

Le marché de la protection, de la sécurité et de la défense : perspectives d'ici 2015

Yves Bélanger

Directeur du Groupe de recherche sur l'industrie
militaire et la sécurité



Dans le contexte actuel où se profilent des signes de récession, une forte concurrence internationale et l'effritement de pans importants de la base manufacturière, le domaine de la sécurité est perçu, à raison, comme un marché attrayant, notamment parce que la demande y est en hausse et qu'il est moins exposé à la concurrence des pays en développement. L'objectif de ce texte est de donner un aperçu global des perspectives de ce marché.

La sécurité peut recouvrir plusieurs enjeux susceptibles de s'inscrire dans des logiques différentes.

1. Le premier de ces enjeux interpelle la protection des sites et des personnes. La demande y émane autant des ménages, que des entreprises ou institutions publiques.
2. Le second concerne la réponse à des menaces mettant en cause l'intégrité d'un territoire, d'un état et de sa population. Ce champ est généralement associé à la sécurité intérieure ou « Homeland Security ».
3. Un troisième enjeu concerne les actions visant à contrer les défaillances mécaniques ou les erreurs humaines (comme la sécurité au travail).

Il n'est pas toujours très simple de s'y retrouver, surtout lorsque vient le temps de parler de marchés. Pour éviter au moins la confusion entre ce qui relève des défaillances de machines ou de l'erreur humaine et ce qui relève d'actes délibérés posés dans le but de provoquer un incident, certains proposent aujourd'hui de désigner cette dernière catégorie de méfaits par le terme « sûreté ».

L'idée est-elle bonne? En français les deux concepts (sécurité et sûreté) sont un peu synonymes et elle n'aide pas beaucoup, dans les faits, à dissiper la confusion. Même si le risque est grand d'en embrasser trop grand, nous préférons faire appel au terme sécurité en sachant qu'à l'échelle de l'entreprise l'enjeu n'est pas tant de savoir si la terminologie est la bonne, mais plutôt d'identifier les opportunités que les différents segments de ce vaste marché sont en mesure de proposer.

Précisons que notre analyse se concentre essentiellement sur les équipements.

La protection des sites et des personnes

Dans un premier temps nous allons situer la trajectoire du marché de la protection des sites et des personnes.

Quels sont les moteurs de ce marché?

Tableau 1
Les facteurs influençant le marché de la protection des institutions et des personnes

- Situation économique générale.
- Criminalité.
- Urbanisation.
- Vieillesse de la population.
- Coût des assurances.
- Normes de construction.

On admet volontiers que la criminalité constitue le principal point d'appui de ce segment de marché. Cette perception est discutable. Il est vrai que le sentiment d'insécurité a tendance à grandir et qu'il prend généralement racine là où les crimes violents augmentent. Mais une analyse fine des critères qui influent le plus sur la vente de produits sécuritaires montre que l'urbanisation et le vieillissement de la population jouent ici un rôle déterminant.

L'urbanisation croît actuellement au rythme de 2% par année. En 2005, 3,2 milliards de personnes habitaient les villes, en 2015 leur nombre atteindra 3,8 milliards.

Les données relatives au vieillissement de la population sont encore plus éloquentes. Le nombre des personnes âgées de plus de 60 ans se chiffrait à 600 millions en 2000. Selon l'ONU il atteindra 2 milliards en 2050, enregistrant des hausses très marquées en Asie, en Afrique et en Amérique latine. La progression devrait atteindre 129% en Amérique du Nord et 52% en Europe où est concentrée la richesse.

Tableau 2
Évolution de la population âgée de 60 ans et plus sur chaque continent, 2000-2050, augmentation prévue en millions et en pourcentage

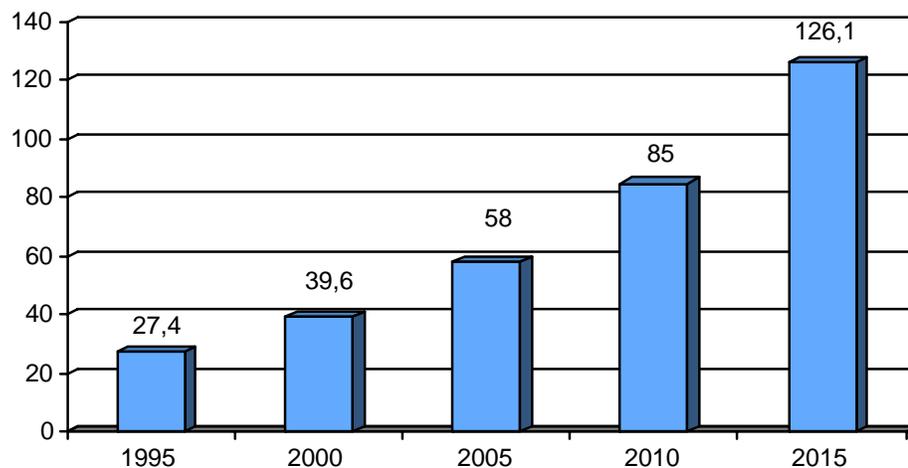
	Augmentation	Pourcentage
Monde	1 340	213%
Afrique	151	359%
Asie	893	264%
Europe	77	52%
A. latine	137	311%
A. du Nord	67	129%
Océanie	7	175%

Source : ONU, *Population Ageing*.

Notons toutefois que la situation économique est susceptible d'affecter à la baisse les dépenses en sécurité et l'histoire montre qu'en période de récession les ventes chutent. Une récession frappant l'Amérique du Nord risquerait donc d'avoir un effet pervers sur la croissance des firmes s'adressant à ce marché. Mais la tendance de fond, une tendance à la hausse, semble néanmoins encore vigoureuse.

