

LE MARCHÉ DE LA SÉCURITÉ CIVILE : LA DEMANDE INTERNATIONALE

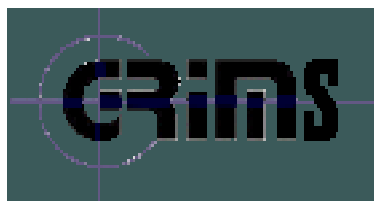
Rapport au ministère du Développement économique et régional

Direction et rédaction

Yves Bélanger

Recherche

Diane Roussel
Frédérique Bélair-Bonnet
Anne-Marie Ladouceur



15 juin 2003

4. Le marché de la sécurité : profil de la demande

4.1 Le contexte

L'analyse que rendait publique le Fonds monétaire international au lendemain des événements du 11 septembre invitait les dirigeants du monde à prendre acte de la fin d'une ère de stabilité fondée sur l'équilibre des forces et de l'entrée dans un nouvel environnement planétaire maintenant axé sur la gestion du risque¹. Pour minimiser ce risque, plusieurs pays, surtout en Occident, investissent dans la sécurité. L'Angleterre, notamment la région de Londres où les autorités ont à composer avec le terrorisme depuis des décennies, est un peu devenue le modèle à suivre. Pour faire face à ses problèmes, le gouvernement britannique s'est doté d'un des systèmes de surveillance, de contrôle et de répression les plus élaborés du monde occidental, système dans lequel le gouvernement continue d'investir. Pour Sir John Holmes, ambassadeur de Grande-Bretagne en France, les événements du 11 septembre 2001 renforcent et mondialisent un problème qui n'a rien de nouveau².

Dans ses pages économiques du 14 mai dernier, le journal *Le Monde* associait le terrorisme et la criminalité à la fracture culturelle et économique grandissante dans plusieurs pays³. Dans la liste des 15 plus grandes puissances internationales, seulement deux, soit l'Allemagne et le Canada, ne sont pas actuellement confrontées au terrorisme, à des conflits intérieurs de nature militaire ou à des tensions sociales majeures.

Depuis le 11 septembre 2001, la synergie entre défense, sécurité civile et sécurité commerciale a franchi un nouveau cap en Amérique du Nord en menant à la mise en place de mécanismes de coordination à l'échelle du continent. Le gouvernement américain s'est notamment doté d'une politique de sécurité intérieure (Homeland Security) qui met à contribution le ministère de la Défense, le FBI et un nouveau département du « Homeland Security » chargé de coordonner 22 agences gouvernementales réparties dans 16 ministères. Les budgets en cause sont importants et génèrent actuellement une activité qui alimente autant les entreprises de défense que les firmes engagées dans la sécurité civile et commerciale.

À la suite d'injections de ressources dans son service de la sécurité civile (un service rebaptisé Bureau de la protection des infrastructures essentielles et de la protection civile et qui est administrativement rattaché au ministère de la Défense nationale), le Canada a également mis en place des mesures qui évoquent des objectifs et une structure inspirés de la démarche américaine. Un budget de 7,7 milliards de dollars CA a notamment été injecté dans les activités de sécurité en 2002-2003. D'autres ressources ont suivi.

Un nouveau cadre militaire commence également à prendre forme. Pour les États-Unis, l'objectif est de sécuriser le périmètre continental contre d'éventuelles agressions venant de l'extérieur. Dans cette optique, Washington a réformé sa structure de commandement et institué un Commandement du Nord (NORTHCOM) dont l'objectif est de défendre les États-Unis et de fournir une assistance militaire aux organismes civils. Comme la zone d'intérêt du NORTHCOM comprend le territoire du Canada (ainsi que celui du Mexique), un périmètre aérien et un périmètre naval continental de 500 milles, il élargit considérablement le champ de la coopération des forces militaires et des forces civiles de sécurité. Pour le Canada, qui cherche actuellement à définir les modalités exactes d'un éventuel partenariat, cela pourrait supposer un « partage » accru de sa défense nationale avec les États-Unis dont l'influence était déjà déterminante dans le domaine aérien (accords NORAD). L'effet combiné de ces mesures pousse les administrations nord-américaines vers la mise en forme d'une conception nouvelle de la sécurité qui s'articule notamment autour des notions d'intégration et d'interopérabilité.

Notons que l'enjeu sécuritaire interpelle également l'Amérique latine. La création en 1995, par l'Organisation des États américains (OÉA), de la Commission sur la sécurité continentale (CSC) a donné naissance à plus qu'au seul forum d'échange annoncé à l'époque. La CSC travaille depuis plusieurs mois à l'élaboration d'approches communes en matière de sécurité et de capacités. Ici l'objectif est de stabiliser le territoire interpellé par le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA).

