

ou de copartenance entre les entreprises européennes et canadiennes :

- *les entreprises britanniques ayant des filiales canadiennes*, telles que MDA (R.-U.) avec MDA, et Caltronics avec Canadian Astronautics Ltd. (CAL);
- *les entreprises canadiennes ayant des filiales britanniques*, telles que Canadian Marconi Company avec General Electric Co. Plc;
- *les entreprises de la République fédérale d'Allemagne ayant des filiales canadiennes*, telles que CAE Electronics GmbH avec CAE Electronics Ltd., et Garrett GmbH avec Allied Signal Aerospace Canada.

Sur le marché américain, l'industrie de l'électronique de défense canadienne, à l'instar de l'industrie de l'aérospatiale, devra faire face aux réductions budgétaires de la défense américaine, aux barrières non tarifaires (réglementations des ministères de la défense des gouvernements étrangers), aux restrictions (relatives à la sécurité et aux transferts de technologie) et à une vive concurrence. Ainsi, les conditions prévalant aux États-Unis, s'ajoutant à l'environnement en transformation, à la nécessité pour survivre de développer de nouveaux produits et de nouvelles technologies, et le remaniement éventuel de l'industrie devraient inciter les entreprises canadiennes à se tourner de plus en plus vers les marchés publics en Europe et ailleurs, tout en maintenant et en renforçant leurs liens avec l'industrie américaine.

En résumé, l'industrie de l'électronique de défense canadienne se concentre dans des créneaux technologiques précis, ce qui favorise sa compétitivité internationale. Cependant, cette absence de diversification la rend également plus vulnérable aux fluctuations de la demande pour les produits militaires. Aussi, il est essentiel que l'industrie canadienne joue un rôle proactif dans la participation à des projets conjoints de R-D tant aux États-Unis qu'en Europe, en particulier à l'intérieur des programmes de l'OTAN. Par exemple, puisque l'accord de désarmement des armes

conventionnelles a cours en Europe, le Canada devrait exploiter ses compétences en matières de vérification, de surveillance et de logistique afin d'y jouer un rôle actif. Non seulement une participation accrue permettra-t-elle aux entreprises de réduire l'incidence de l'augmentation des coûts, mais elle entraînera aussi une réduction des problèmes liés à la conception, la fabrication et la mise en marché des nouveaux produits, principaux obstacles au développement de l'industrie de l'électronique de défense canadienne.

L'industrie canadienne ne peut se permettre d'ignorer les transformations qui se produisent durant la période actuelle de transition vers une économie mondiale de plus en plus concurrentielle. Europe 1992 est un élément important de ce mouvement et les entreprises canadiennes devraient, par conséquent, se rendre compte que malgré le coût associé aux activités commerciales avec l'Europe (lié au temps et à l'éloignement), il y aura un coût associé à toute forme d'inaction.

#### b) L'industrie européenne de la défense

Les dépenses des pays européens de l'OTAN au chapitre de la défense sont un peu inférieures à la moitié des dépenses américaines. La taille du marché indique donc que des participants majeurs au marché mondial de la défense devraient provenir de la CE. Bien que plusieurs entreprises européennes sont déjà actives sur les marchés mondiaux, les politiques nationales ont empêché la réalisation du potentiel que l'on serait en droit d'attendre de l'industrie de la défense européenne.

La CE a réalisé qu'afin d'améliorer sa compétitivité sur les marchés mondiaux, elle devait poursuivre la restructuration de son industrie de la défense. Les gouvernements de la CE ont longtemps favorisé leurs fournisseurs domestiques, entraînant une fragmentation de l'industrie, des coûts de fabrication élevés, une surcapacité ainsi que l'absence de normalisation des équipements. La faiblesse de l'Europe en ce qui concerne sa compétitivité se reflète en partie dans le fait que les fabricants européens, tout comme leurs homologues américains, sont maintenant de plus en plus dépendants des pièces fabriquées par les Japonais dont ils commencent à acheter les sous-systèmes. Néanmoins, ainsi que mentionné précédemment, les entreprises européennes sont des concurrents actifs