

HF  
3226.5  
.W6214  
1978

# POSSIBILITÉS DE MARCHÉ DANS LE MONDE

**DÉFENSE**

## AVANT-PROPOS

La présente publication fait partie d'une série de brochures, traitant des marchés mondiaux, publiées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, afin d'aider les entreprises canadiennes à découvrir des possibilités d'exportation. Les renseignements qu'elle contient proviennent des données fournies par les diverses Directions des secteurs industriels, les Bureaux internationaux et le Service des délégués commerciaux à l'étranger.

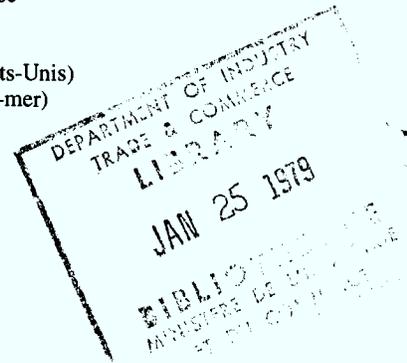
Les pays indiqués ont été regroupés selon des critères géographiques. Un index de rappel de tous les pays, en ordre alphabétique, paraît à la fin de la brochure.

Les brochures sur les marchés mondiaux portent, entre autres, sur les produits agricoles et alimentaires, les projets d'investissement, les produits chimiques, le matériel de défense, le matériel électrique et électronique, la pêche, les machines, les industries de transformation des ressources et la construction, les textiles et les biens de consommation, ainsi que sur les industries de transport.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur les brochures ou les exportations en communiquant avec le Centre des entreprises du Ministère, à Ottawa. Le Centre reçoit les appels 24 heures par jour et on peut le joindre, de n'importe quel endroit du Canada, en composant le "0" et en demandant à la téléphoniste le numéro Zenith 03200.

Les demandes concernant cette publication doivent être adressées à:

Direction des programmes de défense  
Direction générale du marketing international  
Ministère de l'Industrie et du Commerce  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Tél: (613) 995-7386 (Division des États-Unis)  
(613) 995-8491 (Division d'outre-mer)



# TABLE DES MATIÈRES

	PAGE	PAGE
Europe de l'Est	2	États-Unis et Bermudes 20
Europe de l'Ouest (CEE)	3	Amérique centrale et Antilles 27
Europe de l'Ouest (non-CEE)	7	Amérique latine 29
Pacifique	10	Bureaux régionaux du ministère de
Asie	11	l'Industrie et du Commerce au Canada 32
Afrique et Moyen-Orient	15	Liste alphabétique des pays 34

# EUROPE DE L'EST

## YUGOSLAVIE

### **Situation actuelle du marché**

Le budget de défense yougoslave est passé de 8,9 milliards de dinars en 1971 à 41,8 milliards de dinars (\$US 2,3 milliards) en 1978. Le pourcentage du budget de défense demeure assez constant par rapport au budget fédéral total (environ 50%) et en proportion du PNB (environ 6%). Cependant, le ministère de la Défense nationale a demandé des fonds supplémentaires pour répondre aux exigences de modernisation en conformité avec la politique officielle yougoslave qui consiste à améliorer constamment la puissance militaire.

Environ 40% du budget de défense est affecté aux achats. En Yougoslavie, l'industrie nationale répond à quelque 80% des besoins d'achat; les biens achetés à l'étranger sont surtout des articles de haute technologie ou encore des articles qu'il est impossible de produire économiquement dans le pays. On estime qu'environ \$100 millions sont consacrés annuellement aux achats en Occident.

### **Réglementation en matière d'importation**

En général, les achats gouvernementaux et de défense s'effectuent par l'entremise d'entreprises commerciales étrangères et indépendantes qui sont spécialisées dans le type d'articles que désire obtenir le gouvernement, ou par la Direction fédérale des achats et des approvisionnements, organisme d'État associé au ministère yougoslave de la Défense nationale. La Gazette officielle yougoslave publie rarement des appels d'offres pour du matériel de défense.

Le déficit marqué du change extérieur, qui persistera vraisemblablement pendant de nombreuses années, a poussé les You-

goslaves à trouver divers moyens de réduire les dépenses courantes, exigeant des devises fortes, et d'augmenter les achats nationaux par voie de compensation. Les exportateurs canadiens obtiendront probablement plus de succès s'ils sont prêts à considérer la fabrication locale sous licence, la coopération technique et industrielle, le troc, les échanges équivalents ou le commerce de compensation.

### **Possibilités d'exportation**

Le budget fédéral yougoslave a alloué plus de \$100 millions canadiens pour financer un important programme d'intégration des services de contrôle du trafic aérien civil et militaire. Cette somme doit comprendre l'équivalent de \$40 millions canadiens en monnaie locale et environ \$70 millions canadiens en devises étrangères destinés à couvrir une vaste gamme d'équipement avionique.

Le plus gros projet en perspective est peut-être en ce moment l'avion de combat et d'attaque au sol "ORAO" qui a été conçu en collaboration avec la Roumanie. La production devait commencer de façon officielle dans un avenir prochain et on projette de mettre en service 400 avions au début de 1980.

En ce moment, il semblerait que le matériel qui offre les meilleures possibilités d'exportation soit: l'équipement de télécommunication, le matériel avionique, l'équipement mobile d'aéroport, les composants d'avions, la technologie de recherche, les simulateurs pour le contrôle du trafic aérien et l'entraînement des pilotes et les aéronefs spéciaux.

# EUROPE DE L'OUEST (CEE)

## RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE

### Situation actuelle du marché

Depuis 1964, le Canada et l'Allemagne sont liés par une entente de collaboration dans le domaine de la recherche, du développement et de la production du matériel de défense. Une étroite consultation permet aux deux pays d'échanger des renseignements et de maximiser ainsi leur collaboration en matière d'achats et de nouveaux développements. Cette entente a favorisé l'établissement de plusieurs programmes communs à forte participation de la part de l'industrie canadienne, de même que l'achat d'une grande quantité de matériel canadien destiné aux Forces armées allemandes.

Les bonnes dispositions des autorités allemandes envers le Canada suscitées par la présence de nos troupes en territoire allemand et renforcées par l'entente susmentionnée ont créé un climat propice à la vente des produits canadiens. Mais ces bonnes dispositions ne vont pas jusqu'à induire les Allemands à sacrifier leurs propres normes visant l'achat d'un produit moins cher ou plus accessible. Le bureau des achats de matériel de défense (BWB) tient compte des besoins préalablement établis et soumet souvent le matériel à des essais exhaustifs. Les décisions d'achat sont complexes et ne sont pas dictées simplement par les prix. Des tendances récentes indiquent que l'Allemagne est prête à consentir une prime à la fabrication sur place (sous licence) de matériel technique hautement spécialisé et met

très fortement l'accent sur les avantages logistiques de leur compatibilité avec des produits existants. Les ventes préalables à d'autres pays de l'OTAN (en particulier le Canada) pèsent souvent lourd dans les prises de décision.

La présentation de matériel au ministre de la Défense pour examen doit toujours se faire par l'entremise de l'Ambassade du Canada à Bonn et la vente au BWB de matériel de même nature doit également se faire par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne, de façon à bénéficier des avantages prévus aux divers accords entre gouvernements. Pour établir leurs propres exigences, les fonctionnaires du ministère de la Défense font souvent appel à la collaboration internationale au sein de l'OTAN, ce qui ne les empêche pas de faire du "lèche-vitrines" au Salon aéronautique de Paris qui a lieu tous les deux ans et, plus récemment, à l'Exposition de la Défense militaire (matériel électronique) de Weisbaden.

L'accord de compensation signé avec le producteur allemand des chars d'assaut Léopard achetés par le Canada, ouvre d'intéressantes perspectives sur le marché militaire par l'entremise des entrepreneurs allemands. En vertu de cet accord, l'entrepreneur principal Krauss-Maffei a convenu d'acheter jusqu'à \$119 millions de produits canadiens en 10 ans.

## BELGIQUE ET LUXEMBOURG

### Situation actuelle du marché

Les dépenses annuelles de la Belgique en matière de défense représentent environ 3,3% du PNB et ses dépenses prévues devraient atteindre \$2,4 milliards dont \$400 millions seront affectés à l'achat de matériel. La Belgique possède une solide industrie nationale de la défense et sa capacité de production est importante en ce qui concerne, par exemple, les munitions et les armes de petit calibre. Cependant, en raison de sa superficie relativement réduite, le pays doit se spécialiser dans les sous-systèmes, tandis que la plupart des pièces d'équipement lourd (sauf une exception importante, les navires) doivent être importées. Entre autres achats d'équipement lourd, mentionnons les chars d'assaut Léopard, les avions F-16, les avions à réaction d'entraînement Alpha et les frégates de la marine. Une commande de véhicules blindés pour le transport des troupes, en 1978, terminera le cycle des achats d'équipement lourd.

### Réglementation en matière d'importation

La pierre d'assise de la politique d'achat de matériel de guerre du gouvernement belge réside dans l'insistance qu'il met à réclamer des compensations ou un équilibre économique. Cette politique veut qu'un fabricant étranger, s'il compte effectuer une vente importante de matériel de défense à la Belgique, soit prêt à confier le plus de travaux possible à des installations belges d'un même niveau de technicité. Il y a peu de règles strictes à observer concernant l'application de cette politique; le

gouvernement vise tout simplement à conclure le marché le plus avantageux pour l'économie belge.

À long terme, le gouvernement vise à contrebalancer à 100% les achats de matériel militaire. Cet objectif ne signifie pas pour autant que chaque achat individuel doive être pleinement compensé; dans certains cas une compensation partielle suffit. Toutefois pour donner une idée du degré d'importance que le gouvernement belge accorde à cette politique, les compensations obtenues au cours des 20 dernières années se sont révélées supérieures aux sommes affectées aux importations de matériel militaire.

Une entreprise canadienne qui envisage de vendre du matériel militaire à la Belgique ne peut se permettre d'ignorer cette exigence.

### Possibilités d'exportation

Les possibilités de vente de matériel militaire canadien à la Belgique sont pour la plupart reliées à l'acquisition par ce pays du genre d'équipement lourd susmentionné. Il arrive dans certains cas que des entreprises canadiennes spécialisées puissent fournir des sous-systèmes reliés à ce type de matériel. Les possibilités de ventes importantes sont plutôt rares et supposent de la part des intéressés une observation constante pour ce qui concerne les projets d'approvisionnement belges.

## DANEMARK

### Situation actuelle du marché

Le budget de défense du Danemark est l'un des plus restreints parmi les pays membres de l'OTAN et au cours des prochaines années, une partie considérable de ce budget sera affectée à l'achat d'avions F-16. Le Canada tente actuellement par voie de

soumissions, d'obtenir des commandes pour ses avions d'inspection de la pêche et de patrouille des glaces.

### Réglementation en matière d'importation

À titre de membre de l'OTAN, le Canada est invité à participer aux appels d'offres portant sur la création d'infrastructures.

### Possibilités d'exportation

Les possibilités sont limitées en ce qui concerne le matériel spécial. Le Canada exporte des pièces de rechange pour les

avions F-104 ainsi que certaines pièces d'équipement électronique.

## FRANCE

### Situation actuelle du marché

Le budget de la Défense française doit atteindre plus de \$20 milliards en 1978, soit une augmentation de 17% par rapport à celui de 1977. Le sixième de ce budget est consacré à l'achat et à la fabrication de matériel d'armement. La plus grande partie des commandes d'armements requis par les forces armées françaises est passée sur place auprès des firmes françaises qui développent les produits requis à l'aide de crédits gouvernementaux très substantiels. La France se classe au 3e rang des exportateurs d'armements, après les États-Unis et l'Union Soviétique, avec des ventes à l'étranger de \$900 millions en 1976.

### Réglementation en matière d'importation

Aucune législation spéciale ne gouverne l'importation dans ce secteur.

Les autorités françaises ont pour politique de prendre en considération non seulement les caractéristiques techniques du pro-

duit mais aussi les compensations industrielles offertes par les différentes compagnies en compétition avant d'arrêter leur choix définitif.

### Possibilités d'exportation

Les possibilités de vente demeurent assez restreintes mais on continue d'enregistrer des succès pour des produits hautement spécialisés ou dont nous avons déjà commencé la production de masse avant l'industrie européenne et que nous pouvons offrir à moindre coût. Il ne faut pas hésiter à venir présenter ses produits sur place et à rencontrer personnellement les personnes chargées des achats.

Les activités menées dans le cadre de l'Accord France/Canada sur la recherche, le développement et la production du matériel militaire peuvent servir de véhicule pour la coopération entre firmes des deux pays.

## GRANDE-BRETAGNE

### Situation actuelle du marché

Le niveau des dépenses de l'Angleterre au chapitre de la défense continue à baisser. Le Canada n'a jamais été un fournisseur important; ses ventes globales depuis 1970 se chiffrent à environ \$90 millions. Les ventes canadiennes de matériel de défense à la Grande-Bretagne en 1977 ont atteint un sommet de \$33,9 millions. La majeure partie de ces ventes avait trait aux contrats suivants:

Principaux contrats de matériel de défense conclus avec la Grande-Bretagne	Total de 1962 à 1977 (en millions de dollars canadiens)
Matériel de navigation pour les aéronefs	3,1
Projectiles anti-sous-marins	17,4
Système de téléguidage AN/USD-501- Conception et production	69,0
Bouée acoustique Nimrod	12,0
Dispositifs de visée, filtres, plaquettes de circuits imprimés	11,0
AQS-901 LRU	5,7
Pièces d'avion — remise en état — LUR Nimrod	21,0
Motocyclettes militaires	2,0

### Réglementation en matière d'importation

Des considérations de stratégie influent grandement sur la

politique d'achat des forces armées. Cette politique veut que le gros des besoins nationaux soient satisfaits en faisant appel à des sources locales. Vu le haut degré de perfectionnement de l'industrie de la défense du Royaume-Uni, les fabricants britanniques sont en mesure de s'assurer la majeure partie des contrats de matériel militaire. Des accords bilatéraux avec plusieurs pays membres de l'OTAN permettent la coparticipation à la recherche, à la mise au point et à la production d'un certain nombre d'articles militaires. Un accord de cette nature est en vigueur entre le Canada et la Grande-Bretagne et c'est en vertu de ce programme que sont effectuées la plupart des exportations de matériel de défense du Canada vers le Royaume-Uni. On favorise nettement l'approvisionnement auprès de l'industrie du Royaume-Uni, bien qu'il soit impossible d'obtenir un énoncé de politique à cet effet.

### Possibilités d'exportation

**SYSTÈME DE TÉLÉGUIDAGE** — Composants et services après conception.  
**RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS** — En Grande-Bretagne, les possibilités de marché sont bonnes pour les exportateurs canadiens du secteur de la haute technologie. Les exportations vers le Royaume-Uni sont passées de \$85 000 en 1974 à \$568 000 en 1977.

## IRLANDE

### Situation actuelle du marché

D'après les normes internationales, les besoins de défense de l'Irlande sont très modestes. Il s'est produit une légère augmentation de la main-d'oeuvre et une certaine modernisation du matériel ces dernières années et l'Irlande fait partie des forces de maintien de la paix des Nations Unies. L'application en Irlande de mesures de contrôle de la pêche, dont la pleine portée n'a pas encore été déterminée, s'est traduite par l'annonce, en juillet 1978, de l'accroissement de la force de

protection de la pêche qui comptera cinq avions de patrouille de plus et une flotte de 10 navires dont deux dotés d'hélicoptères d'ici la fin de 1981. L'Irlande doit d'abord acheter cinq avions patrouilleurs en 1978, du type des Beechcraft actuellement loués par le corps aéroporté de protection de la pêche.

Le premier navire de la nouvelle flotte des services navals (le L.E. Emer, de 1 040 tonnes) a été livré en janvier 1978. Un autre navire de la même catégorie doit être livré en juin 1979.

