Future Skills Centre | Centre des Compétences futures

Project Insights Report

La défense à double usage au Canada : Opportunités pour les petites et moyennes entreprises

PARTNERS
Ontario Chamber of Commerce

LOCATIONS
Partout au Canada

PUBLISHED
novembre 2026

CONTRIBUTORS
Authors: Wendy Cukier, Simon Blanchette

Sommaire

La Stratégie industrielle de défense du Canada vise à transformer la sécurité nationale, à renforcer l'économie canadienne et à donner la priorité aux technologies commerciales et à double usage. L'augmentation des investissements en matière de défense crée des débouchés pour les petites et moyennes entreprises (PME) dans des secteurs autres que ceux de la défense traditionnelle. Les entreprises peuvent accéder à ce marché par le biais de projets d'infrastructure, de chaînes d'approvisionnement, de services, de partenariats technologiques ou de contrats gouvernementaux directs. Bon nombre d'entre elles possèdent des capacités civiles pouvant répondre à un besoin en matière de défense ou de sécurité.

Une occasion d'affaires viable exige un cas d'utilisation crédible, une clientèle identifiable et une voie d'accès à la demande au moyen des achats publics ou d'une chaîne d'approvisionnement. Les entreprises se heurtent alors à des obstacles liés à la connaissance du marché, à l'adéquation au marché, à la sécurité et à la conformité, au financement, aux marchés publics et à la mise à l'échelle. De plus, une grande partie des coûts liés à l'exploitation de ces occasions survient avant même que les revenus ne soient assurés.

Les compétences et la capacité organisationnelle sont essentielles à la participation. Les PME ont besoin d'un soutien adapté à leur stade de développement, à leur secteur d'activité, à leur emplacement géographique et à leur structure de propriété ou de direction. Ce rapport recommande un soutien coordonné dans les domaines suivants : renseignements commerciaux, préparation organisationnelle, compétences, financement, services-conseils, approvisionnement et développement des exportations. Conjugué à des efforts de sensibilisation inclusifs et à la mesure des résultats, cela permettra aux PME de tirer meilleur parti de ces débouchés tout en bénéficiant du soutien des programmes existants.

PERSPECTIVES CLÉS

1. Les PME représentent déjà environ 92 % de la base industrielle de défense du Canada et 40 % des emplois dans ce secteur. De nombreuses entreprises dotées de capacités pertinentes ne se considèrent pas comme des fournisseurs du secteur de la défense.

2. Une occasion d'affaires viable exige un cas d'utilisation crédible dans le secteur de la défense, une clientèle identifiable et une voie d'accès claire à la demande. Une demande potentielle peut ne pas comporter de client, de calendrier d'approvisionnement ou de parcours logistique.

3. Les obstacles s'accumulent, de la sensibilisation jusqu'aux revenus récurrents. Les entreprises ont besoin d'un soutien différent à chaque étape, et les lacunes en matière de capital, d'information, de réseaux et d'infrastructures alourdissent les coûts d'entrée pour les entreprises en quête d'équité, autochtones et du Nord.

L'enjeu

Le Canada amorce une période d'investissements majeurs en matière de défense et de technologies à double usage pour combler le retard causé par un sous-investissement récent. La Stratégie industrielle de défense devrait donner accès à plus de 180 milliards de dollars en débouchés d'approvisionnement militaire et à 290 milliards de dollars en possibilités d'investissement en immobilisations liées à la défense au cours de la prochaine décennie ; ces dépenses stimuleront la demande de technologies, d'infrastructures et de services répondant à la fois aux besoins civils et militaires.

Cela pourrait représenter un débouché crucial pour les PME, d'autant plus qu'elles constituent déjà environ 92 % de la base industrielle de défense du Canada et 40 % de ses emplois, mais qu'elles ne captent actuellement qu'environ 30 % des revenus de l'industrie. De plus, de nombreuses entreprises dotées de capacités pertinentes ne savent pas si le secteur de la défense les concerne, ignorent où se situe la demande ou ne savent pas comment saisir les débouchés. Certaines organisations peuvent y participer par l'intermédiaire des chaînes d'approvisionnement des maîtres d'œuvre, de projets d'infrastructure, de contrats de maintien en puissance, de partenariats et de la prestation de services. Les marchés publics fédéraux directs constituent également l'une des voies possibles.

