

Article

« Le développement économique régional canadien face à l'intégration continentale de l'industrie de la défense »

Yves Bélanger et Pierre Fournier

Cahiers de géographie du Québec, vol. 34, n° 93, 1990, p. 315-331.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/022130ar>

DOI: 10.7202/022130ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL CANADIEN FACE À L'INTÉGRATION CONTINENTALE DE L'INDUSTRIE DE LA DÉFENSE

par

Yves BÉLANGER et Pierre FOURNIER

*Département de science politique,
Université du Québec à Montréal,
Montréal (Québec), H3C 3P8*

RÉSUMÉ

Depuis le début des années 1980, la croissance des dépenses militaires a donné lieu à une vive concurrence entre les régions. Le gouvernement fédéral a cependant profité des possibilités offertes par ses programmes de renouvellement des équipements militaires pour promouvoir sa propre vision du rôle économique des régions et une plus grande intégration à l'économie continentale des secteurs industriels impliqués dans la production militaire. Cette approche a fait émerger certains effets déstructurants au sein de l'économie canadienne.

MOTS-CLÉS: Militaire, armement, défense, complexe militaire, continentalisme, régions, développement régional, spécialisation industrielle.

ABSTRACT

Canadian Regional Economic Development and Continental Integration of the Defence Industry

Since the beginning of the 1980's, the growth of military expenditures has provoked strong competition between regions. Nonetheless, the federal government has used the opportunities provided by the military equipment renewal programs to promote its own vision of the regions economic role and a greater integration to the continental economy of the industrial sectors involved in military production. This approach has resulted in negative impacts on the structure of the Canadian economy.

KEY WORDS: Military, armament, defence, military industry, continentalism, regions, regional development, industrial specialization.

*

* * *

Au Canada, le thème de l'impact des dépenses militaires sur le développement économique régional a été peu exploré. Il est vrai que les ressources affectées par le gouvernement canadien à la Défense nationale sont moins substantielles que celles de la plupart des pays industrialisés. Cela n'empêche cependant pas les conflits interrégionaux liés à l'attribution des programmes militaires de se multiplier. Au cours des dernières années, la mise en chantier de plusieurs grands projets visant le renouvellement des équipements de l'armée canadienne a suscité la convoitise de plusieurs régions. Par ailleurs, le budget du ministère de la Défense est devenu un instrument privilégié d'intervention en région pour le gouvernement fédéral qui est, en vertu de la constitution canadienne, le seul responsable de la politique nationale de défense.

S'il ne s'agissait que du seul processus de partage des retombées économiques entre les régions, le phénomène ne présenterait probablement qu'un intérêt comparable à celui d'autres domaines administrés par le gouvernement fédéral comme le transport aérien ou ferroviaire. Mais tel n'est pas le cas. La nature particulière de l'impact technologique et commercial des programmes militaires en fait une cible prioritaire pour de nombreuses régions. Conscient de ces enjeux, le fédéral a d'ailleurs tenté à différentes reprises de mettre en place des mécanismes d'attribution des contrats visant un meilleur équilibre. Ce faisant, il n'a cependant pas pu s'empêcher d'utiliser les leviers offerts par ces programmes militaires de façon à promouvoir ses propres priorités en matière de développement. Comme l'ont illustré de nombreux programmes, dont ceux des F-18, des frégates et du système d'alerte du Nord, plusieurs rationalités conflictuelles se sont ainsi affrontées de façon régulière.

Le présent article vise à contribuer à une meilleure compréhension des nombreuses dimensions inhérentes à l'approche adoptée au niveau régional dans l'administration des programmes militaires. Il propose cependant de jeter un éclairage un peu particulier sur le dossier en situant la réflexion dans le contexte de l'intégration continentale de l'industrie de la défense. Il met notamment en relief l'effet déstructurant du processus de spécialisation des activités militaires régionales qui découle de cette intégration.

Le texte est divisé en quatre parties. La première situe les principaux éléments de la problématique du développement dans le champ de l'économie militaire. Elle est suivie d'un portrait plus descriptif de la structure régionale de l'industrie de défense canadienne qui a pour objet, entre autres, de permettre une meilleure localisation des enjeux régionaux. La troisième partie aborde l'analyse de l'interaction étroite entre les industries militaires canadienne et américaine, pour déboucher sur l'étude des conséquences de l'intégration du complexe militaro-industriel continental sur les régions canadiennes.

Le texte découle des travaux menés depuis 1984 par le Groupe de recherche sur l'industrie militaire et la reconversion (GRIMR). Les données à la base de la recherche du GRIMR sont le résultat d'une compilation des contrats militaires exécutés au Canada entre 1980 et 1986. Ce travail de longue haleine a permis de compléter une banque de données plus préliminaire préparée par le groupe Ploughshares sur la base des relevés publiés par le gouvernement canadien, par l'entremise du ministère des Approvisionnements et Services du Canada et des comptes publics. Cette cueillette a permis de rassembler des informations complètes sur plus de 80 % des contrats militaires attribués pendant la période couverte par la recherche. L'acquisition en 1988 d'une banque de données sur les activités de production militaire américaines, semblable à celle que le GRIMR possède sur le Canada, a doté le groupe d'un instrument d'étude plus complet. Enfin, dans le but d'ajouter un aspect plus qualitatif à sa perception de l'influence de l'économie militaire, l'équipe de recherche a mené en 1987 une cinquantaine d'entrevues auprès d'acteurs de l'industrie canadienne.

Le GRIMR a par la suite fait le choix de concentrer ses efforts sur les secteurs les plus dépendants de la production militaire. Des études sectorielles ont été produites. Celles-ci ont notamment permis d'approfondir la connaissance sur l'influence des programmes militaires, notamment en relation avec le développement technologique. Une cinquantaine d'études de cas d'entreprises dont le rôle est stratégique au sein du complexe militaro-industriel au Canada ont par ailleurs permis de dégager de façon plus concrète et plus détaillée les conséquences de la militarisation. Sans être exhaustives, les données obtenues permettent donc de brosser un tableau fidèle de la réalité industrielle militaire canadienne.

DÉPENSES MILITAIRES ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Certains travaux récents, dont ceux de l'Américaine Ann Markussen (1987), ont démontré que la distribution de l'industrie de défense interfère dans la problématique d'intervention des États dans le champ régional. Dans plusieurs pays, le budget de la défense compte en effet parmi les principaux instruments dont dispose le gouvernement pour mettre en relation sa politique régionale et sa politique industrielle. Or, Markussen dégage certaines faiblesses structurelles propres à l'économie militaire. Cette dernière aurait tendance, notamment, à rendre certaines régions trop dépendantes des contrats de défense provoquant ainsi des effondrements périodiques (Cumberland, 1973). De plus, le cycle propre aux dépenses militaires peut générer des problèmes structurels qui échappent à la logique de développement du secteur civil.

