À la croisée des chemins : La politique canadienne de défense et l'infrastructure industrielle de défense canadienne

L'industrie canadienne de la défense et le marché de la défense

L'industrie de la défense canadienne est un secteur de l'économie canadienne novateur et axé sur l'exportation. Elle regroupe plus de 600 petites, moyennes et grandes entreprises situées un peu partout au Canada, caractérisées par des pôles régionaux forts et des capacités spécialisées. Ces entreprises créent des emplois bien rémunérés et bon nombre d'entre elles visent surtout une présence sur le marché commercial.

Une récente étude menée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, en collaboration avec Statistique Canada, a révélé qu'en 2014, l'industrie de la défense canadienne représentait :

- 63 000 emplois;
- près de 10 milliards de dollars de ventes annuelles, dont 60 % provenaient de l'exportation, ce qui est 20 % plus élevé que moyenne canadienne pour les industries manufacturières;
- la rémunération des employés se situe à près de 60 % au-dessus de la moyenne canadienne pour les entreprises manufacturières;
- près du tiers des employés occupent les fonctions d'ingénieurs, de scientifiques, de chercheurs et de technicien et de technologues.

Ces constatations sont particulièrement importantes lorsqu'on tient compte du contexte commercial au sein duquel les entreprises de défense évoluent. Le marché mondial des biens et services de défense est géré et très réglementé — il ne ressemble d'aucune façon à un « marché libre ». Presque tous les gouvernements gèrent eux-mêmes leur secteur de défense pour des raisons de sécurité et d'économie nationales. C'est la raison principale pour laquelle le secteur de la défense n'est pas inclus dans les accords commerciaux internationaux.

En revanche, le Canada fait figure d'exception dans ce domaine — les gouvernements du pays sont loin d'avoir géré le marché canadien de la défense et collaboré avec l'industrie nationale avec la même discipline que nos alliés. Il s'agit d'une excellente occasion d'améliorer la politique de défense du Canada.

Politiques industrielles de défense : Trois études de cas

La politique industrielle de défense du Royaume-Uni, intitulée *Defence Growth Partnership*, a été dévoilée en 2012. Il s'agit d'un partenariat officiel entre l'industrie de la défense britannique et les gouvernements, conclu afin d'offrir « un secteur de défense vraiment concurrentiel, durable et prospère à l'échelle mondiale...qui assurera la prospérité du secteur de la défense du R.-U. et du même coup, la sécurité, la croissance et le succès de notre nation ».

Cette année, le département de la Défense de l'Australie a publié un document intitulé *Defence Industry Policy Statement, 2016*. Ce document s'appuie sur l'idée qu'une « collaboration étroite entre la Défense et l'industrie est essentielle afin de relever les défis de l'avenir et d'exécuter l'ambitieux programme du travail du gouvernement » et que le « partenariat d'avenir entre la Défense et l'industrie jouera un rôle décisif en ce qui a trait à l'administration et à l'appui des Forces de défense australiennes du futur. »

Les États-Unis n'ont pas élaboré de politique industrielle de défense. Les Américains ont plutôt adopté une politique de défense très élaborée, complexe et diversifiée qui s'applique à plusieurs domaines en lien avec le soutien important accordé à la R et D du secteur privé, la gestion de la structure et l'intensité concurrentielle qui caractérise l'industrie des États-Unis. Un pourcentage élevé de leurs acquisitions est classifié « accès restreint aux citoyens des États-Unis seulement ». Les Américains invoquent également les règlements et les dispositions de la loi *Achetez américain*. Par conséquent, la plupart des grandes plateformes appartiennent à des fournisseurs nationaux.

RECOMMANDATIONS DES INDUSTRIES DE LA DÉFENSE DU CANADA : ***L'industrie canadienne de la défense presse les membres du Groupe consultatif ministériel sur l'Examen de la politique de défense du Canada de recommander que le Livre blanc sur la défense engage le gouvernement à établir, en collaboration avec l'industrie, une politique industrielle de défense qui stimulera l'achat de produits fabriqués au Canada, conçue dans le but de relever les défis uniques du Canada en matière de sécurité et d'examiner les possibilités sur le plan économique. Cela permettrait de renforcer la politique de défense du Canada et d'établir des liens entre les deux principales priorités du gouvernement, soit l'Examen de la politique de défense et le Programme d'innovation, assurant ainsi la prospérité des entreprises canadiennes.***

Le lien entre la politique de défense et l'infrastructure industrielle de défense

La défense du Canada, la politique de défense du Canada à l'échelle internationale et l'infrastructure industrielle de défense canadienne sont fondamentalement liées. Ces liens doivent être compris et pris en compte dans l'Examen de la politique de défense. L'efficacité d'une politique de défense dépend fortement de la capacité d'obtenir de l'équipement et des services de défense.