Après avoir oeuvré sur des dossiers de portée limitée comme ceux des mines antipersonnel et de la réponse aux catastrophes naturelles, la CSC participe maintenant à l'établissement d'une convention sur les armements classiques, procède à l'analyse des politiques de défense des États membres, examine la portée à donner au Traité interaméricain de règlement pacifique (TIAR) et travaille à la définition des mesures de répression contre le marché de la drogue. Elle a obtenu, en janvier 2001, un mandat qui ratisse large.⁴

Par ailleurs, la signature, en mars 2002, de la Convention interaméricaine contre le terrorisme est, en quelque sorte, la réponse aux attentats de l'automne précédant. Celle-ci prévoit une foule de mesures⁵ incluant le principe d'assistance mutuelle, la coordination des forces de l'ordre, la collaboration en matière de formation, l'application sélective du statut de réfugié politique, la surveillance des frontières, l'immigration, la coopération au plan de l'information et le renforcement de la sécurité civile. Le document comprend diverses mesures qui auront pour effet d'élargir le rôle du Comité interaméricain contre le terrorisme (CICT), une instance rattachée à l'OÉA. On peut aujourd'hui émettre l'hypothèse que la collaboration en matière de sécurité dépendra en grande partie des formes du partenariat au plan commercial. Si une ZLÉA du même type que l'ALÉNA voit le jour, les pressions favorables à une plus grande uniformisation du cadre sécuritaire seront grandes. Si le partenariat commercial évolue vers des formes plus flexibles ou asymétriques, les choses pourraient cheminer différemment.

La sécurité constitue donc une composante de plus en plus importante de l'espace politique et économique des Amériques et notamment de l'Amérique du Nord. Cette sécurité revêt des dimensions globales et se projette dans des plans et politiques qui favorisent une intégration des univers militaire, civil et commercial. Même si la présente recherche se concentre sur l'aspect civil de la question, il nous apparaît opportun de ne pas perdre de vue la vraie nature des enjeux en cause.

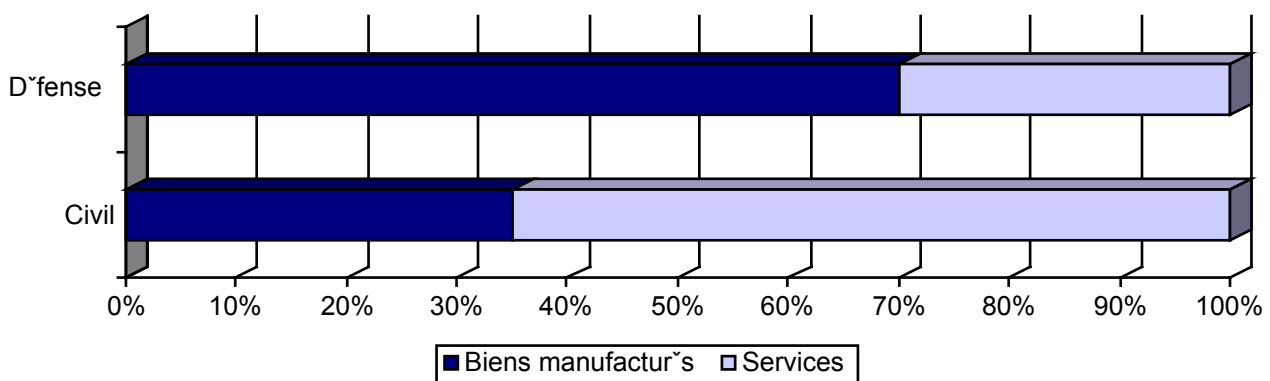
Notons que la question sécuritaire ne se pose pas que sur le seul continent américain. Un chantier planétaire vient de s'ouvrir comme en témoignent la constitution de l'axe Washington-Beijing-Moscou dans la lutte contre le terrorisme, le renforcement des politiques de sécurité dans plusieurs pays d'Europe et l'émergence de nouvelles politiques et de nouveaux programmes dans plusieurs pays d'Asie, d'Asie du Sud, d'Afrique et du Moyen-Orient.

Ce contexte donne une puissante impulsion au domaine de la sécurité. Le marché de la défense est sans doute le premier interpellé, mais le marché de la sécurité non militaire où se croisent les demandes émanant des institutions, des industries, des commerces et des individus est également touché. En s'appuyant sur les données diffusées par la Science Applications International Corporation, la Security Industry Association, le groupe En toute sécurité, le département d'État américain et le Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), on peut estimer le marché mondial des produits de sécurité (domaine de la fabrication) entre 750 et 800 milliards de dollars CA. La plus grande partie de ce marché (environ 75%) est alimentée par les activités militaires.

4.2 Le marché international de la sécurité civile et commerciale

Le marché de la sécurité civile compte plusieurs milliers de produits et des centaines d'utilisateurs aux besoins spécifiques comme les institutions publiques, l'industrie, les commerces et les consommateurs, ce qui rend un peu périlleux l'exercice d'évaluation des ventes. En nous appuyant sur les données disponibles nous estimons entre 140 et 200 milliards de dollars CA la valeur du marché mondial des produits assimilables à la sécurité civile et commerciale (non militaire) en 2002.

