant les usines russes et chinoises, ont contrôlé près de 80% des budgets du monde non communiste.

L'incidence sur l'industrie dépend toutefois directement des politiques nationales d'achat. S'il est vrai que la plupart des pays cherchent de plus en plus à tirer le maximum de bénéfices économiques des retombées des achats militaires, les pratiques sont variées. Certains, comme le Canada, se sont donné une ligne de conduite qui met l'accent sur les retombées globales et ont adopté une politique

⁶ CSIS Steering Committee on the Strategic Implications of EC 1992, *Beyond 1992: U.S. Strategy toward the European Community*, Washington, CSIS, septembre 1992, p. XII.

⁷ Colloque *Une politique de défense pour le Québec: à quelles conditions?*, ENAP, 29 novembre 1991.

⁸ Cette réglementation est de moins en moins orientée vers le contrôle des flux technologiques à l'intérieur de l'hémisphère nord mais de plus en plus attentif aux exportations d'armes vers le tiers monde auxquelles on voudrait notamment donner plus de visibilité.

d'acquisition ouverte. Le Canada importe 60% de son matériel et exporte 40% de sa production de défense. À l'opposé, la France favorise depuis longtemps l'autonomie dans les approvisionnements: plus de 80% de ses achats se font auprès de ses entreprises nationales. Entre ces deux extrêmes, la pratique est variée et on met l'accent tantôt sur les transferts de technologies comme en Grande-Bretagne tantôt sur la sécurité technologique comme aux États-Unis (voir tableau 1).

Les recherches des dernières années ont permis de mieux mesurer l'impact des dépenses en armement. Elles ont mis en évidence le caractère restreint, au plan industriel, de l'économie militaire. En fait la plus grande partie de l'effort militaire va à cinq secteurs: les industries aérospatiale, électronique, navale et celles du transport terrestre et des petits armements. La quasi-totalité des budgets d'acquisition des pays industrialisés est investie dans ces secteurs. Qui plus est, l'évolution des armements au cours de la dernière décennie a provoqué un déplacement du centre de gravité vers les secteurs reliés à ce que l'industrie américaine a baptisé "defense electronics" pour englober les domaines dits de "haute technologie" comme les industries spatiale et aéronautique, ainsi que celle des systèmes de communication et d'équipements installés sur les grands systèmes d'armes. L'effort militaire a d'ailleurs été la principale cause de la concentration des ressources en recherche et développement dans cette zone très circonscrite de l'activité économique.

Cela a évidemment pour effet de singulariser la perception des conséquences appréhendées d'une réduction des dépenses militaires, mais il ne faut pas oublier que les activités économiques en question constituent le fer de lance de la stratégie industrielle de plusieurs États, y compris le Canada et le Québec. L'évolution des budgets consentis à la mise au point et à la production d'armements comporte donc des enjeux économiques qu'il serait imprudent d'ignorer.

3 Le déclin du marché

Les données récentes démontrent que la tendance à la réduction des budgets de défense amorcée il y a trois ans se maintient. On a ainsi connu en 1990 une baisse de 2% des dépenses militaires par rapport à l'année précédente. Les coupures se sont surtout concentrées dans les économies les plus militarisées, avec des réductions de 6% aux États-Unis et de 10% en Union soviétique⁹. Dans la région occidentale de l'Europe, la baisse atteint une moyenne de 2%.

⁹ Selon les données du SIPRI, *Yearbook 1990, World Armament and Disarmament*, Londres, Oxford University Press, 1991.

Tableau 1
Dépenses militaires: Amérique du Nord et Europe occidentale, 1981-1990
(en millions de dollars constants américains de 1988)

PAYS	1981	1987	1988	1989	1990
Canada	7 353	9 747	9 897	9 843	9 786
États-Unis	220 955	300 890	295 841	289 149	268 113
Belgique	4 657	4 287	4 097	4 035	4 012
Danemark	2 260	2 275	2 320	2 263	2 219
France	32 995	36 137	36 105	36 494	36 393
Allemagne	34 216	35 320	35 097	35 008	38 016
Grèce	3 360	3 144	3 326	3 116	3 041
Italie	14 269	19 199	20 429	20 559	20 160
Luxembourg	62	75	86	79	85
Pays-Bas	6 575	6 753	6 729	6 791	6 590
Norvège	2 447	3 037	2 895	2 963	3 161
Portugal	1 142	1 212	1 348	1 415	1 323
Espagne	6 413	7 672	7 171	7 583	7 531
Turquie	2 316	2 647	2 664	2 770	3 418
Royaume-Uni	30 549	35 713	34 629	34 292	32 470
Autriche	1 238	1 401	1 344	1 417	1 371
Finlande	1 496	1 919	2 013	2 070	2 033
Irlande	512	485	502	488	499
Suède	4 539	4 431	4 442	4 508	4 492
Suisse	2 761	2 926	3 047	3 110	3 219
<i>Amérique du Nord</i>	<i>228 308</i>	<i>310 637</i>	<i>305 738</i>	<i>298 992</i>	<i>277 899</i>
<i>CEE</i>	<i>137 010</i>	<i>152 272</i>	<i>151 839</i>	<i>152 123</i>	<i>152 339</i>
<i>Autres Europe</i>	<i>10 546</i>	<i>11 162</i>	<i>11 348</i>	<i>11 583</i>	<i>11 614</i>

Source: SIPRI, *Yearbooks*.

