

Retour sur l'emploi de défense et la place du Québec au sein de l'économie militaire canadienne

Comment déterminer ce qu'il convient d'associer au domaine militaire

L'emploi relié à défense couvre deux catégories de salariés soit celle des personnes relevant directement du ministère de la Défense nationale (MDN) ce qui inclut évidemment les militaires et celle d'un second contingent travaillant à la production de l'équipement requis pour le déroulement des activités militaires.

Le deuxième groupe pose problème dans la mesure où il n'est pas nécessairement aisé de l'identifier ce qui se rattache à l'économie de défense. Au moins trois approches s'offrent. (1) On peut définir l'industrie en fonction de l'intérêt porté au marché de la défense. Des milliers de fournisseurs québécois sont accrédités en vue de fournir aux institutions militaires la gamme étendue des produits qui lui sont nécessaires non seulement pour équiper les soldats, mais également pour les loger, les nourrir, etc. Une analyse des contrats alloués année après année permet de constater que la plupart des entreprises n'alimentent le marché que sur une base sporadique de sorte que le portrait global peut changer assez radicalement d'une année à l'autre. (2) Dans l'optique de ne capter que les firmes ayant développé un lien d'une certaine intensité avec l'univers militaire on peut introduire des critères quantitatifs en déterminant un niveau de vente minimal (100 000 dollars par exemple) ou un pourcentage minimum de chiffre d'affaires (20%, 50%, etc.). (3) On peut enfin se tourner vers des critères plus qualitatifs et interpellier la nature de la production. Cette dernière approche mène généralement à une sélection composée des fabricants des systèmes d'armement et leurs composants. Le terme « base industrielle de défense » est habituellement évoqué pour désigner ce groupe d'entreprises dotés de capacités spécialisées en lien avec l'arsenal sur lequel s'appuie le métier militaire.

L'expérimentation des approches visant à évaluer l'emploi relevant de l'économie militaire

Jusqu'aux années 1990 l'approche « marché » a été populaire dans la foulée des modélisations réalisées par Bernard et Truchon¹ et surtout par le Centre for Studies in Defense Resources Management du Royal Military College of Canada localisé à Kingston. Les travaux du centre auront pour but de mesurer l'impact des dépenses militaires canadiennes. Au cours des années 1980, les modélisations concluaient, qu'entre 13 000 et 15 000² emplois directs et entre 20 000 et 25 000³ emplois induits étaient ainsi créés au Québec⁴. Sur la base d'une enquête auprès de l'industrie

¹ Jean-Thomas Bernard et Michel Truchon, Impact du désarmement sur l'économie canadienne, laboratoire d'économétrie, Université Laval, août 1980.

² The Economic Impact of Canadian Defense Expenditures, Update 1988/89, Centre for Studies in Defense Resources Management du Royal Military College of Canada, 1990.

³ Regional Impacts of Defence Spendings, Centre for Studies in Defense Resources Management du Royal Military College of Canada, 1984

⁴ John Treddenick reprendra pour sa part le chiffre de 19 545 emplois directs. Voir John Treddenick, « Economic Significance of the Canadian Defence Industrial Base, Dans David G. Haglund, Canada's Defence Industrial Base, Kingston, Ronald P. Frye, 1988.

destinée notamment à connaître les retombées des activités d'exportation⁵, le Groupe de recherche sur l'industrie militaire et la sécurité concluait que l'industrie québécoise de la défense générait environ 41 000 emplois⁶. Ce nombre chutera de façon sensible avec la fin de la guerre froide⁷.