Le travail de prospective actuellement disponible anticipe une demande en équipement de sécurité susceptible de doubler au cours de la prochaine décennie. Selon la société Freedonia elle devrait passer de 58 à 126 milliards de dollars US à l'échelle planétaire. La hausse annuelle moyenne atteindrait 8%.

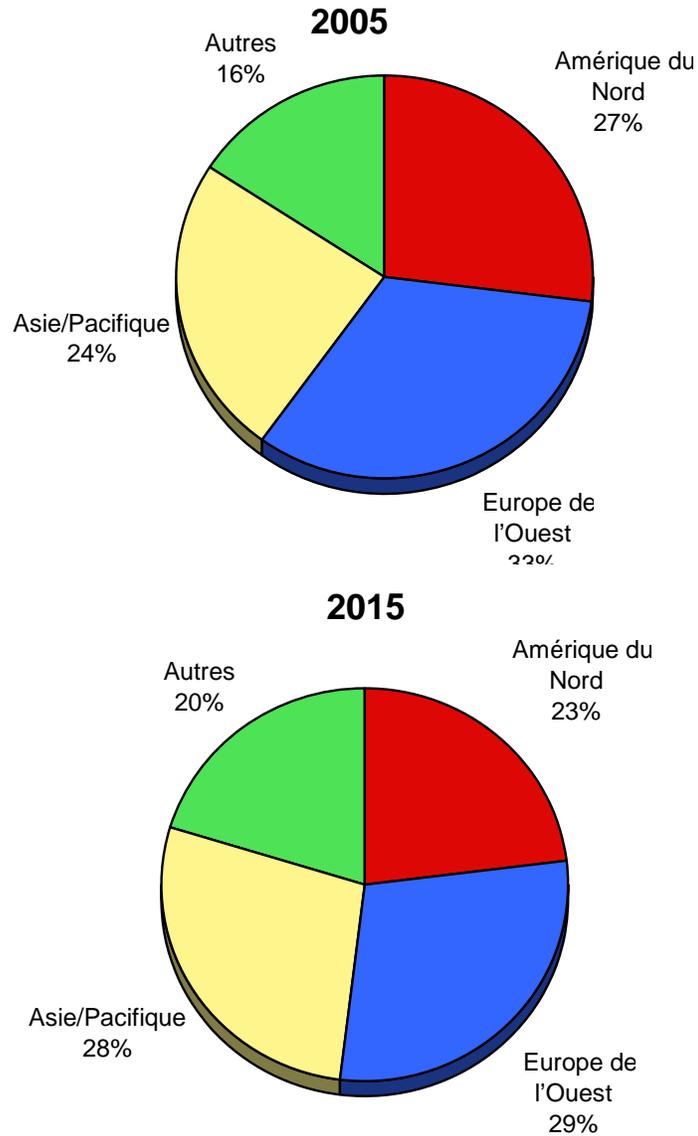
Tableau 3
Évolution de la demande mondiale en équipement de protection des institutions et des personnes, en milliards de dollars US, 1995-2015



Source : Freedonia.

Ce scénario anticipe une progression plus significative là où la démographie, l'urbanisation et la hausse de la population âgée progresseront de façon plus marquée. Les États-Unis vont demeurer le principal pays consommateur de produits, mais, selon toute probabilité, la Chine le talonnera de près dans 10 ans.

Tableau 4
Évolution de la demande en équipement de protection des institutions et des personnes par régions, en pourcentage, 2005-2015



Source : Freedonia.

Le marché auquel nous nous référons alimente une demande pour une foule de produits allant des simples serrures aux systèmes de surveillance sophistiqués. Il s'agit d'un marché qui glisse depuis plusieurs années des équipements mécaniques vers les systèmes électroniques, un processus appelé à se poursuivre. En Amérique du Nord, entre 1995 et 2005, la part des ventes représentée par les systèmes de contrôle d'accès et de surveillance est passée de 24% à 30% des dépenses. En 2015 on prévoit qu'elle atteindra 42%.

La sécurité intérieure

Les problèmes auxquels s'adresse la sécurité intérieure ne sont pas nouveaux, mais ils revêtent aujourd'hui une dimension inégalée dans l'histoire comme en témoignent les événements terroristes du 11 septembre 2001, tout comme les attaques à Londres et Madrid. Plusieurs gouvernements ont décidé d'y répondre en se dotant de moyens accrus, notamment parce que les enjeux en cause sont aujourd'hui perçus comme des menaces à la stabilité du monde et à la sécurité des institutions et des populations.

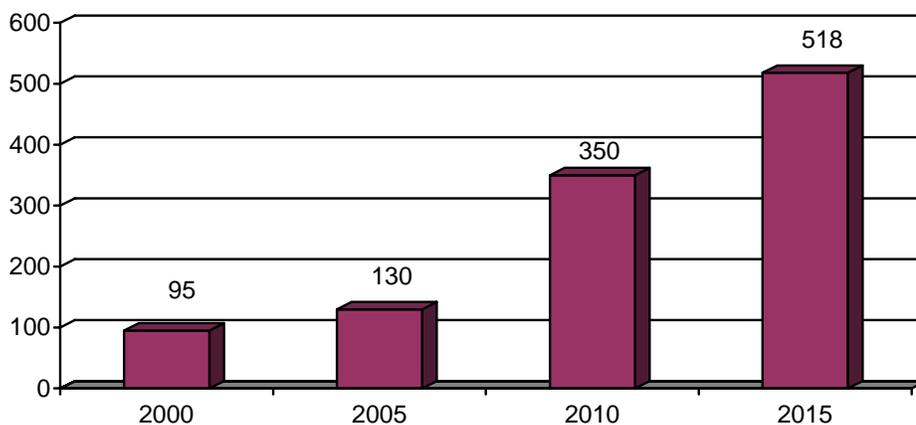
Tableau 5
Les facteurs influençant le marché de la sécurité intérieure