Tableau 3
Deux marchés au profil fort différent



Quelques champs technologiques interpellés par la sécurité

Marché résidentiel

- Alarmes à contrôle vocal
- Intégration domiciliaire
- Surveillance audio et vidéo
- Détection incendies plus performante

Marché des entreprises

- Contrôle audio
- Télésurveillance
- Systèmes de contrôle d'accès
- Intégration des systèmes de sécurité
- Senseurs électroniques

Marché institutionnel

- Systèmes de communication longue distance
- Systèmes de coordination et d'intégration
- Systèmes de contrôle d'accès
- Vidéosurveillance et Télésurveillance
- Protection NBC
- Reconnaissance vocale
- « Data Mining »
- Systèmes d'intervention robotisés
- Systèmes d'intégration et de croisement de fichiers
- Systèmes de retraçage
- Cartographie avancée
- Imagerie biomédicale
- Biométrie

Marché de la défense

- Protection des communications
- Télédétection
- Systèmes de guidage
- Optoélectronique
- Biométrie
- Télémétrie
- Reconnaissance vocale
- Robotique
- Surveillance radar des côtes
- Nanotechnologies et nanofabrication
- Biomarqueurs
- Composants micro-ondes
- Superconducteurs
- Intelligence artificielle
- Circuits pour environnements extrêmes
- Circuits à mémoire intégrée

Les forces motrices du marché

Marché de la défense

- Lutte au terrorisme et autres formes de menaces asymétriques.
- Lutte contre les armes de destruction massive.
- Démantèlement de l'architecture de défense mondiale.
- Modification des concepts de défense et de sécurité.
- Réinvestissements budgétaires de la part des gouvernements (cycle des investissements).
- Arrivée en phase de production d'une nouvelle génération d'armements.
- Passage de missions de maintien de la paix à des missions de rétablissement de l'ordre.
- Nouvel accent dans la lutte contre les bombes « sales » (nucléaires, bactériologiques et chimiques).

Marché civil et commercial de la sécurité

- Situation économique générale.
- Criminalité.
- Urbanisation.
- Sentiment d'insécurité.
- Coût des assurances.
- Construction domiciliaire.
- Réglementation et normes.
- Développement du « Homeland Security ».
- Vieillesse de la population.

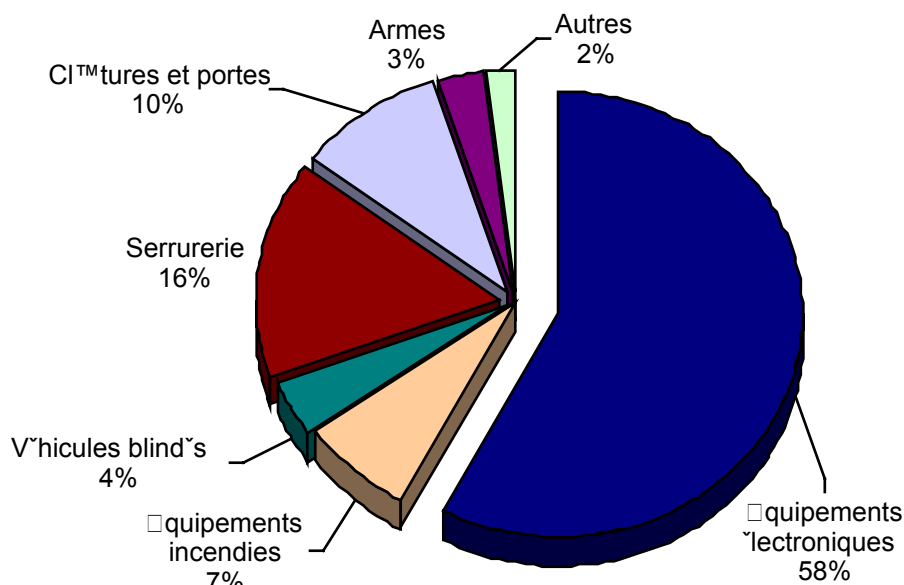
Comme l'illustre la structure des industries française et américaine, la demande internationale pour les produits de sécurité non militaire est essentiellement tributaire des besoins industriels et commerciaux et de la protection requise par les individus pour sécuriser leur domicile ou de préserver leur intégrité physique.

Tableau 4
Évolution des ventes dans certains segments du marché français en 2000

Segments	Évolution en 2000	Moyenne 1996-2000
Protection rapprochée	+20,7%	+16,9%
Sécurité informatique	+16,2%	+11,9%
Contrôles d'accès	+11,7%	+8,4%
Contrôle technique	+10,8%	+7,3%
Interventions sur alarme	+9,9%	+6,3%
Équipements de télésurveillance	+8,5%	+4,3%
Sécurité incendie	+8,2%	+5,3%
Alarmes anti-intrusion	+8,0%	+6,4%
Télésurveillance résidentielle	+7,4%	+14,2%
Équipements blindés	+ 7,3%	2,7%
Ingénierie de systèmes	+ 6,8%	4,2%
Vidéosurveillance	+6,7%	+7,3%
Transport de fonds	+5,8%	+0,2%
Serrurerie	+5,1%	+3,7%
Gardiennage	+4,7%	+3,4%
Télésurveillance professionnelle	+4,0%	+10,8%
Téléassistance	+3,8%	+5,5%
Sécurité industrielle	+3,4%	+5,7%
Enquêtes	+2,1%	6,0%
Équipements de transport de fonds	+1,2%	+6,5%
Traitement des valeurs	-1,2%	+2,7%
Études de marché	-3,5%	+3,2%

Source : En toute sécurité, *Atlas économique*, 2002.

