

## L'économie de défense du Québec entre l'arbre américain et l'écorce européenne

Au cours des années récentes, l'économie de défense est entrée dans un nouveau cycle sous l'impulsion de la croissance des dépenses militaires. Le phénomène est principalement alimenté par le budget américain mais il trouve également écho au Canada. Cette convergence entre les marchés canadiens et américains crée un environnement favorable aux entreprises de défense. Le présent article a pour objectif de situer le Québec dans ce processus.

### *Le marché de la défense en mutation*

Entre 1998 et 2002 les dépenses militaires mondiales étaient en hausse de 22% en dollars constants (en date de décembre 2002), selon le SIPRI, elles viennent de faire un bond supplémentaire de 11% en 2003 suite à une forte poussée du budget militaire américain<sup>1</sup>. Les « dividendes de la paix », jadis associés à la fin de la guerre froide, et qui se sont traduits par une baisse des dépenses militaires entre 1988 et 1997, sont maintenant chose du passé. Même si la hausse des budgets n'implique pas nécessairement une croissance quantitative des armements car ceux-ci coûtent de plus en plus cher, elle se traduit néanmoins par l'injection massive d'argent dans les programmes de R-D, d'intégration d'équipement et de fabrication de matériels qui alimentent la base industrielle de défense. Depuis 2000, les achats mondiaux en équipement militaire sont passés de 140 à 190 milliards de dollars US (+35%)<sup>2</sup>. En ajoutant les ressources affectées à l'entretien des armements existants, cette somme double.

Les enquêtes consacrées aux flux liés aux exportations ont toujours livré des portraits très variés (allant du simple au double). Il convient donc de les approcher avec discernement. Ces analyses convergent au moins sur deux points. Elles constatent de grandes fluctuations depuis 10 ans et indiquent, qu'après 2000, les ventes internationales ont diminué en regard de ce qu'elles étaient auparavant. On peut en conclure que la croissance est surtout une affaire de marché intérieur là où se produisent les injections budgétaires<sup>3</sup>. Mentionnons toutefois que le Canada semble ici cheminer en fonction d'une autre logique puisque son marché intérieur stagne pendant que s'améliore sa performance en matière d'exportation.

En effet, même si l'injection massive de ressources aux États-Unis (+45% entre 1997 et 2005) pousse le Canada à dépenser plus en défense (+41% entre 1998/99 et 2004/05), il semble que le gouvernement canadien n'endosse pas, pour l'instant du moins, la décision américaine de réinvestir dans les équipements. Au Canada, le budget affecté aux acquisitions ne s'est accru que de 7% entre 1998 et 2003 (les données de 2004 n'étaient pas encore disponibles) alors qu'il progressait de 58% aux États-Unis.

