

LE CANADA ET SON ADAPTATION À L'ÈRE POST-GUERRE FROIDE

AUDE FLEURANT ET YVES BÉLANGER

GROUPE RESSOURCE SUR L'INDUSTRIE MILITAIRE ET LA SÉCURITÉ

SEPTEMBRE 2010

La présente étude de cas a pour but d'alimenter la recherche sur le processus d'adaptation qui a suivi la fin de la guerre froide. L'effondrement du mur de Berlin a pris par surprise de nombreux pays et des approches variées, souvent formulées dans l'urgence, ont été mises de l'avant. Cela confère un caractère unique à la dynamique des années 1990 en faisant une période d'une grande richesse dont nous commençons à peine à dégager les enseignements.

Inconfortablement situés entre l'ubiquité de l'influence américaine, une situation budgétaire contraignante et une opinion publique peu intéressée par les questions de défense et de sécurité (Bland cité dans Fortmann et Cloutier 1991), le Canada fait partie de ces pays qui n'ont pas vu venir les bouleversements de 1989. En effet, au moment où se produit l'ouverture à l'Est, le gouvernement canadien venait à peine de s'engager dans la mise en œuvre de la politique de défense la plus militariste et anti-soviétique de son histoire. Née dans la controverse, cette politique proposait une ligne de conduite très proche de celle de l'administration américaine de Ronald Reagan au début des années 1980.

Les analystes n'ont jamais défini très clairement la nature de la motivation qui était celle du gouvernement canadien à l'époque. S'agissait-il de mettre en forme une politique conforme aux idéaux du parti conservateur au pouvoir depuis 1984? L'objectif était-il de plaire aux Américains à quelques mois de la signature d'un accord sur le libre-échange sur lequel misait le Canada en vue relancer son économie? Souhaitait-on contribuer, en augmentant la pression, à l'effort consacré à la désintégration de l'Union soviétique? Le sujet est encore aujourd'hui l'objet de discussions.

Nous estimons que, pour trouver les réponses à ces questions, il est nécessaire d'analyser l'approche mise en forme au cours des années 1990 et d'étudier les modalités d'adaptation à la nouvelle dynamique sécuritaire planétaire. Nous constaterons à cet égard que les efforts d'ajustement au nouvel environnement post-guerre froide mis de l'avant par le Canada illustrent bien les grandes tendances de l'adaptation d'un État ayant peu de prises sur son environnement extérieur, mais souhaitant tout de même jouer un rôle sur la scène internationale, tout en se démarquant de la conduite des affaires étrangères de son influent allié américain. Dans le but de faire le point sur le processus d'adaptation du Canada à la fin de la guerre froide, nous nous penchons (1) sur le processus de redéfinition de sa politique, (2) le tracé de son budget de défense, (3) ses programmes d'encadrement en matière d'attribution de contrats et de RD ainsi que (4) sur interventions auprès de sa base industrielle de défense.

Chapitre 1

La politique de défense canadienne : entre internationalisme, continentalisme... Et pragmatisme ?

Contrairement à son puissant voisin états-unien, aucune loi n'oblige le gouvernement canadien à produire à intervalles réguliers un quelconque document officiel énonçant ses priorités en matière de défense et de sécurité nationales. C'est peut-être ce qui explique la rareté de tels textes dans l'histoire du pays. En effet, entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et celle de la guerre froide, on dénombre seulement trois livres blancs formels (1964, 1971, 1987), marquant chacun un revirement politique par rapport aux orientations précédentes. La période post-guerre froide n'a pas échappé à cette « frilosité » sur le plan de la formulation de politiques d'État en matière de sécurité nationale, pour preuve la parution d'un seul énoncé officiel en 1994 et ce, malgré les nombreux bouleversements du paysage sécuritaire mondial.

L'étude du Livre blanc (LB) sur la défense de 1994 en lui-même ne permet pas d'esquisser le portrait d'une évolution au sens propre. Il est donc nécessaire de le mettre en perspective avec son prédécesseur, soit le Livre blanc sur la défense de 1987, pour ensuite étoffer la présentation avec d'autres textes de la décennie 1990-2000 tel que Horizon 2020 qui, sans représenter de véritables énoncés de politique de défense, demeurent néanmoins révélateurs des orientations privilégiées par les autorités au moment de leur publication.

1.1 Le Livre blanc de 1987 : le Canada et la guerre froide

Le Livre blanc de 1987 est paru sous la gouverne des conservateurs de Brian Mulroney. Il répondait au contexte bien spécifique de la seconde moitié des années 1980, que plusieurs ont qualifié de « seconde guerre froide » (Fischer 1997). En effet, à cette époque où Reagan, à la barre des États-Unis, jurait de combattre le communisme partout où il surgirait¹, l'atmosphère entre les protagonistes du conflit opposant l'est et l'ouest s'était nettement rafraîchie. Dans ce contexte, il était donc difficile d'anticiper la fin de la rivalité entre Moscou et Washington à peine trois années plus tard.

L'énoncé de politique de défense de 1987 intitulé *Défis et engagements* souscrivait à la version pessimiste, voire pugnace, de la scène géopolitique soutenue par les États-Unis de cette époque. Affirmant que le gouvernement libéral précédent avait négligé les enjeux traditionnels de défense et de sécurité internationales en privilégiant une lecture trop optimiste des rapports entre les deux grands pendant les années 1970 (Canada 1987a; Middlemiss et Sokolsky 1989), l'administration conservatrice avait décidé de remettre les pendules à l'heure de la bipolarité et avait annoncé son intention d'engager le Canada dans

¹ La « doctrine Reagan » préconisait que les États-Unis soutiennent une réponse armée aux insurrections appuyées par Moscou dans les États du tiers monde (Mathiak 2000).

une voie que certains analystes ont jugé plus militariste, ou expansionniste, que celle suivie par le passé (Michaud [non daté]).

On estimait donc nécessaire de remettre le pays en phase avec le contexte géostratégique mondial et l'on souhaitait rassurer le partenaire principal, les États-Unis, sur la capacité du Canada de faire face à la menace soviétique provenant de l'Arctique ainsi que sur sa volonté de remplir globalement ses obligations au sein des structures collectives dont il fait alors partie (Bland 1997; Middlemiss et Sokolsky 1989; Tasseron 2003). Pour y parvenir, on prévoyait des investissements substantiels au plan des équipements (nouvelle flotte de chars d'assaut, modernisation de la ligne de radars du nord, achat de sous-marins à propulsion nucléaire, etc.) (Canada 1987a).

Pour les auteurs du Livre blanc de 1987, la sécurité du Canada devait prendre ses appuis sur trois piliers principaux présentés en ordre décroissant de priorités soit a) la sécurité collective et la défense; b) le contrôle des armements et le désarmement et c) le règlement pacifique des différends internationaux (Canada 1987a). Le premier aspect mettait de l'avant l'importance d'un soutien plus ferme du Canada à la dissuasion stratégique et donc, aux États-Unis via le *North American Aerospace Defence Command* (NORAD). Il plaidait également pour le renforcement de la défense classique en soutien à l'Organisation du Traité de l'Atlantique nord (OTAN). Enfin, il exprimait l'obligation pour le pays d'utiliser les Forces canadiennes (FC) ainsi que d'autres instances civiles pour exercer sa souveraineté sur l'ensemble du territoire, notamment sur l'Arctique et le litigieux passage du Nord-Ouest (Elliot-Meisel 1999).

Le second pilier faisait référence aux efforts de contrôle des armements stratégiques et conventionnels mis en œuvre pendant les années 1970 et 1980, dont la Convention sur la réduction des forces classiques en Europe, qui allait devenir le traité CFE en 1992 (Hatto 2002). Les autorités estimaient que ces efforts devaient se poursuivre, mais qu'ils devaient avant tout se concentrer sur les armements susceptibles de briser l'équilibre entre les deux grands.

Le troisième pilier, quant à lui, renvoi à la contribution canadienne au maintien de la paix, présenté comme une composante traditionnelle de la politique de défense du pays, qu'on entendait maintenir à la fois dans l'intérêt national et mondial. Cette section du LB se révélait cependant quelque peu expéditive, ne précisant que le fait que le Canada ferait preuve de discernement dans le choix des missions auxquelles il participerait à l'avenir (Ripsman 2000). Ces trois pivots de la sécurité du Canada étaient systématiquement rapportés au contexte de bipolarité, et dans cette optique, ils étaient fermement ancrés dans le postulat d'un monde anarchique stabilisé par l'équilibre des forces en présence (Neufeld 2001).

Il semble également que les efforts déployés par l'administration conservatrice cherchaient à rétablir la relation avec l'allié américain, montrant ainsi une volonté de se distancer du nationalisme suivi précédemment par le gouvernement de Pierre-Elliott Trudeau et de la négligence - apparente ou réelle - dont ce dernier aurait fait preuve à l'égard des Forces canadiennes et des enjeux de sécurité continentaux dans leur ensemble (Bland 1998-1999; Sokolsky 1989). D'ailleurs, le LB de 1987 a été publié alors que les deux pays étaient en négociations pour la finalisation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et Mulroney souhaitait sans doute apaiser certaines craintes relatives à l'engagement canadien envers le continentalisme (Cooper 1995). Or, à peine deux ans après sa parution, le document fut rendu complètement obsolète par les événements de Berlin et en conséquence, ses principales directives n'ont jamais été mises en œuvre.

1.2 La déclaration de 1992 : trop peu trop tard ?

Dès 1988, le LB s'est rapidement révélé une source d'embarras pour l'équipe de Mulroney en pleine campagne électorale. Se voyant confier un second mandat, les conservateurs ont jugé pertinent de revenir sur plusieurs des orientations préconisées l'année précédente. En 1989, des coupures importantes dans les dépenses d'équipement prévues ont été annoncées, dont l'annulation du projet d'achat des sous-marins à propulsion nucléaire, et le report de plusieurs programmes dont celui des chars d'assaut (Young 1991). On a également décidé de retirer pratiquement l'ensemble des troupes stationnées en Europe en 1991-1992 (Anonyme 1993a; Phillips 1993). Cependant, après avoir participé à la coalition visant à forcer les troupes de Saddam Hussein à se retirer du Koweït en 1991 et après avoir été témoin de la désintégration de l'Union soviétique, le gouvernement était conscient qu'il devait faire plus que de geler son budget, et qu'il devait prendre acte des bouleversements profonds de la scène internationale (Calder et Furtado 1991), ce qui fut fait en 1989 avec la mise en œuvre d'une vaste révision de la politique de défense canadienne débouchant sur la publication, en 1992, d'un document sobrement intitulé *La politique de défense du Canada*.

Ce document révélait que désormais, les objectifs de la politique de défense nationale devaient être, dans un premier temps, de prévenir l'emploi de la force contre le Canada ou contre ses intérêts, et, dans un second temps, de répondre aux nouveaux enjeux de sécurité post-guerre froide par le biais de la sécurité et de la défense collective, du contrôle des armements, du désarmement ainsi que du règlement pacifique des différends (Canada 1992c). Aucune menace n'était clairement identifiée : on souhaitait plutôt que la population du Canada soit consciente des risques et des dangers qui pesaient sur « l'ensemble des nations, sur nos alliés et nos partenaires commerciaux » (Canada 1992c).

À peu de choses près, les tâches allouées au ministère de la Défense nationale demeuraient les mêmes que celles présentées en 1987. Cependant, face à un environnement extérieur jugé hautement incertain, on manifestait le désir de rééquilibrer les priorités, en octroyant un rôle plus important aux aspects de coopération internationale, de gestion des conflits et de contrôle des armements. Moins d'un an plus tard, les projets des conservateurs ont été une fois de plus contrecarrés par la perte des élections de 1993 au profit du parti libéral mené par Jean Chrétien. Les libéraux avaient durement critiqué le gouvernement de Mulroney quant aux orientations qu'il privilégiait en matière de défense et de sécurité alors qu'ils formaient l'opposition à Ottawa, particulièrement lors de l'épisode de la guerre du Golfe persique (Blaxland 2003). Ils disposaient désormais de toute la marge de manœuvre désirée pour mettre sur pied une nouvelle politique de défense mieux adaptée, selon eux, aux réalités post-guerre froide.

1.3 Le livre blanc sur la défense de 1994 : le cœur de l'adaptation canadienne post-guerre froide

Il existe un certain consensus chez les analystes de la politique de défense canadienne sur l'idée que le Livre blanc sur la défense du Canada de 1994 constitue une étape charnière de l'adaptation du pays à l'environnement post-guerre froide. Le document proposait une nouvelle vision du rôle des Forces canadiennes dans un monde en plein changement. Il a été rédigé suite à une vaste consultation menée par un Comité parlementaire spécial chargé de tâter le pouls de la société civile, et dont il s'est inspiré des conclusions et des recommandations (Sokolsky 1995). On semble également d'accord pour affirmer que le LB de 1994 a été rédigé dans une conjoncture interne dont on ne peut pas faire abstraction pour bien en comprendre les principales orientations (Blaxland 2003; Gervais et Roussel 1998; Sokolsky 1995). Il s'agissait en effet d'une période de vaste redéploiement des grandes priorités nationales, la lutte au déficit et le rétablissement de la santé des finances publiques devenant les points de focalisation de toute l'action gouvernementale (Moens 1999; Tasseron 2003). D'ailleurs, le texte publié en 1994 consacrait un chapitre complet à la situation financière du Canada et mentionnait, avant même d'élaborer les principales orientations de la défense, que « Dans un contexte de restrictions budgétaires, le gouvernement se doit de poursuivre l'effort de compression de toutes ses dépenses, y compris celles de la défense » (Canada 1994e : [24]).

De plus, un débat entre plusieurs groupes influents avait pris forme et questionnait la pertinence de maintenir des forces militaires traditionnelles dans le contexte post-guerre froide (Gervais et Roussel 1998; Legault 1999; Stairs 1995). Plusieurs estimaient que l'armée devait être radicalement transformée pour tenir compte des nouvelles réalités (Conseil Canada 21 1994), tandis que d'autres jugeaient imprudent, voire irresponsable, de modifier le format et la vocation de l'établissement militaire canadien pour l'éloigner de ses fonctions westphaliennes de défense du territoire et de la souveraineté de l'État face à l'incertitude et aux multiples engagements liant le pays à ses alliés (Conference

of Defence Associations 1999). Ces tiraillements intérieurs ont aussi marqué le processus de formulation du LB de 1994, qui, à la lecture, se révèle un curieux mélange d'éléments nouveaux et de contenus plus classiques.

Le document de 1994 spécifiait clairement que toute « menace militaire directe » à l'endroit du continent nord-américain était, pour le moment, complètement dissipée, et que le rôle des Forces armées canadiennes devait être transformé pour en tenir compte (Canada 1994e). Outre de « nouveaux sujets de préoccupations » comme les « États faillites », l'immigration incontrôlée ou les guerres civiles, le sentiment général était que le Canada était à l'abri d'un danger imminent à sa sécurité. Cela ne signifiait nullement un abandon des objectifs traditionnels de la défense, tels que la protection de la souveraineté canadienne et la participation du pays à l'OTAN et au NORAD, mais justifiait plutôt la mise en place de « forces polyvalentes, aptes au combat » (David et Roussel 1996), une idée apparemment de plus en plus séduisante. Pour le gouvernement, ce concept signifiait la constitution d'une armée flexible, non spécialisée, capable de faire face à un large éventail d'interventions susceptibles de surgir d'un environnement international jugé volatile. On estimait, à l'instar des Américains à la même époque, que les opérations à venir se feraient au sein de coalitions multilatérales, onusiennes ou non, et que les Forces devaient faire preuve d'une capacité d'adaptation pour être en mesure de se battre « aux côtés des meilleurs, contre les meilleurs » (Canada 1994e). Ceci étant dit, l'idée de forces polyvalentes permettait aussi des réductions importantes dans l'ensemble des postes de la défense (Moens 2003).

En période de restrictions budgétaires, le maintien de forces polyvalentes était présenté comme un choix pragmatique et logique, conservant au gouvernement un maximum d'options militaires qui permettait d'accommoder son cadre budgétaire (Canada 1994e). Les responsabilités assignées aux Forces armées canadiennes (FC) ont donc été revues en fonction de ce nouveau principe organisateur et étaient, dans l'ordre : a) la protection du Canada; b) la coopération canado-américaine et c) la contribution à la sécurité internationale.

La première partie concernant la protection du Canada attirait l'attention par l'introduction d'un certain nombre d'éléments originaux, préfigurant le virage novateur de la politique de sécurité du pays contenu dans le Livre blanc sur la politique étrangère de 1995 (Canada 1995g). En effet, même si les dimensions traditionnelles de défense du territoire canadien et de sa souveraineté occupaient toujours la tête de liste des priorités, on considérait par exemple que la sécurité du Canada devait également passer par la surveillance de l'environnement, un élément plutôt inusité dans une politique de défense (Canada 1994e). Certains phénomènes transnationaux tels que l'immigration illégale, ou le trafic de stupéfiants, sont aussi nommés, indiquant une certaine volonté de la part des autorités d'élargir la définition de la menace (Haglund 1998).

Le second chapitre s'attarde sur l'incontournable relation avec les États-Unis en matière de sécurité. De l'avis des rédacteurs, non seulement ce partenariat aurait très bien servi les intérêts du Canada, en lui permettant d'avoir accès, d'une part, aux substantielles ressources américaines en matière de renseignement et, d'autre part, au vaste marché de la défense des États-Unis, il assurait également de manière efficace la sécurité continentale. Le LB de 1994 reconduisait donc l'engagement canadien envers les nombreux comités, programmes, commissions, etc., composant la relation bilatérale avec les États-Unis en matière de défense, soulignant par ailleurs que ces lieux de consultation et de négociations permettaient de maintenir l'influence du pays dans les enjeux de sécurité à l'échelle du continent (Canada 1994e; Roussel 2002). Ainsi pour le gouvernement, l'entente NORAD, qui devait être renégociée en 1996, demeurait pertinente dans un contexte post-guerre froide et le Canada entendait y renouveler son appui (Coulon 1996). On recommandait toutefois de restreindre les activités de surveillance dans le Grand-Nord dans la mesure où la conjoncture post-guerre froide avait sensiblement diminué les risques d'une attaque balistique via l'Arctique. Cette réduction du niveau d'alerte permettrait d'ailleurs de réaliser des économies substantielles en termes de frais de fonctionnement et d'entretien, tout en ne remettant pas en cause la capacité opérationnelle des installations si un événement venait justifier leur remise en activité (Canada 1994e).

La troisième partie du Livre blanc concernait la contribution de l'État à la sécurité internationale. On y déclarait, d'entrée de jeu, que les « Canadiens sont, par nature, internationalistes; ils ne sont pas isolationnistes » (Canada 1994e: 28) et que dans cette perspective, le gouvernement devait s'efforcer de répondre à leurs attentes avec une politique qui corresponde à ces valeurs. C'est pourquoi l'administration de Jean Chrétien réitérait l'adhésion du pays dans un premier temps, à l'Organisation des Nations unies (ONU) et dans un second temps, à une OTAN réformée.

Selon l'administration libérale, seule l'ONU disposait de la légitimité et du cadre éthique indispensable à la conduite d'opérations de paix (maintien, renforcement, imposition, consolidation, déploiements préventifs, etc.) plus nombreuses, complexes et délicates que par le passé. Le Canada entendait donc favoriser une réforme des capacités d'intervention de l'ONU vers une force davantage « multidimensionnelle » capable de rencontrer la variété des conflits qu'elle serait appelée à gérer et aussi mettre à la disposition de l'organisation davantage de troupes en réserve (Canada 1994e). Ceci étant dit, cette réorientation de la façon canadienne d'aborder les enjeux d'opérations de paix onusiennes permettait également de maintenir une participation du pays à ce type de missions multilatérales dans un contexte budgétaire contraignant (Legault 1999).

Malgré l'affirmation d'un attachement durable à la relation transatlantique, le ton du LB de 1994 peut paraître ambigu face à l'institution incarnant ce lien, soit l'OTAN (Hatto 2002). D'une part, on affirmait que, désormais, la sécurité du « vieux continent » devenait d'abord et avant tout la responsabilité des pays le formant et que des réformes à la mission traditionnelle de l'organisation étaient nécessaires. Soit, on reconnaissait la valeur des efforts d'adaptation entrepris suite à l'adoption du « nouveau concept stratégique » de 1991², mais on avançait, de manière plus indirecte, que ces mutations n'étaient pas suffisantes et que des ajustements additionnels s'imposaient, reprenant presque intégralement une recommandation du Conseil Canada 21 (Haglund 1998), un puissant groupe de pression formé d'ex politiciens et militaires ainsi que de représentants des milieux d'affaires. Certes, le rôle fondamental de l'Alliance consistait à assurer la défense collective de ses membres. Mais l'OTAN pouvait toutefois contribuer davantage à la sécurité collective et coopérative qu'elle ne le faisait et le gouvernement s'attacherait à trouver un équilibre approprié entre la mission traditionnelle de l'Alliance et ses nouveaux rôles (Canada 1994e).

Dans cette optique, le gouvernement entendait maintenir une participation énergique aux activités visant à stabiliser et éventuellement à inclure dans le giron de l'Alliance les anciens États du bloc de l'Est ainsi que certains des nouveaux pays indépendants issus de la désintégration de l'Union soviétique (Simpson 2000-2001). On envisageait également exercer des pressions pour que l'OTAN réduise ses coûts et rationalise son budget, un douloureux processus que les États membres avaient, disait-on, déjà amorcé. Les autorités canadiennes se disaient également prêtes à mettre à la disposition de l'institution les forces d'intervention disponibles pour l'ensemble des missions multilatérales si le besoin s'en faisait sentir.

Il va sans dire que le Livre blanc sur la défense du Canada de 1994 n'a pas fait que des heureux (Bland 1998-1999). Pour certains, les contraintes financières auraient tellement pesé sur sa formulation que c'était comme si le document avait été dicté par un ministère des Finances (Bland 1997) dont les priorités étaient désormais en concurrence avec celles du MDN. D'autres ont applaudi le caractère novateur du LB de 1994, surtout lorsqu'on le met en lien avec l'énoncé de politique étrangère et l'introduction de la notion de sécurité humaine qui a suivi de très peu sa parution (McRae 2001). Peu d'auteurs toutefois, ont souligné la part importante du document consacrée à la relation bilatérale avec l'allié américain, ainsi que l'importance de la reconnaissance formelle de la pertinence post-guerre froide de l'Alliance atlantique, et ce, malgré les pressions financières et politiques exercées pour que le Canada se retire de l'institution transatlantique

² Le « nouveau concept stratégique » issu du Sommet de Rome (1991) réaffirmait l'attachement des États membres à l'OTAN, jugée essentielle pour la sécurité de la zone euro-atlantique, permettant ainsi la survie de cette organisation dont la mission première était devenue complètement caduque avec la disparition de l'Union soviétique. On a cependant voulu rajuster les responsabilités de l'Alliance pour la mettre en phase avec le nouveau contexte géopolitique en les axant sur une plus grande flexibilité des forces, sur le maintien de la stabilité en Europe ainsi que sur la coopération militaire et de sécurité avec les États de l'ex-bloc de l'Est (Organisation du traité de l'Atlantique nord 1991a).

(Haglund 2004). Toujours est-il que cet énoncé que certains ont qualifié de « vague et englobant tout » (Moens 2003) allait gouverner - en principe - l'ensemble de la préparation, de la gestion et de la planification des FC jusqu'en 2005.