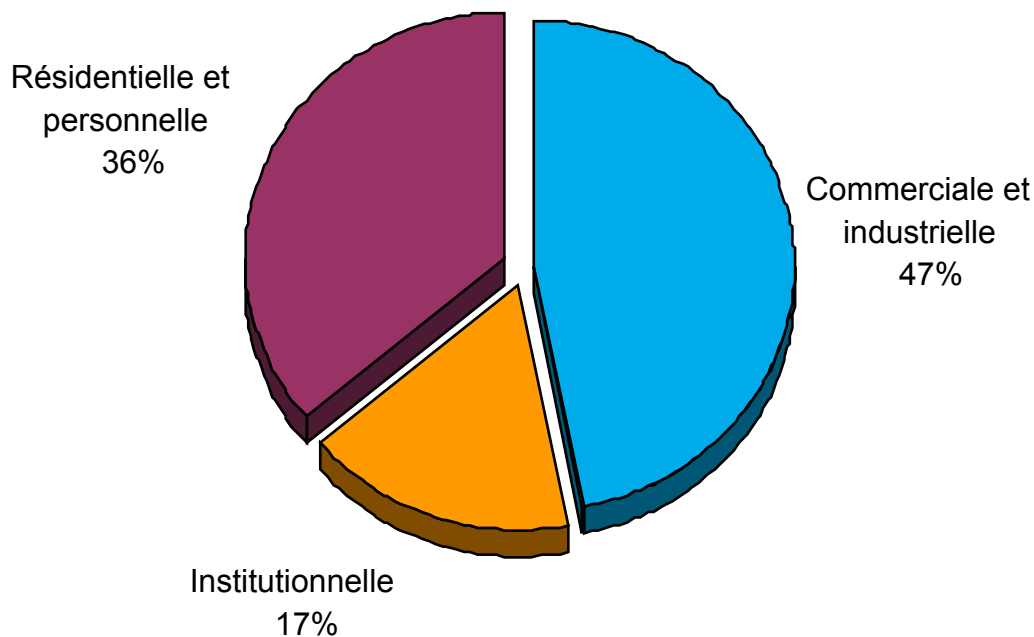
Tableau 5
Répartition des revenus de l'industrie américaine de la sécurité commerciale, 2000



Source : Security Industry Association.

Notre enquête permet de constater que les besoins institutionnels reliés au secteur public, généralement associés à la notion de sécurité civile, représentent approximativement 17% de la demande mondiale. Les études de cas présentées dans ce document permettent de conclure que cette dernière demande fluctue de façon très significative d'un pays à l'autre.

Tableau 6
Répartition de la demande mondiale
en produits de sécurité civile et commerciale,
par type d'utilisateur, 2002



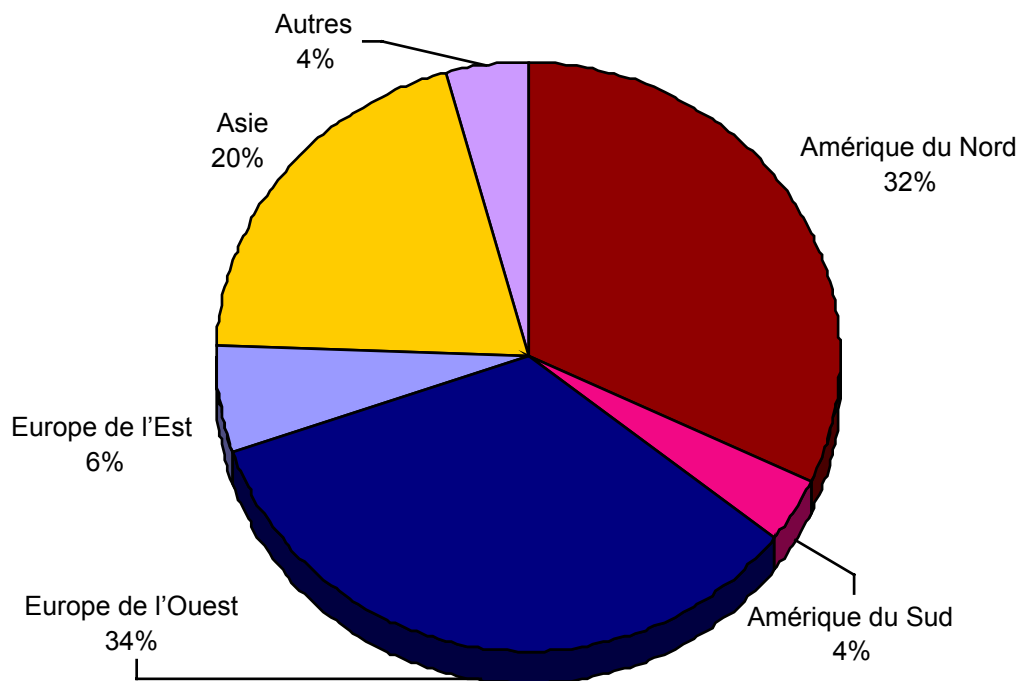
Sources : Freedonia, Security Industry Association, Business Communication Corp, Prosegur, En toute sécurité.