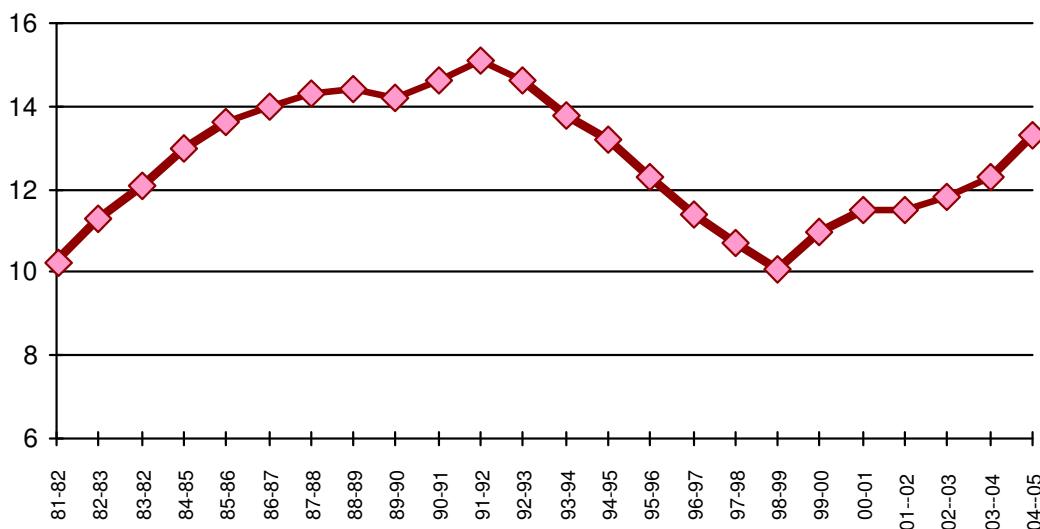
---

<sup>1</sup> SIPRI, *Yearbook 2004*, Oxford University Press, 2004.

<sup>2</sup> À partir du SIPRI, *Yearbook 2004*, Oxford University Press, 2004.

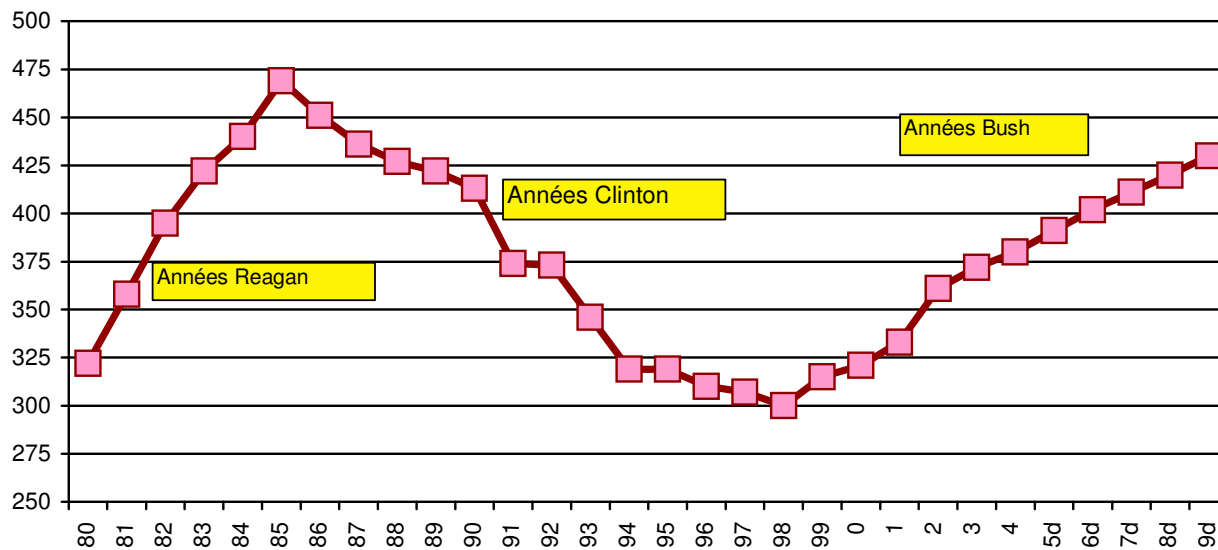
<sup>3</sup> Voir les données du US Department of State, *World Military Expenditures and Arms Transfers*, 2003.

**Tableau 1**  
**Le budget canadien de la défense,**  
**en milliards de dollars CA constants de 2003**



Source : Gouvernement du Canada, *Budgets*. (indexé selon l'indice implicite des prix)

**Tableau 2**  
**Le budget de défense des États-Unis,**  
**en milliards de dollars US constants de 2003**



Sources : U.S. Department of Defense, *Budget 2004*, et demandes présidentielles 2005.

En revanche il semble que les firmes canadiennes tirent leur épingle du jeu sur les marchés d'exportation. En 1993, le ministère des Affaires étrangères inscrivait des ventes de 335,9 millions de dollars au registre de l'ONU. Sa dernière déclaration disponible (2001) fait état d'exportations totalisant 592 millions de dollars (+76%). On notera que ces chiffres ne comptabilisent ni les ventes réalisées aux États-Unis ni les exportations de technologies ignorées par la liste des armes de l'ONU. Selon l'Association de l'industrie canadienne de défense, qui procède à un relevé plus exhaustif, les exportations se chiffraient à 2,7 milliards de dollars en 2000 soit une somme supérieure de 1 milliard de dollars aux données de 1996<sup>4</sup>.