- Nouvelle perception des menaces (sensibilités gouvernementales)
- Instabilité et imprévisibilité du cheminement vers un monde multipolaire
- Nouvelles institutions
- Niveau de vulnérabilité des infrastructures
- Immigration illégale
- Tensions sociales
- Disponibilités budgétaires

Ce marché est principalement tributaire des gouvernements et met donc en cause des ressources publiques. Même s'il est perméable aux sensibilités politiques, l'analyse des thèses défendues par les principales formations politiques des pays industrialisés, incluant celles des États-Unis et du Canada, n'annonce aucun changement de fond.

On conviendra que le gouvernement américain a, en ce domaine, joué le rôle de bougie d'allumage. Trois idées principales ont été mises de l'avant soit qu'il fallait (1) sécuriser le territoire américain contre les nouvelles menaces, (2) combattre ces menaces partout dans le monde et (3) rallier les démocraties à ce combat. L'application de ces principes ne s'est pas limitée à la problématique étroite de la sécurité intérieure, elle a également contribué à modifier la mission des institutions de défense. Notons d'ailleurs que le marché de la sécurité intérieure partage beaucoup avec celui de la défense (contribution au financement, plan des effectifs, base d'approvisionnement, etc.).

Tableau 6
Évolution des budgets mondiaux affectés à la sécurité intérieure, en milliards de dollars US, 2000-2015

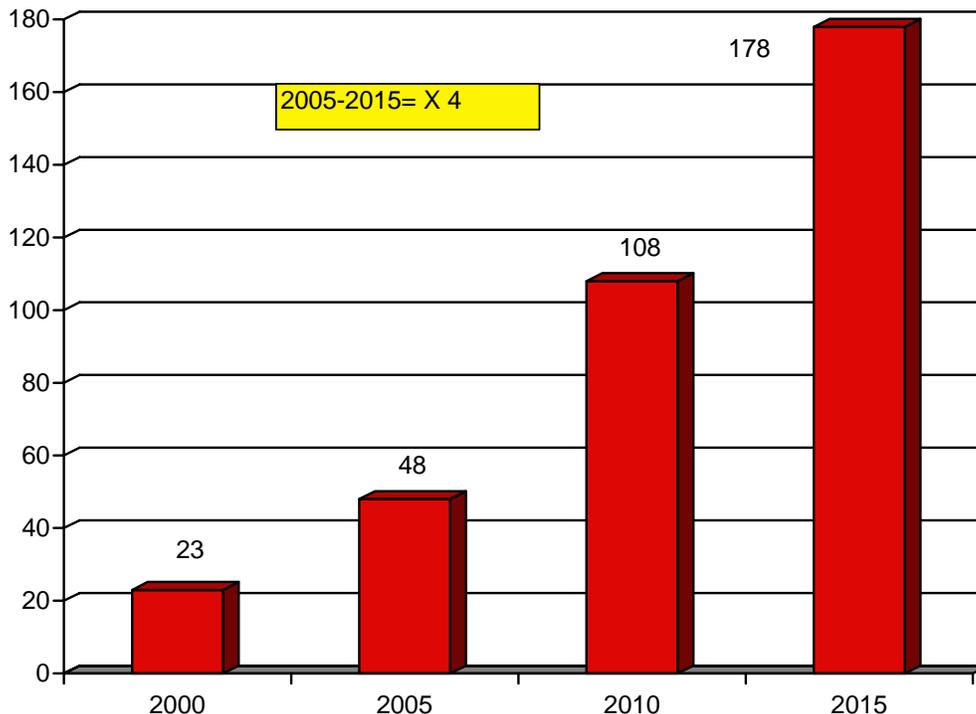


Source : Homeland Security Research.

Nous évoluons ici dans un marché encadré principalement par les institutions et services publics, même si la logique pénètre progressivement les entreprises, notamment celles qui ont charge d'infrastructures essentielles. Pour situer le marché nous parlerons donc de budget. À cet égard les sommes identifiées au tableau 6 sont fort impressionnantes. Si les projections de Homeland Security Research (HSR) se vérifient, les budgets vont tripler d'ici 2015. Mais une forte proportion des sommes en cause alimente le fonctionnement des institutions. En fait les montants accessibles aux entreprises ne représentent qu'un peu plus du tiers de ces budgets et il s'agit de ressources affectées autant aux services qu'aux équipements.

Les dépenses en équipement peuvent, dans certains services publics, représenter aussi peu que 7% du budget. Elles sont toutefois plus substantielles dans des services plus stratégiques comme la Garde côtière ou le Service de surveillance des frontières. Aux États-Unis, le marché de la sécurité intérieure se chiffrait actuellement autour de 8 milliards de dollars. Les sommes en cause peuvent sembler modestes, elles alimentent néanmoins de nombreux programmes.

Tableau 7
Évolution du marché mondial affecté à la sécurité intérieure,
en milliards de dollars US, 2000-2015



Source : Homeland Security Research.

