

Rapport Stratégique : : ISSN 3111-4156

L’industrie de la défense au Québec à l’heure du réarmement du Canada

Justin Massie, 2026-11-12

Avec la collaboration de Maya Bouton et de Walid Ferguen. Cette recherche a été réalisée avec l’appui du Programme d’appui à la recherche du Secrétariat du Québec aux relations canadiennes (SQRC), ministère du Conseil exécutif du Québec. Les analyses et les conclusions n’engagent que l’auteur.

RÉSEAU D’ANALYSE STRATÉGIQUE

Table des matières

Sommaire exécutif 3
Introduction : question, objectifs et méthode 5
Méthode et sources 6
Partie 1. La demande : le réarmement canadien et le Programme des capacités de la Défense .. 7
1.1 L'effort financier et la base industrielle canadienne 7
1.2 Un portefeuille à deux vitesses 10
1.3 Les grandes orientations capacitaires 11
1.4 Un calendrier qui bascule après 2030 13
1.5 Ce que le PCD implique pour le Québec 15
Partie 2. La Stratégie industrielle de défense à l'œuvre : les signaux de l'écosystème 16
2.1 Une veille de l'actualité industrielle 16
2.2 Les programmes structurants absents du PCD 17
2.3 Espace, systèmes autonomes, frappe en profondeur, Arctique 18
2.4 Une européanisation réelle, une dépendance américaine intacte 20
2.5 Les capacités souveraines 21
2.6 Les écarts de calendrier 23
Partie 3. Portrait de l'industrie québécoise : ce que disent les contrats 24
3.1 Sources et limites 24
3.2 Onze milliards en six ans et demi 24
3.3 Une concentration extrême 26
3.4 Une géographie commandée par les usines 27
3.5 Modes d'attribution et dépendance aux détenteurs de propriété intellectuelle 28
3.6 Qui contrôle la valeur ? 28
3.7 Trois économies de défense au Québec 30
Partie 4. Évaluation : le positionnement du Québec face à la SID 31
4.1 Cartographie synthétique de la grappe 31
4.2 Le Québec et les dix capacités souveraines de la SID 33
4.3 Atouts 34
4.4 Faiblesses et barrières 35
4.5 Occasions ouvertes par le réarmement 36
4.6 Risques et domaines peu réalistes 37
4.7 Recommandations 40
Conclusion 44
Références 45

Sommaire exécutif

Le gouvernement fédéral a engagé le plus important programme de réarmement du Canada depuis des décennies : les dépenses prévues du ministère de la Défense nationale (MDN) passent de 30,6 G$ en 2024-2025 à 51,7 G$ en 2026-2027. La Stratégie industrielle de défense (SID) de février 2026 vise à attribuer 70 % des acquisitions à des entreprises canadiennes d'ici dix ans, contre environ 43 % au point de départ.

Le gouvernement du Québec veut que la province en tire sa part. Ce rapport examine donc dans quelle mesure l'industrie québécoise est positionnée pour participer à cet effort. Il s'appuie sur les bases de données suivantes : le Programme des capacités de la Défense (PCD), les capacités prospectives des Forces armées canadiennes (FAC), ainsi que les contrats attribués par le MDN aux fournisseurs québécois entre 2020 et la mi-2026.

Cinq constats structurent le rapport.

1. **La demande fédérale est large, mais sa valeur est concentrée.** Sur 130 projets du PCD, 26 de plus d'un milliard concentrent l'essentiel des décisions, dans trois ensembles : le C4ISR et l'espace, la modernisation du NORAD et de l'Arctique, ainsi que la recapitalisation navale. La moitié des projets les plus importants n'ont pas encore de contrat d'acquisition, et les premières livraisons des grands projets se concentrent autour de 2027-2033. L'enveloppe réellement disponible pour l'industrie est plus étroite que les totaux annoncés. D'une part, seule la trajectoire de 2,6 % du PIB est planifiée et financée, comme le confirme le *Budget de 2026*. D'autre part, si la structure budgétaire se maintient (20 à 25 % en capital), un budget de 3,5 % du PIB représenterait environ 30 G$ d'acquisitions par an en 2035, dont 21 G$ au Canada, contre 14 G$ aujourd'hui.

2. **Les programmes les plus structurants pour l'industrie sont hors du PCD.** Sous-marins, chasseurs et brise-glaces sont les dossiers autour desquels l'écosystème se recompose le plus vite. Aucun des trois ne figure au PCD, mais ils concentrent à la fois les montants les plus élevés de la décennie et les décisions les plus imminentes.

3. **L'européanisation est réelle, mais la dépendance américaine demeure intacte.** Le Canada est devenu le premier pays non européen admis au mécanisme SAFE de l'Union européenne, et les fournisseurs allemands, suédois, italiens, norvégiens et français occupent une place inédite. Mais sur les vingt grands contrats d'acquisition en cours, les maîtres d'œuvre américains détiennent 41 % de la valeur et les européens 8 %. La part canadienne (51 %) tient presque entièrement aux chantiers navals. Les prévisions permettent d'anticiper un recul lent et partiel de la part étrangère, porté par quelques champions et programmes spatiaux et aériens, mais pas un changement de structure.

4. **Les contrats directs du MDN au Québec sont concentrés autour du soutien des flottes existantes.** La maintenance d'aéronefs, de même que la production de munitions et d'uniformes, représentent les trois principaux postes des contrats octroyés. Cette nature explique à la fois la concentration de la valeur, cinq entreprises en captant 64 % et 66 entreprises 92 %, et son mode d'attribution, 43 % étant octroyé sans concurrence.

5. **Le positionnement du Québec est solide sur ses forces historiques et fragile sur les relais de croissance.** Sur les dix capacités souveraines de la SID, le Québec se situe en position de force sur quatre (formation et simulation, aérospatiale, munitions, soutien en service) et de faiblesse sur deux (espace, systèmes sans équipage), comme en témoigne l’absence de drones et de missiles dans la production québécoise. Cependant, des pôles de croissance peuvent être anticipés en matière de production de satellites, de systèmes autonomes et de communications tactiques.

Le rapport en tire des implications à trois niveaux : au niveau fédéral, pour évaluer la faisabilité de la SID. Au niveau du Québec, dont le gouvernement gagnerait à articuler sa stratégie autour de trois économies de défense qui relèvent d’instruments différents (décisions d’approvisionnement pour le soutien des flottes, politique des retombées pour la sous-traitance des grands programmes et financement pour l’économie émergente). Enfin, au niveau de l’industrie, pour qui les nouveaux mécanismes (Agence de l’investissement pour la défense, politique des retombées industrielles et technologiques, partenariat avec l’Union européenne) représentent des portes d’entrée concrètes, et les besoins opérationnels de demain, autant de signaux des contrats à venir.

Introduction : question, objectifs et méthode

Le Canada accélère nettement ses investissements de défense. Le gouvernement a engagé plus de 63 G$ d’investissements depuis juin 2025, créé l’Agence de l’investissement pour la défense (AID) pour les déployer et adopté une toute première Stratégie industrielle de défense qui privilégie la fabrication au Canada et l’intégration aux chaînes de production européennes, notamment. Deux documents publiés à l’automne 2026 encadrent désormais cet effort : le *Plan pour un Canada plus fort*, première stratégie de sécurité nationale en plus de vingt ans, et le *Budget de 2026*, qui chiffre la trajectoire des dépenses de défense jusqu’en 2030-2031. Le gouvernement du Québec, qui a désigné la défense comme l’une de ses industries clés, a autorisé Investissement Québec (IQ) et la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) à soutenir la production militaire. Plusieurs ont toutefois rappelé que l’investissement n’est qu’un point de départ et qu’une stratégie d’ensemble fait défaut.

Le présent rapport, financé par le SQRC, poursuit deux objectifs. Le premier est de produire une cartographie de la grappe industrielle québécoise de la défense : identifier les secteurs qui produisent des biens ou offrent des services au secteur, mieux connaître leur capacité à élargir leurs activités et comprendre la capacité d’autres industries à convertir leurs chaînes de production. Le second est d’évaluer dans quelle mesure cette industrie est positionnée pour tirer profit des investissements fédéraux encadrés par la SID et du partenariat avec l’Europe. Le rapport se veut un outil pour cibler les investissements, fonder les représentations sur des faits probants, repérer des partenaires et apprécier la capacité du Canada à mettre en œuvre sa stratégie, ainsi que celle du Québec à en tirer profit.

Méthode et sources

Le présent rapport repose sur six ensembles de données :

- **Le relevé du Programme des capacités de la Défense** (130 projets uniques, 13 domaines capacitaires, fourchettes budgétaires, phases, dates de livraison), structuré à partir des pages disponibles en décembre 2025 et mis à jour par veille jusqu’au 31 juillet 2026. Il décrit la demande fédérale telle que le MDN la planifie publiquement.
- **La veille True North Strategic Review** (385 articles dépouillés de mai à septembre 2026, 161 entrées sur les capacités prospectives des FAC, avec statut, date, fournisseurs et description). Elle décrit l’écosystème qui se forme autour des programmes et les signaux qui précèdent les décisions.
- **Le relevé des contrats fédéraux de défense à des fournisseurs québécois** (16 315 entrées correspondant à 16 037 numéros d’approvisionnement distincts, 1 716 entreprises, seize secteurs, au seuil de divulgation de 10 000 $), tiré de la divulgation proactive et de AchatsCanada entre janvier 2020 et juin 2026. Il décrit la demande effective du MDN auprès de l’industrie québécoise.
- **La vérification du contrôle de propriété** des 100 principaux bénéficiaires (94 % de la valeur), documentée en sources publiques : parent ultime, pays de contrôle, statut et niveau de confiance.
- **Une analyse reliant seize entreprises québécoises aux projets du PCD**, avec les grands contrats annoncés officiellement et des indicateurs de contexte.
- **Les données économiques et opérationnelles** (budgets, contrats d’acquisition) de la base de données Military Balance+ de l’International Institute for Strategic Studies (IISS) et des plans ministériels du MDN.

Ces sources se complètent et se corrigent. Le PCD donne l’intention mais pas l’état contractuel ; la veille donne les signaux mais ne représente que des annonces ; les contrats donnent l’argent dépensé mais ignorent la sous-traitance et les retombées industrielles et technologiques (RIT) ; la vérification de propriété indique qui décide.

Le rapport est organisé en quatre parties. La première décrit la demande fédérale (effort financier, industrie canadienne, PCD). La deuxième examine la mise en œuvre de la SID à travers les signaux de l’écosystème (la veille). La troisième dresse le portrait de l’industrie québécoise à partir des contrats et du contrôle de propriété. La quatrième évalue le positionnement du Québec face à la SID et en tire des implications.

Partie 1. La demande : le réarmement canadien et le Programme des capacités de la Défense

1.1 L’effort financier et la base industrielle canadienne

Trois principaux facteurs transforment les besoins des FAC. Le premier est financier : le Canada s’est engagé à atteindre 2 % du PIB en 2025-2026, puis, avec ses alliés, 5 % d’ici 2035, dont 3,5 % pour la défense au sens strict. Les plans ministériels prévoient 30,6 G$ de dépenses en 2024-2025, 35,7 G$ en 2025-2026 et 51,7 G$ en 2026-2027. Le deuxième est géographique : la modernisation du NORAD, la surveillance sous-marine, la présence dans le Nord et le soutien à la défense de l’Europe deviennent des priorités structurantes. Le troisième est opérationnel : la guerre en Ukraine a remis au premier plan les munitions, la défense aérienne au sol, les drones et la guerre électronique, domaines où le Canada dispose de peu de capacités souveraines.

La capacité de livraison est une contrainte distincte du niveau des budgets. Selon le directeur parlementaire du budget, les immobilisations de défense ont été inférieures de 18,5 G$ aux montants prévus de 2017-2018 à 2023-2024. Elles s’établissent à environ 10,6 G$ en 2024-2025 et doivent culminer à 25,7 G$ en 2030-2031, dans une enveloppe de 322,9 G$ sur vingt ans. La SID chiffre à 180 G$ les occasions d’approvisionnement et à 290 G$ les investissements en capital liés à la défense sur dix ans.

La base industrielle qui doit absorber cet effort est petite et exportatrice. Elle a généré près de 17,3 G$ de revenus et soutenu environ 81 800 emplois en 2024. Ses revenus ont progressé de 87 % depuis 2014 et ses exportations, d’environ 8 G$, vont à 70 % vers les pays du Groupe des cinq, surtout les États-Unis. Plus de 85 % des entreprises sont des PME, mais celles de 500 employés et plus captent plus de 60 % des revenus, de l’emploi, de la R-D et des exportations.

La Chambre de commerce du Canada donne la mesure de ce que cette base devra absorber : les dépenses de défense de base passeraient de 64 G$ en 2025 à environ 160 G$ en 2035 (228 G$ si l’engagement de 5 % du PIB est pleinement honoré), soit plus de 1 000 G$ cumulés sur la décennie. Selon la modélisation du FMI, chaque tranche additionnelle de 10 G$ génère 7 à 10 G$ de PIB réel cumulé sur trois ans, mais le rendement baisse lorsque les équipements et les intrants sont importés. Or les entreprises de défense au Canada importent 47 % de leurs achats, les 50 premières firmes réalisent environ 80 % des ventes, et les entreprises privées sous contrôle canadien n’en réalisent que 18 %, ce qui laisse hors du pays une large part des décisions sur la propriété intellectuelle, l’intégration et les exportations. Le réarmement pose donc un problème de capacité d’exécution et de captation domestique de la valeur.

Ces totaux doivent toutefois être ramenés à ce qui atteint réellement l’industrie. Le budget de défense canadien se répartit, depuis la fin de la guerre froide, en trois blocs d’une étonnante stabilité : 40 à 50 % en personnel, 30 à 40 % en fonctionnement et entretien, et une part de capital longtemps inférieure aux 20 % attendus par l’OTAN. Même le réarmement des années 1980 n’a fait passer la part de l’équipement que de 17,8 % à 19,7 %. En 2025-2026, le Canada a dépensé 63 G$ en défense, dont 48 G$ directement et 14 G$ par d’autres ministères (cybersécurité, espace, anciens combattants), l’atteinte des 2 % ayant été facilitée par le transfert de la Garde côtière sous la Défense nationale et par une hausse salariale des militaires. Le *Budget de 2026* établit pour sa part ces dépenses à 65,9 G$ selon la comptabilité de caisse. Si la part de capital se maintient entre 20 et 25 %, un budget de 3,5 % du PIB en 2035, soit environ 150 G$, représenterait environ 30 G$ d’acquisitions par an, dont 21 G$ au Canada si la cible de 70 % est atteinte. Il s’agit d’un changement d’ordre de grandeur en comparaison aux 14 G$ d’équipement en 2025-2026, soit un peu plus du double. Cependant, les options de mobilisation à l’étude (Force régulière portée de 71 500 à 85 500 membres, Réserve quadruplant à 100 000) et le coût de soutien des nouvelles flottes maintiendront la pression sur les dépenses récurrentes au détriment des acquisitions d’équipement.

Trois incertitudes pèsent en outre sur ces projections. La première est fiscale : le gouvernement n’a pas expliqué comment il financera un budget de 3,5 % du PIB. L’Institut C.D. Howe projette, à politiques inchangées, un déficit de plus de 95 G$ en 2029-2030. L’engagement de 4 % du PIB d’ici 2030 annoncé en mai 2026 correspond à 2,6 % de défense de base (de 89,0 G$ en 2027-2028 à 99,2 G$ en 2030-2031, selon la comptabilité de caisse), en plus du 1,5 % de dépenses de sécurité déjà atteint, et la cible de 3,5 % doit être réexaminée par l’OTAN en 2029. Seule la trajectoire de 2,6 % peut donc être tenue pour planifiée. Le *Budget de 2026* le confirme sans lever l’incertitude : il présente un « plan financé » jusqu’à 4 % du PIB au cours de la décennie, mais ses projections plafonnent à 2,6 % du PIB pour la défense proprement dite de 2027-2028 à 2030-2031 (4,1 % en comptant les dépenses de défense et de sécurité au sens large) et ne tiennent pas compte des engagements futurs.

La deuxième incertitude tient à l’absence d’une politique de défense à jour. Le *Plan pour un Canada plus fort*, publié en octobre 2026, comble en partie ce vide. Première stratégie de sécurité nationale en plus de vingt ans, il érige l’autonomie stratégique et la résilience nationale en principes directeurs, fait de la défense l’une des huit capacités stratégiques à renforcer, confirme la trajectoire vers 5 % du PIB d’ici 2035 et rattache l’approvisionnement à la mise en œuvre de la SID par l’Agence de l’investissement pour la défense. Il n’en demeure pas moins un document d’orientation plutôt qu’une politique de défense : le gouvernement s’y engage seulement à « élaborer un plan » pour donner aux FAC une mission centrale, élargir l’éventail des options militaires et bâtir une base industrielle robuste, sans préciser les priorités capacitaires, le calendrier ni les enveloppes qui en découlent. Les plans concrets reposent donc encore sur les politiques de 2017 et de 2024, antérieures au pivot de 2025 et à la SID. L’industrie est ainsi invitée à investir dans des capacités de production alors que le gouvernement, s’il a désormais affirmé sa nouvelle orientation axée sur l’autonomie stratégique (un concept jusqu’alors étranger à la politique de défense canadienne), ne l’a pas encore traduite en une politique de défense qui en fixe les implications capacitaires et industrielles.

