Développement, conversion et développement régional

Jacques Fontanel, Manas Chatterji

▶ **To cite this version:**

Jacques Fontanel, Manas Chatterji. Développement, conversion et développement régional. Reconversion des industries d'armement. Crise, adaptation sectoriel et développement régional, Documentation Française, 1995. hal-03206737

HAL Id: hal-03206737
https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-03206737

Submitted on 23 Apr 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Développement, conversion et développement régional

Jacques Fontanel, Manas Chatterji

In
Reconversion des industries d'armement.
Crise, adaptation sectoriel et développement régional
(Roland de Penanros, Ed.)
Introduction Edmond Malinvaud
Documentation Française, 1995.

Résumé : Le désarmement conduit au déclin des industries d'armement, à la réduction des emplois dans l'armée et des les effectifs de ses fournisseurs et une réduction des activités sectorielles et régionales concernées. De nombreux analystes ont développé l'existence de dividendes du désarmement, du fait de la réduction des effets d'éviction des activités militaires qui s'exercent inéluctablement sur les investissements civils. Cependant, sur le court terme, un processus de désarmement peut conduire à des crises sectorielles du fait d'un capital de production d'armement devenu obsolète et de la nécessité d'engager d'autres investissements pour relancer la filière. De même, pour les régions très investies dans le secteur militaire, le désarmement conduit à une crise économique qui ne peut être combattue, au départ, que par de forts investissements civils. Il convient alors pour l'Etat de conduire des politiques sectorielles et régionales adaptées à ces formes de crises économiques.

Summary: Disarmament leads to the decline of the arms industry, a reduction in military employment and the workforce of its suppliers, and a reduction in the sectorial and regional activities involved. Many analysts have argued that there are dividends from disarmament, due to the reduction in the crowding-out effects of military activities on civilian investments. However, in the short term, a disarmament process can lead to sectorial crises due to obsolete arms production capital and the need to make other investments to revive the sector. Similarly, for regions heavily invested in the military sector, disarmament leads to an economic crisis that can only be countered initially by strong civilian investments. It is therefore necessary for the state to conduct sectorial and regional policies adapted to these forms of economic crisis.

Désarmement, industries d'armement, conversion, développement régional, développement économique

Disarmament, arms industries, conversion, regional development, economic development

Jusqu'à une période récente, le désarmement n'a pas vraiment inspiré les économistes, et s'il y a des analyses souvent contradictoires de l'économie de l'armement, il n'existe pas vraiment de théorie économique du désarmement. L'effort de défense produit des résultats ambigus, car s'il est souvent jugé très onéreux en termes de coûts d'opportunité dans le cadre d'une économie mondiale sans frontières (en créant des distorsions importantes eu égard aux conditions d'une production efficiente), il n'en apparaît pas moins nécessaire pour protéger les richesses nationales des convoitises externes, sauf si cette fonction est assurée par les autres grandes puissances, comme ce fut le cas pour le Japon et la RFA après la dernière guerre mondiale. Un désarmement, souvent conçu comme une variable exogène dans les modèles macro-économiques, alors que l'influence des variables économiques sur sa réalisation n'est pas négligeable, conduit à une redistribution partielle des cartes de compétitivité internationale et il modifie certains équilibres fragiles, avec l'émergence de tensions parfois insupportables que supposent les périodes de mutation. Pour les partisans du nouvel ordre économique international, le désarmement apparaît plutôt comme une conséquence du développement. Dans ces conditions, les processus de désarmement passent d'abord par le développement des pays les plus pauvres et par une redistribution plus équitable des ressources mondiales. Les conflits ne s'arrêtent pas à la production d'armes. Ils s'expriment aussi dans les dominations économiques, politiques ou culturelles.

Le désarmement conduit inéluctablement au déclin des industries d'armement, à la diminution des emplois dans l'armée et à une réduction des activités des secteurs directement ou indirectement concernés par les dépenses militaires (régions, industries, fournisseurs, etc.). Dès que l'on parle de conversion, on en vient à évoquer les précédents des charbonnages, de la sidérurgie, de la construction navale. Cependant, si certaines caractéristiques sont communes, on conçoit aisément que la crise des dépenses militaires, par nature improductives et par objet potentiellement destructrices, ne peut, en elle-même, susciter des regrets autres que ses incidences négatives sur l'économie et la réduction éventuelle du seuil satisfaisant de sécurité. Les dépenses d'armement conduisent à des effets d'éviction, mais leur réduction rencontre

d'importants obstacles : pour faire face à ces difficultés, il est nécessaire de connaître à la fois les procédures ainsi que les propositions et principes de conversion des industries d'armement.