Le ministère de la Défense vient de parapher un contrat pour un autre navire devant être livré en décembre 1979. Ces trois navires sont actuellement en construction au chantier naval de Verolme, Cork.

La CEE finance le nouveau matériel pour une somme de 30 millions de livres sterling pour la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1977 au 31 décembre 1982. Les navires et les avions loués sont également admissibles au financement jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1980, ainsi que le coût de leur équipement à des fins de patrouille.

## ITALIE

### Situation actuelle du marché

Au cours de la période de l'après-guerre, l'Italie était nettement importatrice de son matériel de défense, mais l'écart import-export diminue rapidement et le jour n'est peut-être pas loin où le progrès constant de sa capacité de production de matériel de guerre devrait lui assurer désormais une position excédentaire dans ses ventes d'armes.

Les importations italiennes vont des aéronefs et des missiles au matériel militaire, navires sonars, et chars d'assauts. Nombre de produits naguère importés ont été par la suite fabriqués localement sous licence, dont l'appareil F-104 et le char d'assaut Léopard. L'Italie consacre actuellement quelque \$4,5 milliards chaque année à ses effectifs militaires et est en voie d'atteindre rapidement une indépendance et un degré de spécialisation lui assurant une autosuffisance de plus en plus grande. La participation aux programmes d'acquisition de produits de défense de l'Italie dépend en grande partie de la compétitivité du produit à la fois sur les plans commercial et technique. Le gouvernement italien, par l'entremise des sociétés nationales de

gestion, exerce un contrôle sur les entreprises industrielles dans ce secteur, ce qui facilite grandement le contrôle du gouvernement sur les décisions d'achat ou de production.

### Possibilités d'exportation

Il existera toujours des débouchés pour le matériel très perfectionné qu'on ne peut se procurer au pays, ou pour les produits qui sont exceptionnellement concurrentiels des points de vue technique et commercial. Les ventes à l'Italie d'équipement lourd et coûteux deviendront de plus en plus difficiles à moins qu'elles ne soient reliées à des projets de coproduction, à des accords de licence ou à toute autre forme de coopération qui comporte des avantages pour l'économie italienne.

Les accords Canada /Italie concernant la recherche et la production de défense pourraient constituer un moyen de mettre au point de telles entreprises en coparticipation. Ces accords permettent déjà à nos ministères de la Défense respectifs d'échanger des renseignements quant aux programmes d'approvisionnement courants et éventuels.

## PAYS-BAS

### Situation actuelle du marché

Les Pays-Bas sont un partenaire à part entière de l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord, et participent activement à plusieurs aspects de la défense européenne. Étant un pays relativement petit et possédant peu de moyens de défense, les Pays-Bas sont très désireux de tirer le meilleur parti possible de leurs ressources en ayant recours à la rationalisation et à la redistribution des tâches avec les autres pays membres de l'OTAN de même qu'à une normalisation plus poussée du matériel. En fait, les Pays-Bas sont l'un des plus ardents promoteurs de la normalisation du matériel au sein de l'OTAN.

Les échanges commerciaux de matériel de défense entre le Canada et les Pays-Bas ont toujours présenté de bonnes perspectives aux fabricants des deux pays. Ainsi, les avions de combat, le matériel anti-sous-marin et le nouveau matériel canadien dont se servent les forces néerlandaises; par ailleurs, les forces armées canadiennes utilisent du matériel électronique et militaire des Pays-Bas. Ces dernières années, le budget de défense est demeuré relativement le même quant aux sommes affectées au matériel militaire, la plupart des augmentations devant couvrir les frais généraux. Cette année, cependant, le gouvernement a fait connaître son intention de se rendre à la suggestion de l'OTAN en augmentant de 3% son budget d'im-

mobilisations. Les principales dépenses, à l'heure actuelle, comprennent la construction de douze frégates dotées de sonar canadien et de 84 avions F-16. Les Pays-Bas doivent également décider s'ils doivent remplacer, en 1978, l'ARLA (Neptune), dont les principaux rivaux sont l'Orion et le Bréguet de la nouvelle génération Atlantique. Le gouvernement néerlandais aurait besoin de 13 unités.

Les Pays-Bas disposent de puissants moyens de production industrielle dont l'éventail va du matériel électronique à la construction de navires, d'aéronefs et de véhicules. L'acquisition de matériel étranger comporte habituellement un certain contenu local ou à tout le moins un élément de compensation et les soumissionnaires éventuels auront à tenir compte de cet aspect dans l'établissement de leurs soumissions.

L'étroite collaboration qui existe entre les Forces armées néerlandaises et canadiennes ainsi que les nombreuses ventes de matériel militaire entre les deux pays ont mené à l'établissement, il y a quelques années déjà, d'un comité coopératif de recherche, développement et production formé de représentants officiels des deux pays. Cet organisme les renseigne sur leurs besoins réciproques et facilite la poursuite d'intérêts communs.

## ORGANISATION DU TRAITÉ DE L'ATLANTIQUE NORD (OTAN)

### BRUXELLES (BELGIQUE)

#### Situation actuelle du marché

Les possibilités de commercialisation des produits de défense au sein de l'OTAN se concentrent dans le secteur du matériel

électronique. Des possibilités se présentent continuellement dans une gamme de ces produits dont des postes radio HF, le matériel multiplex, le matériel de conditionnement de lignes, le

matériel satellite de bornes de terre, le matériel d'essai, les génératrices et les câbles. Ces possibilités dépendent toutes en premier lieu de la poursuite du programme intégré de systèmes de télécommunications de l'OTAN. Il existe également des

possibilités de commandes pour le matériel de radar et de communication relié au système de défense aérienne de l'environnement terrestre de l'OTAN.

# EUROPE DE L'OUEST (non-CEE)

## AUTRICHE

### Situation actuelle du marché

D'après les clauses du Traité de 1955, l'Autriche s'est engagée à respecter une neutralité perpétuelle et ne peut donc adhérer au Pacte de Varsovie ou faire partie de l'OTAN. Pour cette raison, les accords de partage de la production que le Canada conclut avec d'autres pays de l'OTAN ne peuvent exister pour l'Autriche. Cette dernière importe librement d'autres pays et fabrique ses propres chars d'assaut, camions, véhicules blindés de combat, munitions de toutes sortes, carabines, pistolets, uniformes et instruments d'optique.

### Réglementation en matière d'importation

Comme pour la plupart des ministères, on achète en Autriche d'abord. Dans le cas où une production nationale s'avère

impossible, l'armée achète le matériel dont elle a besoin d'autres États neutres comme la Suisse et la Suède, étant donné son statut de neutralité. Toutefois, la préoccupation première de l'armée est celle-ci: obtenir pour ses troupes le matériel de la meilleure qualité possible, quelle qu'en soit la provenance. L'importation de certains types d'armes, les missiles par exemple, est interdite en vertu du Traité de 1955, qui limite également l'importance des forces autrichiennes.

### Possibilités d'exportation

Il existe en Autriche d'excellents débouchés pour:

- le matériel NBC
- les systèmes à hyperfréquences
- les systèmes de surveillance aérienne

## ESPAGNE

### Situation actuelle du marché

L'Espagne vient de se doter d'un nouveau ministère de la Défense qu'elle a chapeauté d'un seul ministre, par suite de la réorganisation qui devrait se terminer au début de 1979. À l'heure actuelle, ce pays utilise diverses catégories de matériel, de navires et d'avions dont la majorité provient des arsenaux des États-Unis, d'Europe et d'Espagne même. La milice modernise ses forces en vertu d'un procédé sélectif imposé par des contraintes budgétaires très serrées; par conséquent, les entreprises canadiennes seraient bien avisées de limiter leurs efforts de vente, sauf pour les appels d'offres ou besoins particuliers en matériel militaire portés à leur attention.

### Réglementation en matière d'importation

L'Espagne n'est pas encore membre de l'OTAN bien qu'il soit possible qu'elle en fasse partie bientôt. L'Espagne a une entente bilatérale de défense avec les États-Unis, à qui elle loue des

bases en Espagne pour recevoir en retour des approvisionnements militaires à des conditions particulièrement favorables. À cause de cette situation, les ventes canadiennes de matériel de défense sont limitées à ce que l'Espagne ne peut obtenir des États-Unis, sauf quand le produit canadien offre un net avantage ou une supériorité évidente.

### Possibilités d'exportation

Les forces armées espagnoles auront besoin de nouveau matériel supplémentaire, puisqu'elles se préparent à leur participation éventuelle aux forces de l'OTAN. Les fabricants canadiens de matériel de défense qui vendent actuellement aux États-Unis (à cause de l'étroite relation déjà mentionnée entre les forces de défense espagnoles et américaines) ou aux pays de la taille approximative de l'Espagne, dont les forces armées sont à peu près de la même ampleur que celles de ce pays (300 000 au total), devraient explorer le marché espagnol.

## FINLANDE

### Situation actuelle du marché

Le budget de défense de la Finlande est très modeste. Malgré la neutralité de sa politique d'achat, ce pays accorde parfois la préférence à des produits d'origine soviétique, pour des raisons

de commerce et de politique. Certains produits canadiens de télécommunication ont été soumis aux autorités militaires de la Finlande.

## GRÈCE

### Situation actuelle du marché

Les États-Unis sont à ce jour le principal fournisseur de la Grèce. Le matériel fourni comprend divers navires, des avions, des véhicules de transport de troupes, des chars d'assaut, des missiles, des canons et des torpilles. La France et l'Allemagne comptent parmi les autres principaux fournisseurs.

### Réglementation en matière d'importation

Le budget de défense de la Grèce pour 1978 sera de l'ordre de \$1,8 million. Exception faite des programmes d'assistance militaire bilatéraux bloqués, réalisés principalement avec le concours des États-Unis et de la France, tout l'approvisionnement est assuré par voie d'appels d'offres internationaux, assez souvent limités aux pays de l'OTAN et qui sont généralement de nature confidentielle.

Parfois des propositions non sollicitées ont été accueillies favorablement et souvent sans qu'il y ait appel d'offres. Les ventes aux forces armées de Grèce peuvent être négociées directement ou par l'intermédiaire d'un agent ou de la CCC. L'agent perçoit habituellement une commission de 5% selon le produit et la valeur de la soumission.

### Possibilités d'exportation

Selon toute vraisemblance, les sociétés canadiennes auront d'excellentes possibilités de marché si elles répondent à des appels d'offres sélectionnés, ou si elles adressent leurs soumissions non sollicitées directement aux forces armées de la Grèce en prenant soin d'en envoyer un exemplaire à la division commerciale de l'ambassade du Canada pour relance au besoin. Les gammes de produits présentant le plus grand intérêt incluent les avions patrouilleurs et de surveillance de même que

les avions-robots, le matériel de communication et télécommunication, le matériel de contrôle de la circulation aérienne et les simulateurs de vol, les équipements électroniques de bord, les véhicules de dépannage de grande puissance y compris les niveleuses, le matériel de survie pour la réparation et la révision, et les parachutes, le matériel de cartographie et de photogrammétrie, les radars de recherche aéroportés, les indicateurs de position d'écrasement d'avion, les ravitailleurs, le

matériel de lutte contre les incendies. Il y aurait aussi des débouchés à moyen et à long terme pour des abris provisoires de personnel et de matériel, des systèmes de ravitaillement en mer, du matériel, des systèmes de ravitaillement en mer, du matériel d'hélicoptère d'occasion, de sonar, du matériel de réparation et de révision et peut-être aussi des services pour les industries aérospatiales de la Grèce à Tanagra.

## ISLANDE

### Situation actuelle du marché

Aucun marché prévu à l'heure actuelle.

## NORVÈGE

### Situation actuelle du marché

La Norvège, membre de l'OTAN, a importé de 1965 à 1975, pour environ \$350 millions de matériel de défense. Pendant cette période, elle a exporté pour \$60 millions de matériel militaire. En 1978, le budget de défense s'est accru de 9%, dont 5% ont été alloués à la nouvelle garde côtière. Le Canada est le quatrième fournisseur en importance de matériel de défense (venant après les États-Unis, la RFA et le Royaume-

Uni). Le matériel canadien fourni à la Norvège de 1965 à 1975 s'est chiffré à \$19 millions et comprenait des avions et du matériel électronique.

Il existe des possibilités de vente pour un certain nombre de produits de haute technologie. La direction des Programmes de Défense du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa est en mesure d'en fournir les détails.

## PORTUGAL

### Situation actuelle du marché

À titre de membre de l'OTAN, le Portugal reçoit de l'aide d'autres pays membres pour la réalisation de ses programmes de renouvellement du matériel et de recyclage du personnel. Ce recyclage est nécessaire pour préparer le Portugal à jouer un plus grand rôle sur le flanc sud de l'OTAN. Dans ce sens, on organise actuellement une brigade aérotransportable qui sera tenue sur un pied d'alerte et équipée avec l'aide d'autres pays membres. Le Portugal a reçu à ce jour des blindés et des avions d'entraînement des États-Unis et un escadron de chasseurs à réaction de l'Allemagne de l'Ouest. D'autres pays de l'OTAN comme le Canada ont apporté une contribution moins importante, en assurant, par exemple, la formation des officiers et des sous-officiers portugais. La réorganisation des forces armées a entraîné une augmentation des dépenses militaires. Le Canada n'a pas d'accord avec le Portugal en matière de défense, mais il peut s'attendre à voir les autorités militaires de ce pays manifester un intérêt accru pour le matériel et l'équipement canadiens.

### Réglementation en matière d'importation

En tant que membre de l'OTAN, le Portugal doit chercher, avec l'aide de l'Alliance, à normaliser et à moderniser ses forces armées. Une situation économique difficile, des problèmes de balance des paiements et des dépenses publiques, qui ne cessent d'augmenter et dépassent les revenus, obligent les autorités portugaises à continuer de faire appel aux autres pays de l'OTAN pour obtenir de l'aide dans ce secteur.

### Possibilités d'exportation

Les contrôles sur les exportations canadiennes vers le Portugal ont été abolis en 1976, à la suite de quoi on a reçu des demandes de renseignements touchant le matériel de communication navale, de systèmes de cartographie et autres. Les forces militaires du Portugal ne connaissent pas encore tellement le matériel très perfectionné ou le matériel de protection contre la guerre nucléaire, biologique et chimique. Ce dernier doit lui être fourni par l'OTAN.

## SUÈDE

### Situation actuelle du marché

La Suède, en tant que pays neutre, applique une politique de non-participation aux alliances de temps de paix pour garder la neutralité en temps de guerre. En conséquence, la Suède fait tout ce qu'elle peut pour développer sa propre industrie de défense, étant donné qu'elle pressent ne pas pouvoir nécessairement compter sur l'approvisionnement à long terme des pays membres de l'OTAN. La Suède a établi un budget quinquennal de défense pour la période de 1977 à 1982, pour un total de \$13 milliards. Sur ce montant, 28% seront affectés à l'achat de matériel. 90% des achats de matériel proviennent de l'industrie suédoise. Les importations se chiffrent à environ \$380 millions pour cinq ans, soit approximativement \$75 millions par an. Le Canada et la Suède poursuivent des études en recherche coopérative, développement et production dans les domaines de la

défense, ce qui permet aux Canadiens de soumettre leurs produits à l'attention des chefs militaires de la Suède.

### Réglementation en matière d'importation

La politique de la Suède, à l'heure actuelle, consiste à restreindre les importations autant que possible, en vue de développer une compétence militaire industrielle en Suède. Cependant, avec le développement très rapide de la technologie nouvelle et très coûteuse dans le domaine militaire et le déclin rapide de l'économie suédoise, la Suède songerait maintenant à compter davantage sur l'importation en ce qui concerne certains de ses besoins militaires du secteur de la haute technologie.

Toutes les importations pour les forces armées sont contrôlées par l'administration suédoise du matériel de défense (FMV) qui

reçoit les propositions non sollicitées et ne fait pas nécessairement aucun appel d'offre international.

