

Partie IV

Conclusions et recommandations

1. Même si les transformations apportées par le marché unique de la CE ont trait à l'industrie civile, leurs effets vont quand même se répercuter à des degrés divers sur le secteur de la défense. Aussi est-il important de maintenir un rôle de surveillance et d'analyser les directives proposées pour connaître leurs répercussions, quoique indirectes, sur l'industrie de la défense.
2. Il faudrait charger les bases canadiennes en Europe de surveiller la concentration des entreprises et les maillages dans chaque pays, au sein de la Communauté et avec des sociétés nord-américaines, et d'en faire rapport. Elles devraient également signaler les contrats de défense d'importance et les changements qui s'opèrent dans les structures du commerce de la défense au sein du territoire qu'elles desservent.
3. Il ressort de cette étude que nos sociétés ont tout intérêt à intensifier leur présence dans un ou plusieurs pays de la Communauté afin de se faciliter l'accès aux marchés de la CE.
4. Les pays dont l'industrie de défense est moins développée assument un rôle de plus en plus important dans l'équation OTAN-Europe. Dans certains cas, il serait bon d'envisager la création d'entreprises en participation ou d'autres formes d'association avec des entreprises de ces pays.
5. Il serait souhaitable que les sociétés canadiennes maintiennent et resserrent même leurs liens avec l'industrie américaine et qu'elles prennent tous les moyens pour accroître leur accès au marché américain de la défense. A cause de la menace grandissante du protectionnisme dans le secteur de la défense aux États-Unis, elles doivent, par mesure de prudence, tout tenter pour maintenir et même renforcer leur présence, si discrète soit-elle, au sein du marché européen.
6. Il serait bon que nos entreprises maintiennent des contacts étroits avec les États-Unis afin de surveiller l'évolution des événements en Europe et de faire des interventions si nécessaire.
7. Les ententes sur la Recherche, le développement et la production (RDP) avec les alliés européens constituent un bon moyen de développer la coopération bilatérale et de défendre les intérêts de l'industrie canadienne au sein du marché de la défense. Même si les mécanismes et les priorités de la RDP font l'objet d'une révision, il est nécessaire de maintenir ces ententes dans le cadre des relations bilatérales entre le Canada et ses partenaires européens de l'OTAN.
8. La proposition de la Commission de la CE visant à limiter l'entrée en franchise de droits de certains produits et sous-systèmes de défense constitue une menace aux ventes canadiennes et aux programmes de coopération de l'OTAN. Il faut surveiller la situation de près pour être en mesure de réagir au besoin par des actions appropriées.
9. Compte tenu du créneau qu'elles occupent au sein du marché de la défense en Europe, les sociétés canadiennes peuvent envisager la venue du marché unique avec un optimisme modéré, à condition que la CE maintienne le même degré d'accès à ses marchés en franchise de droits. Le Canada est un fournisseur spécialisé de sous-systèmes de défense pour l'Europe de l'OTAN par le biais des grosses entreprises américaines et à l'occasion directement aux grandes entreprises européennes. Si nous maintenions notre avance technologique dans des domaines spécialisés, nous devrions être en mesure de continuer de jouer ce rôle.
10. Les regroupements d'industries, comme le Groupe consultatif industriel canadien de l'OTAN et l'Association des industries aérospatiales du Canada, devraient se servir des supports à leur disposition pour sensibiliser l'industrie européenne aux répercussions commerciales à long terme des mesures qui pourraient découler du programme de 1992.