

Partie III

L'industrie de la défense au Canada

La majeure partie du secteur industriel de la défense au Canada regroupe des entreprises qui fabriquent des produits civils et militaires, ce qui permet de tirer parti au maximum du transfert de la recherche-développement et d'exploiter les créneaux qu'offrent les marchés de la défense américain et européen. Ainsi, les entreprises sont moins vulnérables aux tendances protectionnistes des gouvernements étrangers en ce qui a trait à l'approvisionnement. A cause surtout de l'escalade des coûts, le Canada a suivi depuis 1960 environ une politique qui privilégie l'achat des grands systèmes de défense à l'étranger plutôt que sur le marché intérieur. Voilà pourquoi l'activité industrielle de la défense au Canada se résume pour l'essentiel à ceci:

- le montage et l'intégration de systèmes dans le cadre de certains projets canadiens comme ADATS (Oerlikon) et CPF (Paramax);
- la fourniture de sous-systèmes et de composantes et la fabrication de produits en sous-traitance pour les principaux producteurs américains (et dans une moins large mesure, pour le département américain de la Défense directement) grâce à l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense et à l'Accord sur le partage de la production de défense (DD/DPSA);
- la prestation de services de réparation et de révision du matériel des Forces canadiennes pour le compte du MDN;
- la création de créneaux technologiques là où les compétences de classe internationale sont reconnues (turbines à gaz, équipements avioniques, systèmes de manutention des hélicoptères navals, simulateurs de vol, véhicules militaires, par exemple). Cependant, certaines sociétés canadiennes ont vendu - en petit nombre peut-être mais d'une grande importance stratégique - des sous-systèmes aux gros producteurs ainsi qu'aux gouvernements d'Europe, en particulier la Grande-Bretagne.

Pour toutes ces raisons, les entreprises de ce secteur sont engagées dans des sphères d'activité très diversifiées et qui traduisent bien les besoins particuliers de leur clientèle. Si l'on peut se permettre de faire des généralisations, il en ressort un degré de spécialisation très