

Le complexe militaro-industriel russe

Entre survie, reconversion et mondialisation

Cyrille Gloaguen

DANS **LE COURRIER DES PAYS DE L'EST** 2003/2 n° 1032 , PAGES 4 À 17
ÉDITIONS **LA DOCUMENTATION FRANÇAISE**

ISSN 0590-0239

DOI 10.3917/cpe.032.0004

Date de mise en ligne : 01/02/2007

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-le-courrier-des-pays-de-l-est-2003-2-page-4?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour La Documentation française.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](https://shs.cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

Cyrille Gloaguen

Centre de recherches et d'analyses géopolitiques,
Université Paris-VIII. Manuscrit clos en octobre 2002.**n° 1032**

Février 2003

4

Si la production des entreprises du complexe militaro-industriel (CMI) représentait, à la fin des années 1980, 60 % du PIB de l'URSS, seules 6 % d'entre elles travaillaient à temps complet pour les armées. C'est donc, à partir de 1991, bel et bien 94 % des capacités du CMI qu'il devient nécessaire, en théorie du moins, de réorienter vers une production civile. Pourtant, à dix ans de distance, on conçoit aujourd'hui combien cette reconversion était utopique tant elle signifiait pour la plupart des directeurs de l'époque une révolution culturelle et l'acquisition d'un savoir-faire industriel totalement étranger à leur façon de penser l'économie. Les ratés étaient inévitables.

La gestion de l'héritage

Le 20 mars 1992, le complexe militaro-industriel de la Commission militaro-industrielle (VPK) est aboli en tant que tel. A cette date, les entreprises de défense employaient encore entre 12 et 16 millions de personnes - sur une population active estimée à 67,7 millions - mais aussi, et surtout, les deux tiers des scientifiques et des techniciens qualifiés (soit environ 2,7 millions de personnes). Elles étaient concentrées dans la Russie d'Europe, et principalement dans les régions de Saint-Pétersbourg, de Moscou, de l'Oural et de Novossibirsk. Avec l'éclatement de l'URSS, la Russie a hérité à la fin de 1991 d'environ 70 % des industries du CMI soviétique mais seules 25 % d'entre elles avaient encore l'année suivante une véritable activité économique, entraînant une immédiate raréfaction de nombreux objets de la vie quotidienne, la plupart étant produits par des usines du complexe (80 % de la technologie médicale, 70 % de l'équipement agricole, par

Le complexe militaro-industriel russe

Entre survie, reconversion et mondialisation

exemple). Cependant, et contrairement aux autres pays de la CEI, Ukraine exceptée, cet héritage permet à la Russie de contrôler la quasi-totalité des filières et des niches technologiques indispensables à la constitution d'un CMI autonome et équilibré. En revanche, l'héritage reçu par l'Ukraine dans les secteurs des constructions navales, de l'aérospatial et de l'électronique explique à la fois les difficultés rencontrées par la Russie, tout au long de la décennie 1990, pour maintenir en état opérationnel certains de ses équipements, comme ses missiles stratégiques (ICBM) SS-18 par exemple, et la réactivation de coopérations entre les industries des deux pays.

● Un casse-tête économique

Le schéma ci-dessous fait bien apparaître la complexité de la réorganisation des structures de tutelle du CMI, très marquées par l'ère communiste. La multiplicité de ces structures répond à la recherche d'une plus grande efficacité mais aussi, et peut-être surtout, illustre les luttes des différents clans politiques pour s'emparer du contrôle de ce secteur. En dix ans à peine, le CMI a changé six fois de tutelle avant d'atteindre l'équilibre précaire que l'on connaît aujourd'hui.

Evolution de la tutelle du complexe militaro-industriel

URSS	VPK ou Commission militaro-industrielle (divisée en 8 ministères sectoriels et 1 comité d'Etat)
Automne 1991	Ministère de l'Industrie (MinProm)
Octobre 1992	Comité russe pour les industries de défense (RosKomOboronProm) (regroupe les 8 ministères sectoriels du VPK)
Septembre 1993	Comité d'Etat pour les industries de défense (GosKomOboronProm)
Mai 1996	Ministère de l'Industrie de défense (MinOboronProm) (dissolution et fonctions transférées à...)
17 mars 1997	Ministère de l'Economie, <i>via</i> 2 vice-ministres
17 mai 2001	Ministère de l'Industrie, des Sciences et Technologies ⁽¹⁾ (<i>via</i> 2 départements : • Département de l'économie de l'industrie de défense ; • Département de la coordination du développement et de la réforme du CMI)



1. Selon le décret gouvernemental du 2 novembre 2000, le ministère de l'Industrie, des Sciences et Technologies est «l'organe exécutif fédéral qui assure le développement et le suivi de la politique de R&D et d'innovation de l'Etat (...), coordonne avec les autres agences d'Etat, les activités des instances exécutives fédérales et la politique publique de R&D dans le domaine du développement et de la réforme du CMI».

2. Munitions et produits chimiques spéciaux. L'agence est également chargée du désarmement chimique (convention d'octobre 1997).

3. Radars, électronique de défense, informatique... Contrôle 256 sociétés publiques et 506 sociétés par actions (dont 10 grands consortiums du CMI regroupant quelque 170 entreprises (février 2001) et 450 000 employés, dont 110 000 chercheurs.

4. 106 bureaux d'études (KB) et instituts de recherche (NII) et 324 usines de construction aérospatiale.

5. Environ 1 500 entreprises.

Source : C. Gloaguen.

La première loi sur la conversion, qui date du 21 avril 1992, va buter immédiatement contre l'endettement interne des entreprises évalué à quelque 5 000 milliards de roubles, soit environ 3 milliards de dollars au taux de change de l'époque (mais probablement dix fois plus en parité de pouvoir d'achat)⁽¹⁾, aux impayés de l'Etat (au moins 3 000 milliards de roubles) et aux déclarations d'intention du gouvernement. Face à la nette diminution des commandes d'Etat (*goszakaz*), cinq politiques sont possibles. Les quatre premières (réduction et suppression des activités sans licencié ou toucher à l'infrastructure sociale ; privatisation ; accroissement de la production civile ; mise en place de *joint-ventures* et appel aux investisseurs étrangers) ont été un échec et seule la cinquième a donné rapidement des résultats.

En décembre 1993, un décret prévoyant la privatisation de «1 167 des 1 968 entreprises du CMI» est publié. Il précise également que 70 sites environ (arsenaux, bases militaires, centres d'essais) et quelques dizaines de villes fermées (*Zato*) demeureront dans le giron de l'Etat. Ce texte va pratiquement rester lettre morte. En 1995, deux ans plus tard, la part publique du CMI représente encore 60 % de la capacité scientifique et technique du pays, 85 % de ses bureaux d'études et 90 % de ses instituts de recherche, mais son volume de production ne représente plus que 8,7 % du niveau de 1991⁽²⁾. Au même moment, la presse commence à évoquer la création, sous l'impulsion d'entrepreneurs dynamiques et souvent liés aux clans politico-économiques, de «groupes financiers et industriels» (*FPG, Finansovo-promychlennye grouppy*, FPG)

qui s'organisent, comme le préconise une loi du 30 novembre 1995, en corporations verticales fondées, ce qui est nouveau, sur une union entre des concepteurs (bureau d'études), des usines de production en série, des banques ou des compagnies d'assurance. L'apparition de ces FPG a presque toujours pour toile de fond une lutte entre groupes politiques ou entre grands monopoles d'Etat (Gazprom en tête). Si en rédigeant la loi de novembre 1995, le gouvernement avait manifestement en tête le modèle occidental ou japonais, force est cependant de reconnaître que ces FPG ne forment pas, pour la plupart, de véritables groupes, mais apparaissent plutôt comme des alliances de circonstance constituées par grand domaine d'activité afin de pallier les problèmes relatifs à la fourniture de pièces détachées et aux relations entre sous-traitants.

