



Le secteur de la défense et la croissance fondée sur l'innovation

Présentation au Comité permanent des finances dans le cadre des consultations prébudgétaires

On s'attend généralement à ce que le budget de 2017 contienne de nombreux éléments du programme d'innovation national pour renforcer l'innovation et la croissance de la productivité du Canada. Le budget sera par conséquent un document déterminant du mandat du gouvernement.

Le Programme d'innovation, l'examen de la politique de défense et la recapitalisation continue des forces armées canadiennes (FAC) offrent au gouvernement une excellente occasion d'établir une ligne de conduite pour la croissance fondée sur l'innovation dans l'industrie de la défense du Canada. Cela suppose d'établir une politique industrielle canadienne de défense axée sur nos exigences particulières de sécurité et nos atouts industriels. Cette politique doit reposer sur la compréhension du potentiel considérable pour l'approvisionnement militaire de stimuler l'innovation dans l'économie canadienne. Elle doit être fondée sur des objectifs clairs afin de développer les fonctions précises qui sont jugées importantes pour le Canada et avoir des objectifs mesurables pour en suivre la progression.

Le ministre Bains a parlé en public de la façon de se servir du marché public pour stimuler l'innovation. Il s'agit là d'une nouvelle démarche en matière de politique de l'innovation pour le gouvernement fédéral. C'est une démarche à laquelle l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (AICDS) adhère. En raison de ses propres caractéristiques de marché et des différents instruments et programmes existants dont dispose le gouvernement pour soutenir la croissance des industries de défense, le secteur canadien de la défense représente le cas idéal pour mettre ce concept à l'essai.

L'industrie canadienne de la défense

L'industrie canadienne de la défense constitue un secteur vital et innovateur de l'économie du Canada. [L'état de l'industrie canadienne de la défense, 2014](#), une étude récente menée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) et Statistique Canada, en association avec l'AICDS, contient des données qui établissent l'importance de l'industrie. L'étude en question révèle que l'industrie canadienne de la défense :

- génère près de 63 000 emplois au Canada;
- contribue pour 6,7 milliards de dollars au PIB;
- génère des ventes annuelles de près de 10 milliards de dollars, dont 60 % sont destinées à l'exportation, soit 20 % de plus que la moyenne du secteur manufacturier;
- est une industrie nationale qui compte l'ensemble du Canada et se caractérise par de solides spécialisations régionales, avec 17 % du total des emplois situés dans le Canada atlantique; 24 % au Québec, 44 % en Ontario, et 15 % dans l'ouest et le nord du Canada;
- compte un nombre relativement élevé d'ingénieurs, de scientifiques, de chercheurs, de techniciens et de technologues;
- offre une rémunération qui est de 60 % supérieure à la moyenne du secteur manufacturier.

Plusieurs de ces constatations – notamment le niveau des exportations du secteur de la défense, la rémunération moyenne des employés et l’attrait qu’il représente pour les travailleurs hautement qualifiés – illustrent bien le caractère innovant de l’industrie.

Avant d’entamer toute discussion que ce soit sur l’industrie de la défense, il convient de comprendre le caractère unique du marché dans lequel elle évolue. Les entreprises du secteur de la défense se font concurrence dans un marché mondial fortement protégé, qui favorise les fournisseurs nationaux dans la plupart des pays, pour des raisons à la fois de sécurité nationale et économiques. En fait, la plupart de nos alliés de l’OTAN ont des politiques industrielles de défense formelles et informelles conçues pour renforcer leurs secteurs de défense à l’échelle nationale et faire la promotion de leurs produits et services auprès des acheteurs étrangers. C’est en partie pour cette raison que le secteur de la défense est exempt de la plupart des accords commerciaux internationaux, y compris l’ALENA et l’OMC.

Impact économique du secteur canadien de la défense en un clin d’œil



Voir le rapport complet à : www.faitespartoutauncanada.ca

La défense est également probablement le seul secteur de l’économie dans lequel les gouvernements sont les principaux acheteurs, si ce n’est les seuls. Dans ce contexte, il faut garder à l’esprit que le gouvernement du Canada a entrepris la plus importante recapitalisation des Forces armées canadiennes en une génération, avec certaines estimations de biens d’équipement et de dépenses connexes totalisant plus de 200 milliards de dollars au cours des 15 ou 20 prochaines années¹. En raison du fait que les gouvernements forment les principaux acheteurs et que les marchés de la défense sont souvent fortement protégés, la « diplomatie économique » et autres formes de promotion des exportations et de soutien sont essentielles au succès des exportations de l’industrie. Ces caractéristiques uniques au marché de la défense permettent aux gouvernements de mieux contrôler et influencer la croissance du secteur de la défense et ses répercussions sur l’innovation comme n’importe quelle autre industrie. C’est pourquoi l’industrie nationale de la défense est perçue dans la plupart des pays, et en a fait les preuves, comme une importante source d’innovation, avec des retombées commerciales importantes et des applications qui vont bien au-delà du domaine militaire.