Les effets d'éviction des dépenses d'armement

Le désarmement implique des coûts d'ajustement consécutifs aux ressources épargnées par la réduction des forces armées et des activités des industries de défense. Il affecte l'allocation des ressources de travail, de capital ou de matières premières. Dans les économies de marché, les coûts et le temps requis pour le processus d'ajustement sont essentiellement fonction de la qualité du fonctionnement des marchés des facteurs. Les effets d'éviction peuvent se mesurer sur l'importance de l'investissement national, sur l'emploi et même sur les économies régionales.

a. – La plupart des études soulignent l'effet de substitution à l'investissement des dépenses militaires. Autrement dit, chaque fois que les dépenses militaires augmentent dans un pays, la croissance de l'investissement national diminue, et ce, pour trois raisons principales :

– les impôts nécessaires au financement des dépenses militaires déprime la demande privée, ils diminuent le profit espéré de l'investissement, ils conduisent à une augmentation des taux d'intérêt, ils favorisent alors une récession de l'investissement privé, ils retardent les autres programmes gouvernementaux. Ces effets d'éviction sont incontestables, même s'ils jouent dans des registres différents dans le temps et dans l'espace ;

– les achats militaires sont spécialisés dans certaines industries de biens de production comme l'aéronautique, la construction navale ou l'informatique. Si la demande militaire devient prioritaire, ces industries ne peuvent plus fournir la demande civile des biens de capital ;

– l'objectif de consommation sociale pose le problème du partage des ressources de la société entre aujourd'hui et demain. La consommation privée ou publique concerne le présent, alors que les dépenses militaires en temps de paix constituent des biens « d'avenir ». Il est possible de substituer consommation publique et consommation privée d'une part et dépenses militaires et investissement d'autre part, les substitutions entre les deux groupes s'avérant limitées.

Pour de nombreux économistes, les Etats-Unis ont connu une crise économique importante caractérisée par une réduction sensible de la croissance de la productivité des entreprises, une capacité décroissante à payer de hauts salaires, une base scientifique et de recherche déclinante, une capacité de production et un potentiel d'amélioration du niveau de vie insuffisants dans le secteur concurrentiel civil, à cause des effets d'éviction consécutifs à un effort militaire excessif. Quatre facteurs peuvent cependant infirmer cette analyse, à savoir l'acceptation sociale de l'effort financier de la défense, la structure des dépenses militaires (part des dépenses de personnel par rapport aux dépenses de capital ou d'infrastructure), le niveau de la croissance économique (en période de stagnation économique, les dépenses militaires sont plus directement en concurrence avec l'investissement) et l'existence d'une forte industrie d'armement.

b. – Aux Etats-Unis, un dollar de dépenses publiques génère le même nombre d'emplois dans le secteur public civil ou militaire, alors que les dépenses de consommation personnelle produisent deux fois plus d'emplois. Un

financement d'un milliard de dollars produit 20 175 emplois dans la production spatiale et des missiles guidés, contre 39 394 dans l'industrie des moteurs et 71 550 dans les services d'éducation. Les activités militaires sont faiblement productrices d'emplois et elles drainent les cerveaux vers elles, au détriment du secteur civil ; celui-ci perd alors progressivement sa compétitivité dans de nombreux domaines comme la recherche scientifique, la technologie de l'informatique ou les machines-outils. Les réductions des dépenses militaires touchent sévèrement les industries qui constituent la base de la défense, mais les autres industries ne sont pas significativement concernées. Huit Etats seulement ont eu à subir une perte de 1 % de leur *output*, notamment ceux qui ont des bases et installations militaires (Alaska, Hawaii et Virginie) et ceux qui ont des industries militaires (Californie, Connecticut et Etat de Washington). Une étude faite par le gouvernement de la Californie (21 % des dépenses militaires des Etats-Unis) a montré que la réduction a eu des effets très douloureux, mais qu'elle n'est pas la seule cause des difficultés économiques de l'Etat. Les plus touchés ont été les producteurs d'armes stratégiques, qui ont connu la réduction des commandes des bombardiers *B2* de 75 à 20 exemplaires, l'élimination des missiles *MX* et des nouvelles générations de missiles *Midgetman* et *Cruise*. En outre, 107 000 des 375 000 emplois de l'industrie aérospatiale ont été perdus entre janvier 1988 et août 1992, alors que les emplois civils sur les bases militaires diminuaient aussi de 19 000. On prévoit une nouvelle perte de 60 000 emplois dans l'industrie aérospatiale et 21 000 dans les bases entre 1993 et 1997. Même si la Californie peut espérer recevoir quelques « dividendes de la paix », il n'empêche que son activité militaire ne devra plus dépasser 12 % des activités militaires américaines, ce qui correspond au poids de la Californie dans l'économie américaine. Pour cette région, la décision de réduction des dépenses militaires est lourde de conséquences. Il y a eu 800 000 emplois perdus en Californie dans les deux dernières années du fait de la récession, des coûts élevés de la main-d'œuvre et des terres et d'une régulation complexe des affaires. Les problèmes de la Californie ne peuvent cependant pas se limiter aux seules considérations militaires.