Cette « performance » canadienne est essentiellement la conséquence d'un processus d'intégration des industries de défense à l'échelle du continent.

Pendant plusieurs décennies, l'industrie canadienne de défense a cherché à se construire une identité propre en appui sur une politique canadienne de défense affirmée. Ses déceptions ont été nombreuses, même au cours des périodes plus favorables où les opportunités de croître étaient manifestes (pendant la guerre de Corée et sous l'administration Mulroney notamment). Cette industrie est demeurée à l'image des forces militaires qu'elle a charge de desservir, c'est-à-dire qu'elle s'est développée dans un environnement limité par la nature même des technologies en usage au Canada.

Dans les domaines de collaboration avec les Américains (surtout dans la défense aérienne via NORAD) la trajectoire des firmes en opération sur le territoire canadien a évolué vers une structure qui les a amené dans des activités de support aux assembleurs et concepteurs de systèmes. Par exemple, l'économie aérospatiale de défense du Canada dépend essentiellement de fabricants de composants et de sous-traitants. L'effet combiné des logiques propres au marché national et à cette coopération transfrontalière a permis à un noyau de firmes de se maintenir pendant la guerre froide.

Depuis 15 ans, les choses changent. L'industrie canadienne est forcée de prendre acte de ses faiblesses structurelles, notamment au plan technologique, doit composer avec la recherche d'une interopérabilité plus poussée entre le Canada et les États-Unis et est supportée de façon moins volontaire par Ottawa qui préfère réaliser des économies en achetant à l'étranger au lieu de canadianiser les contenus de ses programmes. L'effet combiné de ces phénomènes favorise les fabricants américains et pousse l'industrie de défense canadienne à nicher dans la sous-traitance de façon plus systématique qu'autrefois.

---

<sup>4</sup> Association de l'industrie de défense canadienne, *Canadian Defence Almanac 2002*, AIDC, 2003.

## Les 25 piliers de l'économie de défense canadienne

Groupe	Nat	%milit. 2001	Filiales can.	Activités au Canada	Programmes majeurs	Ventes can 98-03, M\$CA**	au Q.
SNC Lavalin	C	9%	SNC tec, Expro Tec SNC-Lavalin/PAE	Munitions, syst de sécurité, navires de déf. côtière	Fournisseur privilégié	1 290	X
General Dynamics	A	62%	Computing Devices, GM Diesel	Iris, Aurora, LAV-25, Bowman, LAV III/Stryker, etc.	Syst. command. TTB, Veh. blindés, etc.	485	
IMP Group	C	20%*	IMP Aerospace, IMP Solutions, Innotech, etc.	Entretien aero.	Aurora, Seaking	409	
Bombardier	C	2-3%	Bombardier div. défense	Formation (reste div. Déf. vendu à L-3)	CF-18, A-310, Formation	335	X
DEW Engineering	C	80%*		Véh. blindés, etc.	TTB, Def. du Nord, Camions	303	
Peerless Garments	C	Import.		Habillez le soldat	Habillez le soldat	243	
Lockheed-Martin	A	70%	Lockheed-Martin Canada	Intégration, logiciels, etc.	Frégates, guerre électronique, déf. du Nord	231	X
Ultra Electronics	E	75%	Hermes Electronics CMC(ONEX)	Equip sous-marin Radios, antennes, GPS, etc.	Syst. command.	219	X
MacDonald Dettwiler	C	N.D.		Syst. informatique, Navires de déf. côtière	Circul. aérienne	193	
Raytheon	A	58%	Raytheon Canada	Logiciels, logistique	F-18, Sea Sparrow, circul. aérienne	184	
Thales	E	56%	Thales Canada	Électron. comm.	Syst. Eryx, Navires de déf. côtière	175	X
Textron	A	11%	Bell Helicopter	Hélicoptères	Hélicos transport	109	X
CAE	C	33%*		Simulateurs	G. électronique, formation, Hercules	102	X
Honeywell	A	6%	Honeywell Canada et ex Allied-Signal	Composants, senseurs	Missiles Sea Sparrow, Eryx	89	X
Rheinmetall	E	30%	Oerlikon	Electro-optique	Def. basse altitude	83	X
Northrop Grumman	A	79%	Litton	Syst. électron., CANTASS,	Def. basse altitude, TRUMP	75	
Magellan	C	30-35%*	Orenda et Bristol	Composants, entretien	Modern. CF-5	74	
Boeing	A	27%	Boeing Canada	Composants, services	F-18	57	
United Technologies	A	14%	Pratt & Whitney Canada	Moteurs, entretien	Hélicos transport, TRUMP,	56	X
Daimler-Chrysler	E	1%	Western Star Trucks et Detroit Diesel	Camions, entretien	Camions légers, véhicules légers	49	
Irving Group	C	Variable	Saint-John Ship. Halifax Shipyard, etc.	Constr. navale	Frégates, s-marins	30	
Héroux-Devtek	C	75%*	Héroux et Diemaco	Munitions, Pièces aéro	Armes portatives	20	X
EMS	A		Ex SPAR-Québec	Prog spatiaux	Radarsat	6***	X
L-3 Comm.	A	71%	Spar Aerospace Div.. def. Bombardier	Composants aéro, entretien.	Entretien F-18, simulateurs	N.D.	X
EADS	E	36%	Eurocopter Canada	Hélicoptères, missiles, avions, etc.	Syst. Eryx	N.D.	