Ce marché est attrayant à plus d'un égard dans la mesure où il est :

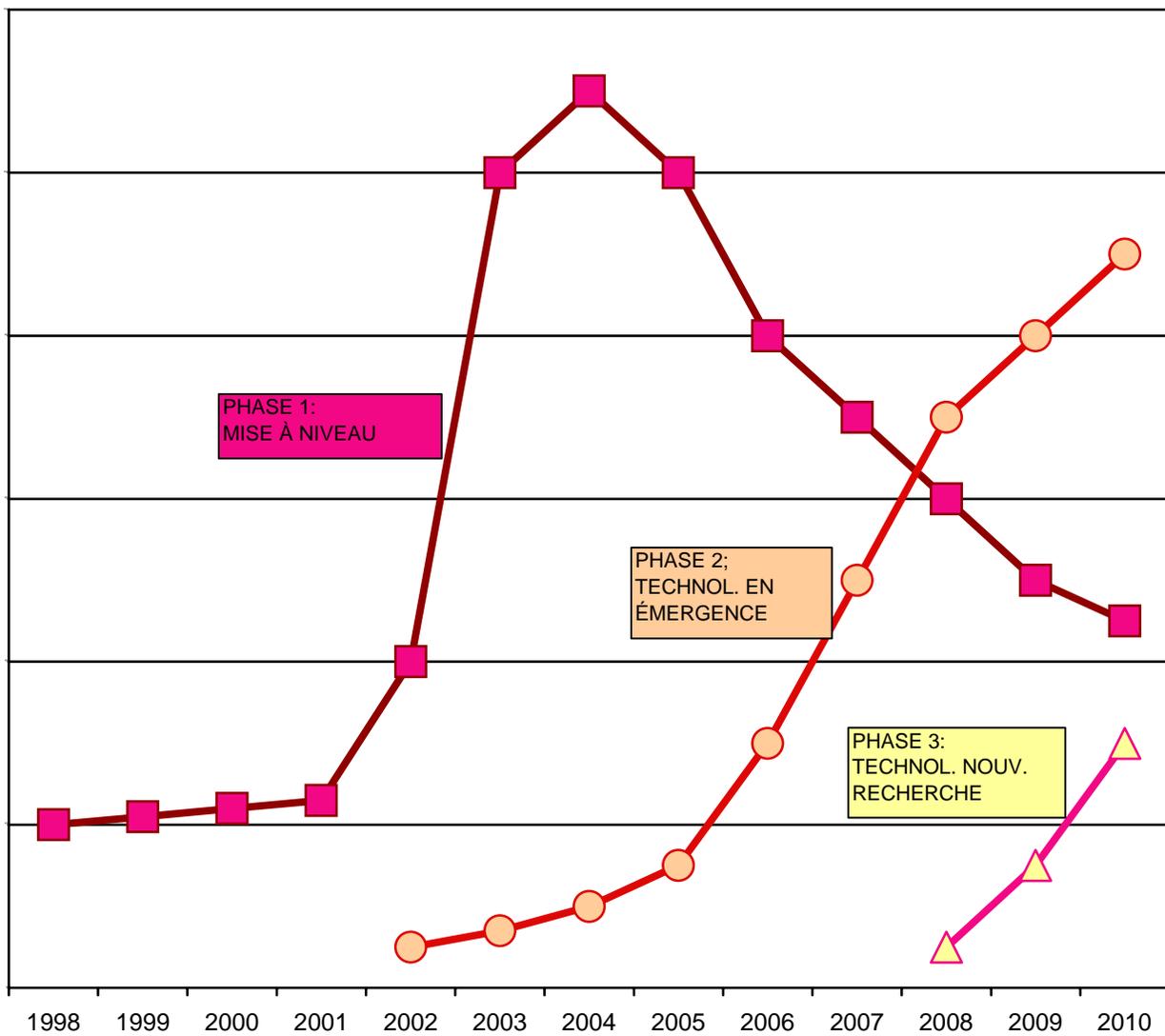
1. fragmenté et peut soutenir des PME. Il y a cependant des conditions à remplir dont celle de proposer des produits compétitifs et innovants;
2. soutenu par de grands programmes comme le programme de remplacement des navires de la Garde côtière, le projet de frontière sécuritaire, etc.;
3. capable d'alimenter l'industrie en fonds de R-D.

Sur le plan technologique il s'agit également d'un marché en pleine évolution.

- ✓ Jusqu'à récemment, la demande s'est surtout tournée vers les produits existants et a beaucoup visé à mettre à niveau et à moderniser les services de premiers répondants.
- ✓ Ces années-ci nous entrons dans une autre logique interpellant les entreprises en vue d'offrir des équipements capables de trouver des solutions plus innovantes sur le plan technologique afin, notamment, de mieux contrôler le périmètre national.
- ✓ Une troisième génération de produit intégrant les technologies les plus en pointe (comme les nanotechnologies, la biométrie, les détecteurs avancés, les vêtements intelligents, etc.) suivra dans quelques années. La finalité de cette troisième génération d'équipement sera notamment de réduire les coûts en personnel. Nous évoluerons donc vers l'automatisation et la robotisation.

La firme Civitas a produit il y a quelques années un schéma qui visait à illustrer ce processus de transformation.