On peut remarquer une importante concentration géographique de la demande en produits de sécurité. L'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest sont à l'origine de 66% de la consommation mondiale. La palme revient aux États-Unis qui représentent en gros 1/4 du marché planétaire. Ce pays s'est engagé dans un important processus de mise à niveau de ses équipements de sécurité à la suite des événements du 11 septembre 2001.

La lutte contre le terrorisme a amené plusieurs autres États à injecter de nouvelles ressources dans leur sécurité. Nous pensons que ce processus risque de ne pas durer dans le temps, entraînant dans son sillage un plafonnement des ventes d'ici trois à cinq ans. Précisons toutefois que les dépenses de sécurité par habitant demeurent relativement peu élevées dans de nombreux pays et que la trajectoire du marché y dépendra de l'évolution du sentiment d'insécurité.

Si la Suède et la Suisse, où les dépenses en sécurité établissent des records, deviennent la norme, l'industrie a encore de nombreuses années de croissance devant elle.

Tableau 7
Estimation de la demande mondiale en produits de sécurité
par région, 2002



Sources : Freedonia, Security Industry Association, Business Communication Corp, Prosegur, En toute sécurité.

Tableau 8
Estimation des dépenses en sécurité par habitant
dans divers pays industrialisés, en dollars CA, 2002

Pays	Dépenses en sécurité par habitant
Suède	224
Suisse	201
Danemark	199
Allemagne	174
Royaume-Uni	147
États-Unis	132
France	119
Italie	98
Japon	97
Pays-Bas	92
Espagne	89
Canada	85
Australie	81
Autriche	69
Belgique	67
Grèce	35
Moyenne	114

Source : Banque mondiale, Freedonia, BCC, Business Trends, rapports d'ambassades.

La trajectoire des pays en développement et des nouveaux pays industrialisés est fort différente. Bien que le marché y soit également influencé par la lutte au terrorisme (Inde, Pakistan, Chine, etc.), d'autres facteurs fondamentaux tels la criminalité, l'urbanisation galopante, les inégalités sociales et l'industrialisation y pèsent d'un poids beaucoup plus décisif. Pour plusieurs pays, la sécurité est devenue un enjeu en ce qui a trait à l'intégration à l'économie mondiale. Plusieurs États, notamment ceux qui font face aux problèmes de criminalité les plus criants, investissent dans leur sécurité et devront continuer de le faire pour de nombreuses années encore.

Les données reliées aux dépenses en sécurité des 15 pays présentés au tableau 9 permettent néanmoins de constater que l'écart avec les pays industrialisés est substantiel. Pour les fabricants de produits de sécurité, si le potentiel à très court terme peut sembler limité, les perspectives à long terme sont prometteuses dans les pays dont il est ici question. Rappelons toutefois qu'une foule d'obstacles sont susceptibles de se dresser sur la route de l'exportation vers les pays en développement. Parmi ces obstacles figurent des cadres législatifs parfois contraignants, des normes commerciales diversifiées ainsi que des restrictions aux exportations imposées par le gouvernement canadien.

Tableau 9
Estimation des dépenses en sécurité par habitant
dans divers pays en développement
ou nouvellement industrialisés, en dollars CA, 2002

Pays	Dépenses en sécurité par habitant
Afrique du Sud	95
Philippines	55
Mexique	41
Chili	34
Brésil	29
Thaïlande	25
Argentine	24
Corée du Sud	18
Colombie	17
Venezuela	17
Turquie	15
Chine	13
Vietnam	6
Inde	1
Pakistan	0,7
Moyenne	26

Sources : Banque mondiale, Freedonia, BCC, Business Trends, rapports ambassades, etc.

Notre recherche nous a permis d'identifier une quarantaine de pays où le marché de la sécurité est en croissance. On peut en simplifier la présentation en les associant à trois logiques.

- ✓ La première concerne au premier chef la lutte au terrorisme. Il est à prévoir que les États qui donnent actuellement priorité à cette question seront amenés d'ici quatre ou cinq ans, soit lorsque la mise à niveau des équipements des corps publics sera complétée, à réduire leurs investissements en sécurité.
- ✓ La seconde logique regroupe des pays où divers phénomènes (croissance de la criminalité, vieillissement de la population, etc.) ont provoqué l'émergence d'un sentiment d'insécurité. Nous estimons que ces marchés seront essentiellement alimentés par la demande non gouvernementale et plus spécifiquement par la demande individuelle et résidentielle au cours des prochaines années. Rien n'indique pour l'instant que le phénomène ne durera pas dans le temps.