Au sein de l'OTAN (voir tableau 2), les budgets consacrés explicitement à l'achat de systèmes majeurs¹⁰ ont diminué de 14,5% entre 1987 et 1990. Le phénomène s'est manifesté avec encore plus de force au cours des deux dernières années avec une baisse de 7,7% des achats d'armements en 1990 suivie d'une coupure estimée à 8% en 1991. Les prévisions budgétaires actuelles laissent prévoir une autre vague majeure d'ici 1996 qui devrait se traduire par une réduction additionnelle dans les commandes aux entreprises.

Tableau 2
Les achats d'armes à l'intérieur de l'OTAN, systèmes majeurs, 1987-1990
(en millions de dollars constants américains de 1988)

Pays	1987	1989	1990
États-Unis	79 396	71 813	66 546
France	9 648	9 722	9 100
Royaume-Uni	8 859	7 884	7 141
Allemagne	5 369	4 998	5 703
Italie	3 954	4 285	3 024
Canada	2 058	1 860	1 838
Pays-Bas	1 202	1 308	1 206
Espagne	1 895	1 093	904
Norvège	620	924	740
Grèce	541	733	663
Turquie	559	548	748
Belgique	560	394	409
Danemark	339	346	291
Portugal	123	174	101
Luxembourg	3	4	5
Total	115 126	106 086	98 419

Source: SIPRI, *Yearbooks*.

¹⁰ Cette catégorie dite des systèmes majeurs constitue la base de production et la base technologique qui supportent l'ensemble du marché de la défense. Elle comprend les aéronefs, les véhicules, pièces d'artillerie, radars, systèmes de guidage, missiles et bateaux. Elle ne regroupe que les systèmes dont la mission est exclusivement militaire. Les munitions de petit calibre et les systèmes marginaux sont exclus.

Aux États-Unis, la Maison-Blanche soumettait en janvier 1992 un plan de compression de 50 milliards de dollars sur cinq ans du budget de l'armée américaine¹¹. Le projet vise une réduction de 25% des effectifs militaires en plus de recommander l'abandon et le rééchelonnement de plusieurs programmes. Il propose également un nouveau processus d'introduction des nouveaux systèmes d'armement qui vise à contenir les coûts technologiques actuels jugés trop élevés¹² et à orienter les méthodes d'évaluation des besoins vers un nouveau système de valeurs non plus centré sur la domination technologique, mais sur la compétitivité, la productivité et le renouveau industriel¹³. Les achats d'équipements militaires qui affectent plus directement l'industrie ont diminué de 25% en 1991 (de 81 milliards à 64 milliards de dollars). Si le nouveau président démocrate Bill Clinton respecte les engagements pris au cours de la campagne électorale, les compressions seront nettement plus substantielles dans l'avenir. Il a notamment affirmé vouloir retrancher pas moins de 50% au budget d'achats d'ici cinq ans. Un nouveau cycle de coupures s'est d'ailleurs amorcé lors du dépôt du plan présidentiel de redressement de l'économie en février 1993.

Les marchés américain et européen de la défense, qui sont un important débouché pour les fabricants de matériel militaire canadiens et québécois, vont donc continuer de faire face au déclin et, selon toute probabilité, le cycle des coupures devrait s'accélérer de sorte que l'impact à venir sera beaucoup plus grand que celui qu'on a connu jusqu'à maintenant. Une étude de la société Peat Marwick confirme à ce sujet que la taille des industries de défense sera appelée d'ici peu à mieux refléter la réalité des nouveaux besoins de sécurité¹⁴.

Le modèle de développement américain, qui reposait en grande partie sur la vitalité et la croissance de l'économie de défense, est donc remis en question¹⁵. Plusieurs dizaines de programmes majeurs ont déjà été annulés (81 en 1991), d'autres, comme le très prestigieux programme de l'avion B-2, ont été substantiellement réduits et plusieurs projets de modernisation qui ont survécu aux coupures ont été rééchelonnés dans le temps. Notons enfin que la fermeture de nombreuses bases militaires (31 en 1991) frappe également l'infrastructure de services spécialisés.