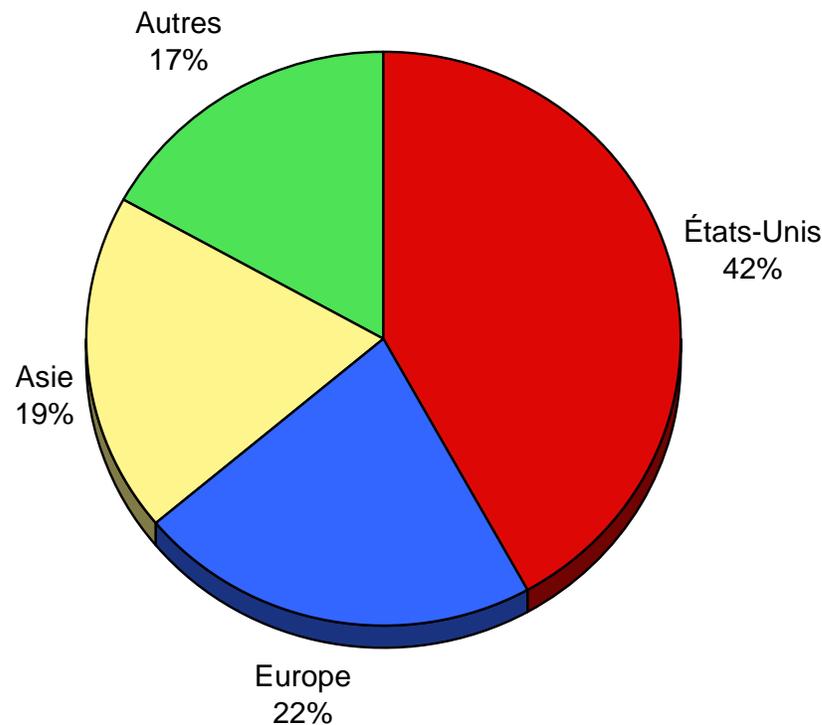
Tableau 8
Les phases technologiques en sécurité intérieure



Source : Civitas.

Actuellement, le marché de la sécurité intérieure demeure concentré aux États-Unis (50%), mais plusieurs analystes s'attendent à ce que cette proportion diminue sensiblement au cours des prochaines années (autour de 42%-43%).

Tableau 9
Évolution de la demande liée à la sécurité intérieure,
par régions, en pourcentage, 2010



Source : Homeland Security Research.

Revenons aux États-Unis qui constituent le principal débouché pour les entreprises canadiennes.

Les priorités au cours des années à venir seront :

- ✓ De bien répondre aux désastres naturels.
- ✓ De rendre la frontière plus étanche.
- ✓ D'introduire des mécanismes de contrôle de l'immigration illégale.
- ✓ D'accroître la sécurité des sites de passage des marchandises, accent terrestre.
- ✓ D'améliorer les outils et mécanismes de communication, d'assurer une meilleure gestion de l'information et de protéger les systèmes de communication.
- ✓ De minimiser les menaces intérieures.
- ✓ De développer des systèmes demandant moins de main-d'oeuvre, plus robotisés (ex : portiques automatiques de détection multi menaces).

Que peut-on dire du marché canadien? Il est évidemment beaucoup plus modeste. Au plan commercial seulement il s'est chiffré à 1,8 milliard de dollars CA en 2005, mais les importations ont totalisé plus de 90% des achats. On retrouve ici un profil qui rappelle un peu celui de plusieurs segments de l'industrie de la machinerie où les fabricants locaux dépendent à 80% de leurs ventes à l'exportation. Dans le champ de la sécurité intérieure, les contrats importants ne sont pas légions et ils sont rarement attribués à des firmes canadiennes. Celles-ci doivent développer des partenariats avec les donneurs d'ordres américains pour tirer leur épingle du jeu. Il reste néanmoins un espace aux fournisseurs locaux mais pour des produits aux perspectives commerciales circonscrites.

Pour percer dans le domaine, il vaut donc mieux viser le marché américain. Il y a toujours des exceptions, mais gardons à l'esprit qu'une stratégie de niche arrimée à une politique de commercialisation tournée vers les marchés extérieurs demeure ici le meilleur point d'appui.

La défense

Ces dernières remarques nous amènent à formuler quelques commentaires sur le marché de la défense, un domaine qui connaît également des développements majeurs ces années-ci comme en témoignent les annonces faites au début de l'été 2006 par le gouvernement fédéral. Il est également important de parler de la défense car les institutions militaires sont d'importants consommateurs de produits de sécurité.

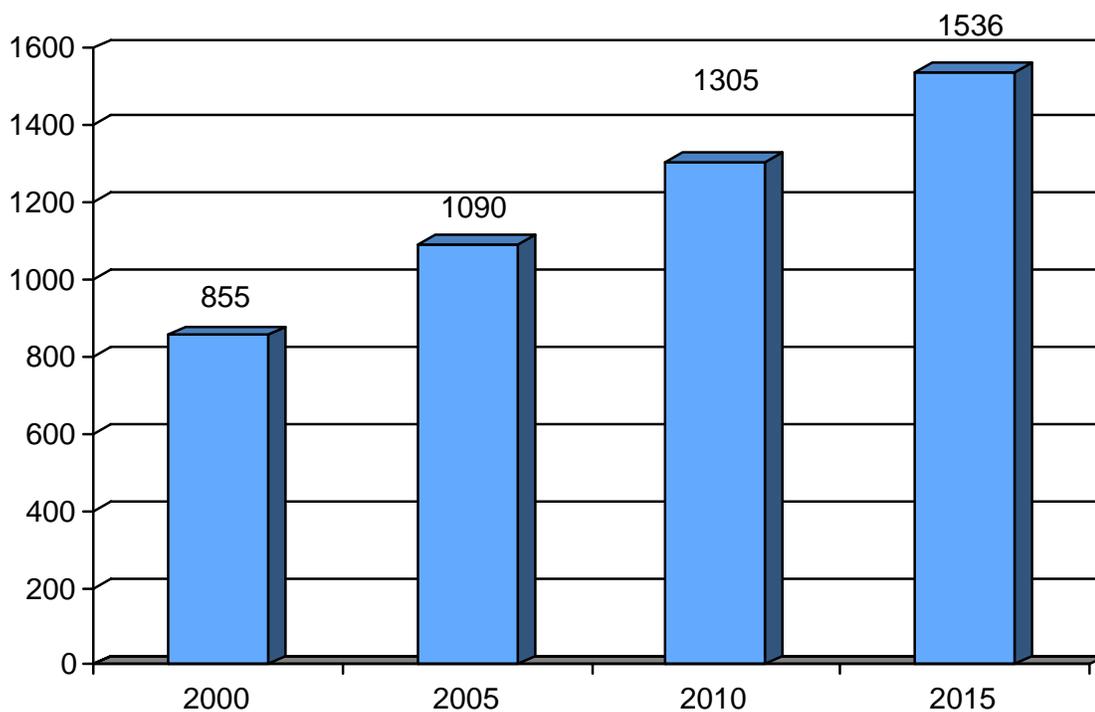
Comme nous pouvons le constater à la lecture du tableau 10, la défense partage certains objectifs avec la sécurité intérieure, mais sa mission fondamentale demeure différente. Actuellement, le marché est tributaire de la volonté des États d'améliorer leur capacité sur la scène internationale en recourant à des forces de projections rapides dotées d'un équipement plus mobile.

