

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.2

2

Aérospatiale et défense

Stratégie canadienne pour le commerce international

1996-1997



Équipe Canada - Team Canada

Stratégie canadienne pour le commerce international

La Stratégie comprend un **Aperçu** présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de **stratégies sectorielles** accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

- | | |
|---|---|
| Aperçu | 14. Industrie forestière |
| 1. Technologies de fabrication de pointe | 15. Technologies de l'information et télécommunications |
| 2. Aérospatiale et défense | <i>Aperçu</i> |
| 3. Agriculture, aliments et boissons | <i>Matériel et services de télécommunications</i> |
| 4. Arts et industries culturelles | <i>Produits logiciels, services informatiques et nouveaux médias</i> |
| 5. Automobile | <i>Géomatique</i> |
| 6. Bio-industrie | <i>Ordinateurs, matériel périphérique et instruments</i> |
| 7. Services commerciaux, professionnels et d'éducation | <i>Composants électroniques</i> |
| 8. Produits chimiques, matières plastiques, matériaux de pointe | 16. Produits et services médicaux et de santé |
| 9. Produits et services de construction | <i>Appareils médicaux</i> |
| 10. Biens de consommation | <i>Produits pharmaceutiques</i> |
| <i>Vêtement</i> | <i>Soins de santé</i> |
| <i>Textiles</i> | 17. Métaux, minéraux et équipement, services et technologies connexes |
| <i>Chaussure</i> | 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie |
| <i>Articles de sport</i> | 19. Matériel et technologies d'exploitation des ressources |
| <i>Bateaux de plaisance et équipement connexe</i> | <i>Technologies, machines et équipement agricoles</i> |
| <i>Outils, quincaillerie et articles ménagers</i> | <i>Technologies océanographiques et maritimes</i> |
| <i>Meubles résidentiels</i> | 20. Industrie spatiale |
| <i>Meubles commerciaux et meubles pour établissements publics</i> | 21. Tourisme |
| <i>Articles-cadeaux et articles d'artisanat</i> | 22. Matériel de transport urbain et ferroviaire |
| 11. Équipement et services de production d'électricité | |
| 12. Industrie de l'environnement | |
| 13. Poissons et fruits de mer | |

Pour obtenir d'autres exemplaires de l'Aperçu ou des exemplaires des stratégies sectorielles, composer le 1-800-267-8376.

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1996
N^o au cat. C2-226/2-1996F ISBN 0-662-80752-9

Also available in English under the title Aerospace and Defence.

Queen
HF
1479
L5714
1996/97
v.2

Les marchés mondiaux des secteurs de l'aérospatiale et de la défense ont connu de nombreux changements. Bien que le Canada ait maintenu sa position sur ces marchés, la concurrence accrue partout dans le monde, les nouvelles façons de faire à l'échelle mondiale et la réduction des ressources disponibles pour soutenir l'industrie ont de fortes répercussions sur la capacité de l'industrie canadienne de livrer une concurrence efficace. Il est donc important d'examiner attentivement les nouveaux marchés afin d'évaluer les perspectives d'exportation et d'échanges commerciaux à moyen et à long terme, et de recourir à une stratégie d'utilisation des ressources qui ait un effet maximal.

La création de l'Équipe sectorielle nationale¹ offre une occasion idéale d'examiner les changements fondamentaux qui se produisent à l'échelle mondiale dans les industries de l'aérospatiale et de la défense, d'évaluer la position du Canada dans le contexte international, d'établir les stratégies et de désigner les ressources qui appuieront le mieux les efforts de l'industrie canadienne pour accroître sa part du marché mondial.

Le présent document a une fonction transitoire en attendant la formation de l'Équipe sectorielle nationale, qui sera chargée de diriger le processus et d'élaborer des stratégies commerciales internationales pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense. Il définit les grands paramètres en vue de l'élaboration de stratégies futures et établit le cadre des activités à entreprendre en 1996-1997.

Les secteurs de l'aérospatiale² et de la défense regroupent environ 500 entreprises qui mettent au point, fabriquent et entretiennent, pour les marchés nationaux et internationaux, des produits commerciaux et militaires du domaine de l'aérospatiale ainsi que des produits associés à la défense destinés à des forces marines ou terrestres. Beaucoup de ces entreprises sont également actives dans d'autres secteurs (l'automobile, par exemple). Quelques-unes seulement ont un chiffre d'affaires annuel dépassant les 100 millions de dollars.



¹ La formation de l'Équipe sectorielle nationale vise à mettre en commun les connaissances et les ressources de tous les acteurs gouvernementaux, fédéraux et provinciaux, dans le but d'élaborer et de mettre en œuvre des plans d'action et de les communiquer aux clients des activités d'expansion du commerce international et d'améliorer globalement les communications avec eux, ainsi que de leur offrir des conseils et des avis sur l'orientation à donner à la politique stratégique.

² Aux fins du présent document, le secteur de l'aérospatiale comprend les aéronefs, leurs systèmes et sous-systèmes, ainsi que leurs systèmes de soutien et de maintenance.

Situation intérieure

L'industrie aérospatiale canadienne appartient principalement à des intérêts étrangers. Elle doit compter sur des achats étrangers plutôt que sur des achats intérieurs dans une proportion beaucoup plus élevée que ses principaux concurrents internationaux. Plusieurs entreprises, bien que sous contrôle étranger, ont atteint des chiffres d'affaires importants et acquis l'exclusivité d'un produit ou d'un marché, ce qui leur vaut un fort degré d'autonomie. Quelques sociétés deviennent de plus en plus multinationales.

Les secteurs de l'aérospatiale et de la défense affichent au total un chiffre d'affaires de 11,6 milliards de dollars (à l'exclusion des navires et de l'espace), la défense comptant pour environ 3,4 milliards de dollars (en excluant les véhicules blindés légers). Ensemble, les entreprises de ces secteurs emploient environ 53 000 personnes. Elles exportent plus de 70 p. 100 de leurs produits commerciaux, ces exportations allant vers les États-Unis dans une proportion d'environ 60 p. 100. Bon an, mal an, environ 35 p. 100 des produits liés à la défense sont exportés; en règle générale, plus de 70 p. 100 de ces produits vont aux États-Unis. En 1991, le Canada a conquis 4 p. 100 du marché mondial de l'aérospatiale, un marché estimé à 259 milliards de dollars américains.

Le rendement à valeur ajoutée des secteurs de l'aérospatiale et de la défense vient au deuxième rang des principaux secteurs manufacturiers canadiens, après celui des véhicules automobiles. Ces secteurs génèrent des emplois très spécialisés, et les investissements en recherche et développement (R-D) mesurés en pourcentage des ventes dépassent habituellement 8 p. 100 par année.

Les nouvelles technologies procurant un avantage concurrentiel, qui sont mises au point dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, sont la plupart du temps transférables entre ces secteurs eux-mêmes et à des domaines tels que l'espace, la marine, les télécommunications, l'informatique, l'intégration de systèmes, les matériaux et les technologies de fabrication de pointe. Il existe donc divers marchés à l'échelle mondiale pour les produits appliqués, civils ou militaires.