Au Canada, il est vrai que le budget global n'a été que très partiellement touché par le désarmement. Le ministère de la Défense a bien, à quelques reprises, révisé à la baisse les prévisions de croissance, coupant des postes et fermant quelques bases, cela n'a pas empêché les ressources affectées à la défense de croître

¹¹ Très inférieur aux propositions du sénat qui atteignait 100 à 150 milliards.

¹² Qui peuvent atteindre 45% du coût total d'un programme.

¹³ Selon le point de vue de l'ex-secrétaire d'État Schlesinger. Voir "Plan for Small Wars Replace Fears of Big One", *New York Times*, 3, 2, 1992.

¹⁴ P. Marwick, *What Ever Happened to the Cold War?*, 1^{er} mai 1991.

¹⁵ Pour une discussion sur le sujet, voir B. Bellon et J. Niosi, *L'industrie américaine fin de siècle*, Montréal, Boréal, 1987.

en valeur absolue. Son pouvoir d'achat a tout de même décliné, y compris en ce qui a trait aux dépenses en capital ou sont puisés les fonds pour l'acquisition des systèmes d'armement (tableau 3).

Tableau 3
Dépenses du ministère de la Défense nationale du Canada
en dollars constants de 1987, 1987-1993
(en milliers de dollars)

	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993
dépenses en capital	2 943 568	2 731 049	2 528 910	2 802 844	2 812 302	2 772 320
ensemble du budget	10 650 421	10 654 272	10 472 454	10 468 120	9 894 220	9 743 720

Sources: Gouvernement du Canada, *Budgets*.

S'il est vrai que les tensions seront de plus en plus régionales, il y a peu de zones de turbulence dont les acteurs constituent une menace qui pourrait justifier la reprise d'un processus généralisé de réarmement, même s'il demeure théoriquement possible, comme l'évoquait récemment Laurent Carroué¹⁶, que le complexe militaro-industriel parvienne à le ranimer de façon tout à fait artificielle. Pour étayer cette thèse, le *New York Times*, faisait état de la croissance fulgurante des exportations d'armes américaines vers l'Asie et le Moyent-Orient¹⁷.

Les craintes manifestées par certains experts¹⁸ d'assister à une forte explosion du marché des armes surestiment à notre avis la capacité financière du tiers monde et sous-estiment les problèmes financiers des pays industrialisés. Les industries de l'armement sont donc bien à un tournant qui oblige les acteurs économiques à étudier avec beaucoup plus d'attention les conséquences de la démilitarisation sur la vitalité, voire la viabilité, d'un segment important de l'économie manufacturière.

¹⁶ L. Carroué, "Crise des industries militaires, une nouvelle course aux armements", *Le Monde diplomatique*, novembre 1992, p. 16.

¹⁷ E. Schmitt, "Arms Makers' Latest Tune: Over There, Over There" *New York Times*, 4 octobre 1992, p. F5.

¹⁸ M. Klare, "Vers une explosion du marché des armes", *Le Monde diplomatique*, avril 1991, p. 10.

4 Le défi lancé aux entreprises

Le caractère inédit du processus actuel ne réside ni dans le fait que les budgets de défense soient en diminution ni dans l'ampleur des coupures, mais dans le contexte à l'intérieur duquel ces coupures s'effectuent et dans les phénomènes qu'elles déclenchent au sein de l'industrie. Les dépenses militaires ont en effet connu plusieurs baisses depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, dont les plus spectaculaires sont sans doute celles à la fin de la guerre de Corée et au lendemain de la guerre du Viêt-nam. Toutes proportions gardées, ces réductions, qui se sont faites en très peu de temps, se sont traduites par des diminutions d'activité plus importantes pour les entreprises. Ces vagues de coupures n'ont cependant pas eu le même impact sur les rapports économiques internationaux.

Au cours des années 1980, bien qu'il ne fasse aucun doute que les programmes militaires aient alimenté le progrès technologique, ce dernier s'est inscrit dans une logique qui a creusé un fossé entre l'économie de défense et l'économie civile¹⁹. Une autre critique virulente à l'endroit des programmes de défense concerne la détérioration qu'ils provoquent dans le fonctionnement du marché. En effet, les dépenses militaires sont totalement indifférentes aux fluctuations des coûts des facteurs de production, ce qui les entraîne inexorablement dans une spirale inflationniste, elle-même responsable d'une grande partie des déficits gouvernementaux, comme en témoigne une étude récente de Gordon Feller²⁰.