\*\* Contrats de 100 000\$ et plus, \*\*\*2001-2003

Il en résulte un puissant mouvement d'intégration à l'industrie américaine<sup>5</sup>. Plusieurs composantes de l'assise nationale en défense ont été vendues à des sociétés américaines (chez Bombardier, SPAR et d'autres) et les filiales étrangères localisées au Canada ont suivi le tracé des fusions et acquisitions réalisées au niveau de leurs maisons mères, devenant des rouages souvent moins importants au sein de gigantesques empires industriels (intégration de Paramax à Lockheed-Martin, d'Allied Signal à Honeywell, de Litton à Northrop-Grumman, etc.). À la fin de la guerre froide, les entreprises sous propriétés canadiennes étaient majoritaires au sein du bloc formé des 25 principaux fournisseurs militaires en poste au Canada. Cela n'est plus le cas aujourd'hui. Au début des années 1990 plusieurs entreprises assemblaient encore leurs propres équipements. Très peu en font autant aujourd'hui.

Mais qu'en est-il du Québec? La province a-t-elle été touchée par l'ensemble de ces changements?

### *La place du Québec au sein de l'économie de défense canadienne*

Toutes activités confondues, le MDN dit avoir injecté 1,9 milliard de dollars dans l'économie du Québec en 2001-2002, ce qui représente 19,1% des dépenses effectuées à l'échelle du Canada<sup>6</sup>. La part des ressources associées à l'entretien et à l'achat d'équipements s'est révélée plus significative. Les firmes du Québec ont été le point de chute de contrats totalisant 28% selon les déclarations des entreprises compilées par l'Association des industries de défense du Canada (AIDC)<sup>7</sup>.

Les données émanant des enquêtes de l'AIDC indique toutefois que la part accaparée par le Québec dans le marché national s'effrite lentement. Elle était de 30,3% en 1996, de 28,2% en 1998 et de 28,0% en 2000. L'enquête liée à l'année 2002 n'est pas encore disponible mais si la tendance se maintient, le déclin va se poursuivre. La chose est d'autant plus probable que le cycle de renouvellement des matériels favorise actuellement les équipements terrestres, avantageant l'Ontario.