● Un CMI à deux vitesses

Dès cette époque, il devient évident que le CMI est en train de se scinder en deux parties : celle des «groupes pour la survie», dont l'existence ne se justifie plus autrement que par la volonté politique de préserver l'ordre social en évitant les

licenciements, et celle des «groupes pour le développement» qui mettent en place une véritable politique de développement à long terme afin de s'insérer dans le marché mondial⁽³⁾, comme Sukhoï, le plus grand exportateur russe de produits manufacturés⁽⁴⁾.

Fin 1997, l'Etat contrôle encore totalement 42 % des entreprises du CMI, partiellement 29 %, les 29 % restantes étant entièrement privatisées. A cette date, selon des chiffres donnés par Iouri Ourinson, alors vice-Premier ministre chargé de l'Economie et de l'Industrie, le CMI employait toujours de 4 à 6 millions de personnes, «dont 2 millions directement impliquées dans la fabrication d'armes et 800 000 à 1,2 million de chercheurs et de techniciens»⁽⁵⁾. Ce CMI compte, selon le ministre, quelque 1 700 entreprises de production, 660 établissements de recherche-développement (R&D) militaire auxquels il convient d'ajouter la multitude d'instituts et de départements de l'Académie des Sciences. En janvier 2000, 92 % des entreprises répertoriées comme appartenant au CMI participent encore plus ou moins à la fabrication d'armes ainsi que 80 % des instituts⁽⁶⁾.

Les agences industrielles

Créées fin mai 1999, ces cinq agences sont en théorie indépendantes. Elles contrôlent 35 000 entreprises, civiles et militaires, mais seulement «58 % des entreprises travaillant pour le CMI» (soit 1 470 sur 2 500 en juin 2000) et dirigent 451 entreprises sur les 2 300 possédant «une licence de développement et de production d'armement, soit 19,6 %». Leur président respectif peut renvoyer le directeur d'une usine ou d'une entreprise pour faute grave. Le président de RASU, Vladimir Simonov, est aussi président du directoire du groupe Antey (missiles anti-aériens) ! Les expressions de besoin du ministère de la Défense (cahiers des charges concernant la R&D) doivent être visés par l'agence du domaine concerné.

Les agences sont en partie financées par le budget de la Défense. Ainsi en 2000 :

- Armes conventionnelles : 14 411,5 millions de roubles
- Munitions : 16 398,2 millions de roubles
- Systèmes de commandement : 434 431,1 millions de roubles
- Constructions navales : 183 822 millions de roubles
- Aéronautique et spatial : 4 167 116 millions de roubles

La restructuration/conversion du CMI et, au-delà, de l'industrie russe dans sa totalité, a subi une très forte impulsion avec l'arrivée sur la scène politique de V. Poutine et la création des cinq agences industrielles spécialisées (voir schéma

et encadré). Pourtant dès leur apparition en 1999, ces agences font l'objet de nombreuses critiques. D'aucuns soulignent le manque de relais existant entre elles et les destinataires, leur incapacité à évaluer les problèmes des régions et à mettre en

place un dialogue avec les administrations locales au sujet des dettes des entreprises, du volume des commandes, etc. Mais, la critique principale porte sur le fait qu'elles ne contrôlent qu'une faible partie des industries du CMI (1 470 entreprises sur 2 500 entreprises en juin 2000). De plus, pour l'observateur extérieur, ces agences ont comme un arrière goût de ministère sectoriel soviétique !

Le 11 mai 2001, un plan très ambitieux de restructuration du secteur aéronautique est rendu public. Doté d'une enveloppe budgétaire de 7,7 milliards de dollars, il prévoit la création au cours des trois années suivantes de six grands groupes réunissant quelque 300 constructeurs et bureaux d'études. La logique de marché semble alors pour la première fois l'emporter. Les autorités russes n'hésitent plus à évoquer la disparition du groupe AVPK Mig ou, du moins, l'absorption de ses capacités de recherche par un consortium bâti autour de Sukhoï, son principal concurrent et objet de toutes les sollicitudes du gouvernement Kassiianov. Deux mois plus tard, fin juillet, un programme de réduction de moitié des «1 700 entreprises du CMI» d'ici à 2006 voit le jour (les centres de recherches ne semblent pas concernés). Ce programme, qui prend pour exemples les fusions entreprises par le groupe européen EADS et l'Américain Boeing, est complété par un deuxième plan en octobre 2001 qui vise à réduire encore un peu plus le nombre des survivantes, en les ramenant à une «cinquante d'entreprises publiques», destinataires en priorité des ordres de recherche et de production de l'Etat, lequel cesserait, en conséquence, de subventionner les autres entreprises. Fait nouveau, ce plan prend en compte les intérêts des régions auxquelles serait reversée une partie des taxes acquittées par les entreprises locales, contrairement aux pratiques précédentes.

Dans le cadre de cette politique, le président Poutine signe le 29 octobre 2001 un décret portant création de la holding d'Etat Joint-Stock Holding Co Sukhoï, qui comprendra, à l'horizon 2003, 51 % du bureau d'études Sukhoï, 74,5 % des deux usines de production d'avions Sukhoï KnAAPO (Khabarovsk) et NAPO (Novossibirsk), 14,7 % de l'usine d'Irkoutsk (IAPO) et 38 % du bureau d'études Beriev de Taganrog. Par la suite, en avril 2002, apparaît le groupe Almaz-Antey (missiles anti-aériens) déjà évoqué ci-dessus. D'ores et déjà, le paysage militaro-industriel russe se dessine nettement autour de quelques dizaines de grands noms. Combien survivront à la compétition mondiale ?

Etant donné les facteurs inhérents à sa taille (nombre d'emplois générés dans les régions, infrastructures sociales, etc.), la réforme du CMI ne peut guère être soumise sur la totalité du territoire aux règles du marché. Par obligation sociale donc, mais aussi politique (la loi sur la défense de 1996 rend les régions responsables du suivi des commandes d'Etat), les régions plus pauvres ont grandement contribué à favoriser l'apparition d'un CMI à deux vitesses. Il est vrai que la plupart n'ont d'autre solution que l'attentisme et ne peuvent que s'opposer à la politique du gouvernement central qui, lui, on l'a vu au travers des programmes adoptés, a clairement choisi de privilégier quelques grosses entreprises exportatrices. En moyenne, la part du CMI dans l'industrie des régions est de 35 %, avec quelques pics, comme en Oudmourtie, où elle atteint 80 % environ de la production industrielle brute, ou dans la région de Moscou qui abrite 37 % des usines et 80 % des centres de recherche russes⁽⁷⁾. Mais Moscou est une région riche où d'autres secteurs que celui de la défense sont créateurs d'emplois. Son budget est donc moins grevé par l'entretien du CMI que celui de l'Oudmourtie.