Depuis les années 1990 les recherches sont plus sélectives. Dans le cadre de nouvelles enquêtes menées en 1993 et en 1994 auprès de la trentaine d'entreprises (et de filiales ou divisions) du Québec dépendant à plus de 20% du marché de la défense, le GRIMS constatait que ce noyau industriel était à l'origine de 7 356 emplois en 1994 (en baisse de 46% sur 1992 au sein de ce groupe). En 1997 la Canadian Defence Preparedness Association (devenue la Canadian Defence Industry Association ou CDIA) publiera de son côté une première revue statistique de l'industrie. Le chercheur responsable de l'étude, Bernie Grover, choisira de se concentrer sur les entreprises ayant vendu pour plus de 100 000 dollars au cours de 1996. Au total 1 495 firmes en activité au Canada seront identifiées. Après un déblayage plus qualitatif, un questionnaire sera communiqué à 500 d'entre elles. Les emplois directs formellement identifiés dans les entreprises du Québec s'y chiffreront à 9 536. Bien que la définition retenue par la CDIA puisse être discutable, les compilations réalisées présentent trois grands avantages. Premièrement elles sont fondées sur la réalité de l'industrie et ne dépendent pas d'une modélisation potentiellement contestable⁸. Deuxièmement elles ont l'immense mérite d'intégrer les retombées des exportations. Troisièmement la CDIA a pour projet de publier une mise à jour biennale de ses données offrant ainsi la possibilité de développer des séries statistiques à long terme. Il s'agit donc présentement du meilleur outil disponible. Quel portrait livre-t-il?

⁵ Au Canada l'évaluation des exportations militaires constitue un défi. Quatre grandes sources sont disponibles. La déclaration canadienne au Registre des armes de l'ONU ne prend en compte que les ventes d'équipements complets et ne comptabilise pas les exportations aux États-Unis. Les données de la Corporation commerciale du Canada ne concernent que les marchés assurés par cet organisme qui a pour mission d'encourager les entreprises à exporter et les transactions effectuées d'État à État. Les entreprises font surtout appel à elle lorsque les exportations représentent un risque. Enfin les données publiées chaque année par le SIPRI ne portent que sur les systèmes d'arme majeurs. Toutes les autres évaluations disponibles ne proposent que des séries chiffrées trop irrégulières pour être fonctionnelles⁵. Comme l'économie de défense canadienne s'appuie sur plusieurs filiales étrangères dépendant en bonne partie du commerce intrafirme et que la majorité des entreprises actives dans le marché de la défense au Canada produisent des pièces et des composants, les évaluations disponibles sous-estiment invariablement les activités d'exportation.