#### **Possibilités d'exportation**

La majeure partie des possibilités d'exportation pour les entreprises canadiennes sont du domaine des produits de haute technologie et de certains produits spéciaux. Le prochain programme d'achat de la Suède offrira des possibilités pour certains éléments dont \$400 millions pour avions d'entraînement au combat B3LA, y compris une allocation d'achat d'articles sur commande à longue échéance; \$80 millions pour la recherche et le développement relativement à l'avion d'attaque à moyen rayon d'action A20; \$770 millions pour l'achat de la version de combat du SAAB Viggen JA37; \$190 millions pour l'achat d'armes de combat et de systèmes de contre-mesures; \$90 millions pour l'établissement d'une nouvelle panoplie d'armes de combat; \$24 millions pour l'achat et \$100 millions pour les travaux d'étude sur les nouvelles armes pour avions

d'attaque. La marine suédoise achètera 18 vaisseaux lourds lance-torpilles équipés de missiles maritimes, plus une flotte de 16 patrouilleurs munis de missiles Pingouin et d'un troisième mouilleur de mines. Un nouveau type de sous-marin A14 MacKen sera livré et la prochaine génération de sous-marins A17 sera étudiée. Seront aussi ajoutées des batteries permanentes d'artillerie côtière lourde et celle-ci sera modernisée. L'armée, composée de 700 000 hommes dont 100 000 volontaires pour la garde nationale, se concentrera sur la mobilité. Les quatre bridages du Nord seront équipées de nouveaux véhicules tout terrain, d'artillerie nouvelle et de nouveaux missiles de défense aérienne.

Il n'est pas nécessaire de recruter des agents et de poster des représentants en Suède pour effectuer des ventes à l'administration suédoise du matériel de défense (FMV), mais pour certains produits cela pourrait être avantageux, particulièrement en tenant compte de la longue période d'amorce souvent requise.

## **SUISSE**

Le marché suisse du matériel de défense est limité, principalement parce que la Suisse préfère acheter celui-ci sur place ou le faire fabriquer sous licence au pays même.

Les autorités suisses en matière de matériel de défense accueillent volontiers les offres de produits étrangers et aiment se tenir au courant des développements; nous les tenons informées des possibilités techniques du Canada dans ce secteur. Les restrictions budgétaires ont freiné les achats importants et même, dans certains cas, repoussé à une date ultérieure le renouvellement de

certain équipements. Par ailleurs, l'achat récent de 72 avions F5E d'une valeur de \$500 millions limite la possibilité d'achats futurs par la Suisse d'autres avions destinés à des fins militaires.

Cependant, le caractère novateur et compétitif du matériel de défense canadien, que se disputent d'autres marchés aux exigences techniques très poussées, laisse entrevoir certaines possibilités de pénétrer sur le marché.

# PACIFIQUE

## AUSTRALIE

### Situation actuelle du marché

La possibilité que le gouvernement australien, à l'instar de celui du Canada et d'autres pays, décide d'élargir sa zone de pêche et de la porter à 200 milles, laisse entrevoir le besoin de matériel aéronautique électronique spécial à plus ou moins brève échéance. Le fait que l'industrie australienne ne soit pas équipée pour produire une grande variété de matériel électronique perfectionné ouvre certaines perspectives de ventes à l'industrie de défense.

Certaines entreprises canadiennes ont réussi, par des démarches auprès du ministère de la Défense ou en répondant aux appels d'offres de la Corporation commerciale canadienne, à faire accepter leurs produits, ce qui constitue un résultat encourageant.

Le matériel acheté directement de l'étranger par le ministère de la Défense est exempt de tarif douanier.

## JAPON

### Situation actuelle du marché

En 1945, à la fin de la deuxième guerre mondiale, le Japon était complètement désarmé. Le réarmement commença en août 1950, deux mois après le déclenchement de la guerre de Corée. Jusqu'en 1964, tous les systèmes d'armements furent fournis au Japon en vertu du programme de subventions des États-Unis concernant l'aide militaire ou des programmes de partage des coûts entre les États-Unis et le Japon. Le Japon bénéficie aussi d'avantages gratuits en vertu du traité de sécurité conclu entre le Japon et les États-Unis. La plus grande partie du matériel de défense utilisé aujourd'hui par les Forces d'autodéfense aériennes et navales provient des États-Unis, obtenue en vertu du programme des États-Unis concernant les ventes à l'étranger de fournitures militaires, ou produite localement sous licence. Un pourcentage considérable de l'équipement des Forces d'autodéfense terrestres est conçu et fabriqué au Japon.

Conformément aux directives gouvernementales en matière de défense, on s'efforce actuellement de renouveler ou de moderniser dès que possible le matériel désuet et de parfaire l'équilibre entre les unités de combat et les unités de soutien. Le budget total pour l'année financière 1978 en matière de dépenses militaires s'élève à 1 900 000 millions de yen (environ \$(Can)22,4 milliards), soit une augmentation de 12,4% par rapport au budget de l'année précédente. Les principaux postes budgétaires comprennent l'application de nouveaux programmes de patrouilleurs pour la défense anti-sous-marine (P-3C) et d'intercepteurs (F-15) ainsi que l'achat de nouveaux avions, vaisseaux et chars d'assaut, en vue d'améliorer les défenses du pays ainsi que la capacité de patrouille. Le budget pour l'année financière 1978 prévoit aussi la construction d'un système de communications téléguignées à micro-ondes, l'amélioration des

capacités de soutien d'arrière-garde comme l'augmentation des réserves d'armements et l'utilisation de nouveaux dispositifs d'entraînement tels que les simulateurs.

### Réglementation en matière d'importation

La politique d'importation du bureau des achats de matériel de défense s'inspire de deux principes directeurs, à savoir le besoin de normalisation par rapport aux É.-U. en raison de leur traité de sécurité bilatéral et le besoin de se libérer des sources d'approvisionnement extérieures. En outre, une politique de production nationale sous licence est adoptée dans la mesure du possible.

### Possibilités d'exportation

C'est le secteur aéronautique qui a offert les débouchés les plus intéressants pour le Canada, notamment les radars, le matériel de navigation et les systèmes de récupération des hélicoptères. Seulement 11,4% des achats totaux de matériel de défense, soit l'équivalent de \$320 millions canadiens, sont des importations étant donné que la plus grande partie du matériel est fabriquée sous licence. Plus de 90% du solde est acheté aux États-Unis tandis que le reste est partagé entre le Royaume-Uni, la Suède et le Canada.

Les exportations canadiennes de matériel de défense au Japon se classent en deux catégories principales, l'une visant les produits très perfectionnés et l'autre les éléments canadiens incorporés aux produits américains exportés au Japon. Un troisième domaine mérite une attention particulière, à savoir les pièces de rechange canadiennes certifiées pour le matériel de défense américain utilisé au sein des Forces d'autodéfense du Japon.

## NOUVELLE-ZÉLANDE ET LES ÎLES DU PACIFIQUE

### Situation actuelle du marché

Les débouchés pour le matériel de défense canadien sont en général très limités en Nouvelle-Zélande. Par suite de l'abolition du service militaire obligatoire, le ministère de la Défense s'est trouvé avoir un excédent de matériel militaire. Un programme permanent de mesures d'austérité a permis au Ministère de réduire à un minimum son budget relatif aux biens d'équipement.

### Réglementation en matière d'importation

Il n'y a pas de restrictions à l'importation de matériel de défense.

### Possibilités d'exportation

Il existe quelques débouchés pour les produits consommables, notamment les parachutes, les projectiles et les bouées acoustiques.

L'achat à la Grande-Bretagne de 10 avions Andover effectué par le ministère de la Défense et la nécessité éventuelle de patrouiller une zone économique sur le point d'être portée à 200 milles marins peuvent offrir certaines possibilités d'approvisionnement en matériel canadien de contrôle électronique maritime.

# ASIE

## BIRMANIE

### Situation actuelle du marché

La Birmanie est un pays socialiste. Les importations sont du domaine exclusif des diverses entreprises d'État qui contrôlent toutes les activités dans leur secteur respectif de l'économie. Les achats s'effectuent au moyen d'appels d'offres à l'échelle internationale, et le prix constitue le facteur prépondérant dans

l'établissement des sources d'approvisionnement. La Birmanie ne peut se permettre qu'un faible taux d'importation en raison d'une pénurie chronique de devises étrangères.

Les perspectives de ventes commerciales dans le secteur des produits de défense sont extrêmement limitées.

## RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

### Situation actuelle du marché

Il n'y a aucun marché pour le matériel de défense.

## HONG KONG

### Situation actuelle du marché

L'acquisition du matériel militaire se fait par l'entremise du Royaume-Uni.

## INDE

### Situation actuelle du marché

Les Forces armées indiennes formées de l'armée, de la marine, de l'aviation et de diverses forces paramilitaires constituent l'un des plus importants effectifs militaires du monde et ont par conséquent des besoins considérables en équipement. Le budget de la défense comporte pour 1977-1978 des dépenses de l'ordre de plus de \$3 milliards dont environ \$330 millions sont réservés à l'achat d'équipement.

Afin de réduire le drainage de devises étrangères occasionné par les achats du matériel de défense, l'Inde a développé sa propre industrie au point de devenir le plus important fabricant d'armement du Tiers monde (à l'exception de la Chine). La production sur le plan intérieur a progressé à un point tel que les frégates indiennes de la classe Leander sont construites dans les chantiers navals locaux, les chars d'assaut sont à 95% indiens et les aéronefs (dont plusieurs avions à réaction et hélicoptères) sont fabriqués sous licence.

### Réglementation en matière d'importation

Au cours des dernières années, l'URSS a été le principal fournisseur de l'Inde en matériel militaire même si des commandes importantes ont été passées à la Grande-Bretagne, à la France et à la Suède. Toutefois le gouvernement indien est désireux de diversifier ses ressources éventuelles et serait donc prêt à s'intéresser aux producteurs canadiens.

En outre, le Canada voit ses possibilités s'améliorer en raison des progrès de l'Inde dans le domaine de la conception. La conception a toujours accusé un retard par rapport à la fabrication dans le développement d'une industrie autochtone et en conséquence la majeure partie de la production de l'Inde se fait en vertu de contrats de licence avec des pays d'Europe. En

raison de ces accords, la plupart, sinon la totalité, des éléments ou des systèmes qui ne sont pas fabriqués en Inde proviennent des pays qui ont conclu ces accords. Toutefois, à mesure que l'Inde progresse dans le domaine de la conception, elle devient libre de se procurer les composants dans le pays de son choix. Les sociétés canadiennes ont déjà réussi à vendre du matériel aussi bien à l'armée et à la marine qu'à l'aviation.

### Possibilités d'exportation

En plus des besoins courants du secteur de la défense, les nouveaux programmes suivants pourraient intéresser les fournisseurs canadiens:

1. Garde côtière — Une garde côtière indienne est en voie de formation. Même si les besoins en matériel et les spécifications ne sont pas encore précisés, on peut d'ores et déjà entrevoir les possibilités de vente d'avions patrouilleurs, de matériel électronique y compris les systèmes de sonar et de radar ou leurs composants, et d'aide à la conception des avions patrouilleurs construits au pays.
2. Hélicoptère militaire — On est à mettre la dernière main aux plans destinés à la production, au début de 1980, d'un hélicoptère militaire en deux modèles, l'un adapté aux besoins de l'armée et l'autre à ceux de l'aviation. Le fabricant cherche activement à l'étranger, dans le cadre de ce programme, les fournisseurs d'une grande variété d'articles aéroportés et de matériel d'essais au sol.
3. Transport militaire — L'armée indienne a un besoin immédiat d'avions de transport et devrait conclure un achat au cours de l'année qui vient.

## INDONÉSIE

### Situation actuelle du marché

Le gouvernement indonésien applique maintenant une politique de modernisation du matériel militaire. Les dépenses nécessai-

res à cette modernisation augmentent de façon considérable. L'aspect géographique de l'Indonésie (des milliers d'îles) et le chiffre élevé de sa population (140 millions d'habitants) nous

amènent à penser que ses besoins en matériel de défense s'étendront à tout l'éventail de l'armement. Il est aussi probable que le matériel technique très perfectionné représentera une faible proportion des achats.

La nouvelle politique appliquée par l'Indonésie relativement aux programmes importants de renouvellement du matériel offre d'excellentes perspectives de vente pour le matériel de défense canadien.

#### **Réglementation en matière d'importation**

La vente de matériel de défense requiert les services de personnes qui s'y connaissent, qui soient sur place et qui aient reçu l'approbation du ministre de la Défense. Les ventes directes

d'un fabricant aux forces armées sont virtuellement impossibles.

Le gouvernement indonésien se propose principalement d'encourager encore plus la production locale de matériel de défense. Les entreprises canadiennes devraient donc étudier la possibilité de former des sociétés en coparticipation dans ce domaine.

#### **Possibilités d'exportation**

Nous proposons aux firmes intéressées de consulter l'Ambassade du Canada de Jakarta pour obtenir de plus amples détails.

À titre d'exemple, citons les parachutes et les armures protectrices.

## **MALAYSIA**

#### **Situation actuelle du marché**

Les besoins en personnel et en matériel des trois services des Forces armées de la Malaysia devraient s'accroître durant la période allant de 1977 à 1981. On prévoit également une expansion en ce qui concerne la police et la milice fédérales. Le budget militaire pour la période de 1977-1981 est d'environ \$(M)2,4 milliards et comprend les fonds destinés à la police et à la milice fédérales.

#### **Réglementation en matière d'importation**

Les importateurs sont tenus d'obtenir une licence, il est abso-

lument interdit d'importer les récepteurs radio fonctionnant sur les bandes 68-87 MHz et 108-174 MHz.

#### **Possibilités d'exportation**

Les Forces armées ou la police fédérale utilisent des munitions de petit et de gros calibres, des casques d'acier, du matériel radiophonique, des sonars, des véhicules blindés, des bateaux patrouilleurs rapides, du matériel de vision nocturne et des aéronefs maritimes.

## **PAKISTAN**

#### **Situation actuelle du marché**

La Pakistan est un gros importateur de produits de défense, qu'il achète pour la plupart à même des fonds provenant des pays du Moyen-Orient ou souscrits au pays même. Le rôle prépondérant de l'armée à l'heure actuelle et le faible niveau des acquisitions au cours des dernières années laissent présager des achats éventuels d'équipement lourd. Les seuls secteurs où les perspectives de ventes sont nulles seraient ceux des armements et des munitions.

#### **Réglementation en matière d'importation**

Le gouvernement militaire devrait se maintenir au pouvoir au

moins pendant quelque temps. Il est difficile de prévoir si on effectuera durant cette période des achats d'équipement lourd. Il n'y a aucune restriction sur les acquisitions de matériel de défense.

#### **Possibilités d'exportation**

Il existe actuellement des besoins précis dans certains sous-secteurs, à savoir les télécommunications, les radios portatifs, les simulateurs pour hélicoptères et radars, les bouées acoustiques, les systèmes de navigation d'aéronefs et le matériel radiogoniométrique.

## **PHILIPPINES**

#### **Situation actuelle du marché**

Les Forces armées des Philippines sont sur le point de se lancer dans un important programme de renouvellement du matériel et de perfectionnement de celui qu'elles possèdent déjà. La mise en oeuvre de ce programme est retardée jusqu'à ce qu'un accord satisfaisant soit conclu avec les États-Unis au sujet des bases militaires américaines aux Philippines. Si on en arrive à un règlement inconditionnel de paiement en espèces, les Philippines feront vraisemblablement le tour des marchés dans le monde et ne limiteront pas leurs achats à une seule source d'approvisionnement. Toutefois, il se peut qu'un accord avec les États-Unis entraîne l'obligation pour les Philippines de s'approvisionner en partie dans ce pays. Les fournisseurs canadiens de matériel de défense se sont efforcés de faire connaître leurs produits dans les Philippines et leurs présentations ont été bien accueillies. Cependant, compte tenu des contraintes susmentionnées, les achats effectués par les services militaires ont été plutôt restreints ces deux ou trois dernières années.