Tableau 10
Les facteurs influençant le marché de la défense

- Détecter la menace, incluant les nouvelles menaces, et être en mesure de les affronter partout dans le monde
- Sécuriser le territoire national (très central aux États-Unis)
- Restructurer les forces et améliorer leur capacité de projection
- Donner corps à une nouvelle génération d'armement
- Disponibilités budgétaires
- Capacité de mobilisation politique
- Opinion publique

Les budgets ici en cause sont beaucoup plus substantiels, mais le remplacement des équipements existants se traduit souvent par la construction d'un nombre plus restreint d'unités. En gros 50% des ressources budgétaires sont affectées soit à l'achat d'équipement, soit à leur entretien et à leur remise à neuf. Il s'agit donc, à la condition de parvenir à y apparaître comme un fournisseur crédible, d'une source d'activité importante.

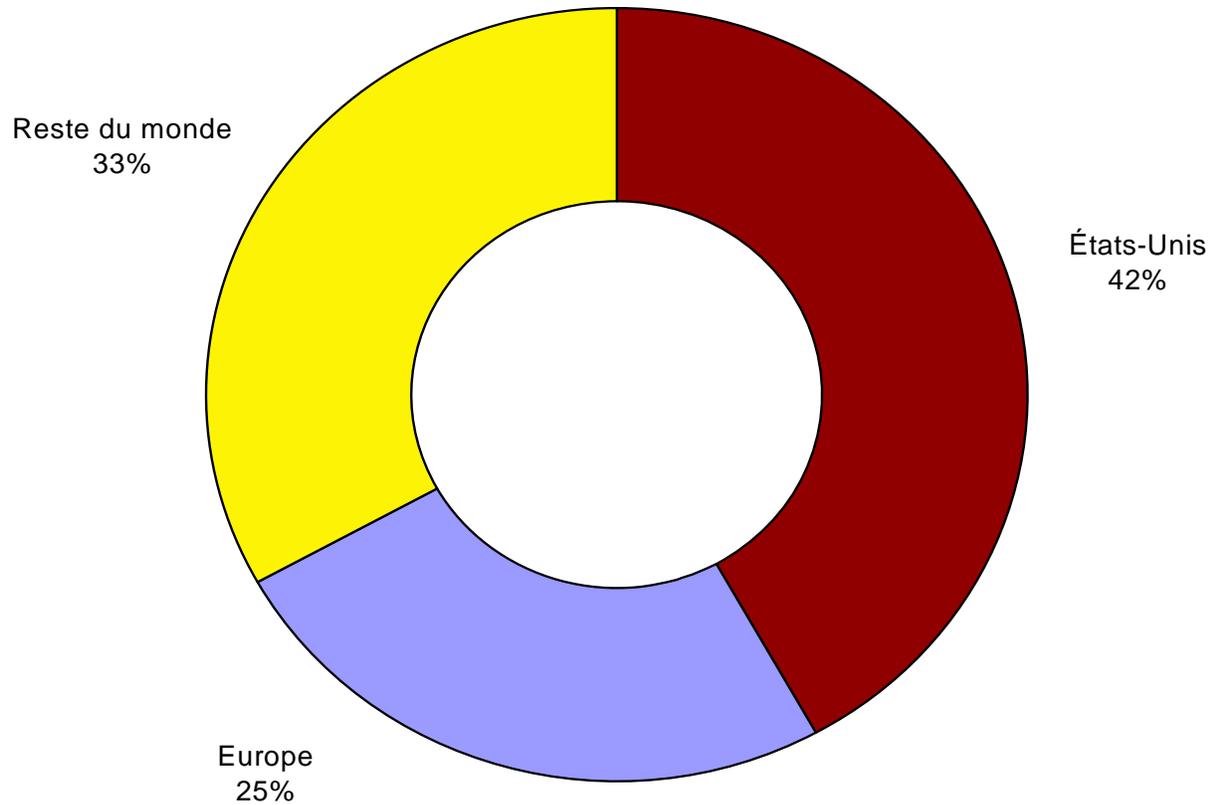
Tableau 11
Estimation des dépenses publiques mondiales en défense,
en milliards de dollars US, 2000-2015



Sources : À partir des prévisions budgétaires.