1.4 La politique étrangère de 1995 et son impact sur l'univers de la défense

Quatre mois après la parution du LB de 1994, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) publiait à son tour un énoncé de politique étrangère qui allait susciter beaucoup de discussion. Fruit de la réflexion et des orientations du ministre de l'époque, Lloyd Axworthy (Jockel et Sokolsky 2000-2001), *le Canada dans le monde* (Canada 1995h) prenait une direction qui s'écartait des préoccupations traditionnelles et qui adoptait la notion de « sécurité humaine » comme ligne directrice de la politique du MAECI pour la décennie post-guerre froide.

Dans cette optique, la dimension militaire de la sécurité devait céder une partie de la place privilégiée qu'elle occupait au profit, notamment, des aspects économiques de l'activité internationale de l'État (Axworthy 1997; Canada 1995h). En ce sens, la politique de 1995 rejoignait certaines des orientations favorisées par le président Clinton au même moment, à savoir que la sécurité serait désormais garantie tant, sinon plus, par des outils économiques que classiques (Blaxland 2003), mais elle allait beaucoup plus loin dans la voie d'une nouvelle approche du domaine. En effet, l'influence canadienne dans les enjeux mondiaux ou régionaux de sécurité ne devait plus uniquement s'exercer par le biais de la participation et de la contribution du pays aux institutions et aux alliances militaires telles que l'OTAN. Le leadership du Canada s'incarnerait désormais dans l'usage d'une « puissance discrète »³ (*soft power*), c'est à dire par la persuasion et la proposition de normes collectivement acceptées et respectées pour le règlement des problèmes (Bland 1998-1999; McRae 2001a). Cette « nouvelle » façon d'aborder les enjeux appelait à une coopération élargie d'États partageant les mêmes principes et valeurs (Axworthy 1997), mais aussi à l'introduction de nouveaux acteurs, tels que la société civile et les organisations non-gouvernementales, dans la formulation des solutions aux problèmes de sécurité (Stairs 1999).

³ Le terme est de Rob McRae et nous semble exprimer adéquatement le concept de *soft power* tel que défini par le ministre des Affaires étrangères Lloyd Axworthy lors de son passage remarqué au MAECI.

La politique étrangère de 1995 engageait plus fermement le Canada dans la voie d'une conception élargie de la sécurité situant l'humain et non l'État au centre des préoccupations de sécurité (Brunnee et Toope 2004; Viau 1999). Selon le ministre, cette définition originale répondait au besoin d'affirmer une identité canadienne propre sur la scène internationale, une façon de se différencier des États-Unis et de conserver une certaine influence sur l'échiquier mondial. Parlant de l'engagement internationaliste initié par Pearson à la fin des années 1950, Axworthy affirme que :

But this internationalist vocation also provided Canadians with something enormously valuable: it contributed to a uniquely Canadian identity and a sense of Canada's place in the world (Axworthy 1997 p.[3]).

La notion de sécurité humaine a suscité un débat plutôt houleux parmi la communauté scientifique canadienne intéressée par ces enjeux. Certains ont jugé que cette position internationaliste très morale était fondée sur une lecture complètement erronée de l'environnement géopolitique post-guerre froide et qu'en fin de compte, elle se révélait être davantage un appel à « l'intervention divine » qu'une véritable politique gouvernementale (Ross 1996-1997). Pour d'autres, malgré les difficultés rencontrées, les fondements conceptuels de la sécurité humaine étaient valides et devaient continuer d'orienter la ligne de conduite canadienne en matière de sécurité internationale (Brunnee et Toope 2004; McRae et Hubert 2001). Quelques-uns s'interrogeaient aussi sur la capacité du Canada à poursuivre dans cette direction étant donné le processus d'intégration progressif avec les États-Unis en matière de défense et de sécurité observable pendant la décennie post-guerre froide (Sokolsky 2004).

1.5 Façonner l'avenir de la défense en approfondissant l'intégration avec les États-Unis : Stratégie 2020

Le document connu sous le nom de Stratégie 2020⁴ n'est pas une politique de défense. Paru en 1999, il a été présenté par le sous-ministre de la Défense et le chef d'état major comme une stratégie générale tirant les leçons des nombreux événements de la seconde moitié des années 1990 et visant à définir les objectifs à long terme du dispositif de défense canadien au tournant du XXI^{ème} siècle (Canada 1999d). Ces derniers auraient été élaborés en s'appuyant d'une part, sur les grandes directives du Livre blanc de 1994 (Canada 1999d; Taylor 2001) et d'autre part, sur une analyse actualisée de ce que les Forces canadiennes seraient appelées à faire au 21^{ème} siècle. Horizon 2020 cherchait ainsi à « jette[r] un pont entre la politique actuelle et l'avenir » (Canada 1999d). Dans ce contexte, la déclaration de stratégie offrait aux Forces canadiennes un cadre stratégique de prise de décision visant à orienter la planification de défense des années à venir. En bref, elle constituait un plan directeur indiquant la meilleure manière de mettre en œuvre la politique de défense du Canada en tenant compte des problèmes de défense qui font actuellement surface (Canada

⁴ Le titre complet du texte est « Façonner l'avenir de la défense canadienne : une stratégie pour l'an 2020 ».

1999d). Il est peu question des engagements canadiens envers l'ONU et l'OTAN dans le document stratégique, contrairement à la tradition des livres blancs. En effet, ce texte est centré sur les préoccupations liées à l'état de préparation des armées, ainsi que leur capacité opérationnelle de continuer de jouer un rôle significatif aux côtés de leur partenaire privilégié, les États-Unis (Middlemiss [non daté]; Sokolsky 2004). Dans cette optique, les autorités militaires et civiles du ministère de la Défense nationale semblent avoir implicitement cherché à mettre à jour le Livre blanc de 1994 (Garnett 2002) qui avait escamoté certains enjeux notamment la manière comme ceux d'aborder la révolution dans les affaires militaires (RAM), l'interopérabilité, les opérations interarmes, etc.

La stratégie pour l'an 2020 inventorait ainsi huit grands objectifs à atteindre à long terme touchant les multiples aspects de l'activité militaire (Canada 1999d). Un « plan quinquennal » plus détaillé accompagnait chacun de ces buts et indiquait la voie à suivre pour les rencontrer. Ce faisant, le document mettait globalement de l'avant trois aspects à peine effleurés par l'énoncé de 1994 soit, (1) les menaces asymétriques et la manière de les approcher (2) la capacité de mener des opérations militaires de concert avec les alliés du Canada, et particulièrement avec les forces américaines et (3) les transformations liées à la « révolution dans les affaires militaires » affectant les activités de commandement et de contrôle (Middlemiss et Stairs 2002). En cette fin de décennie 1990, Horizon 2020 semblait refléter les préoccupations de l'institution militaire et vouloir remettre le pays davantage en phase avec ce qu'elle estimait être les nouveaux impératifs de la défense contemporaine. Dans un même temps, le document semblait vouloir recentrer les Forces canadiennes sur un rôle plus militaire et tenter de remédier en partie à la confusion créée par la politique étrangère de 1995.

1.6 Internationalisme ou continentalisme : des lectures contrastées de la trajectoire post-guerre froide canadienne

Le cheminement de la politique de défense canadienne post-guerre froide donne l'impression d'un slalom acrobatique entre le désir de se singulariser par rapport aux États-Unis, notamment en matière de politique étrangère, et la volonté de maintenir la relation la plus harmonieuse possible avec cet incontournable partenaire économique et militaire (Macleod, Roussel *et al.* 2000). Ce jeu constant entre « internationalisme » et « continentalisme » (ou isolationnisme) est d'ailleurs ce qui se dégage avec le plus de force de la trajectoire suivie par la défense du pays depuis la fin de la bipolarité.

Pour nombre d'analystes, la réponse canadienne aux enjeux post-guerre froide se situerait dans un ordre du jour principalement internationaliste, illustré par l'adoption du concept de sécurité humaine comme principe directeur de la politique étrangère et de sécurité du Canada (McRae et Hubert 2001). Cette notion se distinguerait du multilatéralisme caractéristique de la guerre froide par un contenu normatif visant spécifiquement la mise en œuvre d'un ordre international jugé « amélioré », soit conforme aux valeurs libérales de respect des règles du droit plutôt qu'aux impératifs issus de la loi du plus fort (Sarty 1993) Cette manière d'aborder la sécurité, qui privilégie la prévention des conflits, la négociation et la persuasion plutôt que l'usage de la force, est présentée comme davantage en phase avec la « culture stratégique » du Canada et les préférences de ses citoyens (Sokolsky 2001). Elle permettrait aussi de rendre plus « canadienne » la conception de la sécurité et d'ainsi marquer une distance par rapport à l'allié américain sur la scène internationale (Roussel et Robichaud 2004; Thompson 2003).

S'inscrivant en droite ligne avec la tradition de maintien de la paix (Dewitt 2000), cette inclinaison pour l'établissement de règles de comportement international partagées, conjuguée à l'idée ouvertement exprimée par le Livre blanc de 1994 que l'intérêt national canadien se confond avec la paix et la stabilité mondiale, aurait, pour le meilleur et pour le pire, conduit le Canada dans la voie d'un engagement international tous azimuts (Hobson 2000). En termes de défense, cette tendance signifie un engagement à l'endroit des interventions de paix autant que de rétablissement de la paix⁵ (Moens 1999; Rigby 2001), dont plusieurs se sont soldées par des échecs retentissants et parfois humiliants (Jockel 1999).

Or, au chapitre des interventions de paix, il semble y avoir plusieurs désaccords quant à l'interprétation des causes des dérapages observés. Pour certains, la « canadianisation » de la politique de sécurité par l'adoption du concept de sécurité humaine signifiait avant tout l'usage de moyens non militaires pour faire face aux crises internationales. D'autres experts soutiennent une analyse différente. Selon leur point de vue, la décennie 1990-2000 aurait été témoin d'un approfondissement graduel et à la pièce de la relation bilatérale avec l'allié américain (Bélanger 2004; Roussel 2002). L'ordre du jour guidé par la sécurité humaine n'aurait pas franchi le stade de la rhétorique (Hataley et Nossal 2004), et n'aurait jamais reçu les ressources nécessaires à sa mise en œuvre (Jockel 1999; Ross 1996-1997; Stairs 2005).

Selon les tenants de ces thèses, la tendance à l'intégration accrue entre le Canada et les États-Unis aurait en fait été renforcée par la décision de mettre en

⁵ Ce qu'on appelle les opérations de paix de seconde génération fait référence aux changements qualitatifs observés dans les interventions de type « maintien de la paix » ayant eu lieu dans la décennie post-guerre froide. Par exemple, celles-ci seraient devenues multidimensionnelles – il n'est plus uniquement question de maintenir la paix, mais de la renforcer, de la rétablir, de l'imposer, etc.; elles se feraient davantage dans le cadre de conflits infra-étatiques, plutôt qu'inter-étatiques comme c'était le cas pendant la guerre froide; elles requièrent davantage de ressources et voient désormais une participation plus importante des grandes puissances (Diehl, Druckman *et al.* 1998).

œuvre une nouvelle force comme le proposait Horizon 2020 à la fin de la décennie (Sokolsky 2002). En effet, le choix d'introduire des forces plus mobiles et plus flexibles au milieu de la décennie correspondait aux scénarii d'interventions préconisés par plusieurs pays occidentaux ouverts à l'idée de préserver par la force la stabilité du monde. Adhérant à ce principe sans trop l'avouer, le Canada souhaitait notamment l'émergence de coalitions multilatérales en concertation avec les États-Unis en vue d'assurer l'accès à une capacité de projections suffisamment dissuasive et où la légitimité émanerait de l'action collective.

Dans ce contexte, l'armée canadienne allait devoir s'assurer d'être en mesure de pouvoir agir de concert avec les principaux partenaires du Canada, impliquant l'abandon graduel des missions de maintien de la paix onusiennes classiques pour se consacrer à des interventions plus « vigoureuses et volontaires » aux côtés des Américains. Il ne faut donc pas s'étonner de constater que le document Horizon 2020 privilégiait clairement les dimensions d'interopérabilité, de gestion et d'intégration d'un « nouveau » champ de bataille, bref une terminologie étroitement associée au type de capacité militaire valorisé par les États-Unis dans la suite de la guerre du Golfe persique de 1991 (Canada 1999d)). *De facto*, le niveau croissant d'échanges économiques et militaires entre le Canada et les États-Unis ainsi que l'intégration de leurs industries de défense caractériseront la période (Bélanger et Fleurant 2004). Ajoutons que, comme le souligne Sokolsky (2002), la plupart des actions militaires auxquelles le Canada a participé entre 1991 et 2001 ont précisément eu les États-Unis pour principal organisateur et protagoniste⁶.

Mais la promotion d'un nouvel internationalisme et la recherche d'une force coalisée capable de stabiliser le monde ne sont pas nécessairement des tendances incompatibles. Haglund (2001; 2004), entre autres, estime que d'opposer internationalisme et continentalisme n'est pas la meilleure façon d'appréhender la politique de défense canadienne, et qu'en fait, l'un n'exclue pas nécessairement l'autre. Pour divers chercheurs (Grondin 2002), un accroissement de l'intégration en matière de défense et de sécurité avec l'imposant voisin austral du Canada ne signifie pas nécessairement un abandon de l'identité internationale canadienne et la poursuite d'objectifs de politique étrangère différents de ceux des États-Unis.

⁶ Par exemple, la guerre du Golfe en 1991; la force Unitaf en Somalie en 1993; l'intervention de l'OTAN au Kosovo en 1999.

Il ressort du tracé sinueux de l'évolution de la politique de défense canadienne post-guerre froide qu'elle s'est échafaudée d'une part, en réaction aux événements internationaux, et d'autre part, en fonction d'un contexte financier intérieur exceptionnellement contraignant. Comme le mentionne Legault (1999), le Livre blanc de 1994 se révélait davantage être « une politique de gestion des compressions des dépenses du ministère de la Défense » qu'un véritable canevas de l'action militaire canadienne dans le monde.

Dans cette perspective, les autorités militaires et administratives de la défense ont du composer avec un ensemble de facteurs difficilement conciliables soit, dans un premier temps, les fortes pressions à la baisse exercées sur les budgets en vue de récolter les fameux « dividendes de la paix » qui ont tant fait parler d'eux au début de la décennie, dans un second temps, les tentatives de redéfinition du rôle du Canada sur la scène internationale en matière de sécurité et dans un troisième temps, le rajustement constant de la relation avec l'allié américain. D'ailleurs, la question de la compatibilité de l'ordre du jour de sécurité humaine en politique étrangère avec les objectifs de sécurité et de défense des États-Unis sous la gouverne de Clinton a été maintes fois soulevée depuis la parution du Livre blanc de 1995 (Sokolsky 2001).

Cependant, force est de constater que l'analyse de l'environnement mondial et des principales menaces auxquelles il est associé est très proche de celle élaborée par les États-Unis à peu près aux mêmes moments. Malgré un discours toujours bien présent au Canada quant à l'existence et à la pérennité d'une identité et d'une culture stratégique proprement canadienne, il semble également que l'évolution des restructurations des FC, commandées par les impératifs budgétaires et les missions articulées dans les énoncés de politiques, va aussi dans le sens d'une intégration plus importante avec le partenaire américain (Hobson 2000). Tels des frères siamois, le Canada et les États-Unis seraient joint au corps.

Chapitre 2

L'évolution des budgets : quand défense rime avec décroissance⁷

Contrairement à ce qu'on peut observer ailleurs, le rapport de force entre l'aile législative et exécutive du gouvernement canadien n'est pas une donnée importante de la formulation des budgets. L'organisation politique fédérale fait en sorte que les choix budgétaires reflètent essentiellement les orientations et le programme du parti majoritaire au pouvoir. Dans cette perspective, l'évolution des montants alloués au portefeuille de la Défense nationale est essentiellement tributaire des préférences du cabinet, ainsi que de l'analyse que ce dernier fait du rôle du Canada dans le monde, et reçoit presque toujours systématiquement l'aval de l'aile législative contrôlée en majorité par le parti formant le gouvernement⁸.

2.1 Les phases

Cette précision faite, on peut identifier deux grandes phases dans l'évolution des budgets de défense post-guerre froide du Canada, phases qui correspondent aux deux administrations en place pendant la décennie. La première concorde avec le second mandat de l'équipe de Brian Mulroney : on y observe d'abord une augmentation des subsides alloués à la Défense nationale consécutive avec les

⁷ Plusieurs remarques d'ordre méthodologique s'imposent avant d'amorcer toute discussion sur les dépenses militaires canadiennes. Dans un premier temps, il convient de noter que les données utilisées dans cette section sont principalement celles recueillies dans les budgets des dépenses du gouvernement fédéral, et qu'elles ne constituent donc pas les dépenses en tant que telles, c'est à dire les sommes véritablement versées. Malheureusement, les données quant aux dépenses sont difficiles à obtenir pour l'ensemble de la période qui nous occupe et dans l'objectif d'avoir des ensembles cohérents et comparables, les données budgétaires paraissent plus fiables. Lorsqu'il sera question de dépenses réelles, la chose sera spécifiquement mentionnée et les chiffres utilisés seront soit ceux fournis par le MDN dans les Parties III des budgets de la Défense nationale, soit ceux compilés par l'OTAN dans sa publication annuelle sur la défense des États membres.

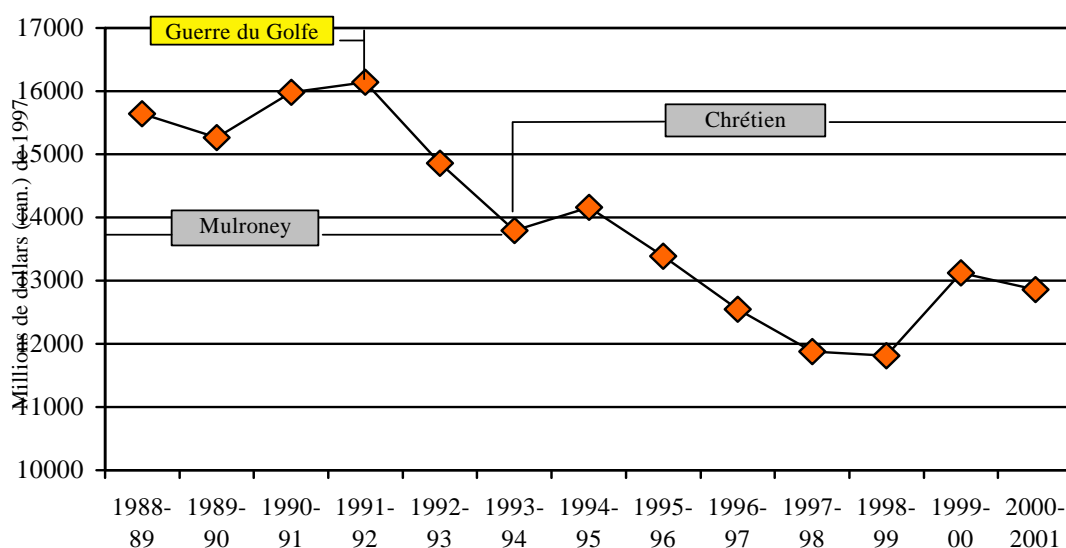
Dans un second temps, nous sommes forcée de constater que les documents budgétaires de défense du Canada sont moins détaillés et parfois plus opaques que ceux d'autres États présentés dans cette thèse. Par exemple, plusieurs réaménagements de la comptabilité de la Défense nationale ont interrompu certaines séries de chiffres qui ne peuvent être complétées, et qui deviennent ainsi sans valeur sur le plan de l'analyse. Les données historiques de plus long terme sont, d'ailleurs, inexistantes. Il va sans dire que la finesse de l'analyse macro-économique s'en trouve quelque peu émoussée, notamment par rapport au chapitre sur les États-Unis où les données abondent tant en termes de budgets que de dépenses. Néanmoins, notre intention dans cette section étant surtout de tracer les grandes lignes de la trajectoire des dimensions économiques et budgétaires de l'adaptation post-guerre du Canada et dans cette optique, les figures de cette section suffisent à illustrer notre propos.

⁸ Au Canada, la séparation entre législatif et exécutif est moins tranchée que dans d'autres systèmes de type fédéral. Le chef du gouvernement est également le chef du parti majoritaire en chambre. Comme la ligne de parti est appliquée, si le parti au pouvoir a remporté la majorité absolue des sièges de la Chambre des Communes, les décisions du cabinet reçoivent invariablement l'aval du législatif.

orientations du Livre blanc de 1987, suivie par l'amorce du mouvement de décroissance des budgets. La seconde phase reflète essentiellement l'ordre du jour du gouvernement libéral de Jean Chrétien et de son ministre des Finances de l'époque, Paul Martin, dominé par d'importantes mesures d'austérité fiscale. La phase de déclin s'est conséquemment poursuivie jusqu'en 1998-1999, à l'exception d'un léger hoquet à la hausse en 1994-1995 attribuable aux dépenses liées à une opération en Somalie et à des compensations liées à l'annulation d'un programme d'achat d'hélicoptère (Canada 1994e).

Figure 1

Évolution du budget des dépenses de la Défense nationale, 1988-1989 à 2000-2001, en millions de dollars canadiens de 1997*.



Source : Données recueillies dans la série des *Budgets des dépenses du gouvernement du Canada – Parties II* Canada, 1988-89 à 2000-2001.

*Indexés à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada – Calculs des auteurs.

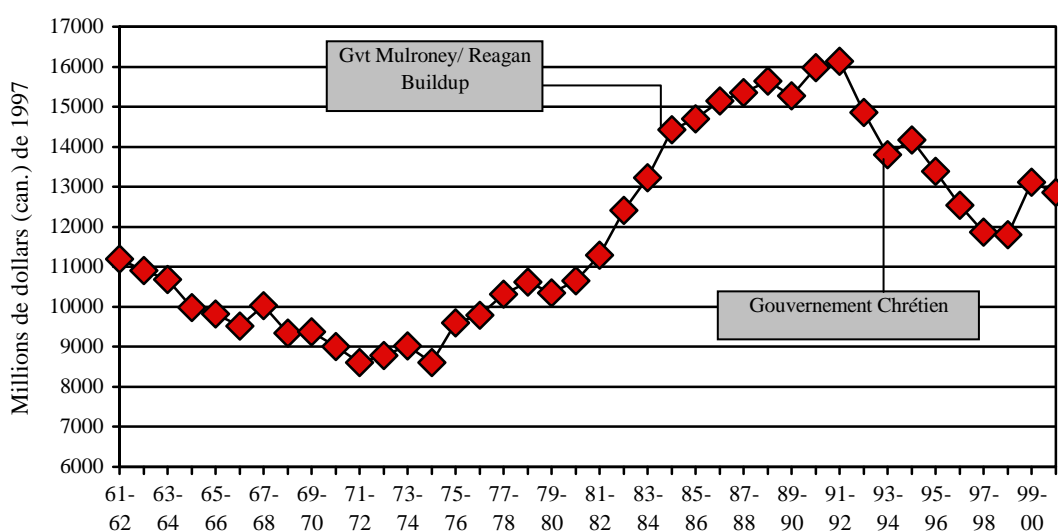
Alors que l'énoncé de 1992 prenait timidement acte du nouvel environnement géopolitique, en tentant de rajuster le tir de la politique de défense de 1987, le Livre blanc de 1994 annonçait très clairement, quant à lui, l'intention du gouvernement de sabrer dans tous les postes de la défense nationale et d'ajuster les Forces, comme l'ensemble des services fédéraux d'ailleurs, à l'impératif de restrictions financières et de poursuite du « déficit zéro ». D'importantes réductions sont ainsi observables notamment en 1995-1996 (-9 % par rapport à l'année précédente) ainsi qu'en 1997-1998 (-6,7 % par rapport à 1995/1996). Toutefois, le niveau le plus bas atteint pendant la décennie est celui du budget de 1998-1999⁹. On constate une reprise modeste mais tout de même réelle par la suite. Les budgets affectés à la Défense nationale ont ainsi été

⁹ Aux États-Unis, le dépôt du budget se fait à l'été alors qu'au Canada, c'est plutôt au mois de mars.

réduits d'approximativement 32 % (dollars canadiens de 2004) (Canada 2002c) entre 1991 et 1998, ce qui est considérable dans un pays comme le Canada où la marge de manœuvre est étroite.