Les dépenses de défense selon les Etats en 1990

Etats	Dépenses directes de défense (en milliards de dollars)	Dépenses indirectes et directes de défense (en milliards de dollars)
Californie	60,7	99,3
Virginie	22,1	38,4
Texas	22,0	42,8
Floride	15,0	25,2
New York	14,4	25,5
Pennsylvanie	10,0	22,0
Maryland	9,9	17,2
Washington	9,8	16,7
Géorgie	9,5	17,7
Massachusetts	9,1	16,1
Missouri	9,0	14,9
Ohio	8,6	19,8

Source : OTA *(Office of Technology Assessments US Congress)*, 1992.

Les obstacles

Il existe de nombreux *lobbies* qui s'opposent à la conversion économique : les responsables de la gestion de l'économie militaire, parmi lesquels les fournisseurs de l'armée, le ministère de la Défense et les militaires. Plusieurs obstacles réduisent le potentiel de la conversion.

a. – De manière générale, la reconversion (caractérisée par le retour d'une activité militaire vers sa précédente fonction civile à la fin d'un conflit armé) est plus aisée que la conversion simple, laquelle est d'autant plus difficile à mettre en place que l'économie nationale s'installe dans une récession. Quel est l'intérêt de l'avion invisible pour les radars sinon pour le secteur de la défense ? La technologie militaire est très hétérogène allant de la puce électronique aux réacteurs nucléaires, mais la recherche de la performance coûte cher. Les produits de défense ont une très forte dépense de R&D, vingt fois supérieure à celle d'un produit civil équivalent. Dans ces conditions, les priorités de coûts sont trop faibles par rapport aux objectifs de qualité. Les produits militaires subissent les affres de l'obsession de la performance technologique, de la réduction du rôle de l'homme dans le processus de décision et de l'obsolescence planifiée. Les personnels ont une approche d'ingénieurs et non d'économistes. Il y a trop de sophistication et les senseurs, les radios ou les ordinateurs sont entre deux fois et dix fois plus chers que leurs équivalents commerciaux. Les produits militaires sont capitalistiques, coûteux, complexes, sophistiqués, avec une forte tendance au mauvais fonctionnement. En outre, les obstacles que constituent le secret militaire et les règles administratives très strictes créent une véritable culture d'entreprise, peu conforme aux exigences du marché.

Auparavant, les technologies militaires étaient en avance sur les technologies civiles. Ce n'est plus le cas. Enfin, aux Etats-Unis du moins, le gouvernement a un droit légal sur les contrats et les licences. Les firmes sont alors peu désireuses d'incorporer leurs technologies avancées dans les systèmes militaires, afin de conserver leurs droits sur les brevets. Cette conversion « culturelle » s'avère d'autant plus délicate à réaliser que la conception de la qualité technique à tout prix doit être substituée à celle moins glorieuse et plus contraignante de la demande du marché.