Le parcours peut s’avérer semé d’embûches, car les PME doivent définir un cas d’utilisation crédible en matière de défense, satisfaire aux exigences applicables en matière de sécurité, de cybersécurité et de conformité, et financer leur préparation, tout en devant composer avec des processus d’approvisionnement longs et complexes. Ce processus peut inclure le filtrage de sécurité, des mises à niveau en matière de cybersécurité, des essais, de la documentation, des installations et un soutien spécialisé, autant d’étapes qui doivent être menées à bien avant que les revenus ne soient garantis.

De plus, les PME dirigées par des femmes, des Autochtones, des personnes issues de minorités ethniques ou des immigrants, ainsi que celles situées dans les régions nordiques et rurales, peuvent être confrontées à des lacunes supplémentaires en matière de capital, d’information, de réseaux et d’infrastructures. Notre rapport examine les obstacles, les compétences et les mesures de soutien nécessaires pour permettre aux PME de participer à cette économie en pleine expansion.



Ce que nous examinons

Notre étude a examiné comment l'essor de l'économie canadienne dans les secteurs de la défense et des biens à double usage peut créer des occasions pour les PME, y compris celles qui ne font pas partie du secteur traditionnel de la défense. Elle a recensé les domaines de compétence dans lesquels les produits, les services, les infrastructures et l'expertise civils peuvent répondre à des besoins en matière de défense ou de sécurité, et elle a examiné les voies d'accès au marché par le biais de l'approvisionnement direct, des chaînes d'approvisionnement, des projets d'infrastructure, des partenariats et du soutien opérationnel. Cette étude visait à déterminer si les PME peuvent transformer un produit, un service ou une capacité existante en une véritable occasion de vendre sur le marché de la défense. Elle a examiné si le produit ou le service répondait à un besoin clair en matière de défense, qui pourrait l'acheter et comment l'entreprise pourrait atteindre cette clientèle.

Nous avons également évalué les obstacles qui se dressent lorsque les entreprises passent de l'intérêt initial à des revenus récurrents, notamment la sensibilisation, l'adéquation au marché, la préparation, le financement et l'approvisionnement. Nous avons également répertorié certains programmes et organismes de l'écosystème qui aident les PME à accéder au financement, aux marchés publics et aux réseaux de la chaîne d'approvisionnement, à bénéficier d'un soutien en matière de conformité, à développer leurs compétences et à pénétrer les marchés d'exportation. L'analyse a examiné comment les besoins des entreprises et les mesures de soutien offertes varient selon le stade de développement, le secteur d'activité, la situation géographique et les caractéristiques démographiques liées à la propriété ou à la direction.

✔ Ce que nous apprenons

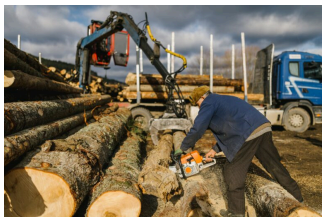
L'augmentation des dépenses de défense du Canada peut générer du travail pour des entreprises bien au-delà des fournisseurs traditionnels de la défense. Une entreprise des secteurs de la construction, de la santé, de la logistique, de la fabrication ou de la technologie peut très bien offrir un produit ou un service répondant à un besoin en matière de défense. La première question est donc d'ordre pratique : l'entreprise dispose-t-elle d'un produit, d'un service ou d'une compétence qui permet de résoudre un problème concret pour les forces armées, un plus grand fournisseur de la défense ou un autre client de ce secteur ? L'entreprise doit également disposer d'un moyen clair d'atteindre ce client.

De nombreuses organisations n'en arrivent pas là, car elles ne discernent pas de quoi le secteur de la défense a besoin ni par où commencer. Elles doivent trouver des débouchés, se conformer aux règles en matière de sécurité et de cybersécurité, financer leur préparation et composer avec de longs processus d'achat. Ces démarches entraînent des coûts avant même la signature d'un contrat, et tout retard à une étape rend l'étape suivante plus coûteuse et plus risquée, ce que la plupart des PME ne peuvent se permettre.

Le soutien doit également correspondre à la situation de l'entreprise, d'autant plus qu'une PME qui explore le marché a besoin d'informations et d'aide pour déterminer comment elle peut s'y insérer. Par exemple, une entreprise qui se prépare à soumissionner peut avoir besoin d'aide pour répondre aux exigences, trouver et obtenir du financement, ainsi que pour préparer une proposition. Une entreprise ayant obtenu un contrat aura besoin d'autres éléments, notamment de main-d'œuvre, d'une capacité de production accrue et d'un soutien à l'exportation. Le Canada dispose de programmes et d'organismes qui offrent ces formes de soutien, mais les entreprises ont encore besoin d'aide pour repérer les mesures appropriées et les utiliser de façon complémentaire. Cela revêt une importance encore plus grande pour de nombreuses entreprises autochtones et du Nord, qui méritent un traitement équitable, car elles sont confrontées à des obstacles cumulés.