Cet entretien est un gouffre financier pour les régions : non seulement elles doivent prendre en charge les employés des entreprises de défense qui périclitent, ainsi que leurs familles, mais de plus elles ne perçoivent que très rarement les taxes foncières et professionnelles. A l'entretien du CMI vient également s'ajouter, selon la loi de 1996, celui des unités militaires implantées sur leur sol (nourriture, électricité, etc.).

Des menaces multiples et diffuses

La privatisation ne peut à elle seule régler le problème de la restructuration du CMI. En effet, elle ne fait que déplacer vers le privé les problèmes liés au manque de ressources financières et de culture économique. Les infrastructures productives du CMI, à l'exception notable des grandes sociétés exportatrices, n'ont d'ailleurs pas été modernisées depuis la fin des années 1980. Aujourd'hui la vétusté des machines-outils atteindrait en moyenne «le niveau catastrophique de 60 %»⁽⁸⁾ du parc. Dans les entreprises aéronautiques, 80 % des équipements seraient technologiquement dépassés et 60 % d'entre eux, construits il y a plus de vingt ans,

auraient besoin d'être remplacés⁽⁹⁾. En tout état de cause, quand elles trouvent des fonds pour se moderniser, les entreprises sont bien entendu obligées de répercuter l'amortissement des machines-outils et des équipements sur les prix de production qui s'approchent alors dangereusement de ceux de leurs concurrents occidentaux.

● **Financement et compétitivité**

L'emprunt en Russie demeure une pratique peu répandue. Les banques russes, pour des raisons diverses, ne financent aujourd'hui que 5 % de l'activité économique nationale. Ce taux est même proche de zéro en dehors du secteur énergétique. Certains grands groupes industriels ont donc dû très tôt créer leur propre banque afin de financer leurs activités. Par ailleurs, certaines sources estiment qu'entre 50 et 85 % des banques russes seraient aujourd'hui contrôlées par des groupes mafieux dont l'intérêt premier n'est pas de prêter aux entreprises, mais de réaliser un profit immédiat *via* la spéculation, voire le blanchiment d'argent. Les fonds de roulement des entreprises dépendent donc aujourd'hui entièrement de l'autofinancement. Rapportés à la totalité des entreprises, les bénéficiaires sont dérisoires : ainsi les cinq plus grandes sociétés aérospatiales russes ont ensemble un chiffre d'affaires inférieur à celui

de la seule chaîne Mac Donald⁽¹⁰⁾. Celui d'Antey, par exemple, le principal fabricant russe de missiles, était en 2001 de 350 millions de dollars seulement contre 3,6 milliards pour le numéro un mondial du secteur, l'Américain Raytheon, et 2,6 milliards pour MBDA, le numéro deux⁽¹¹⁾. Aujourd'hui, les entreprises russes ne disposent pas, dans leur immense majorité, de suffisamment de liquidités pour pouvoir en même temps verser les salaires de leurs employés et s'acquitter de leurs impôts et dettes et se sont donc durablement installées dans une véritable économie d'endettement.

L'examen de l'activité des quatre plus grands groupes russes d'armement est très révélateur d'un autre grave problème, celui du cantonnement de leur production à un seul créneau technologique militaire alors que leurs concurrents européens et américains réalisent la majeure partie de leur chiffre d'affaires dans le domaine civil, plus porteur, plus vaste et donc plus rentable. Ainsi, l'AVPK Sukhoï et RSK Mig ne fabriquent que des avions de combat, les Chantiers du Nord des navires de combat⁽¹²⁾, Antey et KBP Toula des missiles et de l'électronique de défense. On ne tiendra pas compte, dans le tableau ci-dessous, de l'agence d'Etat d'exportation d'armement Rosoboroneksport qui n'est pas une entreprise de production.

n° 1032

Février 2003

8

Comparaison des chiffres d'affaires des cinq plus grandes entreprises de défense russes et de sociétés européennes et américaines en 2000 (millions de dollars)

Etats-Unis	France	Grande-Bretagne	Russie
Boeing (51 321)	EADS (22 798)	BAE Systems (18 399)	Rosoboroneksport
Lockeed Martin (25 329)	Thales (7 410,5)	Rolls-Royce plc (9 108)	AVPK Soukhoï
Raytheon (16 895)	Sagem SA (4 181,6)	GKN Group (7 202,8)	Chantier du Nord
General Dynamics (10 356)	Dassault Aviation SA (3 414,5)	Smiths Industries plc (4 415,1)	Antey
Northrop Grumman (7 618)	DCN (1 727,6)	QinetiQ (1 132,1)	KBP Toula
111,519 milliards de dollars	39,532 milliards de dollars	40,257 milliards de dollars	5,062 milliards de dollars

Source : Informations compilées par l'auteur d'après *Defense News*, 30 juillet-5 août 2001

Faibles charges d'activité et concurrences fratricides sont deux autres problèmes bien connus du CMI russe. Ainsi en 2001, le coefficient d'activité des entreprises du CMI ne dépassait-il pas en moyenne 15 % de leurs capacités de production et même 7 % pour les six usines en charge de la production de munitions⁽¹³⁾, tandis que plus de 150 entreprises parmi celles qui dépendent de l'Agence pour les systèmes de contrôle (électronique, radars...) étaient engagées dans le déve-

loppement de produits similaires⁽¹⁴⁾. Ce phénomène de doublons conduit, bien évidemment, comme durant la période soviétique, à une spirale de concurrences stériles et à l'apparition de produits similaires. Contrairement aux attentes, la création en 2000 d'une agence d'exportation unique, Rosoboroneksport, n'a pas, faute d'une réorganisation suffisante, mis un frein à ces luttes fratricides. Aujourd'hui la Russie compte toujours beaucoup trop d'entreprises par

domaines d'activité et niches technologiques : plusieurs motoristes d'aéronautique, missiliers, constructeurs d'aéronefs, une quarantaine de chantiers navals militaires, plusieurs fabricants de blindés, etc.

● Une R&D en cause

En 1990 la R&D militaire russe représentait 75 % de la R&D totale du pays. Aujourd'hui, si cette même part est impossible à évaluer, sa faiblesse transparaît à travers les sommes qui lui sont officiellement consacrées : en 2001, elle comptait pour 42 % du chapitre «R&D-achats» du budget de la défense, soit à peine 24 milliards de roubles (798 millions de dollars), c'est-à-dire une somme inférieure à la R&D militaire française⁽¹⁵⁾. Toutefois, cette somme est sans doute très largement sous-estimée dans la mesure où plusieurs budgets civils abritent des allocations au secteur militaire. Pour autant, et quelles que soient ses ressources réelles, l'efficacité de la R&D nationale russe est largement remise en cause. En effet, la part des brevets industriels russes dans le total mondial ne représenterait plus aujourd'hui, selon l'Académie des sciences, que 0,3 %, tandis que la Russie ne serait plus présente que dans 1 % des transactions passées sur le marché mondial des hautes technologies, contre 39 % pour les Etats-Unis et 30 % pour le Japon, par exemple. Quoi d'étonnant alors à ce que dans les quinze domaines les plus importants de la recherche fondamentale⁽¹⁶⁾, la Russie avoue être à égalité avec les Etats-Unis et le Japon dans deux d'entre eux seulement : celui des lasers et des technologies nucléaires. De plus, le refus de Washington de livrer aux Russes les super-calculateurs indispensables aujourd'hui à tout centre de recherches de rang mondial, peut-être pour éviter qu'ils ne les utilisent pour modéliser des essais nucléaires, ne fait qu'handicaper encore leur R&D.