Le contexte de la fin de la guerre froide combiné à de très fortes pressions internes en vue de récolter les « dividendes de la paix » (Tasseron 2001) et de rétablir la santé des finances publiques aurait largement contribué à accentuer un mouvement à la baisse qui, sommes toutes, a été peu contesté à l'échelle de la population canadienne (Ross 1996-1997).

Figure 2
Évolution du budget des dépenses de la Défense nationale, 1961-1962 à 2000-2001, en millions de dollars canadiens constants de 1997*.



Sources : Données recueillies à partir Canada 1961; 1962; 1963; 1964; 1965; 1966; 1967; 1968; 1969; 1970; 1971; 1972; 1973; 1974; 1975; 1976; 1977.; 1978; 1979; 1980; 1981; 1982; 1983; 1984; 1985; 1986; 1987; 1988; 1988b; 1989; 1989b; 1990; 1990b; 1991; 1991b; 1992; 1992b; 1993; 1993b; 1994; 1994b; 1995; 1995b; 1996; 1996b; 1997; 1997b; 1998; 1998b; 1999a; 1999c; 2000; 2000b.

*Indexés à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada— calculs des auteurs.

2.2 LE BUDGET DE DÉFENSE FACE À LA RICHESSE NATIONALE

Dans l'ensemble, les dépenses de défense semblent avoir accaparé une part plutôt réduite de la richesse nationale exprimée en termes de produit intérieur brut (prix constants de 2000), une situation amplement dénoncée par les alliés du Canada ainsi que par le Secrétaire général de l'OTAN lors de sa visite à Ottawa en 2000 (Hobson 2000; Lagassé 2005).

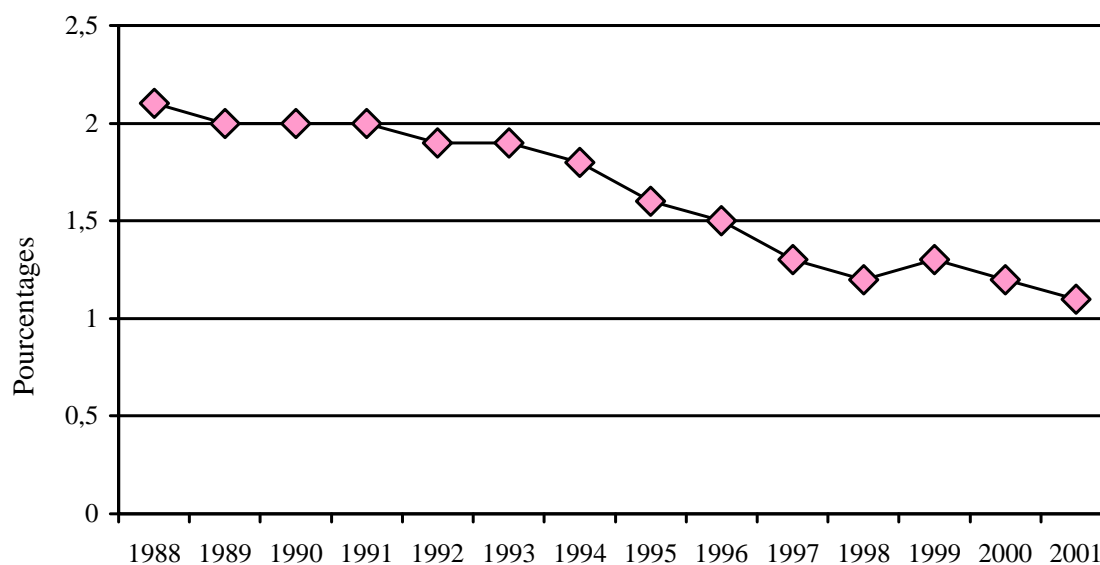
La figure 3 permet d'observer que la part du PIB consacrée à la défense, déjà jugée faible par plusieurs intervenants au cours des années 1980, a continué de chuter pendant les années 1990, amenant plusieurs observateurs à qualifier le Canada de « passager clandestin » du bloc occidental en matière de défense.

Un autre indicateur qui illustre que la chose militaire n'occupait pas le haut de la hiérarchie des priorités canadiennes est la part du budget consacrée à la Défense nationale par rapport à l'ensemble du budget fédéral.

Cette évolution semble refléter le réaménagement des priorités budgétaires post-guerre froide annoncées successivement par les administrations de Mulroney et de Chrétien, dont notamment, la nécessité de réduire le déficit et de rembourser la dette nationale. Le portefeuille de la défense n'occupe donc pas, au Canada, le haut de la hiérarchie du financement des ministères comme c'est le cas aux États-Unis (Lagassé 2005).

Figure 3

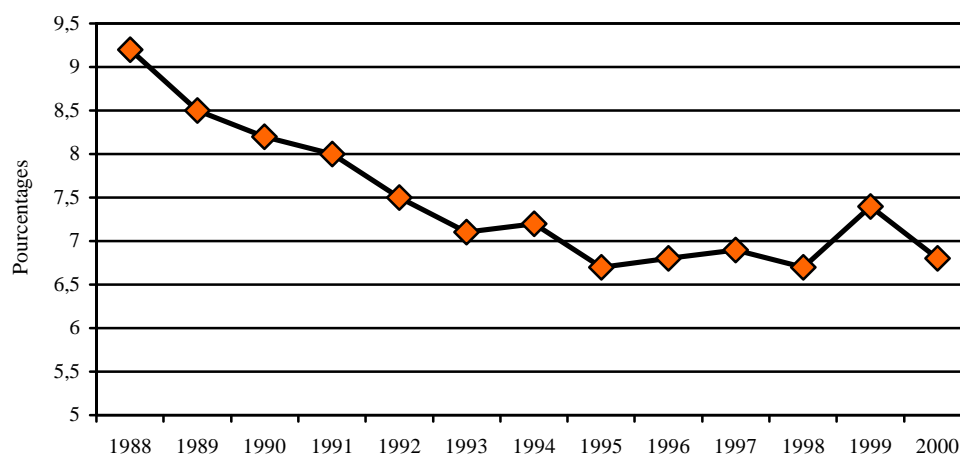
Évolution de la ponction exercée par les dépenses de défense du Canada sur le produit intérieur brut, 1988-2000, en pourcentages.



Source : Organisation du Traité de l'Atlantique Nord 1989; 1990a; 1991; 1992; 1993; 1994; 1995; 1996; 1997; 1998; 1999; 2000; 2001.

Figure 4

Évolution de la part du budget fédéral consacrée au portefeuille de la Défense nationale, 1988-2000, en pourcentages (sur la base de prix constants de 1997*).



Source : données recueillies dans la série des Budgets des dépenses du gouvernement du Canada – Partie II de 1988-89 à 2000-2001.

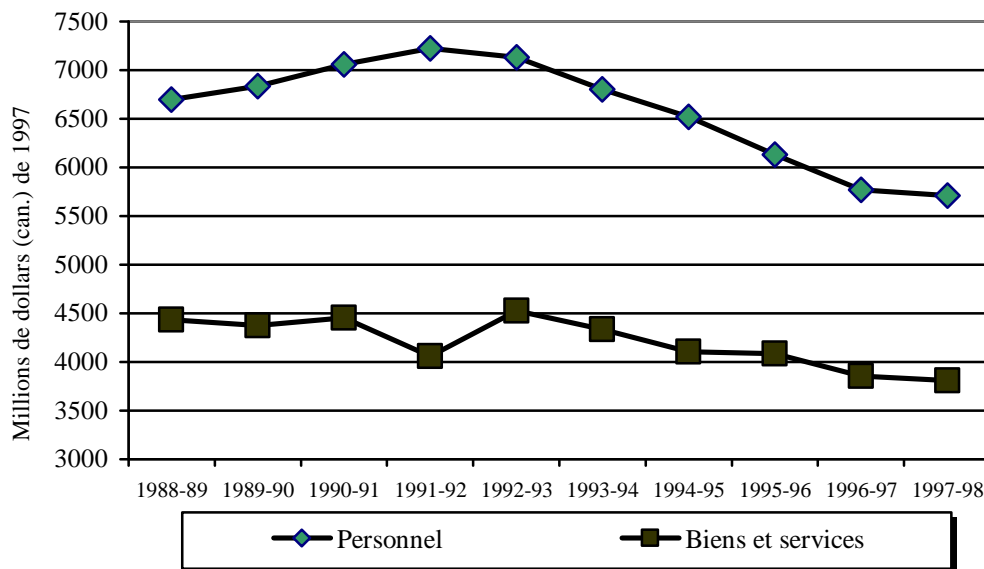
Indexé à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada – Calculs des auteurs.

2.3 Un regard plus détaillé

La décroissance des budgets de défense canadiens n'a pas affecté de manière égale toutes les catégories de dépenses.

Figure 5

Évolution des autorisations budgétaires pour les catégories du personnel et des biens et services, 1988-1989 à 1997-1998*, en millions de dollars canadiens de 1997.**



Source : Canada 1988a; 1989a; 1990a; 1991a; 1992a; 1993a; 1994a; 1995a; 1996a; 1997a; 1998a.

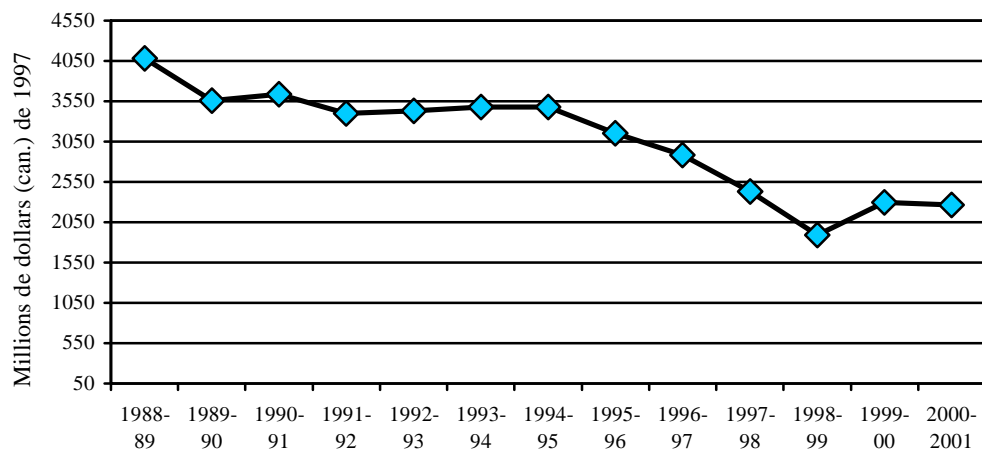
*Cette donnée n'est plus disponible sous cette forme à partir du budget de 1998-1999.

**Indexés à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada.

Les budgets en biens et services, qui comprennent entre autres les services professionnels et de soutien, l'achat de nourriture et de combustible ou encore la réparation des bâtiments semblent n'avoir que peu diminué. Il faut cependant savoir qu'à partir de l'année 1995-1996, l'achat des munitions a été transféré de la catégorie des dépenses en capital à celle des biens et services (Canada 1995a). Comme il s'agit d'une dépense budgétée d'approximativement trois cents millions de dollars par année financière (en moyenne), elle a sans doute contribué à adoucir la pente descendante de la courbe du budget de fonctionnement, tout en accentuant celle du budget en capital (fig. 6).

L'abaissement plus graduel des montants octroyés aux personnels peut s'expliquer par le fait que suite à la fin de la guerre froide, les niveaux autorisés de recrutement ont été progressivement diminués, permettant de contrôler plus facilement la décroissance de cette catégorie de frais.

Figure 6
Évolution des budgets des dépenses en capital, 1988-1989 à 2000-2001, en millions de dollars canadiens de 1997*.



Source : Canada 1988a; 1989a; 1990a; 1991a; 1992a; 1993a; 1994a; 1995a; 1996a; 1997a; 1998a; 1999b; 2000a.

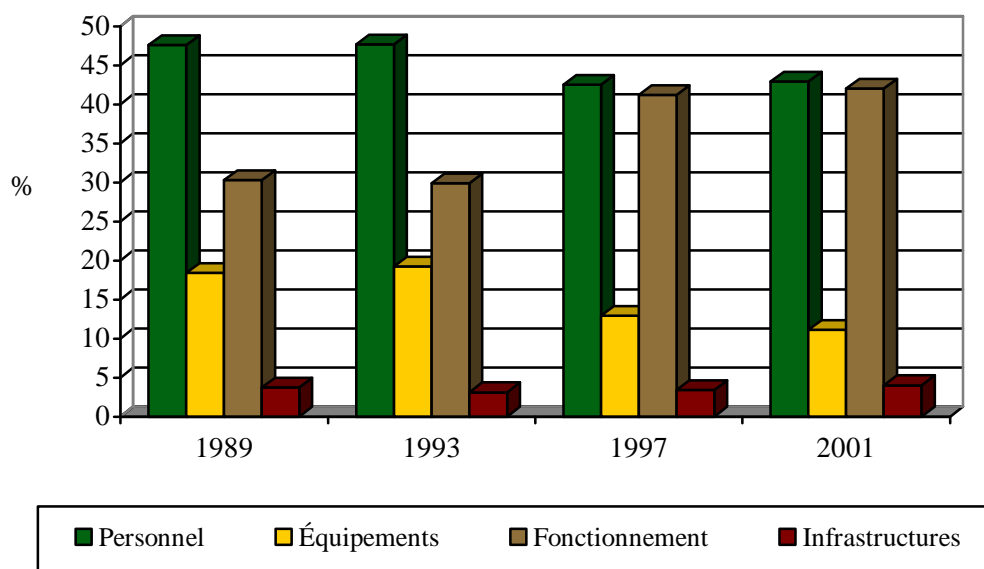
*Indexés à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada.

Le déclin plus significatif accusé par les acquisitions est attribuable à des compressions de l'ordre de 45 % dans cette catégorie de dépenses entre 1988-1989 qui ont mené à l'annulation et au report de plusieurs grands projets de l'État, dont certains ont défrayé l'actualité tout au long de la décennie (Dubuisson 1991; Dubuisson 1992; Geddes 1997). Ainsi, le budget des achats, en supportant l'essentiel des réductions, semble avoir suivi, à une échelle toute autre, une trajectoire similaire à celle des budgets américains. Logiquement, les décisions mises en œuvre quant aux équipements devraient avoir conduit aux mêmes conséquences qu'aux États-Unis, soit une diminution beaucoup moins significative des dépenses de fonctionnement nécessaires à l'entretien et au maintien d'un parc d'équipements vieillissants (Lagassé 2005).

La figure 7 montre que le rapport change entre la proportion occupée par les dépenses en équipement et les dépenses de fonctionnement, entre la première moitié de la décennie et la seconde. Alors que la part des achats diminue, celle allouée au fonctionnement augmente.

Figure 7

Comparaison de la proportion des dépenses en personnel, en équipement (capital), en infrastructures et en fonctionnement sur le budget total alloué à la défense nationale, en pourcentages, 1989, 1993, 1997 et 2001



Source : Organisation du traité de l'Atlantique Nord 1989; 1990a; 1991 à 2001.

Le rapport ministériel sur le rendement de 1997 (Canada 1997d) fait d'ailleurs état de réaffectation de ressources des biens en équipements vers la catégorie du fonctionnement « pour être en mesure de respecter tous les engagements opérationnels ». Ceci étant dit, le Vérificateur général du Canada, dans son rapport de 1998, a durement critiqué ce procédé jugé de courte vue. En effet, selon l'organisme de surveillance, la nécessité d'augmenter les sommes nécessaires pour l'entretien de systèmes vieillissants tendait à neutraliser les efforts déployés sur le plan de la gestion des personnels et des acquisitions pour contrôler les coûts (Canada 1998i).

2.5 Un tracé sans surprise

Sommes toutes, le tracé de l'évolution post-guerre froide des budgets militaires canadiens surprend peu. La décroissance annoncée a bel et bien eu lieu, et le gouvernement de Chrétien plus particulièrement, semble avoir eu toute la latitude désirée pour adapter les budgets aux nouveaux impératifs politiques et économiques de la conjoncture particulière à la décennie 1990. L'ajustement exercé au plan budgétaire dévoile ainsi une volonté de réduire de manière significative le format de l'armée canadienne pour le rendre davantage conforme à une vision du monde où l'on prévoyait que la puissance militaire jouerait un rôle sensiblement moins important que par le passé, ainsi que pour mettre à

profit la disparition des tensions Est-Ouest afin d'instaurer une nouvelle discipline budgétaire au niveau fédéral.

Il semble en effet que les principaux facteurs ayant motivé la baisse du tiers des subsides octroyés à l'appareil de défense fédéral provenaient de l'environnement financier extrêmement contraignant de cette fin de siècle, ainsi que des promesses d'assainissement des finances publiques faites par les Libéraux lors de la campagne de 1993, plutôt que d'une approche clairement définie du rôle de la défense canadienne dans un monde post-guerre froide. Ce flou sur le plan de la politique de défense et de sécurité du pays a d'ailleurs fait l'objet de nombreuses critiques de la part de spécialistes jugeant que le principe de sécurité humaine qui guidait la politique étrangère et de sécurité du Canada avait mené celui-ci à multiplier ses engagements sur la scène internationale, mais que les besoins accrus nés de cette volonté d'incarner le « bon citoyen mondial » n'étaient pas satisfaits par les budgets (Jockel 1999; Nossal 1998-1999).

En effet, un autre thème récurrent de la littérature sur la politique canadienne de défense post-guerre froide concerne le fameux « *comitment capability gap* ». Avancée initialement par Byers (1986) et reprise à maintes occasions depuis, cette formule exprime l'idée d'un écart croissant entre les missions assignées aux FC et leur capacité réelle de les assumer. Ce fossé significatif entre fins et moyens pointé du doigt depuis longtemps par les représentants de l'institution militaire trouverait son origine dans l'amorçage d'un cycle de sous-financement de la défense depuis la période de détente des années 1970 et que les compressions annoncées en 1994 n'auraient qu'aggravé (Byers 1986; Bland 1998-1999).

On retrouve ainsi dans ce groupe une partie des auteurs déplorant les manques à gagner en termes d'investissements dans la défense, et militant pour une augmentation substantielle des dépenses militaires canadiennes (Bland 1998-1999; Jockel 1999; Moens 1999). Ces derniers reprochent à l'administration de Chrétien, entre autres choses, son désintérêt face aux questions de sécurité, sa négligence à l'endroit des besoins tangibles des Forces canadiennes, son penchant à promettre des troupes pour n'importe quelle mission de paix, y compris celles où l'intérêt national canadien n'était pas évident (Hataley et Nossal 2004). Pour plusieurs d'entre eux, compte tenu de l'évolution du financement du MDN pendant la décennie, la notion de « forces polyvalentes, aptes au combat » s'est révélée davantage un prétexte fallacieux pour justifier les réductions budgétaires drastiques, qu'un véritable objectif à atteindre. Certains vont même jusqu'à affirmer que si la tendance au sous financement se maintient, les FC sont condamnées à devenir de simples « forces constabulaires intérieures » (Blanchfield 1998; Hobson 2003).

Cependant, quelques voix s'élèvent au Canada pour questionner le bien fondé de ces sombres prédictions devenues, dans les années 1990, le discours dominant au sein de la communauté académique. Lagassé (2005) notamment, s'inscrit ouvertement en porte à faux avec ces conclusions qu'il qualifie de « jérémiades », estimant que l'armée canadienne est encore fort loin d'être réduite à jouer le rôle d'une simple « force policière ».

However, warnings that Canada will be soon bereft of a military must be reassessed. This bleak picture of the CF is both overstated and unrealistic.

Notwithstanding some shortfalls in CF capabilities and defence policy lapses, Canada is not, nor will it be, a disarmed nation. Despite past reductions in defence spending and unavoidable limits on current increases, the CF will be able to fulfill domestic, continental and international security roles consistent with the Canadian National Interest (Lagassé 2005: 74).

Reconnaissant que les Forces canadiennes jonglent avec plusieurs difficultés sérieuses, que ce soit aux plans du recrutement ou des équipements, les peu nombreux auteurs que nous qualifions ici de « sceptiques » font d'ailleurs remarquer que la plupart des États industrialisés ont connu des problèmes similaires à ceux rencontrés par les autorités canadiennes pendant et après la décennie post-guerre froide (Edgar et Haglund 1995). Ces dernières ne s'en seraient tirées ni mieux, ni moins bien que la plupart des administrations alliées dans un contexte où les choix n'étaient pas aisés.

Il semble évident que les discours déplorant de profonds et nombreux manques à gagner dans le financement de la défense canadienne ont servi à soutenir les revendications en vue d'une (ré)injection substantielle de ressources dans la Défense nationale, tout comme la campagne américaine sur « l'armée creuse » cherchait à promouvoir un réinvestissement dans les affaires militaires du pays. Mais au Canada, le malaise ne semble pas se limiter à l'hypothétique problématique du sous financement chronique de la Défense nationale. Il paraît également lié à l'existence de désaccords profonds quant à la hiérarchisation des priorités gouvernementales, les enjeux à caractère économique ayant, par le passé, souvent pris le pas sur ceux à caractère stratégique (Molot 2003). Implicitement, on a donc cherché à faire valoir une vision du monde où le Canada pouvait, et donc devait, occuper un espace sensiblement plus important sur l'échiquier mondial, que ce soit à titre de partenaire privilégié et indéfectible des États-Unis, ou que ce soit à titre de véritable « puissance moyenne »¹⁰ capable d'affirmer une identité internationale originale à travers l'action diplomatique multilatérale et les interventions de paix. Mais peu importe le scénario envisagé, il requerrait que le gouvernement fasse le choix d'investir davantage dans la défense (Cohen 2003; Nossal 1998-1999).

¹⁰ Le controversé concept de « puissance moyenne » a avant tout été développé pour interpréter le rôle du Canada sur la scène internationale pendant la guerre froide. Ce statut aurait en effet permis au Canada de jouer un rôle distinct des États-Unis lors de cette période, notamment par le biais des organisations internationales, en prenant le leadership sur des initiatives multilatérales concernant la paix et la sécurité mondiale. Sa pertinence post-guerre froide a fait l'objet d'un important débat dans la communauté scientifique (Voir notamment Chapnick 2000).

Chapitre 3

La réforme du système d'acquisition des contrats et de la R-D

Edgar et Haglund (1995) n'hésitent pas à parler de « chaos » pour dépeindre l'état des relations État-industrie de défense au Canada, y compris celles se concrétisant par le biais de la politique d'acquisition. Cependant, une bonne compréhension de cette dimension qui incarne, sommes toutes, le lien le plus direct entre les institutions gouvernementales et l'industrie s'avère primordiale pour dresser un portrait satisfaisant du fonctionnement général de la défense du pays et de son adaptation post-guerre froide. En premier lieu, approchons le sujet en nous penchant sur les règles de l'acquisition.