Par conséquent, le Programme d’innovation et les mesures connexes du budget de 2017 devraient considérer l’industrie de la défense comme offrant d’excellentes occasions de stimuler la croissance canadienne en tirant parti de l’innovation.

¹ *Le Canada d’abord – Exploiter l’approvisionnement militaire pour Avantage Canada*, rapport du conseiller spécial du ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, février 2013, p. ix, figure 1.

Tirer parti des possibilités pour une génération

Une politique industrielle de défense canadienne doit établir des objectifs clairs en ce qui concerne la croissance de l'industrie de la défense, en se fondant sur les exigences opérationnelles des Forces armées canadiennes, les capacités existantes de l'industrie canadienne, et les capacités futures sur lesquelles le gouvernement désire exercer une certaine forme de contrôle souverain et garantir une certaine sécurité des approvisionnements. Il faudra pour cela un cadre de gouvernance ou un régime qui rassemble, dans le cadre d'une démarche cohérente et stratégique, les différents programmes et outils existants dispersés dans plusieurs ministères et organismes du gouvernement fédéral, comme Retombées industrielles et technologiques/Proposition de valeur; la Politique sur le contenu canadien; l'Exception relative à la sécurité nationale; les programmes de soutien en matière de R-D tels que l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, le programme de démonstration technologique, Recherche et développement pour la défense Canada; ainsi que différentes aides à l'exportation comme la Corporation commerciale canadienne, les délégués commerciaux et les attachés militaires.

Une politique industrielle de défense permettrait de mettre ces instruments à profit pour atteindre de façon stratégique et intentionnelle les résultats escomptés par le gouvernement en matière d'innovation et de développement technologique, de fabrication nationale, de croissance de la chaîne de production, et des exportations dans les domaines de ses principales capacités.

Les principaux entrepreneurs canadiens devront également être considérés d'une façon plus stratégique dans les stratégies d'approvisionnements liées aux grands projets d'immobilisation. Les entrepreneurs principaux ayant leur siège au Canada font le plus gros du travail de fabrication dans l'industrie de la défense. De plus, ils ont la propriété intellectuelle indispensable aux activités manufacturières innovatrices, durables et créatrices d'emplois bien rémunérés.

Une politique industrielle de défense canadienne doit inciter les principaux entrepreneurs étrangers à transférer leur propriété intellectuelle à des sociétés canadiennes, qui pourront ainsi à leur tour entreprendre les activités de fabrication novatrices découlant de l'exploitation de leur propre propriété intellectuelle. Les stratégies d'approvisionnement doivent faire plus qu'inciter les entreprises canadiennes à se joindre à des chaînes d'approvisionnement.

Les politiques industrielles de défense : Trois études de cas

Le Royaume-Uni a dévoilé sa politique industrielle de défense, la *Defence Growth Partnership*, en 2014. Il s'agit d'un partenariat officiel entre l'industrie de la défense britannique et le gouvernement pour « permettre au secteur de la défense britannique de se distinguer de ses concurrents de façon durable et à l'échelle mondiale... de façon à s'assurer que le secteur de la défense britannique contribue à la sécurité, la croissance et la prospérité de notre pays » [TRADUCTION].

En 2016, le ministère de la Défense australien a publié son *Defence Industry Policy Statement, 2016*. Ce document repose sur l'idée qu'« une étroite collaboration entre la Défense et l'industrie est essentielle pour relever les défis de demain et respecter le programme de travaux du gouvernement » [TRADUCTION] et que « le partenariat entre la Défense et l'industrie de demain jouera un rôle déterminant pour atteindre et soutenir la future Australian Defence Force » [TRADUCTION].

Les États-Unis n'ont pas de politique industrielle de défense officielle établie dans un seul document. Les Américains ont plutôt une politique industrielle de défense très élaborée, multidimensionnelle et sophistiquée qui englobe tout, du soutien massif en R-D du secteur privé à la gestion de la structure et au niveau de compétitivité de l'industrie américaine. Un nombre élevé de leurs acquisitions sont classifiées « Pour citoyens des États-Unis seulement ». Les Américains invoquent également la législation et les dispositions « Achetez américain ». C'est pourquoi la plupart des grandes plateformes sont achetées auprès de fournisseurs.