Le retard de la Russie dans le domaine de l'électronique est considéré par le gouvernement comme une vraie menace pour la sécurité nationale et l'indépendance de la recherche russe. Il est aussi ressenti comme une véritable humiliation. Aujourd'hui seuls 60 % des armements construits par la Russie seraient entièrement équipés d'électronique russe⁽¹⁷⁾ et, bien souvent, le client préfère faire remplacer celle-ci par une électronique d'origine occidentale, comme ce fut le cas pour les chasseurs Su-30MKI vendus à l'Inde. Seules les armes servant à la dissuasion

nucléaire ne comporteraient aucun composant électronique étranger. Le manque d'investissement dans ce secteur stratégique a entraîné la division par deux en dix ans du nombre de fabricants russes, qui est passé de 400 à 256 ; ceux-ci emploient néanmoins toujours 158 000 personnes dont 30 000 chercheurs. Le retard russe ne peut donc s'expliquer ici que par des financements insuffisants et des lacunes technologiques.

Les autorités russes sont bien conscientes que sans R&D efficace et bien financée, les armes produites par leur CMI seront bientôt à reléguer au magasin des antiquités. Un plan élaboré en novembre 2000 par le ministère de la Défense vise ainsi à augmenter les engagements destinés à la R&D et aux achats (ce qui équivaut à peu près au titre V «équipement» dans le budget français) en diminuant ceux alloués aux salaires et à l'entretien des troupes (notre titre III «moyens») : vers 2006, 60 % du budget serait consacré au titre III (contre plus de 70 % en 2000) et 40 % à la R&D et aux achats. Vers 2011, c'est la moitié des attributions totales qui seraient dédiées à ce dernier poste. Le plan pourrait se dérouler de la façon suivante : de 2001 à 2005, 40 % du budget «R&D-achats» serait affecté à sa partie «R&D-développement». A partir de 2006, une fois conçus les nouveaux armements, le financement de cette dernière tomberait à 15 %, tandis que 65 à 70 % des crédits seraient destinés à la partie «achats». Ce plan semble cependant avoir déjà pris du retard puisque seul 30 % du budget pour 2001 a été affecté au titre V, c'est-à-dire 65 milliards de roubles (2,16 milliards de dollars) sur les 218,9 milliards du budget de la défense, dont 24 milliards de roubles à la seule R&D comme nous venons de le voir. Qui plus est, les résultats des premières évaluations du coût de la professionnalisation ont montré qu'il sera très difficile de diminuer les sommes consacrées aux salaires et à l'entretien des troupes.

L'un des problèmes majeurs qui se posent aujourd'hui aux entreprises russes, et donc à celles du CMI, est celui de la propriété des droits intellectuels. L'Etat russe est en effet l'unique propriétaire des droits sur toute technologie qui a été développée grâce à des fonds gouvernementaux durant la période soviétique. Cette situation est bien entendu un frein au transfert des technologies vers le privé. Selon la presse, la valeur totale de la propriété intellectuelle sur les travaux effectués par le CMI soviétique serait d'environ 400 millions de dollars⁽¹⁸⁾, chiffre qui peut paraître

dérisoire étant donné le nombre élevé d'entreprises. En 1998, le gouvernement a créé le Faprid, agence publique dont le rôle est de collecter auprès des entreprises du CMI, privées et publiques, une taxe sur la valeur de cette propriété intellectuelle en échange de licences d'exportation. En refusant de céder gratuitement ses droits, l'Etat entrave également l'émergence d'un réseau de *start up* et de PME qui fait cruellement défaut à la Russie et qui, dans la mesure où ces dernières sont créatrices d'emplois qualifiés, permettrait de fermer les entreprises du CMI les moins rentables. Les laboratoires russes sont restés de véritables gisements de technologies inexploitées. Cependant, faute d'acquéreurs potentiels des droits de propriété intellectuelle détenus par l'Etat, ceux-ci ne cessent, jour après jour, de perdre de leur intérêt.

n° 1032

Février 2003

10

● L'exode des cerveaux

Effet direct du sous-développement de la recherche scientifique civile et militaire et du faible niveau des salaires, le départ des scientifiques russes pour l'étranger et pour le secteur privé, où bien souvent ils cessent de pratiquer leur spécialité, a atteint ces dernières années des proportions énormes. A la fin des années 1980, la politique de M. Gorbatchev avait déjà eu pour conséquence une émigration massive vers Israël de nombreux spécialistes de haut vol. Plus tard, au cours des trois années qui ont suivi la chute de l'URSS, ce serait plus de 50 % des meilleurs spécialistes du CMI qui auraient quitté le pays. On retrouve ces derniers un peu partout dans le monde : en Chine, en Corée du Sud, mais surtout aux Etats-Unis, en Israël et en Europe. Aujourd'hui selon certaines sources, les chercheurs russes à l'étranger seraient au nombre de 30 000 environ. Mais un rapport récent, préparé par le Conseil de sécurité de la Fédération de Russie, affirme qu'au cours de ces «dernières années» la Russie a perdu «environ 200 000 scientifiques» et continue à en perdre. Les chiffres donnés par le président de l'Académie des sciences sont encore plus alarmants : selon lui, ce sont «entre 500 000 et 800 000 scientifiques qui, au cours de ces dix dernières années, ont effectué à l'étranger des missions de longue durée (...). Presque aucun d'entre eux n'est rentré»⁽¹⁹⁾ et pour ceux qui restent, le pays dépense par scientifique «dix fois moins que les Etats-Unis et trois fois moins que le Mexique».

L'âge moyen du scientifique russe ne cesse de s'élever. Il serait aujourd'hui de 56 ans contre 45 ans pour ceux qui ont émigré⁽²⁰⁾ ; 85 % des employés dépendant de l'Agence pour les armements conventionnels ont ainsi plus de 50 ans. Il est vrai que les jeunes gens évitent, s'ils le peuvent, de travailler dans un secteur d'activité où les salaires ne représentent que 35 % de ceux versés ailleurs. Ce phénomène n'est cependant pas nouveau : le salaire moyen des industries d'armement était déjà, au tout début des années 1990, parmi les moins élevés, celui en vigueur dans le secteur des hydrocarbures arrivant sans surprise en tête.

L'âge élevé des chercheurs et le désintérêt des jeunes diplômés ont, bien évidemment, une forte incidence sur la créativité et la qualité de la production des industries du CMI. Les chantiers navals semblent à cet égard particulièrement concernés. Ainsi à Saint-Petersbourg, seuls 45 % des élèves diplômés en 2000 des écoles d'ingénieurs navals ont accepté un travail dans leur spécialité ; 15 % ont opté pour le petit commerce, 15 % pour des secteurs d'activité mieux rémunérés et 5 % ont trouvé un poste dans une société étrangère. Les autres (20 %) se sont résignés à devenir chômeurs⁽²¹⁾. Pour faire face à la pénurie d'ingénieurs et d'ouvriers qualifiés (les soudeurs de coque font cruellement défaut), certaines entreprises ont essayé de faire exempter de service militaire les plus jeunes d'entre eux. Ainsi l'OKB Novator, spécialisé dans la conception de missiles de croisière, a-t-il réussi, grâce à ce stratagème, à recruter en 1999 une trentaine de jeunes ingénieurs⁽²²⁾. Mais ce système original disparaîtra de lui-même avec la fin du service militaire qui devrait intervenir entre 2005 et 2010. Plus grave, dans la mesure où c'est la dissuasion nucléaire qui est concernée, l'infrastructure ABM, dont les radars ont tous été construits entre 1968 et 1978, souffre également d'un manque d'ingénieurs qualifiés.