b. – La diversification et le processus d'ajustement conduisent à un accroissement important des coûts pour les collectivités locales et régionales (recyclage, réduction des taxes, décroissance des prix de l'Etat...) et les firmes. La diversification implique des coûts d'acquisition (nouveaux capitaux, compétences, localisations), d'identification des marchés civils et de mise en place de nouveaux réseaux commerciaux. A la réduction récessionniste (au niveau macro et méso-économique) de l'activité militaire s'ajoutent les coûts inhérents à la recherche de nouvelles spécialisations, dans le cadre d'une sous-utilisation chronique des capacités industrielles disponibles. Les industries d'armement, peu préparées à ces situations subites de récession, en appellent fréquemment aux pouvoirs publics dont les efforts financiers apparaissent souvent dérisoires au regard de l'importance de l'effort à accomplir pour développer le potentiel concurrentiel sur les marchés civils de firmes habituées à des profits quasi planifiés et faiblement concernées par la dérive des coûts. Il existe une forte corrélation entre la dépendance par rapport au militaire et la faible performance des actifs financiers, du fait de la réduction des dividendes versés aux actionnaires. Cependant, la réces-

sion générale de l'économie crée de nouvelles barrières à la pénétration des marchés commerciaux traditionnels.

c. – Les obstacles organisationnels ne sont pas négligeables. Les entreprises d'armement ne sont pas toujours adaptables au secteur civil et lorsqu'elles travaillent dans les deux secteurs ceux-ci sont séparés par le secret et les modalités de vente des matériels. Le complexe militaro-industriel est très inadapté aux conditions du marché, même si, depuis 1980, les restructurations ont créé des unités de production plus flexibles, plus intéressées par les économies d'échelle et capables de mieux répondre aux évolutions de la demande des consommateurs. Cette pratique a réduit l'écart de ces organisations, notamment en ce qui concerne le développement continu du produit, l'action permanente de la R&D, la mise en place de relations plus intenses entre les producteurs et les utilisateurs... Cependant, ces cas restent rares. Les secteurs de la défense doivent se réorganiser en plus petites unités et utiliser les licences extérieures pour créer des synergies. Les obstacles législatifs et bureaucratiques sont nombreux, car ils touchent aussi des mentalités et des cultures d'entreprises différentes. Il existe, entre les activités militaires et civiles, des différences de comptabilité, de définition des prix, d'audits des sous-traitants. General Electric a estimé à 4,4 millions de dollars par an le coût des procédures pour un seul programme moteur. En outre, aux Etats-Unis, avec l'*Unique Contract Requirement*, le gouvernement impose certains achats aux contractants (15 % des contrats de sous-traitance doivent aller aux firmes et ateliers dirigés par des minorités ou des groupes peu privilégiés, comme les vétérans du Viêt-nam ou les handicapés).

d. – Les firmes d'armement sont plus que jamais indifférentes et résistantes à la conversion et aux changements. Cette hatitude est due à la spécialisation accrue, à la mauvaise connaissance des marchés civils, à l'incapacité des secteurs du marketing et de la distribution de l'entreprise, à la méconnaissance des arrangements financiers et contractuels. Les programmes d'ajustement, de recyclage, de formation, de rééducation ont rarement été couronnés de succès, parce que la diversité des personnels est considérable, que les syndicats, peu convaincus par des programmes de bien-être social trop faiblement incitatifs, n'y ont pas toujours été favorables. Les efforts des communautés ont rarement réussi, parce qu'elles n'ont pas obtenu l'adhésion des groupes sociaux.

e. – Un autre aspect concerne la fourniture des biens nécessaires à l'activité militaire (vêtements, alimentation, quincaillerie militaire, recherche, construction) et sous contrat avec le ministère de la Défense. On peut soit considérer que ces ventes ne sont pas différentes des ventes à d'autres consommateurs et que les industries et firmes doivent trouver de nouveaux consommateurs ou réduire leurs activités. On peut aussi considérer que le gouvernement a une certaine responsabilité comme acheteur et qu'il ne doit pas abandonner des fournisseurs, notamment lorsqu'ils sont réunis en *lobbies*. Les sociétés emploient fréquemment d'anciens officiers pour promouvoir leurs produits. Avec la conversion, cette procédure tend cependant à s'estomper.

La conversion pose donc des problèmes économiques d'une grande complexité sociale.

Les procédures de conversion

Lorsque les principaux marchés échouent, l'intervention des pouvoirs publics (au plan régional ou national) est alors requise. Quelques questions peuvent être identifiées :

– quelles catégories de travail et de compétence et en quelles quantités seront libérées par les forces armées, les industries de défense et leurs fournisseurs, et quelles seront les localisations de ces réductions d'emplois ?