L'industrie aérospatiale canadienne, formée principalement d'entreprises desservant des marchés à créneaux, se situe au sixième rang dans le monde occidental et, depuis le milieu des années 1970, a connu la plus forte croissance au monde. La part canadienne de la production

mondiale a continué à augmenter même pendant le déclin du marché au début des années 1990. Le marché canadien est toutefois insuffisant pour soutenir l'industrie, ce qui rend celle-ci très dépendante des exportations. Elle ne peut donc croître que grâce au marché des exportations, en s'orientant sur les créneaux existants et en comptant sur ses forces.

Le secteur aérospatiale canadien s'affirme dans plusieurs domaines, notamment les aéronefs à voilure fixe et les aéronefs à voilure tournante, les petits turbomoteurs à essence, l'entraînement au pilotage, les simulateurs et systèmes de vol et de contrôle de la circulation aérienne, l'intégration de systèmes, les sous-ensembles, la réparation et la révision, les systèmes de communication, la télédétection et les systèmes de contrôle de l'environnement.

Les entreprises canadiennes produisant du matériel de défense ont centré leurs efforts sur la mise au point de sous-systèmes et de composantes destinés à des créneaux où elles peuvent être des chefs de file mondiaux. L'industrie canadienne de la défense soutient une base industrielle nationale concurrentielle pour ce qui est notamment des véhicules blindés légers, de la mécanique et des plates-formes navales, de l'informatique, de la modernisation des aéronefs, de l'optique de précision, de la robotique, des détecteurs d'explosifs et de stupéfiants, de l'acoustique des systèmes de navigation embarqués, des systèmes de communication, des systèmes d'apportage des hélicoptères et de l'avionique. La vaste majorité de ces entreprises ont réussi à diversifier leurs activités de manière à produire du matériel à double usage, civil et militaire, ou des produits commerciaux, augmentant ainsi leurs possibilités d'exportation et leur capacité de survivre dans un contexte de compression du budget de la défense.

Conformément à sa politique de contrôle des exportations, le Canada vend des produits et services militaires pour des créneaux précis, principalement à des pays alliés membres de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et dans le cadre d'ententes bilatérales de coopération sur l'industrie de la défense.

Sociétés, produits et innovations clés

Les avionneries disposant d'une pleine capacité d'intégration de systèmes forment le premier niveau des entreprises des secteurs de l'aérospatiale et de la défense. Bombardier, société basée à Montréal, exploite deux usines canadiennes

importantes dans le domaine de l'aérospatiale, soit Canadair (Montréal) et de Havilland (Downsview), ainsi qu'une usine aux États-Unis, Learjet, à Wichita au Kansas. Combinées, ces usines font de Bombardier le plus grand constructeur d'aéronefs entiers sous contrôle canadien. La société travaille avec acharnement à mettre au point de nouveaux produits pour le marché des jets d'affaires et des avions de transport régional. Parmi les réalisations récentes de la société, mentionnons l'avion de transport régional à réaction de Canadair ainsi que la modernisation récemment certifiée de l'avion d'affaires à réaction Challenger, le Challenger 604. D'ici environ un an, Canadair et de Havilland, en coopération avec des partenaires internationaux, devraient mettre en service le jet d'affaires long-courrier Global Express.

En juin 1995, de Havilland a lancé le Dash 8 de la série 400, un avion à turbopropulseur de 70 places. Tout comme le Global Express, il a été mis au point en collaboration avec des partenaires internationaux des États-Unis, d'Europe et d'Asie. La société de Havilland a également joué un rôle important de partage des risques dans la mise au point du jet d'affaires Learjet 45, sorti de l'usine en septembre 1995 : elle en fabrique les ailes. La société examine également la possibilité de lancer sur le marché un modèle ultérieur du jet régional de Canadair, qui aura 70 places. Enfin, la division des systèmes de défense de Canadair est active dans les domaines du soutien aux aéronefs militaires, de l'entraînement des pilotes, des avions téléguidés et des véhicules pilotés à distance.

Bell Helicopter Textron (Canada) conçoit, met au point et fabrique tous les hélicoptères civils de Bell. La société, qui est actuellement à mettre au point l'hélicoptère de taille intermédiaire Bell 430 et l'hélicoptère léger Bell 407, détient presque 50 p. 100 du marché mondial des hélicoptères civils.

Pratt & Whitney Canada détient 30 p. 100 du marché mondial des petits turbomoteurs à essence (pour lesquels elle possède un mandat mondial de production) qui propulsent la flotte mondiale des avions de transport régional, les appareils de l'aviation générale, ainsi que les avions-écoles et les hélicoptères militaires. La société dispose de centres d'entretien partout dans le monde. Elle est aussi partenaire dans des entreprises en Allemagne, en Russie, en Europe de l'Est et en Chine, et elle est en bonne position pour atteindre son objectif de 40 p. 100

du marché au cours de la prochaine décennie. Elle recourt aux services de quelque 60 petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes pour la mise au point et la production de moteurs à turbine et de groupes auxiliaires de bord.

CAE Électronique limitée est le chef de file mondial en matière de conception et de fabrication de simulateurs de vol et d'appareils d'entraînement au pilotage perfectionnés pour les aéronefs commerciaux et militaires. Ses simulateurs fonctionnent à l'aide de technologies dernier cri telles que le mouvement à commande numérique, des systèmes de durcissement des commandes, des systèmes sonores, des ordinateurs à jeu d'instructions réduit (RISC) et des systèmes visuels. Les simulateurs de CAE reproduisent le comportement des aéronefs à tous les régimes de vol, en particulier à l'étape critique de l'atterrissage. CAE fournit non seulement des simulateurs pour tous les plus importants constructeurs d'avions commerciaux, mais elle produit également une vaste gamme de simulateurs et d'appareils d'entraînement au pilotage pour des aéronefs militaires, dont des chasseurs tactiques à réaction, des avions-écoles à réaction, des aéronefs de patrouille anti-sous-marine, des avions de transport et des hélicoptères. La société a également mis au point un système de traitement de données commun en route et terminal (JETS) et un système de traitement de données océaniques (OFDPS) pour le contrôle de la circulation aérienne.

Les fabricants de sous-systèmes et de sous-ensembles, qui forment le deuxième niveau, disposent d'un large éventail de capacités complémentaires et spécialisées qui ont été mises au point stratégiquement au moyen d'investissements propres aux sociétés et en partenariat avec de gros clients. Les fabricants des deuxième et troisième niveaux excellent dans un certain nombre de domaines. À titre d'exemple, Menasco, Messier-Dowty et Héroux conçoivent, mettent au point et fabriquent des trains d'atterrissage au Canada. AlliedSignal Aerospace Canada conçoit et produit divers systèmes pour les aéronefs : commandes de système de contrôle de l'environnement, systèmes de gestion de l'alimentation électrique, systèmes de dégivrage et anti-givrage et radiobalises de détresse. En outre, la société produit des blocs régulateurs d'arrivée de carburant au moteur et des systèmes électro-optiques à usages civil et militaire. Boeing fabrique des composants et des structures composites de cellules et McDonnell Douglas fabrique des ailes pour les appareils

qu'elle construit. Ces sociétés accordent également des contrats à de nombreuses PME et à des firmes spécialisées, qui cherchent toutes à prendre de l'expansion ou à élargir leur clientèle.