Les budgets militaires ont aussi donné naissance à des entreprises qui ont perdu leur compétitivité²¹. Or, le complexe militaro-industriel tient en vie plusieurs secteurs, où il a introduit son système de valeurs et ses modes particuliers de fonctionnement. Par exemple, plusieurs entreprises ne connaissent pas les règles du marché de concurrence, ayant évolué dans un monopsonne, c'est-à-dire un marché à un seul client (l'État), dont les besoins en défense sont spécifiques et limités. On a donc rarement senti la nécessité de la production de masse standardisée et de fabrication à la chaîne, mais plutôt privilégié des productions en quantité limitée et soumises à des spécifications complexes et contraignantes²².

¹⁹ Dans une excellente étude, Y. Perez montre que la politique américaine d'isolement de la R-D militaire ne visait pas seulement le contrôle de l'information transmissible à l'URSS, mais aussi aux pays occidentaux en vue d'éviter d'alimenter la compétition. Cette politique a eu pour résultat d'isoler technologiquement les Américains. Voir Y. Perez, "Les impacts concurrentiels des contrôles américains sur les technologies critiques à usage militaire potentiel", dans F. Chesnais, *Compétitivité internationale et dépenses militaires*, Paris, Economica, 1990.

²⁰ G. Feller, *America's Hidden Industrial Policy: The Pentagon's Weapon-Driven Industrial Plan*, ronéotypé, 1990.

²¹ L. Paukert et P. Richards, *Defence Expenditures, Industrial Conversion and Local Employment*, Genève, International Labour Office, 1991.

²² Souvent établies sur la base du système "Batch", avec des contrôles de qualité des plus exigeants et des règles de sécurité strictes.

Cet environnement tout à fait particulier a fait émerger des facteurs de rentabilité étrangers aux mécanismes en place dans le marché civil.

Par ailleurs, l'isolement national a été synonyme de hausse des coûts et d'improductivité au cours de la dernière décennie²³. Les gouvernements n'ont plus les moyens de soutenir la capacité de production requise pour leur défense nationale. De nouvelles politiques d'approvisionnement²⁴ sont en gestation dans presque tous les pays du monde occidental.

Tout cela va dans le sens d'une abolition des barrières nationales qui susciterait dans le marché de la défense des phénomènes déjà à l'œuvre dans les marchés civils. Cette nouvelle dynamique peut se résumer en trois concepts: concentration, restructuration et globalisation des marchés.

4.1 La concentration

Une étude américaine publiée en 1989 estimait que le nombre des fournisseurs militaires de premier niveau est passé de 138 000 à 40 000 entre 1982 et 1987, période de grande prospérité de l'industrie de défense²⁵. Le processus de contraction du complexe industriel militaire était donc déjà une réalité lorsque s'est amorcé le déclin des budgets de défense. Depuis, il n'a fait que s'accélérer en adoptant un profil international. En effet, les coupures budgétaires ont précipité l'éclatement d'un certain nombre de barrières nationales qui ont intensifié les pressions en faveur des regroupements d'entreprises. Les alliances et les prises de contrôle se sont multipliées, donnant naissance à un processus d'internationalisation sans précédent.

La hausse du coût de remplacement des systèmes qui s'est accélérée au cours des années quatre-vingt²⁶ a également encouragé les entreprises à plus de coopération²⁷, mais il aura fallu que s'amorce l'actuel cycle de réduction budgétaire pour qu'elle devienne véritablement incontournable. Selon le cabinet conseil McKinsey, les coupures ont donné le coup d'envoi d'un remodelage complet de

²³ Ce qui a été démontré de façon très convaincante par J. Blackwell *et al.*, *Deterrence in Decay: the Future of the U.S. Defense Industrial Base*, Washington, CSIS, 1989.

²⁴ Orientées notamment vers l'établissement de contrats à prix fixes qui diminuent l'accès au système "cost plus", vers une réduction importante des paiements progressifs, vers un resserrement des contrôles financiers auprès des entreprises et vers l'aide à l'établissement de deuxièmes sources, etc. Voir sur le sujet E.B. Kapstein, *The Political Economy of National Security A Global Perspective*, New York, Mc Graw-Hill, 1992.

²⁵ J. Blackwell, *et al.*, *op.cit.*

²⁶ Il en coûte actuellement de quatre à cinq fois plus cher qu'en 1980 pour la mise au point des systèmes de remplacement.

²⁷ Voir A. Ousman, *La coopération anglo-américaine dans le domaine des armements appliqués au secteur aérospatial*, mémoire de maîtrise présenté au département de science politique, Université du Québec à Montréal, août 1990.

l'industrie mondiale²⁸. De vastes groupes internationaux de l'armement se constituent, entraînant dans leur sillage un resserrement du contrôle sur les programmes de défense, un remodelage de la division internationale du travail et une transformation complète du rapport de force entre grands fabricants²⁹.