#### **Réglementation en matière d'importation**

Le gouvernement a limité les achats de matériel militaire surtout à cause d'une pénurie de devises étrangères. Même s'il est possible de soumettre les différents types de matériel directement aux sections intéressées des services militaires philippins, il est d'usage de faire appel à un agent ou à un représentant avant de conclure la transaction finale. La meilleure façon de procéder consiste à s'adresser directement à la commission chargée de l'armement et, une fois les besoins définis et articulés, de bien choisir un agent ou un représentant qui a de bonnes relations avec l'organisme responsable des achats. À l'heure actuelle, toute décision finale relative aux achats militaires est prise à l'échelon le plus élevé du gouvernement.

#### **Possibilités d'exportation**

Dans le secteur des aéronefs, il y a un besoin bien défini d'avions de transport de taille moyenne pouvant transporter des troupes et du matériel sur des parcours de 500 à 600 milles.

Malgré la forte concurrence internationale, les fournisseurs canadiens se sont occupés activement de faire connaître leurs produits. L'armée désire se procurer une vaste gamme de matériel de télécommunications, y compris des radios mobiles, des installations radio, des radios à haute fréquence et de l'équipement à micro-ondes. En général, le secteur des télécommunications est très actif et on prévoit que les services militaires effectueront d'importants achats sous peu. L'aviation

a également besoin d'un modèle léger d'avion à réaction d'entraînement ou de contre-rebellion. On étudie actuellement les propositions de construction et d'assemblage de l'avion aux Philippines. Une aide financière à l'exportation sous une forme quelconque pourrait constituer un facteur très important de toute proposition d'approvisionnement en matériel des Forces armées des Philippines.

## SINGAPOUR

### Situation actuelle du marché

Singapour possède une armée modeste mais d'avant-garde qui se compose officiellement de 50 000 hommes. À cet effectif s'ajoute un apport important de militaires fournis, à bon compte, par le système actuel du service militaire; en effet, l'armée s'assure aussi le service des militaires qui sont tenus de faire partie de la réserve jusqu'à l'âge de 40 ans.

Forces terrestres — Il existe huit bataillons d'infanterie active composés de trois brigades, appuyées par des artilleurs, des ingénieurs, des préposés aux transmissions et des blindés. L'unité blindée est équipée de chars d'assaut légers et de véhicules blindés de transport de troupes. Les bataillons d'infanterie de réserve sont formés d'ex-militaires à temps plein libérés du service militaire, que la Protection civile réorganisée s'occupe de recruter et de former.

Forces aériennes — Les éléments opérationnels des Forces aériennes de la République de Singapour se composent de deux escadrons de Hunters, de deux escadrons de Skyhawks, d'un escadron de Skyvans et d'un escadron d'hélicoptères Alouette, soutenus par une unité de radars et un escadron de missiles sol-air Bloodhound.

La marine — La Marine se compose d'un escadron de bateaux-patrouilleurs et d'un escadron de six vedettes rapides lance-missiles perfectionnés pour les patrouilles côtières, les opérations de sauvetage air-mer et la protection de la pêche.

L'engagement de Singapour reflète une stratégie de base qui vise à contrôler tout ce qui se passe en Malaysia, de sorte que l'approvisionnement en eau de Singapour dans l'État de Johore soit protégé. À cette fin, Singapour a récemment acheté des États-Unis 21 chasseurs à réaction F-5E, 20 hélicoptères et 85 véhicules blindés. Les Forces armées ont à l'origine été conseillées par les Israéliens. Toutefois, elles le sont surtout aujourd'hui par les Américains. Les dépenses annuelles de

Singapour qui ont trait au matériel de défense et aux forces para-militaires (policiers, garde-côtes) s'élèvent à environ \$200 millions.

Il existe à Singapour plusieurs industries gouvernementales liées à la production de matériel de défense qui fabriquent des munitions et du matériel électronique (combinés téléphoniques PRC77). La production de pièces d'aéronefs est prévue. Singapour construit toutes ses vedettes de patrouille dans les chantiers de construction navale et en exporte aux pays de la région.

Il est très difficile de vendre du matériel au ministère de la Défense étant donné que les fournisseurs américains et européens sont implantés sur le marché de Singapour quoique les entreprises canadiennes aient eu un certain succès dans le secteur de l'électronique. Les besoins réels sont étroitement contenus et seules les entreprises qui entretiennent des contacts directs et continuels peuvent espérer un certain succès.

### Réglementation en matière d'importation

La préférence va aux contrats conclus directement entre gouvernements sans passer par des intermédiaires (par exemple il y a un manifestement des importations des É.U. au titre des ventes militaires à l'étranger). Toutes les importations à des fins stratégiques requièrent obligatoirement une autorisation préalable et un contrat de fabrication sous licence.

### Possibilités d'exportation

- matériel de radio
- sonars
- aides à la navigation (achetés habituellement par l'entremise d'entrepreneurs en aéronautique)
- hangars télescopiques pour hélicoptères
- architecture navale (entreprises en coparticipation)
- postes émetteurs-récepteurs portatifs à bande basse UHF
- batteries au nickel-cadmium

## THAÏLANDE

### Situation actuelle du marché

L'obligation où se trouvent les Forces armées thaïlandaises de maintenir un potentiel stratégique adéquat, de même que le rôle prédominant des militaires dans le gouvernement du pays, sont un gage de la libéralité du budget en matière de défense. En plus des allocations régulières comprises dans le budget annuel des trois ou quatre prochaines années, on a voté à l'intention de l'armée thaïlandaise une somme supplémentaire de \$1 milliard en vue d'améliorer les approvisionnements et le matériel par suite du retrait total des forces américaines survenu au milieu de l'année 1976. L'effectif des Forces armées s'élève à un total de 217 000 hommes.

L'équipement principal des trois armes (et celui de la police frontalière) se compose en majeure partie de matériel américain

fourni en vertu des programmes d'aide militaire des États-Unis. Même si cette aide a été interrompue, le désir de tirer avantage de la normalisation laisse entrevoir qu'on se procurera, dans la mesure du possible, le matériel de remplacement auprès des sources habituelles d'approvisionnement.

### Réglementation en matière d'importation

La présence d'un représentant local est indispensable pour effectuer des transactions avec l'armée de la Thaïlande.

### Possibilités d'exportation

Même si les intentions des militaires concernant l'achat de matériel sont gardées secrètes jusqu'au lancement des appels d'offres, on a obtenu une liste partielle des besoins qui pourraient intéresser le Canada.

Armée: des nouveaux moteurs de chars de combat, une usine de munitions de petit calibre, un réseau de communications tactiques.

Marine: des modèles de navires de frappe de 50 mètres, du matériel électronique de navires (radar, sonar) des avions am-

phibies, des vedettes, des radiotéléphones.

Aviation: des parachutes, des aéronefs de transport, du matériel de photographie aérienne, des radars mobiles au sol, des radars de surveillance aéroportés.

# AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

## AFRIQUE DU SUD

### Situation actuelle du marché

Le Canada adhère aux règlements de l'ONU qui mettent l'embargo sur la vente du matériel militaire en Afrique du Sud.

## ALGÉRIE

Avec un budget de \$526,6 millions en 1978, le secteur de la défense représente 10% des dépenses du gouvernement de l'Algérie. Malgré les restrictions imposées sur la vente d'armes en Algérie, il y a un important marché pour le matériel de

communications, les casernes ainsi que les services ayant trait au matériel militaire. Les sociétés intéressées devraient passer par l'Ambassade pour prendre contact avec les représentants militaires appropriés.

## ARABIE SAOUDITE

### Situation actuelle du marché

Ce sont les États-Unis, le Royaume-Uni et la France qui dominent le marché de l'Arabie Saoudite dans le domaine du matériel de défense. Ces rapports, en certains cas, se fondent sur les accords bilatéraux, et les pays fournisseurs semblent bien implantés sur ce marché. Un plan quinquennal prévoit des dépenses de l'ordre de \$22 milliards pour la défense.

### Réglementation en matière d'importation

Il n'existe aucune réglementation concernant l'importation. Les pays du Bloc de l'Est ont été exclus.

### Possibilités d'exportation

La domination des États-Unis, du Royaume-Uni et de la France sur le marché du matériel de défense, et la position officielle du Canada sur les ventes de matériel militaire rendent pratiquement nulles nos perspectives de ventes.

Il existe certaines possibilités pour les véhicules tout terrain, les ateliers mobiles, les uniformes, les constructions préfabriquées et le matériel radioélectrique. Les entrepreneurs canadiens peuvent obtenir des sous-contrats avec les principaux entrepreneurs américains du secteur de la défense. Ils devraient également communiquer avec le U.S. Corps of Engineers en Virginie, et à Riyâd.

## CHYPRE

### Situation actuelle du marché

Possibilités très limitées.

## CÔTE D'IVOIRE, SÉNÉGAL

### Situation actuelle du marché

Pour diverses raisons évidentes, les marchés du Mali, de la Guinée et de la Guinée-Bissau n'existent pas pour le Canada. La Haute-Volta, le Niger, le Libéria, les Îles du Cap-Vert n'offrent pas de grandes possibilités. La politique actuelle de la Mauritanie rend impossible tout commerce avec ces pays.

Il ne reste que le Sénégal et la Côte d'Ivoire. La SEE et l'ACDI ont déjà financé respectivement trois navires garde-côte et deux

Twin Otters pour des activités relatives à la garde côtière. Les programmes de défense de la Côte d'Ivoire sont limités et liés à la France.

Le seul marché possible dans tous ces pays serait les Buffalos, dans la mesure où le financement à long terme est acceptable. Les systèmes de communications pourraient également offrir certaines possibilités, mais jusqu'ici leur prix est trop élevé.

## ÉGYPTE, LYBIE, SOUDAN

### Situation actuelle du marché

Dans aucun de ces pays, les budgets de la défense ne sont publiés; cependant, les besoins sont considérables, particulièrement en Égypte et en Syrie. Toutefois, en Égypte et au Soudan les fonds disponibles pour le matériel sont limités. La Lybie obtient la plupart des produits dont elle a besoin en URSS; de plus, il semble qu'elle en ait entreposé une partie. Les secteurs pouvant intéresser les sociétés canadiennes sont le matériel de transport, des communications et de surveillance. Il est important de discuter de ces questions avec la Direction des

programmes de défense du ministère de l'Industrie et du Commerce, avant d'entreprendre toute activité de commercialisation.

### Réglementation en matière d'importation

La Lybie et l'Égypte accordent la priorité au secteur militaire, de telle sorte que, dès qu'une décision est prise au sujet de l'achat de matériel, les devises étrangères sont immédiatement disponibles. Le financement est utile en Égypte et au Soudan. Une fois que les sociétés deviennent des fournisseurs connus et

éprouvés, ces pays, et surtout la Lybie, leur font fréquemment appel pour des besoins ultérieurs. La plupart des achats égyptiens et soudanais sont financés par d'autres États arabes.

Les méthodes d'importation ne sont pas clairement définies et varient souvent selon chaque contrat, type de produit et pays. L'acquisition peut se faire directement auprès du fournisseur, par l'intermédiaire d'agents locaux bien établis ou encore d'attachés militaires en services dans des missions diplomatiques.

#### **Possibilités d'exportation**

L'Égypte et la Lybie s'intéressent actuellement au matériel de

surveillance (radars, matériel de surveillance des frontières, etc.).

L'Égypte a besoin de génératrices mobiles, de matériel de formation ainsi que d'usines d'éléments d'habitations préfabriquées. La Lybie s'intéresse au matériel de communications ainsi qu'aux systèmes mobiles de surveillance de la circulation aérienne. Le Soudan a besoin de matériel de communications, de formation technique et de matériel de surveillance des frontières. D'autres articles non offensifs peuvent également offrir certaines possibilités, notamment: véhicules spéciaux, uniformes, denrées, etc.

## **ÉTHIOPIE, MADAGASCAR, SEYCHELLES, SOMALIE, TANZANIE, OUGANDA**

#### **Situation actuelle du marché**

La plupart du matériel de défense de la Tanzanie est d'origine britannique, russe ou chinoise; toutefois, le Canada a récemment vendu des avions et du matériel connexe à ce pays. La réparation et la remise au point des moteurs et des accessoires d'avion pour l'armée tanzanienne constituent une activité bien établie; par ailleurs, des cours de pilotage d'hélicoptère ont été donnés au Canada.

Étant donné sa politique interne et son économie au bord de la faillite, l'Ouganda, bien qu'il soit peut-être un marché militaire, éprouve des difficultés à trouver des sources d'approvisionnement.

Les États-Unis ont été le principal fournisseur de matériel de défense en Éthiopie, principalement au titre du soutien militaire. À présent, l'Éthiopie dépend de l'Union Soviétique pour la majeure partie du matériel militaire.

La France a toujours été le fournisseur de matériel de défense de Madagascar; cependant, le régime actuel essaie d'atténuer cette dépendance.

Il n'existe pas de marché militaire dans les Seychelles.

#### **Réglementation en matière d'importation**

La Tanzanie a des règlements rigides en matière de contrôle des devises étrangères et d'émission des licences d'importation; ces règlements ne constituent pas toutefois un obstacle à l'importation du matériel de défense.

Pour les autres pays de ce groupe, les conditions économiques et politiques diminuent les possibilités d'exportation canadienne de matériel de défense. À moins d'un changement, on ne prévoit pas d'importants débouchés sur ce marché.

#### **Possibilités d'exportation**

Il existe en Tanzanie des possibilités d'exportation pour les avions de transport, la réparation et la remise en état des moteurs et des accessoires d'avion, y compris la fourniture de pièces de rechange, de matériel de communications, de vêtements militaires spéciaux, de munitions ainsi que pour la formation du personnel. Dans le secteur de la défense, il n'existe pas de possibilités de création d'entreprises en coparticipation ou d'émission de permis. Dans les autres pays, pour des motifs politiques et idéologiques, il existe peu de possibilités pour l'exportation de matériel de défense canadien, à l'exception peut-être de Madagascar où il pourrait y avoir des débouchés restreints pour le matériel de communications et les avions de transport.

## **IRAN**

#### **Situation actuelle du marché**

Les forces militaires de l'Iran se procurent des systèmes de défense hautement perfectionnés en laissant aux entrepreneurs étrangers carte blanche pour tous les aspects du produit. Les besoins quotidiens sont habituellement satisfaits par l'une des nombreuses installations manufacturières qui composent l'organisation industrielle militaire du ministère de la Guerre. Les forces militaires de l'Iran entretiennent des relations très étroites avec celles des États-Unis et du Royaume-Uni.

#### **Réglementation en matière d'importation**

L'accès à l'information en temps opportun constitue pour le

Canada le principal obstacle à l'accroissement des exportations des produits de défense. L'autre obstacle, bien sûr, est cet habituel blanc-seing donné au fournisseur dans la plupart des contrats et qui laisse à ce dernier l'entière responsabilité de la production, y compris celle des sous-systèmes.

#### **Possibilités d'exportation**

En discutant avec les principaux entrepreneurs de produits de défense américains, et dans une moindre mesure avec les entrepreneurs européens, les fournisseurs canadiens devraient tenter d'obtenir des renseignements sur leurs activités en Iran, dans le dessein de participer aux projets de ce pays.

## **IRAQ**

#### **Situation actuelle du marché**

Tout le matériel de défense est acheté par le ministère de la Défense ou le ministère de l'Intérieur. Des sommes importantes sont allouées aux forces de sécurité; ainsi, le budget d'exploitation leur attribue pour 1977 plus de deux milliards de dollars.

Le gros de leur équipement et de leurs approvisionnements, à l'exclusion des aliments et du carburant, doit être importé.