Nos alliés comprennent qu'en garantissant l'approvisionnement national des technologies et services clés en matière de défense, ils assurent l'indépendance de leurs actions ainsi que leur sécurité à l'échelle nationale. Cet aspect devrait faire l'objet d'un examen approfondi dans le cadre du processus de réflexion sur la politique de défense amorcé dans notre pays. Les Canadiens partent souvent du principe que si nous achetons de l'équipement auprès de nos alliés, nous pouvons toujours compter sur eux pour nous procurer ce dont nous avons besoin, au moment où nous en avons besoin et aux prix que nous avons prévu. Cette présomption pourrait s'avérer coûteuse si elle est mise à l'épreuve lors d'une crise pendant laquelle nous avons les mêmes besoins que nos alliés et au même moment.

Cette notion d'indépendance d'action s'applique également à la façon dont le ministère de la Défense nationale (MDN) entretient son équipement militaire. Au cours de la dernière décennie, divers marchés ont été conclus avec des fabricants d'équipement d'origine étrangers afin qu'ils fournissent l'équipement et l'entretien des flottes pendant toute la durée de leur cycle de vie, surtout à l'extérieur du Canada. Cette entente affaiblit l'importance du gouvernement s'il faut faire passer l'équipement des Forces armées canadiennes (FAC) en tête de file lorsqu'il s'agit d'effectuer des réparations, de prolonger leur durée de vie ou d'améliorer les capacités. En revanche, lorsqu'on a acheté les chasseurs CF-18 il y a 35 ans, le gouvernement de l'époque avait exigé que la propriété intellectuelle particulière à cet appareil, de même que les ensembles de données techniques soient transférés au Canada. Cette décision a contribué à mettre en place une solide capacité de soutien en service des aéronefs militaires et de maintenance, de réparation et de révision qui représente aujourd'hui 20 p. 100 de tout le secteur de la défense en termes de pourcentage de ventes. Cette sage décision, prise par le gouvernement il y a trente ans, a permis d'établir des synergies avec les marchés commerciaux du Canada dans ces deux domaines et a rendu les marchés d'exportation accessibles aux entreprises canadiennes.

Le développement des capacités est crucial, non seulement pour les FAC mais aussi pour l'industrie qui aide les Forces à mettre en avant cette capacité. Ce concept est le fondement de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale. Le Canada doit entretenir son infrastructure industrielle de défense, comme nos alliés le font, sans quoi, cette dernière périclitera, ce qui aura des conséquences néfastes sur l'indépendance d'action du Canada et l'efficacité opérationnelle des FAC.

Possibilité de recapitalisation

Les FAC sont en train de gérer le premier grand projet de recapitalisation mis en œuvre depuis plus de vingt ans. Cela a commencé il y a dix ans, lorsque le MDN a reçu la plus importante augmentation en financement accordé en trente ans.

Cependant, ce n'est qu'au cours des dernières années que l'apport de fonds a une incidence sur la recapitalisation de l'équipement du MDN. De nombreux autres projets sont à prévoir. À eux seuls, les projets Navire de combat canadien et Capacité de la prochaine génération de chasseurs – dans le cadre desquels l'achat d'équipement est évalué à plus de 35 milliards de dollars – façonneront essentiellement l'infrastructure industrielle de défense du pays pour les trente prochaines années. Le gouvernement doit en être bien conscient. La façon dont le gouvernement gère ces marchés remodèlera l'infrastructure industrielle de défense du Canada dans un avenir immédiat. Cette réorganisation ne doit pas être causée par des conséquences imprévues. Le projet de recapitalisation des FAC est un projet qui ne se présente qu'une fois par génération si le Canada modifie sa réflexion au sujet du processus d'approvisionnement et de sa relation avec la souveraineté canadienne et les intérêts économiques.

RECOMMANDATIONS DES INDUSTRIES DE LA DÉFENSE DU CANADA : ***L'industrie canadienne de la défense encourage les membres du Groupe consultatif ministériel sur l'examen de la politique de défense à recommander que le Livre blanc sur la défense engage le gouvernement à établir, en collaboration avec l'industrie, une politique industrielle de défense qui stimulera l'achat de produits***

fabriqués au Canada, conçue dans le but de relever les défis uniques du Canada en matière de sécurité et d'examiner les possibilités sur le plan économique. Cela permettrait de renforcer la politique de défense du Canada et d'établir des liens entre les deux principales priorités du gouvernement, soit l'Examen de la politique de défense et le Programme d'innovation, assurant ainsi la prospérité des entreprises canadiennes.

Principaux documents :

1. Rapport du conseiller spécial à la ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux *Le Canada d'abord – Exploiter l'approvisionnement militaire en s'appuyant sur les capacités industrielles* Février 2013 (http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/documents/eam-Imp-fra.pdf)
2. Gouvernement de l'Australie, Département de la Défense, *Defence Industrial Policy Statement 2016* (http://www.defence.gov.au/whitepaper/Docs/2016-Defence-Industry-Policy-Statement.pdf)
3. Gouvernement de Sa Majesté, Département des affaires, de l'innovation et des compétences et Département de la Défense, *Defence Growth Partnership, 2014* (http://www.defencegrowthpartnership.co.uk/)
4. Christyn Cianfarani, Globe and Mail Report on Business, *Military procurement can help break Canada's innovation logjam,* 21 avril 2016. Consulté à l'adresse : http://fw.to/MGen6uM