Actuellement, le marché mondial de la défense est dopé par des programmes américains qui ont pour mission de faire émerger une nouvelle génération d'armement chargée de remplacer celle qui a été conçue pendant les années 1980.

Tableau 12
Le marché mondial de la défense en 2005

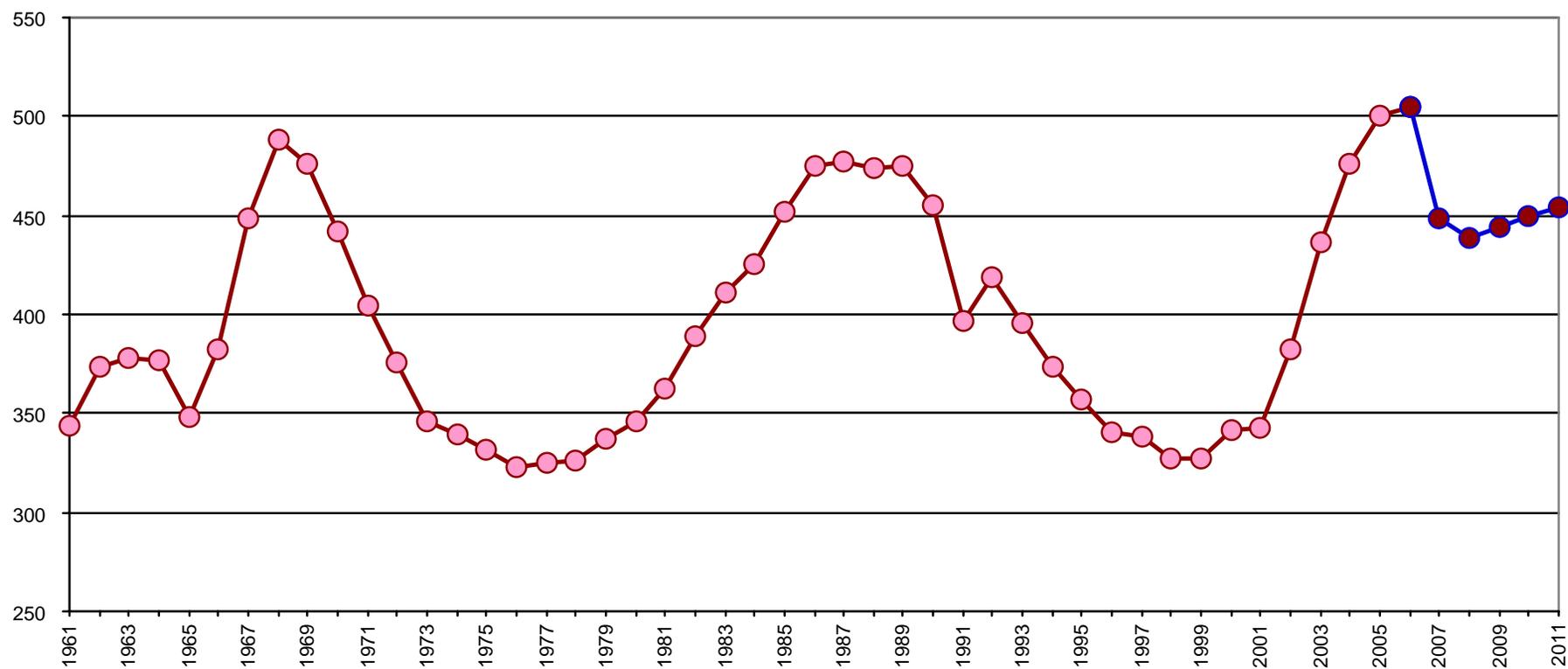


Source : US Department of State.

En effet, le marché américain de la défense est cyclique (ce qui n'est pas le cas en Europe et dans divers autres pays) et nous connaissons assez bien le tracé du cycle. Il vous est livré au tableau 13. On remarquera des projections actuelles en déclin sur 2004, 2005 et 2006. Ce phénomène est essentiellement tributaire à la prise en compte de dépenses associées à la guerre en Irak. Ce dernier conflit exerce d'ailleurs une pression sur les programmes de renouvellement des équipements et risque fort de décaler dans le temps la planification de production. À moins d'un renversement imprévu de cette dynamique et compte tenu notamment de l'évolution actuelle des nouveaux programmes de modernisation des équipements, on peut raisonnablement présumer que les budgets vont demeurer élevés pour au moins 7 ou 8 années.