On aura évidemment compris que cet état de fait est imputable à l'autonomie dont disposent les planificateurs responsables de la gestion des approvisionnements militaires. Ceux-ci ne prennent que rarement sous analyse les critères de performance en vigueur dans l'industrie civile. Melman a, à cet égard, largement démontré le caractère hautement improductif du complexe militaire et sa contribution à la déchéance de l'économie américaine (Melman, 1988). Pour le Français Jean-Dominique Merchet, une époque s'achève, celle où on pensait que les canons étaient en mesure d'apporter le beurre en région. L'armement est devenu un obstacle à la modernisation et à la consolidation de l'infrastructure de plusieurs régions, y compris en France où on se targue, depuis longtemps pourtant, d'être parvenu à rentabiliser la production militaire grâce aux exportations (Merchet, 1988).

La réalité régionale actuelle est plus inquiétante. La structure même du complexe militaire crée de nouvelles disparités qui hypothèquent notamment la capacité des régions qui accueillent les fabrications traditionnelles — et qui sont souvent les plus vulnérables — à s'adapter à la nouvelle dynamique technologique (Todd, 1988). Même lorsque la localisation d'un quelconque centre de recherche militaire offre une voie d'accès à l'innovation technologique, la région trop dépendante de la production de défense se voit fréquemment confinée à des perspectives de transfert si limitées dans le domaine civil (DeGrasse, 1983; Centre des Nations unies pour le désarmement, 1978) qu'il est rare qu'on parvienne à en retirer l'effet structurant attendu (Breheny, 1988).

Par ailleurs, la relation qu'il est possible d'établir directement entre la région et le marché étranger est affectée par la nature des rapports que les producteurs régionaux entretiennent avec le marché de la défense. Dans ce dernier domaine, la politique militaro-industrielle des États oscille entre deux tendances. D'un côté, le marché militaire est souvent perçu comme le lieu d'exécution tout désigné du nationalisme économique. Dans les pays où l'interventionnisme d'État est plus facilement accepté, il est souvent le champ

d'opérationnalisation de la politique industrielle. Dans les autres pays qui ne partagent pas cette tradition, comme les États-Unis, son incidence est encore plus fondamentale puisqu'elle se révèle souvent être un des rares, sinon le seul domaine où cet interventionnisme est toléré. Plusieurs gouvernements se sont ainsi donnés des mécanismes de contrôle complexes (Bizet, 1981) et souvent très contraignants. Du point de vue des entreprises régionales, la somme des tracasseries imposées par les contrôles commerciaux et les contraintes qui régissent le transfert de toute forme de dérivé technologique représentent souvent des obstacles importants.

D'un autre côté cependant, les intérêts budgétaires, stratégiques et technologiques des puissances économiques militent en faveur de la réduction des systèmes d'armement et de la collaboration technologique. L'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN) cherche depuis sa fondation à mettre en place un système susceptible de favoriser une collaboration internationale plus étroite en prêchant en faveur d'une plus grande harmonisation des techniques de production. Bien que ce processus se heurte à de nombreuses résistances et à des affrontements continus entre Nord-Américains et Européens, des pas énormes ont été franchis, au point où, aujourd'hui, il nous est possible de parler du complexe militaro-industriel international. Le système d'échange qui a résulté du resserrement de la collaboration a mené à l'expérimentation de mécanismes d'équilibre d'une grande complexité dont la caractéristique principale est sans doute de promouvoir une nouvelle division internationale du travail. Les entreprises européennes ont été les plus grandes bénéficiaires de ce processus. Ce sont elles qui ont tiré les avantages de la multiplication des projets internationaux. Des deux côtés de l'Atlantique, plusieurs pays ont cependant été contraints de faire des choix et de spécialiser leur économie militaire, ce qui s'est répercuté sur les régions (Breheny, 1988).

En Amérique du Nord, les pressions issues de l'économie intérieure des États-Unis en faveur de la préservation des usines et des emplois alimentent les pressions protectionnistes¹. Il ne faut pas perdre de vue que le marché américain demeure le plus important au monde et que le complexe militaro-industriel auquel il a donné naissance occupe encore la première place au sein du bloc occidental. Dans ce cas-ci, le devenir de la bonne dizaine de régions américaines où l'armement joue un rôle de premier plan se pose présentement en relation avec la volonté nationale de démilitariser l'économie et de mettre en place des alternatives aptes à permettre la reconversion de l'industrie nationale vers des programmes civils.

Le Canada est évidemment affecté de façon directe par la politique américaine. Plus de 35 % de toute la production militaire canadienne est exportée aux États-Unis et une partie substantielle des assises technologiques de secteurs industriels névralgiques comme l'électronique et l'aérospatial sont tributaires de la collaboration militaire au niveau continental. Dans les provinces aux économies plus ouvertes, comme le Québec, plus de 50 % de la production militaire est actuellement exportée aux États-Unis.

La quote-part du Canada à l'effort militaire international étant plus limitée, l'incidence globale des dépenses en armement sur l'économie intérieure étant également nettement moins importante, les problèmes liés au développement régional se posent de façon différente. Ce serait cependant une erreur de les négliger. Comme nous le verrons, il s'agit d'un enjeu de première importance. Des recherches récentes menées notamment au collège militaire de Kingston ont mis en évidence la prise en compte de préoccupations régionales dans le processus d'attribution des contrats militaires (Haglund, 1988). Il appert en fait que les pressions régionales émanant des gouvernements provinciaux ou des administrations municipales interfèrent très régulièrement dans ce processus et donnent parfois lieu à des partages d'une grande complexité (Bureau d'information et de prévisions

économiques, 1989). L'Ontario et le Québec se sont d'ailleurs donnés des stratégies articulées dont le but est précisément de veiller à ce que le découpage des programmes militaires s'opère dans le respect de leurs intérêts respectifs. Qui plus est, l'industrie de l'armement a été identifiée il y a quelques années, autant par les provinces que par le gouvernement fédéral, comme un pôle de soutien à la croissance économique nationale et comme un secteur privilégié en ce qui a trait à la promotion d'un plus grand dynamisme des entreprises canadiennes et des économies régionales sur la scène continentale.

LE PROFIL RÉGIONAL DE L'INDUSTRIE MILITAIRE CANADIENNE

À première vue, l'importance de l'industrie militaire au Canada semble limitée. En effet, les dépenses militaires représentent à peine 2,1 % du produit national brut (Canada, ministère de la Défense nationale, 1988). Au cours de l'année financière 1990-1991, la valeur totale des dépenses du gouvernement canadien en matière de défense se chiffrera à 12 milliards de dollars, ce qui correspond à 8,5% du budget fédéral. Selon les chiffres du Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), la quote-part du Canada aux dépenses militaires mondiales s'établirait ainsi à 1,2% (SIPRI, 1989), ce qui lui confère la quinzième place au niveau international, mais la sixième au sein de l'OTAN. Pour fins de comparaison, rappelons que les États-Unis qui occupent le premier rang, sont à l'origine de 30 % des dépenses militaires de la planète.