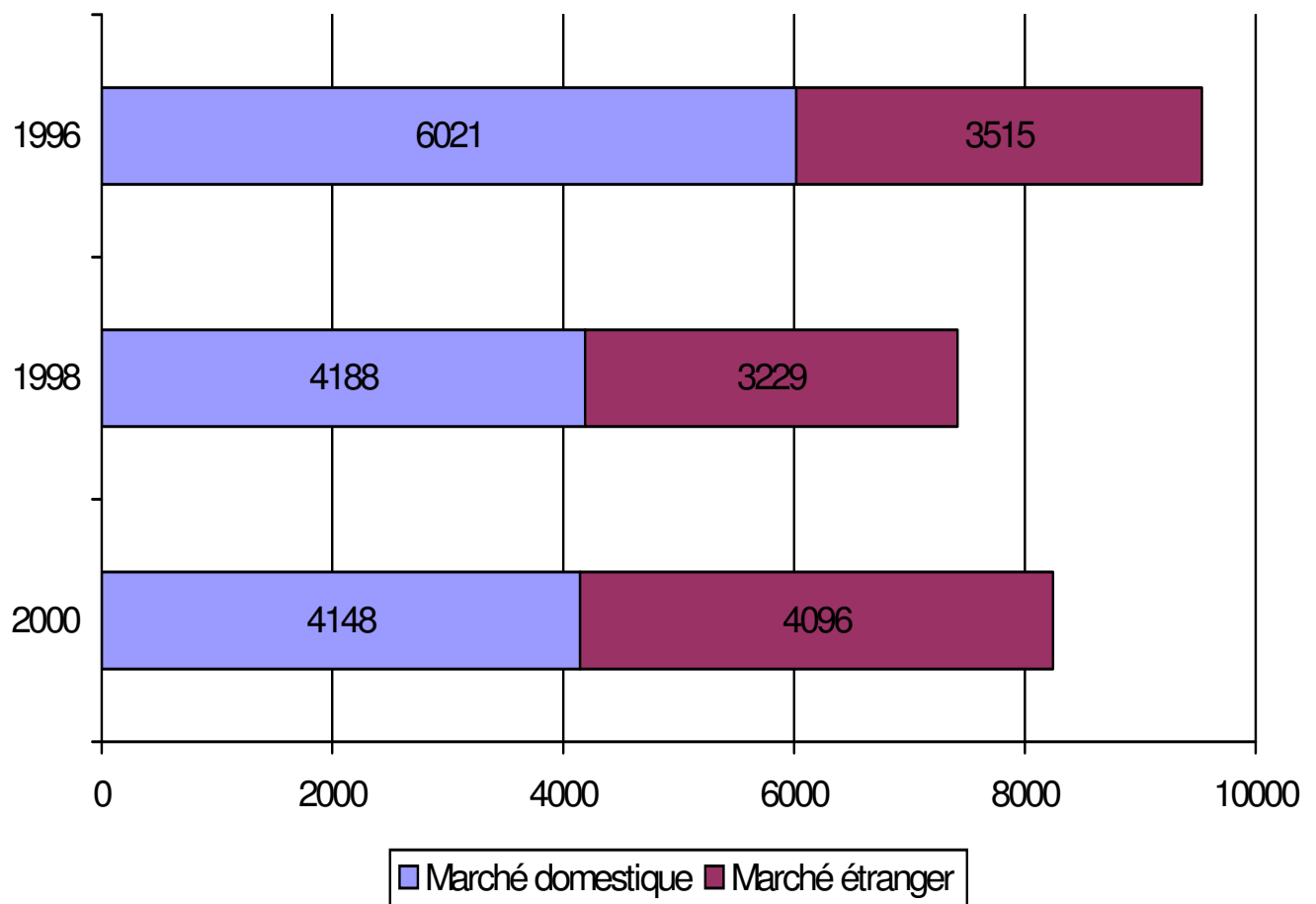
⁶ Yves Bélanger et Pierre Fournier, *Le Québec militaire*, Montréal, Québec/Amérique, 1989.

⁷ Yves Bélanger et al. *L'industrie de défense du Québec : dynamique et enjeux*, Montréal, Méridien, 1996.

⁸ La question du multiplicateur a toujours été une pierre d'achoppement. Autrefois les chercheurs du Royal Military College considéraient que chaque emploi dans l'armée et l'industrie en induisait un autre au sein de l'économie (voir *Centre for Studies in Defence Resources Management, The Economic Impact of Canadian Defence expenditures FY 1985/86*, Royal Military College of Canada, 1987). Cela les amènera notamment à associer pas moins de 59 427 emplois (dont 43 826 dans l'industrie) aux activités de la défense canadienne en terre québécoise. Ils opteront par la suite pour une méthodologie plus sélective mais utiliseront un multiplicateur « ajusté » du modèle Input-Output de Statistique Canada oscillant entre 1.5 et 1.7. Dans une étude datée de 1999, Binyam Solomon discute du modèle exploité par le ministère de la Défense nationale. Il précise notamment que le multiplicateur général utilisé est fixé à 1.4, alors que le multiplicateur d'emplois se situe à 1.35⁸.

À ce jour la CDIA a procédé à trois enquêtes liées respectivement aux années 1996, 1998 et 2000. Celles-ci indiquent d'importantes fluctuations dans l'emploi confirmant la poursuite du déclin (amorcé vers 1992) au moins jusqu'en 1998 (-22,2% en deux ans) et la reprise ultérieure (+11,1% entre 1998 et 2000). Pour donner plus de profondeur au sujet rappelons qu'entre 1990 et 1998, soit pendant la période de rationalisation qui a suivi la fin de la guerre froide, près de 60% des emplois se sont évanouis. La portion de ces emplois qui a été récupérée depuis est donc encore modeste.

