

Croissance des dépenses en défense : en profiterez-vous ?



Contexte

Sondage FCCQ, en collaboration avec des partenaires du réseau des chambres de commerce et des grappes industrielles québécoises

Objectif : connaître le degré de préparation et les besoins de nos entreprises pour profiter des opportunités dans ce secteur.

N = 185

PME = 86% / Grande entreprise = 14%

Secteur manufacturier : 29 %

- *Produits métalliques : 7%*
- *Machinerie : 4%*
- *Produits informatiques et électroniques : 4%*
- *Matériel de transport : 3%*
- *Matériel électrique : 3%*

Services professionnels, scientifiques et techniques : 19%

Une majorité de répondants sont :

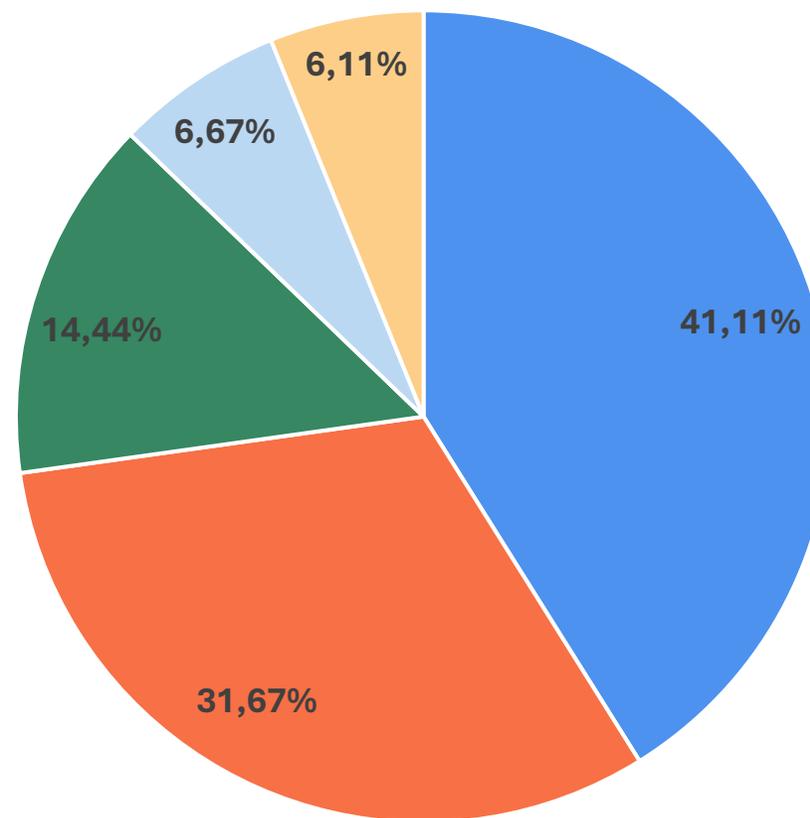
déjà impliqués dans le secteur de la défense (20%)

ou

souhaitent le devenir (40%)