La troisième incertitude concerne la frontière entre le budget de défense de base et l’enveloppe de 1,5 % du PIB. L’engagement de La Haye de juin 2025 distingue en effet deux cibles : 3,5 % du PIB pour la défense au sens strict, mesurée selon la définition de l’OTAN, et 1,5 % pour des dépenses liées à la sécurité, que l’Alliance décrit comme la protection des infrastructures critiques, la défense des réseaux, la préparation civile et la résilience, l’innovation et le renforcement de la base industrielle de défense. Le gouvernement affirme que cette seconde cible est déjà atteinte, ce qui suggère que des investissements existants en infrastructures y sont comptabilisés. Ce qui n’a pas été précisé, c’est le sort de l’infrastructure proprement militaire : bases, hangars, jetées, logements, champs de tir, installations de recherche, qui relèvent normalement du crédit 5 (capital) du MDN et dont le portefeuille, négligé depuis des décennies, exige une remise à niveau de grande ampleur. Si cette remise à niveau est imputée au capital du budget de base, elle sera en concurrence directe avec les nouvelles capacités. Si elle est imputée à l’enveloppe de 1,5 %, elle libère d’autant le capital du budget de base pour l’équipement. La première hypothèse est la plus probable, précisément parce que l’atteinte des 3,5 % n’est pas acquise et que le gouvernement a intérêt à loger dans la définition OTAN de la défense tout ce qui peut y entrer. Le *Budget de 2026* va dans ce sens : il range l’infrastructure militaire parmi les dépenses de défense proprement dite et réserve l’enveloppe de 1,5 % aux infrastructures essentielles, à la sécurité publique, à l’innovation et à la résilience nationale ainsi qu’à la protection civile, en y comptabilisant des dépenses des provinces et des territoires. Mais l’ampleur des acquisitions envisagées (triplement de la flotte de sous-marins, quinze combattants de surface, au moins 88 avions de combat, etc.) rend l’arbitrage d’autant plus serré.

Le Programme des capacités de la Défense (PCD) est l’instrument par lequel le MDN communique à l’industrie les projets d’investissement inscrits à son plan. Trois limites encadrent sa lecture. Il ne publie que des fourchettes budgétaires, ce qui empêche toute sommation. Notre analyse porte donc sur la structure du portefeuille plutôt que sur sa valeur. Ensuite, il n’est pas exhaustif : les deux plus gros programmes de la décennie, le Programme de sous-marins canadiens de patrouille (désigné ici par son sigle anglais, CPSP) et le Projet de capacité future en chasseurs, n’y figurent pas. Enfin, ses phases accusent un retard sur la réalité : le destroyer de classe River y est encore en « analyse des options » alors que sa construction est amorcée. Notre analyse mobilise donc le PCD afin d’en relever l’intention planificatrice plutôt que l’état contractuel des programmes.

1.2 Un portefeuille à deux vitesses

La première caractéristique du PCD est sa bimodalité. Près du tiers des projets (41 sur 130) se situent dans la fourchette la plus basse, soit 50 à 99 M$, et 32 de ces 41 sont des projets d’infrastructure. À l’autre extrémité, 16 projets dépassent 5 G$ et 10 autres se situent entre 1 et 5 G$. Ces 26 projets de plus d’un milliard, soit 20 % du total, concentrent l’essentiel de la valeur et presque toutes les décisions structurantes.

Tableau 1. Répartition des 130 projets du PCD par fourchette budgétaire

Fourchette	Projets	Part	Nature dominante
50 M$ à 99 M$	41	32 %	Infrastructure (32 projets sur 41), petits projets de soutien
100 M$ à 249 M$	29	22 %	C4I, cyber, soutien interarmées, besoins opérationnels urgents
250 M$ à 499 M$	21	16 %	Remplacements terrestres, génie, C2 tactique
500 M$ à 1 G$	13	10 %	SATCOM, cyberdéfense, feux interarmées, soutien en service
1 G$ à 4,99 G$	10	8 %	Prolongations de vie (Griffon, Cormorant), sous-marins Victoria, GBAD, infrastructure chasseurs
Plus de 5 G$	16	12 %	C4ISR et espace, NORAD, navires de combat, aviation de patrouille et de ravitaillement

Source : relevé du Programme des capacités de la Défense. Les projets rattachés à plusieurs domaines sont comptés une seule fois.

Deuxièmement, le portefeuille est davantage tourné vers des capacités nouvelles que vers le remplacement un pour un. Sur 130 projets, 73 sont nouveaux (56 %) contre 49 de type « remplacement », et parmi les 16 projets de plus de 5 G$, 10 sont des capacités que les FAC n’ont jamais détenues (SATCOM protégé, radars transhorizon, frappe de précision à longue portée, alerte aérienne avancée, surveillance sous-marine non habitée). Le réarmement canadien n’est donc pas qu’un rattrapage de flottes vieillissantes : il vise une transformation qualitative, ce qui ouvre des marchés pour lesquels il n’existe pas de fournisseur historique.

Troisième caractéristique : une maturité inégale. Globalement, 100 projets (77 %) sont en mise en œuvre, 17 en définition et 11 en analyse des options. Mais parmi les 16 projets de plus de 5 G$, six sont encore en analyse des options, un en définition et un en négociation contractuelle. La moitié des projets les plus lourds n’ont pas franchi le stade du choix de solution. Pour une entreprise, le moment d’entrée utile est la phase de définition, lorsque les maîtres d’œuvre composent leurs équipes et leurs propositions de valeur. Les 24 à 36 prochains mois constituent donc une fenêtre critique. Enfin, le portefeuille est fortement transversal : le domaine C4I touche 63 projets sur 130, la formation et la simulation 53, et les technologies émergentes 39, ce qui est favorable aux forces québécoises en simulation et en logiciel.

1.3 Les grandes orientations capacitaires

L’épine dorsale numérique et spatiale

Six des 16 projets de plus de 5 G$ relèvent du C4ISR ou de l’espace : l’infrastructure TI en appui au commandement (en cours depuis 2022-2023), Meridian Standard (C4ISR interarmées multi-domaines, 2026-2027 à 2033-2034), le système modernisé d’information de C2, les volets stratégique et tactique du SATCOM militaire protégé (livraisons dès 2027-2028) et la prochaine génération de SATCOM protégé. S’y ajoutent le SATCOM polaire (plus de 5 G$), le SATCOM à large bande et une demi-douzaine de projets de 100 M$ à 1 G$ en cryptographie, cyberdéfense et bande étroite. Cette priorité, cohérente avec la modernisation du NORAD et l’interopérabilité au sein du Groupe des cinq, s’illustre par le projet Crossbow, qui consiste à installer 47 stations de détection au sol dans le Grand Nord, afin de renforcer les capacités de surveillance et d’alerte précoce du NORAD. Les installations de capteurs de surveillance passifs s’étendront du Yukon jusqu’à Alert, au Nunavut, et devraient être achevées d’ici 2032.

Le NORAD et l’Arctique : des horizons lointains

Le radar transhorizon arctique (plus de 6 G$ pour le programme, développé avec l’Australie, capacité initiale visée en décembre 2029), le radar transhorizon polaire (2032-2033), la capacité de transport et de ravitaillement stratégique (plus de 5 G$, 2028-2029), les six GlobalEye de l’alerte aérienne avancée (AEWC, plus de 5 G$), la station Avedlek, la suite de capteurs arctiques et le système de surveillance sous-marine non habitée forment une architecture de détection et de contrôle de l’approche du Nord. Ce qui frappe est l’horizon : hormis le premier radar, aucune de ces capacités n’est prévue avant 2032, et l’AEWC, dont le fournisseur préféré a été annoncé en mai 2026 autour d’une plateforme Bombardier, a une capacité opérationnelle initiale inscrite en 2037-2038 et une capacité opérationnelle totale en 2040-2041. L’écart entre le temps politique des annonces et le temps industriel des livraisons dépasse ici une décennie.

La recapitalisation navale

Le destroyer de classe River (plus de 5 G$, première livraison 2030-2031, conception britannique Type 26) et son contrat de soutien en service constituent le cœur du programme. Le choix du sonar remorqué CAPTAS-4 de Thales Canada (juin 2026) est assorti d’un soutien sous contrôle souverain. Les deux navires de soutien interarmées, de conception allemande, sont attendus en 2027-2028. La modernisation des quatre sous-marins Victoria (1 à 5 G$) et le contrat d’intégration des systèmes de combat des frégates Halifax servent de pont vers les nouvelles plateformes, dont les sous-marins du CPSP, absents du PCD et dont les quatre premiers sont attendus dès 2033-2034. La Marine devra maintenir en service jusqu’au début des années 2030 des coques conçues dans les années 1980 et 1990.

L’aviation et la question des chasseurs

L’aéronef multimission (16 P-8A Poseidon de Boeing, annoncé en novembre 2023 avec une capacité opérationnelle prévue au-delà de 2035), le ravitailleur stratégique CC-330 Husky et le futur ensemble d’hélicoptères nTACS (plus de 5 G$, en analyse des options, 2032-2033) côtoient la prolongation limitée du CH-146 Griffon (1 à 5 G$, conçue comme un pont vers nTACS) et la mise à niveau du CH-149 Cormorant. L’infrastructure de défense du Canada pour les chasseurs (1 à 5 G$) est en mise en œuvre à Bagotville et à Cold Lake alors que 16 appareils sur 88 font l’objet d’une commande ferme et que le gouvernement étudie une flotte mixte composée de F-35 et de Gripen. Une partie des investissements d’infrastructure et de formation repose donc sur une hypothèse de flotte qui peut être révisée.

L’Armée de terre : les leçons de l’Ukraine

Le volet terrestre se lit en deux temps. Les besoins opérationnels urgents liés à l’opération REASSURANCE en Lettonie (défense aérienne à très courte portée, missiles portatifs, munitions rôdeuses, communications de brigade) comblent dans l’urgence, avec des technologies commerciales, des lacunes révélées par la guerre en Ukraine. Le temps structurel est plus lent : la défense aérienne basée au sol (GBAD, 1 à 5 G$, en définition, 2027-2028 à 2032-2033), le système terrestre anti-X (2029-2030) et la frappe de précision à longue portée (plus de 5 G$, 2030-2031) sont les trois capacités que l’Armée n’a jamais détenues à cette échelle. Le Canada n’a aucune défense sol-air de son territoire depuis le retrait de l’ADATS, assemblé à Saint-Jean-sur-Richelieu, en 2012.

L’infrastructure

Trente-huit projets relèvent exclusivement de l’infrastructure, dont 32 dans la fourchette 50 à 99 M$. Bagotville (installation principale AFEC, mess, centre de santé, zone d’alerte rapide) et Valcartier (renouvellement de RDDC, atelier de munitions, laboratoire d’essais, centre de santé) concentrent le plus grand nombre de projets de tout le pays (huit projets situés au Québec), ce qui fait de la province un bénéficiaire direct du volet infrastructure, lié à l’arrivée des F-35 et à la recherche en défense.

1.4 Un calendrier qui bascule après 2030

La distribution des dates de livraison initiale donne une image en apparence rassurante : 88 projets sur 130 (68 %) ont une capacité opérationnelle initiale (COI) prévue au plus tard en 2025-2026. Mais cette majorité est composée de petits projets. Parmi les 16 projets de plus de 5 G$, trois seulement ont une COI à court terme, six à moyen terme (2027-2030) et sept à long terme ; dix d’entre eux ont une capacité opérationnelle totale (COT) inscrite « au-delà de 2035 », sans année précise, et un seul, le navire de soutien interarmées, atteint sa COT la même année que sa COI. L’écart entre les deux dates mesure la durée pendant laquelle une capacité est livrée, intégrée et soutenue. Il est d’au moins sept ans pour la majorité des grands projets et dépasse dix ans pour les infrastructures TI du commandement, les SATCOM protégés stratégiques et l’aéronef multimission.

Tableau 2. Projets de plus de 5 G$: phase, capacité opérationnelle initiale (COI) et totale (COT)

Projet	Type	Phase	COI	COT
Infrastructure TI en appui au C2	Rempl.	Mise en œuvre	2022-2023	Après 2035
Système modernisé d’information de C2	Rempl.	Mise en œuvre	2025-2026	Après 2035
Meridian Standard (C4ISR interarmées)	Nouv.	Mise en œuvre	2026-2027	2033-2034
Navire de soutien interarmées	Rempl.	Mise en œuvre	2027-2028	2027-2028
SATCOM protégé tactique	Nouv.	Mise en œuvre	2027-2028	2031-2032
SATCOM protégé stratégique	Nouv.	Mise en œuvre	2027-2028	Après 2035
Transport et ravitaillement stratégique (CC-330)	Nouv./Rempl.	Mise en œuvre	2028-2029	2032-2033
Aéronef multimission canadien (P-8A)	Rempl.	Mise en œuvre	2028-2029	Après 2035
Radar transhorizon arctique	Nouv.	Définition	2029-2030	Après 2035
Destroyer de classe River	Nouv.	Analyse des options (construction amorcée)	2030-2031	Après 2035
Frappe de précision à longue portée (terre)	Nouv.	Analyse des options	2030-2031	Après 2035
nTACS (remplacement du Griffon)	Nouv./Rempl.	Analyse des options	2032-2033	2035-2036
Surveillance sous-marine non habitée	Nouv.	Analyse des options	2032-2033	Après 2035
Alerte aérienne avancée (AEWC, GlobalEye)	Nouv.	Fournisseur privilégié, négociations avec Saab	2037-2038	2040-2041
SATCOM polaire	Nouv.	Analyse des options (accord de principe Telesat, juillet 2026)	Après 2035	Après 2035
SATCOM protégé nouvelle génération	Nouv.	Analyse des options	Après 2035	Après 2035

Il en résulte un « mur » de livraisons entre 2027 et 2033, où se superposent ravitailleurs et SATCOM protégés (2027-2028), avions de patrouille et ravitailleurs en vol (2028-2029), radar arctique et défense aérienne basée au sol (2029-2030), destroyers et frappe à longue portée (2030-2031), puis premiers sous-marins (2033-2034). Cette concentration pose deux défis : la

capacité d’absorption des FAC (personnel, infrastructures, soutien) et de dépense du système d’approvisionnement, que l’AID a pour mission d’accroître. Dans l’intervalle, l’aptitude opérationnelle repose sur des prolongations de vie (Griffon, Cormorant, Victoria, Halifax) qui, comme le montrera la Partie 3, sont précisément les contrats dont vit l’industrie québécoise.

Les 94 projets à livraison initiale d’ici 2026-2027, contre 21 entre 2027-2028 et 2029-2030 et 15 au-delà, signifient que les trois quarts du portefeuille sont déjà à un stade avancé de mise en œuvre. Le PCD planifie donc davantage la recapitalisation engagée par la stratégie *Protection, Sécurité, Engagement* de 2017 que le début d’un cycle d’expansion. De plus, les hausses de dépenses annoncées dans les budgets de 2025 et de 2026 n’ont pas encore été converties en nouveaux projets identifiés dans le PCD. Les projets lourds de l’après-2030 existent, mais ils sont peu nombreux, et la demande fédérale au-delà de 2028 reste largement à écrire, dans une nouvelle politique de défense qui n’a pas encore été publiée. Pour l’industrie québécoise, cela signifie que la fenêtre décisionnelle de 2026-2028 porte à la fois sur les contrats connus et sur la définition des besoins qui structureront la décennie suivante.

1.5 Ce que le PCD implique pour le Québec

Parmi les 26 projets du PCD d’au moins 1 G$, 5 ont un lien québécois confirmé par un contrat ou une sélection annoncée, 6 ont un positionnement déclaré (candidature, entente ou partenariat) et 15 (soit 58 %) n’ont aucun lien documenté.

Tableau 3. Projets du PCD d’au moins 1 G$ et lien québécois

Projet	Budget	Lien québécois	Entreprises
Destroyer de classe River	> 5 G$	Confirmé	Thales Canada (sonar), CAE (formation) ; Davie positionnée
Alerte aérienne avancée (AEWC)	> 5 G$	Confirmé	Bombardier (cellule), CAE (formation)
Infrastructure des chasseurs	1 à 5 G$	Confirmé	L3Harris MAS (dépôt F-35), Héroux-Devtek, CAE ; installations à Bagotville
Modernisation du Cormorant	1 à 5 G$	Confirmé	Pratt & Whitney Canada (moteurs)
Prolongation du Griffon	1 à 5 G$	Confirmé	Bell Textron (Mirabel), Pratt & Whitney Canada
Système modernisé de C2	> 5 G$	Positionné	General Dynamics Canada
Navire de soutien interarmées	> 5 G$	Positionné	Davie (sous-traitance potentielle)
Aéronef multimission	> 5 G$	Positionné	CMC Electronics (avionique)
nTACS	> 5 G$	Positionné	Bell Textron, Pratt & Whitney Canada, L3Harris MAS (avec Airbus)
SATCOM polaire	> 5 G$	Positionné	SpaceBridge (terminaux) ; MDA construit les satellites de Telesat à Montréal
Défense aérienne basée au sol	1 à 5 G$	Positionné	Rheinmetall Canada
Infrastructure TI de C2 ; Meridian Standard	> 5 G$	Aucun	
MILSATCOM protégées (3 projets) ; SATCOM large bande	> 5 G$ et 1 à 5 G$	Aucun	
Radars transhorizon arctique et polaire ; station Avedlek	> 5 G$ et 1 à 5 G$	Aucun	
Ravitailleur stratégique ; transport aérien multirôle	> 5 G$ et 1 à 5 G$	Aucun	
Frappe de précision à longue portée	> 5 G$	Aucun	
Surveillance sous-marine non habitée ; modernisation Victoria ; soutien des destroyers	> 5 G$ et 1 à 5 G$	Aucun	

Les liens confirmés se concentrent dans l’aérien et la formation. Les lacunes portent sur trois blocs : les communications par satellite, la modernisation du NORAD (radars, stations sol) et le commandement et contrôle numérique. Ce sont les cibles de prospection prioritaires que développe la Partie 4. Il est à noter que les missiles, composante clé de la GBAD et de la frappe en profondeur, restent hors de portée de l’industrie québécoise actuelle.

Partie 2. La Stratégie industrielle de défense à l’œuvre : les signaux de l’écosystème

2.1 Une veille de l’actualité industrielle

La seconde base examinée est d’une nature différente du PCD. Elle résulte du dépouillement systématique de la True North Strategic Review (TNSR), une infolettre quotidienne de veille et de commentaire sur la défense canadienne, dont les analyses signées complètent les communiqués d’entreprise et de gouvernement. Entre mai et septembre 2026, 385 articles ont été traités, 174 retenus et 161 entrées constituées, chacune décrivant une capacité, un programme ou un mouvement industriel. Son objectif est d’identifier les capacités à venir des FAC, y compris spéculatives, qui ne figurent pas encore au PCD.

