

conversion a enfin été adoptée, mais beaucoup d'économistes réformistes ont estimé qu'en raison de son caractère vague et conservateur, elle a peu de chances de favoriser réellement la conversion.

L'une des raisons pour lesquelles il n'existe pas de programme général est sans aucun doute l'urgence de la crise économique qui empire. En effet, des planificateurs soviétiques ont affirmé que le pays ne peut tout simplement pas se permettre de consacrer deux années à la planification de la conversion. Toutefois, ladite conversion supposerait également que l'on décentralise davantage la prise de décision au niveau de l'entreprise et que l'on supprime l'obligation de secret imposé par de vieux règlements, qui sont légion dans l'industrie de défense. M. Gorbatchev lui-même s'est plaint du fait que ces règlements empêchent de transférer des informations et des techniques au secteur civil. Comme il fallait s'y attendre, des intérêts bien enracinés dans la bureaucratie militaro-industrielle ont résisté à un tel changement institutionnel parce que ses membres veulent préserver la position centrale et privilégiée de l'industrie de défense. Au lieu d'autoriser les industries à prendre des initiatives et à fixer des orientations, les autorités militaires se sont évertuées et ont réussi à maintenir la planification centralisée. En effet, la conversion a été mise en oeuvre par des organismes qui ont le moins intérêt à ce qu'elle soit couronnée de succès, à savoir, le Gosplan, la Commission industrielle militaire et les ministères de la Défense. Sous leur influence combinée, la conversion s'est effectuée à coup de décrets administratifs ponctuels sans législation à l'appui ni obligation de rendre des comptes à la nation.⁵ Bien que la conversion soit engagée depuis deux ans, on n'a toujours pas répondu aux questions fondamentales suivantes : quelles usines sont le plus à même d'être converties, avec quel financement et pour se tourner vers quel type de production.

Cette approche centralisée de la conversion a eu de graves répercussions sur l'industrie de défense. Faute d'une préparation rationnelle, il est impossible de prévoir les conséquences des compressions budgétaires en cours et, encore moins, d'y remédier. Bon nombre d'entreprises militaires n'ont été informées des modifications à apporter à leur profil de production que trois à six mois à l'avance et, pour les nouvelles commandes on n'avait pas prévu d'autres sources d'approvisionnement ou d'investissement. De même, on n'a presque pas tenu compte des capacités existantes des entreprises, à telle enseigne que de nombreuses usines hautement spécialisées et à la fine pointe de la technologie ont été obligées de produire des biens de consommation rudimentaires : des chaussures au lieu des moteurs de MIG-29, ou des emballages de fruits séchés à la place des hélicoptères de combat. Dans certains cas, non seulement cette démarche a été insensée, mais l'on n'a pas pris en compte l'incidence des nouveaux objectifs de production de biens de consommation sur les quotas, toujours exécutoires, de production de matériel militaire. Par conséquent, les entreprises ont cessé de produire du matériel de défense pour livrer les commandes civiles urgentes et elles se sont vu infliger de lourdes

amendes pour n'avoir pas respecté leurs quotas de défense. En continuant d'imposer de telles contraintes et en faisant fi du principe de la faisabilité sur les entreprises, le pouvoir central a contribué à créer certains bouleversements socio-économiques que la conversion est justement censée éliminer.

LE FINANCEMENT ET L'APPROVISIONNEMENT

L'industrie de défense soviétique a toujours dû sa survie à un système complexe de subventions généreuses et d'achats garantis par l'État. Les entreprises militaires ont donc échappé aux insuffisances systémiques de l'économie soviétique que sont les goulots d'étranglement dans la distribution et les pénuries d'approvisionnement. Contrairement à d'autres secteurs de l'économie, la défense a bénéficié d'une position privilégiée en ce qui concerne l'allocation de ressources et ses liens horizontaux exceptionnels ont permis à des entreprises de circonvenir bien des lourdeurs bureaucratiques inhérentes au régime centralisateur.

Cependant, depuis le début de la conversion, l'industrie de défense perd progressivement sa position privilégiée. En plus de devoir maintenant faire face à d'importantes baisses des revenus générés par la production de matériel militaire et à l'effritement des réseaux d'approvisionnement traditionnels, elle doit aussi satisfaire à de nouvelles commandes gouvernementales de biens de consommation pour lesquelles on n'a pas dégagé suffisamment de capitaux ou de fournitures. Une grande partie des premiers fonds libérés grâce aux compressions du budget de la défense n'a pas servi directement à la conversion, mais à d'autres fins, notamment à la réduction du déficit budgétaire. En fait, au cours de la première année de la conversion, aucun financement supplémentaire n'a été prévu, les planificateurs soviétiques étant persuadés que l'opération serait autofinancée.

Toutefois, l'expérience soviétique a prouvé que la conversion planifiée par le pouvoir central est très coûteuse. Bien que l'URSS ait soutenu son industrie de défense à coup de subventions massives pendant des décennies, plusieurs secteurs de cette industrie sont gênés par un capital social dépassé. Selon un porte-parole de la Défense, jusqu'à un tiers de l'équipement industriel de l'aérospatiale soviétique date d'avant 1940. Dans les entreprises civiles absorbées par le ministère de la Défense en 1988, cette proportion passe à 60 p. 100. Même dans les industries possédant un équipement relativement moderne, les planificateurs ont vite compris que l'écart technologique entre la production des systèmes d'armes et celle des biens de consommation ne peut être comblé aisément, ni à peu de frais.

Afin de faire face à ces coûts de plus en plus évidents, des dispositions tardives ont été prises pour assurer un financement gouvernemental. En 1990, l'État a accordé une subvention d'urgence de 330 millions de roubles à l'industrie de défense pour tenter de compenser les manques à gagner et d'éviter une faillite généralisée. La même