– quelles industries, régions ou villes seront particulièrement vulnérables au désarmement ?

– quelle est la place sur les marchés civils des ressources de capital et de travail militaires ainsi épargnées ? Pour les firmes militaires spécialisées totalement dépendantes de la défense, la conversion directe est techniquement difficile, coûteuse, probablement peu satisfaisante. Pour ces entreprises, l'installation industrielle, l'équipement, les gestionnaires et la force de travail ne sont pas transférables au secteur civil, au moins à un coût raisonnable. Dans ces circonstances, il est probablement plus efficace de fermer l'installation industrielle et, s'il existe des acheteurs, de redévelopper le site vers d'autres activités (logements, centres commerciaux, etc.). Ailleurs, des installations industrielles et leurs produits pourraient être, rapidement et de manière non onéreuse, utilisées à des fins civiles. Ainsi en est-il des bases aériennes converties en aéroports civils. Cependant, lorsque la conversion est techniquement et économiquement possible, une période d'ajustement de plus de cinq ans est souvent nécessaire pour atteindre un niveau de rentabilité satisfaisant.

a. – Au départ, la conversion a un coût. Comme tout processus d'investissement, elle implique des possibilités de succès ou d'échecs et donc des risques économiques. Les réponses des entreprises d'armement face au processus de désarmement national sont variées et portent notamment sur :

– le développement des exportations d'armes ;

– la restructuration des entreprises, avec une réduction du volume de la production, des mises à pied, la vente ou les fermetures d'usines ;

– la spécialisation, en resserrant l'éventail des produits fabriqués, en identifiant les niches et les créneaux à forts potentiels de profits ;

– le développement de technologies génériques, susceptibles de donner lieu à des applications civiles ;

– la diversification, fondée sur la réduction de l'importance du secteur militaire et la création de nouvelles activités (qui n'impliquent pas nécessairement l'utilisation des actifs humains ou capitalistiques disponibles) ;

– la conversion *stricto sensu*, qui conduit souvent à la fermeture de nombreuses installations industrielles.

b. – Il existe quatre types principaux de diversification :

– la diversification de marché consiste à rechercher des débouchés civils à des produits militaires. Elle favorise le développement de technologies duales s'appliquant à correspondre à la fois aux besoins civils et militaires ;

– la diversification géographique permet des relocalisations, notamment vers les nouveaux pays industriels ou les pays en voie de développement ;

– la diversification de portefeuille repose sur des opérations financières d'achats et de ventes d'entreprises. Les grandes firmes d'armement sont souvent contrôlées par de grands conglomérats financiers. Si cette diversification permet d'assurer la survie des grandes superstructures financières, elle n'offre aucune garantie aux entreprises proprement dites ;

– la diversification de la production s'adresse aux unités de production et elle se rapproche de la conversion. Elle consiste à rechercher des solutions à l'emploi et à la stabilisation des économies locales.

c. – La conversion a trois dimensions essentielles :

– la dimension organisationnelle, qui consiste à déterminer si l'on maintient, développe ou diminue l'activité de l'entreprise, avec en toile de fond la volonté de préserver l'emploi ;

– la dimension économique qui distingue la conversion, la reconversion et les politiques d'ajustement ou politiques industrielles. La reconversion fait appel à la réutilisation d'une ancienne installation militaire afin d'en faire un atelier de production civile. Elle implique une (re) conversion de la technologie militaire, des capacités de base et du capital existant. Elle inclut la formation, la planification et l'exécution des changements organisationnels, techniques et économiques requis pour réorienter les industries manufacturières, les laboratoires, les institutions d'entraînement, les bases militaires et les autres installations apparentées à usage militaire ou à usage civil. Elle suppose l'organisation d'une politique fondée sur une étroite collaboration de l'ensemble et non sur une relation d'autorité du sommet vers la base. La réussite doit être analysée selon plusieurs critères et à différents niveaux (régional, individuel, firmes, national). D'abord, il ne faut pas que l'organisation et les produits soient trop liés à la défense, auquel cas les firmes subissent une réduction très sensible du cours de leurs actions, rendant très difficile l'appel aux capitaux extérieurs. La firme doit être économiquement viable (pas exclusivement axée sur la performance technologique) et son capital prisé (actions). Elle doit développer une culture de combat économique, fondée parfois sur de nouvelles tâches d'intérêt public comme l'environnement ou l'enseignement. Pour la communauté, il faut identifier les nouveaux marchés, nationaux et internationaux, et développer l'innovation collective et des solidarités. Une action volontariste est préférable au laissez-faire. Les leçons de l'analyse keynésienne s'appliquent aussi au niveau local. Il existe des délais importants entre la décision de convertir et son impact économique. Si les « dividendes de la paix » se font attendre, et pour éviter que de nouvelles luttes sociales s'opposent à la réduction des armements, il faut promouvoir les solidarités.