Tableau 4. Les 161 entrées de la veille par statut et par domaine principal

Statut	Entrées	Domaine principal	Entrées
Officiel (annoncé et confirmé)	89	Mer (dont CPSP et chaîne navale)	43
Spéculatif (aucune commande FAC)	38	Terre	31
Existant (capacité industrielle en production)	20	Air	24
Probable (accord signé, mise en œuvre attendue)	8	C4I	23
Non retenu (fournisseurs liés à l’offre Hanwha)	4	Formation et simulation	15
Conditionnel (dépend d’une décision à venir)	2	Espace	15
		Munitions et infrastructure	10

La base a ses biais : elle repose sur une seule publication spécialisée et sur des communiqués, ce qui surreprésente les protocoles d’entente, les levées de fonds et les présences aux salons. Le statut attribué à chaque capacité repose sur notre propre jugement. Un peu plus de la moitié des entrées sont « officielles », ce qui signifie qu’un programme a été « annoncé et confirmé », et non qu’une capacité a été acquise. La plupart des entrées décrivent ainsi des gestes industriels ou institutionnels, plutôt que des livraisons. Sur 161 entrées, les capacités effectivement livrées ou commandées pour les FAC pendant la période se comptent sur les doigts de deux mains. Les thèmes transversaux sont parlants : environ 25 entrées concernent les drones et la lutte anti-drones, 24 les sous-marins et 23 l’Arctique. Vingt-deux entrées mentionnent explicitement le Québec.

2.2 Les programmes structurants absents du PCD

Le CPSP comme moteur de restructuration industrielle

Le programme de sous-marins, estimé à plus de 60 G$ sur son cycle de vie, est le sujet le plus fréquent de la veille. Huit fournisseurs canadiens liés au programme sont identifiés : Marmen (Trois-Rivières, sous-assemblages structurels), Patriot Forge, Valbruna ASW, OSI Maritime, General Dynamics Mission Systems-Canada, Seaspan, Babcock et Arcfield, ainsi que GH Power. CAE a pour sa part signé une entente d’équipe avec TKMS pour la formation et la simulation. Marmen est le seul fournisseur québécois de fabrication directement lié au programme. La base industrielle canadienne est donc limitée, avec un nombre réduit d’acteurs capables d’opérer à l’échelle requise.

Les signaux précurseurs de la décision sur les chasseurs

En juillet 2026, deux protocoles explicitement conditionnels à l’achat du Gripen E ont été signés : Saab-CAE (17 juillet), qui placerait CAE au centre d’un écosystème de formation et de systèmes de mission sous contrôle canadien, avec la souveraineté des données comme argument central ; et GE Aerospace-Magellan (22 juillet), qui ferait de Mississauga le centre d’entretien du moteur F414.

Le refus public de Bombardier d’assembler le Gripen au Québec, faute de valeur ajoutée suffisante, a toutefois retiré à l’offre suédoise son principal argument industriel québécois. En parallèle, le Canada est devenu le premier observateur du GCAP (21 juillet), un dossier distinct à l’horizon des années 2040, auquel AtkinsRéalis (Montréal) est associé depuis 2022. Bombardier s’y est positionnée à son tour : le 28 octobre 2026, à la veille du Sommet canadien de l’aérospatiale, elle a signé avec BAE Systems, chef de file industriel britannique du GCAP, un protocole d’entente visant à explorer des « capacités industrielles et technologiques complémentaires » pour de futurs programmes d’aviation de combat (recherche et développement, intégration de systèmes, ingénierie numérique, industrialisation, chaîne d’approvisionnement et soutien en service). Le contraste est instructif : l’entreprise décline la production sous licence d’une plateforme existante, dont la valeur ajoutée revient au concepteur, mais recherche une place en amont dans la conception d’un programme qui n’en est qu’à ses débuts. Le protocole ne comporte toutefois ni engagement financier, ni part de travail, ni site désigné, et le statut d’observateur du Canada au sein du GCAP ne lui donne aucun droit de décision. Il s’agit, pour l’heure, d’un positionnement sur l’économie émergente plutôt que d’un contrat.

L’écosystème de formation se recompose dans le même mouvement : fusion Top Aces-SGI (Montréal), équipe canadienne pour la modernisation de l’infrastructure de formation opérationnelle, négociations formelles pour le M-346 de Leonardo, avec CAE comme partenaire stratégique. CAE apparaît ainsi dans cinq équipes concurrentes ou complémentaires (FAcT, AEWC, CPSP, Gripen, M-346, sans compter Team SkyGuardian pour le MQ-9B) : son rôle de fournisseur « horizontal » de la formation la rend présente quel que soit le maître d’œuvre retenu.

Les brise-glaces et la Garde côtière

Le transfert de la Garde côtière sous la Défense nationale produit ses premiers effets : 816 M$ sur sept ans pour la connaissance du domaine maritime arctique et des Grands Lacs, affrètement d’un brise-glace finlandais pour combler l’écart d’ici les années 2030, et surtout le contrat de plus de 11 G$ attribué le 24 août 2026 à Davie pour six brise-glaces, le plus important contrat de construction navale de l’histoire du Québec (environ 5 000 emplois en construction). Ce contrat, comme celui du brise-glace polaire Arpatuuq (3,25 G$, mars 2025), relève de la Garde côtière et de Services publics et Approvisionnement Canada. Il n’apparaît ni au PCD, ni dans les contrats du MDN examinés en Partie 3, ce qui illustre la nécessité de croiser les sources pour bien mesurer les plans d’investissements en défense du Canada.

2.3 Espace, systèmes autonomes, frappe en profondeur, Arctique

L’espace

L’espace constitue l’un des domaines les plus actifs et le Québec y est central. MDA Space a enchaîné l’inauguration de son usine de Sainte-Anne-de-Bellevue (jusqu’à 400 satellites par an), le contrat CHORUS de 688 M$ pour la relève de RADARSAT, l’acquisition de Blue Canyon Technologies (874 M$) et une offre de 920 M$ sur CLS, filiale du CNES. NorthStar (Montréal) a obtenu plus de 40 M$ de services de connaissance du domaine spatial pour la 3e Division spatiale, et Reaction Dynamics (Longueuil) développe un lanceur souverain. Le *Budget de 2026* élargit d’ailleurs l’initiative *Lancer le Nord* afin d’établir une capacité souveraine de lanceur spatial moyen. Le Canada a rejoint STARLIFT, un réseau allié de capacités de lancement rapide, comme quinzième membre. Le Canada a également rejoint HALO, une initiative d’interconnexion des constellations militaires nationales de l’OTAN, qui suppose des satellites détenus et contrôlés par les États. Le 4 août 2026, l’AID a signé avec Telesat un contrat d’environ 2,7 G$ sur quinze ans, options comprises, pour la connectivité Ka militaire arctique, avec un service prévu dès 2028. La constellation Lightspeed passe de 156 à 225 satellites, construits par MDA à Montréal. Si le PCD situe la livraison initiale du SATCOM polaire « au-delà de 2035 », la première phase arrive avec sept ans d’avance. Toutefois, Lightspeed n’est pas une constellation souveraine au sens de HALO, puisqu’Ottawa ne possède ni les satellites, ni le réseau. Seule la phase II, dédiée, s’en rapprocherait. Le siège de Telesat et celui de MDA sont en Ontario, ce qui explique en partie l’absence de ces contrats dans la base québécoise.

Drones, autonomie et lutte anti-drones

Le PCD ne contient presque rien sur les systèmes sans équipage de petite et moyenne taille, alors que la veille y consacre une trentaine d’entrées. Le cadre a changé le 23 juillet 2026 avec l’Initiative liée aux drones de la Défense (*Defence Drone Initiative*, DDI), instrument permanent de cinq ans, structuré en cinq volets de qualification pour six domaines (ISR à faible coût, véhicules terrestres, systèmes de surface et sous-marins, intercepteurs anti-drones, munitions pour drones, frappe en profondeur). Le *Budget de 2026* propose d’y consacrer 2,3 G$ sur cinq ans à compter de 2027-2028. Côté industriel, le Québec dispose d’un pôle à Mirabel (Volatus, qui y est désormais établie et y exploite son usine, consortium NEXUS mené par Aéro Montréal avec 30 organisations dont CAE et ARA Robotics, partenariat Volatus-Kraus Hamdani), mais les acteurs les plus avancés en déploiement réel sont pour la plupart ontariens (Dominion Dynamics, 139 M$ de série A ; Orqa-RRS, 150 M$, premier projet canadien sous SAFE) ou albertains (North Vector Dynamics, intercepteur CM-70). Volatus fait exception : qualifiée dans les cinq volets de la DDI, elle a obtenu le 10 septembre 2026 le premier contrat du volet 1, soit 100 systèmes ISR tactiques à faible coût pour les Forces armées canadiennes, avec des options pouvant porter le total à 5 000 systèmes dans une enveloppe maximale de 25 M$. Deux constats s’imposent : les véhicules terrestres sans équipage progressent plus vite que les aériens, et la lacune en défense aérienne basée au sol demeure entière, le projet GBAD étant toujours en définition.

Frappe en profondeur et munitions

Fin juillet 2026, le MDN a lancé la Capacité canadienne de frappe de précision en profondeur, distincte du projet terrestre du PCD, sans rien d’opérationnel avant le milieu des années 2030. Les pistes sont dispersées : deux missiles concurrents (JSM de Kongsberg, dont un contrat d’environ 800 M$ pour les F-35 a été annoncé le 8 juillet 2026, et SPEAR de MBDA) en intégration sur le MQ-9B, un planeur stratosphérique lancé par ballon (Eagle, de Landing Zones) qui n’a aucune commande des FAC, et un écosystème hypersonique naissant (North Vector Dynamics, NordSpace), que le Canada ne peut encore tester faute d’installation fédérale d’essai dédiée.

En munitions, le rattrapage est plus concret et le Québec en est le centre. Le 8 avril 2026, Ottawa a annoncé 1,4 G$ pour la production nationale de munitions, dont environ 1,06 G$ au Québec. Cette somme comprend jusqu’à 642 M$ à General Dynamics Ordnance and Tactical Systems (GD-OTS) à Repentigny pour les obus de 155 mm, de même que 355,7 M$ pour une usine de nitrocellulose à Valleyfield et jusqu’à 57,9 M$ pour les charges propulsives, le reste allant notamment à IMT Precision en Ontario. La production domestique de nitrocellulose, visée pour 2029 dans le cadre du Programme de résilience de l’industrie de défense canadienne (CDIR), s’ajoute à d’autres initiatives (nitrocellulose de CellCore en Saskatchewan, M-72 chez Magellan en Ontario, expansion de HFI Pyrotechnics en Ontario). Le *Budget de 2026* prévoit de recapitaliser ce programme et de financer l’achèvement de l’usine de nitrocellulose, à même une enveloppe pouvant atteindre 2,7 G$ sur cinq ans consacrée à la mise en œuvre de la SID.

L’Arctique

Bien que ces investissements soient absents du PCD, la veille fait état de 32 G$ pour la modernisation de trois lieux d’opérations avancés (Yellowknife, Inuvik, Iqaluit) et de Goose Bay, 2,67 G$ pour les centres de soutien opérationnel du Nord, et l’abandon reconnu de Nanisivik (110 M$ investis) au profit d’un concept de « base mobile arctique ». L’accord de gouvernement à gouvernement avec l’Australie pour le radar transhorizon (2,5 G$), assorti de retombées estimées à environ 290 M$ de PIB et 2 270 emplois par an de 2026 à 2033, est le premier projet où le Canada dirige un développement capacitaire majeur au sein du NORAD.

2.4 Une européanisation réelle, une dépendance américaine intacte

Le partenariat avec l’Europe est bel et bien engagé. Le Canada participe au mécanisme SAFE depuis la décision du Conseil de l’Union européenne du 15 juin 2026, à la suite de l’accord conclu le 14 février 2026, et il en est le premier pays non européen. Le plafond de contenu canadien est fixé à 80 % selon Affaires mondiales Canada. Deux premiers contrats en découlent : les radios tactiques ORION de Marconi Technologies (Montréal, environ 300 employés) pour le Commandement cyber polonais, annoncées par le premier ministre au G7 de juin 2026, et l’accord entre le fabricant croate de drones Orqa et l’entreprise canadienne Remote Robotic Systems, évalué à 150 M$ sur cinq ans. Le *Budget de 2026* annonce en outre l’intention du Canada de participer au prêt de soutien à l’Ukraine de l’Union européenne (90 G€), ce qui ouvrirait aux entreprises canadiennes des marchés d’environ 60 G€ en matériel de défense destiné à l’Ukraine.

Les statistiques d’exportation confirment ce mouvement en amont même de SAFE. Entre 2022 et 2024, les exportations de défense canadiennes vers l’Europe (hors Royaume-Uni) ont crû de 78 %, de 750 M$ à 1,33 G$, contre 13 % vers les États-Unis, qui restent la première destination avec 5,0 G$ sur 8,0 G$. L’Allemagne est partout : TKMS, Rheinmetall (Saint-Jean-sur-Richelieu), HENSOLDT, Isar Aerospace, Daimler-Roshel, et la sélection du système de gestion de combat CMS 330 de Lockheed Martin Canada (Halifax) par la marine allemande, succès d’exportation d’un système dont la propriété intellectuelle est canadienne. La Suède (Saab, Actagon, Avioniq), l’Italie (Leonardo, WASS, Valbruna), la Norvège (Kongsberg, centre de simulation MISE), la France (acquisition de CLS par MDA), la Croatie et la Finlande complètent le tableau.

Le contrepoint est tout aussi net. Les vingt plus grands contrats d’acquisition recensés par l’IISS, d’une valeur de 70,9 G$ US (signés ou en cours de livraison), se répartissent ainsi selon le siège du maître d’œuvre : Canada 36,2 G$ US (51 %), États-Unis 29,0 G$ US (41 %), Europe 5,6 G$ US (8 %). La part canadienne tient presque entièrement aux chantiers navals (destroyers, patrouilleurs arctiques, brise-glaces, navires de soutien), qui construisent des navires de conception britannique ou allemande. Hors construction navale, les maîtres d’œuvre américains dominent nettement l’équipement aérien et terrestre (F-35, P-8A, Cyclone, HIMARS, MQ-9B, VBL). Sur un ensemble plus large de 41 programmes d’acquisition majeurs, achevés, en livraison, signés ou à signer, les programmes d’origine américaine représentent environ 38 % de la valeur,

plus que tout autre État fournisseur. Mais cette part est faite presque entièrement de contrats signés avant 2025 (F-35, P-8A, MQ-9B, HIMARS, Cyclone), alors que les projets non encore signés (sous-marins de TKMS, avions d'entraînement européens, artillerie) penchent vers l'Europe. Ainsi, si la dépendance est réelle, les contrats à venir ouvrent la possibilité d'une diversification effective. Pour l'industrie québécoise, l'enjeu est double : les chaînes européennes (sous-marins, Gripen, M-346, GlobalEye, SAFE) sont celles où ses positions industrielles sont les plus explicites, mais les chaînes américaines (F-35, P-8, Griffon, satellites) restent celles où passe l'argent. Le *Plan pour un Canada plus fort* assume cette double orientation : il promet d'approfondir « considérablement » les liens avec l'Europe et de coopérer avec elle sur les capacités stratégiques, tout en recherchant avec les États-Unis une relation « axée sur la collaboration et la lucidité ».

2.5 Les capacités souveraines

Le Canada passe d'un modèle d'achat sur étagère compensé par des retombées industrielles et technologiques (RIT) à une politique industrielle explicite. La SID vise 70 % d'acquisitions attribuées à des entreprises canadiennes, une hausse de 50 % des exportations, 125 000 emplois et des revenus de l'industrie en hausse de 240 % en dix ans, et désigne dix capacités souveraines comme priorités d'investissement. La politique des RIT, qui oblige les entrepreneurs à réaliser au Canada une activité économique égale à la valeur du contrat obtenu et, pour les grands contrats, à présenter une proposition de valeur notée sur cinq piliers, est réorientée vers les capacités souveraines : bonifications de contenu canadien, exigence d'investissement d'environ 15 % de la valeur du contrat auprès de PME, et avantage préférentiel pour les firmes à 70-100 % de contenu canadien. Le 16 juillet 2026, la Direction générale des RIT a été transférée d'ISDE à SPAC, ministère d'attache de l'AID : les retombées relèvent désormais du ministère qui conduit les acquisitions. Le projet de loi C-40, déposé à l'automne 2026 et rappelé dans le *Budget de 2026*, ferait par ailleurs de l'AID une société d'État. Le même jour, GDLS-Canada (London, Ontario) est devenu le premier partenaire stratégique désigné sous la SID, avec près de 2 G$ pour 190 véhicules blindés de soutien au combat.

Ces réformes imposent un changement d'approche pour le Québec : il ne s'agit plus seulement de capter des retombées compensatoires et des contrats de soutien en service, mais d'être reconnu comme porteur de capacités souveraines afin de tirer profit des bénéfices en matière d'innovation et de développement économique. En effet, les capacités souveraines ont le potentiel de favoriser la propriété intellectuelle, la conception de systèmes et les emplois d'ingénierie, un carnet de commandes pluriannuel protégé par des attributions sans concours, et un ancrage dans les décisions d'investissement futur en défense en vue de consolider la base industrielle et technologique de défense (BITD) souveraine ainsi développée.

Les capacités souveraines actuellement en service sont plus discrètes et, pour l'essentiel, hors Québec : le logiciel de navigation ECPINS d'OSI Maritime Systems (Burnaby, Colombie-Britannique), seul système de cartographie électronique de guerre tiers certifié selon la norme OTAN STANAG 4564, en service sur plus de 60 sous-marins alliés et retenu pour les passerelles des trois premiers destroyers River ; le système de gestion de combat CMS 330 de Lockheed Martin Canada (Halifax, Nouvelle-Écosse), développé au Canada pour les frégates Halifax, dont

la propriété intellectuelle est canadienne et que la marine allemande a sélectionné en 2026 pour sa flotte de surface ; les cibles navales autonomes Hammerhead de QinetiQ Target Systems (Medicine Hat, Alberta), conçues et fabriquées au Canada et exportées vers les marines de l’OTAN ; et l’éclairage marin de Glamox Canada (Terre-Neuve), fournisseur exclusif de tous les navires de la Marine royale canadienne et de la Garde côtière depuis 35 ans.