Selon toute vraisemblance, nous allons vers l'émergence d'un club fermé de l'an 2000 où le contrôle des technologies et la maîtrise d'œuvre dans l'armement tendront à se resserrer. Il est probable que, d'ici la fin du siècle, tout au plus une vingtaine de réseaux d'entreprises auront la main haute sur l'ensemble des grands programmes d'armement. L'érosion de la situation financière des entreprises de défense rend ce processus inévitable³⁰. Pour être compétitif, chaque réseau devra être en mesure de satisfaire aux exigences économiques nationales au plan des retombées économiques et technologiques. Il s'agira d'un système industriel concentré en ce qui a trait à la maîtrise d'œuvre, mais forcément décentralisés au plan du développement des composantes.

4.2 La restructuration

La restructuration recouvre une problématique d'une grande complexité. Elle a lieu simultanément dans le champ des activités internes des entreprises et au niveau sectoriel, autant dans une perspective nationale qu'internationale. En 1990, les ventes des cent plus importants fabricants d'armements au monde ont chuté de 4%. Les projections pour 1991 annoncent une baisse encore plus marquée. Les entreprises sont donc forcées de réviser leur stratégie corporative. Une étude auprès de 355 entreprises américaines démontre que trois entreprises de défense sur quatre affirment avoir mis au point une nouvelle stratégie en vue de faire face à la baisse du marché³¹.

Ces stratégies appartiennent à l'un ou l'autre des six grands types suivants: la relocalisation dans les créneaux non touchés par le désarmement, la compensation des pertes de marché par les exportations, la rationalisation des ressources internes, la spécialisation, la diversification des activités et la conception de technologies génériques ou hybrides.

²⁸ Déclaration reprise par l'agence France-Presse, 20 novembre 1991.

²⁹ En créant le groupe Eurocopter par exemple, les pays européens participants ont fait une importante brèche dans la domination américaine sur le marché des hélicoptères. La nouvelle société revendique présentement le statut de premier fabricant international devant Sokorsky et Bell-Textron.

³⁰ Entre 1985 et 1990, les actions des fournisseurs militaires ont baissé de 29,5% sur les bourses internationales. Aux États-Unis la chute a été trois fois plus importante qu'ailleurs dans le monde. Voir Barclay de Zoate Wedd Securities, *Industry Report*, 15 mars 1991.

³¹ C. Hubbell et D. Fulman, "New England Contractors Move to Diversify; Optimistic About Prospects", *Business Wire*, San Francisco, 30 octobre 1990.

Le premier réflexe des fabricants frappés par les coupures et les réductions de programmes a été de chercher des niches à l'abri du désarmement. Ils se sont donc massivement tournés vers les armements conventionnels non visés par les accords sur le désarmement et les programmes moins visibles et donc moins exposés aux coupures. Des domaines comme les missiles conventionnels, les programmes de modernisation et de prolongation de la vie active d'équipements ou de traitement de données ont attiré nombre de fabricants, provoquant du coup une intensification de la concurrence.

Pour les raisons que nous avons évoquées précédemment, très peu d'entreprises peuvent actuellement jouer la carte des exportations. Les possibilités réelles de compenser les pertes encourues sur les marchés nationaux par les exportations sont limitées, et une grande déception pourrait attendre la majorité des entreprises qui choisissent cette voie³². Mais l'idée qu'il existe une corrélation entre l'influence internationale d'un pays et le rôle qu'il est susceptible de jouer dans le marché de l'armement est fortement enracinée, de sorte que des spécialistes croient que l'actuelle période de redéfinition des rapports internationaux va se traduire par une hausse des ventes d'armes. Plusieurs firmes misent sur cette possibilité. La société suédoise SAAB, par exemple, vient de créer une division militaire pour pousser les ventes de son nouveau chasseur, le GRIPEN, sur les marchés internationaux. La société américaine Alliant a aussi choisi de jouer son avenir sur les exportations. Dans ce dernier cas les espoirs reposent sur les perspectives de ventes de munitions à l'Arabie Saoudite. Plus près de nous, il convient très certainement d'évoquer les démarches menées par les sociétés ontariennes Diemaco et GM en vue d'obtenir l'an dernier un assouplissement de la *Loi sur les exportations d'armements* (loi C-6).

La plupart des fabricants ont néanmoins opté pour la réorganisation de leur production de manière à demeurer fidèles au marché de la défense tout en réduisant le volume de production. C'est ce qui est en train de se produire chez General Dynamics, par exemple, où la direction s'est résignée à une diminution substantielle de ses activités. L'entreprise prévoit une baisse de 30% de son chiffre d'affaires d'ici cinq ans.