Les entreprises du troisième niveau fabriquent des composants ou des sous-ensembles. Quelques-unes d'entre elles, hautement spécialisées – par exemple Mecair (fixations pour l'aérospatiale), Novatronics (détecteurs de position et de mouvement des aéronefs), Aerosystems International (appareils d'essai et de surveillance des moteurs d'aéronefs) et Haley Industries (fonderie d'alliages légers de pointe) – sont des exportatrices actives. Beaucoup d'autres ont un potentiel d'exportation ou de diversification de leurs activités, moyennant l'obtention d'un soutien approprié.

Le sous-secteur canadien de la réparation et révision³ (R et R) emploie quelque 14 000 personnes au Canada. Le chiffre d'affaires de la R et R est de l'ordre de deux milliards de dollars, dont environ 30 p. 100 est attribuable à l'exportation. Une grande partie des activités du sous-secteur provient des systèmes de soutien aux grandes lignes aériennes commerciales, des stocks de matériel militaire du ministère de la Défense nationale (MDN) et des domaines spécialisés de soutien aux aéronefs légers et à l'aviation générale. Le Canada dispose d'une gamme complète de services de R et R pour les structures, les moteurs, l'avionique et les systèmes de soutien, le prolongement de la durée de vie, la révision et la conversion des principaux assemblages. Ceci vaut également pour les véhicules terrestres et l'équipement naval.

Bien que le Canada soit doté d'une capacité de R et R bien établie, de récents développements survenus dans cette industrie (surcapacité de maintenance, nouvelles installations dans le Sud-Est asiatique et surcapacité également aux États-Unis) soulèvent des questions majeures sur lesquelles il faudra se pencher au moment de définir le marché potentiel.

Le Canada dispose de compétences de classe internationale dans le domaine de l'entraînement, ce qui lui procure d'excellents débouchés pour l'exportation. Des sociétés telles que CAE, ATS Aerospace Inc. et Atlantis excellent dans les domaines de la simulation de vol, de la formation

en circulation aérienne, des diagnostics, de l'entraînement des pilotes et des systèmes de gestion. À cela s'ajoutent les services de formation et de consultation de Transports Canada (TC), entre autres le contrôle de la circulation aérienne et l'aide à la navigation aérienne, la météorologie aéronautique, la planification, la conception, l'exploitation, l'entretien et la gestion des aéroports. La Société canadienne de formation aérospatiale, mise sur pied par suite de la publication, en juin 1995, du rapport du Comité consultatif ministériel sur le partenariat canadien en formation aérospatiale, prévoit agir à titre de courtier et de promoteur pour les services canadiens d'entraînement, qui vont de l'entraînement de base et avancé des pilotes jusqu'à la formation en contrôle de la circulation aérienne, la formation technique pour les métiers de l'aérospatiale et les enquêtes sur les accidents.

Contexte international

En raison de la mondialisation, de l'évolution rapide de la technologie et de la réduction généralisée des dépenses consacrées à la défense, les industries de l'aérospatiale et de la défense connaissent, partout dans le monde, des changements structurels fondamentaux. Le modèle traditionnel qui consistait à « survivre » jusqu'à la prochaine reprise est bel et bien chose du passé. Où qu'elles soient dans le monde, les entreprises des secteurs de l'aérospatiale et de la défense doivent s'adapter à un environnement entièrement nouveau.

Facteurs structurels

Les fabricants de matériel d'origine ont commencé à :

- demander de plus en plus à leurs fournisseurs de partager les risques financiers (en liant la récupération des investissements au succès du fabricant de matériel sur le marché, en transférant le travail de conception aux fournisseurs, etc.);
- exiger des fournisseurs qu'ils offrent des sous-systèmes complets plutôt que de simples composants;
- réduire le nombre de fournisseurs avec lesquels ils traitent.

³ Le sous-secteur de la R et R n'est pas nettement défini statistiquement. En conséquence, les données utilisées dans le présent document sont des estimations et reproduisent en partie la production et les exportations d'aéronefs et de pièces, de même que certains éléments des ventes des exploitants d'aéronefs.

Les processus de restructuration, de rationalisation et de fusion sont à présent des constantes, de sorte que les concurrents internationaux sont moins nombreux mais plus puissants. On s'attend à ce que la restructuration soit particulièrement poussée chez les constructeurs d'avions de transport régional, secteur actuellement très fragmenté. Ce phénomène exige toutefois une souplesse dans le financement des exportations pour certains marchés.

La restructuration de l'industrie réduit à la fois le nombre de débouchés et le nombre de fournisseurs, et les sociétés étrangères évincent des fournisseurs de longue date de matériel d'origine, y compris des entreprises canadiennes.

De nouveaux joueurs entrent en scène. Ils sont pour la plupart de la région Asie-Pacifique (Corée du Sud, Taïwan, Indonésie et Japon), là où de nouvelles demandes en matière de services pour l'aviation civile et d'approvisionnement en matériel de défense ont incité les gouvernements à accorder un appui (financier ou autre) important à la production sur place de matériel aéronautique. Cet appui a amené un nouveau niveau de concurrence pour la fabrication des composants, ce qui fait baisser les prix. Pour stimuler la croissance de ces sociétés locales, ces gouvernements exigent de plus en plus une participation de l'industrie locale, des partenariats, des compensations, etc. Les entreprises canadiennes axées sur l'exportation sont tout particulièrement touchées par ces exigences accrues.

Politiques et pratiques des gouvernements étrangers

La plupart des gouvernements jugent que leurs industries de l'aérospatiale et de la défense ont une importance stratégique pour la croissance économique et industrielle de leur pays. Par le biais de leurs méthodes d'acquisition, ils établissent souvent des normes et des règles; à titre d'investisseurs, ils mettent en place de toutes nouvelles installations et de nouvelles capacités de production; en qualité de partenaires, ils offrent un appui financier direct ou indirect, notamment en matière de R-D, fréquemment sous forme de méthodes de financement innovatrices. Voici quelques exemples.

- L'administration Clinton s'efforce sans relâche de mettre au point des programmes d'appui aux efforts déployés par son industrie pour exporter ses produits, l'objectif étant de « dominer les

marchés mondiaux ». Depuis toujours, le gouvernement fédéral finance dans une proportion de 70 p. 100 les activités de R-D en aérospatiale et en défense menées aux États-Unis, principalement sous forme d'acquisition de matériel; en outre, le financement est généralement non remboursable. Au cours de la seule année financière 1994, les États-Unis ont dépensé environ 3,5 milliards de dollars américains pour les technologies de fabrication, en vue d'améliorer la méthode de fabrication. On estime qu'à lui seul, le budget de R-D de la défense des États-Unis s'élèvera à 34 milliards de dollars américains annuellement au cours des prochaines années.