3.1 L'approche en matière d'acquisition

Deux traits distinctifs peuvent succinctement caractériser les opérations d'acquisition au Canada : opacité et complexité. En effet, le processus présidant à l'achat de biens militaires est abscons, car incluant une quantité appréciable d'acteurs institutionnels et poursuivant une multitude d'objectifs qui semblent parfois difficiles à harmoniser.

Le ministère de la Défense nationale (MDN) est le principal responsable de la définition de ses besoins, ce qui constitue bien entendu la première étape de tout processus d'acquisition. Officiellement, c'est au sous-ministre adjoint (matériel) (SMA(mat)) que revient la charge de formuler la politique générale guidant les achats du MDN, ainsi que de gérer et de planifier l'ensemble de l'acquisition de l'organisme, que ce soit pour les investissements à long terme ou le soutien logistique immédiat (Fernandez 1999). Il est épaulé dans l'accomplissement de ses tâches par les vices chefs d'état-major des armées, qui ont la responsabilité de « recommander des modifications à la politique, aux pratiques, aux instructions et aux directives de la direction de l'acquisition et du soutien matériel » (Canada 2000d).

En principe, l'acquisition de défense doit respecter, dans l'ordre, les règles suivantes : 1) assurer la primauté des exigences opérationnelles des FC; 2) incarner une valeur optimale, c'est-à-dire le meilleur rapport qualité-prix compte tenu des exigences opérationnelles; 3) répondre aux principes de transparence et d'ouverture en matière de gestion des fonds publics; 4) contribuer à la promotion des objectifs socio-économiques nationaux et 5) aider au maintien d'une capacité concurrentielle dans le domaine de la défense au pays (Canada 2000e). Le SMA (mat) doit également veiller à ce que les choix en matière d'acquisition respectent le cadre financier général déterminé par le ministère des Finances.

Ceci étant dit, une recherche plus approfondie révèle que le nombre d'acteurs interpellés par le processus d'acquisition de la défense, en partant de la phase initiale de la définition des besoins jusqu'à l'appel d'offres formel, est beaucoup

plus significatif que les directives officielles ne le laissent entendre¹¹. Les termes précis d'un achat majeur et le cahier de charge qui l'accompagne sont en effet préalablement débattus par plusieurs comités et groupes de travail qui peuvent être limités aux acteurs du MDN et du Quartier général de la Défense nationale (QGDN), (représentants de l'état-major et des services financiers par exemple), ou interministériels rassemblant des attachés d'autres organismes fédéraux, (notamment d'Industrie Canada (IC), de Travaux publics et services gouvernementaux Canada (TPSGC), et du Secrétariat du Conseil du trésor (SCT)). Mentionnons, à titre d'exemple, le Comité d'examen des acquisitions, un comité interministériel central ayant pour tâche « d'[examiner] les potentialités de développement socio-économique de toutes les acquisitions évaluées à plus de deux millions de dollars », où l'on retrouve des cadres d'IC, de TPSGC, de SCT ainsi que des ministères fédéraux de développement régional (Canada 2003). Le contenu des délibérations des divers comités n'est cependant pas disponible pour le public, et il est donc difficile de savoir de manière précise comment s'échafaude un appel d'offres au sein de la Défense nationale.

Cette multiplication d'intervenants dès la phase initiale de l'acquisition est attribuable à la double obligation, pour le MDN, d'orienter ses achats de sorte qu'à la fois ils répondent aux impératifs opérationnels de l'armée, et bénéficient directement et indirectement à l'économie canadienne conformément à la quatrième règle de l'acquisition de défense (voir ci-haut). Notons toutefois que la responsabilité première du MDN est d'identifier et d'énoncer clairement ses besoins et de préciser les standards de performance technique et opérationnelle attendus.

3.2 La politique de retombées industrielles et régionales : un aspect indissociable du processus d'acquisition militaire canadien

Le Canada ne dispose pas sur son territoire d'une industrie de défense capable de répondre à l'ensemble des besoins en termes d'équipements militaires. Dans cette optique, il a recours, comme plusieurs pays, à une politique de compensation appelée *Politique de retombées industrielles et régionales* (RIR). La plupart des achats importants de matériel militaire (plateformes, grands systèmes, etc.) s'effectue en effet auprès de fournisseurs étrangers, le plus souvent européens ou américains. Des deniers publics étant en cause, les autorités jugent que pour les marchés plus consistants¹², dont les projets d'immobilisation militaires constituent la majeure partie, les sommes versées doivent trouver contreparties dans l'économie nationale, à hauteur d'un certain pourcentage de la valeur totale du contrat octroyé. Cette pratique (bien connue sous le nom d'*offsets*) est autorisée en vertu des règles de l'OTAN et est d'ailleurs couramment utilisée par de nombreux États de l'Alliance (Martin 1996;

¹¹ Voir à ce chapitre le site internet de la section Planification et Gestion de la défense (P&GD) du ministère de la Défense nationale <http://www.vcds.forces.gc.ca/dgps/pubs/commit/>

¹² Les retombées industrielles et régionales (RIR) sont en effet appliquées de manière discrétionnaire pour tous les achats de plus de deux millions de dollars, et sont obligatoires pour tous les achats de dix millions de dollars et plus (Canada [2005]).

Petty 1999). Au Canada, la politique encadrant les mesures compensatoires est gérée par Industrie Canada.

La plupart des observateurs jugent qu'il y a deux grandes phases à l'articulation d'une véritable politique de retombées au Canada. La première correspond à la période 1975-1986 où les compensations constituaient, pour le gouvernement, un instrument visant à s'assurer que l'économie canadienne bénéficiait d'une façon ou d'une autre, des contrats que le MDN octroyait à des compagnies étrangères (Bélanger et Maltais 1995). Les retombées étaient donc utilisées d'une manière *ad hoc*, sans planification et sans stratégie d'ensemble qui aurait permis de les appliquer avec cohérence. Selon Fergusson (1996) et Byers (1986), la logique qui dominait à l'époque était celle des retombées indirectes, c'est-à-dire que les compensations proposées par un maître d'œuvre étranger pouvaient ne pas être en lien direct avec la nature du contrat sollicité. Cependant, suite à la formulation de nombreuses critiques, dont notamment, celles du comité Nielsen (Boyd 1988; Byers 1986; Canada 1985a) et dans l'optique de pourvoir le Canada d'un complexe militaire industriel plus significatif (Canada 1987b), l'administration conservatrice de Mulroney a substantiellement modifié cette approche.

L'introduction de la politique des grands projets d'État en 1986, marque le début de la seconde phase des RIR (Fergusson 1996). Elle est caractérisée par un recentrage du programme de retombées en vue d'obtenir des gains plus directs pour l'industrie de défense sur le territoire (Fergusson 1996). Une préférence systématique pour les entreprises canadiennes, ou pour une filiale canadienne d'une firme étrangère était désormais mise en pratique pour l'octroi de contrats de plus de cent millions de dollars, un critère nommé « contenu canadien » (Fergusson 1996). Si une entreprise étrangère devait être sélectionnée, on exigeait que des firmes locales soient associées comme partenaires au projet, et que le contenu canadien des systèmes achetés atteigne des pourcentages élevés (Canada 1992g).

Ces nouvelles orientations en matière d'achat de défense a forcé les firmes souhaitant faire des affaires avec le MDN à intégrer les entreprises canadiennes dans leur offre de service et parfois à ouvrir des filiales en sol canadien pour répondre aux objectifs de RIR ainsi que pour soumissionner sur les grands programmes de l'État (Richer 1995). Conjugée à la forte croissance des dépenses militaires de l'État canadien, cette politique a eu pour conséquence d'une part, de stimuler la construction d'une BID canadienne plus significative, mieux en mesure de répondre aux besoins des FC (Métivier 1998) et d'autre part, de pouvoir orienter l'injection de sommes substantielles dans l'économie du pays (Bélanger et Maltais 1995). Ainsi, on peut dire que depuis la seconde moitié de la décennie 1980, les RIR agissent à titre de politique industrielle au Canada. Mentionnons que cette politique a été révisée en 2009.

Toutefois, à l'époque,, les retombées industrielles et régionales poursuivaient un double objectif : premièrement, permettre à l'industrie canadienne de maximiser les gains pouvant directement et indirectement être liés à un achat et deuxièmement, faire en sorte que les bénéfices escomptés d'un contrat soient répartis de la manière la plus équitable possible entre les régions canadiennes (au sens de la politique économique), soit l'Ouest, le Québec, l'Ontario et les Maritimes (Canada [2005]). Ainsi, la soumission présentée par une entreprise lors de la période de compétition doit impérativement comporter un projet de RIR détaillé précisant de quelles manières se concrétiseraient les retombées industrielles, technologiques et régionales si elle se voyait attribuer le contrat convoité.

Officiellement, cinq critères guidaient l'évaluation d'une proposition de RIR :

Principaux critères d'évaluation des retombées industrielles

1. Contenu canadien : la proposition de retombées soumise par une entreprise doit solliciter le plus possible la participation d'entreprises canadiennes;
2. Causalité : les activités de RIR proposées par un soumissionnaire doivent être en lien avec le contrat attribué;
3. Facteurs d'accroissement du développement : les RIR doivent contribuer à la croissance des entreprises canadiennes qui en seront bénéficiaires;
4. Synchronisation : de la manière la plus simple possible, ce critère réfère à la durée des RIR, en fonction de la durée du contrat;
5. Parties admissibles : ce critère désigne les entreprises qui sont parties au contrat, c'est-à-dire qui sont identifiées par le maître d'œuvre comme partenaires au contrat (exclue les sous-traitants).

Source : Canada [2005].

En plus de répondre aux critères de sélections, le projet de retombées doit également respecter les cinq grands objectifs stratégiques d'IC :

Les cinq grands objectifs stratégiques d'Industrie Canada

1. Innovation améliorer la performance du Canada dans le domaine de l'innovation grâce aux nouvelles technologies, aux processus, aux services, etc. qui ne sont pas actuellement disponibles au Canada;
2. connectivité – développer, promouvoir et utiliser le commerce électronique et les applications numériques en ligne qui favorisent les activités des entreprises;
3. marché - promouvoir des capacités et des compétences canadiennes sur un marché équitable, efficace et concurrentiel;
4. investissement - améliorer la situation du Canada comme emplacement privilégié pour les investissements canadiens et étrangers;

5. commerce - travailler avec les entreprises canadiennes pour accroître la part du marché mondial des échanges que détient le Canada.

Source : Canada [2005].

Par ailleurs, une offre de service sera plus favorablement jugée si elle comporte une partie visant à favoriser le développement des petites et moyennes entreprises canadiennes (PME), ou celui de firmes appartenant à des autochtones (Canada [2005]). Ces pourquoi divers ministères sont appelés, de manière *ad hoc*, à émettre un avis sur les RIR, par exemple, TPSGC pour le volet PME et Affaires indiennes et du nord pour les autochtones, Développement économique Canada et les autres agences régionales pour les retombées locales, etc. (Canada. [2005]).

Le cabinet, et le premier ministre, doivent également approuver les grands projets de l'État (Canada 2002a). Le premier ministre prend sa décision sur la base des recommandations effectuées par le Secrétariat du Conseil du trésor (SCT), ayant lui-même formulé ses propositions à partir des analyses fournies par le MDN (rencontre des besoins) et par IC (rencontre des objectifs socio-économiques). De plus, un projet d'acquisition dont la facture finale est évaluée à moins de cent millions de dollars, mais qui comporte un niveau élevé de risques, peut se voir attribuer le statut de grand projet de l'État par le SCT, et donc d'obtenir le paraphe du Premier ministre pour démarrer. Le processus est donc complexe et s'est, à plusieurs reprises, attiré les foudres du Vérificateur général pour son manque de cohérence d'ensemble, pour la lenteur en matière de prise de décision, ainsi que pour ses coûts de gestion. C'est entre autres à ces problèmes que se sont adressés les réformes post-guerre froide.

3.3 Les réformes post-guerre froide : un MDN de plus en plus « client » dans un contexte de contraintes budgétaires

Pour l'administration fédérale, la décennie 1990-2000 s'est avérée être une période charnière pour introduire de nouvelles idées en matière d'achats pour la défense. Les fortes compressions budgétaires dans l'enveloppe de l'acquisition, conjuguées aux critiques récurrentes formulées par le Vérificateur général du Canada (VGC), dont plusieurs étaient antérieures à la fin de la guerre froide (Canada 1984a; Canada 1987c), semblent avoir favorisé la mise en œuvre d'une vaste réforme du processus d'acquisition dans la défense.

Il convient de noter ici que les efforts pour réformer le système d'approvisionnement ainsi que le mode d'achat du gouvernement fédéral pendant la décennie post-guerre froide ont touché de nombreux acteurs institutionnels et plusieurs aspects du processus, que ce soit la modification des arrangements contractuels ou l'informatisation des services d'acquisition. Pour éviter d'allourdir notre étude, nous avons choisi de nous concentrer sur les transformations apportées par le MDN à son approche de l'approvisionnement militaire ainsi que sur l'impact des réformes sur la politique de RIR, une pierre angulaire de l'acquisition de défense canadienne.

Le ministère de la Défense nationale a amorcé au début de la décennie 1990 une refonte majeure de son approche en matière d'achats, dans un contexte où le contrôle des coûts devenait la priorité numéro un de l'organisme touché de plein fouet par les compressions budgétaires. Cette restructuration, qui s'est échelonnée sur l'ensemble de la décennie, comporte de très nombreuses facettes, dont certaines sont de nature technique et touchent des aspects de gestion de l'information et de mise en commun, des données qui paraissent moins pertinentes¹³. Nous avons ainsi regroupé en deux grands volets les éléments qui incarnent un tournant dans la politique canadienne d'approvisionnement militaire, chacun reflétant une transformation de la philosophie générale gouvernant l'acquisition de défense du pays.

Le premier volet concentre l'ensemble des mesures visant à rapprocher les méthodes d'achats du MDN de celles en vigueur dans les marchés commerciaux. On est parti du constat que les pratiques d'achats militaires en vigueur du temps de la guerre froide, particulièrement certaines mesures implantées par les conservateurs dans les années 1980, avaient mené à des dérives sur le plan des coûts associés aux programmes majeurs¹⁴ (Canada 1987c). Dans l'optique de réduire le montant final des factures des systèmes d'armes complexes, il devenait logique de s'attaquer à ces règles ayant contribué à éloigner l'univers de la défense des impératifs de contrôle des dépenses et de la rationalité économique dominant supposément les marchés civils. Le ministère a donc mis en place un ensemble de mécanismes visant à changer les règles de l'acquisition pour les orienter vers une philosophie jugée globalement plus « commerciale », c'est-à-dire plus en phase avec la recherche du meilleur rapport coûts/bénéfices d'un achat majeur.

Dans un premier temps, on a instauré une politique « d'achats de produits commerciaux déjà existants », mieux connu sous le nom de COTS¹⁵. Annoncé dans le Livre blanc sur la défense de 1994, cette politique vise à se procurer certains des produits dont les FC ont besoin parmi les biens disponibles sur les marchés, qu'ils soient civils ou militaires, éliminant ainsi la phase de R-D généralement associée aux contrats nécessitant la mise au point de produits « sur mesure », et réduisant du même coup les frais globaux du projet (Canada 1999f). Selon Fergusson (Fergusson 1995), le COTS se traduit, au Canada, par l'adoption simultanée et au cas par cas de plusieurs méthodes d'achats pour les grands programmes : premièrement, l'acquisition de systèmes complets déjà assemblés, comme l'achat des sous-marins diesels (Todd 1995). Cette formule engendre toutefois comme conséquence une réduction importante des attentes en termes de retombées directes et régionales. Deuxièmement, la production des plateformes et des systèmes sous licence, qui permet d'éviter le gros des

¹³ Nous pensons notamment à la mise sur pied d'un bureau électronique de l'acquisition, d'un système informatique de gestion des données concernant l'acquisition (le SIASM), ainsi qu'aux efforts de rationalisation interne au MDN quant au processus de définition des besoins et d'approbation des projets.

¹⁴ Voir chapitre sur les États-Unis pour plus de détails sur les « dérives » du système d'acquisition et de production pendant la guerre froide.

¹⁵ *Commercial Off The Shelf*, ou, au mot à mot, produit commercial disponible sur les tablettes.

frais liés au développement ainsi que des délais et qui laisse également l'espace nécessaire à la formulation de RIR intéressantes pour la base industrielle canadienne (Canada 1997c). Troisièmement, l'acquisition des coquilles des plateformes auprès de fournisseurs externes, et l'achat des systèmes et composants principaux auprès des firmes canadiennes, formule qui maximiserait les retombées et la valeur du contenu canadien, mais qui aurait tendance à gonfler la facture liée à la R-D.

Dans un second temps, dans la mesure où tous les besoins des FC ne peuvent pas être rencontrés par l'offre de produits déjà existants, le MDN a implanté une directive visant à favoriser les « contrats basés sur le rendement ». Concrètement, cette politique consiste à introduire au sein même des contrats, des incitatifs à la « performance » (par exemple des primes lors de livraison hâtives). Il s'agit ici d'encourager les fournisseurs à éviter les délais et les dépassements de coûts trop souvent associés aux contrats de défense. Peu utilisée vers la fin des années 1990 (Canada 1999f; États-Unis 1999f), cette mesure aurait été intégrée dans un très controversé contrat pour l'achat d'hélicoptères maritimes en 2004 (Pugliese 2004). Il est donc difficile d'évaluer, à ce stade, si ce type de mesures a donné les résultats attendus. Dans un troisième temps, on a soumis les services de logistique et de soutien généraux à la formule du flux-tendu (*just-in-time*), les fournisseurs s'engageant par contrat à livrer dans des temps très courts certains biens courants (Canada 1994f). Encore une fois ici l'objectif général était de réduire les coûts en éliminant, à toutes fins pratiques, la nécessité de gérer un inventaire important (reléguant cette responsabilité à l'entreprise) et en permettant la fermeture de nombreux dépôts (facilitant le processus de réduction des infrastructures) (Canada 1999f; Fernandez 1999).

Dans un quatrième temps, on a implanté un projet de *Diversification des modes de prestation des services* ou DMPS¹⁶. Cette formule désigne la mise en œuvre d'un programme de privatisation, ou d'externalisation, des services autrefois réalisés par des fonctionnaires du MDN ou par des militaires. Partant du postulat que le secteur privé était en mesure de réaliser les mêmes tâches que les employés de la fonction publique, mais à des coûts moins élevés, on a décidé de soumettre à la compétition toute une gamme de services (Canada 2000e). Ce programme d'impartition a été présenté par le gouvernement comme l'une des pièces maîtresses de l'ajustement post-guerre froide des politiques d'acquisition et des pratiques du MDN. Il devait permettre des économies suffisantes pour maintenir le tempo des opérations des Forces canadiennes « polyvalentes et aptes au combat », ainsi que leur état de préparation (Anonyme 1997; Canada 1998i).

¹⁶ En anglais, ce projet est mieux connu sous l'acronyme ASD, soit *Alternative Service Delivery*.

Le second volet identifié est un peu le miroir du premier : il regroupe en effet l'ensemble des directives visant à modifier de manière sensible le rapport entre l'État et ses principaux fournisseurs militaires par l'instauration de mesures ayant pour objectif de rapprocher les méthodes de travail des firmes militaires de celles des marchés commerciaux. C'est dans cette optique que le ministère annonçait, dans la foulée des réformes apportées à ses pratiques d'achats, que certains marchés de biens stratégiques seraient davantage ouverts, à l'avenir, à la concurrence provenant d'entreprises étrangères, ce qui signalait un recours moins fréquent aux sources uniques pour les besoins de la défense. L'implantation du COTS s'inscrit également dans cette volonté de confronter les firmes militaires à une compétition provenant de leurs consœurs civiles et étrangères.

On a également cherché à donner plus de latitude aux entreprises dans la gestion de leur lien contractuel avec l'État. La création de la formule de « l'achat axé sur les résultats »¹⁷ s'inscrit directement dans cette orientation, en limitant la tâche du MDN à la définition de ses besoins et de la fourchette de dépenses permises (Canada 1999f; Canada 2002a). Ainsi, dans la formulation d'un projet complexe comportant des risques élevés de dépassement des coûts, au lieu de définir de manière exhaustive les standards et performances attendus pour chaque aspect du programme, on laisse le soin à la firme de préciser elle-même de quelle manière (et pour quelle somme) elle entend rencontrer les objectifs définitifs du projet (États-Unis 1999a). Sommes toutes, la logique était d'utiliser les outils disponibles pour modifier de manière sensible les repères avec lesquels les entreprises militaires canadiennes avaient l'habitude de fonctionner. Ceci signifiait essentiellement que le MDN se retranchait dans son rôle de client plus exigeant, imposant ses règles du jeu de l'acquisition, et laissait aux entreprises le choix de s'adapter à cette nouvelle donne, ou de sortir du marché.

3.4 L'impact sur les RIR : la Politique d'examen des acquisitions et la confirmation d'une approche au cas par cas

La politique de retombées directes mise en œuvre par l'administration de Mulroney pendant les années 1980 avait engendré un certain nombre de phénomènes qui s'inséraient mal dans le cadre financier austère de la décennie post-guerre froide. Toutefois, en tête de liste des problèmes identifiés logeaient les coûts induits par la préférence nationale retrouvée sous l'idée de contenu canadien. En effet, en comparant les frais associés à six grands projets d'immobilisation de l'État montrant divers degrés de participation canadienne¹⁸, le Vérificateur général arrivait au constat que les contrats attribués sur la base des RIR les plus avantageuses pour les entreprises et les régions canadiennes étaient également ceux qui avaient coûté le plus cher aux contribuables (Canada 1992f).

¹⁷ En anglais, *Benefits Driven Procurement* ou BDP

¹⁸ A) contrats octroyés en fonction des priorités canadiennes de développement industriel et régional; b) contrats octroyés avec une importante participation canadienne et c) achats de produits déjà disponibles dans les marchés.

La décision d'avoir recours au processus d'approvisionnement pour satisfaire aux besoins nationaux ou régionaux immédiats, pour permettre au Canada d'acquérir une capacité opérationnelle unique, ou pour «canadianiser» les composantes peut entraîner des coûts appréciables. Dans le cas des projets que nous avons examinés, ces coûts représentaient parfois tout simplement les frais liés à l'administration des retombées industrielles découlant de l'achat de produits disponibles sur le marché et, d'autres fois, pouvaient atteindre 20 p. 100 du total des coûts du projet. Dans la perspective globale du Programme des services de défense, un plan échelonné sur quinze ans qui comprend des grands projets de l'État d'une valeur dépassant 50 milliards de dollars, ces coûts pourraient totaliser plusieurs milliards (Canada 1992f : [206])

Dans le contexte de la décroissance importante des ressources allouées à la défense et notamment à l'enveloppe des acquisitions, l'inflation occasionnée par la promotion d'une participation canadienne dans les programmes majeurs se révélait un sujet sensible. L'intention affichée, inscrite au livre blanc de 1994, de favoriser les achats de produits déjà existants, tout comme celle d'ouvrir certains marchés stratégiques à la compétition externe, semblaient indiquer une volonté d'assouplir les exigences concernant le contenu canadien. L'annonce en 1995 de l'achat d'un hélicoptère de recherche et de sauvetage par la voie du COTS, sans aucune précision sur les attentes en termes de contenu canadien semblait d'ailleurs confirmer un retour vers des exigences compensatoires plus indirectes (Richer 1995).