Ces exemples ont un point commun : ce sont des filiales ou des entreprises de niche, trois des quatre appartenant à des groupes étrangers (Lockheed Martin, QinetiQ plc et Glamox AS), mais dont la conception, la fabrication et la propriété intellectuelle sont localisées au Canada. Ils illustrent que la souveraineté de capacité ne coïncide pas nécessairement avec le contrôle du capital. Les deux candidats québécois qui s’approchent le plus de capacités souveraines ne remplissent toutefois pas trois conditions clés : une technologie conçue au Canada, la détention de la propriété intellectuelle, et des contrats pour une classe entière de plateformes des FAC. Premièrement, le CAPTAS-4, un sonar remorqué conçu par Thales en France, dispose d’un contrat de soutien en service sous contrôle souverain, c’est-à-dire la capacité d’entretenir, de réparer et de faire évoluer le système pour les futurs destroyers canadiens sans dépendre de la maison mère. Cependant, la propriété intellectuelle de la conception reste française. C’est une souveraineté de soutien, pas une souveraineté de conception. Deuxièmement, les radios ORION de Marconi Technologies sont conçues et fabriquées à Montréal avec une propriété intellectuelle canadienne. Mais leur premier client militaire d’envergure est le Commandement cyber polonais, par l’entremise de SAFE, et non les FAC. Elles n’équipent pas (à ce jour) une flotte canadienne. C’est une capacité souveraine qui s’exporte avant d’être adoptée au pays, ce qui est révélateur en soi. Autrement dit, le Québec a d’un côté un système étranger soutenu souverainement, de l’autre un système souverain sans client national, alors que les quatre exemples hors Québec combinent les deux.

2.6 Les écarts de calendrier

Plusieurs projets avancent plus vite que le PCD ne l’indique et d’autres, plus lentement. Notre veille montre que plusieurs dates officielles ne décrivent pas fidèlement la réalité.

Tableau 5. Dates du PCD et dates rapportées par la veille

Programme	PCD	Veille TNSR et sources officielles
SATCOM polaire (ESCP-P)	Livraison initiale au-delà de 2035	Contrat Telesat du 4 août 2026, service dès 2028 (phase I)
Relève de RADARSAT (DESSP)	Non précisé	COI avancée de 2040 à 2035
SATCOM mondial (4 projets WSC)	Livraisons initiales 2023-24 à 2027-28	COI prévue en 2032-33
Radar transhorizon arctique	Capacité initiale décembre 2029	Accord Australie du 22 juin 2026 ; pleine capacité en 2043
AEWC (GlobalEye)	COI 2037-38, COT 2040-41	Entente-cadre non contraignante en septembre 2026, aucun contrat
CC-330 Husky	COI 2028-29	Premier vol du premier appareil neuf le 2 juillet 2026 ; premier ravitailleur livré en 2027
GBAD	COI 2027-28	Appel d’offres courte portée d’avril 2026, capacité initiale visée novembre 2027
Véhicule utilitaire léger	Livraison initiale 2025-26	Attribution visée fin 2027, calendrier accéléré de deux ans
Frappe de précision en profondeur	LRPS terrestre : COI 2030-31	CCFPP lancé fin juillet 2026 ; rien d’opérationnel avant le milieu des années 2030
Sous-marins (CPSP)	Absent du PCD	Contrat attendu fin 2027 ; quatre premiers sous-marins dès 2033-2034
Brise-glaces de programme	Hors PCD (GCC)	Contrat Davie du 24 août 2026 ; premier acier automne 2027

Le cas du SATCOM polaire mérite d’être souligné : lorsque l’État achète un service plutôt qu’un système, le calendrier se contracte de plusieurs années, au prix d’une propriété et d’un contrôle moindres. À l’inverse, les projets qui exigent une production industrielle au Canada (AEWC, sous-marins, brise-glaces) conservent des horizons de dix à quinze ans. La période 2027-2028 concentre un nombre important de jalons contractuels (contrat CPSP, véhicule utilitaire léger, AEWC, premiers lancements orbitaux, premier acier des brise-glaces, livraison des MQ-9B et du premier ravitailleur, défense aérienne courte portée), dont la décision sur les chasseurs est la plus attendue. Pour l’industrie québécoise, il est important de souligner que c’est dans cette fenêtre que se décideront la plupart des positions industrielles de la décennie.

Partie 3. Portrait de l’industrie québécoise : ce que disent les contrats

Les deux premières parties de ce rapport ont décrit la demande planifiée : ce que le MDN prévoit d’acquérir et ce que l’écosystème annonce. Cette troisième partie s’attarde à la demande effective, c’est-à-dire à l’argent réellement dépensé par le ministère auprès d’entreprises québécoises.

3.1 Sources et limites

La base des contrats compte 16 315 entrées contractuelles, correspondant à 16 037 numéros d’approvisionnement distincts, attribuées par le MDN à 1 716 fournisseurs identifiés comme québécois entre janvier 2020 et juin 2026, pour 11,1 G$, classées en seize secteurs et accompagnées, pour chaque contrat, de la date, du montant, du statut, de la catégorie de bien ou de service et du mode d’attribution. Un second fichier relie seize entreprises québécoises aux projets du PCD, recense les grands contrats annoncés officiellement et fournit des indicateurs de contexte. Le contrôle de propriété des 100 principaux bénéficiaires a été documenté en sources publiques.

Plusieurs limites encadrent l’interprétation. La base ne saisit que les contrats directs de 10 000 $ et plus. Les contrats de faible valeur, la sous-traitance auprès des maîtres d’œuvre et les RIT n’y apparaissent pas, ce qui exclut une large part de l’activité des fournisseurs de premier et de second rang. Malheureusement, il n’existe pas de base de données accessible compilant ces informations. Les contrats de la Garde côtière et de SPAC n’y figurent pas davantage. L’année 2026 s’arrête au 30 juin et ne se compare pas aux années complètes sans ajustement.

3.2 Onze milliards en six ans et demi

Rapporté à la période, le cumul de 11,1 G$ correspond à environ 1,7 G$ par année civile. L’ordre de grandeur est cohérent avec la donnée officielle du Budget 2025, reprise dans le portrait de l’industrie du gouvernement du Québec : le MDN a dépensé environ 4 G$ au Québec en 2023-2024, sur un total d’environ 21,1 G$, soit 19 % de ses contrats et dépenses militaires. Les deux chiffres ne se comparent pas directement (contrats attribués par année civile de signature contre dépenses estimées par exercice financier), mais la base ne couvrant que les contrats directs, l’écart est attendu. La répartition sectorielle est très inégale.

Tableau 6. Contrats du MDN à des fournisseurs québécois par secteur (2020 à juin 2026)

Secteur	Entreprises	Entrées	Valeur (M$)	Part	Moyenne par contrat
Aérospatiale	83	2 329	4 956	44,6 %	2,13 M$
Armement et munitions	8	195	1 975	17,8 %	10,13 M$
Biens et services généraux	405	5 685	1 308	11,8 %	0,23 M$
Naval et maritime	55	420	810	7,3 %	1,93 M$
Construction et infrastructure	419	2 330	654	5,9 %	0,28 M$
Cyber et technologies	113	865	389	3,5 %	0,45 M$
Véhicules et transport	171	1 481	325	2,9 %	0,22 M$
Informatique et équipement	27	1 026	248	2,2 %	0,24 M$
Capteurs et optique	50	254	159	1,4 %	0,62 M$
Formation et éducation	81	264	86	0,8 %	0,33 M$
Services et soutien	86	615	67	0,6 %	0,11 M$
R-D et services spécialisés	21	115	64	0,6 %	0,56 M$
Matières et composants	138	601	49	0,4 %	0,08 M$
Fabrication et usinage	48	113	8	0,1 %	0,07 M$
Spatial	2	3	2,9	0,03 %	0,96 M$
Drones et robotique	8	18	2,0	0,02 %	0,11 M$
Total	**1 716**	**16 315**	**11 102**	**100 %**	**0,68 M$**

Trois secteurs totalisent les trois quarts de la valeur. L'aérospatiale domine (45 %), reflet des grands dépôts de maintenance et des manufacturiers de Mirabel, Dorval et Saint-Laurent. L'armement et les munitions (18 %) reposent presque entièrement sur General Dynamics Ordnance and Tactical Systems-Canada, dont les usines de Repentigny, Saint-Augustin-de-Desmaures, Valleyfield et Nicolet reçoivent 179 contrats pour 1,96 G$. Le Québec est ainsi le cœur de la capacité souveraine de production de munitions que la SID veut consolider. L'enquête biennale de Statistique Canada classe d'ailleurs, depuis 2022, « munitions, missiles et fusées » au premier rang des activités de défense du Québec par l'emploi, devant les systèmes de mission et de simulation aérienne et l'entretien d'aéronefs. Ce rang est confirmé par l'annonce du 8 avril 2026 : environ 1,06 G$ des 1,4 G$ du programme de production nationale de munitions vont à des installations québécoises. Les biens et services généraux (12 %) sont dominés par Logistik Unicorp (892 M$), fournisseur des uniformes des FAC depuis Saint-Jean-sur-Richelieu. L'habillement représente au total 874 M$ de contrats québécois. La valeur moyenne par contrat distingue des secteurs « à programmes » (armement, aérospatiale, naval, de 1,9 à 10 M$ par contrat) et des secteurs « à flux » (biens généraux, véhicules, matières, moins de 0,3 M$).

À l'autre extrémité, les deux secteurs que la Partie 2 identifiait comme les plus dynamiques de l'écosystème québécois, l'espace et les systèmes sans équipage, pèsent ensemble moins de 5 M$ sur 11 G$: trois contrats spatiaux (dont 43 k$ pour MDA) et dix-huit contrats de drones et de robotique répartis entre huit entreprises, Volatus comprise pour 76 k$. L'effervescence industrielle documentée dans la veille ne se traduit pas encore dans le carnet de commandes direct du MDN. Elle passe par d'autres canaux (Agence spatiale, contrat Telesat, RIT, capital-risque, sièges sociaux hors Québec) ou n'est pas encore convertie en contrats.

3.3 Une concentration extrême

La structure de la base est celle d’une pyramide à base très large et à sommet très étroit. Les cinq premiers fournisseurs captent 64,2 % de la valeur, les dix premiers 77,0 %, les vingt premiers 83,8 %. Découpée par tranche de valeur cumulée par entreprise, 66 entreprises (3,8 % de la base) dépassent 10 M$ de contrats cumulés et captent 91,9 % de la valeur. 214 entreprises (12,5 %) se situent entre 1 et 10 M$ pour 6,6 %, 445 (25,9 %) entre 100 000 $ et 1 M$ pour 1,2 %, et 991 (57,8 %) sous 100 000 $ pour 0,3 %. La valeur médiane par entreprise sur toute la période est de 65 385 $, et 700 entreprises (41 %) n’ont obtenu qu’un seul contrat sur toute la période. Côté contrats, 118 contrats de 10 M$ et plus (0,7 % des entrées) représentent 79,2 % de la valeur et 12 contrats de plus de 100 M$ en font 57 %, alors que 9 519 entrées (58 %) sont inférieures à 25 000 $ et totalisent 1,4 %.

Cette concentration n’est pas le fait d’un acteur dominant, mais d’un petit groupe aux parts voisines (Bell 20,6 %, GD-OTS 17,6 %, L3Harris MAS 10,6 %, Logistik Unicorp 8,0 %, Bombardier 7,4 %) qui se partagent des marchés distincts sans se faire concurrence. Secteur par secteur, elle prend la forme de quasi-monopoles : GD-OTS représente 99 % de la valeur en armement, Weir Canada 80 % en naval, Logistik Unicorp 68 % en biens et services généraux et Bell 46 % en aérospatiale, de sorte que le marché québécois de la défense se présente comme une juxtaposition de monopoles sectoriels, chacun tenu par une entreprise, la construction (premier fournisseur à 15 %) étant le seul segment réellement dispersé.

Tableau 7. Les dix premiers fournisseurs québécois du MDN (2020 à juin 2026)

Entreprise	Secteur	Entrées	Valeur (M$)	Part	Observations
Bell Textron Canada (Mirabel)	Aérospatiale	1	2 283	20,6 %	Soutien en service des Griffon 2024-2039
GD Ordnance and Tactical Systems-Canada	Armement	179	1 956	17,6 %	Munitions
L3Harris MAS (Mirabel)	Aérospatiale	6	1 181	10,6 %	Soutien des chasseurs
Logistik Unicorp (Saint-Jean-sur-Richelieu)	Biens généraux	154	892	8,0 %	Uniformes
Bombardier (Dorval, Saint-Laurent)	Aérospatiale	3	820	7,4 %	Pièces d’aéronefs
Weir Canada (Montréal)	Naval	1	644	5,8 %	Gestion du Centre d’essais techniques (Mer) de la Marine 2024-2029
CAE (Saint-Laurent)	Aérospatiale	15	275	2,5 %	Simulateurs et formation
Northern Micro	Informatique	420	200	1,8 %	Équipement informatique
IBM Canada	Cyber et technologies	34	153	1,4 %	Services professionnels et consultation en TI
Simex Defence	Aérospatiale	901	149	1,3 %	Pièces et soutien

Cette structure a une signification économique. Le sommet de la pyramide est fait de soutien en service et de fourniture récurrente (maintenance d’aéronefs, munitions, uniformes, pièces), c’est-à-dire d’activités liées à des flottes et à des stocks existants, et non d’acquisitions de nouvelles capacités. Le contrat de Bell Textron est le soutien de la flotte de Griffon jusqu’en

2039 ; les deux contrats de L3Harris MAS de février 2026 prolongent le rôle de Mirabel dans le soutien des chasseurs ; le contrat de Bombardier de décembre 2025 porte sur des pièces d’aéronefs pour une flotte en service ; celui de Weir, sur la gestion d’un centre d’essais de la Marine. La base industrielle québécoise, vue par ses contrats directs entre 2020 et juin 2026, est d’abord une industrie de maintien en condition opérationnelle. La longue traîne est faite de fournisseurs de carburant (1 416 entrées, 145 M$), de pièces, de mobilier, d’informatique et de travaux sur les bases (Valcartier, Bagotville, Saint-Jean, Montréal). Entre les deux, la base de PME et de fournisseurs spécialisés est large et constitue un bassin réel pour l’intégration aux chaînes d’approvisionnement, en particulier dans les secteurs technologiques (cyber, capteurs, drones) où plusieurs petites entreprises occupent déjà des niches précises malgré de faibles volumes directs.

3.4 Une géographie commandée par les usines

Cinq régions captent environ 95 % de la valeur. Les Laurentides, avec 52 entreprises seulement, arrivent en tête (31,8 %, 3,5 G$) grâce aux installations de Mirabel (L3Harris MAS, Bell Textron). Montréal suit avec 25,5 % (2,8 G$) et 444 entreprises, soit le quart du total provincial : un tissu dense de PME et de fournisseurs spécialisés plutôt qu’une poignée de très gros contrats. Lanaudière, 32 entreprises, obtient 18,9 % (2,1 G$) par la seule usine de munitions de Repentigny. La Montérégie (225 entreprises, 10,8 %) doit l’essentiel de sa part à Saint-Jean-sur-Richelieu (Logistik Unicorp, Rheinmetall, Cadex). La région de Québec totalise 875 M$, soit 7,9 % : c’est le deuxième bassin de fournisseurs de la province. Chaudière-Appalaches, siège du plus grand chantier naval du pays, n’apparaît qu’à hauteur de 0,9 %, Davie ne recevant que 17 M$ de contrats directs du MDN, ses contrats de brise-glaces relevant d’autres ministères. Les pôles historiquement associés à la défense (Longueuil, Saint-Jean, Lévis, Saint-Laurent) se répartissent sur plusieurs régions administratives, ce qui explique en partie l’écart entre le poids industriel perçu et le classement régional.

Quatre pôles concentrent donc la valeur : Mirabel (maintenance et hélicoptères), Montréal et Longueuil (simulation, avionique, moteurs, pièces), Repentigny (munitions) et Saint-Jean-sur-Richelieu (uniformes, véhicules, armes légères). Cette géographie est celle des flottes en service. Elle ne recoupe que partiellement la géographie émergente décrite en Partie 2 : Mirabel pour les systèmes autonomes, Sainte-Anne-de-Bellevue pour les satellites, Lévis et Trois-Rivières pour le naval et les sous-marins.

3.5 Modes d’attribution et dépendance aux détenteurs de propriété intellectuelle

Sur l’ensemble de la base, 1 001 entrées (6 % du nombre) ont été attribuées sans concurrence, mais elles représentent 4,7 G$, soit 43 % de la valeur. La disparité sectorielle est éclairante : 70 % de la valeur aérospatiale et 56 % de la valeur des munitions sont attribués de gré à gré, contre 1 % dans le naval, la construction et les biens généraux. La raison est structurelle : la maintenance des flottes passe par les détenteurs de la propriété intellectuelle (Bell pour le Griffon, Bombardier pour ses cellules) ou par le fournisseur désigné d’une capacité stratégique (munitions). Le poids du Québec dans les contrats du MDN tient ainsi pour moitié à des positions de monopole technique, qui sont aussi des positions de vulnérabilité : le jour où une flotte est remplacée, le contrat de soutien se déplace avec elle, comme le montre la transition du CF-18 au F-35, où L3Harris MAS a dû obtenir la désignation de dépôt de maintenance de troisième échelon, au prix d’un investissement d’environ 200 M$, pour conserver son rôle. Le remplacement du Griffon par nTACS, au début des années 2030, posera la même question à Mirabel.