D'autres problèmes plus marginaux viennent se greffer sur les précédents : tout d'abord, les restructurations sont effectuées sans que la mondialisation soit vraiment prise en compte. Ensuite, il convient de toujours garder à l'esprit l'impact très important des technologies particulières mises en place durant la période soviétique. Celles-ci rendent quasiment impossibles les tentatives de remplacement d'un fournisseur par un autre, à commencer par des fournisseurs occidentaux, à moins d'adapter les entreprises russes aux

normes occidentales. Il existe en effet des phénomènes d'interdépendances de nature technique (voltages, caractéristiques des alliages, cotes métriques, normes de bruit, de sécurité, de pollution, etc.) ou structurelle (systèmes de réseaux d'approvisionnement organisés autour d'infrastructures techniques particulières ou de liens administratifs, le mode des échanges étant généralement le troc). Enfin, il convient de ne pas oublier les effets induits par l'augmentation des coûts des matières premières et de l'énergie, l'ajustement du prix intérieur et extérieur de cette dernière étant l'une des conditions posées à l'entrée de la Russie dans l'Organisation mondiale du commerce.

● L'aéronautique et le spatial, deux secteurs phare mais menacés

Le secteur aéronautique et aérospatial, figure de proue du savoir-faire technologique russe et, plus que tout autre, grand pourvoyeur de devises fortes, est, lui, en péril. Tout d'abord, il est toujours éclaté entre constructeurs civils et militaires, ce qui le fragilise d'autant plus que sa survie dépend presque exclusivement des exportations. Ensuite, le choix opéré par le gouvernement de privilégier le rétrofitage des appareils en service sur l'achat d'appareils neufs n'est pas de nature à favoriser le développement de la R&D ni une bonne santé financière des entreprises. L'armée russe n'a ainsi pas passé commande du nouvel avion de transport An-70, la mise au standard MF du vieil IL-76 ne coûtant que 25 % du prix de l'appareil neuf⁽²³⁾. Au début de 2002, une série de décisions prises à l'étranger a également porté un coup très dur à ce secteur, comme l'interdiction par l'UE, à compter du 1^{er} avril 2002, de l'accès aux aéroports européens notifiée aux avions de fabrication russe jugés trop polluants et trop bruyants. Cette décision, couplée à celle d'Aeroflot de ne plus acheter que des avions occidentaux, est loin d'être mineure : elle condamne à mort la plupart des longs courriers de fabrication russe, comme le Tu-154. En mai 2002, le groupe américain Lockheed Martin annonçait également son intention de ne plus utiliser les fusées russes Proton pour la mise sur orbite de ses satellites : tous les constructeurs russes et ukrainiens (Khrounitchev, Energiya, Yuzhnoye/Yangel) du consortium International Launch Services⁽²⁴⁾ (ILS) vont en pâtir.

Récemment, le président de la Douma, G. Seleznev, reconnaissait que le secteur aérospatial russe était plongé dans une crise grave, la Russie ne «produisant que 0,3 % de la production mondiale à haute valeur scientifique et à peine 3 % des équipements du secteur»⁽²⁵⁾. Qui plus est, l'industrie aérospatiale russe a des effectifs pléthoriques et est sous-financée : quelque 800 000 personnes (contre 1,2 million pour l'ensemble des sociétés étrangères)⁽²⁶⁾ travaillent toujours dans ses entreprises, tandis que le budget de l'aviation civile en 2000 était seulement de 710 millions de roubles, soit 23 millions de dollars environ, à comparer avec le prix d'un Il-96-300, fixé cette même année à 800 millions de roubles. Le budget spatial est aujourd'hui si modeste (en 1999 il était vingt fois moins élevé que celui de 1989) que la Russie risque de devoir se retirer du programme de la station spatiale internationale (ISS). La vente aux compagnies russes d'avions civils de conception nationale est également défavorisée par les taux de leasing pratiqués par les sociétés russes spécialisées très élevés par rapport à ceux proposés par leurs homologues étrangères : 15 % sur cinq ans seulement et sans que ne soit prévue la moindre aide de l'Etat, contre 6,5 % sur quinze ans.

A la lumière de ces multiples exemples, il apparaît clairement que la constitution de grands groupes mixtes, fabriquant à la fois, comme en Europe et aux Etats-Unis, des avions de combat et des avions civils et jouant sur l'interaction entre les deux marchés pour équilibrer leurs comptes et développer leur R&D (tel est le cas de Dassault en France, par exemple) n'est pas à l'ordre du jour en Russie : les fabricants russes d'avions de combat dépendent totalement des exportations, tandis que les constructeurs d'avions civils en sont réduits à chercher des capitaux pour adapter leurs appareils aux marchés européens et américains ou à accepter de faire de la sous-traitance pour des sociétés occidentales.

Le sauveur de l'industrie aéronautique russe sera-t-il le F-35/JSF ? Le nouvel appareil de combat américain, à la conception duquel participent de nombreux pays européens et dont la commercialisation devrait, selon les autorités américaines, entraîner la disparition de l'industrie européenne des avions de combat, pourrait faire des constructeurs russes à l'horizon 2012, si le pronostic des Américains devient réalité, les seuls au monde à proposer encore à l'exportation des avions un

tant soit peu compétitifs face à l'appareil d'outre-Atlantique. Les avionneurs américains au secours de leurs concurrents russes ?

Faire face aux problèmes

Comment transformer en centres de haute technologie des entreprises que le Président russe lui-même qualifie «d'archaïques et ne satisfaisant pas aux besoins militaires et politiques modernes» ? La politique actuelle du gouvernement, on l'a vu, est de maintenir sous contrôle de l'Etat la partie du CMI indispensable à l'indépendance technologique du pays, quitte à procéder à des renationalisations qui viendraient alors trancher avec la politique de privatisation de l'industrie civile. C'est tout le sens des divers plans qui se sont succédé à partir de mai 2001. Le tout est de savoir si le gouvernement aura des moyens financiers suffisants pour réaliser ses projets. Dans le seul domaine aérospatial, par exemple, selon la Chambre d'audit de la Fédération, sur les 224 entreprises privatisées, l'Etat ne possède une majorité de contrôle que dans 7 d'entre elles et une action de blocage dans 87 autres. Dans 16 entreprises, il détient une action préférentielle et dans 20 autres, moins de 25,5 % des parts et est complètement absent dans 94 cas⁽²⁷⁾. Quand on la compare avec les privatisations/fusions qui ont eu lieu en Europe et aux Etats-Unis pendant toute la décennie 1990, la politique russe ne laisse pas de surprendre. A l'examen cependant, le terme de privatisation étant souvent synonyme en Russie d'instrument d'appropriation des actifs *via* une procédure de faillite, le gouvernement n'a sans doute pas le choix s'il veut conserver une industrie de défense. Quoiqu'il adienne, le CMI russe ne peut que perdre encore, dans les années à venir, de nombreuses entreprises à cause de leur sous-financement et de leur incapacité à affronter la concurrence internationale. En 1998, déjà, avant même le krach financier, les commandes d'Etat ne procuraient en moyenne aux entreprises du CMI concernées que 10 millions de roubles (400 000 dollars environ) par an⁽²⁸⁾. Le principal inspirateur de la politique de renationalisation était Ilia Klebanov qui a perdu en février 2002 son poste de vice-Premier ministre en charge de l'Industrie, des Sciences et Technologies. Faut-il voir dans sa disgrâce, un signe avant-coureur d'un infléchissement de la politique du gouvernement ?