Les données disponibles indiquent que les firmes québécoises actives dans la défense ont, au cours de la dernière décennie, beaucoup misé sur les exportations pour regarnir leurs carnets de commandes (cf. tableau 1). En 2000, le Québec a exporté pour plus d'un milliard de dollars en équipement militaire, ce qui représente 41% des exportations effectuées au Canada. Les données diffusées par la Corporation commerciale canadienne (CCC) semblent indiquer que le volume des exportations a continué de s'accroître depuis 2000. Pour le Québec et ses principales entreprises de défense le marché international constitue d'ailleurs un enjeu crucial dans la mesure où celui-ci génère aujourd'hui des commandes presque aussi importantes que le marché national.

On pourrait en conclure que le Québec a mieux su, ou mieux pu, s'insérer dans le réseau continental qui est en train de présider à l'intégration des bases industrielles de défense du Canada et des États-Unis. Il faut se garder de conclure trop hâtivement. En fait, entre 1993 et 2000 la proportion des exportations québécoises

---

<sup>5</sup> Voir Yves Bélanger, *La sécurité et le Canada, un virage plus continentaliste*, Observatoire des Amériques, 2004

<sup>6</sup> Ministère de la Défense nationale, *Au-delà des dollars*, MDN, 2002.

<sup>7</sup> Association des industries de défense du Canada, *Canadian Defence Almanac 2002*, Ottawa, 2003.

acheminées sur le marché international est passée de 37% à 77% (cf. tableau 2). Après avoir apparemment atteint un sommet au milieu des années 1990, les ventes aux États-Unis n'ont cessé de chuter (-41% entre 1996 et 2000).

Le commerce extérieur du Québec est surtout dirigé vers l'Europe. C'est également au Québec qu'ont choisi de s'implanter la majorité des grandes firmes de défense européennes opérant en terre canadienne. Jusqu'à récemment la logique canadienne était conditionnée par la promotion de l'OTAN et du multilatéralisme, mais le changement de cap stratégique des États-Unis pris en 1997, les événements du 11 septembre 2001 suivis de la création du Northcom ont changé bien des choses. L'intéropérabilité est maintenant une notion qui prend son sens premier, non plus dans le partenariat avec l'Europe, mais dans l'optique de rechercher une plus grande intégration au niveau continental.

Ce positionnement questionne les perspectives d'avenir de cette fenêtre sur l'Europe qu'est le Québec. La stratégie peut se révéler intéressante dans la mesure où elle s'appuie sur l'ouverture des marchés et notamment sur un processus de déploiement des technologies européennes en direction des États-Unis. Or les choses se compliquent entre l'Europe et les États-Unis. Plusieurs pays européens voudraient bien profiter de la revitalisation du marché de défense américain, mais ils se heurtent à une machine bien huilée qui exploite les normes et des pratiques d'achat édictées par Washington précisément dans l'optique de freiner la progression des produits européens<sup>8</sup>. Par ailleurs, outre-Atlantique, certains résistent à la stratégie américaine visant à imposer ses technologies et à prendre le contrôle du marché de ses alliés de l'OTAN, faisant de ceux-ci des partenaires moins désirés par les Américains. Si le Canada achetait plus d'équipements européens l'impact de cette rivalité pourrait être moins inquiétant, mais tel n'est pas le cas comme le démontrent les décisions d'achat les plus récentes (notamment celui des canons mobiles Striker, etc.).

Dans cette conjoncture nous sommes en droit de nous interroger sur les perspectives qui s'offrent à l'industrie de défense du Québec. Si l'objectif est de créer des conditions favorables à l'obtention d'une part significative des retombées liées aux dépenses militaires, notamment celles du Canada, (ce que le Bloc québécois nomme la « juste part » due au Québec<sup>9</sup>) il apparaît manifeste que des efforts devront être faits en vue d'élargir l'accès aux programmes américains. Il conviendrait, dans un premier temps, de cibler les programmes où le gouvernement tente actuellement de prendre pied comme le chasseur F-35 ou la modernisation des équipements de communication. S'il faut créer des conditions pour que les entreprises en place au Québec puissent continuer d'exploiter avec succès les filières qui les alimentent actuellement, il deviendra alors impératif de faire pression sur le gouvernement canadien pour qu'il maintienne des liens étroits avec l'industrie de défense européenne. Cela implique l'achat de technologies européennes. En ce domaine le programme de renouvellement des hélicoptères embarqués est le premier rendez-vous à surveiller.