#### **Réglementation en matière d'importation**

À ce jour, la majeure partie de l'équipement militaire de l'Iraq,

en tant que tel, provient de l'Union Soviétique, et même si l'on s'attend à une augmentation des ventes de matériel français, la même orientation générale devrait se maintenir. Toutefois, les deux ministères en cause importent également de grandes quantités de produits non militaires allant des articles médicaux aux papiers spéciaux, et ce sont ces articles qui devraient intéresser les fournisseurs canadiens. L'importation de ces produits se fait

généralement par voie d'appels d'offres publics directement envoyés par l'Ambassade du Canada à Bagdad aux fournisseurs canadiens intéressés, ou à Ottawa où l'on se charge de les distribuer. Les appels d'offres pour le matériel destiné à l'aviation sont toutefois adressés, par l'entremise de l'Ambassade de l'Iraq à Ottawa, aux fournisseurs spécialisés qui se sont fait inscrire sur une liste à cette fin.

## ISRAËL

### Situation actuelle du marché

Israël achète une grande quantité de matériel de défense, principalement aux États-Unis. La politique du gouvernement

canadien restreint la vente des produits de défense au Moyen-Orient; par conséquent, toutes les demandes doivent être adressées au ministère de l'Industrie et de Commerce, à Ottawa.

## JORDANIE, LIBAN, SYRIE

### Situation actuelle du marché

Pour ces trois pays, la demande de produits offensifs et de produits non offensifs est considérable; cependant, la politique canadienne en matière d'exportation interdit toute participation active dans ces territoires. Par conséquent, les possibilités d'exportation sont extrêmement restreintes pour les Canadiens.

### Réglementation en matière d'importation

Les méthodes d'importation ne sont pas clairement définies; elles varient souvent selon chaque contrat, type de produit et pays. Les achats peuvent être réalisés directement auprès du fournisseur, par l'intermédiaire d'agents locaux bien établis ou

même d'attachés militaires membres de missions diplomatiques.

### Possibilités d'exportation

Il est possible de vendre à certains pays des articles non offensifs sélectionnés, tels que des avions-cargo, des véhicules tout terrain, des ateliers mobiles, des uniformes, du matériel radioélectrique, des constructions préfabriquées, des denrées, etc. Les exportateurs intéressés devraient s'adresser au ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa, pour obtenir des conseils.

## KENYA

### Situation actuelle du marché

Le Kenya vient de mettre en oeuvre un important programme d'expansion et de ré-équipement; il constitue donc un marché pour diverses pièces de matériel de défense qui seront fournies par les pays occidentaux. En 1976, le Canada a réussi à bien s'implanter sur ce marché en vendant au ministère de la Défense du Kenya des avions de transport, du matériel radio-électrique et des munitions pour petites armes. Une importante entente portant sur la défense a été conclue avec la Grande-Bretagne en vue de la fourniture de véhicules et d'armes militaires; par ailleurs, le Kenya est en train d'obtenir des avions de chasse des États-Unis.

### Réglementation en matière d'importation

Depuis l'époque coloniale, la Grande-Bretagne est le fournisseur du matériel de défense dans ce pays. Toutefois, le Kenya a adopté une politique plus axée sur l'indépendance, et il est prêt

à acheter son matériel d'autres sources. Puisque le matériel de défense n'est pas fabriqué sur place, les licences d'importation et les règlements portant sur le contrôle des devises ne constituent pas des obstacles. Les conditions financières offertes par les pays exportateurs joueront un rôle déterminant dans l'achat du matériel de défense.

### Possibilités d'exportation

Il existe des débouchés pour le Canada en ce qui concerne les avions de transport, le matériel de communications, les munitions, la réparation et la remise en état des moteurs et des accessoires d'avion, ainsi que la fourniture de pièces de rechange pour les avions de transport récemment acquis.

Il n'existe aucune possibilité pour les entreprises en coparticipation ou pour l'obtention de licences d'importation dans le domaine du matériel de défense.

## MALAWI

### Situation actuelle du marché

Le Malawi est un petit pays centre-africain entouré de terre, dont la population, de 4,8 millions d'habitants, dépend principalement de l'agriculture pour sa subsistance. Seulement 250 000 habitants, à peu près, participent à l'économie monétaire; conséquemment, le pouvoir d'achat par habitant est extrêmement faible (\$150 par année).

Les forces armées du Malawi sont petites et se composent presque entièrement d'unités d'infanterie légère, armées d'un matériel de base léger. Dans la plupart des cas, le marché pour les produits de défense canadiens doit être considéré comme très limité.

## MOZAMBIQUE

### Situation actuelle du marché

Ce que nous pouvons espérer de mieux en ce qui concerne la situation économique du Mozambique, à court ou à moyen termes est la stagnation de l'activité à son niveau actuel. Le pays fait face à de graves problèmes de balance des paiements. Il n'y a pour ainsi dire pas d'infrastructure commerciale économique. Les importations sont contrôlées par un système de licences qui ne sont délivrées que pour des biens essentiels.

Dans de telles circonstances, l'exportation des produits de défense canadiens doit être considérée comme très limitée sinon bloquée. En outre, étant donné les hostilités qui sévissent entre le Mozambique et la Rhodésie, il est peu probable que pour bon nombre de produits de défense des licences d'exportation soient émises. De toute façon, les pays d'Afrique orientale fournissent au Mozambique du matériel de défense selon des conditions que nous n'accepterions probablement pas.

## NIGERIA

### Situation actuelle du marché

Les effectifs permanents de l'armée nigériane sont maintenus à environ 200 000 hommes. Le pays a suffisamment de revenu pour assurer l'achat des fournitures et du matériel appropriés ainsi que pour veiller à ce que, pendant le plan quinquennal en cours (1975 à 1980), les sections de la défense et de la sécurité aient à leur disposition des ressources considérables. Il y a des débouchés dans presque tous les domaines du secteur militaire nigérian, des avions de transport et des navires d'appoint pour la marine jusqu'au matériel de communications pour les trois services. L'armée, malgré son envergure (et peut-être à cause de celle-ci), n'a pas suffisamment de matériel, donc les possibilités sont assez bonnes.

En ce qui a trait aux négociations avec les forces armées nigérianes, il est souvent nécessaire de stipuler dans le contrat original que la formation de base appropriée ainsi que les installations de réparation et de remise en état seront fournies. Très fréquemment, la vente du matériel ne sera réalisée qu'à condition que ces éléments soient offerts par l'intermédiaire du fournisseur étranger.

### Réglementation en matière d'importation

Actuellement sous un régime militaire, le Nigeria prévoit revenir à un gouvernement civil en octobre 1979. Par conséquent, on peut supposer que dans l'intervalle le gouvernement actuel fera tout pour veiller à ce que les forces armées soient équipées de la meilleure façon possible. Le Nigeria a acheté du matériel militaire des nations occidentales et socialistes.

### Possibilités d'exportation

Étant donné la participation des forces armées canadiennes à l'école du génie militaire de l'armée nigériane, il y a des possibilités pour les fournisseurs canadiens de matériel technique et pédagogique. Les sociétés canadiennes qui désirent installer des ateliers de réparation et de remise en état au Nigeria pour les instruments électroniques militaires, le matériel de communications, les avions ou les véhicules, seront sans aucun doute bien accueillies.

## TURQUIE

### Situation actuelle du marché

Étant donné la réduction de l'aide militaire des États-Unis, à la suite de l'intervention des Turcs à Chypre, la Turquie essaie continuellement de diversifier ses sources d'approvisionnement militaire et de s'orienter de plus en plus vers l'établissement d'une industrie locale de matériel de défense. Elle continuera, semble-t-il, dans cette même voie malgré la levée récente de l'embargo sur les armes, qui avait été établi par le Congrès contre ce pays.

Il existe des possibilités précises dans le domaine des pièces de rechange nécessaires au fonctionnement du matériel fourni par

les États-Unis. Certains types de produits pourraient peut-être également être fabriqués sous licence (par exemple, des avions légers de transport).

À moyen terme, il est probable que la Direction générale de la cartographie du ministère de la Défense commandera un système de cartographie automatisé.

Avant de s'engager dans le développement de ce marché, les exportateurs intéressés devraient communiquer avec le ministère de l'Industrie et du Commerce.

## ZAÏRE

### Situation actuelle du marché

Les exportateurs canadiens ont avantage à chercher des débou-

chés pour le matériel aéronautique, les parachutes, ainsi que le matériel de base logistique et électronique.

## ZAMBIE

### Situation actuelle du marché

La crise économique persiste en Zambie. Le prix du cuivre, bien qu'il augmente depuis sa baisse considérable de 1974, n'a pas atteint un niveau suffisant pour fournir le revenu nécessaire aux programmes de développement du pays ainsi que les devises étrangères nécessaires pour payer les importations es-

sentielles à la bonne marche de l'économie. Que ce soit à court ou à moyen termes, on ne prévoit pas d'augmentation soutenue du prix du cuivre. Les ventes de cuivre fournissent 95% du total des devises étrangères du pays. Par conséquent, les possibilités d'exportation en Zambie demeurent limitées.

Pour combler le manque de devises étrangères, le gouvernement a institué un système rigoureux de licences d'importation et de contrôle. Les licences sont délivrées dans des cas prioritaires surtout pour les biens essentiels à la population et à un petit nombre d'industries-clés. Les conditions de paiement constituent un autre facteur qui vient entraver l'accès à ce marché déjà restreint.

En ce moment, le délai entre le paiement des importations en monnaie locale à une banque commerciale et la remise de la somme équivalente en devises étrangères par la Banque de Zambie varie de sept à dix mois, selon la monnaie demandée et le degré de priorité des marchandises importées en cours d'acheminement. Peu d'exportateurs canadiens peuvent accepter de telles conditions.

Toutefois, dans le secteur des produits et des services particuliers à la défense, la Zambie est devenue, ces dernières années, un important client de l'industrie canadienne. Les forces armées de ce pays ont acheté des avions et du matériel de télécommunications en grandes quantités. De plus, les services de réparation et de remise en état des moteurs d'avion actuellement offerts seront renouvelés.

L'armée est favorisée sur le plan des affectations de devises étrangères. Bien que récemment il y ait eu des problèmes de paiement, ceux-ci, semble-t-il, seront bientôt résolus. La Zambie devrait demeurer l'un des principaux marchés africains pour l'industrie canadienne de la défense.

#### **Réglementation en matière d'importation**

Il n'existe aucune politique gouvernementale relativement à la défense pouvant entraver l'accès du Canada à ce marché.

#### **Possibilités d'exportation**

La Zambie a l'intention d'augmenter sa flotte aérienne. De plus, il y aura encore des possibilités pour la fourniture de services supplémentaires de réparation et de remise en état des moteurs d'avions livrés l'an dernier. Une société canadienne a soumissionné pour fournir une partie des munitions pour petites armes dont la Zambie a besoin. Il est possible que ce pays demande encore du matériel de télécommunications.

Les besoins précis de la Zambie en matière de matériel de défense demeurent confidentiels; toutefois, étant donné que l'armée veut se préparer pour tout combat éventuel, elle aura besoin de certains types de biens et services offerts par le Canada.

# ÉTATS-UNIS ET BERMUDES

## ÉTATS-UNIS: INTRODUCTION

C'est dans le secteur du matériel de défense que les États-Unis constituent pour les fabricants canadiens de matériel militaire le marché le plus important. Pour que les industries canadiennes de la défense puissent en tirer les meilleures possibilités, la Division de l'expansion des marchés aux États-Unis, relevant de la Direction des programmes de défense de la Direction générale du marketing international a été établie. Cette division applique l'accord de partage de la production du matériel de défense et entretient des relations étroites avec les organismes de défense des États-Unis et les délégations commerciales canadiennes situées aux États-Unis. Les délégués commerciaux sont en mesure de conseiller localement les compagnies canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le partage de la production du matériel de défense entre le Canada et les États-Unis, il est conseillé de communiquer avec la Division des États-Unis de la Direction des programmes de défense.

L'accord de partage de la production du matériel de défense, conclu entre le Canada et les États-Unis, offre aux fabricants canadiens qui concurrencent leurs homologues de l'industrie américaine la possibilité de fournir aux forces armées des États-Unis une grande variété de fournitures et de services en matière de défense. Toute entreprise canadienne compétitive en ce qui concerne le prix, la livraison et la qualité peut dans ce domaine obtenir aux États-Unis un chiffre d'affaires important et n'est ordinairement soumise à aucune restriction discriminatoire sur le plan législatif ou réglementaire, sauf pour certaines catégories de produits.

La caractéristique la plus importante de cet accord qui aide à promouvoir le caractère concurrentiel des compagnies canadiennes est que le gouvernement des États-Unis dispense des droits de douane américains une grande variété de produits canadiens entrant aux États-Unis dans le cadre des programmes de défense. Cette exemption s'étend aux contrats principaux passés entre le gouvernement des États-Unis et les fournisseurs canadiens ainsi qu'aux sous-traitances en matière de défense passées entre les entrepreneurs américains et les fournisseurs canadiens. Le *Buy American Act* ne s'applique plus à aucune fourniture de défense fabriquée au Canada sauf certains produits (les aliments et les textiles) pour lesquels l'importation par les organismes gouvernementaux américains est interdite en vertu de la législation des États-Unis.

Le gouvernement canadien n'oblige pas les entreprises canadiennes à obtenir un permis d'exportation pour les produits de défense expédiés aux États-Unis dans le cadre de ce programme. Cette mesure s'applique aux contrats principaux ainsi qu'aux sous-traitances.

Il faut noter que le *United States Defence Acquisition Regulation* (DAR), qui doit remplacer le *Armed Services Procurement Regulation* (ASPR) actuellement en vigueur, comporte des

dispositions particulières relatives aux clauses contractuelles et à d'autres informations qui peuvent être nécessaires aux sociétés pour leur permettre de présenter leurs soumissions en bonne et due forme. Dans tous les cas, les soumissions de \$10 000 ou plus faites en réponse à un appel d'offres ou à une demande de soumission d'un organisme d'achat de la Défense américaine doivent être présentées par l'intermédiaire de la Corporation commerciale canadienne, Ottawa, Canada, K1A 0S6, conformément au ASPR et au DAR. Des renseignements supplémentaires concernant les dispositions et les procédés généraux pour la participation des industries canadiennes aux achats des États-Unis en matière de défense sont contenus dans le "Guide de partage de la production" disponible sur demande dans tous les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce situés au Canada, ou à la Direction des programmes de défense du même Ministère.

### Situation actuelle du marché

À l'heure actuelle, le marché de matériel de défense américain est évalué à plus de \$31 milliards; en outre, plus de \$12 milliards sont consacrés à la recherche et au perfectionnement. L'industrie canadienne fournit présentement beaucoup moins de 1% du marché.

Les diverses restrictions d'acquisition imposées par la législation américaine et par les annexes du congrès aux lois d'appropriations annuelles limitent le marché, mais la part non restreinte de ce dernier (soit la part accessible aux fournisseurs canadiens) est évaluée à au moins \$10 milliards.

Les possibilités particulières d'exportation sont examinées par les postes individuels dans les régions où les agences d'acquisition ont leurs bureaux.

### Réglementation concernant l'importation

Voir le paragraphe d'introduction plus haut.

Les achats accrus de matériel de défense américain par le Canada, ainsi que l'objectif canado-américain d'une certaine balance dans le commerce de matériel de défense, ont fait mieux prendre conscience au ministère américain de la Défense du rôle du Canada comme source d'approvisionnement pour le matériel de défense.

### Possibilités d'exportation

Les sociétés canadiennes devraient communiquer avec la Division des États-Unis, Direction des programmes de défense, Direction générale du marketing international, au sujet des questions touchant les possibilités d'exportation et la marche à suivre pour commercialiser sous la protection du Programme canado-américain de partage de la production du matériel de défense et de l'accord canado-américain de coopération pour les projets d'expansion en matière de défense.