La *Politique sur l'examen des acquisitions* parue en 1994 (Canada 1994f) apparaît toutefois extrêmement imprécise quant au futur rôle des bénéficiaires industriels et régionaux lors de l'attribution des marchés. En effet, le document affirme, d'une part, que les RIR continuent d'occuper une place centrale dans les objectifs d'achat représentant plus de deux millions de dollars en fonds publics :

Le gouvernement a décidé que ses activités d'acquisitions se devaient aussi d'appuyer les objectives (*sic*) nationaux en matière de développement industriel et régional, de développement économique des autochtones, d'environnement et d'autres objectifs socio-économiques approuvés.

[...] Il [le gouvernement] a reconnu également que dans certains cas, des dispositions spéciales s'imposent afin de favoriser l'essor des économies régionales et de l'infrastructure industrielle canadienne, et d'appuyer d'autres objectifs nationaux (Canada 1994f: 1).

Mais d'autre part, la politique déclare que c'est la concurrence qui constitue la « pierre angulaire du processus d'approvisionnement » de l'État. Le document ne proposait donc aucune hiérarchisation des critères, mais instaurait plutôt des Comités interministériels d'examen des acquisitions ayant pour mandat « d'examiner et de recommander des stratégies d'approvisionnement relatives aux acquisitions individuelles ou aux groupes d'acquisitions » (Canada 1994f: 2). Le gouvernement semblait ainsi annoncer son intention de procéder au cas par

cas, et de ne pas donner préséance à l'un ou l'autre critère, ce qui tendait à ne pas simplifier du tout le processus de sélection d'un fournisseur.

3.5 L'accent est donc placé sur les coûts

Au sortir de la guerre froide, l'administration canadienne était confrontée à deux grandes catégories de problèmes en matière de politique d'achat : d'un côté, les coûts généraux et les délais associés à la réalisation des grands projets de l'État, particulièrement en regard de la politique de RIR mise en place par l'administration conservatrice dans les années 1980 ; d'un autre côté, le caractère un peu éclaté, aléatoire et potentiellement incompatible des critères devant guider les achats de défense. Il semble que les réformes post-guerre froide aient ciblé, avant tout autre objectif, le contrôle des coûts associés aux achats et aux investissements en capital, plutôt que la clarification et l'harmonisation du processus d'acquisition dans son ensemble. Cette dimension semble en effet être passée au second plan des priorités gouvernementales malgré les nombreuses et persistantes critiques formulées par les analystes ainsi que par le Vérificateur général (Byers 1986; Canada 1984a; Canada 1987c; Canada 1992f). Dans cette optique, il n'est pas complètement farfelu d'imaginer que la multiplicité des règles et des intervenants appelés à se prononcer sur un dossier alloue aux autorités une certaine latitude dans l'octroi d'un contrat militaire : la diversité des critères de sélection – et le manque flagrant de volonté de les hiérarchiser - rend plus aisée la justification du choix d'un fournisseur.

Les budgets de défense constituent en effet la catégorie de dépenses discrétionnaires la plus significative au Canada (Byers 1986; Fergusson 1996) et de surcroît, ils ne sont pas soumis aux règles de l'OMC et de l'ALÉNA régissant les marchés publics (Canada 2002a). Dans cette perspective, les dépenses d'acquisition de défense continuent de représenter un outil intéressant de politique industrielle pour les autorités politiques peut-être réticentes à abandonner un tel levier dans un contexte où les possibilités d'intervention directe de l'État dans l'économie se font de plus en plus rares.

Cette utilité à titre de moyen plus ou moins déguisé d'incursion dans l'économie nationale devient encore plus patente lorsqu'on la met en relation avec la politique de retombées industrielles et régionales associées aux achats importants. En effet, comme le mentionne Métivier (1998), les RIR sont

[...] devenues parties intégrantes de la dynamique de développement économique canadien où l'obtention de gros contrats de la défense devient un enjeu de grande importance pour une province ou une région (Métivier 1998: 56).

Dans le contexte du fédéralisme canadien, ces enjeux revêtent donc une importance particulière pour un parti souhaitant se maintenir au pouvoir : l'ordre du jour de la politique intérieure et le jeu des relations intergouvernementales (fédéral – provincial) est en effet susceptible de peser sur les décisions en matière d'octroi des contrats (Fergusson 1995) permettant aux autorités de favoriser des intérêts de nature plus économique ou régionale sur ceux exclusivement liés aux exigences opérationnelles du MDN. À ce chapitre, il est

plutôt révélateur de constater que le gouvernement n'a pas éliminé les demandes en termes de contenu canadien, mais qu'il a plutôt choisi de les fondre au sein d'un ensemble de critères où aucune règle précise ne domine de façon claire et pourrait être susceptible de donner une direction à la politique d'approvisionnement (Canada [2005]).

Pour ce qui est de la Défense nationale, il semble que les réformes aient été largement conditionnées par la nécessité de réduire les coûts. D'ailleurs, les changements introduits semblent s'être partiellement inspirés de plusieurs recommandations formulées par le *Groupe de travail chargé de l'examen des programmes* dirigé par Nielsen en 1986 sous l'administration des conservateurs de Mulroney (Canada 1985a). Ce dernier préconisait entre autres, la privatisation d'une large gamme de services publics (y compris ceux liés à la défense) ainsi que l'application du principe de la recherche du *Best Value for Money*, soit l'institution de la logique du meilleur rapport qualité-prix pour les achats de l'administration (Ashton 1990). Des mesures telles que le COTS ou le DMPS s'inscrivent directement dans cette philosophie.

Toutefois, comme le souligne Fergusson (1995), le LB de 1994 était vague sur la manière d'appliquer le COTS, ne spécifiant pas quelles méthodes seraient privilégiées pour se procurer les systèmes d'armements et les plateformes (systèmes déjà montés, production sous-licence ou achat de la coquille et acquisition auprès des fournisseurs locaux des sous-systèmes). Ce flou permettait *de facto* aux autorités de procéder au cas par cas, générant un manque de cohérence d'ensemble tant de l'approche canadienne de l'acquisition militaire, que du message transmis aux entreprises. Ainsi, la volonté de maintenir une base industrielle de défense canadienne ne ressort pas avec force des multiples mesures mises en œuvre, qui semblent avant tout avoir cherché à ménager une certaine latitude décisionnelle dans un contexte budgétaire contraignant. Par ailleurs, plusieurs interrogations sont soulevées aujourd'hui sur la pertinence et l'efficacité de certaines des mesures introduites pendant la décennie 1990. Il semble en effet qu'au terme d'une dizaine d'années d'observations, plusieurs changements ne donnent pas les résultats escomptés. Le problème des délais de livraison n'est toujours pas résolu et reste dans les priorités du MDN, d'IC, de TPSGC (Canada 2005a) et ce, malgré les incitatifs et l'instauration du principe de flux tendu, (Canada 1999f; Pugliese 2004). Compte tenu de la lenteur administrative bien connue de l'État, il semble plausible que des mesures telles que le *just-in-time* aient également été difficiles à implanter.

L'apport croissant du secteur privé dans les services, amorcé par le biais du programme DMPS suscite lui aussi quelques haussements de sourcils chez les analystes et des grincements de dents parmi les rangs des syndicats qui représentaient les travailleurs dont les postes ont été impartis (Francoli 2002). Depuis son introduction au début de la décennie, de multiples plaintes ont en effet été formulées à l'endroit des entreprises choisies pour gérer les sites des FC, ce qui tend à laisser croire que l'attribution des tâches au secteur privé ne s'est pas fait sans heurts. Par exemple, les ententes en matière de primes de transition et de conditions de réembauche pour les employés fédéraux affectés

par la politique de privatisation n'auraient pas été respectées, ce qui a soulevé l'ire des syndicats (Canada 2000e). De plus, les économies réalisées par la cession de la gestion des bases et sites de la Défense nationale au secteur privé ne seraient pas aussi substantielles que les autorités l'auraient anticipé, menant à une remise en cause de cette méthode pour certaines activités (Canada 1999h).

Le processus de réforme de l'acquisition semble donc avoir été dicté par les restrictions budgétaires et non par la volonté de donner un sens et une direction à la politique d'acquisition, qui demeure encore aujourd'hui, nébuleuse. Or, cette façon de procéder affecte directement l'industrie. Manifestement, celle-ci a été interpellée à la fois par les baisses importantes du budget d'acquisition et bien entendu, par les modifications apportées à la politique d'achats du gouvernement.

3.6 La recherche et le développement de la défense : un aspect méconnu de l'activité militaire au Canada

D'entrée de jeu, il faut savoir que le soutien à la recherche et au développement (R-D) militaire ne constitue pas un enjeu central de la politique canadienne, comme il peut l'être aux États-Unis ou en France (Richter 2001). De manière générale, les investissements en R-D de ce pays – toutes catégories confondues¹⁹ – paraissent plutôt faibles, oscillant entre 1,45 % et 1,64 % du PIB pendant la décennie post-guerre froide (Statistiques Canada 2000). Plus précisément, toujours en proportion du PIB, le Canada se classait avant dernier dans ce domaine parmi les pays du G7 en 1999, tout juste avant l'Italie (Lonmo et Anderson 2003). Ainsi, avec 6 % du budget fédéral total en recherche et développement, la R-D militaire canadienne ne représente pas, loin s'en faut, un moteur pour l'innovation technologique du pays (Byers 1986).

Cependant, ce manque de visibilité de l'innovation militaire et la faible proportion des dépenses gouvernementales qui lui est dédiée ne signifient pas pour autant que la recherche et le développement orienté pour les besoins de la Défense nationale soit totalement inexistant. Mais dans la mesure où, au Canada, la recherche et le développement financé par le ministère de la Défense nationale ne joue pas véritablement le rôle de locomotive technologique, les autorités ne semblent pas avoir échafaudé de plans d'adaptation s'adressant spécialement à ce volet de leurs activités. Il est d'ailleurs difficile d'obtenir des données précises sur la trajectoire de l'adaptation de la R-D militaire canadienne pour la décennie post-guerre froide²⁰. Ainsi, les éléments de stratégie que l'on peut dégager de l'étude de ce domaine particulier semblent davantage avoir été élaborés en

¹⁹ C'est-à-dire civile et militaire, et dont le financement provient d'organismes publics (gouvernementaux) ou du secteur privé (entreprises).

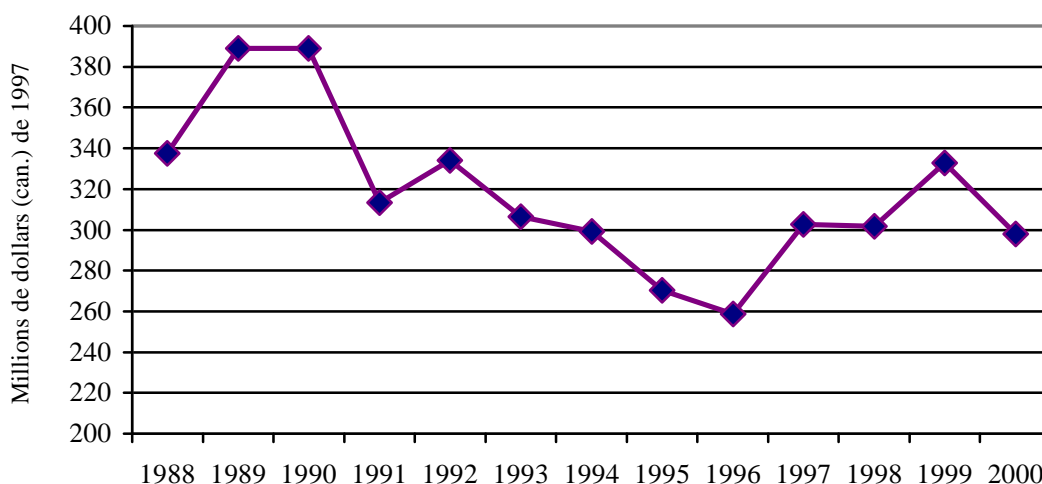
²⁰ Au ministère de la Défense nationale, les sommes prévues pour les dépenses en recherche et développement entre 1990 et 1998 sont comptabilisées dans la section « soutien en matériel, de l'infrastructure et de l'environnement », et ne sont pas inventoriées, ni dans le document principal du budget, ni dans ceux préparés par le MDN (soit les rapports sur les plans et priorités et les rapports ministériels sur le rendement) (Canada 1998e).

fonction des pressions financières plutôt qu'avoir répondu à une réelle volonté de préserver une capacité canadienne de R-D.

Le programme de compression globale dans la défense mis en œuvre par le gouvernement libéral de Chrétien à son arrivée à la barre du Canada en 1993 a donc eu des effets sur les sommes affectées à la recherche et développement défense (Canada 1995i). Contrairement aux États-Unis, où les montants alloués à la R-D militaire ont été relativement épargnés par les importantes compressions de dépenses, le budget de la division R-D du MDN a été amputé du tiers de ses subsides, à l'instar de celui de l'ensemble de la section « matériel » dont elle faisait partie (Giguère 1995; Jack 1999; Noreau 1994). Tel qu'indiqué au graphique 8, le budget en R-D du MDN a diminué au cours de la décennie.

Figure8

Évolution des dépenses budgétaires du ministère de la Défense nationale en recherche et développement, 1988-2000, en millions de dollars de 1997*.



Indexés à partir de l'indice implicite des prix en chaîne du produit intérieur brut fourni par Statistiques Canada— calculs de l'auteure.

Source : Statistiques Canada 1998; 2004.

Les pressions financières se sont avérées suffisamment importantes pour que plusieurs intervenants aient envisagé la fermeture de certains des laboratoires composant l'infrastructure technologique de défense dans l'optique de réaliser des économies suffisantes pour préserver au moins une partie des capacités en R-D du ministère (Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense 1996). Le Defence Research Establishment Pacific a d'ailleurs été fermé en 1994 suite au budget et ses activités transférés à l'établissement de recherche pour la défense Atlantique (Canada 1994d).

Face aux multiples pressions exercées par la décroissance des dépenses ainsi que par les nouvelles orientations de la politique d'approvisionnement, les responsables des activités de science et technologie ont progressivement implantés plusieurs ajustements, s'étalant sur l'ensemble de la décennie. La réaction initiale face aux réductions budgétaires a été de diminuer substantiellement le nombre de programmes internes²¹ de recherche et développement. Ainsi, les travaux de R-D qui n'étaient pas « strictement pertinents aux besoins à court terme » du MDN ont été éliminés (Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense 1996). Ceci s'est traduit aussitôt par une diminution des activités dans les centres de recherche, ainsi que par des suppressions de postes englobées dans le vaste programme de réduction des effectifs (Noreau 1995; voir section 4.3 du présent chapitre).

Toutefois, la politique d'impartition et de sous-traitance (DMPS) dont nous avons précédemment fait état appelait à une mutation plus profonde de l'organisation de la division R-D. En effet, le transfert d'une portion substantielle des ressources aux programmes réalisés en collaboration avec l'industrie nécessitait une participation plus significative de celle-ci dans des projets pertinents pour la défense (Canada 1996d). Or, par le passé, la complexité des processus de partenariats en R-D défense et la lourdeur administrative qui leur était généralement associée avait suscité, chez les responsables d'entreprises, certaines réticences à s'engager dans des projets avec le MDN (Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense 1996). De plus, le contexte d'austérité budgétaire dans la défense en général et en particulier dans les programmes de R-D et d'acquisition, présageait, pour la BID de ce pays, une période de « vaches maigres » peu favorable à sa participation au sein de projets risqués nécessitant des investissements importants.

La réponse des autorités de la division de recherche et développement face aux défis posés par la politique de DMPS s'est élaborée en deux temps. Premièrement, on a opéré une réorganisation de l'ensemble du programme de science et technologie en regroupant les principales initiatives en 21 domaines – nommés vecteurs²² – clairement définis (Association des industries de défense

²¹ Programmes internes : réalisés par les scientifiques des laboratoires de RDDC.

²² Les vecteurs sont définis comme suit : « des ensembles d'activités de R et D gérées sous forme de projets et d'unités de travail, qui sont élaborées de concert avec les clients des FC. Chaque vecteur porte à la fois sur les études et les applications technologiques et est géré par un chef de vecteur qui travaille avec une équipe composée de personnel de R et D et de partenaires de l'extérieur »(Canada 1996d).

canadiennes 2003; Leggat 1999). Selon le CCSAD, l'objectif de ce réaménagement était d'éviter des chevauchements et des dédoublements de projets coûteux et inutiles, mais surtout de clarifier et de préciser les intentions du MDN en matière d'innovation technologique dans le but de susciter l'intérêt des entreprises et des universitaires envers les projets de R-D (Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense 1996). Deuxièmement, on a, tout au long de la décennie, restructuré l'organisation de R-D pour la rendre plus souple, de sorte qu'elle soit plus attrayante pour l'industrie et qu'elle réponde mieux aux exigences du travail en partenariat avec l'entreprise privée (Picard 2002). Par exemple, on observe la création en 1997-1998, de bureaux de liaisons avec l'industrie et on constate la multiplication des programmes de financement conjoints entre le MDN et d'autres organismes tels que le CRSNG et le Centre de recherches sur les télécommunications, résultats de recommandations en vue d'élargir l'horizon financier de l'organisme dans le plus fort des compressions budgétaires (Canada 1994c).

Ce processus de mutation de la section R-D a culminé au printemps 2000 par la création d'une Agence opérationnelle spéciale rattachée au ministère de la Défense et chargée de la R-D soit Recherche et développement pour la défense Canada ou RDDC. Concrètement, ce nouveau statut conférait plus de latitude aux gestionnaires de la R-D militaire, particulièrement sur le plan de l'embauche, tout en augmentant la visibilité du programme de science et technologie de la Défense nationale et la capacité des centres de recherche d'établir des partenariats avec des acteurs privés (Jack 1999).

Ce second volet s'adressait également à l'important problème posé par la politique d'achat de produits existants. En effet, cette directive avait le potentiel de remettre en cause la survie même des programmes scientifiques militaires canadiens (Canada 1997f). La division R-D, en se positionnant délibérément comme un trait d'union entre l'industrie et le MDN, se définissait une nouvelle mission qui justifiait son existence. Certes, les ressources injectées dans des projets scientifiques militaires étaient avant tout légitimées par les besoins du MDN, mais elles servaient également à soutenir l'innovation technologique dans certains pans de l'industrie en finançant et en appuyant matériellement le développement de technologies à double application susceptibles de renforcer la compétitivité des firmes canadiennes sur les marchés extérieurs, un objectif central et constant de la politique économique canadienne depuis le début des années 1990 (Canada 1995c; Canada 1999). Ce nouveau statut permettait également de faciliter les partenariats, notamment avec les États-Unis (Toronto Star 2000), mais surtout avec l'entreprise privée.

3.8 Le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) et Partenariat technologique Canada (PTC)

Le ministère Industrie Canada (IC) a lui aussi joué un rôle en matière de soutien indirect à l'industrie évoluant au sein de certains domaines de production ayant des liens étroits avec le marché de la défense (aérospatial, télécommunications, électronique, etc.). Il est important d'en glisser un mot ici car le programme « défense » géré par ce ministère a été transformé pour, officiellement et en partie, servir de levier d'adaptation post-guerre froide pour l'industrie.

Pendant la période d'affrontement Est-Ouest, le principal instrument développé par IC pour soutenir financièrement l'innovation technologique dans la défense était le *Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense*, ou PPIMD²³. Cette initiative a vu le jour en même temps que les accords de partage de production et de développement de défense signés avec les États-Unis vers la fin des années 1950. L'objectif en était simple : maintenir à un niveau acceptable l'état de préparation des FC et soutenir la capacité des firmes militaires sur les marchés extérieurs (Canada 1992d). L'aide fournie servait à financer des achats de matériaux ou de composants pour la recherche et le développement de nouveaux produits, pour réaliser les tests de prototypes ou pour acquérir de l'outillage dans le cadre d'un projet de R-D dont le résultat final s'adressait aux besoins de la défense (Canada 1992g).

Rapidement, le programme en est venu à subventionner des projets qui ne s'adressaient pas exclusivement au marché de la défense, particulièrement dans les secteurs stratégiques de l'aérospatial et de l'électronique (Lipsey et Kenneth Carlaw (en collaboration avec Davit D. Akman) 1998). Vers la fin des années 1960, la mission du PPIMD a ainsi glissé de la poursuite d'un objectif de maintien d'une infrastructure industrielle militaire et de soutien à la compétitivité d'entreprises de défense dans le cadre du partenariat avec les États-Unis, à celle d'un projet plus vaste visant à favoriser la croissance économique canadienne par le biais des exportations. Comme le mentionnent Lipsey et Carlaw, le volet défense du PPIMD était devenu un outil de promotion de certains pans de l'industrie, plus performants sur les marchés extérieurs (Lipsey et Carlaw 1998).

Dans les années 1980, l'administration conservatrice a signalé son intention de redonner un rôle militaire au programme (Project Ploughshares 1986). À cette époque, le PPIMD est devenu le plan le plus important de subventions industrielles du gouvernement canadien, comptant pour approximativement 30 % des subsides alloués aux entreprises manufacturières (Métivier 1998). Cette donnée illustre la volonté du gouvernement fédéral conservateur de faire de l'industrie militaire canadienne un joueur plus important tant sur le plan national que sur les marchés internationaux. Cette période fut cependant de courte durée, car la fin de la guerre froide semble avoir signalé un retour du PPIMD à une fonction de soutien d'entreprises reconnues pour être actives à la fois dans les marchés civils et militaires (Toupin 1998).

²³ Ce programme était mieux connu sous son acronyme anglais, le DIPP, soit le *Defence Industry Productivity Program*.

En 1995, le PPIMD a été remplacé par un nouveau programme – Partenariat technologique Canada (PTC), dont la finalité n'était plus de soutenir l'industrie de défense, mais de faire la promotion du développement dans des domaines de pointe et porteurs à long terme sur le plan des exportations. Ces domaines incluent, mais n'y sont pas limitées, les technologies qui peuvent s'avérer pertinentes pour les FC. Le programme comprenait en effet un volet militaire ainsi qu'un volet « double application » dont les subsides s'adressaient aussi bien à des firmes actives dans le marché militaire²⁴ que civil (Canada 1996f). Par contre, tout comme son prédécesseur, les priorités de PTC n'étaient pas la défense, mais plutôt l'accompagnement des entreprises actives dans certains secteurs ciblés tels que l'aérospatial et les nouveaux matériaux. D'ailleurs, de manière peu surprenante dans le contexte canadien, on constate à l'examen des attributions de financement que le domaine technologique ayant remporté la part du lion du programme est celui de l'aérospatial civil. Nous y revenons dans le chapitre suivant

En définitive, il ressort du parcours canadien un changement important sur le plan de sa mission. Les activités de R-D défense ont été de plus en plus assujetties aux objectifs budgétaires et on a cherché à mettre en forme des formules plus économiques. Elles se sont également tournées vers les entreprises, provoquant du coup un nouveau positionnement par rapport à l'industrie.

²⁴ Un examen plus approfondi du rôle et de la mission de Partenariat technologique Canada se trouve dans la dernière section du présent chapitre portant sur les mesures d'accompagnement.

Chapitre 4

L'État et l'entreprise

Depuis l'abandon, à la fin des années 1950, des prétentions canadiennes à devenir un producteur militaire indépendant et d'envergure, le tracé de l'évolution de l'industrie de défense de ce pays paraît aller dans le sens d'une insertion croissante au sein d'un dispositif industriel militaire continental (Edgar 2001b). Certains des choix politiques et économiques réalisés par les autorités fédérales pendant la guerre froide ont en effet concouru à enchâsser la BID du Canada au sein d'un ensemble nord-américain plus vaste et, par la même occasion, à la rendre sensible non seulement aux décisions prises par Ottawa, mais aussi aux choix effectués par Washington. Cette situation a eu des résonances importantes dans la période post-guerre froide, où les dépenses militaires de ces deux États ont été sévèrement revues à la baisse. .