- L'Allemagne prévoit investir 1,37 milliard de dollars américains d'ici 1998 pour financer des programmes de développement technologique visant la mise au point de nouveaux produits dans le domaine de l'aérospatiale.
- L'Union européenne (UE) prévoit dépenser 500 millions de dollars américains au cours des sept prochaines années pour de nouveaux programmes portant sur la technologie de l'aérospatiale et des matériaux, et elle harmonise présentement le travail de ses établissements de recherche en aérospatiale qui disposent d'un budget annuel de 315 millions de dollars américains.
- En Grande-Bretagne, l'Aerospace Manufacturing Initiative disposera d'un budget de 210 millions de dollars américains d'ici 1997.
- Le Japon œuvre à la mise au point d'un turbomoteur d'hélicoptère et d'un hélicoptère, projet pour lequel on a prévu un budget de 500 millions de dollars américains sur une période de trois à cinq ans.
- L'Indonésie consacre 1,7 milliard de dollars américains à la mise en place d'une industrie d'aéronefs-navettes.

Les marchés

Bien que le marché des aéronefs civils soit relativement statique en ce moment, les observateurs prévoient une forte demande d'appareils civils qui se fera sentir au cours des 15 prochaines années, ainsi que des marchés en croissance pour la défense dans la région Asie-Pacifique. Ce phénomène s'accompagnera d'un développement majeur de l'infrastructure, de la mise en place de nouveaux systèmes de navigation aérienne et de besoins substantiels en matière de formation

dans les domaines de l'aéronautique. La création de consortiums et d'alliances stratégiques en vue de la mise au point conjointe de nouvelles plateformes est maintenant une stratégie commerciale reconnue.

Dans le secteur de la défense, le marché des armes poursuit son déclin, chutant de 8 p. 100 pour atteindre 37,5 milliards de dollars américains en 1994. C'est moins de la moitié des 76,5 milliards de dollars américains affichés en 1988. Les ventes d'armes des États-Unis ont également chuté brusquement à 12,5 milliards de dollars américains en 1994. Entre 1990 et 1993, ces ventes se sont situées entre 19,6 et 23,9 milliards de dollars américains.

Après une étude minutieuse, le Comité sur le commerce et le marketing de l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC) a fourni une liste des marchés prioritaires pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense. Les paragraphes qui suivent montrent l'ampleur de quelques-uns de ces marchés.

On prévoit que l'accroissement de la demande au cours des prochaines années se concentrera dans les pays riverains du Pacifique. British Aerospace, par exemple, prévoit qu'en 2010 les dépenses militaires dans la région Asie-Pacifique dépasseront celles de l'Europe occidentale et équivalront à environ les deux tiers de celles des États-Unis. Meridian International Research prévoit que, pour la période 1993-1998, le marché total dans la région Asie-Pacifique sera de l'ordre de 500 aéronefs; 69 p. 100 de ce marché sera constitué d'appareils de 50 à 100 places et 23 p. 100, d'appareils de 25 à 40 places.

L'Amérique latine offre également des perspectives intéressantes à long terme. On prévoit que le nombre de déplacements sur de courts trajets dans des pays comme le Brésil, le Chili et l'Argentine augmentera à un taux annuel de 8 p. 100.

Il est probable que la Chine connaîtra une croissance économique rapide, ce qui stimulera la demande de voyages en avion. On prévoit cependant que les contraintes posées au développement de l'infrastructure de l'aviation chinoise entraîneront un ralentissement du taux de croissance annuelle des voyages en avion, qui a atteint 30 p. 100 récemment, mais qui devrait s'établir à 16 p. 100 entre 1993 et 1999.

Les pays de l'ex-Union soviétique disposent d'une technologie avancée en matière d'aéronefs et de pièces, et on y trouve des ouvriers, des techno-

logues et des ingénieurs hautement compétents, bien formés et faiblement rémunérés. Toutefois, leur capacité d'organiser ces actifs, de les gérer et d'en profiter pour mettre leurs produits en marché de manière concurrentielle demeure douteuse. L'industrie aéronautique russe se concentre sur l'amélioration de ses aéronefs afin de les rendre conformes aux normes de certification des pays occidentaux, et elle désire vivement collaborer avec des entreprises occidentales qui peuvent l'appuyer dans ce sens. Dans l'immédiat, les meilleures possibilités qu'offrent ces pays sont celles d'une collaboration en matière de technologie, mais à plus long terme, ils offriront des débouchés commerciaux plus substantiels.

Pour le sous-secteur de la R et R, le marché international semble offrir un potentiel croissant; toutefois, comme on estime qu'il y a surcapacité dans ce domaine, c'est un marché qui exige une évaluation minutieuse. À court terme, la surcapacité des lignes aériennes entraîne l'entreposage d'appareils en état de fonctionner. Il en découle une baisse des prix des appareils usagés, ce qui favorise une conversion économique ou une modernisation d'appareils de façon à ce qu'ils satisfassent aux nouveaux règlements sur l'environnement et la sécurité et permettent une baisse des coûts d'exploitation. À plus long terme, on prévoit que la flotte mondiale des compagnies aériennes augmentera substantiellement, et cette flotte accrue aura besoin d'un soutien en R et R. Aux États-Unis, les perspectives vont croissant pour la R et R des aéronefs militaires : des bases militaires et des centres de réparation ferment, et les travaux de R et R sont de plus en plus confiés au secteur privé par le biais de contrats.

Marchés prioritaires et naissants

En ce qui a trait aux produits liés à l'aérospatiale, l'industrie canadienne a désigné les marchés prioritaires suivants : États-Unis, Royaume-Uni, Australie, Chine, Indonésie, Singapour, Corée du Sud, Inde, Thaïlande, Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Chili, Argentine, Brésil et Mexique. Les marchés prioritaires pour l'entraînement sont le Sud-Est asiatique et l'Europe de l'Est.

Les États-Unis constituent le marché prioritaire pour l'industrie de la défense. Les marchés en croissance ou naissants retenus par l'industrie comprennent la Corée du Sud, la Malaisie, l'Indonésie, la Chine, Taiwan, l'Arabie saoudite, le Koweït et la Turquie.

Facteurs influant sur l'industrie de la défense

Les contraintes budgétaires que subissent les gouvernements, la réduction des budgets de défense et les compressions importantes dans l'acquisition de matériel ont des effets considérables sur les pays industrialisés, et il en découle une modification des politiques de mise au point et d'acquisition de nouveaux systèmes et de nouvelles armes. Bien que de nombreux pays réduisent encore leurs programmes liés à la défense, on reconnaît de plus en plus le besoin de disposer de forces traditionnelles modernes plus légères pour les engagements visant à assurer la sécurité nationale et internationale.

De nos jours, l'industrie de la défense se caractérise par des produits à technologie de pointe incorporant un matériel informatique et des logiciels hautement perfectionnés. On s'attend à ce que, partout dans le monde, les politiques d'acquisition pour la défense se modifient en faveur de produits à double usage, y compris des produits de série, au détriment des produits spécialisés servant exclusivement à la défense.

