

civile. Enfin, les autorités soviétiques estiment également que, grâce aux économies découlant de la conversion, le déficit budgétaire de 1989 a diminué de 22,6 milliards de roubles, passant à 58,1 milliards de roubles en 1990.

Ces chiffres ne permettent pas de saisir tous les aspects de la conversion. En effet, bien que la production de biens de consommation ait grimpé de 26,2 milliards de roubles en 1990, elle n'a toujours pas atteint la moitié de l'objectif fixé. Sur les 120 nouveaux biens de consommation que l'industrie de défense devait produire, vingt-trois seulement sont effectivement sortis des usines. En fait, du point de vue du consommateur soviétique, la situation a très peu changé depuis 1989, année au cours de laquelle 243 des 273 produits de base énumérés sur la liste officielle des biens de consommation étaient régulièrement introuvables.

Fait encore plus révélateur peut-être, seules quelque 500 entreprises militaires ont contribué aux efforts de conversion. Cinquante seulement d'entre elles ont été désignées pour une conversion intégrale; parmi elles, cinq ou six ont effectivement été converties. Les entreprises qui ne sont pas touchées par la conversion ont gardé intactes leurs chaînes de fabrication de matériel militaire, et la capacité de production libérée en raison des compressions budgétaires reste inutilisée. En outre, selon une enquête indépendante, les deux-tiers des usines modernisées au cours des deux dernières années (et dont la plupart sont de nature militaire) fonctionnent à moins de la moitié de leur capacité.

L'augmentation relative de la production de biens de consommation par l'industrie de défense est due, en grande partie, à deux facteurs indépendants de la conversion; premièrement, à l'accroissement du rendement des chaînes de production civiles qui étaient déjà en place dans des entreprises de défense; deuxièmement, à la création d'une «nouvelle» capacité de production de biens de consommation, par le biais du transfert par la bureaucratie d'entreprises du secteur civil au secteur militaire. Dans le premier cas, bien qu'il y ait eu réaffectation de certaines ressources de défense, aucune restructuration n'a été nécessaire. Dans le second cas, le ministère de la Défense a tout simplement pris en charge les entreprises civiles en difficulté. Cette pratique, qui a débuté en 1988 avec l'absorption de quelque 345 entreprises relevant de l'ancien ministère de l'Équipement pour l'industrie légère et l'industrie alimentaire, se poursuit depuis lors.

LA CONVERSION SANS RÉFORME

Pour convertir, il ne suffit pas de réduire les dépenses militaires; il faut également, et c'est plus important, affecter directement la capacité de production militaire à la production civile. De toute évidence, ce n'est pas ce qui se passe en Union soviétique. En effet, bien des détracteurs de l'Union soviétique s'empressent de signaler que la conversion est surtout un «conte de fées, un mythe», et que ce que l'on appelle officiellement «conversion» se

résume à une plus grande diversification d'une industrie de défense déjà bien diversifiée. Pour reprendre la comparaison d'un commentateur soviétique, au lieu de stimuler la démilitarisation systématique et permanente de l'économie, on brandit la conversion comme on agiterait une baguette magique pour remettre d'aplomb l'économie malade. Cette stratégie vise à compenser les lacunes du secteur de la consommation, qui a été longtemps négligé, sans pour autant s'attaquer aux racines des problèmes économiques du pays.

Il convient de souligner que, même si la conversion du secteur de la défense a été souvent présentée comme une composante naturelle de la *perestroïka* et de l'évolution vers une économie de marché, elle s'est basée, dès le départ, sur la continuation du système de planification centralisée. Le complexe militaro-industriel a toujours été au sommet de ce système, et il est pratiquement le seul qui soit compétitif sur le plan technologique à l'échelle internationale. En lançant la conversion, Moscou croyait pouvoir transférer ou adapter facilement à la production civile les capacités de rendement de l'industrie de défense. Il suffisait tout simplement de substituer une production à une autre sous l'égide du complexe militaro-industriel toujours centralisé.

Cette stratégie est mal conçue, car elle confond au départ efficacité bureaucratique et efficacité économique.⁴ On a tenu pour acquis que la supériorité de l'industrie de défense en termes de rendement était naturelle et non pas due, comme c'était effectivement le cas, à son puissant réseau administratif et au privilège qui lui permettait de bénéficier en priorité de ressources et ce, avec l'assentiment de la classe politique. Cette confusion s'est avérée coûteuse. En effet, non seulement la conversion n'a pas réussi à transformer les fusils en beurre, mais elle a exposé le secteur de la défense, secteur longtemps protégé, à nombre des maux découlant d'une direction centralisée.

LES OBSTACLES À LA CONVERSION ET LE RÉGIME SOVIÉTIQUE

LA PLANIFICATION

Outre ses défauts de conception, la conversion soviétique est mal appliquée. Dans un système si tributaire de la planification économique, il est paradoxal que l'opération ait été lancée sans stratégie détaillée et cohérente. Selon les partisans de la conversion, pour que le processus soit harmonieux et ordonné, il faut absolument déterminer avec précision et au préalable les compétences et les ressources dont disposent les industries militaires, et les moyens de les réaffecter le plus efficacement possible à la production civile. Dans le cas de l'URSS, une étude de l'infrastructure de défense et des autres utilisations possibles de ses installations a débuté six mois après le lancement de la conversion au niveau des industries. En août 1989, le Congrès des députés du peuple a décidé qu'un programme détaillé devait être prêt au plus tard à la fin de l'année. Un an plus tard, la loi fédérale sur la