- ✓ Le dernier logique rassemble les pays en voie de développement ou en restructuration économique. Ici, chaque profil est fonction des termes de la répartition de la richesse, de la capacité des gouvernements de gérer les inégalités et de contrôler le développement urbain. Le cas de l'Afrique du Sud montre qu'il est tout à fait concevable de voir surgir des logiques sécuritaires fortes, notamment là où le colonialisme a laissé une structure gouvernementale totalement inadaptée aux enjeux contemporains.

**Pays dont le marché national est présentement
dopé par la lutte au terrorisme**

- ✓ Colombie
- ✓ Égypte
- ✓ Espagne
- ✓ États-Unis
- ✓ Israël
- ✓ Mexique
- ✓ Philippines
- ✓ Royaume-Uni
- ✓ Russie
- ✓ Turquie

**Pays industrialisés ou riches alimentés
par un sentiment d'insécurité**

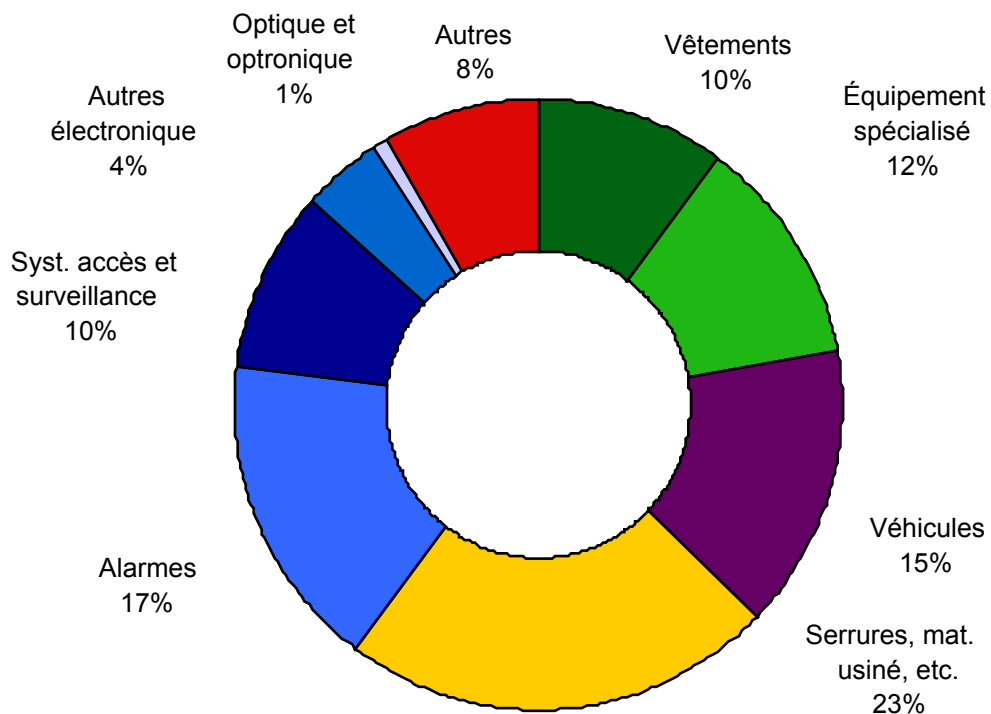
- ✓ Allemagne
- ✓ Arabie Saoudite
- ✓ Corée du Sud
- ✓ Émirats arabes unis
- ✓ France
- ✓ Grèce
- ✓ Hong Kong
- ✓ Italie
- ✓ Singapour
- ✓ Taiwan

**Pays en développement ou en restructuration
où les infrastructures de sécurité sont déficientes**

- ✓ Afrique du Sud
- ✓ Brésil
- ✓ Chine
- ✓ Hongrie
- ✓ Inde
- ✓ Pakistan
- ✓ Panama
- ✓ Pologne
- ✓ République tchèque
- ✓ Venezuela
- ✓ Vietnam
- ✓ Chili

À l'aide de diverses études et données relatives à la fabrication de produits en sécurité, nous avons estimé la répartition de la demande par famille de produits. Le tableau 10 permet de constater que cette demande est constituée à 37% de produits mécaniques (serrures, véhicules, etc.) et à 32% de produits électroniques (alarmes, systèmes de surveillance, etc.). Par ailleurs, environ 10% des achats concernent des vêtements et uniformes, ce qui laisse un espace correspondant à 20% aux produits de spécialité (casques, robots, vestes pare-balles, etc.).

Tableau 10
Estimation de la demande mondiale en produits de sécurité
par famille de produits, 2002



Principales sources : Freedonia, Security Industry Association, Business Communication Corp, Prosegur, En toute sécurité.

4.3 Trajectoire et projections

La plupart des analystes anticipent une croissance annuelle oscillant entre 7% et 10% au cours des trois à cinq prochaines années (estimations de Prosegur, Business Commercial Corp. et Security Industry Association notamment). Selon la société Freedonia la demande internationale aura augmenté de 124% entre 2001 et 2011⁶.