Ce sont la région Asie-Pacifique et le Moyen-Orient qui deviennent les principaux marchés pour le matériel de défense, dépassant les pays de l'OTAN. Malgré de fortes compressions dans leur budget de défense, les États-Unis demeurent de loin le plus gros marché du monde pour le matériel de défense. Par ailleurs, la situation interne force les entreprises américaines à une concurrence plus vigoureuse sur le marché international, avec l'appui de l'administration fédérale. Par conséquent, les États-Unis ont augmenté leur part du marché international pour la défense au cours des quatre dernières années.

Face à une concurrence croissante, les entreprises du secteur de la défense cherchent de plus en plus à partager la technologie et les installations dans des domaines tels que les services de R et D, le matériel appartenant à l'État et l'entraînement des pilotes, de façon à conserver une capacité essentielle.

Les domaines les plus prometteurs, sur le plan de la croissance du marché mondial pour la défense, sont le matériel électronique militaire, les programmes de prolongement de durée de vie utile et d'amélioration, les services de R et D et les pièces de rechange pour le matériel existant, la technologie de l'environnement et l'acquisition de matériel pour les forces d'intervention rapide des missions de maintien de la paix des Nations unies et de l'OTAN.

Principaux enjeux

L'industrie canadienne de l'aérospatiale et de la défense sera encore confrontée à des défis de taille au cours des années 1990. Les plus importants de ces défis sont décrits ci-dessous.

Taille du marché

- Le marché canadien n'est pas suffisamment important pour soutenir l'industrie, ce qui rend celle-ci extrêmement dépendante des exportations. Toutefois, l'exportation de produits et de services destinés à l'aérospatiale et à la défense est un processus à très long terme, exigeant beaucoup de capitaux fixes, une planification rigoureuse et une évaluation sérieuse des marchés.

Taille des entreprises

- Les entreprises de l'industrie ont rarement l'envergure suffisante pour présenter hors du pays des soumissions portant sur des systèmes importants sans s'associer à des partenaires étrangers. À l'exception de celles des « ligues majeures » (Bombardier, Pratt & Whitney, Bell Helicopter, par exemple), les entreprises canadiennes ne sont pas aussi grosses que la plupart de leur concurrentes internationales; elles ne profitent pas non plus de marchés internes ou d'investissements gouvernementaux directs de l'ampleur de ceux dont jouissent d'autres entreprises. De plus, comme de grandes entreprises travaillent en sous-traitance dans d'autres pays, beaucoup de PME qui étaient des fournisseurs attitrés doivent maintenant aller à l'étranger et entrer en concurrence avec d'autres entreprises en vue d'obtenir des contrats de fabrication de sous-systèmes adjugés à l'étranger.

Restructuration

- Il est difficile de procéder à une fusion ou à une rationalisation, à cause de facteurs tels qu'une forte orientation sur un créneau donné, la concurrence régionale et la propriété étrangère. Les sociétés canadiennes sont donc confrontées à la nécessité de former des alliances stratégiques et des coentreprises pour pénétrer de nouveaux marchés ou protéger ceux qu'elles détiennent déjà. Les concurrents européens (Jetstream, Alenia et Aérospatiale, par exemple) agissent aussi de cette façon en ce qui a trait à des produits où les entreprises canadiennes excellent. Tout effort national (celui de l'Équipe Canada, par

exemple¹⁾ est maintenant lié à l'investissement, la mondialisation et au partage des risques. Le défi consiste à trouver l'arrangement qui convient.

Technologie

- Pour maintenir leur position concurrentielle, les entreprises canadiennes devront mettre au point de nouvelles technologies qui amélioreront les produits et réduiront les coûts. La combinaison de compétences appropriée à la gestion de ces processus technologiques prend une importance croissante pour la compétitivité de l'industrie canadienne.

Partenariats stratégiques

- Plus que jamais, les PME doivent avoir une vision globale de leur industrie. De plus en plus, les PME canadiennes sont appelées à participer à des coentreprises dans les pays de l'ex-Union soviétique, tout en créant des alliances avec ces mêmes alliés technologiques dans le but de conquérir de nouveaux clients dans des marchés tels que la Chine et l'Amérique latine. Beaucoup d'entre elles, pourtant techniquement en mesure de le faire, n'ont pas les ressources financières nécessaires.

Financement

- Partout sur la planète, les concurrents reçoivent un appui massif de leurs gouvernements. Il faudra trouver des formules de financement innovatrices pour soutenir les efforts d'expansion des exportations de l'industrie canadienne. (En 1993, la SEE [Société pour l'expansion des exportations] a contribué 1,6 milliard de dollars au financement du secteur aérospatial, ce qui équivaut à 43 p. 100 de l'aide financière accordée par la SEE.)

Accès aux marchés

- Dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, les exportations sont la plupart du temps liées à la sécurité nationale, à la maîtrise de technologies avancées, ainsi qu'aux modèles de distribution et d'assemblage des fabricants de matériel d'origine. La concurrence est

acharnée et les partenariats État-industrie sont souvent indispensables, particulièrement pour faciliter la compréhension des politiques et règlements gouvernementaux.

Pour la plupart des entreprises produisant du matériel de défense, le contexte international actuel pose les défis suivants :

- la plupart des entreprises devront se soumettre à une restructuration, y compris une conversion de leur production militaire vers une production civile destinée à l'aérospatiale et vers d'autres technologies à double usage;
- elles devront mettre davantage l'accent sur les critères de compétitivité et moins sur la performance technique, dans la mesure où les règles nationales d'acquisition de matériel s'orientent progressivement vers des principes d'optimisation des ressources et vers des produits de série, alors même que les marchés étrangers deviennent plus concurrentiels;
- les sociétés devront tendre vers une coopération internationale afin de partager les coûts et de prolonger les cycles de production.

Orientation stratégique

L'objectif général de la stratégie dans les domaines de l'aérospatiale et de la défense vise à augmenter la part de l'industrie canadienne sur le marché mondial en ciblant des marchés internationaux précis qui sont lucratifs et en croissance, tout en tenant compte des capacités et des intérêts de tous les intervenants.

Beaucoup d'éléments de la stratégie s'appliquent à la fois au secteur de l'aérospatiale et à celui de la défense. Toutefois, eu égard au caractère particulier des exportations pour la défense, une section distincte définit plus précisément la démarche retenue pour ce secteur.

Il est essentiel, pour l'établissement de la stratégie, de reconnaître le poids d'un certain nombre de facteurs.

- Dans l'industrie de l'aérospatiale et de la défense, le développement de marchés d'exportation exige une planification stratégique à long terme et un investissement dont le rendement

¹⁾ Afin de servir les entreprises plus efficacement, le gouvernement utilise de nouvelles méthodes fondées sur un partenariat de type « Équipe Canada » avec les provinces et le secteur privé, dans le but d'aider les entreprises canadiennes à faire face à la concurrence internationale.

n'est pas immédiat. Les entreprises de ces secteurs qui ont du succès sur les marchés internationaux ont consacré énormément de temps et d'efforts à l'établissement de contacts qu'elles cultivent par la suite.