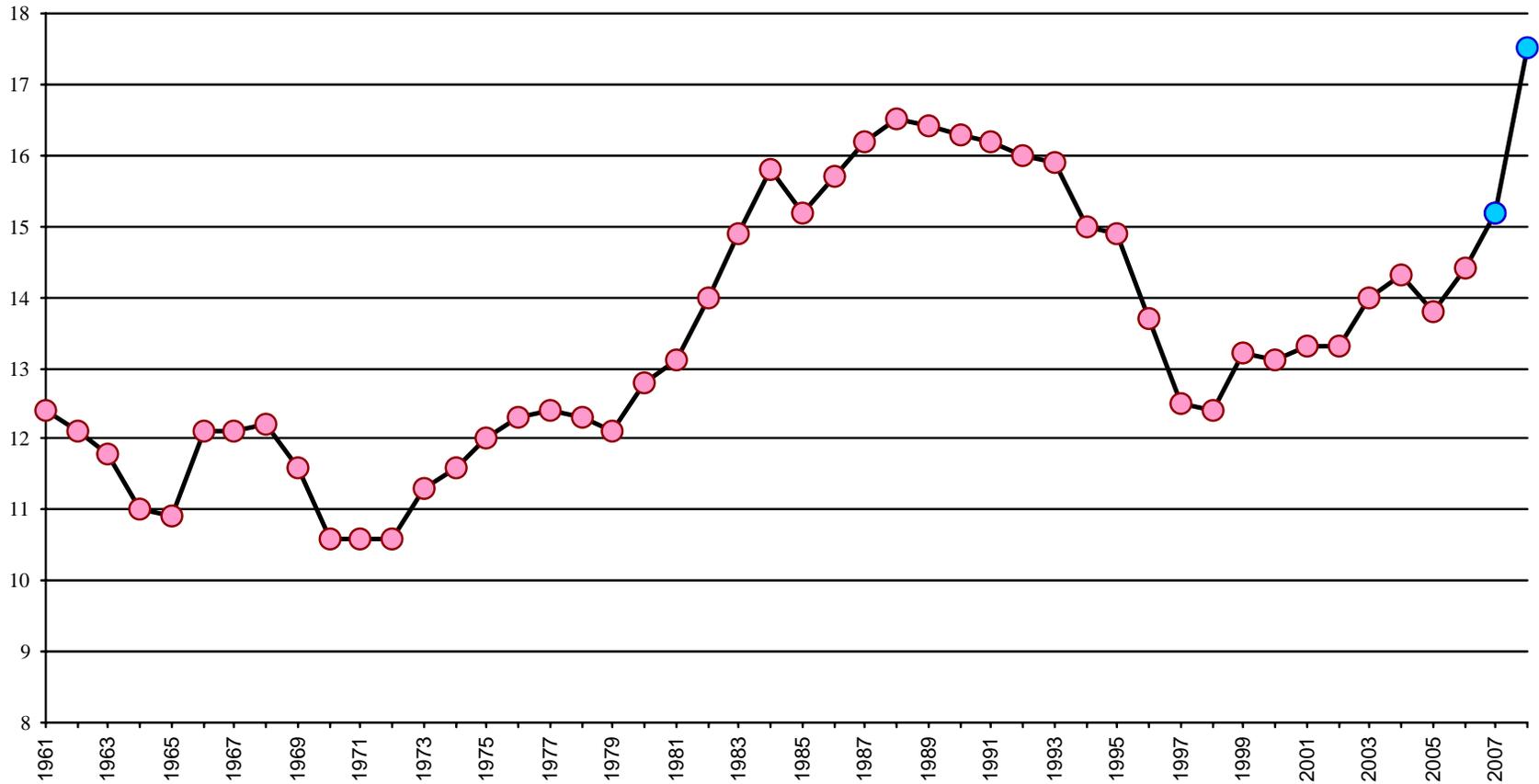
Le tracé budgétaire en défense des États-Unis influence plusieurs pays, notamment les puissances régionales comme l'Iran, le Brésil, la Chine et la Russie qui, à leur tour, réinvestissent actuellement dans leur structure militaire. La politique américaine a également un impact sur les forces alliées comme en témoignent les données budgétaires canadiennes (cf. tableau 14).

Tableau 13
Le cycle américain des dépenses en défense, 1961-2011,
en milliards de dollars constants de 2007



Sources : DoD, *Budgets*.

Tableau 14
Le cycle canadien des dépenses de la Défense nationale, 1961-2008,
en milliards de dollars constants CA de 2005



Sources : Comptes publics, Rapports sur les plans et priorités et projections.

Les données présentées nous amènent à conclure que le processus sécuritaire sur lequel s'appuie le déploiement budgétaire dont nous venons de faire état n'est pas le résultat d'un débordement passager. La croissance risque fort de se poursuivre au cours de la prochaine décennie. Mais on peut déjà prédire que le mouvement à la hausse pourrait ralentir voire s'interrompre avant le milieu de la prochaine décennie. En fait, 2015 pourrait bien marquer le point d'inflexion d'un cycle.

Par ailleurs, si les États-Unis entrent en récession et que les démocrates arrivent à la conclusion qu'il faut donner priorité au contrôle du déficit, les engagements électoraux pris à l'endroit de la sécurité et de la modernisation des forces militaires pourraient bien être relégués au second plan. Dans un tel contexte plusieurs programmes publics seront sans doute affectés.

Il faudra également prêter attention au dossier du contrôle des exportations et des activités considérées comme des exportations (transferts de connaissance) qui pourrait influencer sur la trajectoire du marché.

À un autre niveau, il faut suivre le cheminement de la base d'approvisionnement. À cet égard quatre phénomènes captent l'attention :

1. La concentration qui provoque l'émergence de nouveaux leaders industriels.
2. La transformation de la chaîne de production qui se traduit notamment par l'émergence de sous-assembleurs.
3. L'intégration continentale qui est la conséquence d'une interrelation plus étroite que jamais du réseau canadien aux intégrateurs étrangers, notamment américains.
4. La recherche de mesures et technologies aptes à réduire les coûts en main-d'œuvre.

Pour les PME ces phénomènes sont souvent difficiles à suivre et à décoder. Il est pourtant nécessaire d'assurer un minimum de suivi pour s'y retrouver et repérer des opportunités d'affaires.

Plusieurs entreprises du Québec s'intéressent autant à la sécurité qu'à la défense depuis quelques années et certaines y ont effectué des percées remarquées. Par ailleurs, des démarches sont en cours dans quelques régions. Ces actions convergent actuellement vers un effort de représentation plus significatif auprès des clients institutionnels, des intégrateurs et de leurs principaux fabricants de sous-ensembles.