La conversion se déroule d'autant mieux que l'économie nationale est saine. Si ce n'est pas le cas, il y a soit récession, soit surestimation de la demande des consommateurs et des investissements et la réduction des armements peut faire naître ou intensifier une récession.

La réduction des dépenses militaires en période inflationniste peut contribuer à réduire les déficits nationaux, à contrôler la dette publique et extérieure. Cependant, le fait que les *lobbies* exercent une forte pression pour empêcher le désarmement rend le dialogue social d'autant plus difficile que la spécialisation des firmes, du capital fixe, du travail, des entrepreneurs, de la R&D ont accru les difficultés d'une conversion qui doit se dérouler aussi bien au niveau macro que micro-économique. Il convient alors de développer le dialogue social et de proposer une démocratisation de la gestion des industries militaires, car la conversion n'est pas seulement un risque, c'est aussi une opportunité économique. En appliquant plus d'effort aux ressources scientifiques et techniques de l'économie civile, les défis nationaux de la compétitivité peuvent être relevés ;

– la dimension politique a pour point de départ la recherche de la paix. Il ne faut reconvertir que pour créer des biens socialement utiles, en tenant compte notamment des nouvelles conceptions environnementalistes. L'ONU soutient que la reconversion est un facteur essentiel pour la réalisation politique des objectifs de désarmement. Elle considère qu'après le désarmement, la tâche essentielle du début du XXI^{e} siècle sera la défense de l'environnement.

Propositions et principes de conversion

Les expériences montrent que lorsque l'initiative vient des chefs d'entreprise, les résultats sont meilleurs que lorsque les syndicats sont les demandeurs. Cette divergence témoigne de la faiblesse d'expression de la démocratie industrielle. La conversion appuyée sur les commandes de l'Etat est intéressante, mais elle reste d'efficacité limitée. En revanche, la conversion par diffusion, qui est la règle des économies de marché, permet aux entreprises individuelles de définir des stratégies. La conversion par la communauté (milieu local, syndicats, mouvements de la paix) n'a pas toujours été efficace pour maintenir les travailleurs sur le site. La conversion est trop souvent le résultat d'une réaction à une situation plutôt qu'une volonté préalable.

a. – Plusieurs propositions en matière d'organisation ont été faites pour conduire les procédures de conversion (1) :

– l'idée d'un désarmement pour le développement a souvent été présentée par les organisations internationales. La proposition de mettre en place un fonds de désarmement pour le développement a fait l'objet de nombreuses études intéressantes, qui n'ont pas trouvé d'applications concrètes, malgré leur intérêt (2) ;

– la mise en place d'un nouveau plan (3) ou de nouveaux plans Marshall (4) a été suggérée, impliquant une politique économique mondiale de lutte contre la récession, la pauvreté et la misère. Cette idée d'une mondialisation des décisions a été reprise, en s'appliquant à un champ d'application plus vaste, par J. Tinbergen (5) ;

– la conversion des méthodes de gestion des industries d'armement a été proposée, impliquant le refus de la bureaucratisation (et donc une limitation du rôle de l'Etat) et la recherche de l'efficacité des entreprises (6). De nombreuses politiques industrielles ont été énoncées, donnant quelques principes généraux permettant de mieux gérer la période de transition de la conversion (7).

b. – Il faut rappeler avec force quelques principes fondamentaux :

– tout désarmement n'équivaut pas nécessairement à une réduction des dépenses militaires. Les « dividendes de la paix » se transforment parfois en coûts du désarmement, notamment lorsque la destruction des stocks d'armes s'avère une opération coûteuse ou lorsqu'elle implique d'onéreuses dépenses de vérification des accords. En outre, la réduction des quantités d'armes oblige