● Les palliatifs

En attendant une hypothétique reprise en main du CMI stratégique par l'Etat, les régions tentent de protéger les entreprises de défense par tous les moyens à leur disposition, même si, comme on l'a vu, leur souci de maintenir la paix sociale aboutit souvent à la constitution d'un CMI à deux vitesses. La riche région de Moscou occupe une place à part en raison de la politique menée par le maire de la capitale, Iouri Loujkov : exemption de taxes locales (impôts sur les bénéficiaires, fonciers, locaux), gel pour cinq ans des arriérés fiscaux et transformation en crédits d'impôts ou en avoirs auprès du fisc des fonds disponibles. Par ailleurs, 500 000 roubles ont été alloués aux crédits d'impôt tandis que plus de 30 % des infrastructures sociales des entreprises étaient transférées au parc immobilier de la ville. La région de Moscou, où des centaines de milliers d'emplois dépendent du secteur de la défense et qui est elle-même propriétaire de nombreuses entreprises, est ainsi devenue ces dernières années, pour le gouvernement russe, un «laboratoire de conversion du CMI». L'ampleur de l'action menée dans la capitale ne trouve cependant pas de réel écho ailleurs, hormis peut-être dans la région de Saint-Petersbourg qui a versé en 2000 au titre des aides directes 5 millions de roubles (175 400 dollars) aux entreprises les plus dynamiques à l'exportation⁽²⁹⁾. Les autres régions, plus pauvres, font toutefois de leur mieux. Ainsi celle de Perm, en Oural, accorde à ses 23 entreprises (14 % de la plus-value industrielle) une exemption de taxes foncières et une réduction de 50 % de l'impôt sur les bénéficiaires⁽³⁰⁾, mais ne va pas au-delà. Ailleurs, les directeurs d'entreprise s'organisent en *lobbies* ou mettent en place des «conseils de coordination» auprès de l'administration de leur région, comme en Extrême-Orient, ou dans les régions de la Volga où ils ont créé, en janvier 2000, l'association «Bolchaïa Volga» qui regroupe les entreprises de cinq républiques et de sept régions⁽³¹⁾.

L'Etat mène également une politique offensive. Une loi de mai 2000 prévoit ainsi des exonérations fiscales, des prix préférentiels sur l'énergie, des délais pour le remboursement des dettes aux budgets fédéral et régional, ainsi qu'aux sous-traitants. Certains textes juridiques demanderaient cependant à être révisés. Ainsi en est-il notamment de la nouvelle procédure de remboursement de la TVA pour les contrats à l'exportation. Celle-ci, introduite en avril 2000, met à mal

les finances des entreprises dans la mesure où celles-ci se trouvent contraintes de payer 20 % de TVA sur les sommes reçues à titre d'acompte, leur remboursement par l'Etat n'intervenant qu'après le règlement intégral de la somme mentionnée dans le contrat d'exportation. Par ailleurs, l'obligation faite aux entreprises de revendre «à la Banque centrale une partie importante des devises» obtenues à l'exportation peut jouer un rôle de frein. Toutefois, cette proportion a été abaissée de 75 % à 50 % à compter du 1^{er} janvier 2002. De même, le programme d'allègement des impôts des petites entreprises, adopté le 4 avril 2002 par le Conseil des ministres, qui devrait permettre de diviser par trois leurs charges fiscales et simplifier considérablement leur comptabilité, apparaît aussi comme un signe encourageant.

Selon le Comité économique et industriel de la ville de Saint-Pétersbourg, le nombre d'entreprises du CMI très endettées serait passé de 193 en 1999 à tout juste une centaine fin 2000 grâce «à l'accroissement du volume des commandes et à un meilleur financement». Le volume de la production du CMI régional connaissait même en 2000 une hausse de «45 à 50 %». Ce climat d'euphorie n'est pas réservé à la capitale du Nord. Le CMI de la région de Moscou avait, lui aussi, enregistré un accroissement de sa production de 8,5 % en 1999 et de 10 % en 2000⁽³²⁾.

Depuis 2001, la production connaît cependant un certain repli : les équipements achetés avant 2000 ont été livrés et l'appréciation du rouble, après la crise de 1998, les rend moins attractifs.

La coopération internationale : une solution à tous les problèmes ?

Parmi les diverses politiques engagées par les entreprises, la coopération avec des sociétés étrangères et la création de *joint-ventures* semblent être les voies les plus prometteuses pour réaliser le lien entre la conversion industrielle et l'intégration dans l'économie mondiale, mais à condition de ne pas se limiter à des partenariats avec la Chine et l'Inde qui n'ont aucune technologie évoluée à offrir. La coopération, loin de se résumer au développement conjoint de projets,

peut prendre des formes originales comme la sous-traitance de la recherche-développement pour un client étranger dans laquelle «les marchandises de base ne seront pas seulement le matériel lui-même mais les idées des scientifiques et des concepteurs»⁽³³⁾, ou encore la création de *joint-ventures* en remboursement de la dette russe⁽³⁴⁾. Pour l'instant, ces deux types de sous-traitance n'ont cours qu'avec la Chine et l'Inde.

La coopération avec les Européens et les Américains, à la fois variée et ancienne, concerne surtout le domaine aérospatial et aéronautique, dans lequel les Russes disposent d'une immense expérience, acquise après plus de quarante ans de vols habités, d'un savoir-faire indéniable et de technologies encore inexploitées (lancement de satellites, fournitures de composants pour satellites – caméras, bus de données, moteurs de fusées, pièces d'avions...). Cette coopération n'est donc pas à sens unique et la Russie n'est pas seule à en tirer profit. Pour l'Europe, la coopération avec Moscou signifie en effet économies dans la recherche et rattrapage dans certains domaines de son retard sur les Etats-Unis. Tel devrait être notamment le cas du système de GPS européen Galiléo qui pourrait directement bénéficier de la technologie des satellites Glonass exploités par la Russie depuis 1995, et également des avions hypersoniques ou des moteurs nucléaires.