Tableau 1
L'emploi direct dans l'industrie de défense du Québec pour les entreprises ayant réalisé des ventes militaires de plus de 100 000 dollars.



L'enquête de la CDIA permet également d'évaluer la répartition de l'emploi redevable aux exportations. L'analyse des chiffres dégage deux tendances.

- Premièrement elle met en lumière un processus de déplacement du centre de gravité de l'emploi vers la production destinée à l'exportation. En 1996 37% des emplois étaient liés au marchés étrangers. En 2000 cette proportion atteignait 50%. Ce phénomène est lié au déclin de la demande intérieure centrée sur le renouvellement des équipements de l'armée de terre et donc du matériel de transport roulant, un domaine où la présence québécoise est modeste. En fait la part des dépenses en entretien et en capital du MDN acheminée vers le Québec a chuté de 25% en 1996-97 à 18,8% en 2000-2001⁹. Pour se donner accès à un volume de commandes apte à assurer leur viabilité plusieurs entreprises se sont conséquemment tournées vers l'exportation¹⁰.
- Deuxièmement, contrairement à ce qu'on aurait pu croire étant donné le fort cycle de reprise des dépenses militaires dans ce pays, les exportations aux États-Unis ne semblent pas alimenter les firmes québécoises. Les données relatives à la période 1996-2000 indiquent en fait une tendance contraire. En revanche les exportations acheminées vers les autres pays du monde auraient crûes sensiblement en 2000. mais il faut ici demeurer prudent car cette hausse peut être conjoncturelle et ne découler que de une ou deux ventes importantes¹¹. La décroissance des expéditions aux États-Unis est un phénomène qui, s'il se poursuit, aura un impact important car les ce pays gèrent plusieurs programmes majeurs qui vont conditionner le marché planétaire au cours des décennies à venir. En outre, depuis le 11 septembre 2001, l'Amérique du Nord chemine vers une harmonisation de sa défense qui alimente un important processus d'intégration au niveau de l'industrie militaire. Ceci étant il est d'ailleurs probable que, lorsqu'elles seront disponibles, les données des années récentes montreront une croissance des ventes au sud de la frontière canadienne.

Il faut prévoir que l'emploi lié à l'industrie de défense va globalement continuer de progresser. Si le rythme de croissance des budgets d'acquisition se répercute sur les usines, il est probable que le nombre d'emplois directs (selon la définition de la CDIA) passera le cap des 10 000 en 2004, ce qui ramènerait l'effectif au niveau qui était le sien lors de l'arrivée au pouvoir du gouvernement Chrétien. À cause de la réforme au Canada du processus d'acquisition et de la philosophie de gestion des retombées des programmes il est cependant très improbable que les niveaux records de la fin des années 1980 soient atteints de nouveau au cours des années à venir. Tout dépendra de la dynamique qui découlera du processus d'intégration sécuritaire à l'échelle du continent et des retombées économiques que le gouvernement canadien exigera dans le cadre des programmes d'acquisition qu'il s'appête à annoncer.

⁹ Voir Ministère de la Défense nationale, estimation des dépenses du MDN par circonscription électorale et par province, livraisons 1996-97 et 2000-2001, Ottawa, 1998 et 2002.

¹⁰ L'analyse du cheminement de SNC TEC ou d'Oerlikon est révélateur à cet égard.

¹¹ Il s'agit probablement de la vente de véhicules ADATS conclue par Oerlikon en Thaïlande

Retour sur le portrait global

Pour nous permettre de dégager une vue plus complète de l'emploi en défense il faut prendre en compte les salariés du ministère de la Défense nationale. En 2000, 9 000 militaires de la force régulière étaient en poste au Québec et le MDN y employait 3 700 civils¹². En ajoutant les emplois industriels, on peut donc conclure que l'emploi de 21 000 Québécois et Québécoises était donc directement relié à l'univers militaire¹³. Cela représente un peu moins de 20% de l'emploi canadien directement associé aux activités militaires¹⁴.