Bien que la spécialisation n'entraîne pas nécessairement la réduction des ventes, la plupart des entreprises qui ont fait le choix de se maintenir dans l'industrie de défense ont également resserré le champ de leur compétence. Beaucoup de spécialistes croient en effet que le marché favorise actuellement une dynamique plus sectorialisée et plus segmentée où l'avenir appartiendra aux

³² À l'instar de plusieurs entreprises canadiennes de secteurs traditionnels qui ont tenté en vain de miser sur les exportations pour compenser les pertes subies sur le marché national, à la suite des annonces de coupures dans les approvisionnements de l'armée canadienne. La société Les Arsenaux canadiens, par exemple, mettait au point en 1989 une stratégie de conquête des marchés extérieurs qui a cependant tourné court devant la crise généralisée dans l'industrie mondiale des munitions.

produits spécialisés. On a de plus acquis la conviction que seules les entreprises qui occuperont une place de leader au plan international seront en mesure de se maintenir³³. Pour éviter de se placer en situation de vulnérabilité, on préconise le plus souvent de viser plusieurs niches, une option qui permet de concilier des démarches en apparence contradictoires, soit la spécialisation et la diversification.

Car il faut préciser que la diversification est de nos jours au moins aussi populaire que la spécialisation. Si plus de 77% des entreprises reconnaissent poursuivre simultanément plus d'une stratégie, 93% d'entre elles visent la mise au point de nouveaux produits destinés principalement (78%) aux marchés civils³⁴. Une autre recherche menée dans la région de Washington confirme que la diversification à l'extérieur du marché de la défense a gagné beaucoup de crédibilité au cours de la dernière année³⁵.

Dans ce domaine les démarches sont extrêmement variées, comme en témoigne le projet lancé conjointement par Lockheed, Olin et Babcock & Wilcox de créer une coentreprise en gestion du démantèlement des armements³⁶. Puisqu'il implique à la fois la mise au rancart d'équipements, la surveillance des accords et la remise en état des sites de déploiement des armes destinées à être démantelées et des bases condamnées à la fermeture il est d'ailleurs possible que le désarmement devienne un marché de diversification pour les fabricants et gestionnaires de projets militaires. En matière de diversification, l'expérience la plus spectaculaire, mais aussi la plus difficile, est sans doute celle qu'a amorcée l'ancienne URSS depuis le coup d'Etat raté de juillet 1991³⁷. Une commission pour la reconversion appelée Goskomconversia a ainsi été instituée en vue de diriger le processus de redéploiement, mais l'industrie de la CEI est en désarroi actuellement et son redressement dépendra de l'aide étrangère³⁸.

La réorientation de la structure de R-D de l'entreprise vers les technologies génériques ou hybrides — c'est-à-dire des technologies pouvant donner lieu à des applications civiles et militaires — complète l'éventail des voies actuellement explorées par l'industrie. La sensibilité à l'endroit des transferts technologiques vers l'industrie commerciale est nettement plus grande en Europe. Cela s'explique

³³ Raymond, Chabot, Martin, Paré et associés, *Implications of a single European Market, Defence, Aerospace and Transport*, juillet 1990, ronéotypé.

³⁴ C. Hubbell et D. Fulman, *op .cit.*

³⁵ L. Reddy, *How U.S. Defense Industries View Diversification*, Washington, CSIS, 1991.

³⁶ Voir Y. Bélanger, N. Desbiens et P. Fournier, *Les défis économiques du désarmement*, Montréal, VLB, 1992.

³⁷ Voir J. Isnard, "L'industrie militaire de la CEI est en plein désarroi", *Le Devoir*, 12 mars 1992.

³⁸ T. Malleret, *Conversion of the Defense Industry in the Former Soviet Union*, New York, Institute for East-West Security Studies, 1992.

notamment par le caractère plus limité du marché³⁹, mais aussi par une plus grande réceptivité au principe de transferts vers le domaine commercial. Le gouvernement américain a décidé récemment d'encourager les sociétés américaines à aller dans le même sens. Dans ce dernier cas, l'arbitrage entre l'ouverture technologique et le secret militaire n'est cependant pas complété, ce qui laisse plusieurs secteurs technologiques dans une zone grise. Un rapport publié l'an dernier situe bien les enjeux pour l'économie américaine et préconise l'abandon de ce qu'il appelle l'"*unique defense acquisition culture*". L'objectif, y lit-on, doit être d'abolir les barrières entre les technologies civiles et militaires et, si nécessaire, de changer les spécifications militaires pour de nouvelles d'un autre ordre, de manière à permettre aux sociétés commerciales de faire concurrence aux fabricants du marché de la défense. Ce rapport remet enfin en question la plupart des pratiques sur lesquelles reposent les politiques d'approvisionnement⁴⁰.