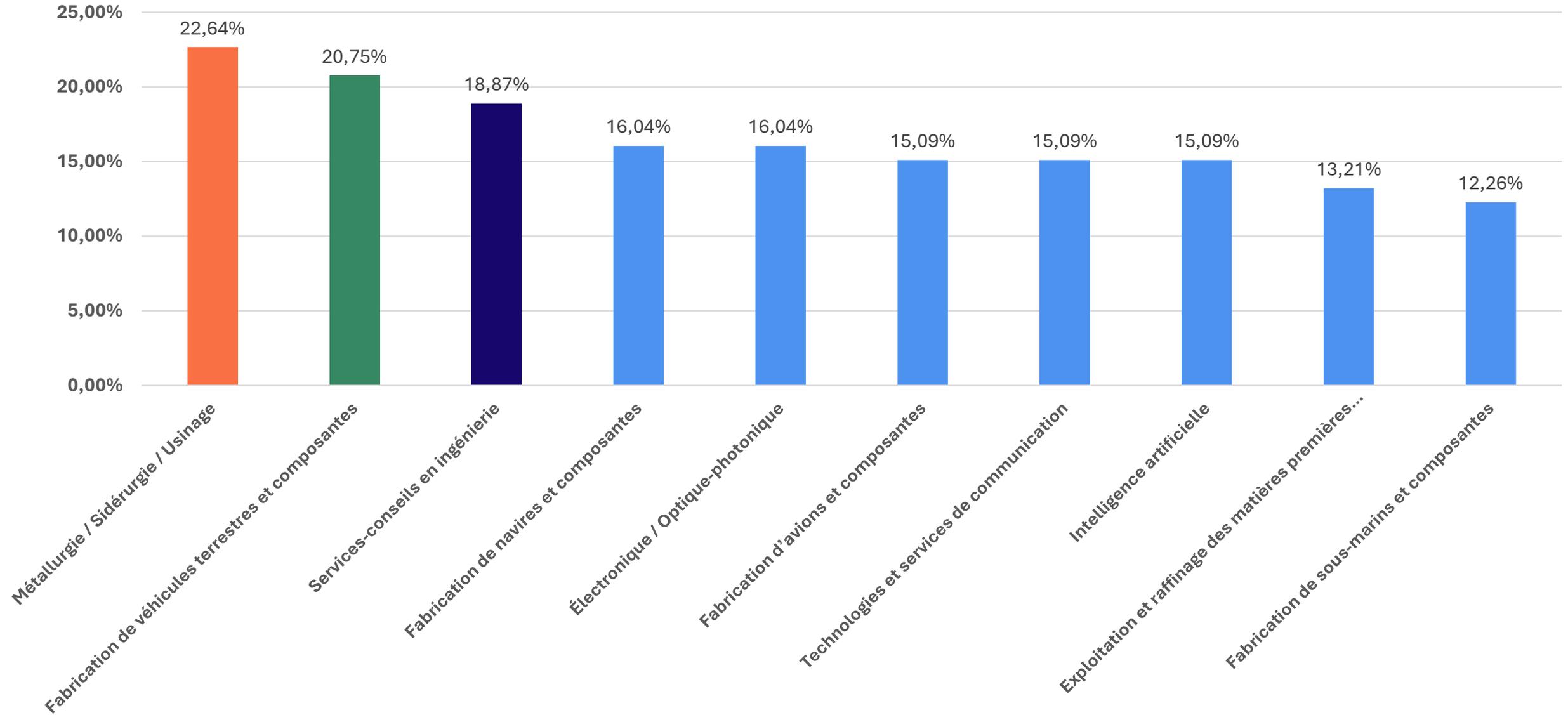
Votre entreprise est-elle actuellement impliquée dans le secteur de la défense, ou y voit-elle des opportunités à saisir ?

- Non, et nous ne souhaitons pas le devenir
- Non, mais nos produits/services pourraient avoir des applications militaires que nous souhaitons exploiter
- Oui, impliquée indirectement (fournisseur / sous-traitant / client d'entreprises du secteur)
- Non, mais nous avons l'intention de reconvertir une partie de notre production ou de nos services pour ce faire
- Oui, impliquée directement (contrats existants ou à venir dans le secteur)



**Les entreprises entrevoient des opportunités
dans un large éventail de secteurs**

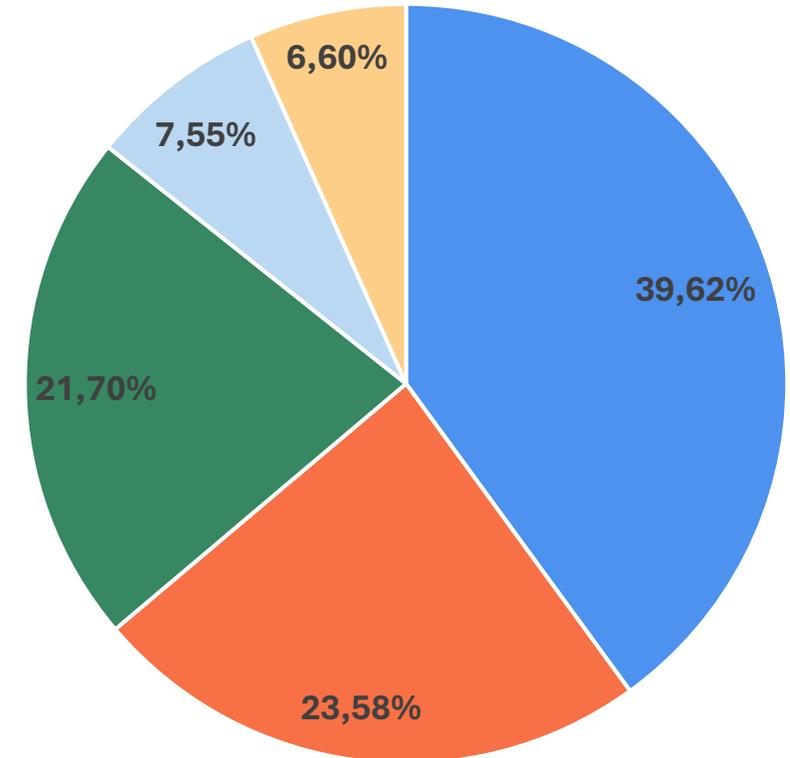
Secteurs dans lesquels les entreprises sont actives ou souhaitent percer