- Dans le secteur de l'aérospatiale, une stratégie d'expansion du commerce international doit être le résultat de l'effort intégré de tous les partenaires et de toutes les parties intéressées; elle devrait regrouper un ensemble de stratégies qui reflètent les intérêts régionaux et sous-sectoriels.
- Bien qu'il s'agisse d'une stratégie à long terme, elle doit quand même être dynamique et établir un cadre souple qui tienne compte de la nature changeante des forces concurrentes.

Les principes moteurs sous-jacents à la stratégie appliquée aux secteurs de l'aérospatiale et de la défense seront les suivants.

- Assurer une présence canadienne bien marquée sur le marché international de l'aérospatiale et de la défense. Le travail de promotion devrait être lié aux activités ministérielles. Les efforts de l'industrie et du gouvernement devraient converger de façon à maximiser les effets de la présence canadienne à des événements internationaux (à titre d'exemple, tirer profit de la vision qu'a le premier ministre de l'Équipe Canada en participant à des visites du premier ministre, de ministres ou de secrétaires d'État dans des pays ciblés).
- Solidifier le partenariat entre les parties intéressées et assurer la coordination des activités, des politiques et des investissements liés à l'aérospatiale et à la défense des divers ministères, de manière à intégrer les efforts et à maximiser l'effet de levier de l'investissement canadien (Industrie Canada [IC], ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI] ainsi que ses missions et ses bureaux principaux, MDN, Agence canadienne de développement international [ACDI], Travaux publics et Services gouvernementaux Canada [TPSGC], Transports Canada [TC] Bureau fédéral de développement régional-Québec [BFDRQ], ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest canadien [MDEOC], Agence de promotion économique du Canada Atlantique [APECA], Conseil national de recherches [CNR], Corporation commerciale canadienne [CCC], SEE, associations industrielles).
- Appuyer efficacement le développement des capacités des PME en matière d'exportation et de pénétration du marché international au moyen

d'une participation directe à des missions ou des expositions sur l'aérospatiale, ou à titre de membre de l'Équipe Canada ou de participant à des visites ministérielles, avec l'appui des grandes entreprises canadiennes, des organismes gouvernementaux (par exemple, la CCC ou la SEE) et des associations (AIAC, Association canadienne de préparation à la défense [ACPD], Association des exportateurs canadiens [AEC], associations régionales), ou à titre de fournisseurs de grandes entreprises qui sont bien établies sur des marchés déterminés.

En parallèle, l'Équipe sectorielle nationale doit entreprendre un certain nombre d'activités, notamment les suivantes.

- Une évaluation du contexte mondial des activités et des politiques du gouvernement canadien qui ont des effets sur les industries de l'aérospatiale et de la défense, ainsi que de la façon dont ces activités et politiques peuvent générer des débouchés (transport aérien, décentralisation de la gestion des aéroports, investissements de l'ACDI dans les infrastructures, par exemple).
- La poursuite de l'analyse des segments de marché et l'évaluation des biens et services produits par l'industrie dans les créneaux existants ou nouveaux qui offrent un potentiel d'exportation, conjointement avec l'équipe d'analyse des segments de marché d'Industrie Canada (par exemple, R et R, formation, contrôle de la circulation aérienne, produits liés à la sécurité, simulation et instruction), et le recensement des marchés potentiels pour ces produits et services.
- En tirant profit du travail accompli par le Comité du commerce et du marketing de l'AIAC, une évaluation de tous les marchés cibles et l'élaboration d'un plan complet pour chacun d'eux, avec ordre de priorité, en tenant compte du potentiel de croissance des marchés, des changements apportés aux systèmes économiques et aux régimes politiques, ainsi que du rapport entre l'offre et la demande pour les produits et services canadiens (renseignements sur les marchés et évaluation de ceux-ci, stratégies de pénétration des marchés, activités promotionnelles, participation à des foires commerciales, à des missions et à des salons de l'aéronautique, et suivi).
- Une évaluation complète des activités (habituelles et nouvelles) afin de s'assurer que les ressources sont utilisées de la façon la plus efficace possible et que ces activités sont cohérentes et pertinentes par rapport à la stratégie

globale (à titre d'exemple, voir s'il vaut mieux participer aux grands salons de l'aéronautique ou aux salons de créneaux particuliers, évaluer les objectifs, les façons de faire les choses⁵).

- Une analyse des facteurs faisant obstacle aux entreprises qui essaient d'exporter et un relevé des mesures de soutien appropriées.

Pour 1996-1997, les activités devraient viser les aspects suivants.

- Repérage et surveillance des marchés pour la technologie : l'industrie et le gouvernement travailleront ensemble à l'élaboration et à la mise en marche d'un procédé de surveillance et de transmission d'informations aux États-Unis (par l'entremise du Bureau de l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense) et en Europe, et rechercheront des partenaires pour les investissements et des débouchés pour les transferts technologiques (dans les pays de l'ex-Union soviétique, par exemple). Des activités visant à soutenir la mise au point de ces technologies et à y donner accès seront définies.
- Désignation et élaboration des renseignements requis pour le développement de marchés (en se fondant sur le rapport et le modèle du Comité du commerce et du marketing de l'AIAC) : avec la participation de missions, de TC, du MDEOC, de l'APECA, du MDN, de la CCC, de la SEE, etc.
- Promotion internationale : mettre au point une démarche complète pour chacun des marchés, y compris la participation aux expositions mondiales sur l'aéronautique, aux missions, aux conférences, etc. (un plan d'action complet comprenant la préparation et le suivi, et la participation des PME). L'appui aux salons de l'aéronautique et aux missions commerciales à l'étranger sera fondé sur des programmes précis de commercialisation, de développement, de conversion ou de prolongement de durée de vie d'aéronefs, et sur des débouchés similaires ciblés ou des marchés à créneaux.
- Activités commerciales : se concentrer sur les principaux produits commercialisables; soutenir les efforts en recourant à une démarche d'équipe, en y intégrant les organismes gouvernementaux, les ministères et l'apport des missions à l'étranger. Soutenir ces activités grâce à un appui gouvernemental global, renforcer la liaison avec

les principaux contacts dans les ambassades et les missions; surveiller la négociation des accords commerciaux internationaux et participer à ces négociations.

Orientation stratégique pour la défense

Bien que, sur l'ensemble de la planète, les dépenses consacrées à la défense aient été réduites de façon notable, il existe encore un très gros marché que le secteur canadien de la défense, hautement qualifié, peut percer avec succès.

Au moment de la préparation et de la mise en place d'une stratégie commerciale internationale dans le domaine de la défense, il faut tenir compte des facteurs suivants.

- L'accès aux marchés est un facteur de première importance dans l'exportation de produits destinés à la défense.
- La commercialisation de produits de la défense exige une participation gouvernementale, même si le degré de participation varie fortement d'une région à l'autre.
- Les États-Unis constituent notre marché le plus important pour les produits et services de défense. Bien que ce soit un marché « établi », il ne peut être tenu pour acquis puisque les règles d'accès sont constamment modifiées. De façon similaire, l'Europe exige une attention particulière aux questions de contrôle et d'accès.
- Les stratégies doivent être adaptées aux marchés qu'elles visent, qu'il s'agisse de marchés naissants comme dans le Sud-Est asiatique, ou de marchés existants comme ceux du Moyen-Orient.