3.6 Qui contrôle la valeur ?

Au moins 72,9 % de la valeur des contrats fédéraux au Québec, soit environ 77 % de ce que captent les 100 premières entreprises, est associée à des filiales de groupes étrangers (États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Irlande, Finlande) ou à du capital-investissement étranger. Les entreprises confirmées sous contrôle québécois ou canadien représentent 15,3 % de la valeur : Bombardier, CAE, Bell Canada, Galvion, Simex, Harnois, AtkinsRéalis, Stantec, Pomerleau et un ensemble de PME. Même si les 36 entreprises non confirmées relevaient toutes d’un contrôle canadien, la part étrangère resterait supérieure à 72 %.

Ce résultat signifie qu’une nette majorité de la valeur contractuelle recensée au Québec revient à des entités dont le centre de décision stratégique est hors du Québec, voire hors du Canada. Le contrôle étranger n’est pas en soi une menace : Bell, L3Harris et Safran investissent, emploient et exportent depuis le Québec. Le risque est toutefois double : que les décisions d’investissement et de fermeture soient prises hors du Canada, et que la propriété intellectuelle soit détenue à l’étranger. C’est pourquoi la négociation des droits de propriété intellectuelle au moment de l’octroi des contrats, par exemple en exigeant que la propriété intellectuelle développée avec des fonds publics canadiens soit créée et conservée au Canada et en garantissant à l’État des droits d’utilisation, de modification et de soutien indépendants du fournisseur, constitue le levier le plus direct pour transformer un contrôle étranger du capital en un ancrage canadien de la technologie, comme le CMS 330 en offre l’exemple.

Tableau 8. Contrôle de propriété des principaux bénéficiaires

Entreprise	Part	Statut	Parent ultime (pays)
Bell Textron Canada	20,6 %	Filiale étrangère	Textron Inc. (États-Unis)
GD Ordnance and Tactical Systems-Canada	17,6 %	Filiale étrangère	General Dynamics Corp. (États-Unis)
L3Harris MAS	10,6 %	Filiale étrangère	L3Harris Technologies (États-Unis)
Logistik Unicorp	8,0 %	Capital-investissement étranger	Wynnchurch Capital, Chicago (États-Unis)
Bombardier	7,4 %	Canadien	Famille fondatrice, actions multiples (Canada)
Weir Canada	5,8 %	Filiale étrangère	Weir Group plc (Royaume-Uni)
CAE	2,5 %	Canadien	Société ouverte sans actionnaire de contrôle (Canada)
Northern Micro	1,8 %	Capital-investissement étranger	H.I.G. Capital (États-Unis)
IBM Canada	1,4 %	Filiale étrangère	IBM Corporation (États-Unis)
Simex Defence	1,3 %	Québécois	Société privée (Québec)
Safran Trusted 4D Canada	1,2 %	Filiale étrangère	Safran (France)
Rheinmetall Canada	1,0 %	Filiale étrangère	Rheinmetall AG (Allemagne)
Johnson Controls Canada	0,9 %	Filiale étrangère	Johnson Controls International (Irlande / États-Unis)
Harnois Énergies	0,7 %	Québécois	Famille Harnois (Québec)
L3Harris MAPPS	0,6 %	Filiale étrangère	L3Harris Technologies (États-Unis)
Les Aliments BCI	0,5 %	Québécois	Champlain Financial, Fonds FTQ, Fondaction, Investissement Québec
Thales Digital Solutions	0,5 %	Filiale étrangère	Thales (France)
Motorola Solutions Canada	0,4 %	Filiale étrangère	Motorola Solutions (États-Unis)
L3 Technologies MAS	0,4 %	Filiale étrangère	L3Harris Technologies (États-Unis)

Tableau 9. Statut de contrôle des 100 principaux bénéficiaires

Statut de contrôle	Entreprises	Valeur (M$)	Part du total provincial
Filiales de groupes étrangers	24	6 940	62,5 %
Capital-investissement étranger	5	1 155	10,4 %
Sous-total : contrôle étranger	**29**	**8 095**	**72,9 %**
Contrôle québécois ou canadien confirmé (dont 4 sous capital-investissement canadien)	27	1 693	15,3 %
Probablement québécois (sociétés privées, confiance faible)	7	128	1,2 %
Public ou parapublic	1	6	0,1 %
Non confirmé	36	549	4,9 %
Entreprises au-delà du rang 100 (non vérifiées)	1 616	632	5,7 %

3.7 Trois économies de défense au Québec

Croisée avec la base des contrats, la liste des seize entreprises reliées au PCD révèle un décalage instructif : les entreprises dont le rôle dans le PCD est le mieux établi sont souvent presque absentes des contrats directs. Pratt & Whitney Canada, Marmen, Base Camp Connect et SpaceBridge n’y figurent pas ; Héroux-Devtek y apparaît pour 200 000 $, Thales pour 69 M$, CMC Electronics pour 300 000 $, Davie pour 17 M$. Leur activité de défense passe par Lockheed Martin (train d’atterrissage du F-35, sonar du destroyer), par TKMS (sous-ensembles du Type 212CD), par Airbus (partenariat nTACS) ou par la Garde côtière. À l’inverse, les plus gros bénéficiaires de contrats directs (Bell Textron, GD-OTS, Logistik Unicorp, Weir) ne sont que marginalement, ou pas du tout, reliés aux projets du PCD.

Ce décalage conduit à distinguer trois économies de défense au Québec :

- **L’économie de soutien des flottes existantes**, visible dans les contrats, concentrée, largement non concurrentielle, majoritairement sous contrôle étranger, et liée à des plateformes dont le remplacement est planifié.
- **L’économie des sous-traitants de rang un et deux des grands programmes** (F-35, destroyers, sous-marins, AEWC, FAcT, brise-glaces), invisible dans les contrats directs mais au cœur du PCD et des programmes hors PCD. C’est elle que la politique des RIT est censée alimenter.
- **L’économie émergente** des systèmes autonomes, de l’espace et des communications tactiques, très active dans la veille, qui ne pèse encore rien dans les contrats du MDN et dont le financement relève du capital-risque, des agences de développement régional et de programmes comme BOREALIS ou l’Initiative régionale d’investissement en défense (64,9 M$ sur trois ans au Québec, dont plus de 33 M$ annoncés en février 2026 pour 28 organisations). Le phénomène n’est pas propre au Québec : à l’échelle du pays, seules 88 des 802 entreprises innovantes recensées par la Chambre de commerce du Canada, soit 11 %, ont des ventes fédérales directes.

Partie 4. Évaluation : le positionnement du Québec face à la SID

Cette partie propose d’abord une cartographie synthétique de la grappe québécoise par segment et situe le Québec sur les dix capacités souveraines de la SID, puis évalue ses atouts, ses faiblesses, les occasions ouvertes par le réarmement et les risques, avant de formuler des recommandations à l’intention des gouvernements et de l’industrie. L’adéquation entre capacités et besoins est notée sur quatre niveaux : forte lorsqu’une capacité de maître d’œuvre ou de rang 1 est démontrée, partielle en cas de présence en sous-système ou en soutien, faible lorsqu’on ne trouve que quelques PME à faibles volumes, absente dans les autres cas.

4.1 Cartographie synthétique de la grappe

Tableau 10. La grappe québécoise de la défense par segment : acteurs, programmes, poids dans les contrats directs et adéquation

Segment	Acteurs phares (localisation)	Programmes et débouchés	Poids dans les contrats directs 2020-2026	Adéquation et position
Maintenance et soutien d’aéronefs	L3Harris MAS (Mirabel), Bell Textron (Mirabel), Bombardier (Dorval), Simex Defence	CF-18 puis F-35 (dépôt de 3e échelon), Griffon, Cormorant, flottes Challenger/Global	4,9 G$ (aérospatiale, 45 %)	Forte
Munitions et énergétiques	GD-OTS Canada, CIL, RDDC Valcartier	Programme d’approvisionnement en munitions, 1,06 G$ de l’annonce d’avril 2026 (155 mm, nitrocellulose, propulsifs), initiative OTAN	1,96 G$ (18 %)	Forte
Simulation et formation	CAE, Top Aces, SkyAlyne, Inveris	FAcT (25 ans), AEWC, RCD, CPSP, M-346/FFLIT, Gripen (conditionnel), MQ-9B	275 M$ direct ; 1,7 G$ via SkyAlyne	Très forte
Plateformes aériennes et propulsion	Bombardier, Pratt & Whitney Canada, Héroux-Devtek, Bell Textron	AEWC (Global 6500), nTACS (candidats), F-35 (train d’atterrissage, F135), CL-515	Faible en direct (sous-traitance OEM)	Forte
Véhicules, défense aérienne, armes légères	Rheinmetall Canada, General Dynamics, Cadex, Logistik Unicorp	Capacité de récupération (374 M$), GBAD et anti-X (positionnés ; radar multimission avec IAI Elta), VBL, uniformes	112 M$ (Rheinmetall), 892 M$ (uniformes)	Faible pour les systèmes. Forte pour l’habillement
Naval et sous-marin	Davie, Marmen, Thales Canada, Weir, L3Harris MAPPS, Montreal Bronze	Brise-glaces (plus de 11 G$, GCC), CPSP (sous-ensembles 212CD), RCD (sonar CAPTAS-4, contrôle de plateforme), essais	810 M$ (dont Weir 644 M$) ; Davie 17 M$ en direct	Partielle. Maître d’œuvre pour les brise-glaces

Segment	Acteurs phares (localisation)	Programmes et débouchés	Poids dans les contrats directs 2020-2026	Adéquation et position
Espace et SATCOM	MDA, Telesat, NorthStar, Reaction Dynamics, SpaceBridge, Globvision	ESCP-P (2,3 G$ Telesat, satellites MDA), CHORUS/RADARSAT+ (688 M$), connaissance du domaine spatial, lancement	2,9 M$ en direct	Partielle, en progression
Systèmes autonomes	Volatus, consortium NEXUS/Aéro Montréal, ARA Robotics, RMUS Québec	DDI, MINERVA, C-UAS	2,0 M$ en direct	Faible, émergente
Communications et électronique de défense	Marconi Technologies, Base Camp Connect, CMC Electronics, Thales Digital, Safran Trusted 4D, Ericsson	SAFE (radios pour la Pologne), Camp Sustain (100 M$ cadre), avionique, C2 tactique, PNT résiliente, IA	637 M$ (cyber, informatique)	Partielle : contrats de faible valeur unitaire, premier succès SAFE
R-D, essais, matériaux	RDDC Valcartier, universités, pôle photonique de Québec, aluminium et métallurgie, 48 usineurs	Renouvellement de Valcartier (250 à 499 M$), matériaux énergétiques, optronique, minéraux critiques, fabrication additive	64 M$ (R-D) ; 57 M$ (matières, usinage)	Partielle : sous-traitance invisible, forte infrastructure publique

4.2 Le Québec et les dix capacités souveraines de la SID

La SID désigne dix capacités souveraines comme priorités d'investissement. Le tableau situe le Québec sur chacune, à partir des contrats, des liens avec le PCD et de la veille.

Tableau 11. Position du Québec sur les dix capacités souveraines de la SID

Capacité souveraine (SID)	Position du Québec	Principaux appuis québécois	Indicateur
Formation et simulation	Très forte	CAE, Top Aces, SkyAlyne	Part de CAE d'environ 1,7 G$ dans FAcT ; liens avec l'AEWC, le RCD, le CPSP et le MQ-9B
Aérospatiale	Forte	Bell Textron, Bombardier, L3Harris MAS, Pratt & Whitney Canada, Héroux-Devtek, CMC	4 956 M$ de contrats (44,6 %)
Munitions	Forte	GD-OTS, RDDC Valcartier	1 975 M$ de contrats ; 1,06 G$ de l'annonce d'avril 2026 ; atelier de munitions et laboratoire de matières énergétiques à Valcartier
Soutien en service	Forte	L3Harris MAS, Bell Textron, Davie, Weir, Rheinmetall Canada	Soutien des CF-18 (610 M$) et des Griffon (2,28 G$), dépôt F-35, véhicules de récupération
Protection du personnel	Moyenne	Logistik Unicorp, Textiles Monterey, AirBoss, Cadex	874 M$ d'habillement, dont l'essentiel chez un fournisseur à capitaux américains
Fabrication spécialisée	Moyenne	Marmen, Héroux-Devtek, Pratt & Whitney Canada	Sous-ensembles du 212CD ; jusqu'à 34 M$ du Fonds de réponse stratégique pour P&WC
Systèmes numériques	Moyenne	Thales (IA), IBM, Marconi, Base Camp Connect	637 M$ en cyber et informatique ; premier contrat canadien sous SAFE
Capteurs	Moyenne	Thales Canada, Safran Trusted 4D, pôle photonique de Québec	Sonar CAPTAS-4 du RCD ; 159 M$ en capteurs et optique
Espace	Émergente	MDA Space (Montréal), NorthStar, SpaceBridge	Usine de 400 satellites par an ; satellites de Telesat ; contrats directs du MDN de 2,9 M$
Systèmes sans équipage et autonomes	Faible, émergente	Volatus, consortium NEXUS, ARA Robotics, RMUS	2,0 M$ de contrats ; 29,6 M$ pour NEXUS (Mirabel)

Le Québec est donc très fort ou fort sur quatre des dix capacités souveraines et moyen sur quatre autres. Sa contribution à la souveraineté dépend toutefois de qui contrôle ces capacités : en formation et simulation, CAE est sous contrôle canadien ; en munitions, en soutien en service et en protection du personnel, les principaux fournisseurs sont à capitaux américains. Trois niveaux de souveraineté doivent être distingués : la souveraineté de conception (propriété intellectuelle et autorité de conception), la souveraineté de production (produire sur le territoire, en volume et en temps de crise, intrants compris) et la souveraineté d'usage et de soutien (entretenir, réparer, modifier de manière autonome). La SID adopte implicitement cette hiérarchie, construire d'abord, s'associer ensuite, acheter en dernier recours, et exige dans tous les cas le contrôle canadien de l'exploitation et du soutien. Le Québec est bien placé sur la production et le soutien, beaucoup moins sur la conception.

4.3 Atouts

Le premier atout du Québec est de détenir plusieurs des capacités souveraines que la SID veut consolider, et de les détenir réellement, non en projet : la production de munitions (premier poste au pays, confirmé par l’annonce d’avril 2026), la simulation et la formation (CAE est présente dans FAcT, dans l’AEWC, dans le CPSP, dans l’option Gripen et dans l’option M-346, et donc dans toutes les issues de la décision sur les chasseurs), la maintenance lourde d’aéronefs (Mirabel), les moteurs (Pratt & Whitney Canada, fournisseur du F135 du F-35), les trains d’atterrissage (Héroux-Devtek), les cellules d’aéronefs (Bombardier) et, désormais, les composantes de sous-marins (Marmen) et les satellites (MDA). La grappe aérospatiale de Montréal-Mirabel est complète : conception, assemblage, soutien en service et formation y coexistent, et le Québec représente environ 68 % du PIB aérospatial canadien. Ces spécialités sont aussi les plus exportatrices de l’industrie canadienne : la fabrication d’aéronefs, les systèmes de mission et de simulation aérienne et les munitions exportent de 60 à 80 % de leurs revenus, ce qui fait de l’industrie québécoise une industrie structurellement tournée vers l’exportation, et donc directement intéressée à l’ouverture des chaînes européennes.

Le deuxième atout est la présence dans les programmes de plus de 5 G$: l’AEWC repose sur une plateforme québécoise (valeur de la plateforme estimée à 540 M$ US), avec au moins un tiers de la production prévue au Canada et environ 3 000 emplois annoncés. Le destroyer de classe River embarque un sonar soutenu sous contrôle souverain par Thales Canada et des systèmes de contrôle de L3Harris MAPPS. Le SATCOM polaire est bâti par MDA à Montréal et les projets d’infrastructure de Bagotville et de Valcartier sont parmi les plus nombreux du pays. La cartographie régionale du *Budget de 2026* (figure 5.1) associe d’ailleurs au Québec les brise-glaces de programme, des remorqueurs, la production de munitions (nitrocellulose, projectiles, acier balistique), le carrefour d’innovation consacré aux systèmes sans pilote, la conversion des CC-330 Husky en ravitailleurs et, avec l’Alberta, l’infrastructure des chasseurs.

Le troisième atout est l’étendue du bassin : 1 716 entreprises déjà fournisseurs du MDN, un écosystème de recherche reconnu en intelligence artificielle et en photonique, et le centre de RDDC à Valcartier, premier établissement de recherche de défense au pays. Le quatrième est institutionnel : le gouvernement du Québec a fait de la défense une industrie clé, ouvert Investissement Québec et la Caisse de dépôt à la production militaire, désigné cinq entreprises prioritaires (Bombardier, Davie, General Dynamics Canada, L3Harris MAS, Héroux-Devtek) et nommé Marc Parent émissaire spécial pour le marché de la défense le 13 mai 2026. Une Coalition québécoise pour la défense et la sécurité s’est par ailleurs formée pour aligner les priorités du secteur et réformer la politique des RIT. S’y ajoute un nouveau canal intergouvernemental : le *Plan pour un Canada plus fort* prévoit une réunion des premiers ministres sur la sécurité nationale, appelée à devenir un point récurrent de leurs rencontres, ainsi qu’une mobilisation directe des secteurs stratégiques de l’industrie.

4.4 Faiblesses et barrières

La première faiblesse est le contrôle étranger de la valeur : au moins 73 % des contrats directs reviennent à des filiales de groupes étrangers ou à du capital-investissement étranger, et 43 % de la valeur est attribuée sans concurrence parce que le Québec entretient des flottes conçues ailleurs. Cette position est rémunératrice tant que les flottes volent. Elle est toutefois fragile à chaque remplacement, et le calendrier du PCD en prévoit plusieurs (Griffon vers nTACS, CF-18 vers F-35, Polaris vers CC-330 converti en Espagne). La deuxième est le déséquilibre des retombées des grands programmes américains : 346 M$ d'impact du F-35 sur le PIB au Québec contre 7,4 G$ en Ontario, soit plus de vingt fois plus, alors que la province fournit le moteur et le train d'atterrissage de l'appareil. La politique des RIT, qui laisse aux maîtres d'œuvre le choix de la localisation, n'a pas corrigé ce déséquilibre. La troisième est l'absence des secteurs émergents dans la demande fédérale : l'espace et les systèmes autonomes, où le Québec investit et annonce le plus, ne pèsent pas encore dans les contrats du MDN, et les acteurs les plus avancés en drones sont, à l'exception de Volatus, ontariens et albertains. La quatrième est structurelle : il n'existe pas de producteur québécois de missiles, de systèmes de défense aérienne complets, de véhicules de combat blindés, ni de capacité de conception d'aéronef de combat.