**Plus de 70% des répondants se considèrent
mal préparés pour saisir les opportunités
émergentes en défense**

Degré de préparation des entreprises

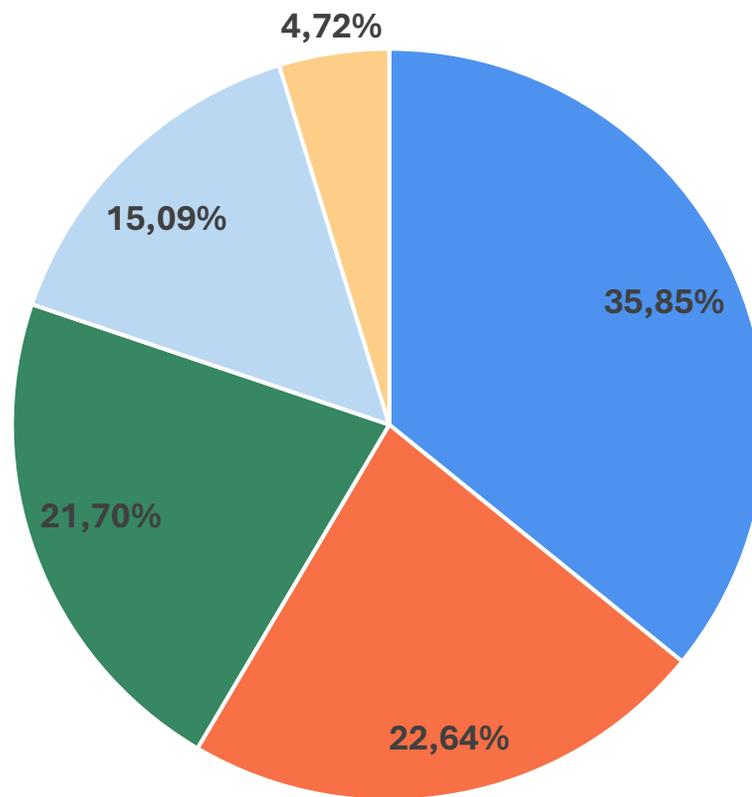
- **Faible** : nos produits / services ont des applications militaires potentielles mais nous n'avons aucun client ni contact dans ce secteur, et aucune stratégie pour développer ce créneau
- **Moyenne** : nos produits / services ont des applications militaires potentielles et nous avons une stratégie pour les commercialiser, mais pas de client
- **Bonne** : nos produits / services ont des applications militaires et nous avons déjà une stratégie et des clients potentiels ou actuels dans le secteur
- **Nulle** : nous partons de zéro et devons réorienter nos activités
- **Excellente** : nous sommes déjà pleinement actifs dans le secteur de la défense et sommes bien positionnés pour la suite



80% estiment avoir une connaissance moyenne, faible ou nulle des exigences réglementaires liées au secteur de la défense