(1) Fontanel (J.), 1994. Les noms et les dates cités en notes renvoient à la bibliographie située en fin de chapitre.
(2) Fontanel (J.), 1993.
(3) Schwartz (R.), 1993.
(4) Petris (R.), 1993.
(5) Tinbergen (J.), 1993.
(6) Melman (S.), 1992.
(7) Petris (R.), 1993.

les Etats à améliorer la qualité de leurs produits et donc à accroître leurs dépenses militaires, par le triple effet d'une réduction des économies d'échelle (moins d'unités produites augmente le prix unitaire des armes), du développement des coûts de R&D nécessaires à la définition de nouvelles armes et d'un effet de substitution vers la production d'armes non concernées par l'accord. Les accords de désarmement qui impliquent des injonctions à choisir de préférence des armes défensives ont pour conséquence l'accélération de l'obsolescence des produits militaires dissuasifs existants et donc des coûts supplémentaires (car les armes défensives sont plus onéreuses que les armes offensives). Enfin, une limitation des dépenses militaires peut provoquer la suppression de programmes d'armement entiers, alors qu'un accord physique conduit à sauvegarder, quel qu'en soit le coût, un programme réduit à de faibles quantités de matériels. Tout processus de désarmement doit comprendre une réduction contrôlée des budgets militaires, indicateurs imprécis mais irremplaçables de l'importance de la course aux armements ;

– **toute réduction des dépenses militaires n'équivaut pas à une amélioration immédiate de la situation stratégique internationale.** Les dépenses militaires ne constituent pas un indicateur suffisamment fiable de la puissance stratégique d'un Etat et elles ne peuvent pas suffire pour fonder un processus de désarmement. Les dépenses militaires sont plus ou moins productrices de sécurité. Compte tenu des accords internationaux sur la non-prolifération des armes nucléaires, les grandes puissances monopolisent une arme très puissante et dissuasive à un faible coût. Dans ces conditions, il leur est possible de réduire leurs dépenses militaires sans toucher au pilier central de la défense ;

– **toute réduction des dépenses militaires ne conduit pas nécessairement à une croissance économique nouvelle.** La substitution des dépenses militaires en faveur des dépenses civiles ne permet pas le financement rapide du capital nécessaire au maintien des emplois rendus précaires par l'obsolescence ou l'inadaptation des installations destinées à la production des armements. Il faut, en outre, s'engager non seulement dans la conversion rentable des matériels existants, mais aussi réinvestir, développer de nouvelles activités et trouver de nouveaux débouchés ;

– **à long terme, les avantages économiques attendus d'une procédure durable de désarmement peuvent être importants.** La plupart des modèles économétriques mettent en évidence les effets économiques positifs d'une procédure de désarmement, principalement dans le cadre d'un transfert partiel des ressources dégagées en faveur des pays du tiers monde. Compte tenu de la nature improductive des dépenses militaires, il est incontestable que la première crise de conversion réglée, la nouvelle situation de paix, si elle se pérennise, aura des effets positifs sur le développement économique mondial. Cependant, de nouvelles inégalités économiques peuvent naître provoquant de nouvelles tensions politiques et sociales susceptibles de relancer une nouvelle fois une course aux armements. En outre, l'aide internationale peut avoir des effets pervers si elle conduit les économies pauvres à une destruction des productions locales et à une dépendance économique progressive, facteur de paupérisation ;

– **les efforts et les contrôles du désarmement doivent être à la fois progressifs, généraux et continus.** Pour être efficace, une réduction des dépenses militaires doit tenir compte des dépenses réelles et de leurs structures. Elle doit être continue et veiller à l'évolution des dépenses de R&D dans le secteur de l'armement ; sans contrôle spécifique, celles-ci peuvent aboutir au monopole,

par une seule nation, de technologies militaires susceptibles d'être rapidement développées en cas de conflit, assurant ainsi à leur détenteur une puissance politique et stratégique considérable. Elle doit être générale et s'appliquer à l'ensemble des Etats. Ainsi, les ventes d'armes doivent être sévèrement contrôlées, car elles conduisent parfois à la « concrétisation guerrière » de conflits latents qui auraient pu trouver une solution négociée, elles accroissent les ambitions des producteurs d'armes désireux de trouver dans l'exportation une justification à la production d'engins militaires onéreux et elles réduisent le potentiel de développement des pays les plus démunis. L'expérience montre que la diffusion de l'armement accélère le potentiel de conflits internationaux.