## ATLANTA

### Situation actuelle du marché

Durant l'année financière 1977, les dépenses du département américain de la défense encourues dans les sept États du Sud-Est ainsi que dans le Kentucky, la Virginie et la Virginie occidentale furent réparties comme suit:

	millions
Aéronefs	551
Systèmes de missiles et aérospatiaux	562
Navires	1 718
Chars d'assaut — automoteurs	47
Armes	80
Munitions	291
Communications électroniques	2 320

La réinstallation en Floride de certaines divisions de deux grandes corporations de produits électroniques augmente les possibilités de sous-traitance et les perspectives additionnelles comprennent la mise au point de systèmes de missiles et d'armements jusqu'au stade de la production ainsi que l' "expansion" de 271 Starlifters C-141. Les systèmes simulés destinés à l'armée et à la marine au terrain d'entraînement d'Orlando offrent des perspectives de marché centrées sur l'énergie et les possibilités d'économie.

## BOSTON

### Situation actuelle du marché

La région de la Nouvelle-Angleterre, avec sa concentration d'industries à haute technicité, offre d'excellentes perspectives sur le plan du matériel de défense pour les entrepreneurs attirés et les sous-traitants du Canada.

Le budget DOD des États-Unis est toujours à la hausse et l'on prévoit qu'il continuera à refléter le plan quinquennal visant à promouvoir la croissance réelle. Dans une période influencée par la politique d'un Congrès qui préconise généralement la limitation des dépenses en matière de défense, l'adoption du dernier budget est considérée comme étant significative et s'exprime plus particulièrement dans le contexte local. La *Hanscom AFB* de Bedford, Mass., prévoit une augmentation du budget global de \$268 millions (année financière 1976) à \$585 millions (année financière 1979). Ces dépenses prévues pour l'équipement militaire en vue de moderniser les forces armées provoqueront une montée en flèche des possibilités offertes aux

### Possibilités d'exportation

Les bonnes possibilités de sous-traitance pour la fourniture de pièces forgées et coulées continuent de se maintenir et les perspectives en matière de composants électroniques s'améliorent. Il est recommandé de s'adresser à la délégation commerciale d'Atlanta pour obtenir des renseignements sur les industries locales qui pourraient être intéressées à acquérir des produits spéciaux fabriqués au Canada.

sous-traitants canadiens dans les deux secteurs de la mécanique et de l'électronique à haute technicité. En outre, des possibilités de contrats de recherche et de développement devraient être offertes par la *USAF Electronics Systems Division* de la *Hanscom AFB*.

### Possibilités d'exportation

Le Bureau canadien de liaison industrielle de la défense de ce poste se tient en relation constante avec le personnel chargé de l'approvisionnement de quelque 200 sociétés de production de défense et de matériel à caractère hautement technique et des organismes d'approvisionnement militaire en Nouvelle Angleterre. Le contenu des entrevues et les renseignements sur les débouchés figurent dans le bulletin de nouvelles sur les possibilités de marché que le poste publie et distribue à l'industrie canadienne. On peut se procurer cette publication sur demande. Des relations suivies sont en outre maintenues avec les organismes de défense des États-Unis.

## BUFFALO

### Situation actuelle du marché

Au cours d'une étude complétée récemment, le consulat de Buffalo a identifié dans son territoire 87 entreprises activement engagées dans l'exécution de contrats de défense. De ce nombre, 40 peuvent être classées parmi les grandes entreprises (plus de 500 employés) comme *G.E. Heavy Military Electronic Systems*, *G.E. Aerospace Instrument and Controls Division* et *IBM*. Ainsi, même si ce territoire n'offre peut-être pas le même potentiel que d'autres régions des États-Unis qui comptent des organismes d'achat militaire importants ou un grand nombre d'entreprises entièrement orientées vers le travail militaire, il

continuera comme dans le passé à offrir de bonnes possibilités aux entreprises canadiennes qui veulent se porter candidates.

### Possibilités d'exportation

Dans le cadre d'un projet à venir, la *G.E. Heavy Military Electronic Systems* cherche activement à élargir sa liste de sources canadiennes d'approvisionnement. La liste, une fois complète, sera distribuée à l'ensemble de la Société *G.E.* et ses filiales. On peut communiquer avec cette société en s'adressant au Consulat de Buffalo.

## CHICAGO

### Situation actuelle du marché

Nous sommes accrédités auprès de deux commandements logistiques situés dans notre territoire, le *U.S. Army Readiness Command (AARCOM)* et le *U.S. Army Troop Support and Aviation Readiness Command*. Une liaison directe avec ces deux commandements est assurée en permanence, afin de permettre aux fournisseurs canadiens de présenter, en vertu de l'accord canado-américain de partage de la production de défense, leurs soumissions pour tous les achats effectués directement à la source.

Outre le marché militaire direct, on retrouve dans notre territoire un certain nombre d'importants entrepreneurs attirés dans le domaine aérospatial et des produits électroniques militaires. Ces sociétés ont souvent besoin de produits tels que des pièces

de rechange usinées, coulées de précision, des composants électroniques et des sous-ensembles, etc., pour lesquels les sociétés canadiennes peuvent présenter des soumissions après avoir rempli les conditions requises. Il se trouve à Chicago des entrepreneurs attirés et des sous-traitants en munitions qui ont besoin de diverses pièces forgées et usinées.

### Possibilités d'exportation

Matériel aérospatial: pièces usinées, fabrication de produits métalliques, sous-ensembles, sous-systèmes.

Produits électroniques: plaquettes à C.I., condensateurs, micro-circuits, matériel optique et ensembles.

Armement: pièces coulées, forgées, embouties et usinées.

## CLEVELAND

### Situation actuelle du marché

Les nouveaux contrats de vente dans ce secteur ont monté en flèche. La coordination pour le compte des sociétés canadiennes est confiée principalement à un délégué commercial en poste à Dayton qui se tient régulièrement en contact avec les éléments clés des Forces armées américaines. Plusieurs sociétés canadiennes ont obtenu de nouveaux contrats par l'entremise de la U.S. Defence Construction Supply Centre (Columbus, Ohio), le U.S. Defence Electronics Supply Centre (Dayton, Ohio), et la Aeronautical Systems Division. Des possibilités d'adjudication de contrats se dessinent également dans le cadre d'appels d'offres en vertu du programme de transmissions et de surveillance de l'OTAN et ont déjà permis à trois sociétés canadiennes

de passer des contrats. Le Defence Contract Administration Service, région de Cleveland, administre tous les contrats de défense entre les entrepreneurs attirés des États-Unis et les fournisseurs canadiens et aide le Consulat à développer des possibilités de sous-traitances. La procédure à suivre pour l'inscription sur les listes de soumissionnaires est très bien définie.

### Possibilités d'exportation

Pièces électroniques, moulages à cire perdue, outillage de précision, pièces forgées et coulées, matériel de construction, ensembles de matériel, pièces de rechange d'automobiles, recherche et développement, services d'essais.

## DALLAS

### Situation actuelle du marché

Le territoire de ce Bureau (Texas, Oklahoma, Arkansas, Louisiane et Nouveau-Mexique), continue à être lucratif pour le fournisseur canadien. Les grands entrepreneurs de matériel de défense essaient de profiter au maximum des contrats en cours. L'an dernier, le chiffre d'affaires du Canada avec ce territoire a été d'environ \$10 millions.

### Possibilités d'exportation

La plupart des possibilités existent au niveau de la sous-traitance demandée par de grands entrepreneurs en aérospatiale. En raison de l'augmentation du nombre des nouveaux contrats principaux, les sous-traitants locaux ont un arriéré considérable

et il y a des possibilités pour les entreprises canadiennes, particulièrement en ce qui concerne les pièces coulées et forgées (métaux non ferreux) et d'usinage de précision. La *Boeing Aerospace* (Wichita) cherche des sous-traitants pour le travail de rééquipement des B52 ainsi que pour des contrats de nature civile en ce qui concerne les pièces, surtout usinées, pour les 737 et les 767. La *General Dynamics* cherche activement des sources canadiennes pour ses F16 et pour d'autres contrats. Certaines entreprises canadiennes sont constamment en affaires avec *Beechcraft* et *Bell Aerospace*. Il est recommandé de communiquer avec notre Bureau de Dallas pour obtenir des renseignements sur les clients futurs en ce qui concerne des types particuliers de sous-traitance.

## DETROIT

### Situation actuelle du marché

Le marché du matériel de défense reste ferme dans le Michigan et l'Indiana; les dépenses totales en matière de défense dans le territoire de ce poste durant la dernière année financière s'élevaient approximativement à \$3,26 milliards. En 1977, les exportations totales des produits de défense par les compagnies canadiennes se sont élevées à \$15 672 748, soit une augmentation de 54% par rapport à 1976. La proportion des achats directs effectués par les Forces armées des États-Unis ainsi que des sous-traitances étaient respectivement de 174% et de 46% par rapport à l'année précédente.

Le plus gros organisme d'achat du gouvernement américain situé dans ce territoire est le *U.S. Army Tank Automotive Materiel Readiness Command* qui, conjointement avec la *U.S. Army Tank Automotive Research* ainsi que le *Development Command*, Warren, Michigan, a acheté pour \$1,855 milliard en équipement et en pièces de rechange incluant \$1,24 milliard pour des camions, des chars d'assaut, des remorques, etc., et \$485 millions en pièces de rechange ainsi que \$160 millions à des fins de recherche et de développement pour des prototypes de véhicules, des systèmes d'essai, la recherche de matériaux, etc.

### Possibilités d'exportation

Dans le secteur militaire privé, les compagnies suivantes recherchent activement des sources additionnelles d'approvisionnement:

*AM General Corporation* — achète une grande variété de pièces de camions automotrices et de sous-ensembles pour Jeep d'un quart de tonne et pour camions tactiques de 2 tonnes et demie et de 5 tonnes.

*Bendix Corporation* — achète des pièces usinées, forgées et coulées ainsi que des composants électroniques et mécaniques pour les systèmes régulateurs de carburant et fabrique des moteurs internes ainsi que des sous-ensembles de véhicules spatiaux.

*Chrysler Corporation* — achète sous contrat des pièces d'usinage, des pièces coulées et forgées, des ensembles en métal usinés, des composants en caoutchouc et en plastique, des ensembles électriques, électroniques et mécaniques pour la production des chars de combat M60 et XM-1.

*Cummings Engine* — achète une grande variété de composants et de sous-ensembles de moteurs pour la fabrication des moteurs diesel.

Le groupe *Diesel-Allison* de Detroit — achète une grande variété de pièces coulées et forgées, d'ensembles d'estampage léger, de pièces d'usinage, fabriquées sous contrat, de coussinets, de joints, d'éléments mécaniques pour la fabrication des boîtes de vitesse, des boîtes de transfert pour les véhicules, des moteurs de turbine à gaz pour avions et pour usage industriel, des moteurs diesel pour les véhicules commerciaux et militaires.

*International Harvester* — achète une grande variété de pièces et d'ensembles d'automobile pour la production de camions et d'autobus légers et lourds destinés à sa clientèle tant militaire que civile.

*Williams Research Corporation* — a récemment obtenu un contrat de \$22,3 millions pour la production d'un petit moteur à turbine destiné à l'engin Cruise aéroporté.

*Teledyne Continental Motors* — cherche actuellement des sources canadiennes pour une grande variété de composants pour la fabrication d'un véhicule de soutien de combat ressemblant en quelque sorte à une version "améliorée" d'une voiture tout-terrain.

*Taradcom* — s'intéresse à des programmes conjoints de recherche et de développement pour une grande variété de chars d'assaut et de produits automoteurs connexes.

## LOS ANGELES

### Situation actuelle du marché

Le Bureau des programmes de défense de la délégation commerciale de Los Angeles est actuellement situé à Pasadena. Il est chargé de fournir aux industries canadiennes et aux organismes de recherche des informations commerciales sur les possibilités de transactions avec des industries à haute technicité qui se développent dans une région composée de six états du sud-ouest et d'Hawaï. Cette région a plus de 677 000 milles carrés, soit 20% de la superficie totale du Canada. Au dernier recensement la population comptait près de 35 millions de personnes.

Dans les environs immédiats de Los Angeles — de Newport Beach à Valencia (115 milles) — nous cherchons actuellement des débouchés commerciaux auprès de quelque 85 compagnies qui produisent tout, depuis les systèmes principaux jusqu'aux petits composants, des aéronefs, des hélicoptères, des radars, des satellites, des systèmes d'armements importants, des missiles, des armes personnelles légères, des mines, des trains d'atterrissage, des systèmes de carburant, des ordinateurs et une infinité d'autres articles.

Les organismes ou installations militaires américains comprennent la DCASMA située à Pasadena et à Los Angeles, la USAF-SAMCO-EI de Segundo ainsi que la base d'aviation de Norton, la base de la marine américaine située à Long Beach et la NASA-JPL de Pasadena.

Au nombre des \$50,4 milliards affectés aux contrats DOD passés aux États-Unis en 1977, environ 68,0%, soit \$34,1 milliards furent partagés entre les 100 premiers entrepreneurs attirés. Ce pourcentage est resté virtuellement le même depuis trois ans.

Parmi les dix premiers entrepreneurs attirés, trois sont situés en Californie et reçoivent plus de \$1 milliard à savoir en contrats — Lockheed, Northrop et Hughes.

Il y a actuellement dans la région métropolitaine de Los Angeles une demande croissante pour des ingénieurs, des techniciens et des ouvriers professionnels qualifiés. Les machinistes qualifiés et expérimentés sont très peu nombreux.

### Possibilités d'exportation

Les principales perspectives d'exportation de ce territoire concernent le matériel de défense ou le matériel connexe à haute technicité. Il y a des possibilités de passer des contrats principaux mais surtout des sous-traitances avec les entrepreneurs américains attirés suivants, en rapport avec leurs contrats importants actuellement en cours d'exécution ou leurs gammes de produits:

1. *AiResearch Manufacturing Company*, Los Angeles et Torrance: systèmes de contrôle de l'environnement, systèmes énergétiques, systèmes de transports rapides et motopropulseurs, centrales anémométriques, et systèmes électroniques. Division industrielle: turbocompresseurs pour aéronefs et véhicules automobiles.

2. *Aerojet General Corporation*: (1) Electrosystèmes, Azusa, Calif. — Systèmes électroniques aérospatiaux, aéronautiques et sous-marins. (2) *Ordnance & Manufacturing Company* Downey, Californie — Conception et mise au point de pièces d'équipement militaire et de systèmes de munitions.

3. *Ford Aerospace & Communications, Aeronutronic Division*, Newport Beach, Californie — Systèmes de missiles et d'armements, mitraillettes compactes à haute performance de 30 mm pour le Nouveau chasseur, Bushmaster — Système d'artillerie de 25 mm, DIVADS — Système d'artillerie divisionnaire pour la défense aérienne — Système de missiles Chapparral — AIM-9L Sidewinder.

4. *ITT — Gilfillan, Inc.*, Van Nuys, Californie — Systèmes de radars.

5. *General Dynamics Corporation*, Pomona, Californie — Systèmes de missiles — Redeye, Standard, Stinger, Tartar, Terrier, Sparrow, Viper — Systèmes d'artillerie, DIVADS — Divisional Air Defense Phalanx.

6. *Hughes Aircraft Company*, Los Angeles, Californie — Il y a six divisions principales et plusieurs divisions moins importantes dans le complexe Hughes en Californie et en Arizona. Les produits comprennent: radars pour aéronefs, navires et installations au sol, missiles, satellites, systèmes de communications, systèmes électro-optiques, matériel et systèmes d'équipement, systèmes d'artillerie, et une infinité d'autres produits. Les contrats DOD accordés aux États-Unis en 1977 sont évalués à \$1,1 milliard. Ventes totales — \$1,7 milliard. Les ventes prévues pour 1978 — \$1,8 milliard. L'arriéré prévu pour 1978 s'élève à \$3,4 milliards, soit une augmentation de 35% par rapport à 1977. On prévoit que le nombre d'emplois actuels — 40 000 — s'élèvera à 44 000 en 1978 et à 50 000 en 1982.