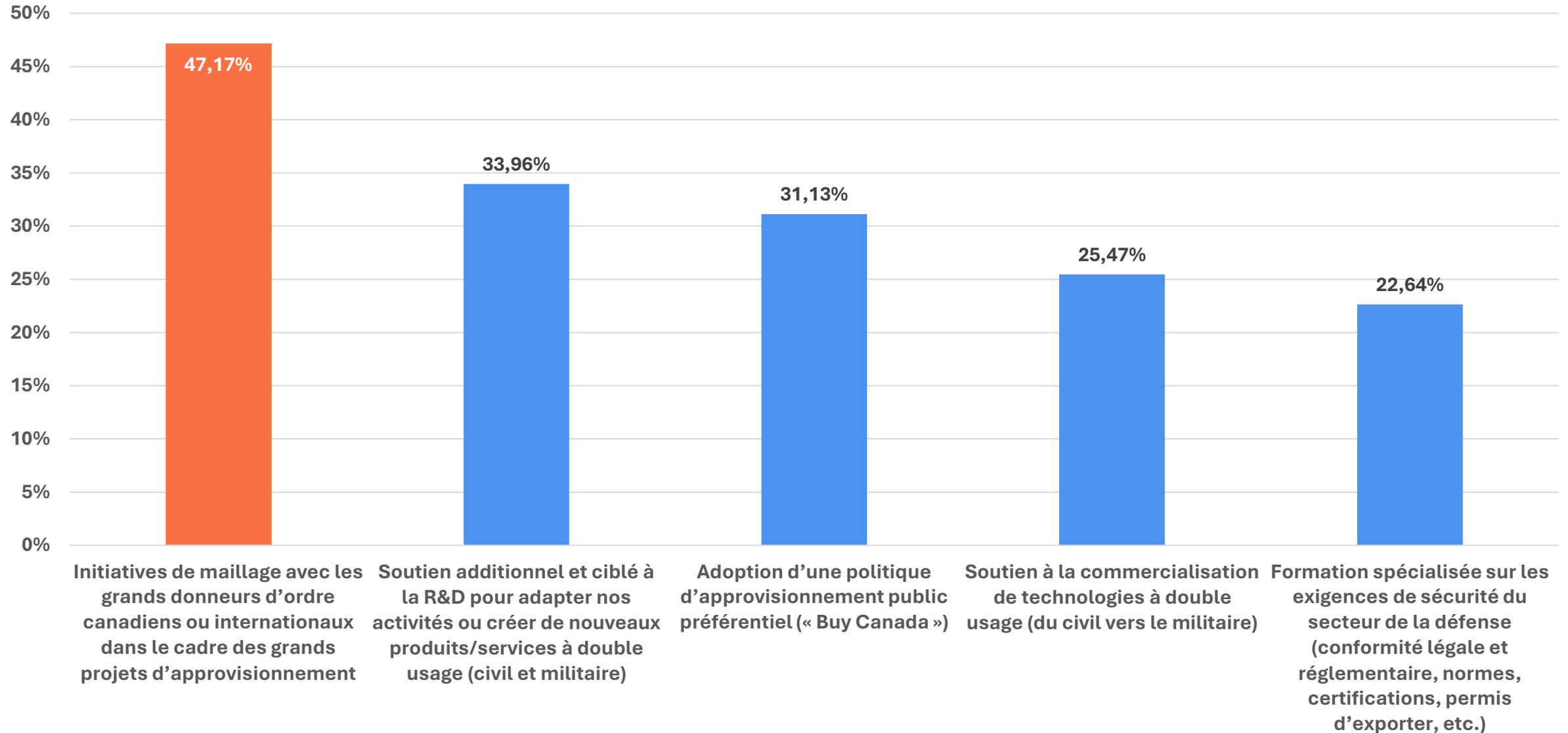
Degré de connaissance et/ou de conformité en matière d'exigences réglementaires

- **Faible** : nous avons une connaissance limitée des exigences réglementaires, insuffisante pour comprendre quelles mesures prioriser pour assurer notre conformité
- **Moyenne** : nous comprenons les exigences réglementaires de base, et travaillons à planifier les mesures nécessaires pour assurer notre conformité
- **Nulle** : nous partons de zéro et ne connaissons rien des exigences réglementaires du secteur
- **Bonne** : nous maîtrisons la plupart des exigences réglementaires et serons bientôt en mesure de répondre à la majorité des critères nécessaires pour obtenir des contrats
- **Excellente** : nous maîtrisons parfaitement et répondons déjà à toutes les exigences réglementaires du secteur



**Près de 50% souhaitent davantage d'initiatives
de maillage avec les grands donneurs d'ordre
du secteur de la défense**

Besoins pour percer dans le secteur défense et/ou développer davantage ce marché



Merci