

## **Etude sur les stratégies d'approvisionnement des chefs de file de l'industrie française de l'aéronautique, de l'espace et des systèmes de défense**

### **CONTEXTE**

- Le Canada dispose dans les secteurs Aéronautique/Défense/Espace d'une industrie importante et structurée:
  - L'industrie canadienne, largement diversifiée, représente un volume d'activité d'environ US \$10 B, dont environ 80% à l'exportation.
  - Le groupe Bombardier est l'acteur majeur de l'aéronautique canadienne et exerce un effet structurant sur le reste de l'industrie, particulièrement depuis rachat de de Havilland. Bombardier (24 000 employés hors de Havilland) est présent aux niveaux système et sous-système.
  - D'autres groupes importants existent également dans les secteurs de l'électronique sol et embarquée (CAE Electronics, CAL, SPAR Aerospace).
  - De nombreuses sociétés Canadiennes sont des filiales de groupes étrangers: soit avec des capacités de conception/production limitées (par exemple Aérospatiale Canada, McDonnell Douglas Canada, Lockheed Canada, Raytheon Canada), soit en tant que divisions indépendantes possédant leurs propres lignes de produits (par exemple Pratt & Whitney Canada qui développe toutes les turbines de faible et moyenne puissance de P & W, Allied-Signal, Textron Canada)
  - Enfin, l'industrie Canadienne bénéficie d'un tissu industriel cohérent, depuis des groupes nationaux importants et fortement exportateurs jusqu'à de très nombreuses petites firmes équipementières ou sous-traitantes, généralement axées sur le marché local et Nord-Américain.
- Historiquement, l'industrie Canadienne a établi des liens étroits avec les firmes U.S. La venue à maturité de l'Europe aérospatiale, conjuguée au marasme actuel des marchés domestiques Américains, pose la question d'un rééquilibrage de l'activité Canadienne en direction de l'Europe.
- Cette démarche devrait être favorisée par le fort développement des coopérations, aujourd'hui essentielles pour:
  - Développer les courants d'affaires bilatéraux dans un contexte d'ouverture réciproque des marchés
  - Partager les coûts de développement et les risques entre plusieurs partenaires
  - Assurer le niveau requis de compensations pour les programmes vendus à l'export
  - Bénéficier de synergies techniques ou commerciales entre coopérants.