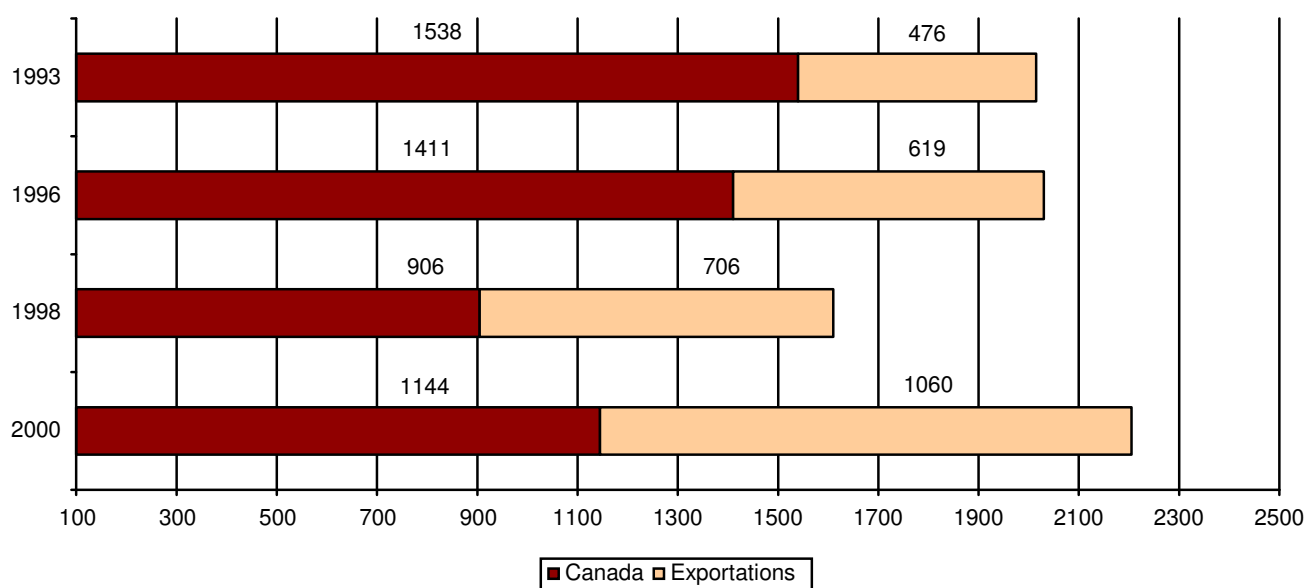
---

<sup>8</sup> voir Jean-Paul Hébert, *Défense : les piliers de la confrontation entre les États-Unis et l'Europe*, EHESS, avril 2004.

<sup>9</sup> Une notion qui a été énoncée à maintes reprises et dont l'origine remonte à la création de la formation politique.