Néanmoins, dans le but de rétablir sa crédibilité auprès de ses alliés, le gouvernement a mené campagne depuis 1980 en vue de réarmer le pays. Le budget de la défense a triplé et de nombreux efforts ont été déployés dans le but d'accroître les investissements en capital de la Défense nationale. Cette démarche a trouvé son accomplissement avec la publication du Livre blanc sur la défense (Canada, ministère de la Défense nationale, 1987a) de 1987 qui a été classé parmi les plus militaristes de l'histoire contemporaine (Fortman, 1989).

Ce processus a donné lieu à une progression de la production militaire sans précédent depuis la Deuxième Guerre mondiale. Entre 1980 et 1988, la valeur totale des équipements militaires produits sur le territoire national est passée de 1 à 8 milliards de dollars (Bélanger et Fournier, 1989), ce qui a évidemment fait émerger de nouveaux enjeux économiques auxquels les régions canadiennes ne sont pas demeurées insensibles. À l'instar du gouvernement fédéral, plusieurs provinces ont cru reconnaître dans l'industrie militaire un instrument susceptible à la fois de favoriser la création d'emploi, le développement technologique et un accès privilégié à la croissance industrielle. Elles ont donc revendiqué leur *juste part* des contrats militaires.

La politique fédérale face à la répartition des budgets a conséquemment été vivement critiquée et certains ajustements ont été faits dans le but de projeter l'impression d'un partage régional équilibré. Ainsi, en 1988-1989, 38,7 % du budget a été dépensé en Ontario, 21,8 % dans les Maritimes, 20 % au Québec et 19,5% dans l'Ouest. Une bonne partie de ces ressources a cependant été versée sous forme de salaires ou a été consacrée à l'entretien des installations militaires. Lorsqu'on évacue ce type de dépense pour ne retenir que les investissements en équipement, le rapport entre les régions apparaît nettement moins équilibré.

Les travaux de l'économiste John Treddenick ont permis de mettre à jour l'importante concentration des retombées dans le centre du pays et notamment sur le territoire ontarien dont la quote-part des achats du ministère de la Défense s'est établie à 52,4 % et celle du

capital investi à 60 % en 1984-1985 (Treddenick, 1984 et 1988). Les fluctuations redevables au caractère irrégulier de l'attribution des contrats augmentent toutefois les risques d'erreurs lorsque la période étudiée est trop limitée. Nous avons conséquemment procédé à la compilation de l'ensemble des contrats attribués entre 1980 et 1986. Cet exercice confirme le caractère inégal du partage entre les régions (tableau 1). Contrairement à l'Ontario (58 %) et aux Maritimes (13 %) qui, toutes proportions gardées, semblent tirer avantage de la politique d'attribution des contrats, le Québec (21 %) et les provinces de l'Ouest (5 %) doivent assumer un déficit chronique.

Tableau 1
Répartition régionale des contrats militaires
et des subventions du ministère de la Défense nationale (1980-1986)

<i>Région</i>	<i>Valeur</i> <i>(en millions de dollars)</i>	<i>Pourcentage</i>
Maritimes	3 200	13
Québec	5 400	21
Ontario	14 500	58
Prairies	1 000	4
Colombie-Britannique	300	1
Indéterminé	600	2
Total	25 000	100

Source : Bélanger et Fournier (1989), p. 51.

Le traitement infligé à l'Ouest peut s'expliquer par la faiblesse endémique de son industrie de transformation. L'apport de la région concerne surtout des ressources primaires qui en font un fournisseur pour les usines du centre du pays. Il faut cependant signaler que les efforts en vue de diversifier les activités économiques de cette région ont contribué au cours des dernières années à la multiplication des inscriptions dans la banque des fournisseurs de l'armée. Les ressources consenties par le gouvernement fédéral à cette diversification ont ainsi favorisé l'apparition de producteurs qui sont venus ravir une part du marché traditionnel des usines ontariennes et québécoises.

Le cas du Québec, pour sa part, soulève plusieurs questions. Bien que la province occupe le deuxième rang des régions manufacturières et qu'elle représente à n'en pas douter un important point de chute des contrats de défense, elle fait choniquement les frais du partage opéré par la Défense nationale. La part des contrats qui lui est attribuée est en effet très inférieure au poids industriel de la province (30 %) ainsi qu'à son importance démographique (24 %). Certains experts se sont penchés sur le problème pour conclure que cette situation est imputable au déficit technologique dont la province est accablée (Bernard et Truchon, 1980). Nos recherches tendent plutôt à prouver que cette situation est redevable en grande partie à la perception qu'ont les Forces armées de l'industrie québécoise et de leur conception de la contribution qui doit être celle de chaque région. Il faut en outre ajouter leur adhésion à des préoccupations reliées à la sécurité d'approvisionnement et à la sécurité nationale où les relations privilégiées avec les producteurs d'équipement jouent un rôle prépondérant. Il ne fait aucun doute que le mécanisme d'octroi des contrats (*procurement process*) est fortement influencé par ces considérations stratégiques et techniques. Ainsi, la position de force de l'Ontario n'est pas étrangère aux volontés de la Défense nationale d'entretenir les liens les plus étroits avec les

grands producteurs américains géographiquement plus proches de Toronto que de Montréal. Or la maîtrise d'oeuvre des grands systèmes de défense est essentiellement contrôlée par ces maîtres d'oeuvre américains.

Notre portrait de l'industrie de défense au Canada serait incomplet sans l'ajout de quelques remarques sur les enjeux technologiques en cause au plan régional. Il importe notamment de rappeler que les programmes de recherche et développement (R & D) gérés par la Défense constituent un domaine d'intervention privilégié de l'État canadien. La recherche militaire obtient à elle seule près de 60 % des subventions gouvernementales en R & D (Canada, ministère de l'Expansion industrielle régionale, 1987). Cet état de fait contribue à placer les programmes militaires au centre de la politique technologique. Reprenant à son compte les propos du rapport Wright (Groupe de travail sur les politiques et les programmes fédéraux de développement technologiques, 1984), la commission MacDonald, chargée en 1984-1985 d'imaginer une stratégie économique globale pour le Canada, constatait une relation directe entre l'effort en R & D, le marché, l'accès aux découvertes étrangères et les budgets de défense. Celle-ci proposa conséquemment de mettre en place des critères d'aide plus sélectifs de façon à permettre aux industries plus performantes non seulement de consolider leur position sur le marché national, mais également d'assumer plus efficacement l'interaction aux marchés extérieurs et de servir de point d'entrée aux technologies rendues accessibles grâce aux achats militaires du Canada. Les exigences gouvernementales ont été revues par la suite avec pour cible de privilégier les transferts de technologie dans le domaine militaire, dans le but explicite de lutter contre le faible dynamisme des entreprises nationales. Une telle approche a eu pour conséquence d'alimenter le processus de concentration géographique de la R & D, en plus de resserrer le contrôle des grandes sociétés sur la technologie en général. En 1986, 68 % des dépenses fédérales en soutien technologique étaient concentrées dans trois zones urbaines: Toronto (22 %), Ottawa (29 %)² et Montréal(17 %) (Canada, ministère de la Science et de la Technologie, 1987). Ces trois sous-régions exécutent conjointement plus de 70 % des activités de R & D directement rattachées à la production militaire.

