



Les approches économiques de la guerre (n.2857)

Problèmes économiques
La Documentation française

4,5 €

Problèmes économiques

N° 2.857

1er septembre 2004

DOSSIER : Les approches économiques de la guerre

Le marché des entreprises du secteur de la défense

Kyklos

Keith Hartley et Todd Sandler

Le secteur de l'aérospatial et de l'électronique de part et d'autre de l'Atlantique a connu des mouvements de fusions-acquisitions sans pareil au cours de la décennie quatre-vingt-dix. Le mouvement de concentration s'est traduit par une forte augmentation de la taille des entreprises du secteur. La prédominance américaine en termes de taille et de productivité est manifeste. En revanche, les auteurs observent qu'en 2001, la part des dépenses en investissements et recherche et développement rapportées aux ventes des européens dépassait celle des américains. Quels seront les contours de ce secteur dans cinquante ans ? Assurément, les nouvelles technologies auront un impact non négligeable sur les industries du secteur de la défense. Les restructurations industrielles se poursuivront. Elles engendreront de nouvelles formes d'organisation industrielle. L'entreprise du futur pourrait ressembler à une société multinationale approvisionnant les marchés mondiaux et dont les fournisseurs seraient situés au quatre coins du monde. A l'heure actuelle, le marché européen de la défense reste inefficace. En effet, la préférence donnée à l'indépendance nationale plutôt qu'à l'action collective génère des coûts importants. Les auteurs estiment que la mise en place d'une zone de libre-échange entre des Etats-membres de l'OTAN, permettrait d'accroître la concurrence et la production à grande échelle. Des économies non négligeables pour les entreprises américaines et européennes les plus en pointe pourraient ainsi en découler.

L'industrie française de matériel militaire terrestre

Défense nationale

Christian Schmidt

Face à la puissance américaine, le secteur de l'armement terrestre européen et, plus précisément français, est en proie à de sérieuses difficultés. Ce secteur recouvre des filiales de grands groupes de l'industrie aéronautique et spatiale comme EADS, Eurocopter et MBDA, de l'informatique avec Thales et Sagem ; mais aussi des unités exclusivement consacrées à la fabrication de matériel terrestre comme Giat industries ou bien encore tout le réseau de PME sous-traitantes. Au total, le chiffre d'affaires du secteur a reculé de plus de 40% sur les dix dernières années. Pour pallier ce déclin, l'auteur suggère une spécialisation européenne par type de matériel avec une redistribution des spécialisations plus fines par fonction selon les compétences respectives de chaque Etat ou groupe industriel. Enfin, face à la percée américaine sur le Vieux Continent, la position européenne - affrontement ou coopération - devrait être clarifiée.

Causes et conséquences des guerres civiles

Ecodef

Vincent Médina

L'analyse des causes et des conséquences économiques des guerres civiles facilite la compréhension des mécanismes à l'origine des conflits et, partant, des politiques économiques, de prévention et de gestion des crises qui peuvent être mises en œuvre. L'auteur recense à travers la littérature économique l'ensemble des causes économiques pouvant favoriser les conflits. On apprend, notamment, que la pauvreté est un facteur qui accroît la probabilité de déclenchement d'un conflit. Aussi, toutes les politiques économiques visant à améliorer la croissance et donc la richesse d'un pays participent-elles à la prévention des crises. L'article livre des résultats démontrés et majoritairement admis par la communauté scientifique.

Le prix de la paix

The Economist

Dans leur dernière étude, Paul Collier et Anke Hoeffler, chercheurs au Centre for the Study of African Economies à l'université d'Oxford, listent quelques grandes mesures visant à réduire le coût exorbitant des guerres civiles. En effet, celles-ci ont des retombées économiques très importantes. Les auteurs se sont livrés à des évaluations qui montrent notamment que, passé la fin du conflit, un pays met en moyenne dix ans à redresser son économie. Par exemple, l'augmentation des aides à destination des pays pauvres contribuerait à contrer de façon non négligeable les risques de déclenchement d'une guerre civile, et ce en raison du surplus de croissance dégagée. Une fois commencée, il est possible de réduire la durée d'une guerre, en privant les belligérants de certaines ressources nécessaires à son financement, soit en recourant au boycott des richesses naturelles ou des matières

premières servant à financer le conflit, soit en favorisant la baisse des prix de ces ressources sur le marché mondial. Il reste que l'intervention militaire d'une puissance étrangère reste, en termes purement économiques, la plus rentable de toutes les mesures envisagées par les auteurs.

