

Le Québec militaire. Les dessous de l'industrie militaire québécoise, YVES BÉLANGER et PIERRE FOURNIER, Collection : « Paix », Montréal, Québec/Amérique, 1989, 203 p.

Erik Poole

Volume 66, Number 2, juin 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/601534ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/601534ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Poole, E. (1990). Review of [*Le Québec militaire. Les dessous de l'industrie militaire québécoise*, YVES BÉLANGER et PIERRE FOURNIER, Collection : « Paix », Montréal, Québec/Amérique, 1989, 203 p.] *L'Actualité économique*, 66(2), 268–271. <https://doi.org/10.7202/601534ar>

Compte rendu

Le Québec militaire. Les dessous de l'industrie militaire québécoise

YVES BÉLANGER et PIERRE FOURNIER, Collection : «Paix», Montréal, Québec/Amérique, 1989, 203p.

Yves Bélanger et Pierre Fournier, tous deux politicologues à l'Université du Québec à Montréal, voient le complexe militaro-industriel comme l'un des principaux obstacles au désarmement. Dans leur volume, ils tracent un portrait du marché militaire canadien, de son intégration au marché nord-américain et décrivent de façon détaillée des entreprises militaires québécoises.

Leur objectif principal est la réduction (voire l'élimination) de la production militaire au Québec et leur argument principal pose les dépenses et la production militaires comme nuisibles à la performance économique des industries et de l'économie dans son ensemble. Au cas où leur polémique ne suffirait pas pour convaincre les décideurs politiques, ils misent sur les militants pacifistes en proposant des moyens d'action comme la mobilisation en faveur de la création des zones exemptes d'armes nucléaires.

Le premier chapitre porte sur la conjoncture internationale et la politique de défense canadienne. Le Livre blanc canadien sur la défense publié en 1987 proposait de renforcer les forces classiques afin de diminuer la dépendance de l'OTAN des forces nucléaires. En effet, les dépenses militaires canadiennes ont connu un taux de croissance réel de 4,8 pour cent par an entre 1985 et 1989 et ont amplement dépassé l'objectif fixé par l'OTAN de 3 pour cent en termes réels.

Les deux chapitres suivants esquissent un portrait général des industries militaires canadienne et québécoise. Suite à l'échec fort coûteux du projet d'avion d'attaque/intercepteur *Arrow* à la fin des années 1950, le marché canadien de la défense s'est intégré au marché nord-américain par l'Accord de partage de la production de défense (APPD) que les auteurs désignent par son nom anglais *Defense Production Sharing Agreement*. Les auteurs avancent la thèse originale que les échanges réalisés dans le cadre de l'APPD «...n'élargissent que marginalement le champ d'application du traité NORAD». Ce traité de défense canado-américain porte principalement sur la défense de l'espace aérien nord-américain. Selon les auteurs, les ententes du NORAD et de l'APPD ont favorisé au Canada une division continentale du travail, produisant surtout le développement des sous-traitants aux dépens des maîtres d'oeuvre, ce qui a contribué au déficit technologique du Canada.

Les exportations vers les États-Unis se sont accrues au point que l'industrie est devenue fortement dépendante de ce marché.

Désireux de profiter économiquement des projets d'achats militaires entrepris à partir de 1975, le Canada négocie des retombées compensatoires (appelées *offsets* par les auteurs) et des retombées industrielles qui obligent les maîtres d'oeuvre étrangers à faire des achats au Canada. Enfin, les ressources naturelles et les produits semi-finis furent privilégiés la plupart du temps. Le transfert de technologie a été très maigre et n'a pas aidé l'industrie manufacturière à devenir plus concurrentielle sur le marché international. Selon l'analyse des auteurs, l'accroissement du budget de la défense a paradoxalement contribué au déficit commercial du Canada au lieu de le réduire par les retombées compensatoires et industrielles, qui devraient rendre l'industrie canadienne plus concurrente. Dernièrement, la politique des retombées industrielles a été modifiée pour privilégier les retombées dans les domaines de technologie de pointe. Cette reprise des achats d'armes après 1975 a d'ailleurs contribué à la création de maîtres d'oeuvre autochtones comme, par exemple, la *St. John's Shipbuilding*, responsable de la construction des frégates.

Les auteurs décrivent en plusieurs chapitres les entreprises majeures de chaque industrie militaire québécoise, soulignant le dynamisme des secteurs aérospatial et de l'électronique, ainsi que la stagnation qui règne au sein des industries navale et de fabrication des munitions.

S'inspirant de travaux théoriques et empiriques effectués aux États-Unis et en Grande-Bretagne, ils affirment que les retombées négatives de la production militaire sur l'industrie civile québécoise et canadienne met en péril l'avenir de l'économie. Par ailleurs, ils concluent que le gouvernement se trompe en misant autant sur la production militaire dans un contexte de désarmement mondial.