7. *Litton Industries, Inc.* — Il y a deux divisions principales dans la région de Los Angeles et plusieurs autres de moindre importance: (1) *Litton Guidance & Control Systems* et (2) *Litton Data Systems*. Les produits varient depuis les systèmes de navigation par inertie jusqu'aux systèmes de recueil des données tactiques et aux ordinateurs.

8. *Lockheed — California Company*, Burbank, California — Patrouilleurs S-3 et P-3, et l'avion canadien de reconnaissance à long rayon d'action Aurora CP-140.

9. *Northrop Aircraft Division*, Hawthorne, Californie — Aéronefs de série F-5, F-18, F-18A, ainsi que le modèle F-18L qui est un des candidats pour le Programme canadien du Nouveau chasseur.

10. *Honeywell, Inc.*, West Covina, Californie — Systèmes navals, armements navals, systèmes de conduite de tir.

11. *Rockwell International Corporation*, El Segundo, Californie — Il y a 10 divisions principales du groupe Rockwell dans la région de Los Angeles. La gamme de produits varie

depuis les moteurs-fusées, les véhicules pour vols spatiaux, les produits nucléaires, les avions commerciaux et militaires, les systèmes d'armements électroniques, les systèmes de navigation et de guidage pour les avions, les missiles, les engins

spatiaux, les sous-marins, les dispositifs et systèmes microélectroniques pour l'armée, les systèmes complets de communications aériennes pour l'aviation militaire et civile.

## MINNEAPOLIS

### Situation actuelle du marché

Les entrepreneurs attirés en matière de défense de la région sauf les fournisseurs de munitions, continuent de se voir adjudger des contrats de défense importants, et il y a par conséquent de bonnes possibilités de marché pour les sous-traitants, particulièrement dans le domaine des composants électroniques, mais jusqu'à maintenant la plupart des devis soumis par les entreprises canadiennes ont été trop élevés et certains offrants ont eu des problèmes à se qualifier conformément aux exigences des spécifications de l'armée américaine.

La plupart des fabricants de produits de défense, y compris un fabricant de fusibles, sont axés vers l'électronique et achètent leurs composants à l'extérieur.

### Possibilités d'exportation

La haute priorité de *Sperry-Univac* est de trouver des sources d'approvisionnement au Canada pour les contrats compensatoires requis par le Programme d'avion de reconnaissance à long rayon d'action (LRPA). *Control Data*, *Honeywell* et d'autres grandes entreprises électroniques établies dans les villes jumelles cherchent des sources d'approvisionnement compétitives pour des composants comme les plaquettes de circuits imprimés à couches multiples, les moulages à cire perdue, les fusibles, etc. Les compagnies peuvent être contactées directement ou par l'intermédiaire des représentants des fabricants.

## NEW YORK

### Situation actuelle du marché

Pour ce qui est des produits de défense, le territoire commercial du Service des délégués commerciaux de New York comprend l'État de New York, le nord du New Jersey et la plus grande partie du Connecticut. Les ventes des fournisseurs canadiens dans ce territoire sont de l'ordre de \$30 millions par année.

### Possibilités d'exportation

Le *U.S. Army Electronics Command* (ECOM) situé à Fort Monmouth, N.J. fut réorganisé l'an dernier en des commandements séparés (CORADCOM, CERCOM et ERADCOM). Ces nouveaux commandements ont maintenant de nouveaux programmes en cours qui offriront aux compagnies canadiennes des possibilités de marché, principalement en qualité de sous-traitants pour des entrepreneurs attirés des États-Unis. Toutefois, les commandements *Fort Monmouth ERADCOM* et *CO-*

*RADCOM* administrent aussi un plus grand nombre de projets de recherche et de développement. Le poste de New York surveille les opérations en vue de promouvoir la participation éventuelle de sociétés canadiennes qualifiées à des contrats de recherche et de développement directs pour ces commandements ou pour des projets d'expansion conjoints dans le cadre de l'accord américano-canadien de collaboration à la mise au point du matériel de défense.

Les principales possibilités de sous-traitance sont dans les secteurs de l'aérospatiale (avec *Grumman* et *Fairchild*) et de l'électronique pour les entrepreneurs attirés qui ont passé des contrats avec Fort Monmouth. Les perspectives sont excellentes en ce qui concerne les pièces coulées et forgées ainsi que l'usinage de haute précision.

## PHILADELPHIE

### Situation actuelle du marché

Des produits de défense canadiens d'une valeur supérieure à \$40 millions ont été vendus l'année dernière dans les États du Centre-Atlantique. Les achats des organismes du département américain de la défense dans cette partie des États-Unis se sont élevés à plusieurs milliards de dollars. En outre, les sous-traitances accordées aux États-Unis dans ce domaine par les entrepreneurs principaux de la région augmentent les possibilités commerciales des fabricants canadiens.

Ce marché est important mais les fabricants canadiens de matériel de défense doivent faire des efforts considérables pour y vendre leurs produits. Pour se tenir au courant des possibilités offertes par les organismes DOD, il faut surveiller régulièrement le *Commerce Business Daily* ainsi que les tableaux d'appel d'offres des organismes pour réaliser des ventes auprès des entrepreneurs attirés. Il faut communiquer régulièrement avec le personnel des achats et de l'ingénierie. La pénétration canadienne du marché de défense des États du Centre-Atlantique peut être augmentée rapidement par les cadres commerciaux qui veulent consacrer leur temps et leurs efforts.

Les fabricants canadiens devraient savoir qu'il existe sur notre territoire 28 organismes d'approvisionnement du Department of Defence des États-Unis qui consacrent des milliards de dollars à l'achat de marchandises et de services à l'intention des trois forces des États-Unis et du Marine Corps. Ce matériel comprend des cordages d'acier, des câbles, des coussinets, des chaînes, des pièces coulées et forgées, des ressorts, des raccords et des bobines, du matériel de communication, des produits pharmaceutiques et du matériel médical. On achète entre autres composants électriques, des cristaux, des commutateurs, des résistances, des condensateurs, des filtres, des amplificateurs, des solénoïdes, des connecteurs. Ces achats sont permis en vertu de l'accord de partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis.

### Possibilités d'exportation

Les possibilités de cette région sont partagées entre les organismes DOD et les entrepreneurs attirés locaux. Au nombre des principaux organismes DOD, citons: Le *NAVAL Ships Parts Control Center* de Mechanicsburg, PA, les *Naval Regional Procurement Centers* de Philadelphie, PA et de Washington,

D.C., le *Naval Aviation Supply Office* de Philadelphie et trois grands centres d'achat à services multiples des organismes logistiques de défense, le *Defence Industrial Supply Center* et le *Defence Personnel Support Center* de Philadelphie ainsi que le *Defence General Supply Center* de Richmond, VA.

Les entrepreneurs attirés qui cherchent des sous-traitants fiables s'occupent surtout de matériel électronique, de systèmes de communication, de pièces d'armements et d'artillerie ainsi que de systèmes de services d'ingénierie. Parmi les entrepreneurs particuliers importants, citons: la *Newport News Shipbuilding* qui a un arriéré de \$2 milliards sur les contrats de construction navale, la *Bowen-McLaughlin-York* qui produit 85 véhicules par mois comprenant des chars d'assaut et des transporteurs de troupes, la *General Electric* qui, en juillet 1978, s'est vu adjuger le contrat des satellites *Landsat D Earth Resources*, ainsi que la *Boeing Vertol* à qui le Royaume-Uni a commandé 33 hélicoptères.

Voici quelques exemples des produits et composants typiques achetés par les entrepreneurs de Philadelphie:

Adaptateurs  
Interrupteurs  
Solénoïdes  
Plaquettes à circuits imprimés  
Amplificateurs

Cristaux  
Dispositifs d'assemblage  
Couplages  
Ensemble de câbles  
Crochets  
Petits engrenages  
Pièces coulées et forgées  
Pièces de moteurs  
Câbles d'allumage  
Blocs d'alimentation  
Résistances  
Condensateurs  
Bobines  
Détecteurs  
Filtres  
Panneaux à éclairage périphérique  
Composants d'équipements à hyperfréquences  
Microcircuits  
Fil métallique  
Coussinets  
Cylindres hydrauliques  
Moulages par enrobage  
Pièces moulées sous pression  
Matériel médical  
Médicaments  
Armoires  
Transformateurs.

## SEATTLE

### Situation actuelle du marché

Il y a dans notre territoire — le Nord-Ouest du Pacifique — cinq principaux entrepreneurs attirés en matière de matériel de défense. Quatre chantiers de construction navale effectuent des travaux pour la marine et la garde côtière américaine et la section Boeing Aerospace de la Boeing Corporation. On estime à \$500 millions les contrats actuels de construction de navires de la marine américaine. De plus, trois des quatre chantiers ont des contrats supplémentaires conclus avec la marine d'outre-mer et avec la garde côtière des États-Unis.

Le chiffre de vente de la Boeing Aerospace inclut des contrats conclus avec les trois forces pour du matériel militaire relatif aux missiles et aux aéronefs militaires ainsi que des contrats passés avec la NASA concernant des projets spatiaux.

Tous les programmes militaires sont soumis à la révision par le DOD des crédits affectés à la défense et la réalisation des projets individuels a tendance à être incertaine. Cela s'est avéré particulièrement au début du terme de la nouvelle administration. Dernièrement, deux programmes auxquels Boeing devait participer ont fait la manchette; il s'agissait de l'annulation du B-1 pour lequel Boeing était un des principaux sous-traitants et de la remise en question du ALCM (engin Cruise aéroporté) pour lequel Boeing est l'entrepreneur attiré.

### Possibilités d'exportation

1) La société Lockheed Shipbuilding and Construction Company a conclu récemment un contrat avec la marine américaine pour la construction d'un ravitailleur de sous-marins appelé le AS41. Ce contrat fournit de bonnes possibilités aux exportateurs canadiens de composants de navires, principalement à cause des autres engagements compensatoires au Canada de la Lockheed Corporation à la suite du contrat d'ARLA (LRPA) passé entre cette société et le gouvernement canadien. Elle est très désireuse de se procurer au Canada tous les produits qu'elle pourrait y trouver à un prix concurrentiel.

2) La Todd Corporation construit actuellement huit escorteurs rapides de patrouille FFG, ce qui offre encore là des possibilités de marché considérables pour les fabricants canadiens de composants et de matériel de navires.

3) La Tacoma Boatbuilding a des contrats pour quatre remorqueurs brise-glace destinés à la garde côtière américaine, 18 chalands remorqués en acier et deux navires de récupération des torpilles pour la marine américaine. La société tente également de vendre à la marine de pays étrangers son patrouilleur rapide de 165 pieds.

La Division de l'AALC (Péniche amphibie de débarquement) de la *Aerojet General Corporation* a lancé son prototype pour en faire faire l'essai et l'analyse par la marine américaine. Si les fonds nécessaires sont débloqués par le gouvernement des États-Unis, un contrat de production pourrait être prévu d'ici deux ou trois ans.

4) La Boeing Aerospace Company a conclu plusieurs contrats avec l'aviation et l'armée américaine dans le cadre d'un certain nombre de programmes divers comprenant les engins suivants: Roland, ALCM (engin Cruise aéroporté), SRAM (missile d'assaut de courte portée), Minuteman et plusieurs autres qui sont au stade du développement. Outre ces contrats, le plus intéressant pour les fournisseurs canadiens est celui que Boeing envisage de conclure avec l'OTAN pour la production du système aéroporté d'alerte et de contrôle (AWACS), appelé E3A, qui est de fait un réacteur 707 doté d'un radôme spécial et équipé de matériel électronique. Si l'OTAN décide d'acheter cet avion de Boeing, il se peut que le Canada, par voie de conséquence, se voie attribuer une partie des travaux de développement et de construction.

## **BERMUDES**

### **Situation actuelle du marché**

Bien que les Bermudes soient un petit marché, il est très propice au grand nombre de petites et de moyennes entreprises canadiennes de fabrication. Le Bureau maintient des liens très étroits avec les importateurs locaux et cela lui permet d'aider rapidement tout fabricant canadien qui serait tenté par ce marché.

La valeur plus faible du dollar canadien et le ralentissement du taux d'inflation au Canada devraient rendre nos produits plus compétitifs aux Bermudes. Nous encourageons les hommes d'affaires à saisir l'occasion qu'offre le contexte économique pour augmenter leur part du marché des Bermudes.

# AMÉRIQUE CENTRALE ET ANTILLES

## COSTA RICA

### Situation actuelle du marché

Marché limité

## CUBA

### Situation actuelle du marché

Aucun marché

## EL SALVADOR

### Situation actuelle du marché

Il existe un marché modeste pour le matériel de défense en El Salvador. Le ministère de la Défense a en main le catalogue canadien de matériel de défense, mais il s'est à ce jour montré peu intéressé à acheter les produits canadiens.

### Réglementation en matière d'importation

Le ministère de la Défense en El Salvador négocie directement les achats de matériel de défense et des produits connexes.

### Possibilités d'exportation

On entrevoit pour la fin de 1978 d'excellentes perspectives de vente pour les appareils de transport d'assaut et les munitions.

## GUATEMALA

### Situation actuelle du marché

Le ministère de la Défense du Guatemala achète depuis longtemps son matériel de défense des États-Unis, mais Israël est devenu récemment un fournisseur important. Les produits canadiens ont fait l'objet d'une présentation au Guatemala mais n'ont pas obtenu de succès.

### Réglementation en matière d'importation

Le ministère de la Défense du Guatemala est responsable de l'achat du matériel de défense et des produits connexes.

### Possibilités d'exportation

Il semble y avoir peu de perspectives de ventes de matériel de défense canadien.

## HONDURAS

### Situation actuelle du marché

Le gouvernement du Honduras achète peu de matériel de défense. En 1977, le Canada a enregistré des ventes de munitions de calibre .50 s'élevant à \$2 700 dollars.

défense en négociant directement avec les gouvernements étrangers. Ce sont les États-Unis qui, ces dernières années, ont été le principal fournisseur.

### Réglementation en matière d'importation

Le gouvernement du Honduras contrôle l'achat de matériel de

### Possibilités d'exportation

Pour la première fois, les ventes de munitions laissent entrevoir un marché limité mais durable.

## JAMAÏQUE

### Situation actuelle du marché

Étant donné que l'effectif des Forces de défense jamaïquaines est limité et que les dépenses gouvernementales sont actuellement restreintes dans ce domaine, le marché des produits de défense canadiens est limité.

d'importation pour les produits de défense alors que les rares devises étrangères sont affectées à l'importation d'autres types de produits jugés plus nécessaires.

### Réglementation en matière d'importation

Vu la restriction générale des importations qui est actuellement imposée en Jamaïque, il serait difficile d'obtenir des permis

### Possibilités d'exportation

Les perspectives actuelles de ventes substantielles de produits de défense canadiens sont presque inexistantes.

## MEXIQUE

### Situation actuelle du marché

Le Mexique continue de dépenser des sommes modestes pour la défense et le matériel connexe.

Les dépenses budgétaires nationales affectées à la défense pour 1978 sont de l'ordre de \$470 millions, soit 2,2% seulement du budget. Le matériel lourd, les chars d'assaut, les transporteurs, etc., doivent être conformes aux normes de l'armée américaine.

### Réglementation en matière d'importation

À part de restreindre les importations lorsqu'il y a des entreprises manufacturières locales capables de fabriquer les produits nécessaires, le gouvernement n'a fait aucun changement dans sa politique ou ses lois qui pourrait affecter les ventes canadiennes.

### Possibilités d'exportation

Aucune possibilité particulière n'est évidente, à l'heure actuelle.

## NICARAGUA

### Situation actuelle du marché

Marché limité.

## PANAMA

### Situation actuelle du marché

Marché limité.