Vers une privatisation des interventions militaires : l'exemple des opérations de maintien de la paix

Politique internationale

Philippe Chapleau

Un demi-siècle après leurs premiers déploiements, les soldats de la paix ont-ils encore un avenir ? La légitimité des Casques bleus des Nations Unies est en effet de plus en plus discutée. Les critiques vont bon train. Certains dénoncent l'incompétence chronique des Casques bleus ; d'autres, leur inexpérience ou le cadre juridique trop étreint dans lequel ces soldats doivent effectuer leur mission. Face à cette situation, de nombreuses entreprises militaires privées proposent leurs services. L'humanitaire et le maintien de la paix constituent des marchés fructueux. Certaines sociétés militaires sont d'ores et déjà passées à l'action pour le compte d'ONG, d'agences internationales ou de représentations diplomatiques. Leurs missions sont variables. Les prestations spécialisées vont de la fourniture d'ingénieurs ou de logisticiens, aux services de protection rapprochée, en passant par l'audit ou la formation... Les risques de dérapages d'une telle sous-traitance ne sont toutefois pas à négliger. L'auteur insiste sur les garde-fous nécessaires pour prévenir de tels débordements.

EGALEMENT DANS CE NUMERO :

ENTREPRISES ET MARCHES

La R&D publique dans les nanotechnologies

Réalités industrielles

Françoise Roure

Les nanosciences - qui renvoient à la fabrication à l'échelle moléculaire - et les nanotechnologies - qui proposent la fabrication à la nano-échelle de nouveaux dispositifs possédant des propriétés extraordinaires - sont en vogue. Elles offrent d'intéressantes perspectives que ce soit en termes de compétitivité ou d'utilité sociale. Les nanosciences, dont les applications font appel à une convergence pluridisciplinaire, offrent de multiples débouchés (sécurité alimentaire, produits issus de la chimie...). Le niveau des investissements dans ce secteur témoigne d'un pari élevé sur les effets de l'application des nanosciences dans les prochaines années. Si les investissements publics en représentent les trois quarts, de nombreux géants industriels estiment que la production à l'échelle nanométrique constitue la clé de leur survie. Ainsi, que ce soit aux Etats-Unis, en Europe ou au Japon, les dépôts de brevets affluent. Il reste que les initiatives publiques d'aujourd'hui sont cruciales pour les pays souhaitant acquérir une position compétitive demain. Des pays émergents comme l'Inde ou le Brésil l'ont bien compris et ont lancé des programmes de recherche et développement.

DEVELOPPEMENT

La volatilité tient-elle à la monnaie dans laquelle sont libellées les dettes ?

FMI Bulletin

Entretien avec Ricardo Hausmann

Les pays en développement sont particulièrement touchés par le phénomène de la volatilité. Liée à l'incertitude quant à l'évolution des variables économiques, cette instabilité a pour eux des conséquences néfastes. Contrairement aux pays industrialisés, les PED n'ont guère la possibilité de se doter de mécanismes adéquats pour y faire face. Les carences des marchés financiers et la faiblesse du cadre institutionnel et législatif de ces pays expliquent une bonne partie du problème. Mais celui-ci est également d'ordre financier : la plupart des PED ne peuvent pas emprunter sur les marchés internationaux dans leur propre monnaie. Une dépréciation du taux de change rend ainsi le service des prêts plus difficile. En prêtant en dollar et non en monnaie locale, les institutions financières internationales ne font qu'accroître le problème.

MARCHE DU TRAVAIL

Inégalités de salaires entre femmes et hommes : le poids de la discrimination

Revue de l'OFCE

Yves de Courraize et Réjane Hugouenq

Malgré le mouvement de féminisation à l'œuvre depuis plusieurs décennies en France, les inégalités de traitement entre les femmes et les hommes persistent. Les femmes perçoivent toujours, en moyenne, un salaire inférieur à celui des hommes. Les auteurs de l'article cherchent, à partir de la méthode Oaxaca-Blinder (1973) et ses développements, à mesurer la part imputable à des pratiques discriminatoires, pratiques qui consistent à employer à égalité un salaire inégal. Il ressort qu'une part du différentiel de salaire apparaît en effet étroitement liée à des pratiques discriminatoires. Les auteurs estiment qu'une plus grande part encore pourrait leur être attribuée si certaines pratiques comme la discrimination à l'école ou à l'embauche pouvaient être mesurées et intégrées dans l'évaluation. Par ailleurs, les auteurs se penchent sur la spécificité de la discrimination entre le sexes comparée à la discrimination raciale pour en montrer les effets sur le marché du travail.

Année d'édition : 2004 48 pages, 21x27 cm

Réf. : 3303332028573 ISSN : 0032-9304