Le désarmement requiert une série de décisions, notamment dans l'ordre économique international, sur la nature du développement, sur la direction du progrès technologique susceptible d'être développée dans une société moins militarisée ou sur la réallocation et la répartition des ressources économiques. Ces questions ne font que très rarement l'objet de discussions dans les négociations de limitation de la course aux armements. Un désarmement déconnecté des raisons qui fondent la course aux armements peut se révéler, à terme, particulièrement dangereux pour la paix ou pour les systèmes politiques démocratiques. Comme les grandes puissances peuvent bénéficier directement ou indirectement d'effets de domination, une modification des rapports de forces stratégiques est susceptible de transformer aussi la carte économique internationale. Enfin, lorsque la dignité des hommes est menacée, il arrive fréquemment que les nations préfèrent le combat au *statu quo*. La sécurité internationale ne peut durablement être maintenue dans le cadre d'effets de domination ou d'inégalités économiques et sociales excessifs. Le développement est certainement une condition de la paix. Toute situation de paix n'est pas nécessairement préférable à une situation de conflit, notamment lorsqu'elle est fondée sur la tyrannie, l'esclavage ou l'exploitation et le non-respect du droit de l'homme. Tout désarmement est une décision politique majeure, fondée sur la confiance réciproque des Etats.

Bibliographie

Aganbegyan, A. 1(988). The economics of perestroika. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs)*, *64*(2), pp.177-185.

Aganbeguyan,A., Fontanel, J. (1994) Un monde en transition Les exemples de la Russie et de l'industrie d'armement. *Cahiers de l'Espace Europe*, 《hal-02943081》

Barker, T., Dunne, P., Smith, R. (1991), Measuring the Peace Dividend in the United Kingdom, *Journal of Peace Researc*h, 28, november.

Brzoska M., Lock, P. (1992), *Restructuring of Arms Production in Western Europ*e, SIPRI, Oxford University Press.

Chatterji, M., Forcey, L.R. (1992), *Disarmament, Conversion and Management of Peace*, Praeger, New York.

Chesnais, F., Sergati, C. (1992), *L'armement en France*, CIRCA-Nathan, Paris.

Colard, D., Fontanel, J. Guilhaudis, J-F. (1981), *Le désarmement pour le développement, un pari difficile*, Fondation pour les études de défense nationale, Paris.

Dumas, L., Dunne, P. (1992), *Making Peace Possible*, Pergamon Press, Oxford.

Fontanel, J. (1982). *Military Expenditure and Economic Growth: France, Morocco*. Report written for the United Nations, New York.

Fontanel, J. (1993), *Economistes de la paix*, Presses Universitaires de Grenoble, PUG.

Fontanel, J, Ward, M. (1993), Military Expenditures, Armaments and Disarmament, *Defence Economics*, n°1.

Fontanel, J. (1994), *La conversion économique du secteur militaire*, Economica, Paris.

Fontanel, J. (1994), The economics of disarmament : a survey, *Defence and Peace Economics* 5(2).

Fontanel, J. (1995), The economics of disarmament, *Handbook of Defence Economics*, 1.

Fontanel, J. (1995), *Economie du désarmement*, Publisud, Paris.

Fontanel, J., Borissova, I., Ward, M. (1995), The principles of arms conversion in the case of Russia, *Defence and Peace Economics* 6(3).

Melman, S. (1992), Two futures for the American Economy : The role of Economic Conversion, in Chatterji, M. & Forcey, L.R., *Disarmament, Conversion and Management of Peace*, Praeger, New York.

Petris, R. (1993), *La conversion des industries d'armement*. Fondation pour les Progrès de l'Homme, Paris.

Schwartz, R. (1993), Des épées et des charrues, in J. Fontanel, *Economistes de la pa*ix, Presses Universitaires de Grenoble.

Smith, R., Humm, A. Fontanel, J. (1987), Capital labour substitution in defence provision, in *Defence Security and Development*

Tinbergen, J. (1993), Paix et économie, in Fontanel, J., *Economistes de la paix,* Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

UNIDIR(1992), *Désarmement-développement : au-delà des impasses, quelques suggestions pratiques,* UNIDIR, Geneva, UNIDIR/86/13

UNIDIR (1992) *Aspects économiques du désarmement : le désarmement en tant qu'investissement* A/47/346, 27 August.