La plupart des observateurs s'accordent en effet pour dire que depuis la signature des accords d'Ogdensburg (1940) et de Hyde Park (1941), le lien bilatéral de sécurité formé avec le voisin au sud du Canada, malgré d'inévitables aléas liés à la conjoncture politico-économique (Edgar 2001b; Weber 1997) n'a cessé de s'élargir et de s'approfondir pour devenir ce que plusieurs qualifient comme étant une des relations de sécurité les plus exhaustives et « intimes » de la planète (Bélanger 2001; Canada 2003b; Grondin 2002). D'ailleurs, certains auteurs n'hésitent pas à parler d'intégration continentale pour caractériser les tendances lourdes émergeant des relations formelles et informelles que maintiennent les deux pays pour les questions de défense et de sécurité tant sur les plans politique qu'économique (Bélanger 2001; Edgar 2001b; Haglund et MacFarlane 1999; Weber 1997).

4.1 L'intégration

Ce sont plus précisément l'échec du projet Arrow²⁵, les ententes de partage de production (DPSA signé en 1956) et de développement de défense (DDSA signé en 1963)²⁶ qui ont marqué un point tournant en matière de coopération économique et industrielle entre les voisins nord-américains. Le DPSA a assoupli de manière considérable l'application du principe protectionniste de préférence nationale américaine (le *Buy American Act*) pour l'approvisionnement de biens militaires, permettant aux firmes canadiennes de rivaliser à pied d'égalité, en principe du moins, avec leurs voisines états-uniennes pour l'obtention des contrats du Pentagone (Canada et États-Unis 1956). Le DDSA, quant à lui, a autorisé les entreprises canadiennes à soumissionner aux mêmes conditions que les firmes américaines pour des contrats de développement octroyés par le

²⁵ L'épisode de l'avion Arrow est généralement considéré par les analystes comme le point de non-retour en matière de développement d'une BID canadienne significative. Programme phare de l'industrie canadienne dans les années 1950, son abandon en 1959 au profit d'un système de missiles américains Bomarc a signalé la fin de la volonté politique d'établir une industrie de défense canadienne (Byers 1986).

²⁶Ces accords sont toujours en vigueur.

DoD (Canada et États-Unis 1963). En contrepartie de cet accès privilégié au lucratif marché militaire américain, le Canada s'est engagé à acheter, sous certaines conditions, les armements produits par les firmes américaines (Bélanger 1993; Canada 1992d). Lorsqu'Ottawa choisissait effectivement d'acheter un système américain, un retour des sommes versées était attendu pour l'économie canadienne. C'était la naissance de la politique de retombées industrielles, une pratique validée par les règles de l'OTAN en matière d'approvisionnement militaire (Bélanger et Maltais 1995; Fergusson 1999).

Ces arrangements ont ainsi amorcé le processus d'interpénétration des BID des deux États, processus qui s'est poursuivi jusqu'à ce jour malgré quelques soubresauts nationalistes ici et là²⁷ (Fergusson 1999; Edgar 2001b). D'ailleurs, au fil du temps, plusieurs ententes supplémentaires sont venues encadrer des relations politico-économiques de défense déjà soutenues entre les deux États, notamment dans la seconde moitié des années 1980. Mentionnons entre autres le NADIBO (North American Defense Industrial Base Organization)²⁸ créé en 1987 et ayant pour mandat de planifier et de coordonner de manière centralisée l'état de préparation des industries de défense canadienne et américaine en vue de promouvoir une BID continentale complémentaire et prête à répondre rapidement et efficacement aux besoins des deux armées (North American Defense Industrial Base Organization 1989).

À plus long terme, ces accords ont eu un effet structurant sur l'industrie militaire du Canada. Le marché intérieur n'étant pas suffisant pour assurer la rentabilité des firmes de défense, celles-ci se sont tournées vers celui des États-Unis, dont l'accès était facilité par les ententes signées à la fin des années 1950 (Fergusson 1999). Cependant, n'étant pas de taille à entrer en concurrence directe avec les grands producteurs du sud de la frontière, les entreprises canadiennes ont choisi de s'insérer dans des marchés plus spécialisés où il existait une demande et où la concurrence était moins féroce, tels que la fabrication de sous-systèmes et de composants, ainsi que l'entretien de systèmes existants (Bélanger, Desbiens *et al.* 1992; Edgar et Haglund 1995).

Cette évolution particulière de la BID canadienne, dont la principale caractéristique demeure son incorporation progressive dans une architecture industrielle de défense nord-américaine, ne signifie pas pour autant qu'elle représentait une quantité négligeable aux yeux des autorités politiques pendant la guerre froide, ni que le marché canadien de défense était totalement inintéressant pour les firmes militaires. Comme le souligne Fergusson,

On the contrary, Canadian contracts, as well as such support mechanisms as the lapsed Defence Industrial Productivity Program (DIPP), were important in providing avenues for the development of Canadian Products

²⁷ Par exemple, la période où le Canada était gouverné par Trudeau est caractérisée entre autres par une certaine tendance à vouloir atténuer le lien de dépendance à l'endroit des États-Unis en matière d'économie de défense, en se tournant vers les Européens, par exemple (Métivier 1998).

²⁸ L'Organisation s'appelle maintenant la *North American Technology and Defence industrial Base Organization*, Consulter le site http://www.canadianally.com/ca/nasec/canus_natibo-fr.asp pour plus de renseignements.

that would be leveraged into export opportunities, primarily to the US (Fergusson 1999: 101).

La mise en œuvre du programme de retombées industrielles et régionales (RIR), étroitement associé à la démarche d'acquisition du gouvernement canadien en matière d'approvisionnement militaire, confirme le caractère stratégique de la BID pour les autorités fédérales chargées de développement économique et de politique industrielle (Fox 1988). En effet, la combinaison des RIR et du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) maintenait en vie une industrie de défense nationale sans doute réduite mais néanmoins en mesure de répondre aux principaux besoins du MDN, elle permettait également de canaliser le financement public vers certaines entreprises œuvrant dans des créneaux jugés névralgiques pour l'économie du pays (Fergusson 1999) notamment l'aérospatial, les télécommunications et l'électronique (Canada 1992d). L'intérêt de la BID résidait donc davantage dans le fait qu'elle constituait, pour l'administration, une prise bien concrète sur l'orientation du développement économique ainsi qu'un outil commode de soutien à la compétitivité de firmes actives sur les marchés d'exportation dans des créneaux bien précis.

4.2 Une dynamique alambiquée

Au crépuscule de la guerre froide, la défense canadienne paraissait donc imbriquée à celle de son puissant voisin austral (Bélanger et Fournier 1989; Métivier 1998). Le ministère de la Défense et l'industrie militaire nationale étaient tous deux très dépendants de l'accès au marché américain en matière d'économie de défense : en 1988, les États-Unis constituaient le débouché de 70 % des exportations de défense canadiennes, alors que 80 % des armes importées par Ottawa provenaient de son voisin du sud (Bélanger et Fournier 1989). De plus, la dynamique intrinsèque à la politique de retombées industrielles a stimulé l'ouverture de filiales des grands donneurs d'ordre américain en sol canadien, contribuant à renforcer la dépendance du dispositif militaire industriel vis-à-vis les exportations vers les États-Unis (Edgar et Haglund 1995; Fergusson 1995; Fergusson 1999).

Cependant, comme le mentionnent Bélanger et Fournier (1989), ce portrait doit être nuancé. Un examen attentif des exportations à destination des États-Unis dans les années 1980 révèle en effet que la relation aux exportations s'exprimait de manière beaucoup plus prononcée dans les secteurs de l'aérospatial et de l'électronique dont les ventes au sud de la frontière étaient stimulées par les programmes de soutien fédéraux. Cette dépendance était nettement moins évidente dans les autres domaines de production militaire traditionnels, comme la fabrication navale ou le transport terrestre (Bélanger et Fournier 1989). Ainsi, avancent les auteurs, à la toute fin de la guerre froide, non pas une, mais deux bases industrielles de défense se côtoyaient : une pour le marché américain et l'autre pour le marché intérieur canadien.

On constatait également à cette époque une importante spécialisation des firmes canadiennes soit dans la fabrication de sous-systèmes spécialisés (simulateurs de vols, composants électroniques, moteurs, etc.), soit dans l'entretien et la

réparation des systèmes et des plateformes²⁹. Il y avait donc peu de maîtres d'œuvre – *a fortiori* d'intégrateurs - une conséquence directe de l'intégration continentale de défense amorcée à la fin des années 1950. Approximativement 60 % de ces entreprises appartenaient à des intérêts étrangers, dont une majorité américains, ce qui n'est pas surprenant compte tenu des ententes entre les deux États en matière de défense et de sécurité (Pepall et D.M. Shapiro 1989; Tropato 1993-1994). Par ailleurs, si un nombre important d'entreprises liée à la défense réalisait une portion significative de ses ventes à l'exportation, il est intéressant de noter que les niveaux de dépendance des firmes canadiennes à ce marché variaient de manière substantielle d'une à l'autre (Grover 1999) : Pratt et Whitney ne tirait que 4 % de son chiffre d'affaires total de ses ventes défense en 1993, alors qu'en 1992, elles représentaient 80 % du CA de Marconi Canada, reflétant le caractère un peu disparate et hétérogène de l'industrie de défense canadienne, une caractéristique qui allait rendre difficile l'expérience d'ajustement.

4.3 L'adaptation post-guerre froide : une BID assaillie de toute part

L'introduction en 1994 de nouvelles pratiques d'acquisition axées sur l'achat de produits existants a affecté une des principales sources d'obtention de contrats pour les entreprises de défense canadiennes, soit la politique de retombées industrielles et régionales. En privilégiant l'acquisition de systèmes et de technologies déjà disponibles sur le marché, elle amenait *de facto* un assouplissement des règles entourant la participation des entreprises canadiennes au sein des Grands projets de l'État et amenuisait concrètement la capacité de ces firmes à participer directement aux programmes d'équipement, moins nombreux d'ailleurs dans l'environnement post-guerre froide (Bélanger et Maltais 1995). Quelques exemples d'acquisitions canadiennes réalisées par le biais de l'achat de produits existants sont les missiles air-surface perfectionnés, ainsi que les sous-marins de la classe Upholder (Canada 1999b). Dans le cas des missiles, aucune retombées n'a été négociée par le gouvernement canadien, alors que dans le cas des sous-marins, elles sont circonscrites à l'intégration de sous-systèmes ainsi qu'à l'entretien (Canada 1999b).

Tous ces facteurs se sont liés pour rendre l'adaptation de la BID canadienne particulièrement ardue, d'autant plus que comme l'affirme Bélanger (1998), l'État canadien semble s'être contenté d'occuper le siège passager en matière d'encadrement de la réorganisation industrielle pendant la période de décroissance, à l'exception d'un soutien indirect à l'exportation. Dans cette optique, on peut identifier deux grands volets autour desquels les stratégies des firmes militaires canadiennes se sont articulées face aux défis lancés par la décroissance post-guerre froide : dans un premier temps, un mouvement de restructuration et d'allègement des activités et dans un second temps, une volonté d'exporter davantage pour compenser les pertes au plan interne et, dans le cas canadien, continental.

²⁹ Voir tableau 4.A.1 et 4.A.2 en annexe 4.A.

Le premier réflexe de l'industrie a été de réduire de manière significative ses activités liées au marché militaire et de procéder à des mises à pieds. Face à la contraction significative du marché intérieur, et la mise au réfrigérateur de plusieurs grands programmes d'équipements dès 1990-1991³⁰, la plupart des firmes ont procédé à des licenciements importants à l'échelle canadienne. Bélanger (1997) estime ainsi que plus de 50% des emplois en industrie ont été perdus entre 1990 et 1996.

La réorganisation industrielle par le biais de fusions et d'acquisitions, ou de privatisations, telle que celles observées aux États-Unis et en Europe pendant la décennie 1990, n'a pas vraiment eu lieu au Canada. Il faut rappeler qu'une importante vague de privatisation des avoirs publics s'était déroulée dans la période précédant tout juste la décennie post-guerre froide. En effet, dans l'optique de consolider et d'élargir les assises industrielles de la Défense nationale, le gouvernement de Mulroney a privatisé plusieurs entreprises militaires et civiles qui étaient sous contrôle étatique³¹ tout en s'assurant qu'elles demeurent de propriété canadienne. Ce procédé correspondait, d'une part, à une certaine préférence envers le secteur privé pour la gestion de la politique économique jugé plus efficace et moins coûteux (Hix, Held *et al.* 2004) et d'autre part, elle permettait de positionner plus favorablement les nouvelles firmes dans le marché nord-américain (Hix, Held *et al.* 2004). Par ailleurs, la stratégie canadienne visant à soutenir les firmes œuvrant dans des marchés de niche et à l'exportation s'est heurtée à la compétition de compagnies américaines et européennes disposant de plus de moyens (Crockett 2004; Edgar et Haglund 1995). En outre, le Congrès américain a émis des directives visant à inciter le Pentagone à prendre davantage en considération les intérêts économiques américains, donc à acheter des produits et des services *made in USA* (Coveault et Sparaco 1993; Edgar et Haglund 1995)..

Force est donc de constater que la BID canadienne ne disposait pas des leviers aptes à assurer son adaptation au nouveau contexte. En l'absence éloquentes d'une stratégie gouvernementale de soutien, les firmes de toute taille et de tous secteurs ont dû faire face, seules, à l'important rétrécissement de leur marché et elles ont du improviser avec les moyens du bord.

4.4 *Petit coup de pouce pour les exportations*

tel qu'indiqué, un des rares dossier où le gouvernement canadien a mis la main à la pâte concerne les exportations. Quelques mesures ont été introduites en vue, d'une part, de relaxer certaines règles régissant la vente de matériel militaire à d'autres États, et d'autre part, d'apporter un soutien aux firmes désireuses de s'aventurer davantage sur les marchés extérieurs. Ceci dit, les efforts gouvernementaux sont restés limités, témoignant sans doute du peu d'intérêt de l'administration de l'époque pour sa BID.

³⁰ La très controversée annulation du programme d'achat d'hélicoptères EH-101 aurait provoqué la mise à pied de 700 employés chez la compagnie Unisys, l'un des deux maîtres d'œuvre du contrat (Manson 1994).

³¹ Le cas le plus connu est celui de Canadair qui a été vendue à la compagnie Bombardier dans les années 1980.

Dans ce dossier des exportations, les autorités du pays en étaient arrivées au constat que les marchés de défense en croissance étaient ceux du Moyen-Orient et de l'Asie pacifique, où, manifestement, la compétition s'annonçait féroce. On a ainsi décidé de mettre en œuvre un certain nombre de moyens pour épauler les entreprises de défense souhaitant s'aventurer dans ces régions pour y vendre leurs produits. L'objectif global de la politique était « d'améliorer les relations stratégiques de long terme » avec des partenaires de ces zones ainsi qu'avec les États-Unis, par l'aide à la commercialisation et à la prise de contact, par la simplification de l'échange d'informations et par un lobbying canadien plus proactif au sein d'institutions multilatérales et de forums. Sans être nécessairement accompagné d'un financement direct³², ce soutien devait avant tout favoriser la prise de contact et « huiler » la mécanique commerciale pour positionner le plus avantageusement possible les entreprises canadiennes (Canada 1995c).

On a également modifié les dispositifs de contrôles du commerce des armes. En effet, depuis les années 1950, le Canada s'appuyait sur des procédures à l'exportation de matériel de défense harmonisées à celles de ses principaux alliés, notamment par les États-Unis (Métivier 1998). Pour pouvoir exporter une marchandise militaire, les firmes canadiennes doivent en faire la demande au ministère des Affaires extérieures qui a la responsabilité d'examiner les requêtes en fonction du régime institué par la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, datant de 1954. Cette législation mène à l'établissement ainsi qu'à la mise à jour de listes de marchandises contrôlées et d'États où la vente d'armes est soit prohibée ou soit soumise à des restrictions. Depuis 1986, la « liste des pays visés » était établie sur la base de la menace que ces derniers représentaient pour le Canada, de leur implication dans des conflits, de leur assujettissement à des sanctions onusiennes et de leur bilan sur le plan des droits humains (Canada [2006]).

Au tout début de la décennie 1990, le gouvernement a clairement lancé le signal à l'industrie qu'il était prêt à procéder à certains aménagements sur le plan de la législation canadienne pour permettre l'accès de firmes nationales à des marchés lucratifs. L'amendement C-6 adoptée en 1991 a donné lieu à une législation particulière pour les armes automatiques, permettant aux firmes canadiennes de vendre ce type de marchandise normalement contrôlée à des « États désignés », c'est-à-dire ayant contracté une entente de défense avec le Canada³³ (Canada [Non daté]). Cette législation a notamment donné l'occasion aux firmes canadiennes de remporter un important contrat en Arabie saoudite

³² D'autres formes de financement pour l'aide à l'exportation au Canada sont disponibles. Elles ne s'adressent pas exclusivement aux entreprises faisant des affaires dans les marchés militaires.

³³ « Le gouverneur en conseil peut dresser la liste des pays qui ont conclu avec le Canada un arrangement intergouvernemental en matière de défense, de recherche et développement et de production et vers lesquels il estime justifié de permettre l'exportation d'armes à feu prohibées [...] ou de quelque élément ou pièce de tels objets — inscrits sur la liste des marchandises d'exportation contrôlée; cette liste de pays s'appelle la liste des pays désignés (armes automatiques) ». (Canada [2006]).

(Bélanger 1996) et a ouvert diverses possibilités aux fabricants canadiens dans d'autres pays du Moyen-Orient.

L'inaction gouvernementale en matière d'adaptation de l'industrie de défense conjuguée aux principales modifications apportées à la politique d'acquisition ont inévitablement conduit à un renforcement de l'intégration continentale au plan de l'industrie militaire. La volonté du Canada de travailler de manière interopérable avec l'allié américain et de prendre part à la révolution dans les affaires militaires, illustrée, entre autres, dans le document Stratégie 2020, a concouru à renforcer cette disposition. On peut d'ailleurs observer le nombre important de grands systèmes que le Canada se procure chez les grands donneurs d'ordres états-uniens ou britannique (voir Canada 1997a; 1998a; 1999b; 2000a). Même si le LB de 1994 mentionnait laconiquement la nécessité d'une base industrielle technologique capable de soutenir les « Forces polyvalentes aptes au combat » annoncées par l'administration, (Canada 1994e), la volonté de préserver une certaine capacité de production n'était clairement pas au rendez-vous.

Pourtant, pendant la campagne électorale de 1993, le Parti libéral du Canada (PLC) avait élaboré un document intitulé *The Liberal Blueprint for Defence Conversion*, faisant part de son intention d'aider la reconversion des industries de défense canadiennes qui seraient inévitablement affectées par la décroissance des dépenses militaires. Quatre grands axes d'intervention devaient appuyer cette initiative en vue de faciliter la transition de l'industrie de défense du Canada vers une économie d'après-guerre froide. Premièrement, l'expansion du mandat du PPIMD pour y inclure la reconversion; deuxièmement, la création d'une commission de reconversion économique; troisièmement, la conclusion d'ententes de reconversion avec le partenaire américain et quatrièmement, la transformation des bases militaires affectées par la vague de rationalisation en centres de formation en maintien de la paix (Grant 1993). Ces mesures devaient répondre autant aux préoccupations liées à l'emploi qu'à celles des communautés dans le cas des bases militaires (Grant 1993).

Une fois le PLC à la barre du Canada, l'idée de reconvertir les entreprises de défense a effectivement été mentionnée dans le Livre blanc sur la défense de 1994, quoique de façon beaucoup moins élaborée.

Le gouvernement s'emploiera donc à favoriser la reconversion de ses industries de défense, la croissance industrielle et la compétitivité de ses entreprises dans le cadre des accords commerciaux internationaux auxquels il est partie (Canada 1994^e : [54]).

Mais dès le printemps 1994, le ministre de l'Industrie John Manley signifiait l'intention de ne pas explorer cette voie en déclarant qu'il serait « fiscalement irresponsable » de mettre sur pied un fond de reconversion et que c'était aux entreprises que revenait la responsabilité de se repositionner sur les marchés civils (Anonyme 1994b). Selon lui, la tâche de l'administration devait simplement se limiter à « les aider [les entreprises] dans la recherche de nouveaux marchés » (Anonyme 1994b).

Les pressions exercées par les acteurs favorables à la mise en œuvre d'une stratégie de reconversion ont finalement mené au transfert du dossier à un Sous-comité du Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes auquel on avait confié le mandat d'étudier la faisabilité du projet et de soumettre des propositions concrètes pour appuyer la reconversion et la diversification des entreprises de défense. Ces efforts demeureront lettre morte : aucun rapport ne sera déposé en raison du déclenchement des élections en 1996 (Bélanger et Métivier 2001). Pour beaucoup d'acteurs québécois qui avaient contribué à faire du dossier un enjeu politique, cette conclusion en queue de poisson s'est avérée être une amère déception. Le Québec concentrait en effet une part significative de l'industrie militaire canadienne frappée par la contraction du marché..

La seule mesure tangible s'est traduite par l'intégration d'une enveloppe budgétaire affectée à la reconversion dans le nouveau programme partenariat technologique Canada (PTC) mais la majeure partie des fonds sera allouée au domaine de l'aérospatial civil (Métivier 1998). un maigre cinq et demi pourcent sera accordé à des expériences de reconversion et dirigé vers les entreprises les plus médiatisées au cours de la campagne électorale (Bélanger 1998; Métivier 1998). On ne peut cependant pas parler d'échec total de la reconversion au Canada, particulièrement au Québec. Plusieurs projets visant à réduire la dépendance des firmes à l'endroit du marché militaire se sont en effet concrétisés, montrant des résultats intéressants à la fin de la décennie (Bélanger et Métivier 2001).

Tableau 1

Proportion des projets et des montants investis par PTC selon le secteur industriel, octobre 1996 à avril 2000.

Secteur	Projet		Investissements		Contribution moyenne
	Nombre	En %	Millions \$	En %	
Aérospatiale civile	24	27,9	510,3	50,9	21,3
Aérospatiale militaire	6	7	14,2	1,4	2,4
Reconversion et double application	6	7	56,5	5,6	9,4
Technologies habilitantes	31	36	324,3	32,3	10,5
Technologies environnementales	19	22,1	97,3	9,7	5,1
Totaux	86	100	100,3	99,9	11,7

Source : Canada 1997e; 1997g; 1997h; 1997i; 1997j; 1998d; 1998f; 1998g; 1998j; 1998k; 1998m; 1999e; 1999g; 1999j; 2000f; 2000g; 2000i; 2000j.

Comme le mentionne Bélanger, le gouvernement de Chrétien s'est contenté d'être un spectateur de la mutation de l'industrie de la défense canadienne,

laissant les « forces du marché » gouverner le processus de transition dans son ensemble. Cette attitude a entraîné de nombreuses mises à pieds, et des fermetures d'usines.

Conclusion

On peut dégager deux grands enseignements du parcours post-guerre froide du Canada. Premièrement, en période de turbulence, mieux vaut anticiper et avoir une idée de la direction à prendre, quitte à revoir sa stratégie en cours de route. Le Canada s'est replié sur une approche réactive, sans perspectives, qui a fait en sorte que des priorités autres que la défense ont broyé sa politique, ses procédures et son industrie. En ne sachant pas trop ce qu'il fallait proposer et défendre tout le système militaire canadien s'est vu imposer une seule logique, celle de réduire le déficit budgétaire.