Ces dernières remarques permettent de prendre conscience de la fonction stratégique assumée par les activités de R & D et de production militaire au sein des mécanismes de partage des activités de production industrielle entre les régions. Non seulement la R & D joue-t-elle un rôle de catalyseur, mais elle est l'instrument de la politique industrielle et commerciale à laquelle la production de matériel de défense cherche fondamentalement à se rattacher. Il ne fait en cela aucun doute que l'intervention gouvernementale a pour objet de promouvoir une présence plus active du Canada sur les marchés extérieurs et une interaction plus étroite entre les sociétés canadiennes et les firmes étrangères qui contrôlent les filières technologiques militaires.

Or, le marché canadien repose principalement sur les relations commerciales avec les États-Unis. Il importe en effet de souligner que le Canada est associé très étroitement à la Défense américaine. Sur le plan stratégique, plus de 2 500 accords de coopération, dont le NORAD³, ont été signés depuis la Deuxième Guerre mondiale. Une interaction économique très étroite a accompagné cette collaboration militaire et politique.

LE CHEMINEMENT DE L'OPTION CONTINENTALE

En déposant le Livre blanc en 1987, le ministère de la Défense nationale rendait public, dans un petit document qui est passé inaperçu, les nouvelles orientations générales de sa politique d'approvisionnement. C'est une réflexion d'ensemble sur le caractère inachevé de

la structure militaro-industrielle nationale, la sécurité de ses approvisionnements et les coûts afférents. Cela l'amenait à remettre en question la pertinence du maintien d'une base d'approvisionnement nationale pour lui préférer une approche continentale (Canada, ministère de la Défense nationale, 1987b). Selon le ministère, en adoptant cette dernière option, non seulement le Canada serait en mesure d'assurer une plus grande sécurité et stabilité de ses approvisionnements, mais les entreprises qui forment actuellement le complexe canadien disposeraient d'un meilleur tremplin sur le marché américain.

L'intérêt du gouvernement canadien pour ce dernier marché n'est pas récent. Les premiers pas de la collaboration canado-américaine dans le domaine de la production militaire ont été effectués pendant la Deuxième Guerre mondiale. À l'époque, les contraintes liées à l'approvisionnement des troupes alliées avaient amené Ottawa et Washington à conclure une série d'accords qui ont notamment eu pour conséquence de promouvoir une interaction technologique plus étroite entre fabricants canadiens et américains.

La fin du conflit a cependant remis en question la prospérité des producteurs d'armement. Plusieurs usines ont été fermées et Ottawa a fait le choix de centrer sa stratégie sur certains créneaux à partir desquels il espérait moderniser le parc industriel et aménager aux industries canadiennes un accès aux marchés internationaux. C'est dans cette perspective par exemple qu'on a injecté d'importantes sommes d'argent dans le programme aéronautique militaire. Parallèlement, le gouvernement canadien s'est associé à l'idée d'une défense collective à l'ensemble des pays alliés, un projet qui a trouvé son accomplissement en 1949 avec la création de l'OTAN.

Littéralement obsédés par la menace nucléaire soviétique, les Américains ont amené les autorités canadiennes à collaborer à certains travaux liés à la construction de lignes de radars orientées vers la surveillance de la zone nordique du continent. Cette démarche déboucha sur l'intégration du commandement aérien et la signature de NORAD en 1958, auquel a été ajouté en 1959 le *Defence Production Sharing Agreement* (DPSA).

En théorie, le DPSA devait ouvrir un large marché aux firmes canadiennes. Le maintien de certaines législations sectorielles à caractère protectionniste comme le *Jones Act* dans l'industrie navale et les règles régissant les approvisionnements en munitions et en armement nucléaire en restreignirent cependant la portée. Finalement, les petits marchés (moins de 200 000 \$) furent exemptés de son application et des mesures d'exception furent appliquées aux petites et moyennes entreprises (PME)⁴. Très concrètement, les échanges réalisés dans le cadre du DPSA ne dérogeaient que marginalement du champ d'application du traité NORAD. Ainsi, de 1960 à 1987 plus de 90 % des transactions commerciales ont été effectuées dans les secteurs de l'aéronautique et de l'électronique. Dans ces deux domaines, sauf pour quelques rares usines qui se sont tournées vers des systèmes civils, les fabricants associés au complexe militaire canadien sont essentiellement devenus des sous-traitants auprès des sociétés américaines.

Globalement, les ententes de 1958-1959 ont eu trois conséquences principales sur les fabricants canadiens. Premièrement, elles ont favorisé l'émergence de diverses expertises canadiennes dans la fabrication de certaines pièces et sous-systèmes, au détriment de la maîtrise d'oeuvre, ce qui a alimenté le déficit technologique du Canada. Deuxièmement, elles ont contribué à la militarisation de l'industrie qui a atteint des niveaux records au début des années 1980. Troisièmement, elles ont donné lieu à la prise en charge d'usines par des capitaux étrangers, ce qui fait en sorte, par exemple, que 19 des 25 principaux acteurs des industries électronique et aéronautique au Canada sont présentement sous propriété étrangère.

Confronté à un déficit dans sa balance commerciale militaire avec les États-Unis suite à la fin de la guerre du Viêt-Nam et décidé à tirer avantage de la modernisation des armements décidée par l'OTAN, le gouvernement a fait connaître au milieu des années 1970 ses intentions d'adopter une approche plus contraignante en matière d'approvisionnements militaires. Une première série de mesures orientée vers les fabricants de munitions et d'armes de main a attribué notamment un statut privilégié à quelques fabricants sous propriété canadienne. On a parallèlement décidé de diriger une part plus substantielle du budget de la défense vers les producteurs implantés sur le territoire national. Enfin, l'accent a été mis sur la négociation de contrats destinés à accroître les retombées des acquisitions de systèmes de défense étrangers sur l'économie du pays. Par exemple, les titulaires des programmes Aurora et F-18, qui ont lancé la reprise des investissements militaires au Canada, ont dû s'engager, auprès du gouvernement canadien, à garantir un niveau prédéterminé de retombées économiques.