En fait, la demande est en croissance depuis le début des années 1990. Entre 1999 et 2001 elle a fait un bond de 20%. Une progression majeure est attendue en 2002-2004 avec l'apport du « Homeland Security ». Néanmoins, la revue *SDM Online* relatait dans sa livraison du 14 juin 2002 que de nombreux gestionnaires des 100 plus importantes entreprises de sécurité ont complété, en 2001, une année difficile⁷, démontrant que le marché demeure largement conditionné par la situation économique. Il faut néanmoins mentionner que les revenus de ces leaders de l'industrie se sont tout de même accrus de 10% (en moyenne) au cours de l'année.

L'industrie commerciale de la sécurité vient à peine d'amorcer un mouvement de consolidation et demeure largement tributaire des PME. En misant sur leurs positions de force, certains groupes plus costauds, comme Tyco, Securitas ou Chubb se sont lancés à la conquête du monde, mais leur emprise sur le marché demeure encore très fragmentaire.

Certaines firmes de défense ont déjà identifié la sécurité non militaire parmi les domaines de diversification et d'application de leur savoir-faire. Les analystes de Northrop Grumman estiment que l'industrie de tradition militaire peut capter le tiers du marché du « Homeland Security » aux États-Unis⁸. Plusieurs groupes ont déjà reçu des commandes. Parmi les contrats les plus importants il faut mentionner l'obtention par la société Lockheed Martin d'un budget de 11 milliards de dollars US pour l'intégration de plus d'une centaine de bateaux, de 145 avions et la modernisation de divers équipements. L'entrée en scène de ces géants de la défense dans le marché civil aura une incidence certaine sur le profil futur de l'ensemble de l'industrie de la sécurité⁹. Pour l'instant leur rayonnement demeure toutefois circonscrit.

L'évolution du marché français, où la pénétration étrangère est passée de 20% à 40% en quelques années à peine, montre bien que la globalisation s'amorce, notamment dans différents segments mécaniques et électroniques (comme la serrurerie, les contrôles d'accès, l'intégration de systèmes et la télésurveillance). Les domaines « technologiques » profitent actuellement d'une croissance plus importante que les secteurs mécaniques. Par exemple, la Security Industry Association (SIA) affirme que l'intégration de systèmes au niveau résidentiel a fait un bond de 68% en 2002.

Tableau 11
Les 20 leaders occidentaux de la sécurité en 2000,
ventes en milliards de dollars CA

	Nationalité	Marché de la défense	Marché commercial de la sécurité
Lockheed-Martin	États-Unis	26,8	4,0
Boeing	États-Unis	23,4	Élevé
BAE Systems	R-Uni	23,2	3-4,0
Raytheon	États-Unis	17,2	
Northrop Grumman	États-Unis	10,6	2-3,0
EADS	France-Allemagne	9,5	Élevé
Tyco Fire and Security	États-Unis		9,1
General Dynamics	États-Unis	8,3	
Securitas	Suède		6,3
Thales	France	6,1	
Honeywell	États-Unis	2,1	3,8
United Technologies	États-Unis	5,2	
Siemens	Suisse	1,0	3,7
TRW	États-Unis	4,5	
Pinkerton	États-Unis		3,8
Wackernut	États-Unis		3,8
Mitsubishi H I	Japon	3,7	
Rolls Royce	R-Uni	3,6	
Group 4 Falk	Allemagne		3,5
Chubb	R-Uni		3,2

Tableau 12
Prévisions de croissance du marché américain
pour certains produits, 2000-2005

Produits	Prévision de croissance	Source
Systèmes de contrôle d'accès	100%	Freedonia
Télésurveillance	63%	J.P. Freeman
Systèmes biométriques	300%	ID World
Systèmes de gestion centralisés	70%	SIA
Automatisation	280%	J.P. Freeman
Détection incendies	23%	SIA
Intégration de systèmes	180%	J.P. Freeman
Services privés de sécurité	45%	Freedonia
Détecteurs d'explosifs	100%	SIA
Protection contre la cybercriminalité	Importante	Computer Security Institute
Systèmes d'authentification et d'autorisation informatisés	235%	IDC Security
Systèmes de sécurité à domicile	30%-40%	Parks Associates

4.4 Le marché canadien

Outre les données émanant du ministère de la Défense nationale, les sources qui peuvent contribuer à l'évaluation du marché de la sécurité au Canada demeurent très fragmentaires. La Commission du droit du Canada faisait remarquer, dans un rapport récent consacré aux forces policières et agences privées, qu'il n'existe pas de données fiables¹⁰, malgré le fait que Statistique Canada se soit intéressé à la question il y a quelques années¹¹.

Tableau 13
Estimé du marché canadien en produits de sécurité destinés au marché civil commercial (biens manufacturés), 2001, en millions de dollars CA

Besoin national	1 910
+ exportations	650
- importations	1 430
Production nationale	1 130

Source : À partir de Connie Irrera, *Commercial Security Equipment, Canada*, US Department of State, 1999.

Le marché civil et commercial des produits de sécurité s'appuie sur une demande intérieure qui peut néanmoins être estimée à 1,9 milliard de dollars CA (année 2001)¹². Les entreprises localisées sur le territoire ont été à l'origine d'une production nationale de 1,1 milliard de dollars redevable pour 57% aux exportations. Pour fins de comparaison signalons que la desserte des besoins en matériels et entretien du marché de la défense est la source d'un volume de ventes trois fois plus important.