Les éléments suivants sont essentiels à la stratégie :

- assurer aux entreprises canadiennes un accès au marché de l'infrastructure nord-américaine de l'industrie de défense et aux marchés des alliés de l'OTAN;
- veiller à ce que les entreprises canadiennes participent aux contrats internationaux de matériel de défense, à titre de sous-traitants pour les grandes sociétés canadiennes et étrangères.

⁵ Parmi les salons de l'aéronautique importants, mentionnons : celui de Paris en 1997, celui de Farnborough en 1996 (Grande-Bretagne, une année sur deux), l'Asian Aerospace (Singapour), le Fidae (Santiago, au Chili), le HAI (Helicopter Association), le Helitech (Grande-Bretagne), la Fête aérienne du Canada (destinée à montrer aux clients étrangers ce que le Canada peut produire) et le salon de la National Business Aircraft Association.

Les activités précises visant l'expansion du commerce international dans le secteur de la défense comprendront les activités suivantes.

- Repérer, surveiller et diffuser de l'information sur les politiques importantes influant sur les décisions d'achat, notamment les exigences gouvernementales en matière d'acquisition, les exigences sur le financement, les restrictions à l'importation, les programmes internes de soutien à l'industrie, les exigences sur la part de production locale, l'imposition de transferts technologiques ou de participation à des coentreprises comme conditions de vente (CCC, MAECI, IC, TC, MDN, TPSGC).
- Participer à des missions, stratégiquement orientées, au pays et à l'étranger, à des foires commerciales et colloques internationaux et aux « journées du Canada » aux États-Unis, en Europe et dans les pays de la région Asie-Pacifique retenus en priorité – particulièrement dans les domaines de l'avionique, de la simulation et de l'entraînement, de la robotique, des matériaux de pointe, des produits de sécurité de la défense, des produits et services destinés à la marine ou à l'environnement (MAECI, MDN, TPSGC, CCC, IC).
- Encourager la participation de l'industrie canadienne (et du gouvernement) au programme Best manufacturing Practices (BMP) de la marine des États-Unis (IC, MDN).
- Par l'intermédiaire du Bureau de l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense, organiser des visites des représentants militaires américains dans des sociétés canadiennes, des visites d'installations et de laboratoires américains par des représentants de sociétés canadiennes, et l'établissement d'une correspondance entre les sociétés canadiennes et les besoins potentiels des États-Unis (MDN, TPSGC, CCC, MAECI, IC).
- En recourant aux protocoles d'entente existants sur la coopération industrielle, favoriser la création de liens entre les forces armées canadiennes et étrangères et la désignation de points de contact entre des représentants d'entreprises canadiennes et les forces armées étrangères, les pays prioritaires étant ceux de la région Asie-Pacifique et du Moyen-Orient (MAECI, MDN, IC).
- Offrir aux fournisseurs canadiens une aide exclusive en matière d'exportation, y compris au moyen d'accords de contrepartie, afin de les

aider à exploiter les marchés naissants dans les régions de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient (CCC, SEE).

- Grâce à la participation à l'organisation de l'infrastructure nord-américaine de la technologie industrielle, encourager la participation d'entreprises canadiennes à des activités qui favorisent l'intégration des secteurs commercial et de la défense et une utilisation accrue des produits et des technologies à double usage (MDN, IC).
- Renforcer les liens entre l'État et les associations de l'industrie en établissant une liaison avec les associations existantes (ACPD, AIAC) dans le but d'élaborer et de lancer des projets conjoints axés sur la commercialisation, la mise au point de nouvelles technologies, l'investissement, les coentreprises, l'amélioration des compétences, les achats et la passation de contrats (IC, MAECI, TPSGC, CCC, MDN).

Bibliographie

Arms Trade News, août-septembre 1995.

La Commission européenne, *The European Aerospace Industry, Trading Position and Figures*, 1994, Bruxelles.

Interavia, septembre 1995.

Meridian International Research, *The Asian & Pacific Airline Market, 1993-1998*, Warwick, Angleterre, 1993.

Industrie Canada, *Statistiques de l'industrie de l'aérospatiale et de la défense — Rapport d'enquête*, 1993.

Système MIDAS et Statistique Canada, catalogue 65-004, *Commerce des aéronefs et pièces d'aéronefs*, Système harmonisé (S.H.).

Wings, Corvus Publishing Group Ltd., août 1995.

Renseignements

Industrie Canada
Direction générale de l'aérospatiale
et de la défense
235, rue Queen, 6^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 957-9417
Télec. : (613) 998-6703

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Direction des débouchés commerciaux
(pour l'aérospatiale)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-1891
Télééc. : (613) 944-0050

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Direction des débouchés commerciaux
(pour la défense)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-1758
Télééc. : (613) 944-0050

Ministère de la Défense nationale
Directeur général – Programmes internationaux
et industriels
101, promenade Colonel By
Ottawa (Ontario) K1A 0K2
Tél. : (613) 992-3719
Télééc. : (613) 995-2305

Transports Canada
Marketing international et programmes
Place de ville, Tour C, 24^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0N5
Tél. : (613) 990-5578
Télééc. : (613) 993-6699

Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : (613) 996-0034
Télééc. : (613) 947-3903

SEE (Société pour l'expansion des exportations)
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2500
Télééc. : (613) 237-2690

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Aviation Afrique : stand d'information	24 avril 1996	Johannesburg	MAECI	(613) 944-6590
Éthiopie : étude sur le secteur de l'aviation	1 ^{er} sept. 1996	Addis Ababa	MAECI	(613) 944-6586
Asie-Pacifique Sud				
<i>Australian International Airshow & Aerospace Expo</i> : stand d'information	28 févr. 1997	Melbourne	MAECI	(613) 995-7652
<i>Lima 1997 Aerospace and Defence Exhibition</i> — Malaisie : stand national	1 ^{er} déc. 1997	Langkawi	MAECI	(613) 996-5824
Asie de l'Est				
Industrie de l'aviation en Chine méridionale : étude de marché	1 ^{er} juin 1996	Chine	MAECI	(613) 996-2463
<i>Airshow Indonesia '96</i> : stand national	22 juin 1996	Jakarta	MAECI	(613) 992-0959
Taiwan : séminaire sur le matériel de servitude aéroportuaire	5 nov. 1996	Taipei	MAECI	(613) 995-7582
Japon				
Mission du Japon sur l'industrie aérospatiale	1 ^{er} août 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 995-1677
Marchés multiples				
Services de la CCC fournis à l'industrie aéronautique : séminaire	1 ^{er} août 1996	Vancouver	CCC	(613) 995-8046
États-Unis				
Étude du marché de l'aérospatiale et de la défense : mise à jour	1 ^{er} avril 1996	Washington (DC)	MAECI	(613) 944-8821
Étude de marché sur l'aérospatiale	1 ^{er} avril 1996	Los Angeles	MAECI	(613) 944-8821
Ateliers sur la technologie de défense	1 ^{er} avril 1996	Washington (DC)	MAECI	(613) 944-8821
Mission commerciale auprès des principaux entrepreneurs	1 ^{er} avril 1996	Washington (DC)	MAECI	(613) 944-8821
Mission dans l'Est du Canada sur l'installation de l'USAF	1 ^{er} avril 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 944-8821
Séminaire sur la passation de contrats à la base aérienne Warner Robins	1 ^{er} avril 1996	Base aérienne Warner Robins (Géorgie)	MAECI	(613) 944-8821
<i>TABES '96</i> : stand d'information	14 avril 1996	Huntsville (Alabama)	MAECI	(613) 944-8821
Mission au Colorado sur la défense et l'aérospatiale	11 juin 1996	Colorado Springs	MAECI	(613) 944-8821

Nota : La date et le lieu des événements sont sujets à modification.