Dans l'ensemble, cependant, ces retombées se sont avérées peu profitables. En effet, les maîtres d'oeuvre américains ont concentré leurs dépenses vers l'achat de ressources naturelles et de produits semi-finis. Très peu d'entreprises canadiennes se sont vues confier des mandats de fabrication liés au contenu technologique des systèmes militaires, sapant ainsi la capacité de développer parallèlement une expertise technologique susceptible de soutenir et de diversifier les exportations canadiennes. En conséquence, au lieu d'aider à combler le déficit commercial du Canada, l'accroissement des budgets de la Défense a, paradoxalement, contribué à l'accentuer. En 1975, le déficit était de 44 millions. Il a atteint des niveaux records après 1980 (figure 1).

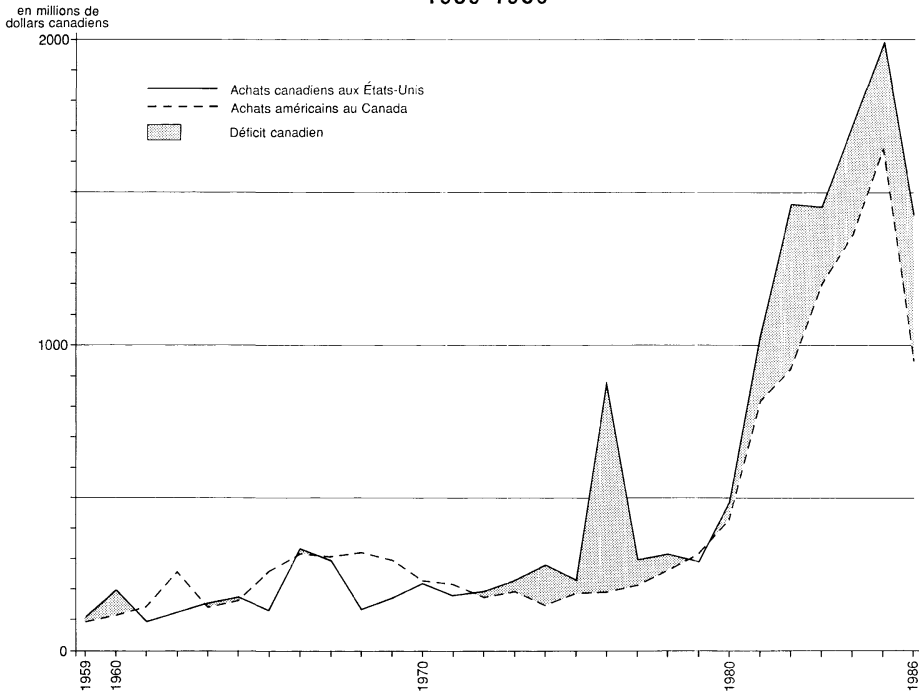
On a récemment tenté de corriger cette situation en exigeant des firmes américaines et des autres entreprises étrangères des garanties additionnelles en matière de transferts de technologie et d'implantation de nouvelles usines, et cette évolution de la structure de la production canadienne a favorisé l'émergence d'un nouveau complexe industriel soutenu à grands frais par le gouvernement canadien.

L'armée canadienne se trouve confrontée à un problème de taille. Le niveau du budget national ne permet pas le maintien d'un complexe industriel puissant et environ 50 % des achats d'équipements militaires sont toujours faits à l'extérieur du pays. Sur le plan technologique, le niveau de dépendance est nettement plus élevé. En outre, le soutien de l'expertise nationale est coûteux. Le vérificateur général a identifié certains contrats où la position de monopole des fabricants canadiens sur des marchés protégés s'est traduite par une inflation démesurée des prix d'achat. La nécessité de veiller à la rentabilité des centres de production canadiens favorise en outre une concentration des contrats dans un nombre proportionnellement réduit d'entreprises, ce qui met en péril le principe de la sécurité d'approvisionnement. C'est dans ce cadre que la Défense nationale s'est repenchée sur sa politique d'approvisionnement et a formulé la proposition de l'élargir à l'ensemble du continent.

La revitalisation du marché d'exportation est devenue une pièce maîtresse de la politique industrielle. Le gouvernement canadien semble en effet y voir un instrument susceptible d'alléger le fardeau financier qu'il s'est lui-même imposé en favorisant une plus grande militarisation de son économie. Parallèlement, on est de plus en plus conscient des contraintes imposées par l'exiguïté du marché intérieur. Or, peu d'options s'offrent aux producteurs canadiens en matière d'exportation militaire. Depuis que l'OTAN presse ses pays membres de collaborer plus étroitement en vue de favoriser une meilleure rationalisation, standardisation et interopérabilité des armements, les petits producteurs comme le Canada ne se sont vu proposer qu'un rôle de fournisseur secondaire au sein du

Figure 1

**COMMERCE MILITAIRE ENTRE
LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS
1959-1986**



grand complexe militaro-industriel occidental (Cauchie, 1980). De plus, le Canada ne fabrique que très peu de systèmes complets (chars, avions de chasse, navires de guerre, etc.), il n'a donc que marginalement accès au marché du Tiers monde où, par ailleurs, la concurrence est de plus en plus féroce. Il ne lui reste que le marché américain pour «rentabiliser» ses dépenses militaires. C'est donc de ce côté qu'on a décidé d'investir. Présentement, pas moins de 80 % des exportations militaires du Canada sont destinées aux États-Unis. Au moins 50 % de tous les grands producteurs militaires canadiens sont en fait des filiales de sociétés américaines qui exercent une véritable hégémonie technologique sur l'industrie.

Le niveau de pénétration de certaines économies régionales sur le marché américain est élevé. Plus de 85 % de toutes les exportations militaires acheminées aux États-Unis proviennent actuellement à parts à peu près égales de l'Ontario et du Québec. C'est conséquemment dans ces deux provinces que se retrouvent la plupart des sous-traitants opérant au Canada. Ernie Regehr a bien démontré ce phénomène et ses conséquences sur l'implication canadienne dans le commerce international des armes (Regehr, 1987).

Il faut enfin ajouter qu'il apparaît de plus en plus évident que le gouvernement canadien fait le choix d'élargir la collaboration dans le domaine militaire pour les mêmes raisons qui l'ont amené à signer l'Accord de libre-échange. Il a acquis la conviction que les Américains, suite à la compression de leur budget de défense, s'orienteront vers une politique globalement plus protectionniste qui risque de refermer l'accès à son marché national. Or,

comme nous l'avons établi précédemment, ce marché est perçu comme une voie d'accès aux technologies qui sont gérées aux États-Unis sur la base des programmes militaires. À partir du moment où le gouvernement canadien refuse de considérer la possibilité de rompre avec cette vision du développement et de se tourner vers les alternatives à la production militaire, ce qui impliquerait par exemple une augmentation substantielle de son investissement dans la R & D civile et dans le soutien aux entreprises en vue de permettre leur reconversion, il n'a pas beaucoup d'autres alternatives que d'arrimer encore plus solidement son petit wagon à la locomotive militaire américaine, même en sachant que cette locomotive perd de plus en plus sa puissance.

L'INCIDENCE DE LA CONTINENTALISATION SUR LE PROFIL INDUSTRIEL RÉGIONAL

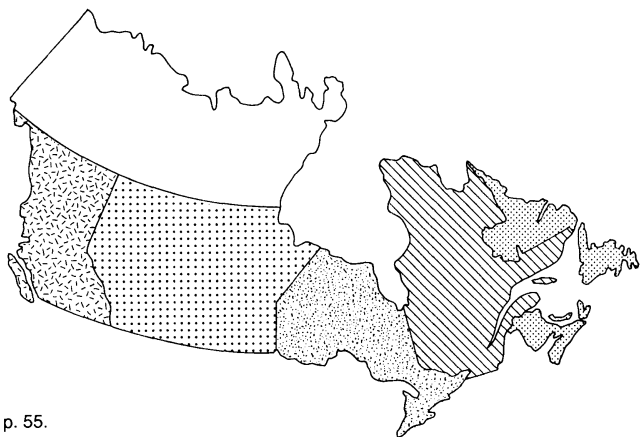
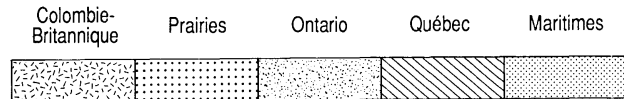
L'interaction entre le Canada et les États-Unis dans le domaine de la fabrication militaire affecte évidemment la politique gouvernementale en ce qui a trait à la distribution régionale des contrats. Plusieurs aspects de la politique de type redistributive en application depuis les années 1970 (Treddenick, 1984) sont difficilement conciliables avec l'objectif d'intégrer la base d'approvisionnement continentale. Le gouvernement tente donc d'adapter, ou à tout le moins de concilier sa pratique à ses objectifs en matière d'approvisionnement et, en concordance avec cette démarche, une nouvelle politique industrielle appliquée au secteur de la défense prend présentement forme. Elle est caractérisée par deux phénomènes principaux. Premièrement, on peut observer une plus grande spécialisation des régions au plan sectoriel dont l'objet est de mettre fin à la concurrence interrégionale. Deuxièmement, se manifeste un resserrement des créneaux de production où évoluent les entreprises canadiennes dans la perspective d'une intégration plus étroite au complexe militaro-industriel américain.

En ce qui a trait au processus de spécialisation régionale, la politique fédérale cherche à promouvoir une intervention modulée aux caractéristiques de chaque région et, dans cette perspective, l'administration et les programmes sont de plus en plus décentralisés (Boisvert et Hamel, 1988). Parallèlement, diverses mesures sont adoptées dans le but de mettre en valeur les secteurs forts, dans la perspective d'une intensification des liens commerciaux avec l'économie continentale. Le pari gouvernemental consiste à cet égard à atteindre un plus haut niveau d'interaction à l'économie américaine et d'efficacité dans le rendement économique national, en misant sur une prise de conscience plus étroite des contraintes économiques propres au commerce extérieur au niveau régional, et en rapprochant l'administration des forces industrielles et commerciales implantées dans ces régions. L'objectif est donc de revitaliser l'économie canadienne en s'appuyant sur un certain dynamisme régional.

À cause de cela, nous assistons à un curieux marchandage des contrats dont l'objet est d'amener les régions à spécialiser leur production. Les contrats sont ainsi découpés de manière à promouvoir une certaine division du travail entre les régions. Un excellent exemple de l'application pratique de ce principe nous a récemment été fourni par le programme du système de défense à basse altitude dont la gestion a été confiée au tandem *Oerlikon-Litton Industries*. Tous les contrats principaux et sous-contrats du programme ont été préparés de manière à éviter toute concurrence entre les régions. L'Ontario a hérité de la plus grande partie du contenu électronique du projet, le Québec de l'assemblage des véhicules, les Maritimes de la fabrication de certaines pièces requérant un plus grand apport en main-d'oeuvre et l'Ouest des bancs d'essai. Grâce à cette formule, on est parvenu, contrat après contrat, à resserrer le profil de l'expertise de chacune des régions (figure 2).

Figure 2**PROFIL DE SPÉCIALISATION DES RÉGIONS DE BASE (1980-1986)**

Industries		Pourcentage de la dépendance face au marché militaire				
Construction navale : Assemblage		20				55
	Conception					
	Pièces navales			40		
Aéronautique :	Assemblage				25	
	Entretien		80			20
	Composantes			40		
Missiles				100		
Électronique générale				30		
Assemblage de matériel de transport roulant				5		
Munitions conventionnelles					80	
Systèmes de communication					25	



Source :

BÉLANGER et FOURNIER (1989), p. 55.

Par exemple, sous l'effet du processus de spécialisation, le secteur des munitions s'est coupé en deux. La fabrication de missiles est localisée à 75 % en Ontario, pendant que le Québec exécute 80 % des contrats de munitions conventionnelles. La plus grande partie de l'électronique militaire qui draine les fonds affectés à la R & D est quant à elle localisée en Ontario. Même l'aérospatiale militaire donne lieu à un certain partage entre les provinces. Dans ce dernier secteur, le Québec s'est accaparé une partie importante de l'industrie aéronautique, pendant que l'Ontario arrachait des pans entiers de l'industrie spatiale. Le Manitoba et les Maritimes se sont pour leur part repliés sur les activités d'entretien.

Nulle part les conséquences de cette spécialisation se sont-elles fait sentir avec autant de force que dans le secteur naval, qui nous offre peut-être en cela un exemple révélateur de ce que pourrait vouloir signifier à plus long terme la poursuite de cette politique. Il faut cependant préciser que ce dernier secteur est aux prises avec un important problème de surproduction, ce qui rend impératif un réaménagement substantiel de sa structure. Néanmoins, au début des années 1980, la production était répartie à peu de chose près de façon équitable entre les Maritimes, le Québec et la Colombie-Britannique. L'Ontario assumait dans ce domaine une fonction d'appoint et de soutien aux autres provinces. À la suite de la récession de 1981-1983, l'industrie a perdu la plupart de ses contrats civils au profit de chantiers étrangers et ne s'est retrouvée qu'avec des contrats militaires pour garnir ses carnets de commande.

Ainsi placée en position de réorienter l'ensemble du secteur en fonction de ses propres priorités, la Marine canadienne a fait connaître en 1985 son intention de favoriser une concentration des opérations de construction et d'entretien dans la zone maritime de l'Est qui constitue pour elle la région la plus stratégique dans le cadre des opérations dont elle a la responsabilité. L'océan Atlantique compte parmi les zones stratégiques de l'OTAN et, en vue d'en garantir la sécurité, le Canada et les États-Unis se sont donnés un plan de défense conjoint. Pour consolider les assises de l'industrie navale de la région, une part substantielle des contrats de la Marine canadienne a donc été acheminée vers les chantiers qui y sont situés, ce qui a eu pour conséquence d'amener le Québec à réduire considérablement sa capacité de production et à se résigner à la fermeture d'un chantier, puis d'abandonner la production navale proprement dite dans une deuxième usine (Bélangier, 1989).

Comme nous l'avons indiqué précédemment, ce processus de partage entre les régions s'accompagne également de différents efforts en vue de favoriser une intégration plus étroite au complexe militaire américain. Les producteurs canadiens sont encouragés à intensifier leurs rapports avec les grands fabricants américains, soit en se faisant reconnaître le statut de fournisseur privilégié que la Défense américaine n'attribue qu'à une minorité d'entreprises et en proposant ainsi leur collaboration sous forme de partenariat, soit en tentant de s'associer aux Américains en vue de recueillir une partie des contrats dont ils ont la gérance. Dans tous les cas, cela se traduit par une remise en question des termes mêmes de la structure de production des usines d'armement. Une entreprise comme *CAE Industries* par exemple, suite à l'acquisition de la société américaine *Link* qui est le principal titulaire des contrats de simulateurs de vol militaire aux États-Unis, a procédé à un partage de la production entre ses usines qui tend actuellement à resserrer l'expertise de ses installations canadiennes.

Le phénomène s'est cependant surtout manifesté dans les secteurs qui sont demeurés jusqu'à récemment à l'écart de l'influence américaine suite à leur exclusion du DPSSA. Le secteur des munitions est très probablement celui où l'ouverture donne lieu aux changements les plus significatifs. Rappelons que ce secteur a rempli pendant de nombreuses années une mission centrée surtout sur les besoins spécifiques de la Défense nationale canadienne, sans trop prêter d'importance à l'évolution du marché américain.

Dans ce contexte, on a notamment assisté à une forte concentration de la production entre un nombre très limité de producteurs qui se sont partagés entre eux le marché de manière à permettre la production la plus large possible. Les choses changent depuis 1987 et les usines canadiennes sont contraintes de resserrer leur production. Par exemple, il y a 10 ans, le fabricant de munitions de petit calibre *IVI inc.* produisait des munitions d'une vingtaine de calibres différents. Depuis quelques mois, l'usine n'en assemble plus que trois, et il est intéressant de noter qu'elle se spécialise dans les créneaux les plus susceptibles de donner accès aux marchés extérieurs, principalement au marché américain. Un processus similaire s'est manifesté récemment chez l'autre producteur québécois de munition, les *Arsenaux canadiens*, et dans l'entreprise *Expro* engagée pour sa part dans la fabrication de poudres propulsives et d'explosifs. Dans ce dernier cas, des efforts encore plus concrets ont été déployés dans le but d'intégrer de façon plus étroite la production de l'usine à celle des fabricants américains. En échange d'un important contrat d'approvisionnement pour des obus américains, l'entreprise a accepté d'acheter une partie de sa matière première aux États-Unis. Il est très évident, dans ce secteur, que la rationalisation s'effectue en fonction de contraintes continentales et non plus au seul niveau national.

Les collaborations plus nombreuses avec les Américains et le nouveau partage du marché qui en découle a donc pour conséquence, ici également, de diminuer l'éventail de la production des usines canadiennes. Or, comme nous l'avons relevé plus tôt, l'expertise nationale est déjà limitée. Le Canada compte proportionnellement peu de maîtres d'oeuvre qui ne contrôlent eux-mêmes que très imparfaitement leur technologie militaire. Cela signifie concrètement un divorce de plus en plus prononcé entre, d'une part, la dynamique industrielle qui s'inscrit plus que jamais dans l'axe des préoccupations politiques et technologiques américaines et, d'autre part, la politique nationale en matière de défense et de relations extérieures.

Un bel exemple de ce divorce nous a été fourni il y a deux ans lorsque le gouvernement canadien a statué sur l'invitation faite par les Américains de participer au programme de l'Initiative de défense stratégique (IDS). Officiellement, le gouvernement s'est opposé au programme qu'il jugeait dangereux pour l'équilibre international des forces militaires et déstabilisant au plan stratégique. Concrètement toutefois, il a permis aux entreprises privées canadiennes de s'impliquer dans l'exécution des différentes facettes du projet. On peut présumer qu'au fur et à mesure que l'intégration continentale de l'industrie de défense s'accroîtra, la capacité de mettre en application une politique distincte de celle des Américains s'effritera.

En ce qui concerne plus directement les régions, le processus actuellement en cours signifie la dissolution progressive de ce qui subsiste encore d'unité dans le complexe national. Dans la meilleure des hypothèses, les secteurs demeurés à l'abri d'un certain nationalisme économique pendant les années 1960-1970 pourraient bien connaître une mutation un peu semblable à celle qui est survenue dans le secteur aéronautique militaire à la suite de la signature de NORAD et du DPSA, soit une évolution vers la sous-traitance. Mais cette fois, le contexte économique propre au marché militaire ne permettra vraisemblablement pas de préserver avec le même succès le volume de travail confié aux usines canadiennes.

La continentalisation de l'industrie de la défense nous est présentée par le gouvernement fédéral comme une solution susceptible d'alléger le fardeau relatif au soutien d'une industrie proprement nationale. À la limite, on pourrait comprendre la logique d'un tel raisonnement si le marché de la défense des États-Unis était en expansion. Mais que cela peut-il bien signifier dans un contexte de coupures de budgets? Nos régions vont-

elles trouver leur salut dans ce continentalisme militaire? Avec quelles conséquences sur la capacité d'opérer un redéploiement industriel?

CONCLUSION

Les analyses menées depuis plusieurs années sur les problèmes auxquels les régions sont confrontées ont démontré que les défis des années 1990 sont incompatibles avec l'économie militaire. Les technologies militaires sont de moins en moins habilitées à soutenir le développement des secteurs civils. La récession du début des années 1980 a fait la preuve que la spécialisation rend fragile les économies régionales. Par ailleurs, les premiers bilans de l'Accord de libre-échange semblent indiquer que les avantages anticipés sont moins élevés que prévus; les inconvénients par contre se font de plus en plus visibles. On retrouve pourtant un peu tout cela dans la politique d'approvisionnement du ministère de la Défense.

En cette ère qui est incidemment caractérisée non plus par la croissance des dépenses militaires, mais bien par leur réduction, nous sommes en droit de nous demander s'il est opportun de poursuivre une politique axée sur la promotion d'une intégration plus poussée à l'économie militaire américaine. La recherche dont le présent article fait état démontre que l'intégration de l'industrie continentale de défense a de nombreux effets destructurants sur les économies de régions canadiennes. Le développement inhérent aux programmes militaires alimente en effet un processus de spécialisation qui favorise le morcellement de plusieurs secteurs dont certains occupent pourtant une place stratégique au sein des politiques industrielles poursuivies par les différents paliers gouvernementaux. Nos recherches démontrent que le modèle dépendant de l'industrie militaire canadienne soulève d'autres problèmes. Nos investissements en armement créent moins d'emploi, l'effet d'entraînement des technologies dans le domaine civil est plus limité et les perspectives commerciales sont plus étroites.

Le laxisme du gouvernement canadien en ce qui a trait aux conséquences de la militarisation et son incrédulité face aux alternatives qui s'offrent à nous font en sorte que l'économie des régions est doublement pénalisée. D'un côté, les régions les plus militarisées vont de toute façon devoir s'ajuster à la réalité du désarmement. À cet égard, les pertes d'emplois chez de nombreux producteurs militaires du Québec et de l'Ontario démontrent que les grandes régions industrielles répondent mal à la stratégie de continentalisation de l'industrie de défense et éprouvent de grandes difficultés à s'adapter à la compression des budgets militaires. D'un autre côté, les régions qui sont peu ou pas militarisées, et qui sont dans la plupart des cas confrontées à des problèmes économiques graves, doivent se contenter de la partie congrue des ressources gouvernementales, car le budget de la défense est actuellement plus de 10 fois supérieur à celui qui est consenti à la lutte aux disparités régionales. On peut aisément imaginer ce qu'une réaffectation des ressources financières pourrait permettre dans ce domaine.

L'entêtement du gouvernement canadien à poursuivre une politique dont l'objectif est le développement d'une expertise canadienne dans le domaine militaire, en plus d'être l'élément destructurant dont nous avons fait état dans ces pages, est un obstacle majeur au retournement industriel pourtant rendu impératif par la nouvelle configuration politique et économique internationale. La solution aux problèmes qui affectent l'économie des régions canadiennes ne se situe certainement pas dans la fuite en avant que représente la politique d'approvisionnement militaire actuelle ou dans une intégration encore plus prononcée au complexe militaro-industriel américain.

NOTES

¹ En fait, les Américains mènent actuellement un débat sur le sujet où divers points de vue qui vont du protectionnisme le plus étroit à la promotion de la reconversion industrielle donnent lieu à des échanges sur tous les théâtres politiques.

² Plusieurs entreprises militaires y possèdent leur siège social ou un bureau.

³ En vertu duquel le commandement de la défense du continent est unifié.

⁴ Ce qui concerne, aux États-Unis, les entreprises de moins de 1 000 employés.

SOURCES CITÉES

- BÉLANGER, Yves (1989) Une politique industrielle par défaut. *Option Paix*, octobre.
- BÉLANGER, Yves et FOURNIER, Pierre (1989) *Le Québec militaire*. Montréal, Québec/Amérique.
- BERNARD, Jean T. et TRUCHON, Michel (1980) *Impact du désarmement sur l'économie canadienne*. Québec, Université Laval, département d'économie, ronéotypé.
- BIZET, René F. (1981) *Les transferts de technologies*. Paris, Presses universitaires de France.
- BOISVERT, Michel et HAMEL, Pierre (1988) Les politiques régionales au Canada. In Yves Bélanger et Dorval Brunelle (éd.) *L'ère des libéraux*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- BREHENY, Michael J. (1988) *Defence Expenditures and Regional Development*. Londres, Mansell Pub.
- BUREAU D'INFORMATION ET DE PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES (1989) *L'industrie aérospatiale au Canada*. Montréal.
- CANADA, ministère de la Défense nationale (1988) *Défense 1987*. Ottawa, MASC.
- CANADA, ministère de la Défense nationale (1987a) *Défis et engagements: une politique de défense pour le Canada*. Ottawa, MASC.
- CANADA, ministère de la Défense nationale (1987b) *L'état de préparation de l'industrie de défense: une assise de la défense*. Ottawa, MASC.
- CANADA, ministère de l'Expansion industrielle régionale (1987) *L'électronique au Canada*. Ottawa, MEIR.
- CANADA, ministère de la Science et de la Technologie (1987) *L'établissement d'entreprises de technologie au Canada*. Ottawa, MASC.
- CAUCHIE, M. (1980) La coopération internationale dans le domaine des armements. *Défense nationale*, juin.
- CENTRE DES NATIONS UNIES POUR LE DÉSARMEMENT (1978) *Conséquences économiques et sociales de la course aux armements et des dépenses militaires*. ONU.
- CUMBERLAND, John (1973) Dimension of the Impact of Reduced Military Expenditures on Industries, Regions and Communities. In Bernard Udis (éd.) *The Economic Consequences of Reduced Military Spendings*, Lexington Mass., Lexington Books.
- DEGRASSE, Robert (1983) *Military Expansion-Economic Decline: the Impact of Military Spending on US Economic Performance*. New York, M.E. Sharp.
- FORTMAN, Michel (1989) La politique de défense canadienne. In Paul Painchaud (éd.) *De Mackenzie King à Pierre Trudeau, quarante ans de diplomatie canadienne*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- HAGLUND, David G. (1988) *Canada's Defence Industrial Base*. Kingston, Ronald P. Frye.
- MARKUSSEN, Ann (1987) *Region: the Economics and Politics of Territory*. New Jersey, Roman and Littlefield.
- MELMAN, Seymour (1988) *The Demilitarized Society*. New York, Harvest House.
- MERCHET, Jean-Dominique (1988) L'industrie d'armement française à l'ombre de l'État. *Le monde diplomatique*, 8 mars.
- REGEHR Ernie (1987) *Arms Canada, the Deadly Business of Military Exports*. Toronto, James Lorimer.

- STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (1989) *World Armament and Disarmament. 1988 Yearbook*. Stockholm.
- TODD, Daniel (1988) *Defence Industries: A Global Perspective*. Londres, Routhledge.
- TREDDENICK, John (1984) *Regional Impact of Defence Spending*. In Brian McDonald (éd.) *Guns and Butter: Defence and the Canadian Economy*, Toronto, Canadian Institute of Strategic Studies.
- _____ (1988) Economic Significance of the Canadian Defence Industrial Base. In David C. Haglund (éd.) *Canada's Defence Industrial Base*, Kingston, Ronald P. Frye.

(Acceptation définitive en septembre 1990)

CARTOGRAPHIE

Conception : Louise MARCOTTE et Pierre PARADIS

Réalisation : Chantal GAUMOND et Isabelle DIAZ

Photomécanique : Chantal GAUMOND