Le livre est rempli de tableaux de statistiques descriptives et de noms d'entreprises militaires, incluant leurs contrats récents et les montants impliqués. Il a le mérite de présenter une industrie peu connue. Les auteurs résument aussi l'échec d'une expérience de reconversion industrielle d'usine d'armement en Grande-Bretagne et proposent, un peu vaguement, ce qu'on pourrait faire au Québec.

Premier livre sur le sujet au Québec et au Canada en français, il plaira sûrement à la plupart des militants pacifistes, qui savent déjà que les dépenses militaires sont mauvaises pour la santé de l'économie. Il lancera peut-être un débat sur les multiples questions soulevées à propos des politiques industrielles militaires du Canada et du Québec.

D'un point de vue académique, le livre présente plusieurs lacunes et l'analyse y est souvent incomplète. Il n'y a pas d'index ni de bibliographie, et les sources ne sont pas toujours citées complètement.

Les auteurs parlent de «militarisation» de l'économie, alors que les dépenses militaires canadiennes comptent pour environ 2 pour cent du produit national brut

et que la production militaire, y compris les exportations, compte pour moins d'un pour cent de l'activité économique de l'ensemble du Canada.

Peu de chercheurs seraient d'accord avec l'affirmation que les complexes militaro-industriels posent «**un des obstacles principaux**» au désarmement. En leur donnant un tel pouvoir, comment les auteurs expliquent-ils les faibles achats de matériel militaire au Canada depuis presque 30 ans, comparativement aux achats des alliés de l'OTAN? Comment expliquent-ils que les complexes militaro-industriels canadien et américain n'aient pu empêcher la contraction importante que le marché militaire nord-américain a connu après la défaite des États-Unis au Vietnam?

Bélanger et Fournier plaquent de la théorie et des analyses développées ailleurs sur une description de l'industrie québécoise, pour conclure aux effets néfastes de la production militaire au Québec. Ils ne tiennent pas compte de la spécificité du marché de la défense canadien ni ne vérifient empiriquement les hypothèses importées dans le contexte canadien.

Et même là, ils ne semblent pas considérer des résultats déjà connus. Contrairement à leur notion de «rentabilité assurée», plusieurs études ont montré que les entreprises dépendant des contrats militaires étaient moins rentables que leurs homologues civiles. Au Canada, Pepall et Shapiro (1989) ont montré qu'il n'y avait pas d'impact des contrats militaires sur la rentabilité des entreprises. Actuellement, plusieurs entreprises militaires canadiennes et américaines connaissent de graves difficultés financières. Par ailleurs, les auteurs citent mal et hors contexte la même étude et donnent l'impression que l'industrie militaire canadienne est plus concentrée qu'elle ne l'est (p. 49).

Le livre déçoit aussi par son manque de détail sur la chasse aux contrats militaires au Québec et sur le rôle du gouvernement provincial dans cette chasse. On mentionne de façon générale le comportement actif du gouvernement du Québec, attiré par le fait que c'est Ottawa qui paie. Mais depuis l'élection du Parti québécois en 1976, le gouvernement québécois est vraisemblablement le gouvernement provincial qui court le plus après les contrats militaires au Canada. Si Bélanger et Fournier critiquent cette attitude, il est pourtant dommage qu'ils n'aient pas rappelé certains exploits du gouvernement québécois dans le domaine. D'ailleurs, le rôle des syndicats dans la revendication des contrats militaires n'est pas traité, malgré que les auteurs aient effectué plusieurs études pour le compte de la CSN.

Sans preuve, les auteurs affirment que : «La piètre performance du Québec dans les activités de R-D est d'ailleurs en grande partie imputable au secteur militaire», et que : «... la bonne performance relative de la province par rapport à certains programmes militaires a miné sa capacité d'attirer des investissements associés aux autres programmes gouvernementaux [fédéraux]».

Cela dit, il existe certainement un consensus chez les économistes de la défense sur le fait qu'une politique d'achat militaire axée sur le développement industriel et économique est à la fois une mauvaise politique de défense et une mauvaise

stratégie industrielle. Dans la mesure où les auteurs alimentent la méfiance du public face aux retombées promises de la production militaire et à la stratégie du développement militaire du gouvernement québécois, le livre constitue une contribution intéressante.

Erik POOLE
Département d'économie
Université Laval

BIBLIOGRAPHIE

HAGLUND, DAVID G. (sous la direction de), *Canada's Defence Industrial Base. The Political Economy of Preparedness*, Kingston, Ontario, Ronald P. Frye & Company, 1988.

PEPALL, LYNNE M., et SHAPIRO, DANNY M., «The Military-Industrial Complex in Canada», *Canadian Public Policy/Analyse de politiques*, août 1989, 265-284.