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
----------	------	------	-----------	-----------

Europe de l'Ouest et Union européenne

Farnborough Air Show — Royaume-Uni :
stand d'information

1^{er} sept. 1996 Farnborough MAECI (613) 992-7001

Pour obtenir des renseignements détaillés et à jour sur les activités indiquées ci-dessus et sur celles concernant d'autres secteurs, veuillez consulter le Compendium de la SCCL. Cette compilation électronique des activités mises sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux est continuellement mise à jour. On peut y accéder par le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse suivante: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
<i>IDEX '97</i> dans les Émirats arabes unis : stand national	16 mars 1997	Dubaï	MAECI	(613) 944-6983
<i>Ausmarine '96</i> — Australie	22 nov. 1996	Perth	MAECI	(613) 995-7652
Asie-Pacifique Sud				
Conférence de 1996 sur les contrats de défense — Australie : atelier	1 ^{er} août 1996	Canberra	MAECI	(613) 995-7652
<i>Australian International Airshow & Aerospace Expo</i> : mission	28 févr. 1997	Melbourne	MAECI	(613) 995-7652
<i>Lima 1997 Aerospace and Defence Exhibition</i> — Malaisie : stand national	1 ^{er} déc. 1997	Langkawi	MAECI	(613) 996-5824
Asie de l'Est				
Taïwan : séminaire sur le matériel de servitude aéroportuaire	5 nov. 1996	Taipei	MAECI	(613) 995-7582
Marchés multiples				
Atelier de la CCC sur les contrats de défense	1 ^{er} oct. 1996	Toronto	CCC	(613) 995-8046
États-Unis				
Étude du marché de l'aérospatiale et de la défense : mise à jour	1 ^{er} avril 1996	Washington(DC)	MAECI	(613) 944-8821
Mission commerciale en Californie sur la défense	1 ^{er} avril 1996	Los Angeles	MAECI	(613) 944-8821
Projet de DPSA et DDSA sur les mesures économiques dans l'industrie de la défense	1 ^{er} avril 1996	à déterminer	MAECI	(613) 944-8821
Mission du sud-est des États-Unis sur la simulation et la formation	1 ^{er} avril 1996	Montréal, Ottawa, Toronto	MAECI	(613) 944-8821
Étude du marché de la défense de la Nouvelle-Angleterre : mise à jour	1 ^{er} avril 1996	Boston	MAECI	(613) 944-8821
Ateliers sur la technologie de défense	1 ^{er} avril 1996	Washington(DC)	MAECI	(613) 944-8821
Mission dans l'Est du Canada sur l'installation de l'USAF	1 ^{er} avril 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 944-8821
Mission commerciale auprès des principaux entrepreneurs	1 ^{er} avril 1996	Washington(DC)	MAECI	(613) 944-8821
<i>TABES '96</i> : stand d'information	14 mai 1996	Huntsville (Alabama)	MAECI	(613) 944-8821
L'électronique dans l'industrie de la défense (CECOM) : mission	1 ^{er} juin 1996	Fort Monmouth (New Jersey)	MAECI	(613) 944-8821
Informatique et approvisionnement dans l'industrie de la défense : étude	1 ^{er} juin 1996	Los Angeles	MAECI	(613) 944-9440
<i>Subcon VIII</i> : mission des États-Unis	1 ^{er} juin 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-8821

Nota : La date et le lieu des événements sont sujets à modification.

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Mission au Colorado sur la défense et l'aérospatiale	11 juin 1996	Colorado Springs	MAECI	(613) 944-8821
Mission au laboratoire des systèmes électroniques de la base aérienne Hanscom	1 ^{er} août 1996	Boston	MAECI	(613) 944-8821
Programme de liaison à l'arsenal de Watervliet : mission	23 oct. 1996	Watervliet	MAECI	(613) 944-8821
Sécurité de la technologie de l'information : stand d'information	1 ^{er} nov. 1996	Orlando (Floride)	MAECI	(613) 944-8821
Véhicules de défense TACOM : mission	1 ^{er} janv. 1997	Warren (Michigan)	MAECI	(613) 944-8821
Séminaire sur la passation de contrats à la base aérienne Warner Robins	20 mars 1997	Base aérienne Warner Robins	MAECI	(613) 944-8821
Europe de l'Ouest et Union européenne				
<i>Defendory '96</i> — Grèce : stand d'information et séminaire	1 ^{er} oct. 1996	Athènes	MAECI	(613) 992-7001
<i>IMDEX '97</i> — Royaume-Uni : stand d'information	17 mars 1997	Londres	MAECI	(613) 992-7001

Pour obtenir des renseignements détaillés et à jour sur les activités indiquées ci-dessus et sur celles concernant d'autres secteurs, veuillez consulter le Compendium de la SCCL. Cette compilation électronique des activités mises sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux est continuellement mise à jour. On peut y accéder par le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Acronymes et sigles utilisés dans la Stratégie canadienne pour le commerce international

(Cette liste ne comprend pas les références supplémentaires aux pages 38-296)

		DATE DUE DATE DE RETOUR	
ACDI	Agence canadienne de commerce internationale		Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation		Industrie Canada
AAC	Agriculture Canada		Institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis		Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain		Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations du Sud-Est		Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation pour la coopération économique de l'Asie-Pacifique		Ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion du Canada aux Antilles		Ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec		Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	Banque multilatérale de développement		Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation canadienne de crédit		Organisation du Traité de commerce de l'Amérique Nord
CCCE	Comité consultatif canadien sur le commerce extérieur		Programme de développement des pêches d'exportation
CEI	Communauté économique européenne		Produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international		Petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des opérations commerciales internationales		Produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le développement international		RADAR
DEO	Diversification économique de l'Ouest		R-D
DRHC	Développement des ressources humaines Canada		RNCan
EC	Environnement Canada		SCCI
ESN	Équipe sectorielle nationale		SCF-RNCan
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur		SEE
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce		UE



Acronymes et sig le commerce intè

nadienne pour

(Cette liste ne comprend |

ACDI	Agence canadienne de développement international	GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation	IC	Industrie Canada
AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada	IFI	institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis	ISO	Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique	MDN	ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	MPO	ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque multilatérale de développement	OMC	Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation commerciale canadienne	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté des États indépendants	PIB	produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international	PME	petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des occasions d'affaires internationales	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	SCF-RNCan	Service canadien des forêts – Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne





Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada