

Le marché de la défense

L'accès au marché américain du matériel de défense est facilité par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, en vertu desquels le matériel de défense canadien est importé en franchise aux États-Unis et libéré des restrictions de la politique du *Buy America*. Par conséquent, les acheteurs américains évalueront les entreprises canadiennes selon les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison que les fournisseurs américains.

Étant la deuxième région américaine pour ce qui est des entreprises du secteur de l'électronique, la Nouvelle-Angleterre offre aux fabricants canadiens de composants et de systèmes de technologie de pointe, la chance de soumissionner sur un pied d'égalité dans le cadre de programmes complexes de défense et de programmes commerciaux connexes. Bien que la Nouvelle-Angleterre ne compte qu'environ 12 000 000 d'habitants, moins de 6 % de la population américaine, elle intervient pour environ 13 % des gros contrats accordés par le ministère de la Défense. Le Massachusetts et le Connecticut reçoivent chacun 6 % des importants contrats accordés aux États-Unis. Ces deux États interviennent pour environ 75 % des contrats accordés pour la construction de moteurs d'aéronefs. Les autres principaux contrats accordés touchent les aéronefs en général et les domaines de l'électronique, des navires, des missiles et des composants connexes.

L'industrie du matériel de défense et de la technologie de pointe de la Nouvelle-Angleterre supporte bien le climat d'incertitude, car ses gens d'affaires ne montrent toujours aucun signe de relâche. Environ 8 % de la main-d'oeuvre travaille au sein de l'industrie de la technologie de pointe. Le Massachusetts encourage les entreprises à s'engager dans ce domaine de la technologie de pointe, et il étudie même la possibilité de construire un centre de formation en technique avancée.

La Nouvelle-Angleterre constitue un vaste marché accessible que les fournisseurs canadiens de systèmes et de composants de technologie de pointe ne doivent pas négliger.

Voici comment les entreprises canadiennes peuvent