Enfin, la capacité métallurgique à grande échelle (forgeage, aciers spéciaux) est rare. Le dossier des sous-marins en donne la mesure : un seul producteur canadien d'acier non magnétique pour les coques (Valbruna ASW, Welland) et un seul forgeron de grandes pièces (Patriot Forge, Brantford), tous deux en Ontario, tandis que GDLS-Canada et Roshel ont dû sécuriser eux-mêmes leur acier balistique. Le Canada ne manque ni d'aciéries, ni de forges, ni d'usineurs, mais de la combinaison de l'échelle, des nuances spéciales (acier non magnétique, aciers de coque, aciers balistiques certifiés) et de la qualification aux normes des concepteurs étrangers, qui prend des années. Le Québec, malgré sa filière de l'aluminium, Sorel Forge et Marmen, n'en compte aucune. Le *Budget de 2026* range toutefois la production d'acier balistique parmi les investissements de défense prévus au Québec, sans en préciser le site ni le promoteur. Marmen, seul fournisseur québécois lié au programme de sous-marins, y intervient en sous-assemblages et non en métallurgie primaire.

S'y ajoutent des barrières transversales telles que la lourdeur administrative et le manque de compréhension mutuelle entre l'industrie et les gouvernements ; les délais d'habilitation de sécurité et la pénurie de main-d'œuvre qualifiée ; la nouvelle obligation de certification en cybersécurité (CPCSC), longue et coûteuse pour les PME ; la dépendance à l'industrie américaine et au régime ITAR, qui limite la réexportation et la modification des systèmes ; et l'opacité des flux de sous-traitance et de RIT, qui empêche le Québec de mesurer sa part réelle du réarmement et de fonder ses représentations sur des chiffres consolidés.

Le poids du Québec, 19 % des dépenses du MDN en 2023-2024, est légèrement inférieur à son poids démographique (21,8 %), mais sa part de l'emploi direct de l'industrie de la défense, mesurée par l'enquête biennale de Statistique Canada, lui est supérieure et progresse à chaque édition : 22 % en 2020, 24 % en 2022 et 26 % en 2024, soit environ 9 800 des 37 700 emplois directs, alors que la part de l'Ontario reculait de 40 % à 35 %. Ces ratios suggèrent que le Québec capte une part croissante de l'activité industrielle de défense mais une part moindre des

dépenses directes du MDN, ce qui est cohérent avec son profil de sous-traitant et d'exportateur, et avec l'invisibilité de la deuxième économie dans les contrats. La capacité des entreprises à élargir leurs activités et à surmonter les barrières au financement est donc cruciale. Le *Budget de 2026* y répond en partie : il fait état de la Plateforme de défense de 6 G$ de la Banque de développement du Canada, prolonge BOREALIS et l'Initiative régionale d'investissement dans la défense, et confirme la création de la Banque de la défense, de la sécurité et de la résilience, dont le siège social sera au Canada.

4.5 Occasions ouvertes par le réarmement

Les sources convergent sur une liste d'occasions concrètes, classées par horizon. Elles recoupent les occasions de court terme que la Chambre de commerce du Canada identifie à l'échelle du pays pour un scénario d'acquisition mené par la capacité, où les premiers contrats de plateformes vont à des maîtres d'œuvre éprouvés : le soutien, la maintenance et la révision, la construction et le génie, l'infrastructure arctique et l'énergie, le logiciel, l'IA et l'autonomie, les capteurs, l'espace et la simulation, et les composants spécialisés pour les maîtres d'œuvre.

- **À court terme (2026-2027) :** la décision sur les chasseurs, où CAE est présente dans les deux architectures mais où une flotte mixte renforcerait davantage le rôle québécois (formation et systèmes de mission sous contrôle canadien) ; le contrat AEWC, à signer, dont la part de production canadienne et sa localisation sont à négocier ; la DDI, où Volatus a obtenu un premier contrat en septembre 2026 et dont les prochains appels d'offres sont ouverts au pôle de Mirabel ; le contrat CPSP (fin 2027), qui fixera les mandats de Marmen et de CAE et pourrait en attirer d'autres (métallurgie, soutien en service) ; les appels d'offres de la défense aérienne courte portée (capacité initiale visée novembre 2027), où Rheinmetall Canada détient un système de gestion de bataille et un radar multimission déjà en service dans trois armées alliées ; la montée en cadence des munitions, déjà visible dans les contrats (624 M$ en 2025, 485 M$ au premier semestre 2026) et financée par l'annonce d'avril 2026.
- **À moyen terme (2028-2033) :** nTACS, où trois acteurs de Mirabel et Longueuil sont positionnés avec Airbus ; la phase II du SATCOM polaire (constellation dédiée, MDA maître d'œuvre) et les MILSATCOM protégées après 2027 ; les brise-glaces de Davie (premier acier en 2027) et sa chaîne régionale ; les capteurs, systèmes de contrôle, formation et soutien des destroyers (livraisons 2030 à 2050) ; la nitrocellulose domestique d'ici 2029 ; le soutien en service des nouvelles flottes (sous-marins, AEWC, P-8A), à condition d'obtenir les désignations qui, comme pour le F-35, s'arrachent au prix d'investissements préalables ; les capteurs arctiques et le NORAD (horizon 2030-2038), où la photonique et l'optronique québécoises pourraient fournir des sous-systèmes.
- **SAFE :** le Canada est admis au mécanisme, et le premier contrat canadien sous SAFE est québécois (Marconi, Pologne). Les chaînes européennes dans lesquelles le Québec est déjà inséré sont identifiables : TKMS (sous-marins, avec Marmen et CAE), Saab (GlobalEye, Gripen conditionnel), Leonardo (M-346, avec CAE), Airbus (CC-330, nTACS, A220), Kongsberg (JSM), Thales (sonar), Fincantieri et WASS (torpilles), et l'accord d'échange

d'information classifiée avec la France ouvre les marchés publics français. L'arbitrage pour le Québec consiste à rester fournisseur des maîtres d'œuvre américains et à devenir partenaire industriel des programmes européens, en exigeant dans les deux cas un transfert de capacités de soutien.

4.6 Risques et domaines peu réalistes

Cinq risques pèsent sur ces occasions. Le premier est en amont de tous les autres : la trajectoire de 3,5 % du PIB n'est ni planifiée ni financée, seule celle de 2,6 % l'est, et aucune nouvelle politique de défense ne précise ce que les FAC devront être capables de faire, le *Plan pour un Canada plus fort* se bornant à annoncer l'élaboration d'un plan. L'histoire canadienne montre que les poussées de dépenses de défense s'arrêtent lorsque l'urgence politique qui les a produites s'estompe. Une industrie qui investit aujourd'hui dans des capacités de production le fait donc sur la foi d'engagements d'alliance et d'ambitions industrielles, non d'un carnet de commandes.

Le deuxième est le glissement des calendriers : le mur de livraisons de 2027-2033 dépasse probablement la capacité d'absorption des FAC et du système d'approvisionnement, dont le retard cumulé de 18,5 G$ sur les immobilisations donne la mesure, et chaque report prolonge l'économie de soutien des flottes anciennes au détriment des nouvelles chaînes.

Le troisième est la consolidation américaine : le rachat d'Ultra Maritime par Lockheed Martin touche la chaîne du destroyer, et la logique d'intégration au Golden Dome, suivie par MDA avec Blue Canyon, peut réorienter des capacités québécoises vers des programmes américains. Le contexte bilatéral se tend, les États-Unis ayant suspendu en mai 2026 leur participation à la Commission permanente mixte de défense.

Le quatrième est l'issue de la décision sur les chasseurs. Un maintien pur du F-35 consoliderait l'Ontario et le dépôt de Mirabel, alors qu'une flotte mixte pourrait mener à une redistribution vers la formation et les systèmes de mission, où CAE est positionnée dans les deux architectures. Le refus de Bombardier d'assembler le Gripen n'a pas fait disparaître l'option d'une chaîne d'assemblage canadienne, mais l'a déplacée hors du Québec. Le 27 octobre 2026, Saab a conclu avec IMP Aerospace & Defence, de Halifax, une entente d'équipe pour l'assemblage final, la production électrique et le soutien en service du Gripen E au Canada, et avec Magellan Aerospace (Ontario) un protocole pour les aérostructures et les composites, le tout conditionnel à un achat. Dans l'hypothèse d'une flotte mixte, la part québécoise se limiterait donc à la formation et aux systèmes de mission de CAE, alors que la Nouvelle-Écosse et l'Ontario capteraient l'assemblage, les structures et le moteur. Bombardier a, pour sa part, orienté son intérêt vers l'amont et le long terme : le protocole signé avec BAE Systems le 28 octobre 2026 vise la conception, l'ingénierie numérique et le soutien de futurs programmes d'aviation de combat, dans la foulée du statut d'observateur du Canada au GCAP, un horizon des années 2040 sans part de travail garantie. L'enjeu industriel québécois de la décision à court terme sur la flotte mixte se limite à la formation, alors que celui concernant la flotte des années 2040 reste ouvert et dispose d'un très fort potentiel.

Le cinquième est la concurrence interprovinciale, qui s'organise plus vite que le Québec ne le fait. L'Ontario capte les véhicules blindés (GDLS-Canada, à London, premier partenaire stratégique désigné sous la SID), les drones (Dominion, le partenariat Orqa-RRS), les munitions complexes et le moteur du Gripen (Magellan, à Mississauga), les aérostructures du Gripen (Magellan) et les deux seuls fournisseurs canadiens de métallurgie qualifiés pour les sous-marins (Valbruna ASW, Patriot Forge). La région d'Ottawa-Gatineau s'est dotée en octobre 2025 d'une stratégie de pôle national d'innovation en défense, avec 330 entreprises et plus de 10 000 emplois. La Nouvelle-Écosse tient le naval de combat (Irving, les destroyers River), le système de gestion de combat CMS 330 et le soutien de la future flotte de sous-marins, et pourrait s'y ajouter, en cas d'achat du Gripen, l'assemblage final confié à IMP. La Colombie-Britannique a lancé la stratégie Look West, qui vise 35 % des contrats fédéraux de navires de défense d'ici 2035, le soutien des sous-marins sur la côte Ouest et des grappes aérospatiales destinées à concurrencer le Québec et l'Ontario, et elle abrite le logiciel de navigation souverain de toute la flotte (OSI Maritime). L'Alberta s'est organisée autour de l'Edmonton Region Defence Alliance (février 2026), de l'écosystème de systèmes sans équipage et de cibles de Medicine Hat (Landing Zones, QinetiQ, RDDC Suffield) et de la future base ouest des CC-330.

Trois traits distinguent ces concurrents : ils se sont dotés de stratégies publiées, de cibles chiffrées et de structures de pilotage réunissant entreprises, universités et gouvernements ; ils se positionnent sur les capacités nouvelles (sous-marins, drones, véhicules, naval de combat) plutôt que sur le soutien des flottes existantes ; et ils captent les retombées des choix européens de 2026 (TKMS, Saab) que le Québec avait d'abord semblé le mieux placé pour attirer. Le Québec dispose d'atouts que ces provinces n'ont pas (munitions, simulation, maintenance lourde, espace, Davie), mais sa réponse institutionnelle, cinq entreprises prioritaires, un émissaire spécial nommé en mai 2026 et une coalition sectorielle, reste à traduire en plan d'action chiffré. Enfin, le Québec demeure, hors des brise-glaces, le grand absent des programmes nouveaux des années 2030 (sous-marins, chasseurs, destroyers), là où les provinces concurrentes concentrent leurs efforts.

Trois marchés d'avenir illustrent ce décalage. D'abord les missiles, où aucun producteur canadien n'existe et où les contrats vont à Kongsberg et à MBDA, le Québec ne pouvant prétendre qu'à des composants ou à des sections énergétiques. Ensuite les drones, où les acteurs les plus avancés (Dominion, Orqa-RRS en Ontario, Landing Zones et North Vector Dynamics dans l'Ouest) ont déjà des commandes ou des contrats de RDDC, alors que le pôle de Mirabel, pourtant doté depuis juin 2026 de l'usine de Volatus Aerospace et du consortium NEXUS financé par BOREALIS, n'a obtenu qu'en septembre 2026 son premier contrat d'acquisition fédéral, une commande ferme limitée à 100 drones ISR tactiques dont les options (jusqu'à 4 900 systèmes supplémentaires) restent à la discrétion du gouvernement. Enfin les lanceurs spatiaux, où le Spaceport Nova Scotia (Maritime Launch Services, avec Isar Aerospace) a réalisé son premier tir en juin 2026 et s'arrime à STARLIFT, tandis que le lanceur souverain de Reaction Dynamics (Longueuil) reste au stade du développement.

Le retard n'est toutefois pas irrattrapable. Mirabel réunit en un même lieu ce qui manque ailleurs au pays, une usine d'intégration de systèmes autonomes, un consortium de recherche de 30 organisations adossé à CAE et aux intégrateurs aéronautiques, l'aéroport et les installations

d’essais de L3Harris et de Bell, et la zone d’innovation Espace Aéro, de sorte que le jour où le MDN convertira ses appels de BOREALIS en acquisitions de drones, d’anti-drones et de capteurs, le Québec disposera d’une chaîne complète, de la conception à la certification, que ni l’Ontario ni l’Alberta ne possèdent sur un seul site.

4.7 Recommandations

Les recommandations qui suivent sont formulées de façon ferme, avec un responsable, un horizon et, chaque fois que possible, une cible mesurable. Elles sont classées par destinataire et par ordre d’urgence, la fenêtre 2026-2028 étant celle où se signent les contrats structurants de la décennie.

Au gouvernement du Québec

1. **Publier une stratégie québécoise de l’industrie de la défense assortie d’un plan d’action chiffré.** La Colombie-Britannique, l’Alberta et la région d’Ottawa-Gatineau se sont dotées en 2025-2026 de stratégies publiées, de cibles et de structures de pilotage. Le Québec n’a encore qu’une liste de cinq entreprises prioritaires, un émissaire et une coalition. La stratégie doit fixer trois cibles vérifiables à l’horizon 2030 : porter la part du Québec dans les contrats directs du MDN de 19 % à au moins 22 %, soit son poids démographique ; faire passer la part de la valeur sous contrôle québécois ou canadien de 15 % à 25 % ; obtenir un lien contractuel documenté sur au moins dix des quinze projets de plus de 1 G$ qui n’en ont aucun. Elle doit s’appuyer sur la distinction entre les trois économies : consolider la première (soutien des flottes), négocier la deuxième (part québécoise des grands programmes), financer la troisième (espace, systèmes autonomes, communications) en acceptant qu’elle ne produise pas de contrats du MDN avant 2030.

2. **Créer un guichet unique de la défense pour les PME.** Les conditions d’entrée nouvelles (certification CPCSC de niveau 2 exigée dès le printemps 2027, Programme des marchandises contrôlées, habilitations de sécurité, enregistrement au DDI) décideront de l’accès des PME aux chaînes d’approvisionnement avant toute question de financement. Le guichet doit offrir l’orientation, la mise en relation avec les maîtres d’œuvre et une subvention aux prérequis d’entrée couvrant jusqu’à 50 % des coûts de certification et de sécurité, comme les Defence Industry Development Grants australiens. Cible : 200 PME québécoises certifiées CPCSC de niveau 2 d’ici 2028.

3. **Faire de la propriété intellectuelle la condition de tout soutien public.** Investissement Québec et le MEIE doivent subordonner leurs prêts, prises de participation ou subventions à l’engagement que la propriété intellectuelle développée avec leur concours soit créée, détenue et conservée au Québec, et que les droits d’exploitation ne puissent être rapatriés par une maison mère sans compensation. C’est le seul instrument dont la province dispose pour transformer un contrôle étranger du capital (73 % de la valeur des contrats) en ancrage durable de la technologie, comme le CMS 330 le montre pour la Nouvelle-Écosse.

4. **Négocier avant la signature la part québécoise des programmes.** Quatre programmes sont visés : l’AEWC (plateforme Bombardier, formation CAE, part de production canadienne d’au moins un tiers à localiser), le CPSP (sous-assemblages Marmen, formation CAE, soutien en service), les chasseurs (formation et systèmes de mission CAE dans les deux architectures) et la défense aérienne basée au sol, dont la plateforme

reviendra vraisemblablement au VBL 6.0 de GDLS-Canada (London, Ontario) sur le modèle du M-SHORAD américain, et où l'enjeu québécois réside dans le système de mission (gestion de bataille et radar de Rheinmetall Canada) et la sous-traitance de GDLS au Québec. L'émissaire spécial doit obtenir de l'AID, pour chacun, un engagement sur le contenu québécois, la localisation du soutien en service et la propriété intellectuelle. Une fois les contrats signés, l'expérience du F-35 (346 M$ au Québec contre 7,4 G$ en Ontario) montre qu'il n'y a plus rien à négocier.

5. **Ouvrir un axe européen distinct, doté de son propre budget de prospection.** Les chaînes de TKMS, Saab, Leonardo, Airbus, Kongsberg et MBDA, le mécanisme SAFE et l'accord d'échange d'information classifiée avec la France sont les débouchés où des entreprises québécoises ont déjà des positions (Marmen, CAE, Marconi). Le Québec doit y affecter une antenne permanente d'Investissement Québec International, viser des accords d'équipe contraignants (modèle TKMS-Valbruna) plutôt que des protocoles d'entente, et obtenir que les missions économiques européennes incluent systématiquement un volet défense.