S'il faut suivre la position formulée par le Premier ministre québécois qui revendiquait récemment la « juste part » du Québec en ce qui a trait aux retombées économiques d'un contrat d'hélicoptères maritimes alloué par le gouvernement fédéral¹⁵, il faut donc constater que le Québec n'obtient pas les retombées en emploi correspondant à son poids démographique puisque la province en compte 24% des résidant de la fédération canadienne. Sur la base des données de 2000 on peut estimer le déficit à 4 500 emplois. Comme la création d'emploi est revenue à l'ordre du jour au sein de l'univers de la défense, la conjoncture pourrait se révéler favorable à une ligne de conduite plus revendicatrice de la part des autorités provinciales. La question est maintenant de savoir si les Québécoises et les Québécois se reconnaîtront dans cette revendication.

¹² MDN, *Dépenses par circonscription électorale*, 2003.

¹³ La livraison la plus récente du *Rapport sur les plans et priorités* du ministère de la Défense nationale annonce un programme d'embauche de 700 militaires entre 2003 et 2006. Par contre, l'effectif civil du MDN demeurera stable MDN, *Rapport sur les plans et priorités 2003-2004*, 2004.

¹⁴ Ajoutons que la province compte 8 600 réservistes (23% de la force de réserve).

¹⁵ Le Devoir, 4 août 2004.