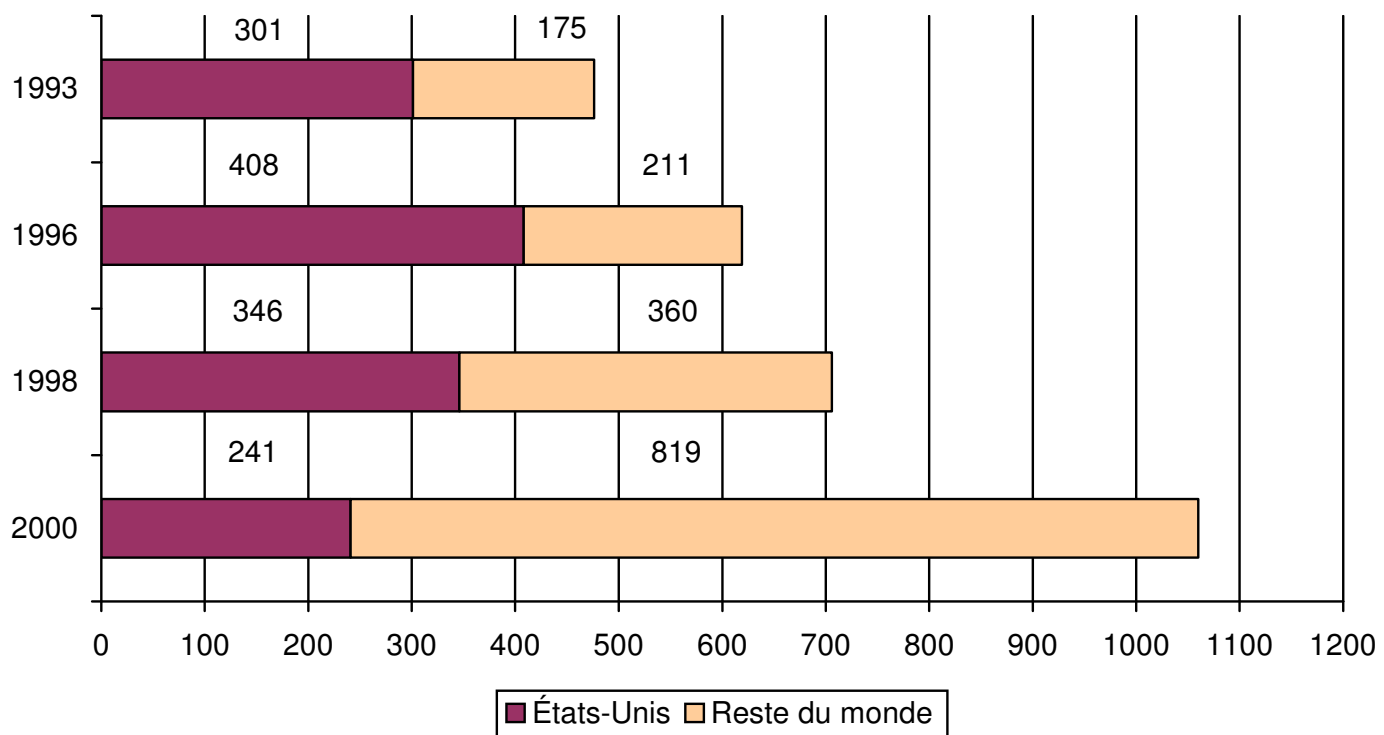
En l'absence d'une stratégie claire et cohérente visant la protection et la promotion de ses intérêts, le Québec sera irrémédiablement marginalisé dans l'environnement de défense qui prend actuellement forme et il ne pourra pas, comme cela été fait à la fin de la guerre froide, revendiquer avec autant de crédibilité des fonds pour la reconversion de son industrie. Le climat sécuritaire actuel ne favorise pas ce type d'approche et les résultats obtenus au cours des années 1990 n'ont pas suffisamment été mis en valeur pour que la formule puisse à nouveau être défendue avec crédibilité. Dans un Québec où les valeurs pacifistes ont toujours joui d'une grande popularité, voici un dossier délicat sur lequel il faut maintenant se pencher.

**Tableau 1**  
**L'origine des commandes militaires québécoises,**  
**1993-2000, en millions de dollars CA**



Sources : Yves Bélanger, *L'industrie de défense du Québec : dynamique et enjeux*, Montréal, Méridien, 1996 (pour 1993) et AIDC, *Canadian Defence Almanac 2002*, AIDC, 2003.

**Tableau 2**  
**Les exportations militaires du Québec, 1996-2000,**  
**en millions de dollars CA**



Sources : Yves Bélanger, *L'industrie de défense du Québec : dynamique et enjeux*, Montréal, Méridien, 1996 (pour 1993) et AIDC, *Canadian Defence Almanac 2002*, AIDC, 2003.