Lorsque la croissance de la chaîne d’approvisionnement constitue l’objectif principal, la valeur de ces chaînes doit être mieux définie d’avance. Dans ce contexte, le gouvernement doit reconnaître, compte tenu de la rareté et du volume réduit des achats d’équipement des Forces armées canadiennes, que les activités de chaînes d’approvisionnement qui seraient limitées au seul marché intérieur ne suffisent pas pour assurer la survie de l’industrie, sans parler de sa croissance. Lorsque des entrepreneurs principaux étrangers décrochent des contrats canadiens, il faut pour le moins que des sociétés canadiennes puissent accéder à la chaîne d’approvisionnement mondiale de ces entrepreneurs.

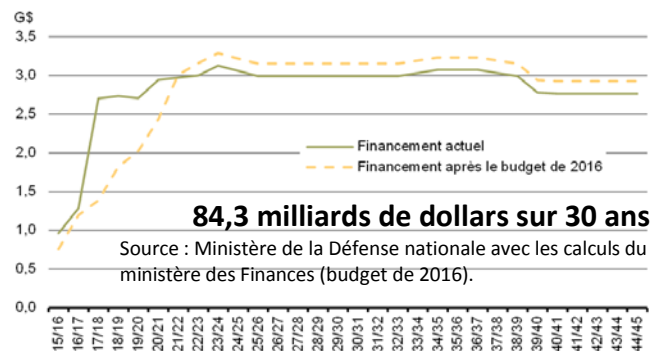
Une politique industrielle de défense canadienne doit par conséquent assurer le transfert de propriété intellectuelle et de données statistiques aux fournisseurs canadiens de soutien en service (SES). C’est ce qui a été fait il y a une génération de cela pour l’acquisition du CF-18, qui a permis de produire un solide aéronautique militaire de SES et une capacité d’entretien, réparation et révision (MRO) qui comptent aujourd’hui pour 20 % de l’ensemble du secteur de la défense en pourcentage des ventes. Cette judicieuse décision du gouvernement prise il y a trois décennies de cela a permis de créer des synergies avec le marché commercial de SES et du MRO et a ouvert le marché des exportations aux entreprises canadiennes.

Au cours de la dernière décennie, il y a eu plusieurs acquisitions pour lesquelles les fabricants d’équipement d’origine étrangers ont été engagés à la fois pour fournir l’équipement et faire l’entretien des flottes pendant leur cycle de vie, en grande partie à l’extérieur du Canada. Ce dispositif affaiblit l’influence du gouvernement si l’équipement des Forces armées canadiennes doit aller en tête de file pour réparation, prolongation de la durée de vie ou renforcement des capacités. Il nuit également à l’innovation canadienne.

La restructuration du capital

Le Canada se trouve devant une occasion unique, car les FAC entreprennent leur première restructuration de capital depuis plus d’une génération. Plus de 200 projets sont contenus dans le Guide d’acquisition de la Défense (GAD) du MDN – le document qui établit les projets prioritaires des FAC au cours des vingt prochaines années. Deux projets seulement, le navire de combat de surface canadien et le chasseur de la prochaine génération – qui comptent ensemble pour 35 milliards de dollars ou plus pour l’achat d’équipement et de milliards de plus pour les travaux d’entretien à long terme – se répercuteront sur la base de la défense industrielle pour les trente prochaines années. La façon dont le gouvernement structure ces acquisitions façonnera la portée technologique et la main-d’œuvre de l’industrie canadienne de la défense dans un avenir rapproché.

Financement pour les grands projets d’immobilisations de la défense nationale



Ces projets offrent au gouvernement une bonne occasion de façonner la base de la défense industrielle canadienne et de stimuler la croissance à l'aide de l'innovation. Par exemple, une infrastructure industrielle de défense pourrait exiger que les entreprises étrangères s'approvisionnent davantage auprès des fournisseurs canadiens; elle pourrait offrir un appui important aux innovations technologiques canadiennes et à l'échelle mondiale; et elle pourrait exiger que les flottes des FAC soient épaulées et réparées par des entreprises canadiennes.

RECOMMANDATION : *Dans le but de concrétiser le potentiel du secteur de la défense du Canada de devenir une véritable source de croissance fondée sur l'innovation, l'industrie canadienne de défense recommande que le gouvernement développe, en collaboration avec l'industrie, une politique industrielle de défense canadienne.*

L'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (AICDS) est la voix à l'échelle nationale de plus de 800 industries canadiennes de défense et de sécurité qui produisent des biens, des services et des technologies de classe mondiale, partout au Canada et recherchés dans le monde entier. Ces industries contribuent à l'emploi de plus de 63 000 Canadiens et génère des recettes annuelles de 10 milliards de dollars, dont environ 60 % proviennent des ventes à l'exportation. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site www.defenceandsecurity.ca.