Le processus de restructuration du complexe industriel militaire passe également par une redéfinition de l'apport des aides publiques. Selon toute évidence, les principaux acteurs gouvernementaux, dont les États-Unis, l'Allemagne, la France et l'Angleterre, ont ciblé l'objectif de renforcer leur politique de concurrence. Même si un important progrès dans l'établissement d'un nouveau partage du marché a été accompli en Europe, grâce en très grande partie aux marchés publics⁴¹, c'est l'entreprise privée qui se trouve à la barre du mouvement de rationalisation. Le décloisonnement progressif des marchés a d'ailleurs ouvert la voie aux privatisations. Plusieurs ventes au secteur privé ont déjà eu lieu et d'autres sont à l'étude, notamment dans les domaines traditionnellement soutenus par les gouvernements, comme la fabrication de munitions⁴². Le caractère sclérosé de la plupart des grandes organisations industrielles rend néanmoins douloureux le processus d'adaptation. Les transferts en direction des marchés commerciaux se font sans grande conviction, y compris dans les secteurs stratégiques qui dépendent toujours de l'État, comme l'aéronautique et l'industrie spatiale⁴³. Il est de plus en plus admis que l'effet combiné de ces phénomènes entraînera une mutation profonde de la base industrielle et de son assise technologique.

³⁹ Le ministre français annonçait récemment son intention de privilégier la construction d'avions civils et d'orienter les programmes de défense dans cette direction. Cela l'a notamment amené à abandonner le programme du Mirage 2000/5.

⁴⁰ S. H. Burnett *et al.*, *Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength*, CSIS, mars 1991.

⁴¹ Raymond, Chabot, Martin, Paré et associés *Implications of a Single European Market, Defence, Aerospace and Transport*, juillet 1990, ronéotypé.

⁴² La France et les États-Unis vers une structure d'approvisionnement en munitions qui va reposer de façon plus importante sur l'entreprise privée. Il est probable que le système américain des Government Own Contractor Operated (GOCO) sera remanié en vue de permettre d'importants transferts de production vers l'entreprise privée qui est en meilleure situation pour procéder à la rationalisation de la production.

⁴³ Les trois quarts des fonds de R-D dans l'industrie spatiale américaine proviennent du budget de la défense. M. Giget *et al.*, "1990-2000 l'industrie spatiale en perspective", *Futuribles*, mai 1990.

4.3 La globalisation

L'industrie militaire internationale est donc clairement engagée sur la voie de la globalisation, et il faut s'attendre à ce que les règles du commerce international soient modifiées au cours des prochaines années. Même les marchés les plus protégés, comme ceux des États-Unis ou du Japon, sont soumis à d'intenses pressions de l'extérieur. Aux États-Unis par exemple, alors qu'elles étaient pratiquement inexistantes au début des années quatre-vingt, les importations d'armements se sont accrues de façon substantielle l'an dernier pour atteindre plus de 15% du total des achats. L'évolution va se faire en direction de marchés plus ouverts, ce qui provoquera vraisemblablement un accroissement de la concurrence auprès des fournisseurs de deuxième et troisième source, ce que sont justement aujourd'hui la plupart des fabricants canadiens⁴⁴.

Même si son marché de défense est limité, le Canada est touché par la globalisation⁴⁵. La politique canadienne en matière d'approvisionnements en défense favorise une intégration continentale de plus en plus poussée. Annoncée en 1987, cette politique est maintenant en phase d'application, et exception faite de certains créneaux bien spécifiques, il est peu probable que puisse survivre le protectionnisme ayant mené à l'entrée dans le marché de plusieurs fabricants sous propriété nationale. La stratégie gouvernementale canadienne est de promouvoir l'intégration des marchés et d'aménager à ses producteurs un accès direct aux contrats du Pentagone⁴⁶. Mais le potentiel du marché intérieur canadien est limité et en déclin. Jusqu'à tout récemment, Ottawa pouvait plaider sa cause en invoquant son déficit commercial chronique dans les échanges régis par le Defence Production Sharing Agreement (DPSA), mais l'histoire montre que ce déficit diminue lorsque le budget des Forces canadiennes baisse. Les nombreuses pressions exercées sur le marché américain par les producteurs venus d'Europe et d'Asie complexifient par ailleurs la situation commerciale aux États-Unis mêmes, de sorte que les exportateurs canadiens ne peuvent plus miser uniquement sur les relations privilégiées qu'entretient le Canada avec son voisin du sud pour préserver l'intégrité de leur marché.

Étant donné que le Canada ne possède ni politique industrielle claire ni stratégie de niche bien définie dans le domaine de la défense, il y a lieu de s'interroger sur la capacité des entreprises implantées sur son territoire de faire face aux changements en cours. Pour demeurer dans le marché, même au niveau national, il ne suffira plus d'avoir une technologie à proposer, mais il faudrait être en mesure de payer le prix d'entrée dans les programmes, de développer des

⁴⁴ N. Beauclair, "La sous-traitance est une fois encore mise à l'épreuve", *Air et Cosmos*, 25 novembre 1991.