Deuxièmement, quand on partage son lit avec un éléphant comme les États-Unis, il est impérieux de se donner les moyens d'affirmer sa propre existence. Depuis les années 1950 le gouvernement canadien était parvenu à se forger une identité propre sur la scène internationale au plan militaire en se faisant l'ardent défenseur des missions de paix de l'ONU. C'était bon, autant pour l'image que pour la visibilité. Dans le processus qui s'est imposé à la fin de la guerre froide les efforts en vue de réinventer la formule en la mettant au goût du jour ont été exprimées par les politiques de 1994 et 1995, mais écartées par la suite. Il en a résulté un puissant mouvement d'intégration à l'approche américaine en matière de défense. Ottawa a importé ses concepts de Washington et laissé son puissant voisin mener la danse. Qu'aura-t-il comme option par la suite? Sa marge de manœuvre en sera réduite comme en témoigne le cheminement suivi en 2000 et 2010.

On pourrait toujours prétendre que le gouvernement canadien a vu venir le nouvel environnement de défense et qu'il a su s'y aménager une place. Mais son incapacité à se reconstruire pendant les années 1990 montre clairement que tel n'a pas été le cas.

??????? ce par

La situation particulière de l'industrie militaire canadienne au sortir de la guerre froide a eu tendance à multiplier ses défis pour la décennie suivante. En effet, le rétrécissement brutal du marché canadien a généré d'importantes difficultés pour plusieurs entreprises engagées dans la voie qu'avaient tracée les conservateurs en 1987. De plus, compte tenu de l'importante dépendance de nombreuses firmes canadiennes de défense envers les exportations à destination du marché américain, les compressions considérables effectuées dans l'enveloppe des acquisitions de ce pays pendant la période ont également durement affecté leur volume d'affaires avec le voisin du sud (Pepall et D.M. Shapiro 1989; Solomon 1999).

BIBLIOGRAPHIE

- Anonyme. 1994b. "Pas de plan d'urgence pour la reconversion des industries militaires, dit un ministre fédéral". *La Presse*, Montréal, 16 mai, p.A4.
- Anonyme. 1997. "Air Force Cuts Act as Spur to Contract-Out." *Jane's Defence Weekly* **27** (15): 21-22.
- Ashton, Barry W. (Col.). 1990. "Value For Money: Implications for Defence." *Canadian Defence Quarterly* **19** (6): 39-44.
- Association des industries de défense canadiennes. 2003. *Canadian Defence Almanac*. Ottawa, Association des industries de défense canadiennes (AIDC).
- Axworthy, Lloyd. 1997. "Canada and Human Security: The Need for Leadership." *International Journal* **52** (2): 183-196.
- Bélanger, Yves. 1993. *Stratégie canadienne de continentalisation dans le marché de la défense*. Groupe de recherche sur l'industrie militaire (GRIM), Note de recherche, Cahier de recherche continentalisation, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Bélanger, Yves. 1997. "La reconversion des entreprises militaires: quel rôle pour l'État et comment le Canada peut-il aborder la question?" *Revue canadienne de science politique* **30** (4): 689-709.
- Bélanger, Yves. 1998. "L'intégration économique continentale nord-américaine dans le domaine de la défense et l'après guerre froide: dimensions comparatives des cheminements canadien et américain." *Arès* **16** (2): 5-19.
- Bélanger, Yves. 2001. "La restructuration de l'industrie de défense en Amérique du Nord: le déséquilibre" in Chalaye, Marie-Noëlle et Nathalie Cotillard (dir.) *Financement et gouvernement des firmes d'armement: freins ou facteurs de la reconversion?* Paris, CIRPÈS: 29-40.
- Bélanger, Yves. 2002. "La nouvelle dynamique sécuritaire américaine: la face cachée de la vision hégémonique américaine." *Perspectives internationales* **2** (2): 5-7.
- Bélanger, Yves. 2004. "Sécurité: le Canada prend le virage continentaliste." *Le débat stratégique* (74): 6-7.
- Bélanger, Yves (en collaboration avec Aude-Emmanuelle Fleurant et Céline Métivier). 1996. *L'industrie de défense du Québec: dynamique et enjeux*. Montréal, Méridien.
- Bélanger, Yves, Nicole Desbiens et Pierre Fournier. 1992. *Les défis économiques du désarmement*. Montréal, VLB Éditeur.
- Bélanger, Yves et Aude-E. Fleurant. 2004. "Intégration continentale et base industrielle de défense: retour sur le dilemme canadien" in Legault, Albert (dir.) *Le Canada dans l'orbite américaine. La mort des théories intégrationnistes?* Ste-Foy, Presses de l'Université Laval: 127-152.
- Bélanger, Yves et Pierre Fournier. 1989. *Le Québec militaire. Les dessous de l'industrie militaire québécoise*. Montréal, Québec / Amérique.
- Bélanger, Yves et Jean-Paul Hébert. 2003. "Vers la transatlantisation de l'industrie de défense? Entre logiques d'État et logiques industrielles" in Christian, Deblock et Sylvain F.

- Turcotte (dir.) *Suivre les États-Unis ou prendre une autre voie? Diplomatie commerciale et dynamiques régionales au temps de la mondialisation*. Bruxelles, Bruylant: 303-330.
- Bélangier, Yves et France Maltais. 1995. *Vers l'abandon de la politique de développement industriel dans le domaine militaire: les conséquences pour l'industrie québécoise*. Groupe de recherche sur la continentalisation, Note de recherche, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Bélangier, Yves et Céline Métivier. 2001. *L'industrie de défense nord-américaine: la reconversion malgré l'État*. Groupe de recherche sur la reconversion industrielle, Économie Politique Internationale, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Bell, Michael. 1994. *Defence Industry Privatization: The British Case*. Conférence présentée à la conférence *Privatisation in Nacc Countries. Defence Industry Experiences and Policies and Related Experiences in Other Fields*, Bruxelles, NATO Economics Directorate and Office of Information and Press on economic issues in the former USSR and Central and East European countries, 1er juillet.
- Blanchfield, Mike. 1998. "Canada's Military too Weak: Study". *The Gazette*, Montréal, 6 novembre, p.A9.
- Bland, Douglas L. 1997. *Canada's National Defence. Volume 1. Defence Policy*. Kingston (Ont.), School of Policy Studies, Queen's University.
- Bland, Douglas L. 1998-1999. "A Sow's Ear From a Silk Purse: Abandoning Canada's Military Capabilities." *International Journal* **54** (1): 143-174.
- Bland, Douglas, L. 2004. "The Fundamentals of National Defence Policy Are Not Sound" in Bland, Douglas L. (dir.) *Canada Without Armed Forces?* Montréal et al., Mc-Gill-Queen's University Press: 1-24.
- Blaxland, John C. (Lieutenant Colonel). 2003. *Strategic Cousins: Canada, Australia and their Use of Expeditionary Forces from the Boer War to the War on Terror*. Thèse présentée comme exigence partielle Doctorat en Philosophie War Studies, Kingston (Ont.), Royal Military College of Canada.
- Boyd, Frank L. 1988. "The Politics of Canadian Defence Procurement: The New Fighter Aircraft Decision" in Haglund, David G. (dir.) *Canada's Defence Industrial Base*. Kingston (Ont.), Ronald P. Frye: 138-158.
- Brunnee, Jutta et Stephen J. Toope. 2004. "Canada and the Use of Force: Reclaiming Human Security." *International Journal* **59** (2): 247-260.
- Byers, Rod B. 1986. "La défense nationale et l'achat de matériel de défense: incidences sur la politique économique du Canada" in Stairs, Denis et Gilbert R. Winham (dir.) *Quelques problèmes concernant l'élaboration de la politique économique extérieure vol. 30. Préparé pour la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada: 155-226.
- Calder, Kenneth J. et Francis Furtado. 1991. "Canadian Defence Policy in the 1990's: International and Domestic Determinants." *Canadian Defence Quarterly* **21** (1): 9-13.
- Camilleri, Joseph A. 2003. "A leap into the past - in the name of the "national interest"." *Australian Journal of International Affairs* **57** (3): 431-453.
- Canada. 1961. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1961-1962*. Ottawa, Roger Duhamel MSRC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.

- Canada. 1962. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1962-1963*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1963. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1963-1964*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1964. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1964-1965*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1965. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1965-1966*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1966. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1966-1967*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1967. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1967-1968 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1968*. Ottawa, Roger Duhamel RMSC. Imprimeur de la Reine et Contrôleur de la papeterie.
- Canada. 1968. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1968-1969 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1968*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1969. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (A) 1969-1970 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1971*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1970. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1970-1971. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1971. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1971-1972. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1972. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1972-1973 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1973*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1973. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1973-1974 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1974*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1974. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (D) 1974-1975 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1975*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1975. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1975-1976 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1976*. Ottawa, Information Canada.
- Canada. 1976. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (D) 1976-1977 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1977*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1977. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1977-1978 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1978*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1978. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1978-1979 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1979*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1979. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1979-1980 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1980*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.

- Canada. 1980. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1980-1981 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1981*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1981. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (E) 1981-1982 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1982*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1982. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1982-1983 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1983*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1983. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1983-1984 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1984*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1984. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1984-1985 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1985*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1984a. Vérificateur général. *Rapport du Vérificateur général. Chapitre 12: le ministère de la Défense nationale*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1985. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1985-1986 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1986*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1985a. Bureau du Conseil privé. *Programmes d'acquisition du gouvernement: mieux dépenser*. Ottawa, Bureau du Conseil privé.
- Canada. 1986. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1986-1987 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1987*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1987. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (E) 1987-1988 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1988*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1987a. Ministère de la Défense nationale. *Défis et engagements. Une politique de défense pour le Canada*. Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Canada. 1987b. Groupe de travail sur l'état de la préparation industrielle de défense. *L'état de préparation de l'industrie de défense: une assise de la défense*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1987c. Vérificateur général. *Rapport du Vérificateur général. Chapitre 9: le ministère de la Défense nationale - Les grands projets d'immobilisations*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1988. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1988-1989. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1988a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1988-1989. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1988-1989*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

- Canada. 1988b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1988-1989 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1989*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1989. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1989-1990. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1989a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1989-1990. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1989-1990*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1989b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1989-1990 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1990*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1990. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1990-1991. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1990a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1990-1991. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1990-1991*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1990b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1990-1991 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1991*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1991. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1991-1992. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1991a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1991-1992. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1991-1992*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1991b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1991-1992 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1992*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1992. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1992-1993. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1992a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1992-1993. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1992-1993*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1992b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1992-1993 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1993*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1992c. Ministère de la Défense nationale. *La politique de défense du Canada*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1992d. Chambre des communes, Comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce extérieur. *L'avenir de la production et de l'exportation de matériel militaire par le Canada*. Ottawa, Chambre des communes.
- Canada. 1992e. Groupe consultatif du Ministre sur l'infrastructure de la défense. *Rapport [texte ronéotypé]*.

- Canada. 1992f. Vérificateur général du Canada. *Rapport du Vérificateur général du Canada. Chapitre 16: le ministère de la Défense nationale. Grand projets d'immobilisation, initiatives de développement industriel*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1992g. Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. *Renseignements et lignes directrices à l'intention des requérants concernant la façon d'établir des propositions dans le cadre du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD)*. Ottawa, Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.
- Canada. 1993. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1993-1994. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1993a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1993-1994. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1993-1994*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1993b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1993-1994 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1994*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1994-1995. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1994-1995. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1994-1995*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (D) 1994-1995 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1995*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994c. Ministère de la Défense nationale, Chef Recherche et Développement. *CRAD Science and Technology Partnerships Working Group. Final Report*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1994d. Ministère de la Défense nationale. *Défense nationale - Incidences du budget*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994e. Ministère de la Défense nationale. *Livre blanc sur la défense de 1994*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1994f. Secrétariat du Conseil du Trésor. *Politique sur l'examen des acquisitions*. Ottawa, Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada.
- Canada. 1994g. Vérificateur général. *Rapport du Vérificateur général du Canada. Chapitre 26. Défense nationale. Réductions de l'infrastructure*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1995. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1995-1996. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1995a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1995-1996. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1995-1996*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1995b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1995-1996 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1996*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

- Canada. 1995c. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Canada's Export Strategy: The International Trade Business Plan 1995/1996*. Ottawa, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Canada. 1995d. Ministère de la Défense nationale, Recherche et analyse opérationnelle, Direction de l'analyse sociale et économique. *The Civilian Reduction Program: Overview of Supporting Research Efforts and Results*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1995e. Ministère de la Défense nationale. *Défense nationale - Incidences du budget*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1995f. Ministère des Finances. *Discours du budget 1995-1996*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1995g. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *La sécurité humaine. La sécurité des individus dans un monde en mutation*. Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Canada. 1995h. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Le Canada dans le monde. Le cadre stratégique de la politique étrangère du Canada*. Ottawa, MAECI.
- Canada. 1995i. Ministère de la Défense nationale, Division de la Recherche et du Développement. *Why Defence Science? The Role of Research and Development in the Department of National Defence*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1996. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1996-1997. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1996a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1996-1997. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1996-1997*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1996b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1996-1997 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1997*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1996c. Ministère de la Défense nationale. *Chapitre 34. Défense nationale: La productivité des services de soutien*. Ottawa, Vérificateur général du Canada.
- Canada. 1996d. Ministère de la Défense nationale, Division de la Recherche et du Développement. *Progressiste... Avant-Gardiste. La recherche et le développement défense au Canada 1997-2002*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1996e. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Stratégie canadienne pour le commerce international. Aérospatial et défense*. Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Canada. 1996f. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Trousse de demandes de contribution*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1997. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1997-1998. Partie II: budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1997a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1997-1998. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1997-1998*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

- Canada. 1997b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1997-1998 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1998*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1997c. Ministère de la Défense nationale. *Communiqué. Le gouvernement attribue un contrat pour de nouveaux transports de troupes blindés*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1997d. Ministère de la Défense nationale. *Défense nationale. Rapport sur le rendement pour la période se terminant le 31 mars 1998*. Ottawa, ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1997e. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Des projets canadiens de l'aérospatiale propulsés par l'investissement de Partenariat technologique Canada*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1997f. Ministère de la Défense nationale, Defence Science Advisory Board. *DSAB Report 97/2 on Implications of Off-the-Shelf Procurement*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1997g. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *L'investissement de Partenariat technologique Canada stimule les capacités d'une entreprise aérospatiale de Mississauga*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1997h. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Orenda construira des moteurs d'avion en Nouvelle-Écosse*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1997i. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada contribue à établir une entreprise de matériaux de pointe à Calgary*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1997j. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada contribue à la construction d'un véhicule tous terrains*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1998-1999. Partie I et II: Plan de dépenses du gouvernement et Budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1998a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1998-1999. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1998-1999*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1998b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (C) 1998-1999 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1999*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1998c. Chambre des communes, Comité permanent des Affaires étrangères et du Commerce international. *Canada and the Nuclear Challenge: Reducing the Political Value of Nuclear Weapons for the 21st Century*. Ottawa, chambre des Communes.
- Canada. 1998d. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Contribution de Partenariat technologique Canada à la capacité de l'industrie aérospatiale d'Ottawa*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998e. Ministère de la Défense nationale. *Défense nationale. Rapport sur le rendement pour la période se terminant le 31 mars 1998*. Ottawa, ministère de la Défense nationale.

- Canada. 1998f. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *L'investissement de Partenariat technologique Canada contribuera à mettre au point les systèmes de contrôle aériens de prochaine génération*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998g. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Partenariat technologique Canada investit dans les plaquettes caoutchoutées pour véhicules à chenilles*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998h. Chambre des communes. Comité permanent de la Défense nationale et des Anciens combattants. *Pour aller de l'avant. Plan stratégique pour l'amélioration de la qualité de vie dans les Forces canadiennes*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1998i. Vérificateur général. *Rapport du Vérificateur général du Canada. Chapitre 4: Défense nationale - Grands projets d'acquisition de biens d'équipement*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1998j. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada aide au développement d'un nouveau radar de contrôle de la circulation aérienne*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998k. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada aide une entreprise aérospatiale du Québec à préparer l'avenir*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1998m. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada contribue au développement de nouveaux produits de téléphonie sans fil*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1999. Division de la Recherche et du Développement, Ministère de la Défense nationale. *Annual Report 1998-1999*. Ottawa, Division de la Recherche et du Développement, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1999a. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 1999-2000. Partie I et II: Plan de dépenses du gouvernement et Budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1999b. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 1999-2000. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 1999-2000*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1999c. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (B) 1999-2000 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 2000*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1999d. Ministère de la Défense nationale. *Façonner l'avenir de la défense canadienne: une stratégie pour l'an 2020*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1999e. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Le gouvernement du Canada annonce un investissement important dans l'innovation*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1999f. Ministère de la Défense nationale, document préparé par V. Poter, Division de la Gestion et de la Planification de la défense, Chef d'état major adjoint. *National Defence Analysis: Procurement Reform*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1999g. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Partenariat technologique Canada aide une entreprise québécoise novatrice à appliquer une technologie militaire*

- pour la mise au point de coussins gonflables plus petits et plus sûrs pour les véhicules automobiles.* Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 1999h. Vérificateur général. *Rapport du Vérificateur général du Canada. Chapitre 27: Défense nationale - Différents modes de prestations des services.* Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 1999i. Ministère de la Défense nationale. *Rapport sur les plans et priorités de 1999-2000.* Ottawa, ministère de la Défense nationale.
- Canada. 1999j. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Un investissement de Partenariat technologique Canada pour renforcer l'industrie aérospatiale du Canada.* Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 2000. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 2000-2001. Partie I et II: Plan de dépenses du gouvernement et Budget des dépenses principales.* Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2000a. Ministère de la Défense nationale. *Budget des dépenses 2000-2001. Partie III: Rapport sur les plans et priorités de 2000-2001.* Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2000b. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses supplémentaires (A) 2000-2001 pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 2001.* Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2000c. Ministère de la Défense nationale. *Chapitre 32. Défense nationale: La productivité des services de soutien de la Défense: un rapport d'étape.* Ottawa, Vérificateur général du Canada.
- Canada. 2000d. Sous-ministre adjoint (matériel). *Directive DOAD 3000 - Acquisition et soutien du matériel.* Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2000e. Chambre des communes. Comité permanent de la défense nationale et des anciens combattants. *Études sur les acquisitions.* Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2000f. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Investissement du fonds canadien d'action contre les mines terrestres par l'intermédiaire de Partenariat technologique Canada: Mise au point d'un outil mécanique de déminage.* Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 2000g. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Le gouvernement fédéral réitère son engagement à l'égard de la recherche-développement dans le secteur canadien de l'aérospatiale.* Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 2000h. Chef d'état-major. *Opérations des Forces canadiennes.* Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2000i. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Partenariat technologique Canada investit dans la R-D pour la mise au point d'un hélicoptère de prochaine génération.* Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 2000j. Industrie Canada, Partenariat technologique Canada. *Partenariat technologique Canada investit dans un deuxième projet de R-D dans le cadre du projet Canado-Américain dans le secteur de l'aérospatiale.* Ottawa.

- Canada. 2001. Conseil du Trésor. *Budget des dépenses 2001-2002. Partie I et II: Plan de dépenses du gouvernement et Budget des dépenses principales*. Ottawa, Travaux publics et services gouvernementaux.
- Canada. 2002. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *Communiqué: le Canada est le premier pays à ratifier la Convention interaméricaine contre le terrorisme*. Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Canada. 2002a. Conseil du Trésor. *La gestion des grands projets de l'État*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2002b. Ministère de la Défense nationale. *La planification axée sur les capacités au sein du ministère de la Défense nationale et des Forces canadiennes*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2002c. Sénat. Comité permanent de la défense et de la sécurité. *L'État de préparation du Canada sur les plans de la sécurité et de la défense*. Ottawa, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.
- Canada. 2003. Planification et Gestion de la défense. *Attributions - Comité d'examen des acquisitions (CEA)*. Page consultée le 17 novembre 2005, http://www.vcds.forces.gc.ca/dgsp/pubs/commit/prc_f.asp.
- Canada. 2003a. Vice chef d'état-major de la défense, Directeur général changements stratégiques. *DND Policy on Alternative Service Delivery*. Ottawa, Directeur général changements stratégiques, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2003b. Ministère de la Défense nationale. *Le Canada et les États-Unis d'Amérique: Partenaires en matière de défense et de sécurité, au pays et à l'étranger*. Ottawa, Direction des Relations publiques, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2004. Recherche et développement pour la défense Canada (RDDC). *Impact. Changer le cours des choses. Rapport annuel pour l'année se terminant le 31 mars 2005*. Ottawa, Ministère de la Défense nationale.
- Canada. 2005. Ministère de la Défense. *Énoncé de politique internationale du Canada. Fierté et influence: notre rôle dans le monde. Défense*. Ottawa, ministère de la défense.
- Canada. 2005a. Industrie Canada. *Cadre stratégique national pour le secteur de l'aérospatiale et de la défense 2005-2025*. Ottawa, Industrie Canada.
- Canada. 2005b. Recherche et développement pour la défense Canada (RDDC). *Impact. Changer le cours des choses. Rapport annuel pour l'année se terminant le 31 mars 2005*. Ottawa, Défense nationale.
- Canada. [2005]. Industrie Canada. Division aérospatiale et défense. *Lignes directrices sur la politique des RIR*. Page consultée le 28 novembre 2005, <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inad-ad.nsf/fr/ad03663f.html>.
- Canada. [2006]. Ministère de la Justice. *Licence d'exportation et d'importation, Loi sur les (E-19)*. Ottawa, Ministère de la Justice.
- Canada. [Non daté]. Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur. *Questions et réponses au sujet des contrôles canadiens à l'exportation de matériel militaire*. Ottawa, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur.
- Canada et États-Unis. 1956. *Defence Production Sharing Agreement*. Ottawa et Washington, Texte ronéotypé.

- Canada et États-Unis. 1963. *Defence Development Sharing Agreement*. Ottawa et Washington, texte ronéotypé.
- Cohen, Andrew. 2003. *While Canada Slept. How We Lost Our Place in the World*. Toronto, McClelland & Stewart Ltd.
- Conference of Defence Associations. 1999. *A Strategic Assessment. Canada's Response to New Challenges of International Security*. Defence Policy Committee, The Second Report of the Defence Policy Committee of the Conference of Defence Associations, Ottawa, The Conference of Defence Associations Institute.
- Conseil Canada 21. 1994. *Le Canada et la sécurité commune au XXIème siècle*. Toronto, Centre for International Studies.
- Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense. 1996. *Rapport du CCSAD 95/1 sur le maintien de l'infrastructure de la technologie militaire*. Ottawa, Conseil consultatif sur les sciences appliquées à la défense.
- Cooper, Andrew F. 1995. "Between Fragmentation and Integration: The Evolving Security Discourse in Australia and Canada." *Australian Journal of International Affairs* 49(1): 49-67.
- Coulon, Jocelyn. 1996. "Ottawa et Washington ont renégocié leurs relations militaires: refonte majeure de NORAD". *Le Devoir*, Montréal, 24 février, p.A1.
- Coulon, Jocelyn. 1997. "L'industrie aérospatiale canadienne vers le peloton de tête". *Le Devoir*, Montréal, 7 juin, p.C1.
- Crockett, Roger O. 2004. "Engineered Support Systems: Supertough, Superportable Field Equipment for the U.S Armed Forces." *Business Week* (3886): 101-102.
- David, Charles-Philippe et Stéphane Roussel. 1996. *Environnement stratégique et modèles de défense. Une perspective québécoise*. Montréal, Méridien.
- Dewitt, David B. 2000. "Directions in Canada's International Security Policy: From Marginal Actor at the Centre to Central Actor at the Margins." *International Journal* 55 (2): 167-187.
- Dewitt, David B. 2004. "National Defence vs. Foreign Affairs." *International Journal* 59 (3): 579-595.
- Dubuisson, Philippe. 1991. "Il était un petit navire qui prenait l'eau. La rocambolesque affaire des frégates canadiennes". *La Presse*, Montréal, 24 août, p.B5.
- Dubuisson, Philippe. 1992. "De lourds sacrifices pour la Défense". *La Presse*, Montréal, 21 février, p.A1.
- Dufour, F. Guillaume et Kyle Grayson. 2002. "Reflexivisme" in Macleod, Alex, Evelyne Dufaut et F. Guillaume Dufour (dir.) *Relations internationales. Théories et concepts*. Montréal, Athéna: 150-153.
- Edgar, Alastair D. et David G. Haglund. 1995. *The Canadian Defence Industry in the New Global Environment*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press.
- Edgar, Alistair D. 1995. "Canadian Defence Exports: Policy Issues and Choices After the White Paper." *Canadian Defence Quarterly* 24 (4): 23-27.
- Edgar, Alistair D. 2001a. *Defence Export Regulation: Sustaining a Viable Canadian Defence Industry*. Council for Canadian Security in the 21st Century, Calgary, University of Calgary.