6. **Prospecter en priorité les trois blocs du PCD sans lien québécois documenté.** Les communications par satellite protégées (MDA et SpaceBridge ont une base montréalaise), la modernisation du NORAD (photonique et optronique de la région de Québec pour les radars et stations sol) et le commandement et contrôle numérique (Thales Digital Solutions, Marconi, écosystème montréalais d'IA) représentent plus de 25 G$ de projets sans entreprise québécoise identifiée. Le MEIE doit constituer pour chacun, d'ici la mi-2027, un consortium québécois et une proposition de valeur présentée à l'AID.

7. **Faire de Mirabel le pôle canadien des systèmes autonomes de défense.** Volatus, titulaire d'un premier contrat au titre de la DDI, le consortium NEXUS, Espace Aéro, L3Harris et Bell y réunissent déjà une chaîne complète, de la conception à la certification, que ni l'Ontario ni l'Alberta ne possèdent sur un seul site. Le Québec doit y financer une installation d'essais et de certification de drones et d'anti-drones accessible aux PME et y regrouper les PME complémentaires pour atteindre la taille d'un fournisseur de premier rang.

8. **Mesurer la deuxième économie.** Le MEIE doit obliger, comme condition de son soutien, les maîtres d'œuvre présents au Québec à déclarer annuellement leur sous-traitance québécoise par programme, et relier sa cartographie aux données fédérales par un tableau de bord commun mis à jour chaque semestre. Sans cette mesure, la province négocie à l'aveugle et ne peut ni démontrer ni contester l'équité interprovinciale des retombées.

Au gouvernement fédéral

9. **Définir « entreprise canadienne » avant d'appliquer la cible de 70 %.** La cible d'acquisitions canadiennes de la SID est inapplicable tant que le critère n'est pas fixé. Il doit reposer sur trois conditions cumulatives : propriété intellectuelle détenue au Canada, juridiction canadienne des données et capacité de soutien autonome, et non sur le seul lieu de production. L'AID doit publier des indicateurs de propriété et de soutien autonome par programme.

10. **Publier la ventilation provinciale des RIT et de la sous-traitance des dix principaux maîtres d'œuvre.** ISDE détient ces données et ne les publie pas. Sans elles, ni la faisabilité de la SID, ni l'équité interprovinciale, ni la part réelle du Québec dans les grands programmes ne peuvent être évaluées. La publication annuelle, par province et par programme, doit être une obligation réglementaire des maîtres d'œuvre bénéficiaires de RIT dès l'exercice 2027-2028.

11. **Inscrire les désignations de soutien en service dans les contrats d'acquisition.** Le remplacement d'une flotte déplace mécaniquement son contrat de soutien, comme la transition du CF-18 au F-35 l'a montré pour Mirabel. Les propositions de valeur du CPSP, de l'AEWC, des chasseurs et du GBAD doivent fixer, au moment de l'acquisition, la localisation des dépôts et des intégrateurs de soutien, et exiger que la propriété intellectuelle nécessaire au soutien autonome soit transférée à l'État.

12. **Financer l'entrée avant le contrat.** La politique des RIT ne récompense les fournisseurs qu'une fois le contrat attribué à un maître d'œuvre. L'Australie (ODIS, Defence Industry Development Grants), la France (RAPID, Definvest, Fonds innovation défense) et les États-Unis (Defense Production Act, MCEIP) financent en amont la qualification, la certification et la capacité des fournisseurs de rang inférieur. Le Canada doit créer un programme fédéral équivalent, doté d'au moins 100 M$ par an, ciblant les prérequis d'entrée (CPCSC, marchandises contrôlées, qualification aux normes des concepteurs étrangers) et les capacités rares (forgeage, aciers spéciaux, propulsifs).

13. **Rendre la cadence des décisions compatible avec la fenêtre industrielle.** La trajectoire budgétaire vers 3,5 % du PIB n'est ni planifiée ni financée et aucune politique de défense ne précise les besoins au-delà du programme de recapitalisation déjà engagé. Le gouvernement fédéral devrait adjoindre à sa nouvelle politique de défense, attendue très bientôt, un plan d'investissement décennal afin que l'industrie puisse investir sur une demande identifiée plutôt que sur des annonces.

À l’industrie québécoise et à ses associations

14. **Se qualifier aux instruments permanents et aux chaînes des programmes à contrat imminent.** Les positions se jouent dans la fenêtre 2026-2028 : enregistrement au DDI, offres à commandes (ententes-cadres par lesquelles un fournisseur préqualifié reçoit des commandes sans nouvel appel d’offres), certification CPCSC, équipes de l’AEWC, du CPSP et des chasseurs. Les associations devraient organiser des rencontres structurées entre les maîtres d’œuvre présents au Québec et les PME, afin que l’exigence de 15 % de contenu PME des RIT se traduise en contrats québécois plutôt qu’en contrats ontariens.

15. **Privilégier les accords d’équipe contraignants aux protocoles d’entente.** Les protocoles non contraignants se convertissent rarement en contrats, alors que les accords d’équipe assortis de commandes (TKMS-Valbruna, TKMS-Patriot Forge, Saab-IMP) ont souvent plus de succès. Les entreprises devraient conditionner leur participation aux offres à un engagement contractuel sur le contenu de travail.

16. **Documenter et publier la sous-traitance québécoise des grands programmes.** C’est la seule façon de rendre visible la deuxième économie, de peser dans la réforme des RIT et de contester, chiffres en main, le déséquilibre interprovincial. Les associations devraient produire un relevé annuel de la sous-traitance par programme, selon une méthode commune avec le MEIE.

17. **Constituer des consortiums de PME dans trois créneaux à forte demande et faible offre québécoise.** Les drones et l’anti-drones, les capteurs et l’optronique du NORAD, et les composants de missiles (sections énergétiques, propulsifs, guidage) sont des créneaux où le Québec a des compétences dispersées mais aucun fournisseur de premier rang. Trois consortiums, dotés chacun d’un chef de file et d’une proposition de valeur, devraient être mis en place très rapidement dans ces secteurs.

Conclusion

Le rapport avait pour objectif d’examiner dans quelle mesure l’industrie québécoise peut participer au réarmement canadien. La réponse que permet notre recherche documentaire tient en une formule : le Québec est bien placé là où l’argent a toujours coulé, mal mesuré là où il coulera demain, peu présent là où il annonce le plus, et rarement maître de ce qu’il produit. Ses capacités souveraines effectives (munitions, simulation, maintenance, moteurs, cellules, et désormais composantes de sous-marins et satellites) correspondent à des besoins que le PCD sollicite fortement et que la SID veut consolider. Le Québec est fort sur quatre des dix capacités souveraines de la stratégie. Mais les contrats directs du MDN, 11,1 G$ en six ans et demi, décrivent une économie de soutien des flottes existantes, concentrée sur cinq entreprises, attribuée pour près de la moitié sans concurrence et contrôlée pour près des trois quarts de sa valeur par des groupes étrangers, dont la pérennité dépend de décisions de remplacement et d’investissement prises ailleurs. Les secteurs où le Québec investit le plus d’espoirs ne pèsent encore rien dans la demande fédérale.

Le réarmement ouvre néanmoins une fenêtre inhabituelle. La moitié des projets les plus lourds n’ont pas encore choisi leur solution. Les contrats structurants de la décennie (chasseurs, AEWC, sous-marins, brise-glaces, défense aérienne) se signent entre la fin de 2026 et 2028. Le Canada est admis dans les chaînes européennes, la politique des retombées est réorientée vers les capacités souveraines et les PME, et le flux courant des contrats du MDN au Québec a doublé en un an. Cette fenêtre repose toutefois sur un plan budgétaire qui n’existe pas encore : seule la trajectoire de 2,6 % du PIB est planifiée, comme le confirme le *Budget de 2026*. L’enveloppe de capital qui atteindra l’industrie sera au mieux le double de celle d’aujourd’hui, et la demande fédérale reste à définir dans une politique de défense à venir. La meilleure stratégie du Québec consiste à consolider ses niches (simulation, munitions et propulsifs, plateformes spéciales sur avions d’affaires, soutien en service, usinage lourd naval, PNT résiliente et IA de défense) et à s’arrimer aux nouveaux programmes européens et canadiens, plutôt qu’à viser des plateformes complètes.

Références

Aéro Montréal (2026). Rapport d'activité 2025. Aéro Montréal, publié en mai 2026. https://aeromontreal.ca/wp-content/uploads/2026/05/AeroMtl_Rapport-dactivite-2025_vFINALE_FR_Digitale.pdf

Aéro Montréal (2026). Mémoire Aéro Montréal : Consultations prébudgétaires 2026-27. Ministère des Finances du Québec, janvier 2026. https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/finances/publications-adm/Consultations_prebudgetaires/2026-2027/Aero_Montreal.pdf

Affaires mondiales Canada (2026). Accord entre l'Union européenne et le Canada concernant la participation au titre de l'Instrument SAFE. Gouvernement du Canada, 12 février 2026. https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/eu-ue/agreement-accord.aspx?lang=fra

Agence de l'investissement pour la défense (2026). Le Canada fait progresser la défense dans l'Arctique grâce à un partenariat avec l'Australie portant sur une capacité de radar transhorizon [communiqué]. Gouvernement du Canada, 22 juin 2026. https://www.canada.ca/fr/agence-investissement-defense/nouvelles/2026/06/le-canada-fait-progresser-la-defense-dans-larctique-grace-a-un-partenariat-avec-laustralie-portant-sur-une-capacite-de-radar-transhorizon.html

Agence de l'investissement pour la défense (2026). Document d'information : Le gouvernement du Canada fait progresser le Programme de sous-marins canadiens de patrouille. Gouvernement du Canada, 6 juillet 2026. https://www.canada.ca/fr/agence-investissement-defense/nouvelles/2026/07/document-dinformation-le-gouvernement-du-canada-fait-progresser-le-programme-de-sous-marins-canadiens-de-patrouille.html

Ahn, S.-m. (2026). Canada's submarine decision: Beyond Hanwha's loss in 2 minutes. The Korea Herald, 7 juillet 2026. https://www.koreaherald.com/article/10801324

Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (AICDS/CADSI), en partenariat avec ISDE et Statistique Canada (2026). ISED & CADSI Release the State of Canada's Defence Industry Report [communiqué ; édition 2026, données de 2024]. 21 mai 2026. https://www.defenceandsecurity.ca/en/cadsi-news/ised-cadsi-release-the-state-of-canadas-defence-industry-report-3

Australian Defence Magazine (2021). CDIC replacement announced [création de l'Office of Defence Industry Support]. Australian Defence Magazine, 26 novembre 2021. https://www.australiandefence.com.au/news/cdic-replacement-announced

Bernacchi, G. (2025). Canada Creates « Defence Investment Agency » to Streamline Military Procurement. The Defense Post, 3 octobre 2025. https://thedefensepost.com/2025/10/03/canada-defence-investment-agency/amp/

Blanchard, A. (2026). From Ambition to Action: Succeeding in Canada's Defence Industrial Strategy (compte rendu du colloque du 26 janvier 2026, UQAM). Réseau d'analyse stratégique, 31 mars 2026 (modifié le 20 avril 2026). https://ras-nsa.ca/en/from-ambition-to-action-succeeding-in-canadas-defence-industrial-strategy/

Bombardier (2026). Bombardier Signs MOU with BAE Systems to Collaborate Toward Next-Generation Combat Air Programs [communiqué]. Montréal, 28 octobre 2026. https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/15254500/bombardier-inc

Brosseau, J.-P. (2026). Industrie de la défense : des occasions d'affaires pour le Québec. Raymond Chabot Grant Thornton, 12 janvier 2026. https://www.rcgt.com/fr/conseils/avis-d-experts/industrie-defense-occasions-affaires-quebec/

Bureau du Conseil privé (2026). Le Plan pour un Canada plus fort : La sécurité nationale pour les Canadiens et les Canadiennes. Ottawa : Bureau du Conseil privé, octobre 2026. No de catalogue CP22-251/2026F-PDF.

Bureau du directeur parlementaire du budget (2025). Dépenses en capital prévues au titre de la politique de défense du Canada : mise à jour de 2025. Ottawa, 29 octobre 2025. https://www.pbo-

dpb.ca/fr/publications/RP-2526-016-S--planned-capital-spending-under-canada-defence-policy-2025-update--depenses-capital-prevues-titre-politique-defense-canada-mise-jour-2025

Bureau du vérificateur général du Canada (2024). Rapport 10 : Retombées industrielles et technologiques. Rapports de l'automne 2024 de la vérificatrice générale du Canada au Parlement, 2 décembre 2024. https://www.canada.ca/fr/verificateur-general/notre-travail/rapports-daudit/parl-oag-202412-10-f.html

Cabinet du premier ministre (2026). Le premier ministre Carney annonce un nouveau partenariat important en matière de défense. Gouvernement du Canada, 27 mai 2026. https://www.pm.gc.ca/fr/node/52937

Cabinet du premier ministre (2026). Le premier ministre Carney annonce la signature du contrat de construction navale le plus important de l'histoire du Québec. Gouvernement du Canada, 24 août 2026. https://www.pm.gc.ca/fr/nouvelles/communiques/2026/08/24/premier-ministre-carney-annonce-la-signature-du-contrat-de

Cabinet du premier ministre (2026). Le premier ministre Carney lance la première Stratégie industrielle de défense du Canada [communiqué]. Gouvernement du Canada, 17 février 2026. https://www.pm.gc.ca/fr/nouvelles/communiques/2026/02/17/premier-ministre-carney-lance-la-premiere-strategie-industrielle

Cabinet du premier ministre (2026). Le premier ministre Carney annonce la conclusion d'un partenariat historique avec General Dynamics Land Systems-Canada pour la production d'une nouvelle flotte de véhicules blindés de combat destinée aux Forces armées canadiennes [communiqué]. Gouvernement du Canada, 16 juillet 2026. https://www.pm.gc.ca/fr/nouvelles/communiques/2026/07/16/premier-ministre-carney-annonce-la-conclusion-dun-partenariat

Chambre de commerce du Canada (2026). Deepening Our Defence: Canada's ambitious task to expand the defence industrial base. Business Data Lab, Chambre de commerce du Canada, septembre 2026.

Collins, J. F. (2025). The secret to a successful defence industrial strategy is procurement reform. Policy Options (IRPP), 19 septembre 2025. https://policyoptions.irpp.org/2025/09/defence-procurement/

Défense nationale (2021-2026). Plans ministériels 2021-2022 à 2026-2027. Gouvernement du Canada. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/plans-ministeriels.html

Défense nationale (2023). Détails du contrat W8482-217850/001/ISM (Weir Canada, Inc.). Divulgation proactive des contrats, Gouvernement du Canada, 23 octobre 2023. https://rechercher.ouvert.canada.ca/contrats/record/dnd-mdn%2CC-2023-2024-Q3-00001

Défense nationale (2024). Plan ministériel 2024-2025. Gouvernement du Canada, page modifiée le 22 avril 2024. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/plans-ministeriels/plan-ministeriel-2024-25.html

Défense nationale (2024). Détails du contrat CW2340003 (Bell Textron Canada Limited). Divulgation proactive des contrats, Gouvernement du Canada. https://rechercher.ouvert.canada.ca/contrats/record/dnd-mdn%2CC-2024-2025-Q1-00002

Défense nationale (2025). Projets par secteur d'investissement en matière de capacités de Défense. Programme des capacités de la Défense, Gouvernement du Canada. https://apps.forces.gc.ca/fr/programme-capacites-defense/projet-sicd.asp?id=69

Défense nationale (2025). Plan ministériel 2025-2026. Gouvernement du Canada, 17 juin 2025. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/plans-ministeriels/plan-ministeriel-2025-26.html

Défense nationale (2026). Sécurité, souveraineté et prospérité : Stratégie industrielle de défense. Gouvernement du Canada, 17 février 2026. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/strategie-industrielle/securite-souverainete-prosperite.html

Défense nationale (2026). Plan ministériel 2026-2027. Gouvernement du Canada, publié le 13 mars 2026, modifié le 23 juillet 2026. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/organisation/rapports-publications/plans-ministeriels/plan-ministeriel-2026-27.html

Défense nationale (2026). Partenariat Canada-Australie sur le radar transhorizon dans l'Arctique [document d'information]. Gouvernement du Canada, 22 juin 2026. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/nouvelles/2026/06/partenariat-canada-australie-sur-le-radar-transhorizon-dans-larctique.html

Défense nationale (2026). Le ministre Lightbound souligne l'investissement de 1,4 milliard de dollars dans la production de munitions au pays [communiqué]. Gouvernement du Canada, Repentigny, 8 avril 2026. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/nouvelles/2026/04/le-ministre-lightbound-souligne-linvestissement-de-14-milliard-de-dollars-dans-la-production-de-munitions-au-pays.html

Défense nationale (2026). Projet de navire de soutien interarmées. Gouvernement du Canada, page modifiée le 29 mai 2026. https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/services/approvisionnement/navire-soutien-interarmees.html

Department of Defence, Australie (2026). Defence Industry Development Grants Program. Gouvernement de l'Australie, mise à jour du 2 février 2026. https://www.defence.gov.au/business-industry/resources-support/defence-industry-development-grants-program

Développement économique Canada pour les régions du Québec (2026). Le gouvernement du Canada investit plus de 33 M$ pour renforcer le secteur de la défense au Québec [communiqué]. Gouvernement du Canada, 18 février 2026. https://www.canada.ca/fr/developpement-economique-regions-quebec/nouvelles/2026/02/le-gouvernement-du-canada-appuie-le-secteur-de-la-defense-au-quebec.html

Edmonton Global (2026). New Western strategic defence alliance created to anchor Canadian security [communiqué, Edmonton Region Defence Alliance]. Edmonton Global, 18 février 2026. https://edmontonglobal.ca/news/new-western-strategic-defence-alliance-created-to-anchor-canadian-security

EU Perspectives (2026). Ottawa to join Europe's defence procurement club. EU Perspectives, mai 2026. https://euperspectives.eu/2026/05/ottawa-to-join-europes-defence-procurement-club/

EUnews (2026). Defence: EU countries give final go-ahead for Canada's participation in SAFE funding. EUnews, 15 juin 2026. https://www.eunews.it/en/2026/06/15/defence-eu-countries-give-final-go-ahead-for-canadas-participation-in-safe-funding/