⁴⁵ Mentionnons pour l'illustrer l'achat de Leigh par Plessey (Angleterre), l'acquisition de Link (USA) par CAE, celle de Short (Irlande) par Bombardier.

⁴⁶ Plus de 140 fabricants canadiens ont obtenu le statut de fournisseur principal auprès du Pentagone.

collaborations internationales et d'avoir un savoir-faire et des technologies exploitables en synergie avec des forces extérieures. Ces exigences ajoutent aux obstacles auxquels sont confrontés des fabricants qui, comme ceux du Canada, ne sont pas en position d'infléchir les processus en vertu desquels se redéfinissent actuellement les rapports économiques internationaux.

Conclusion

Lors d'un symposium organisé par le gouvernement fédéral à l'intention des fabricants de produits militaires du Québec⁴⁷, les représentants de l'industrie locale de la défense formulaient ce qui semble être leur réponse à la crise des marchés militaires: une stratégie centrée sur la libéralisation des exportations d'armes, la mise en place d'une meilleure coordination entre entreprises au niveau régional⁴⁸ et la reconnaissance de Montréal comme centre d'excellence en fabrication de produits de défense. Il apparaît avec de plus en plus d'évidence que notre industrie vit dans une illusion de puissance qui n'est pas le moindre des fantasmes.

Il faut d'urgence la ramener à la réalité. Nous devons lui rappeler que le marché du Québec ne représente que huit dixièmes de 1 % du marché militaire du monde industrialisé et que, à l'exception peut-être d'une ou deux entreprises, les fabricants militaires continuent d'être extérieurs au vaste réaménagement du complexe militaro-industriel international⁴⁹. Il convient sans doute également de lui remémorer qu'elle évolue de surcroît dans une économie mal en point où les ressources se font de plus en plus rares.

De toute évidence, l'option militaire qui a pu séduire les milieux d'affaires à l'époque de la course aux armements est dépassée. Il est urgent d'effectuer un virage. Car, comme nous l'avons souligné ailleurs, l'industrie de défense occupe hélas un espace économique qui continue d'être stratégique pour le Québec en général et la région de Montréal en particulier⁵⁰. Le manque de lucidité et de clairvoyance qui caractérise actuellement nos élites économiques et gouvernementales bloque la mise en œuvre de solutions de rechange à l'économie

⁴⁷ Tenu dans un hôtel de Montréal les 25 et 26 novembre 1992 en présence notamment du ministre de la Défense.

⁴⁸ Qui serait assurée par le Groupement des industries de défense du Québec où siègent les neuf plus importants fournisseurs militaires de la province.

⁴⁹ Seules quatre entreprises québécoises figurent dans le club sélect des 150 plus importants fabricants d'armes du monde. Il s'agit de CAE (59e place), de Marconi (120e place), de Bombardier (132e place) et de SNC (134e place).

⁵⁰ Voir notamment Y. Bélanger et P. Fournier, *Le Québec militaire*, Montréal, Québec/Amérique, 1989; Y. Bélanger et C. Ferembach *L'économie de défense de Montréal: Un enjeu pour les années 1990*, Montréal, Office de l'expansion économique de la CUM, 1992.

militaire. À cause de cela, sous l'effet combiné des fermetures d'entreprises et des mises à pied, le désarmement est en voie de devenir synonyme de recul collectif.

Yves BÉLANGER
Département de science politique
Université du Québec à Montréal

Résumé

Avec la fin de la guerre froide, le marché de l'armement est confronté à une inévitable décroissance qui donne lieu à de profonds bouleversements au sein de la base industrielle de défense des pays occidentaux. La nouvelle dynamique entrepreneuriale peut se résumer en trois concepts: concentration, restructuration et globalisation des marchés. Dans ce contexte, la stratégie retenue par l'industrie québécoise apparaît inappropriée.

Mots-clés: industrie militaire, désarmement, restructuration, concentration, globalisation des marchés, reconversion.

Summary

With the end of the Cold War, the arms market took an inevitable downturn which had a profound effect on the western defence industrial base. The new entrepreneurial spirit can be summarized in three concepts: concentration, restructuring and globalization of these markets. In this context, the strategy used by Quebec industry seems inappropriate.

Key-words: industry military, disarmament, restructuring, concentration, market, globalization, reconversion.

Resumen

Con el fin de la guerra fría, el mercado de armamentos ha sufrido una inevitable reducción, lo cual provoca profundos cambios en la base industrial de defensa de los países occidentales. La nueva dinámica empresarial puede resumirse en tres conceptos: concentración, reestructuración y globalización de los mercados. En ese contexto, la estrategia escogida por la industria del Quebec se revela inadecuada.

Palabras claves: industria militar; desarme, reestructuración, concentración, globalización de los mercados, reconversión.