- Edgar, Alistair D. 2001b. "Growth Pains or Growing Strains? The Limits of Neighbourliness and the Politicization of Canada-US Defence Industry Integration." *Canadian Foreign Policy* 8(2): 1-22.
- Elliot-Meisel, Elizabeth B. 1999. "Still Unresolved After Fifty Years: The Northwest Passage in Canadian-American Relations, 1946-1998." *The American Review of Canadian Studies* 29 (3): [29 p.].
- États-Unis. 1999a. General Accounting Office. *Defense Reform Initiative. Organization, Status and Challenges*. Washington (D.C.), congrès des États-Unis.
- États-Unis. 1999b. Congressional Budget Office. *The Drawdown of the Military Officers Corps*. Washington (D.C.), États-Unis.
- États-Unis. 1999c. National Research Council. *Final Report to the U.S. Department of Defense on the Defense Reinvestment Initiative*. Washington, National Research Council.
- États-Unis. 1999d. Département de la Défense, Bureau du secrétaire à la Défense (contrôleur). *National Defense Budget Estimates for FY 2000*. Washington (D.C.), États-Unis.
- États-Unis. 1999f. General Accounting Office. *Procurement Reform. How Selected Countries Perform Certain GSA Activities*. Washington (D.C.), congrès des États-Unis.
- Fergusson, James. 1995. "The Missing Dimension of the White Paper: A Defence-Industrial Strategy." *Canadian Defence Quarterly* 24 (4): 6-10.
- Fergusson, James. 1996. "In Search of a Strategy: the Evolution of Canadian Defence Industrial and Regional Benefits Policy" in Martin, Stephen (dir.) *The Economics of Offsets. Defence Procurement and Countertrade*. Amsterdam, Harwood Academic Publishers GmbH: 107-137.
- Fergusson, James. 1999. "Beyond the Dollar Crisis: Defence Strategy and Procurement in Canada" in Haglund, David G. et S. Neil MacFarlane (dir.) *Security, Strategy and the Global Economics of Defence Production*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press: 93-106.
- Fernandez, Jose J. 1999. *Comparison of the Defense Acquisition Systems of Canada and the United States of America*. Monterey (Californie), Naval Postgraduate School,
- Fischer, Benjamin B. 1997. *A Cold War Conundrum*. Center for the Study of Intelligence, Langley, Central Intelligence Agency.
- Fortmann, Michel. 2000. "À l'Ouest rien de nouveau? Les théories sur l'avenir de la guerre au seuil du XXIe siècle." *Revue Études internationales* 31 (1): 57-90.
- Fortmann, Michel et Édouard Cloutier. 1991. "The Domestic Context of Canadian Defence Policy: The Contours of an Emerging Debate." *Canadian Defence Quarterly* 21 (1): 14-18.
- Fox, William B. 1988. "The Politics of Procurement: The Low Level Air Defence Decision of 1986" in Haglund, David G. (dir.) *Canada's Defence Industrial Base*. Kingston, Ronald P. Frye & Company: 159-187.
- Francoli, Paco. 2002. "Decision to Cancel Privatization Project Saves 840 National Defence Jobs." *The Hill Times* (663): n/d.
- Garnett, G.L. (vice amiral). 2002. "L'évolution de la façon canadienne d'aborder les opérations interarmées et interalliées aux niveaux stratégiques et opérationnels." *Revue militaire canadienne* 3(4): 3-8.

- Geddes, John. 1997. "Chopper Trouble." *Maclean's* **110** (51): 12-14.
- Gervais, Myriam et Stéphane Roussel. 1998. "De la sécurité de l'État à celle de l'individu: l'évolution du concept de sécurité au Canada (1990-1996)." *Études internationales* **29** (1): 25-51.
- Giguère, Monique. 1995. "Le Centre de recherche pour la défense de Valcartier sort vivant du compresseur budgétaire". *Le Soleil*, Québec, 25 novembre, p.A12.
- Granatstein, Jack L. et Charles Belzile. 2005. *La Commission spéciale sur la restructuration de la réserve de 1995: dix ans après*. Centre des études militaires et stratégiques, Calgary, Université de Calgary.
- Grant, Dale. 1993. "Carving a Canadian Defence Niche". *Toronto Star*, Toronto, 26 avril, p.A19.
- is.
- Grondin, David. 2002. "Vers une intégration militaire nord-américaine" in David, Charles-Philippe (dir.) *Repenser la sécurité. Nouvelles menaces, nouvelles politiques*. Montréal, Fidès: 207-231.
- Grover, Bernie. 1999. *Canadian Defence Industry 1999: A statistical Overview of the Canadian Defence Industry*. Ottawa, Canadian Defence Industry Association.
- Gummett, Philip. 1996. "West European defence industrial policy after the end of the cold war" in Gummett, Philip, Mikhail Boutousov, Janos Farkas et Arie Rip (dir.) *Military R & D After the Cold War: Conversion and Technology Transfer in Eastern and Western Europe*. Boston, Kluwer: 33-50.
- Haglund, David G. 1998. "Here Comes M. Jourdain: A Canadian Grand Strategy Out of Molière." *Canadian Defence Quarterly* **27** (3): 16-22.
- Haglund, David G. 2004. "The Comparative "Continentalization" of Security and Defence Policy in North America and Europe: Canadian Multilateralism in a Unipolar World?" *Journal of Canadian Studies* **38** (2): 9-28.
- Haglund, David G. et Neil MacFarlane. 1999. *Security, strategy and the global economics of defence production*. Montreal, School of Policy Studies, Queen's University by McGill-Queen's University Press.
- Haglund, David G.s. 1999. "Transatlanticism Versus Regional Consolidation: Lessons from the Canadian Experience?" in Haglund, David G. et S. Neil MacFarlane (dir.) *Security, Strategy and the Global Economics of Defence Production*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press: 71-81.
- Hataley, T.S. et Kim Richard Nossal. 2004. "The Limits of the Human Security Agenda: The Case of Canada's Response to the Timor Crisis." *Global Change, Peace and Security* **16** (1): 5-17.
- Hatto, Ronald. 2002. "Le Canada, l'OTAN, la sécurité européenne et la fin de la guerre froide: de l'implication au retrait." *Revue Études internationales* **33** (1): 91-107.
- Hix, W. Michael, Bruce Held et Ellen M. Pint. 2004. *Lessons from the North. Canada's Privatization of Military Ammunition Production*. Santa-Monica, Rand Institute.
- Hobson, Sharon. 2000. "Stretching to the Limit." *Jane's Defence Weekly* **33** (5): 27-35.
- Hobson, Sharon. 2003. "Readiness at a Price." *Jane's Defence Weekly* **40** (11): 20-26.
- Jack, Ian. 1999. "Defence Department to Separate R&D". *National Post*, Ottawa, 23 juillet, p.C4.

- James, Andrew D. 2000a. "The Place of the UK Defense Industry in its National Innovation System: Co-evolution of National, Sectoral and Technological Systems" in Reppy, Judith (dir.) *The Place of the Defense Industry in National Systems of Innovation*. Ithaca (N.Y.), Peace Studies Program, Cornell University: 96-124.
- Jockel, Joe et Joel Sokolsky. 2000-2001. "Lloyd Axworthy's Legacy: Human Security and the Rescue of Canadian Defence Policy." *International Journal* **56** (1): 1-10.
- Jockel, Joseph T. 1999. *The Canadian Forces: Hard Choices, Soft Power*. Toronto, Canadian Institute of Strategic Studies.
- Lagassé, Philippe. 2005. "Matching Ends and Means in Canadian Defence" in Carment, David, Fen Osler Hampson et Norman Hillmer (dir.) *Canada Among Nations 2004. Setting Priorities Straight*. Montréal et al., McGill-Queen's University Press: 73-92.
- Legault, Albert. 1995. *La fin d'un siècle militaire?* Ottawa, Centre de recherches sur le développement international.
- Legault, Albert (en collaboration avec Manon Tessier). 1999. *Le Canada et le maintien de la paix: trois grands débats*. Clementsport (Nouvelle-Écosse), Les Presses canadiennes en maintien de la paix du Centre canadien international Lester B. Pearson pour la formation en maintien de la paix.
- Leggat, John. 1999. *The Changing Face of Defence Research and Development in Canada*. Ottawa, Division de la recherche et développement, ministère de la Défense nationale.
- Létourneau, Paul et Michel Fortmann. 1990. "La politique de défense et de sécurité du Canada" in Létourneau, Paul et Harold P. Klepak (dir.) *Défense et sécurité. Onze approches nationales*. Montréal, Méridien et Centre québécois de relations internationales: 8-36.
- Lipsey, Richard G. et Kenneth Carlaw (en collaboration avec Davit D. Akman). 1998. *Une évaluation structuraliste des politiques technologique. Pertinence du modèle Schumpétérien*. Direction investissements stratégiques, Industrie Canada, Ottawa, Industrie Canada.
- Macleod, Alex, Stéphane Roussel et Andri Van Mens. 2000. "Hobson's Choice. Does Canada Have Any Options in its Defence and Security Relations with the United States?" *International Journal* **55** (2): 341-354.
- Martin, Stephen. 1996. "Countertrade and Offsets: An Overview of the Theory and Evidence" in Martin, Stephen (dir.) *The Economics of Offsets. Defence Procurement and Countertrade*. Amsterdam, Harwood Academic Publishers GmbH: 15-48.
- McRae, Rob. 2001. "La sécurité humaine dans le contexte de la mondialisation" in McRae, Rob et Don Hubert (dir.) *Sécurité humaine et nouvelle diplomatie*. Montréal et Kingston, McGill-Queens University Press: 15-29.
- McRae, Rob. 2001a. "La sécurité humaine, la connectivité et la nouvelle société civile internationale" in McRae, Rob et Don Hubert (dir.) *Sécurité humaine et nouvelle diplomatie*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press: 261-275.
- McRae, Ron et Don Hubert. 2001. "Préface" in McRae, Ron et Don Hubert (dir.) *Sécurité humaine et nouvelle diplomatie*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press: XXI-XXII.
- Métivier, Céline. 1998. *Évolution des politiques gouvernementales canadiennes à l'égard de l'industrie militaire, 1989-1997*. Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en science politique, Montréal, Université du Québec à Montréal.

- Michaud, Nelson. [non daté]. *L'étude des politiques de défense: quels problèmes, quelles approches?* Texte ronéotypé.
- Middlemiss, Dan [sic]. [non daté]. *A Military in Support of Canadian Foreign Policy: Somme Fundamental Considerations*. Texte ronéotypé.
- Middlemiss, Danford W. et Joel J. Sokolsky. 1989. *Canadian Defence: Decisions and Determinants*. Toronto, Harcourt Brace Jovanovich.
- Middlemiss, Danford W. et Denis Stairs. 2002. "The Canadian Forces and the Doctrine of Interoperability: The Issues." *Enjeux publics / Policy Matters* 3(7): 1-40.
- Moens, Alexander. 1999. "Revitalizing our Defence and Security Capacity." *Policy Options / Options politiques* 20 (8): 27-32.
- Moens, Alexander. 2003. "The Coming North American Security and Defence Agreement." *Fraser Forum* (Mars): 16-18.
- Molot, Maureen A. 2003. "The Trade-Security Nexus: The New Reality in Canada-U.S. Economic Integration." *The American Review of Canadian Studies* 33 (3): 27-62.
- Neufeld, Mark. 2001. *The Political Economy of Security. Security Discourse in Post-Cold War Canadian Foreign Policy*. Toronto, Trent International Political Economy Centre.
- Newman, Peter C. 1994. "Time to Gut Our Biggest Landlord." *Maclean's* 107 (10): 44.
- Noreau, Pierre-Paul. 1994. "Valcartier: centre de recherche menacé". *Le Soleil*, Québec, 9 mars, p.A1.
- North American Defense Industrial Base Organization. 1989. *The North American Defence Industrial Base. A Half-Century of Defence-Economic Cooperation*. Ottawa, ministère de la Défense nationale.
- Nossal, Kim Richard. 1995. "Seing Things? The Adornment of "Security" in Australia and Canada." *Australian Journal of International Affairs* 49 (1): 33-47.
- Nossal, Kim Richard. 1998-1999. "Pinchpenny Diplomacy. The Decline of the Good International Citizenship in Canadian Foreign Policy." *International Journal* 54 (1): 88-105.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1993. *Perspectives économiques de l'OCDE 1993*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1994. *Perspectives économiques de l'OCDE 1994*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1995. *Perspectives économiques de l'OCDE 1995*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1996. *Perspectives économiques de l'OCDE 1996*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1997. *Perspectives économiques de l'OCDE 1997*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1998. *Perspectives économiques de l'OCDE 1998*. Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économique. 1999. *Perspectives économiques de l'OCDE 1999*. Paris, OCDE.

- Organisation de coopération et de développement économique. 2000. *Perspectives économiques de l'OCDE 2000*. Paris, OCDE.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1989. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1990. *Declaration on a Transformed North Atlantic Alliance Issued by the Heads of State and Government Participating in the Meeting of the North Atlantic Council* ("The London Declaration"). Londres, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1990a. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1991. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du traité de l'Atlantique nord. 1991a. *NATO's Ministerial Communiqués. The Alliance's New Strategic Concept*. Page consultée le 28 août 2005, <http://www.nato.int/docu/comm/49-95/c911107a.htm>
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1992. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1993. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1994. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1995. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1996. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1997. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1998. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 1999. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 2000. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Organisation du Traité de l'Atlantique nord. 2001. *Données économiques et financières concernant la défense de l'OTAN*. Bruxelles, OTAN.
- Parti libéral du Canada. 1993. *Creating Opportunity. The Liberal Plan for Canada*. Ottawa, Parti libéral du Canada.
- Paul, T.V. 2000. *Power Versus Prudence. Why Nations Forgo Nuclear Weapons*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press.
- Pepall, Lynne M. et D.M. Shapiro. 1989. "The Military-Industrial Complex in Canada." *Canadian Public Policy - Analyse de politiques* **15** (3): 265-284.
- Petty, Frank S (Lt.-Col.). 1999. "Defense Offsets: A Strategic Military Perspective." *The DISAM Journal* (Été): 65-85.

- Picard, Pierre. 2002. "Les entreprises privées dans la mire de la Défense nationale sur les transferts de technologie et les partenariats". *Les Affaires*, Montréal, 13 avril, p.A2.
- Pilon, France. 1994. "Le syndicat en a assez des réductions de personnel". *Le Droit*, Ottawa, 3 décembre, p.6.
- Poupart, Roger. 1993. "La défense contre-attaque." *Commerce* **95**(4): 62.
- Project Ploughshares. 1986. "What's the DIPP in Canada's Military Production?" *Peace Magazine* **2** (5): 37-40.
- Pugliese, David. 1998. "Military Personnel Get a Raise". *The Edmonton Journal*, Edmonton, 28 mars, p.A8.
- Pugliese, David. 2004a. *Canada Tries to Slash Acquisition Time*. Page consultée le 10 juillet 2005, www.defensenews.com
- Richer, Jules. 1995. "L'industrie canadienne souffrira de la politique d'achat de la Défense". *La Presse*, Montréal, 20 novembre, p.A14.
- Richter, Andrew. 2001. *Canadian Research and Development (R & D)*. Calgary, Council for Canadian Security in the 21st Century, University of Calgary.
- Rigby, Vincent. 2001. "The Canadian Forces and Human Security: A Redundant or Relevant Military?" in Hampson, Fen Osler, Norman Hillmer et Maureen Appel Molot (dir.) *Canada Among Nations 2001. The Axworthy Legacy*. Don Mills (Ont.), Oxford University Press: 39-63.
- Rioux, Jean-François, Ernie Keenes et Gregg Légaré. 1988. "Le néo-réalisme ou la reformulation du paradigme hégémonique en relations internationales." *Études internationales* **19** (1): 57-80.
- Ripsman, Norrin M. 2000. "Des horizons qui se resserrent: les politiques de défense conservatrices dans un monde en plein bouleversement." *Revue Études internationales* **31** (2): 329-346.
- Robichaud, Chantal. 2002a. "Libéralisme" in Macleod, Alex, Evelyne Dufault et F. Guillaume Dufour (dir.) *Relations internationales. Théories et concepts*. Montréal, Athéna: 90-92.
- Robichaud, Chantal. 2002b. "Stabilité hégémonique" in Macleod, Alex, Evelyne Dufault et F. Guillaume Dufour (dir.) *Relations Internationales. Théories et concepts*. Montréal, Athéna: 174-176.
- Ross, Douglas Alan. 1996-1997. "Canada and the World at Risk: Depression, War, and Isolationism for the 21st Century?" *International Journal* **52** (1): 1-24.
- Ross, Douglas Alan. 1998-1999. "Canada's Functional Isolationism." *International Journal* **54** (1): 120-142.
- Roussel, Stéphane. 2002. "Le Canada et le périmètre de sécurité nord-américain: sécurité, souveraineté ou prospérité?" *Policy Options / Options politiques* (avril): 15-22.
- Roussel, Stéphane. 2005. "Les institutions de défense canado-américaines et l'avenir de la paix démocratique nord-américaine" in Donneur, André (dir.) *Le Canada, les États-Unis et le monde. La marge de manoeuvre canadienne*. Québec, Presses de l'Université Laval: 95-114.
- Roussel, Stéphane et Chantal Robichaud. 2004. "L'État postmoderne par excellence? Internationalisme et promotion de l'identité internationale du Canada." *Revue Études internationales* **35** (1): 149-170.

- Sarty, Leigh. 1993. "Sunset Boulevard Revisited? Canadian Internationalism After the Cold War." *International Journal* **48** (3): 749-777.
- Savoie, Donald J. 1995. "Summerside: Revisiting the Base Closures." *Canadian Journal of Regional Science* **28** (1): 57-76.
- Shadwick, Martin. 2000. "Une force aérienne en voie de disparition?" *Revue militaire canadienne* **1**(3): 64-65.
- Simpson, Erika. 2000-2001. "Canada's NATO Commitment: Current Controversies, Past Debates, and Future Issues." *Behind the Headlines* **58**(2): 1-15.
- Sokolsky, Joel J. 1989. *Defending Canada. U.S. - Canadian Defense Policies*. A Twentieth Century Fund Paper, New York, Priority Press Publications.
- Sokolsky, Joel J. 1995. *Canada, Getting it Right this Time: The 1994 Defence White Paper*. Strategic Studies Institute, Carlisle Barracks (Penn.), U.S. Army War College.
- Sokolsky, Joel J. 1997. *The Americanization of Peacekeeping: Implications for Canada*. Center for International Relations, Martello Papers, Kingston, Queen's University.
- Sokolsky, Joel J. 2001. "Between « Pulpit Diplomacy » and the « Bully Pulpit »: The Axworthy Doctrine, Neo-Wilsonianism, and Canada-US Relations" in Haglund, David G. (dir.) *Over Here and Over There. Canada-US Defence Cooperation in an Era of Interoperability*. *Queen's Quarterly* (numéro spécial publié en collaboration avec la Conférence de l'Institut des associations de défense). Kingston, Centre for International Relations, Queen's University: 49-72.
- Sokolsky, Joel J. 2002. "Clausewitz à la mode canadienne?" *Revue militaire canadienne* **3**(3): 3-9.
- Sokolsky, Joel J. 2004. "Realism Canadian Style: National Security Policy and the Chrétien Legacy." *Enjeux publics / Policy Matters* **5** (2): 1-44.
- Solomon, Byniam. 1999. *The Canadian Defence Industrial Base*. Strategic Finance and Economics Division, Ottawa, ministère de la Défense nationale.
- Stairs, Denis. 1995. "The Public Politics of the Canadian Defence and Foreign Policy Reviews." *Canadian Foreign Policy* **3** (1): 91-116.
- Stairs, Denis. 1999. "The Axworthy View and its Dilemmas." *Policy Options / Options politiques* **20** (10): 7-12.
- Stairs, Denis. 2005. "The Making of Hard Choices in Canadian Foreign Policy" in Carment, David, Fen Osler Hampson et Norman Hillmer (dir.) *Canada Among Nations 2004. Setting Priorities Straight*. Montréal et al., McGill-Queen's University Press: 21-41.
- Statistiques Canada. 1998. "Dépenses de l'administration fédérale au titre des activités scientifiques, 1998-1999." *Bulletin de service. Statistique des sciences* **22**(2): 1-12.
- Statistiques Canada. 2000. "Dépenses totales au titre de la recherche et du développement au Canada, 1989-2000 et dans les provinces, 1989-1998." *Bulletin de service. Statistiques des sciences* **24**(6): 1-11.
- Tasseron, Jeff (Major). 2001. "Dotation en personnel militaire et révolution dans les affaires sociales." *Revue militaire canadienne* **2** (3): 53-62.
- Tasseron, Jeff (Major). 2003. "Faits et invariants: le contexte fluctuant de la politique de défense du Canada." *Revue militaire canadienne* **4** (2): 19-30.

- Taylor, R.K. (Capitaine de frégate). 2001. "Vision 2020: la doctrine opérationnelle des Forces canadiennes." *Revue militaire canadienne* 2 (3): 35-42.
- Thompson, John H. 2003. "Playing by the New Washington Rules: The US-Canada Relationship, 1994-2003." *The American Review of Canadian Studies* 33(1): [1-11].
- Todd, David. 1995. "Collenette Seeking Creative Ways to Buy New Military Hardware". *The Gazette*, Montréal, 11 mai, p.A12.
- Toronto Star. 2000. "Defence Department Creates Science Arm; Agency Will Help Canada Keep Up With U.S. Military". *Toronto Star*, Toronto, 15 septembre, p.E04.
- Toupin, Gilles. 1998. "Un "gaspillage" de 11 milliards". *La Presse*, Montréal, 17 avril, p.B1.
- Tropato, Jacques. 1993-1994. "L'industrie de défense du Canada." *L'armement* (40): 140-146.
- Viau, Hélène. 1999. *La théorie critique et le concept de sécurité en Relations internationales*. Centre d'études des politiques étrangères et de sécurité (CEPES), Notes de recherches, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Weber, Wendy. 1997. *The End of the Cold War and the Transformation of the US Defence Market and Industrial Base: Implications for Canada*. Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en Political Studies, Winnipeg, University of Manitoba.
- Young, Christopher. 1991. "Column: Mulroney and Masse Slash Military Spending". *CanWest News*, Don Mills (Ont.), 22 mai, p.1.