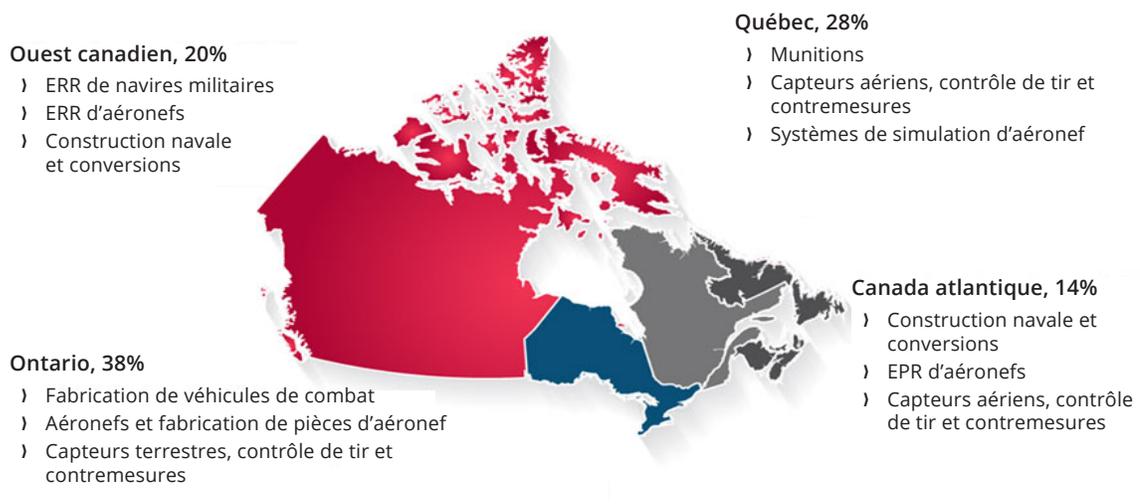


LES INDUSTRIES CANADIENNES DE DÉFENSE ET DE SÉCURITÉ

› L'INDUSTRIE EN UN COUP D'ŒIL

L'industrie canadienne de défense est innovatrice, riche en technologie, orientée vers l'exportation, concurrentielle sur la scène mondiale, pancanadienne en plus d'offrir des spécialisations régionales et salaires élevés.

- › Elle contribue à hauteur de \$6,2 milliards par année au PIB et compte 60 000 emplois au sein de l'économie canadienne.
- › Les ventes à l'exportation génèrent 60 % des revenus, les États-Unis étant notre principale destination pour les exportations.
- › 90 % des entreprises sont de taille petite ou moyenne et travaillent souvent dans les chaînes d'approvisionnement.
- › L'accent mis sur la recherche-développement est 4 fois plus intense que la moyenne de l'industrie manufacturière.
- › Elle est engagée dans la recherche-développement collaborative avec les fournisseurs, les clients, les établissements universitaires et le gouvernement.
- › Près des deux tiers des entreprises de l'industrie ont un secteur d'activités commerciales ou civiles considérables.



Source: Enquête sur les industries canadiennes de la défense, de l'aérospatiale et de la marine de Statistique Canada (2016), 2018.

› UN MARCHÉ UNIQUE

Le marché mondial pour les produits et services de défense est bien géré et farouchement protégé, il ne ressemble en rien à un « libre marché ». Trois éléments rendent notre secteur unique :

1. Il est exclu de la plupart des accords commerciaux internationaux, y compris l'ALENA et l'OMC.
2. Les gouvernements sont les principaux clients des marchés de la défense.
3. La plupart des gouvernements étrangers favorisent activement dans leur secteur de la défense.

› L'ASSOCIATION DES INDUSTRIES CANADIENNES DE DÉFENSE ET DE SÉCURITÉ

AICDS est la voix nationale de plus de 900 entreprises canadiennes de défense et de sécurité qui produisent des biens, services et technologies de classe mondiale. Suivez-nous sur Twitter @CadsCanada ou sur LinkedIn.

Les gouvernements peuvent (comme le font la plupart des pays) avoir une plus grande influence sur la croissance du secteur de la défense et sur son incidence sur l'innovation que dans toute autre industrie. Dans bien des pays, l'industrie nationale de la défense s'est avérée être une source importante d'innovation, innovation qui a des incidences commerciales en plus de militaires.

Avoir au pays les technologies et les services clés en matière de défense est vu par nos alliés comme un élément important pour leur indépendance et leur sécurité nationale.