Tableau 2
Répartition des emplois selon le marché desservi

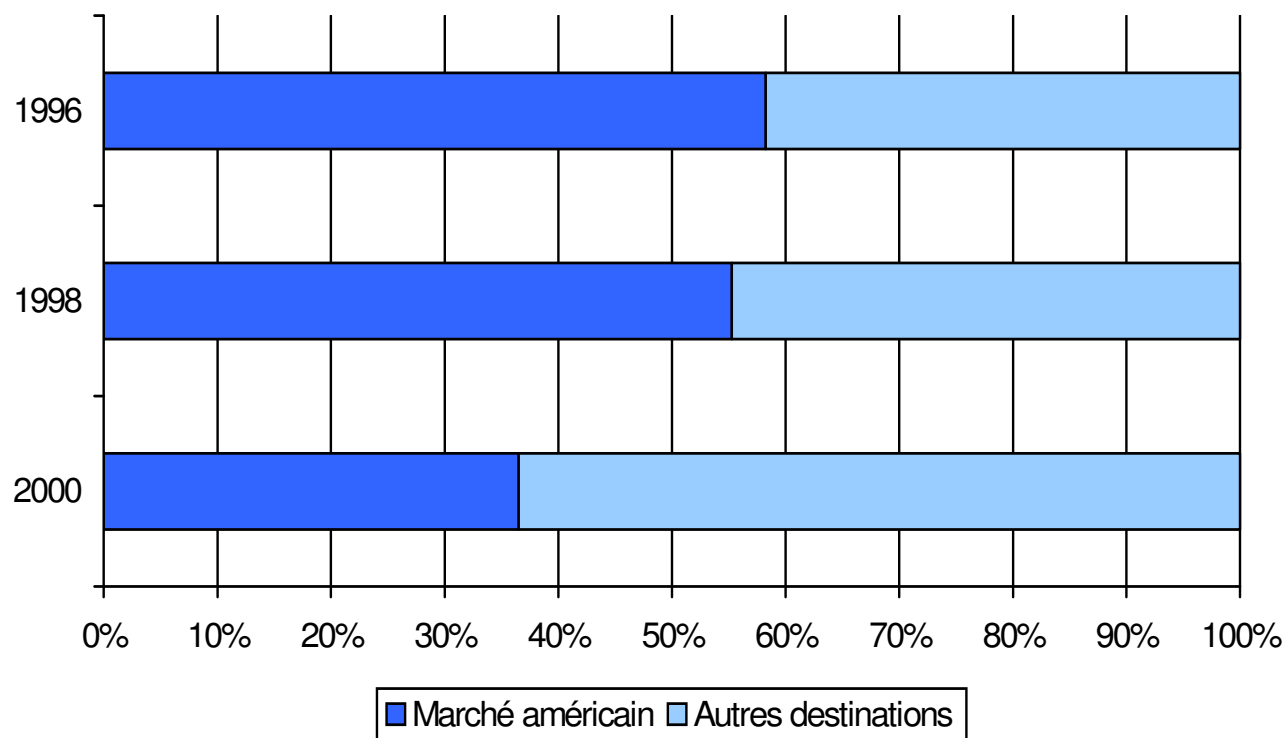


Tableau 3
Répartition des emplois liés à l'exportation selon la destination

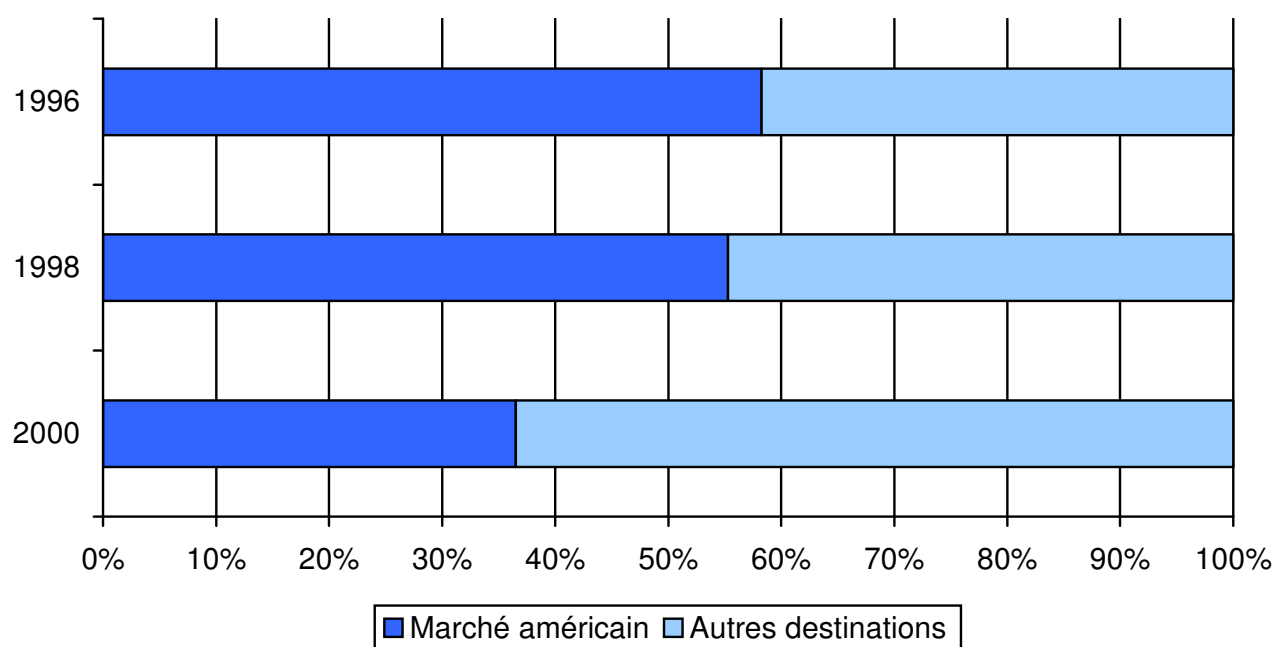


Tableau 4
La part du Québec en ce qui a trait aux emplois
directement liés à l'univers de la défense, 2000.