● Des investissements étrangers trop faibles

La signature d'importants contrats avec l'Europe et les Etats-Unis ne doivent cependant pas faire illusion. La Russie n'en bénéficie pas plus que certains autres pays émergents, comme la Corée du Sud ou l'Inde. L'absence d'investissements étrangers dans l'ensemble de l'économie russe est là pour le rappeler. Le commissaire européen au Commerce, Pascal Lamy, notait d'ailleurs que les investissements en Russie étaient quasiment négatifs si l'on tenait compte de la fuite des capitaux⁽³⁵⁾, estimée à 15 milliards de dollars par an environ. Or, le problème des investissements étrangers est décisif car, seules, les industries russes ne pourront se développer faute d'accès au crédit bancaire. Les flux d'investissements directs étrangers ont encore reculé de 10 % en 2001, tandis que le stock total engrangé depuis le début de la transition économique n'atteignait à cette date que 34,4 milliards de dollars, soit dix fois moins qu'en Chine. Les investisseurs étran-

gers hésitent à s'engager dans un pays où sévit la corruption, où le dispositif juridique est mouvant et lacunaire et où leur participation dans le capital des entreprises dites stratégiques est limitée par un décret de 1993. Le cercle est vicieux : les groupes étrangers ne s'installant pas en Russie, leurs sous-traitants font de même. Par contrecoup, les entreprises russes ne peuvent accéder à leurs réseaux ni à leur technologie alors même que l'argent leur fait défaut pour développer des produits de substitution de qualité similaire. Toutefois une solution simple et immédiatement applicable pourrait résider dans un relèvement des droits de douane sur les importations, comme cela a été fait dans l'industrie automobile. Dans l'esprit du gouvernement, cette hausse doit inciter les constructeurs étrangers à assembler les véhicules en Russie dans un premier temps, et à les construire entièrement dans un deuxième temps en faisant si possible appel à des sous-traitants russes. Mais ce modèle est-il seulement transposable au secteur des armes ?

Le délabrement des infrastructures de transport (routes, rails, etc.) et de l'outil industriel est également un puissant repoussoir pour les investisseurs étrangers. En 2001, le gouvernement n'a investi que 16 % du PIB dans leur rénovation, alors que l'histoire de l'après-guerre en Allemagne, en France ou encore au Japon montre que ces investissements devraient plutôt être de l'ordre de 25 à 30 % pour avoir une quelconque utilité économique.

● **Le retour au pas de charge de la «division nationale du travail»**

Epiphénomène sans doute des divers problèmes évoqués ci-dessus (technologies particulières, manque d'investissements étrangers, éclatement des programmes entre des usines implantées à présent dans divers pays, etc.), la reconstitution des réseaux entre les entreprises de toute la CEI frappe par sa rapidité. Aujourd'hui, aucun programme d'armement russe n'est intégralement national. Les liens avec l'Ukraine et la Biélorussie sont dans ce domaine particulièrement forts. Le 25 décembre 2001, Rosoboroneksport a passé un accord de coopération avec son homologue ukrainien, Ukrspetseksport, pour l'exportation en commun des armements conçus

pendant la période soviétique, mais fabriqués depuis par chacun des deux pays⁽³⁶⁾. Cet accord fait suite à celui conclu entre Moscou et Kiev le 18 novembre 1999 sur la «coopération technique et industrielle et sur la recherche entre les entreprises de défense»⁽³⁷⁾. La coopération russo-ukrainienne est particulièrement développée dans le domaine aérospatial et des missiles : «développement des propulseurs spatiaux, conversion du ICBM SS-18 en lanceur de satellites, participation ukrainienne à la partie russe de la station orbitale internationale, au programme Sea Launch et construction de lanceurs spatiaux»⁽³⁸⁾. De leur côté, les entreprises du CMI biélorusse ont participé, en 2000, aux commandes d'Etat russes⁽³⁹⁾ à hauteur de 10 %.

En 2000, ce sont plus de 600 sociétés de toute la CEI qui ont fourni des pièces aux usines russes d'armement, tandis que parmi ces dernières 500 d'entre elles travaillent quotidiennement sur des projets communs avec «1 326 entreprises de la CEI». Quelque 700 entreprises de la CEI sont aussi impliquées dans la construction des chars T-72 et 568 dans celle des chasseurs Mig-29. Les sous-marins lance-engins (SNLE) sont construits en Russie (1 300), en Ukraine (550), en Biélorussie (83), au Kazakhstan (5), en Arménie (4), en Moldavie (3) et au Kirghizstan(2)⁽⁴⁰⁾.

Le CMI soviétique est donc toujours bien présent dix ans après la disparition de l'URSS ! Cette cohabitation, forcée en quelque sorte, n'est cependant pas toujours amicale. Ainsi la Russie menaçait-elle récemment de rapatrier la totalité de la production des avions de transport militaires IL-76 fabriqués par l'usine de Tachkent en Ouzbékistan (90 % des pièces sont livrées par la Russie) à cause de divergences entre les deux pays à propos de la vente de vingt appareils à la Chine⁽⁴¹⁾.

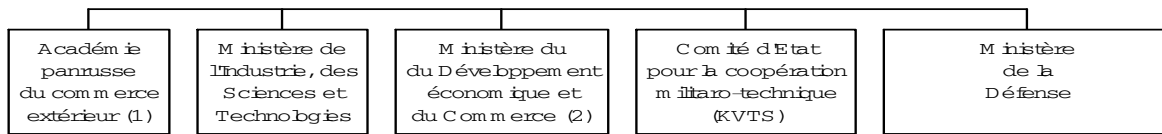
Enfin, touche de modernité dans un monde encore largement marqué par les comportements soviétiques, il convient de noter l'émission d'obligations par l'usine de construction d'avions Sukhoï d'Irkoutsk (IAPO) en avril 2002, pour un montant de 600 millions de roubles (environ 19 millions de dollars). Cette émission, la toute première en Russie émanant d'une entreprise du CMI, constitue pour IAPO, le maillon le plus solide de l'industrie aéronautique, une étape capitale vers une entrée sur les marchés internationaux.

Le contrôle du CMI : une nébuleuse politique et affairiste

Qui contrôle aujourd'hui le CMI russe ? Dans le principe, sa tutelle administrative est exercée par un vice-Premier ministre en charge de l'Industrie, des Sciences et Technologies auquel ont été subordonnées les cinq agences industrielles créées à partir de 1999 (voir schéma). Toutefois, celles-ci sont parfois dirigées par des hommes de la nomenklatura eltsinienne ou poutinienne aussi influents, voire plus, que le ministre lui-même : ainsi est-ce V. Simonov, le directeur du groupe missilier Antey qui est à la tête de l'agence pour les systèmes de contrôle (RASU). Dans la

pratique, le nombre important d'acteurs rend très opaque le processus de décision en matière de gestion, de restructuration, de commandes d'armes, etc. Les cinq agences industrielles, indépendantes les unes des autres, coexistent dans les faits avec deux départements du CMI au sein du ministère de l'Industrie, des Sciences et Technologies, et avec une sous-direction de l'administration présidentielle en charge du contrôle du CMI. Enfin, les militaires présents dans les entreprises, les nombreux instituts de recherche militaire et les commissions du Conseil de sécurité (Commission pour les questions scientifiques et techniques liées à l'industrie de défense et commission sur le secteur industriel militaire) sont autant d'acteurs dont les domaines d'activité se recoupent, brouillent l'analyse et ajoutent encore à la confusion ambiante.

Ensemble des structures impliquées dans le contrôle du CMI et des exportations d'armes



1. Assure la formation continue des fonctionnaires travaillant dans le domaine de la coopération militaire et technique avec l'étranger ;
2. Représente l'Etat russe en tant que partenaire actif de la coopération militaire et technique, fonction de promotion des productions militaires russes sur les marchés extérieurs, *via* l'agence Rosoboronexport. A partir de 2000, agit comme régulateur du volume des exportations en enregistrant les demandes, en contrôlant la bonne exécution des contrats. La nomination à la fonction de vice-ministre du développement économique et du commerce, en juillet 2002, du général Poutine, l'ancien commandant adjoint de l'état-major général (EMG), montre combien ce ministère prend de l'importance dans le domaine des exportations d'armes.