## PORTO RICO

### Situation actuelle du marché

Les perspectives de marché sont extrêmement limitées à Porto Rico ainsi que dans les territoires relevant de ce Bureau com-

mercial, c'est-à-dire la République Dominicaine, Haïti et les Îles Vierges britanniques et américaines.

## TRINITÉ-ET-TOBAGO

### Situation actuelle du marché

La demande de matériel de défense continue à constituer une priorité minime dans tous les pays formant ce territoire, à l'exception peut-être de la Guyane et du Surinam. La Guyane a manifesté un intérêt pour les aéronefs canadiens, et peut y avoir là des débouchés pour le matériel de transport excédentaire. La Guyane continuera vraisemblablement à se procurer d'autres types de matériel des pays du Bloc de l'Est. Au Surinam, les achats de matériel de défense dépendront de l'aide financière

que pourront lui fournir les Pays-Bas et, en conséquence, il s'approvisionnera dans ce pays.

Le gouvernement de la Barbade a récemment annoncé qu'il entend légiférer à la mi-septembre en vue d'établir une force de défense. Cette mesure pourrait créer dans un avenir rapproché des possibilités de marché pour les compagnies canadiennes.

# AMÉRIQUE LATINE

## ARGENTINE

### Situation actuelle du marché

Même si l'armée argentine n'occupe pas une place importante à l'échelon mondial, elle constitue néanmoins l'un des plus importants marchés, en Amérique latine, du matériel de défense perfectionné. La gamme des besoins est très vaste. Les Canadiens ont réussi par le passé à promouvoir la vente de systèmes de communications et autre matériel électronique. En plus du besoin constant d'articles de ce genre, on s'intéresse de plus en plus à notre capacité de fournir des produits adaptés à des climats très froids.

### Réglementation en matière d'importation

Même si nombre de produits sont frappés de tarifs rigoureux ou même de restriction absolue, le matériel militaire est dans la plupart des cas jugé d'intérêt national et peut en conséquence être importé sans restriction. Le gouvernement, dans la mesure du possible, préfère encourager la fabrication d'équipement militaire en Argentine et les exportateurs éventuels devraient songer à des entreprises en coparticipation ou à des contrats de licence.

### Possibilités d'exportation

#### Matériel destiné à la marine

1. Radar de navigation et de repérage aérien et au sol (fixe ou embarqué).
2. Aides à la navigation, en particulier les récepteurs Oméga.
3. Bouées acoustiques.
4. Appareils de sondage par écho.
5. Docks flottants.

6. Sonars et équipement de bord en général, pour nouvelle construction navale.

#### Matériel destiné à l'armée

1. Véhicules à chenilles pour le transport du matériel.
2. Tous genres de matériel mobile de communication.
3. Systèmes de commande du tir.

#### Matériel destiné à l'aviation

1. Parachutes.
2. Matériel de communication, aéroporté et fixe, pour le contrôle de la circulation aérienne.
3. Aides à la navigation.
4. Radars.
5. Indicateurs de position d'écrasement d'avion.
6. Tous genres de matériel aéroportuaire mobile pour les climats froids.

#### Produits d'intérêt pour les trois services

1. Équipement portatif de communication à des fins militaires.
2. Dispositifs de sécurité pour les installations militaires.
3. Détecteurs d'explosifs, fixes ou portatifs.
4. Petits aéronefs de transport.

Remarque: les fournisseurs de matériel en provenance des États-Unis ou comportant des pièces fabriquées aux États-Unis doivent vérifier auprès de la Direction des programmes de défense.

## BRÉSIL

### Situation actuelle du marché

Le Brésil était un grand importateur de matériel et d'outillage spécialisés destinés à la défense. Toutefois, il arrivait souvent que les importations comportaient l'obligation pour le fournisseur de transférer au Brésil la technologie de pointe ou de conclure un accord assurant la fabrication en grande partie du produit au Brésil. La tendance à l'autarcie dans ce secteur s'accroît et le gouvernement du Brésil a récemment établi une société chargée de contrôler et de développer la capacité de production de défense du Brésil. Dernièrement, dans le cadre de la politique gouvernementale visant à réduire les importations et à combattre l'inflation, le secteur de la défense a dû subir une réduction de l'ensemble de son budget et voir restreindre sa liberté en matière d'importation.

Cependant, il est possible que ce secteur fasse l'objet d'un assouplissement en faveur de l'importation au cours du deuxième semestre de 1978, par exemple, une réduction de 50 à 80% du tarif douanier et une exonération de la taxe d'accise (IPI). Ces mesures d'assouplissement sont accordées par le Conseil de développement industriel (CDI) comme faisant partie du programme brésilien de substitution des importations.

### Réglementation en matière d'importation

Bien que les décisions relatives aux achats de défense en général soient prises par les autorités militaires à Brasilia et Rio de Janeiro, les achats pour la Marine se font par Rio de Janeiro. Avec la fin de l'accord militaire entre les États-Unis et le Brésil et vu le refus brésilien d'une assistance militaire de la part des

États-Unis, de nouveaux secteurs du marché pourraient s'offrir au Canada.

Seuls les produits ou appareils jugés de haute priorité peuvent être importés et dans presque tous les secteurs le gouvernement tente d'obtenir du fournisseur qu'il établisse une usine, une coentreprise ou passe un contrat pour fabriquer sous licence le matériel au Brésil. Lorsque les importations sont approuvées, elles sont exemptes des restrictions habituelles.

### Possibilités d'exportation

À l'heure actuelle, les possibilités sont limitées par l'hésitation de tous les secteurs des forces armées à lancer de nouveaux programmes, étant donné la situation présente. L'expérience a prouvé qu'un bon agent ayant des contacts étroits dans l'une ou l'autre des forces, et beaucoup de patience, constituent les facteurs importants pour pénétrer sur ce marché.

Si l'on en juge par le programme des besoins d'acquisition des forces militaires, il existerait des possibilités de vente d'avions Buffalo et CL 125, de matériel de communications air-sol, d'indicateurs de lieu d'écrasement d'avion et peut-être aussi d'autre matériel technique hautement spécialisé. Pour donner suite à ces possibilités, il faudra prévoir la conclusion d'un contrat de licence, l'établissement d'une entreprise en coparticipation, des échanges commerciaux ou d'autres ententes du genre.

L'armée brésilienne importe toujours une bonne partie de son matériel de télécommunications bien qu'il soit normal qu'elle

s'attend à trouver une certaine proportion d'éléments brésiliens dans le matériel étranger importé en grandes quantités. Le gouvernement fédéral lui-même a l'intention de favoriser l'implantation de certains fabricants de matériel technique de pointe dans le District fédéral. Certains partenaires brésiliens pour le

financement et la production pourraient être indiqués à ces entreprises désireuses d'obtenir des licences, d'établir des sociétés en coparticipation ou de conclure quelque autre entente du genre.

## CHILI

### **Situation actuelle du marché**

Depuis longtemps le matériel de la marine chilienne est fourni par l'Angleterre, celui de l'armée par l'Allemagne et celui de l'aviation par les États-Unis. Toutefois, compte tenu des actuels embargos mis par bon nombre de pays sur le commerce avec le Chili, les achats auprès de ces fournisseurs ont considérablement diminué. Les importations de matériel militaire en provenance du Brésil semblent devoir augmenter dans l'avenir.

### **Réglementation en matière d'importation**

Il n'existe pas de politiques locales connues qui favorisent ou découragent les importations.

### **Possibilités d'exportation**

Rares pour l'instant et pour l'avenir rapproché.

## COLOMBIE

### **Situation actuelle du marché**

Le budget national des forces armées de Colombie prévoyait l'importation en 1977 de \$6 millions de produits de défense. Toutefois, les achats en excès de cette somme pourraient être effectués avec une aide financière extérieure et, dans des cas particuliers, avec l'autorisation spéciale du gouvernement. Avec l'intronisation du nouveau gouvernement en août seulement, il est difficile d'avancer un chiffre de dépenses pour 1978. Les prévisions demeurent les mêmes que pour 1977.

### **Réglementation en matière d'importation**

L'importation d'armes à feu, de munitions, d'explosifs, de poudre ne peut être autorisée que par le ministère de la Défense. Les fournisseurs étrangers de produits de défense

doivent faire appel à un agent local habilité à transiger avec le ministère de la Défense et il est souhaitable que cet agent soit choisi parmi les officiers des forces armées qui sont à la retraite.

### **Possibilités d'exportation**

Il existe des possibilités immédiates pour le matériel canadien y compris les aéronefs et le matériel de radio-communication. Bien d'autres articles sont en demande, mais des sommes doivent être prévues au budget avant que les possibilités de marché ne soient réelles. On incite les fournisseurs intéressés à communiquer avec le ministère de l'Industrie et du Commerce de Bogota et avec la Direction des programmes de défense d'Industrie et Commerce à Ottawa.

## ÉQUATEUR

### **Situation actuelle du marché**

L'Équateur a un budget de défense considérable dont les détails ne sont pas publiés. La majeure partie des achats découlent de présentations particulières faites par les fabricants de matériel.

### **Réglementation en matière d'importation**

Étant donné l'énorme revenu qu'il tire du pétrole, le gouvernement de l'Équateur est en mesure de se procurer un matériel militaire hautement perfectionné. La mise à jour du matériel militaire constitue une priorité pour la junte militaire au pouvoir et on accorde donc un traitement préférentiel au matériel mili-

taire en ce qui concerne la douane. En vertu de la loi, toute négociation doit se faire par l'intermédiaire d'un agent. L'ordre de priorité peut changer si la junte militaire est remplacée par un gouvernement civil. Une nouvelle forme de gouvernement sera probablement instaurée au début de 1979.

### **Possibilités d'exportation**

Une vaste gamme de matériel est en demande; on incite donc les fabricants intéressés à communiquer avec les ministères du Commerce de Bogota et d'Industrie et Commerce à Ottawa (Direction des programmes de défense).

## PARAGUAY

### **Situation actuelle du marché**

Les Forces armées comptent 15 000 hommes plus un corps policier de 6 000 personnes bien équipés d'armes portatives. Le budget courant est de \$20 millions américains.

### **Réglementation en matière d'importation**

Le matériel de défense est importé librement par le gouvernement. Dans tous les cas, il faut faire appel à un agent local.

### **Possibilités d'exportation**

- Armes portatives.
- Armes et munitions d'entraînement.
- Équipement secondaire pour les troupes (uniformes, casques, bottes).
- Matériel de communications.

## PÉROU

### **Situation actuelle du marché**

Le marché possible du matériel de défense canadien au Pérou est important et devrait continuer à croître. L'intérêt porte non seulement sur le matériel de communications mais également sur une gamme étendue de produits de défense en général.

### **Réglementation en matière d'importation**

L'importation d'une gamme considérable de produits est interdite, principalement d'articles de luxe et de tout produit main-

tenant fabriqué au Pérou et pouvant répondre aux besoins quantitatifs, autant que qualitatifs. De plus, une licence préalable est exigée pour toutes les importations dans le secteur privé, sous réserve de la disponibilité de devises étrangères.

### **Possibilités d'exportation**

Par suite des restrictions budgétaires et du défaut de financement disponible pour l'exportation, les possibilités nouvelles sont quelque peu limitées à l'heure actuelle.

## URUGUAY

### **Situation actuelle du marché**

Le budget de la défense étant limité, il n'existe virtuellement aucune production, au pays, de produits de défense.

### **Réglementation en matière d'importation**

Il faut faire appel à un agent local.

### **Possibilités d'exportation**

Matériel de communications, armes légères, vaisseaux patrouilleurs de littoral.

## VENEZUELA

### **Situation actuelle du marché**

Les Forces armées du Venezuela sont assez réduites et n'absorbent pas une grosse part du budget ou des importations. Les achats d'équipement sont directement négociés avec les pays exportateurs et ne sont habituellement pas annoncés. Comme c'est le cas pour toutes les ventes faites au gouvernement vénézuélien, il faut faire appel à un agent local.

### **Réglementation en matière d'importation**

L'armée vénézuélienne achète des produits alimentaires des uniformes et d'autres articles des producteurs locaux. Parmi les fournisseurs étrangers habituels, soit les pays de l'Ouest, on

retrouve les États-Unis, la Grande-Bretagne et la France. Les fournisseurs canadiens futurs devront se faire connaître des autorités militaires chargées des achats. Le délai de décision pour les achats militaires est assez long.

### **Possibilités d'exportation**

Le matériel de communications militaires et les pièces de rechange des articles achetés à l'étranger constituent toujours des possibilités d'exportation. Les principaux articles sont achetés sporadiquement, au fur et à mesure que le budget le permet.

## BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ AVEC L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE QUI VOUS GUIDERA VERS LES MEILLEURS MARCHÉS POUR VOS PRODUITS ET VOUS INDIQUERA LA MEILLEURE FAÇON DE LES ABORDER

<b>Terre-Neuve Labrador</b>	Le directeur 127 Water Street Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 5X8	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
<b>Nouvelle-Écosse</b>	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
<b>Nouveau-Brunswick</b>	Le directeur Suite 642 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 452-3190 Télex 014-46140
<b>Île-du-Prince- Édouard</b>	Le directeur Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
<b>Québec</b>	Le directeur Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
<b>Montréal</b>	Le directeur C.P. 1270, Station B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280
<b>Ontario</b>	Le directeur Commerce Court West 51st Floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	L'agent régional 9 <sup>e</sup> étage est 235, rue Queen Ottawa (Ontario) K1A 0H5	Tél. (613) 593-5555 Télex 053-4124
<b>Manitoba</b>	Le directeur Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél. (204) 949-2381 Télex 075-7624
<b>Saskatchewan</b>	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
<b>Alberta Territoires du Nord-Ouest</b>	Le directeur 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762

**Colombie-  
Britannique  
Yukon**

Le directeur  
C.P. 49178  
Suite 2743  
Bentall Centre  
Tower "III"  
595 Burrard Street  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1K8

Tél. (604) 666-1434  
Télex 04-51191

## Ordre alphabétique des pays

Afrique du Sud	15	Kenya	17
Algérie	15		
Allemagne (République fédérale)	3	Liban	17
Arabie Saoudite	15	Libye	15
Argentine	29	Los Angeles	23
Atlanta	20	Luxembourg	3
Australie	10		
Autriche	7	Madagascar	16
		Malawi	17
Belgique	3	Malaysia	12
Bermudes	26	Mexique	28
Birmanie	11	Minneapolis	24
Boston	21	Mozambique	18
Brésil	29		
Buffalo	21	New York	24
		Nicaragua	28
Chicago	21	Nigeria	18
Chili	30	Norvège	8
Chine	11	Nouvelle-Zélande et îles du Pacifique	10
Chypre	15		
Cleveland	22	Ouganda	16
Colombie	30		
Costa Rica	27	Pakistan	12
Côte d'Ivoire	15	Panama	28
Cuba	27	Paraguay	30
		Pays-Bas	5
Dallas	22	Pérou	31
Danemark	3	Philadelphie	24
Detroit	22	Philippines	12
		Porto Rico	28
Égypte	15	Portugal	8
El Salvador	27		
Équateur	30	Seattle	25
Espagne	7	Sénégal	15
Éthiopie	16	Seychelles (îles)	16
		Singapour	13
Finlande	7	Somalie	16
France	4	Soudan	15
		Suède	8
Grande-Bretagne	4	Suisse	9
Grèce	7	Syrie	17
Guatemala	27		
		Tanzanie	16
Honduras	27	Thaïlande	13
Hong Kong	11	Trinité-et-Tobago	28
		Turquie	18
Inde	11		
Indonésie	11	Uruguay	31
Iran	16		
Iraq	16	Venezuela	31
Irlande	4		
Islande	8	Yougoslavie	2
Israël	17		
Italie	5	Zaire	18
		Zambie	18
Jamaïque	27		
Japon	10		
Jordanie	17		

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



51430



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

Industrie  
et Commerce

Industry, Trade  
and Commerce

Ottawa, Canada, 1978

(also published in English)