Friesen, Kyle, Coupland et al. (2026). Made In Canada: The Industrialization Of Canada's Defence Procurement. CIBC Capital Markets Equity Research, 26 mai 2026. https://thoughtleadership.cibc.com/uploads/2026/08/Capital-Markets-defence-summit-note.pdf

Gagné, J.-P. (2026). Défense : une politique transformatrice pour le Canada et pour l'industrie. Les Affaires, 17 juin 2026. https://www.lesaffaires.com/dossiers/defense-et-securite-un-nouveau-fleuron-canadien/defense-une-politique-transformatrice-pour-le-canada-et-pour-lindustrie-edition_17_juin_2026/

Gosselin-Malo, E. (2026). Canada enters talks with Saab for GlobalEye purchase. Breaking Defense, 27 mai 2026. https://breakingdefense.com/2026/05/canada-enters-talks-with-saab-for-globaleye-purchase/

Gouvernement de la Colombie-Britannique (2026). Look West: Jobs and Prosperity for a Stronger BC and Canada. Province of British Columbia, page créée le 4 novembre 2025, mise à jour le 21 septembre 2026. https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/look-west-strategy

Gouvernement du Canada (2026). Décret transférant du ministère de l'Industrie au ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux la responsabilité à l'égard de la Direction générale des retombées industrielles et technologiques à l'exception de la Direction de la recherche et de l'analyse (C.P. 2026-703, TR/2026-42). Gazette du Canada, Partie II, vol. 160, no 15, enregistré le 29 juillet 2026, en vigueur le 16 juillet 2026. https://gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2026/2026-07-29/html/si-tr42-fra.html

Gouvernement du Canada (s.d.). Rechercher les contrats de plus de 10 000 $. Divulgation proactive, Portail du gouvernement ouvert, publication trimestrielle. https://rechercher.ouvert.canada.ca/contrats/

Gouvernement du Québec (2026). Québec nomme Marc Parent à titre d'émissaire spécial pour le marché de la défense [communiqué]. Cabinet du ministre de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie, 13 mai 2026. https://www.quebec.ca/nouvelles/actualites/details/quebec-nomme-marc-parent-a-titre-demissaire-special-pour-le-marche-de-la-defense-70369

Gowling WLG (2026). Hard Power, Homegrown: Ottawa moves to rewire the country's defence economy with new industrial strategy. Gowling WLG, 25 février 2026 (reproduit par Mondaq). https://www.mondaq.com/canada/indigenous-peoples/1749030/hard-power-homegrown-ottawa-moves-to-rewire-the-countrys-defence-economy-with-new-industrial-strategy

Héroux-Devtek (2025). Héroux-Devtek announces completion of acquisition by Platinum Equity [communiqué]. Héroux-Devtek, 11 février 2025. https://investors.herouxdevtek.com/2025-02-11-HEROUX-DEVTEK-ANNOUNCES-COMPLETION-OF-ACQUISITION-BY-PLATINUM-EQUITY

Hitchens, T. (2026). Telesat wins $1.6B for Canadian Arctic MILSATCOM. Breaking Defense, 4 août 2026. https://breakingdefense.com/2026/08/telesat-wins-1-6b-for-canadian-arctic-milsatcom/

Innovation, Sciences et Développement économique Canada (2025). RIT Rapport annuel de 2025. Gouvernement du Canada. https://ised-isde.canada.ca/site/isde/fr/services-dapprovisionnement/approvisionnement-maritime-defense/retombees-industrielles-technologiques-rit/rit-rapport-annuel-2025

Innovation, Sciences et Développement économique Canada (2026). Retombées industrielles et technologiques (RIT). Gouvernement du Canada, page modifiée le 19 octobre 2026. https://ised-isde.canada.ca/site/isde/fr/services-dapprovisionnement/approvisionnement-maritime-defense/retombees-industrielles-technologiques-rit

Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (2022). L'état de l'industrie canadienne de la défense : rapport 2022 [données de 2020, Enquête sur les industries canadiennes de la défense, de l'aérospatiale, de la marine et de la cybersécurité de Statistique Canada]. Gouvernement du Canada, 2022.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (2024). Rapport de l'état de l'industrie de la défense au Canada, printemps 2024 [données de 2022, Enquête sur les industries canadiennes de la défense, de l'aérospatiale, de la marine et de la cybersécurité de Statistique Canada]. Gouvernement du Canada, 2024. https://www.defenceandsecurity.ca/UserFiles/Image/PAC/LetatDeDefence2024.pdf

Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (2026). État de l'industrie de la défense au Canada 2026 [données de 2024]. Gouvernement du Canada, 2026. https://ised-isde.canada.ca/site/isde/fr/recherche-renseignements-daffaires/renseignements-secteurs-lindustrie/industries-fabrication/aerospatiale-defense/etat-lindustrie-canadienne-defense

International Institute for Strategic Studies (2026). Military Balance+ [base de données en ligne par abonnement : modules Economics, Forces, Deployments, Arms Orders and Deliveries ; exports de juin 2026, non publics]. Londres, IISS. https://www.iiss.org/militarybalanceplus

Invest Ottawa, Ville d'Ottawa et Ville de Gatineau (2025). The Evolving Strategy for Canada's Capital Region as a National Defence Innovation Hub : Executive Summary. Lancée le 28 octobre 2025, mise à jour du 7 décembre 2025. https://www.investottawa.ca/wp-content/uploads/2025/12/Executive-Summary_Evolving-Strategy-for-Canadas-Capital-Region-as-a-National-Defence-Innovation-Hub-Updated-December_7_2025-1.pdf

Kim, J. J. (2026). The Canadian Patrol Submarine Project: Weighing Capability, Risk, and Strategy. Stimson Center, 11 juin 2026. https://www.stimson.org/2026/the-canadian-patrol-submarine-project-weighing-capability-risk-and-strategy/

Kryzhanivska, O. (2026). Lessons and Warnings for Canada's Defence Investment Agency. Canadian Global Affairs Institute (CGAI), janvier 2026. https://www.cgai.ca/th_pp_lessons_and_warnings_for_canada_s_defence_investment_agency

Kryzhanivska, O. (2026). The Defence Industrial Strategy, Sovereign Capabilities, and Defence Innovation. Canadian Global Affairs Institute (CGAI), mai 2026. https://assets.nationbuilder.com/cdfai/pages/16219/attachments/original/1778682033/pp_Defence_Industrial_Strategy-_Olena.pdf

La Presse (2026). La Presse à Farnborough : Bombardier n'a pas d'intérêt à assembler des chasseurs suédois [chronique]. La Presse, 21 juillet 2026. https://www.lapresse.ca/affaires/chroniques/2026-07-21/la-presse-a-farnborough/bombardier-n-a-pas-d-interet-a-assembler-des-chasseurs-suedois.php

La Presse Canadienne (2024). Private equity firm to buy Héroux-Devtek in deal valued at $1.35 billion. BNN Bloomberg, 11 juillet 2024. https://www.bnnbloomberg.ca/business/company-news/2024/07/11/private-equity-firm-to-buy-heroux-devtek-in-deal-valued-at-135-billion/

Lariosa, A.-M. (2026). Canada Selects German Firm to Build 12 Attack Boats for Royal Canadian Navy. USNI News, 8 juillet 2026. https://news.usni.org/2026/07/08/canada-selects-german-firm-to-build-12-attack-boats-for-royal-canadian-navy

Leci, Jackson, Fast et Halt (2026). Canada's Defence Industrial Strategy: New Implications For Canadian Defence Procurement. Borden Ladner Gervais (BLG), 2 mars 2026 (reproduit par Mondaq). https://www.mondaq.com/canada/government-contracts-procurement-ppp/1750924/canadas-defence-industrial-strategy-new-implications-for-canadian-defence-procurement

Lloyd, R. (2026). Time for Canada to take a fix on defence cybersecurity provisions. Policy Options (IRPP), 7 août 2026. https://policyoptions.irpp.org/2026/08/defence-cyber-certification/

MARMEN (2026). MARMEN welcomes the Government of Canada's decision to select TKMS as the preferred supplier for the Canadian Patrol Submarine Project [communiqué]. Canada NewsWire, Trois-Rivières (Québec), 6 juillet 2026. https://www.newswire.ca/news-releases/marmen-welcomes-the-government-of-canada-s-decision-to-select-tkms-as-the-preferred-supplier-for-the-canadian-patrol-submarine-project-815766649.html

Massie, J. (2026). Industrialisation sans émancipation : les limites de la stratégie industrielle de défense du Canada. Le Rubicon, vol. 6, 23 mars 2026. https://lerubicon.org/industrialisation-sans-emancipation-les-limites-de-la-strategie-industrielle-de-defense-du-canada/fulltext.pdf

Massie, J. et Lagassé, P. (2026). L'autonomie stratégique du Canada au 21e siècle : une feuille de route. Rapports stratégiques, vol. 2, no 1, Réseau d'analyse stratégique (UQAM), 9 septembre 2026. https://ras-nsa.ca/wp-content/uploads/2026/09/AutonomieStrategiqueCanada-FR-1.pdf

MDA Space (2026). Canadian Space Agency and MDA Space conclude contract for replenishment satellite valued at $688M [communiqué]. MDA Space, 24 juin 2026. https://mda.space/article/canadian-space-agency-and-mda-space-conclude-contract-for-replenishment-satellite-valued-at-688m

Mendicino, M. E. L., Swick, B. C., Leisk, S. et Bullen, J. (2026). Canada's New Defence Industrial Strategy: What Business Needs to Know. Cassels Brock & Blackwell LLP, 17 février 2026. https://cassels.com/insights/canadas-new-defence-industrial-strategy-what-business-needs-to-know/

Miller, J. (2025). From Procurement to Production. Canadian Global Affairs Institute (CGAI), septembre 2025. https://www.cgai.ca/pp_from_procurement_to_production

Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie du Québec (2026). Portrait de l'industrie de la défense. Gouvernement du Québec, mis à jour le 2 juin 2026. https://www.quebec.ca/gouvernement/ministeres-organismes/economie/publications/portraits-industries/defense

Ministère des Finances du Canada (2025). Budget 2025, chapitre 4 : Préserver la souveraineté et la sécurité du Canada. Gouvernement du Canada, déposé le 4 novembre 2025. https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/chap4-fr.html

Ministère des Finances du Canada (2026). Budget de 2026 : Maîtres chez nous (notamment le chapitre 5, « Un Canada souverain et en sécurité »). Gouvernement du Canada, 5 novembre 2026. https://budget.canada.ca/2026/report-rapport/chap5-fr.html

Moka, H. (2025). Construction d'un brise-glace polaire de 3,25 milliards $ au Chantier Davie, à Lévis. La Presse Canadienne, via Noovo, 8 mars 2025. https://www.noovo.info/nouvelle/construction-dun-briseglace-polaire-de-3-25-milliards-au-chantier-davie.html

Naval News (2026). Davie Wins $11.3 Billion Canadian Coast Guard Icebreaker Contract. Naval News, 28 août 2026. https://www.navalnews.com/naval-news/2026/08/davie-wins-11-3-billion-canadian-coast-guard-icebreaker-contract/

Norman, P., Silcoff, S. et Castaldo, J. (2025). B.C. releases industrial strategy aimed at attracting Ottawa's defence spending. The Globe and Mail, 17 novembre 2025. https://www.theglobeandmail.com/business/economy/article-bc-industrial-strategy-ottawa-defence-spending/

OMX Data Analytics (2020). F-35 Program in Canada: Economic Impact Report. Étude commandée par Lockheed Martin (hébergée par f35.com), février 2020. https://www.f35.com/content/dam/lockheed-martin/aero/f35/documents/OMX_F35_2020.pdf

Parti vert du Québec (2025). Green Party of Québec condemns Legault's plan to finance weapons production [communiqué]. PVQ, 21 octobre 2025. https://www.pvq.qc.ca/en/2025/10/21/green-party-of-quebec-condemns-legaults-plan-to-finance-weapons-production/

Pugliese, D. (2026). Canada picks Germany's TKMS for historic submarine buy, in nod to Europe. Defense News, 7 juillet 2026. https://www.defensenews.com/global/europe/2026/07/07/canada-picks-germanys-tkms-for-historic-submarine-buy-in-nod-to-europe/

Reporter, C. (2026). Canada's Defence Industrial Strategy: What businesses need to know. Gowling WLG, 5 juin 2026. https://gowlingwlg.com/en-ca/insights-resources/articles/2026/canada-defence-industrial-strategy

Rheinmetall (2021). Rheinmetall Canada: Celebrating 35 years of Canadian innovation [communiqué]. Rheinmetall AG, 15 juillet 2021. https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2021/2021-07-15_rheinmetall-canada-celebrating-35-years-of-canadian-innovation

Rheinmetall (s.d.). Rheinmetall Canada Inc. : Air defence. Rheinmetall AG. https://www.rheinmetall.com/en/company/subsidiaries/rheinmetall-canada/systems-and-products/air-defence

Samuel Associates (2026). Defence Investment Agency Leadership Change Signals a Broader Procurement Challenge. Samuel Associates Inc., 1er septembre 2026. https://www.samuel.associates/blog/defence-investment-agency-leadership-change-signals-a-broader-procurement-challenge

Satam, P. (2026). Canada Advances Negotiations with Saab for GlobalEye. The Aviationist, 26 septembre 2026. https://theaviationist.com/2026/09/26/canada-negotiations-saab-globaleye/

Sénat (2020). Rapport d'information no 605 (2019-2020) : Le financement de l'innovation de défense, C. Les carences du financement de l'innovation de défense. Sénat de la République française, juillet 2020. https://www.senat.fr/rap/r19-605/r19-6055.html

Services publics et Approvisionnement Canada (2023). Le gouvernement du Canada annonce l'attribution d'un contrat pour le Centre d'essais techniques (Mer) [communiqué]. Gouvernement du Canada, 23 octobre 2023. https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/nouvelles/2023/10/le-gouvernement-du-canada-annonce-lattribution-dun-contrat-pour-le-centre-dessais-techniques-mer.html

Services publics et Approvisionnement Canada (2025). Document d'information : Agence de l'investissement pour la défense. Gouvernement du Canada, 2 octobre 2025. https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/nouvelles/2025/09/agence-de-linvestissement-pour-la-defense.html

Services publics et Approvisionnement Canada (2025). Destroyer de la classe Fleuves et rivières (navire de combat canadien). Gouvernement du Canada, page modifiée le 14 août 2025. https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/services/achats/maritime-defense/strategie-nationale-construction-navale/projets/grands-navires/destroyer-classe-fleuves-rivieres.html

Services publics et Approvisionnement Canada (2026). Appels d'offres d'AchatsCanada et Avis d'attribution d'AchatsCanada [jeux de données]. Portail du gouvernement ouvert, mis à jour quotidiennement. https://ouvert.canada.ca/data/fr/dataset/6abd20d4-7a1c-4b38-baa2-9525d0bb2fd2

Services publics et Approvisionnement Canada (2026). Comité permanent de la défense nationale : 23 octobre 2025 [cahier d'information du secrétaire d'État, Approvisionnement en matière de défense]. Gouvernement du Canada, page modifiée le 19 février 2026. https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/organisation/transparence/documents-information/comite-permanent-defense-nationale/2025-10-23.html

Services publics et Approvisionnement Canada (2026). Programme canadien de certification en cybersécurité : niveau 1 [document d'information]. Gouvernement du Canada, 14 avril 2026. https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/nouvelles/2026/04/programme-canadien-de-certification-en-cybersecurite--niveau-1.html

Soltys, D. (2026). Evaluating Canada's defence industrial strategy. BetaKit, 27 avril 2026. https://betakit.com/evaluating-canadas-defence-industrial-strategy/

Statistique Canada (2026). Le Quotidien : Estimations de la population du Canada, quatrième trimestre de 2025. 18 mars 2026. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/260318/dq260318b-fra.htm

Telesat (2026). Telesat secures $2.3 billion Arctic military satcom contract, expanding Telesat Lightspeed network and capacity by 44% [communiqué]. Telesat, 4 août 2026. https://www.telesat.com/?p=11459

Thomas, T. (2026). Indigenous defence procurement must be more than a policy line. Policy Options (IRPP), 26 mai 2026. https://policyoptions.irpp.org/2026/05/indigenous-defence-procurement/

Trinh, J. (2026). Carney government tables legislation to turn Defence Investment Agency into Crown corporation. CTV News / CP24, 6 octobre 2026. https://www.cp24.com/news/canada/2026/10/06/carney-government-tables-legislation-to-turn-defence-investment-agency-into-crown-corporation/

True North Strategic Review (2026). True North Strategic Review. https://www.truenorthstrategicreview.ca/

Vigier, A. (2026). « Buy Canadian » won't fix defence procurement until Ottawa defines « Canadian ». Policy Options (IRPP), 22 juin 2026. https://policyoptions.irpp.org/2026/06/canadian-defence-procurement-software/

Volatus Aerospace (2026). Volatus Aerospace Awarded Canadian Defence Contract for Tactical ISR Uncrewed Aircraft Systems for up to 5,000 systems [communiqué]. Mirabel, 10 septembre 2026. https://www.bnnbloomberg.ca/press-releases/2026/09/10/volatus-aerospace-awarded-canadian-defence-contract-for-tactical-isr-uncrewed-aircraft-systems-for-up-to-5000-systems/

Virani, A., Yeo, T. H., Van Deurzen, J. et Thomson, I. T. D. (2026). Torys on defence: re-arming with Canada's first Defence Industrial Strategy. Torys LLP, 24 février 2026. https://www.torys.com/our-latest-thinking/publications/2026/02/re-arming-with-canadas-first-defence-industrial-strategy

Justin Massie

Professeur, Département de science politique, Université du Québec à Montréal et Directeur du Réseau d'analyse stratégique.

Référence bibliographique

Justin Massie, Maya Bouton et Walid Ferguen, « L'industrie de la défense au Québec à l'heure du réarmement du Canada, » *Rapports stratégiques*, Réseau d'analyse stratégique, 11 novembre 2026.

RÉSEAU D'ANALYSE STRATÉGIQUE