Pourquoi c'est important

Le Canada réalise d'importants nouveaux investissements dans la défense, et nous devons veiller à ce que les PME en reçoivent une juste part. Elles représentent déjà environ 92 % de la base industrielle de défense du Canada et 40 % de ses emplois, mais ne captent que 30 % des revenus de l'industrie. La question centrale est de savoir si les nouvelles dépenses aideront davantage de petites entreprises à participer, y compris celles qui ne se considèrent pas encore comme des fournisseurs de la défense.



État des compétences: Soutenir l'entrepreneuriat et les PME autochtones et nordiques

Les entreprises qui connaissent déjà le marché de la défense ont une longueur d'avance. Des points d'entrée clairs et un soutien concret peuvent aider les entreprises des secteurs civils à déterminer si elles ont leur place dans ce marché et à aller de l'avant. Une entreprise qui explore une occasion potentielle se trouve dans une situation différente de celle d'un fabricant qui se prépare à accroître sa production. Leurs besoins en matière de soutien varieront également.

Pour pénétrer le marché, il peut être nécessaire de disposer à la fois de financement, de formation, d'expertise technique, d'un soutien pour les marchés publics et d'un accès aux clients. On ne peut pas s'attendre à ce qu'une petite entreprise s'en charge toute seule. Les programmes doivent relier ces mesures de soutien pour tracer une voie claire que les entreprises peuvent suivre.

Ces obstacles sont encore plus importants pour de nombreuses entreprises en quête d'équité, autochtones et du Nord, qui sont confrontées à des lacunes plus marquées en matière de capital, d'information, de réseaux et d'infrastructures. Pour qu'elles puissent participer, il faut mettre en place des mesures de sensibilisation et de soutien ciblées. Le suivi des bénéficiaires de contrats, de financement et de formation permettra de déterminer si les nouvelles dépenses en matière de défense contribuent à élargir les débouchés dans toutes les régions et toutes les collectivités.

L'entrepreneuriat et les entreprises autochtones et nordiques jouent un rôle crucial dans le renforcement des économies locales en soutenant la diversification économique, la création d'emplois et le développement communautaire.

Lire le rapport

Prochaines étapes

Les recommandations mettent en évidence les prochains axes d'action : améliorer la visibilité des débouchés, établir des parcours par étapes plus clairs, lier le financement à l'état de préparation et à la croissance, renforcer les compétences pratiques et les capacités, soutenir la préparation à l'exportation et évaluer qui en bénéficie.

Des questions sur notre travail ? Souhaitez-vous avoir accès à un rapport en anglais ou en français ? Veuillez contacter communications@fsc-ccf.ca.

Comment Citer Ce Rapport

Cukier, W., Blanchette, S. (2026) Rapport sur les perspectives du projet : La Défense à Double Usage au Canada : Aperçu et Enjeux. Toronto: Centre des Compétences futures. https://fsc-ccf.ca/research/dualuse-defence-smes/

Funded by the Government of Canada's Future Skills Program

Canada

La défense à double usage au Canada : Opportunités pour les petites et moyennes entreprises is funded by the Government of Canada's Future Skills Program. The opinions and interpretations in this publication are those of the author and do not necessarily reflect those of the Government of Canada.

Remerciements aux communautés autochtones

Le Centre des Compétences futures est conscient du fait que les Anishinabés, les Mississaugas et les Haudenosaunee entretiennent une relation spéciale avec le territoire dans le cadre du pacte « plat à une cuillère » (Dish With One Spoon) où est situé notre bureau, et qu'ils sont tenus de partager et de protéger le territoire. À titre d'initiative pancanadienne, le CCF exerce ses activités sur le territoire traditionnel de nombreuses nations autochtones de l'île de la Tortue, nom donné au continent nord-américain par certains peuples autochtones. Nous sommes reconnaissants de pouvoir travailler sur ce territoire et nous nous engageons à apprendre notre histoire commune et à contribuer à la réconciliation.

© Copyright 2026 – Future Skills Centre / Centre des Competences futures