Source : C. Gloaguen.

Au sein même des holdings, la frontière est également très floue entre public et privé dans la mesure où de grands monopoles, comme Gazprom, sans doute le plus grand propriétaire russe d'entreprises de défense, présentent eux-mêmes une composition mixte de leur capital. De nombreuses régions sont également propriétaires. En définitive, l'étude de la tutelle réelle des entreprises de défense reste à faire.

● Un processus long et coûteux

Fin 1999, 2,5 millions de personnes travaillaient toujours dans les milliers d'entreprises du CMI russe⁽⁴²⁾. La conversion est, à l'évidence, un processus long, difficile, coûteux et qui, malgré tous les soins des gouvernements russes

successifs, ne pourra être menée à son terme sans passer sous le couperet de l'économie de marché. Les exportations d'armes si elles permettent aujourd'hui à de nombreuses entreprises de ne pas disparaître, ne sont qu'un pis-aller. Non seulement leur pérennité n'est pas assurée, mais, de plus, elles contribuent à maintenir la fabrication d'armes qui ne correspondent pas forcément aux besoins des militaires russes. Face à l'étroitesse d'un marché militaire intérieur qui, en Europe et aux Etats-Unis, représente le vrai «fond de garantie» de la santé économique des entreprises de défense, la mise en place d'un CMI russe viable et compétitif ne peut aller de pair qu'avec le développement économique du pays seul à même de donner à l'Etat un budget apte à relancer la production locale *via* le rééquipement des armées en matériel moderne.

Pour autant, parler de l'échec de la conversion du CMI est trop rapide et, sans doute, est-il préférable d'évoquer, comme on l'a vu, la coexistence du CMI des grands groupes exportateurs et de celui qui est demeuré figé dans les formes héritées de l'URSS. Ce dernier est toujours bien présent avec ses réseaux clientélistes traditionnels, mais sa survie n'a plus d'autre objectif que

le maintien de la paix sociale. Toute la question est de savoir si le premier continue à exister grâce à ses qualités ou s'il ne fait que profiter d'un appel d'air en provenance des marchés captifs hérités de l'Union soviétique, auquel cas, faute de pouvoir développer des produits nouveaux, il rejoindra bientôt le deuxième dans les limbes de l'histoire.

Notes :

- (1) J. Fontanel, *La conversion économique du secteur militaire*, Economie poche (Economica).
- (2) *Nezavisimoe Voennoe Obozrenie*, 31 juillet-6août 1998.
- (3) Irina Starodubovskaya, «Financial-Industrial Groups : illusions and reality», *Communist Economies and Economic Transformation*, volume 7, n° 1, 1995.
- (4) A lui seul Sukhoï exporte 45 % des armes russes.
- (5) A. Kennaway, *The Russian Military Industrial Complex*, Conflict Studies Research Centre, 1998. Ce chiffre de 2 millions est à nouveau donné par le Premier ministre, Mikhaïl Kassianov, en juillet 2002.
- (6) *Military News Agency (AVN)*, 28 janvier 2000.
- (7) Soit une population de 100 000 personnes directement employées à la production d'armes et de 160 000 indirectement (*Military News Agency (AVN)*, 2 mars 2001).
- (8) *Komsomolskaïa Pravda*, 16 mars 2000.
- (9) *Military News Agency (AVN)*, 12 février 2001.
- (10) J. Fontanel, *op. cit.*
- (11) *Air&Cosmos*, n° 1823, 21 décembre 2001.
- (12) Depuis peu, il est vrai, quelques navires civils.
- (13) *Interfax*, 14 novembre 2001.
- (14) *Military News Agency (AVN)*, 21 novembre 2000.
- (15) La R&D militaire française (DGA) était en 2001 de 1 229 millions d'euros, soit à peine 1 milliard de dollars.
- (16) Nikolaï Mikhaïlov, «Rossia mojet sokhranit status velikoï derjavy», *Nezavisimoe Voennoe Obozrenie*, n° 36, 25 septembre-1er octobre 1998, p. 1.
- (17) *Defense News*, 4 novembre 2000.
- (18) *Sevodnia*, 27 janvier 2000.
- (19) «Russia's Scientists Demand a Living», *BBC*, 27 juin 2002, cité par *CDI Russia weekly*, n° 212, 28 juin 2002.
- (20) *ITAR-TASS*, 20 mars 2002 ; *Military News Agency (AVN)*, 20 juin 2000.
- (21) *Military News Agency (AVN)*, 7 août 2000.
- (22) Michael Jasinski, «Russia and India Step Up Cruise Missile Co-operation», *Jane's Intelligence Review*, mars 2002.
- (23) *Air&Cosmos*, 14 septembre 2001.
- (24) Consortium initiateur du programme international Sea Launch - Boeing (Etats-Unis), Kvarner (Norvège), Khrounitchev (Russie), Egergiya RKK (Ukraine) et Youjnoye/Yangel (Ukraine) - de lanceurs spatiaux tirés à partir d'une plate-forme navale.
- (25) En 1992, la Russie contrôlait 35 % du marché mondial des communications spatiales, mais seulement 8 % fin 2000 (*Novye Izvestia*, 4 août 2000).
- (26) *Nezavisimaïa Gazeta*, 12 septembre 2000.
- (27) Interview du général d'armée A. Nikolaev, président du comité de la Défense de la Douma, *Military Parad*, janvier-février 2002.
- (28) Nikolaï Mikhaïlov, *op.cit.*
- (29) *Military News Agency (AVN)*, 14 mars 2000.
- (30) *Military News Agency (AVN)*, 2 octobre 2000.
- (31) *Interfax*, 10 août 1999.
- (32) *Military News Agency (AVN)*, 6 avril 2000.
- (33) *Jane's Defense Weekly*, 21 novembre 2001.
- (34) En juillet 1999, le premier vice-premier ministre, Viktor Khristenko, proposait à New Delhi de rembourser la dette russe en établissant des *joint-ventures* dans le domaine de la construction d'avions civils de conception russe, d'usines électriques et à charbon, d'une nouvelle centrale nucléaire ainsi que dans le domaine de la location d'avions, proposition reprise en décembre 2002 par Ilya Klevanov, mais qui n'a pas encore été mise en œuvre.
- (35) Selon www.gazeta.ru du 20 juin 2002 («Capital Coaxed Back to Russia»), les capitaux russes placés dans des banques étrangères seraient de l'ordre de 300 milliards de dollars.

- (36) *Jane's Defense Weekly*, 9 janvier 2002.
- (37) *Military News Agency (AVN)*, 15 mars 2001.
- (38) *Military News Agency (AVN)*, 12 février 2001. Selon le directeur de Rosaviakosmos, Iouri Koptev, les échanges entre l'Ukraine et la Russie atteindraient plus de 2 milliards de roubles par an.
- (39) *Military News Agency (AVN)*, 22 mars 2000.
- (40) Interview de Vitali Chlykov, ex-président adjoint du Comité national pour les questions de défense de la RSFSR, puis de la Russie entre 1990 et 1992 (*Itogi*, 9 mai 2000).
- (41) *Military News Agency (AVN)*, 2 novembre 2000.
- (42) Interview du général Sitnov, responsable de la division Armement du ministère russe de la Défense, *Krasnaïa Zvezda*, 26 novembre 1999.