Une forte industrie de la défense peut également constituer un outil clé pour faire avancer le Programme d'innovation du Canada. Un régime d'exportation prévisible est un élément important d'une industrie canadienne de défense forte, en permettant les entreprises de réinvestir dans les capacités requises par nos Forces armées.

EXPORTATIONS PRÉVISIBLES, COMPÉTITIVITÉ MONDIALE

Le gouvernement du Canada s'est doté d'instruments de politique et de programmes afin d'augmenter le nombre de produits canadiens faisant l'objet d'une exclusivité mondiale offerts aux entreprises étrangères et le nombre d'entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.

ON PARLE D'EXCLUSIVITÉ MONDIALE

On parle d'exclusivité mondiale du produit lorsqu'une filiale canadienne obtient la responsabilité mondiale d'un produit précis, y compris la recherche-développement, la conception, la production, la manufacture, le marketing et le renouveau. L'entreprise mère qui investit au Canada voudra avoir accès à un large marché mondial avec autant de certitude et de prévisibilité que possible. Les multinationales ont moins tendance à attribuer l'exclusivité mondiale d'un produit au Canada si elles doivent faire face à l'incertitude entourant les permis à l'exportation ou si le gouvernement n'établit pas clairement où l'entreprise peut faire des exportations.

ON PARLE DE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT MONDIALE

On parle de chaîne d'approvisionnement mondiale lorsqu'une entreprise canadienne fournit des pièces ou des composantes permettant de produire un bien ou un service pour la chaîne mondiale. L'entrepreneur principal ou fabricant d'équipement d'origine doit assumer des frais supplémentaires lorsqu'il doit changer de fournisseur pour des marchés particuliers. Le Canada peut, par exemple, avoir des restrictions liées au contrôle des exportations résultant d'une politique étrangère non alignée avec celle de nos alliés de l'OTAN. Dans ces cas, l'entrepreneur principal cherchera d'autres fournisseurs qui ne sont pas assujettis à de telles restrictions ou incohérences.

› MYTHES ET RÉALITÉS

MYTHE	RÉALITÉ
L'industrie de la défense résistera à tout effort de resserrer le régime d'exportation.	L'AICDS, et ses membres, par extension, appuie l'adhésion au Traité sur le commerce des armes de l'ONU et l'adoption du projet de loi C-47. Le Traité permet de rallier d'autres pays à nos normes déjà strictes en matière d'exportation en défense.
L'industrie de la défense est constituée de grandes compagnies anonymes.	Plus de 90 % des entreprises de l'industrie canadienne de défense sont de taille petite ou moyenne. Les entreprises en défense détiennent la propriété intellectuelle au Canada et ont des usines ou des services basés au Canada, qui embauchent des Canadiens.
L'industrie fabrique surtout des armes et munitions utilisées dans les conflits armés.	Les armes, les munitions, les fusées et les autres armements ne constituent que 5 % des ventes canadiennes en défense.
L'industrie ne se soucie pas de protéger les droits de la personne ni de s'assurer que les technologies et l'équipement sont utilisés comme prévu ou entendu.	L'industrie ne tolère en aucun cas la violation des droits de la personne. Toutefois, le gouvernement fédéral est mieux placé que les entreprises pour porter jugement sur la politique étrangère canadienne, les droits de la personne ou l'adhésion à des certificats de l'utilisateur. Ces responsabilités appartiennent au gouvernement fédéral.
Les produits canadiens de défense exportés en Arabie saoudite sont utilisés pour commettre des atrocités.	Une enquête indépendante et approfondie réalisée par Affaires mondiales Canada n'a trouvé aucune preuve concluante que l'équipement de défense fabriqué au Canada avait été utilisé pour violer les droits de la personne en Arabie saoudite.

MYTHE	RÉALITÉ
Les exportations en défense ne contribuent pas à la sécurité des Canadiens.	L'industrie canadienne de défense dépend des revenus d'exportation pour investir dans la recherche-développement intensive essentielle, améliorant ainsi les produits et services utilisés par les Forces armées et les agences de sécurité canadiennes.
L'obligation de détenir un permis à l'exportation pour les produits de défense envoyés aux États-Unis refermerait une « brèche » dans le régime d'exportation.	L'obligation de détenir un permis pour effectuer des exportations aux États-Unis pourrait nuire à l'industrie canadienne de défense, rendant ainsi le Canada plus, et non moins, dépendant des États-Unis pour le matériel de défense. Une telle mesure lancerait le message à nos alliés qu'après des dizaines d'années de coopération fructueuse en matière de défense, nous ne leur faisons plus confiance.