Le Canada est un importateur d'équipements. En fait, 75% du besoin national est comblé par des importations dont l'origine est essentiellement américaine. Le pays encaisse donc un déficit commercial. Toutefois, la production nationale aurait évolué de façon significative dans le marché civil au fil des dernières années (+21,6% entre 1996 et 1998), laissant entrevoir un dynamisme encore inexploré.

La performance des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers semble également s'améliorer. Entre 1996 et 1998 les exportations se sont accrues de 20% (contre 7% dans le domaine militaire). La progression la plus significative a été observée sur le marché américain¹³.

4.5 Le marché québécois

Une première évaluation basée sur les budgets des administrations chargées d'assurer la sécurité publique (police, protection contre les incendies, sécurité civile, etc.) et la demande émanant du secteur privé permet d'estimer à 3,9 milliards de dollars CA le niveau des dépenses effectuées à l'échelle du Québec en 2001. La plus grande portion de ces dépenses est toutefois affectée aux frais liés au personnel et à l'entretien des bâtiments.

Pour sa part, le besoin en équipement se situerait entre 450 et 500 millions de dollars CA (valeur médiane de 475 millions de dollars reprise au tableau 14). Une forte proportion de cette demande est satisfaite par des importations (plus de 75%) émanant principalement des États-Unis. En revanche, plus de 60% de la fabrication locale est exportée. On peut ainsi estimer la production intérieure à 300 millions de dollars CA (année 2001). Pour fins de comparaison signalons que la Canadian Defence Industry Association (CDIA) estime la valeur des livraisons québécoises d'équipements destinés au marché de la défense à 820 millions de dollars CA (année 2001).

Tableau 14
Estimé du marché québécois en produits de sécurité destinés au marché civil et commercial (biens manufacturés), 2001, en millions de dollars CA

Besoin provincial	475
+ exportations	190
- importations	365
Production locale	300

¹ Voir International Monetary Fund, *World Economic Outlook, The Global Economy After September 11*, Washington, IMF, décembre 2001.

² Sir John Holmes, « Il n'y a pas de Londonistan », *Le Figaro*, 1 décembre 2001, p.14.

³ Beudet, Marie-Béatrice et Antoine Reverchon, « En dépit de la croissance, le mal de vivre s'est accru », *Le Monde*, 14 mai 2002, section économie, p.1.

- 1) Promouvoir le dialogue régional afin de revitaliser et de renforcer les institutions du système interaméricain, compte tenu des nouveaux facteurs politiques, économiques, sociaux et stratégique-militaires à l'œuvre dans le continent et dans ses sous-régions. À cette fin, renforcer le climat de confiance et de sécurité entre les États du continent.

Confier à l'OÉA, par l'intermédiaire de la Commission sur la sécurité continentale, la mission de :

- 2) suivre et approfondir les questions relatives aux mesures d'encouragement de la confiance et de la sécurité;
- 3) analyser la signification, la portée et les conséquences pour le continent des concepts internationaux de sécurité, afin d'élaborer les approches communes les plus appropriées pour en gérer les divers aspects, y compris le désarmement et le contrôle des armements;
- 4) préciser les moyens à prendre pour revitaliser et renforcer les institutions du système interaméricain se rapportant aux divers aspects de la sécurité du continent »

Conseil permanent de l'organisation des États américains, Commission sur la sécurité continentale, *Rapport de la commission sur la sécurité continentale concernant la mise en oeuvre des mandats confiés à l'Assemblée générale par le deuxième sommet des Amériques*, janvier 2001.

⁵ OAS, Secretariat of Legal Affairs, *Interamerican Convention Against Terrorism*, 2002, cf. www.oas.org/juridico/english/treaties/a-66.htm

⁶ Freedomia, *World Security Products Market*, 2003.

⁷ « 12th Annual SDM 100 », *SDM Online*, 14 juin 2002.

⁸ Agence Reuters, *Northrop Sees Homeland Security as Promising Market*, Washington, 8 avril 2002.

⁹ La National Defense Industrial Association a d'ailleurs créé une coalition en vue de structurer l'offensive de ses membres. Il faut s'attendre à des prises de contrôle d'entreprises civiles.

¹⁰ Commission du droit du Canada, *Enquête de sécurité : le rôle des forces policières et des agences privées*, juin 2002.

¹¹ Statistique Canada, *Enquête sur le secteur des services d'enquêtes et de sécurité*, 1997.

¹² Ne comptabilise pas les services privés ou publics.

¹³ Selon la compilation de Bernie Grover, *Canadian Defence Industry 1999*, Ottawa, Canadian Defence Industry Association, décembre 1999. Notons également que les données compilées pour le registre des armes de l'ONU, bien qu'elles ne couvrent que partiellement les activités en lien avec le domaine de la défense, confirment la tendance à la hausse des exportations militaires (ventes de 304 millions de dollars CA en 1997 à 477 millions de dollars CA en 2000).