

Tableau 1 - Aperçu du cadre stratégique pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, 1997-2000

Niveau	Cadre stratégique	Mesures prioritaires
Contexte du commerce international - domaine dans lequel l'engagement du gouvernement est une nécessité	1. Politique, législation et accès au marché	- Renseignements sur les barrières non tarifaires et participation aux négociations internationales - Suivre les pratiques d'achat - Renforcer DDSA/DPSA - Normes TC/FAA - Procédures de dédouanement
Objectif : Parvenir à un climat des affaires internationales plus favorable aux sociétés canadiennes de l'aérospatiale et de la défense	2. Acceptation des produits, influence et défense des intérêts des entreprises	- Renforcer le contrôle et le suivi des exigences des appels d'offres; défendre les droits des soumissionnaires canadiens - Défendre le « droit de soumissionner » de l'industrie - Accepter les produits canadiens utilisés par le gouvernement canadien - Tirer parti de la participation canadienne aux projets internationaux
Structurel - domaine dans lequel l'industrie et le gouvernement travaillent ensemble pour améliorer les capacités d'exportation des sociétés	3. Amélioration de la capacité d'exportation des PME canadiennes : - préparation à l'exportation - accès aux ressources	- Accroître l'utilisation des moyens disponibles de formation et d'information et des séminaires de vulgarisation pratiques (civil et défense) sur la sensibilisation au marché - Promouvoir les sources nationales de financement disponibles - Cibler les missions venant au Canada et celles se rendant à l'étranger - Cibler la participation aux foires aériennes - Cibler les PME et travailler avec elles pour développer les possibilités du marché international
Objectif : Parvenir à une plus grande participation des PME aux marchés mondiaux	4. Constitution d'équipes et de réseaux d'affaires	- Promouvoir le concept des réseaux souples; former des courtiers, organiser des séminaires - Constituer des réseaux et des alliances avec des sociétés canadiennes et étrangères - Promouvoir les relations de fournisseur à fournisseur pour réussir à traiter avec les maîtres-d'œuvre locaux et étrangers qui exportent
Commercialisation internationale - domaine dans lequel le gouvernement et l'industrie travaillent en partenariat pour améliorer les initiatives d'exportation à l'étranger	5. Renseignements/information sur le marché	- Cerner les besoins en renseignements et s'assurer que ceux-ci sont diffusés en temps opportun et aux entreprises visées - Participation stratégique de l'Armée de l'air canadienne - Élaborer des stratégies sur une base géographique (ou par sous-secteur) - Travailler avec l'industrie pour recueillir de meilleurs renseignements sur les marchés dans le cas des grands programmes
Objectif : Parvenir à de meilleurs résultats dans les pays cibles	6. Présence de prestige	- Participation/visibilité stratégiques à l'occasion d'événements/dans des pays - Activités d'Équipe Canada dans le domaine de l'aérospatiale et de la défense - Foires aériennes, y compris Airshow Canada, participation au forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC)

Débouchés axés sur les achats

- **Accès aux marchés** : Il s'agit d'améliorer l'accès au marché grâce à une plus grande acceptation à travers le monde des normes de navigabilité de Transports Canada. En comblant l'écart entre les perceptions des clients et la réalité, on disposera du premier élément d'un effort à plus long terme pour utiliser les normes élevées de Transports Canada en matière de sécurité comme un élément distinctif avantageux sur les marchés mondiaux.

- **Amélioration de l'aide aux PME** : Améliorer les délais de réparation et de révision. Les efforts porteront surtout sur les mécanismes visant à réduire la paperasserie et les retards imputables au dédouanement, pour minimiser les effets des modifications de politiques et pour développer des capacités plus importantes des sociétés dans le domaine de l'EDI.

- **Constitution d'équipes et partenariat** : Il faudra instaurer des alliances et constituer des équipes en fonction des débouchés pour répondre aux demandes des clients dans le cas des prestataires de services offrant un ensemble complet de capacités.

Débouchés axés sur des marchés géographiques

- **Accès aux marchés** : Il faudra cerner en temps opportun les projets d'infrastructure aéronautique qui correspondent aux capacités canadiennes. On élaborera parallèlement un mécanisme permanent et adapté de cueillette et de diffusion d'information et de renseignements à jour sur les projets qui apparaissent à travers le monde.
- **Constitution d'équipes et partenariat** : Il faudra constituer des alliances et des équipes en fonction des débouchés pour cerner les liens possibles au sein du secteur et avec les autres secteurs comme ceux de l'ingénierie-conseil et de la construction.

Tous les débouchés

- **Amélioration de l'aide aux PME** : Il faudra établir des liens entre les besoins des clients et les capacités des PME canadiennes du secteur de l'aérospatiale. On ne dispose pas encore d'une base de données complète, pratique et à jour de ces capacités qui pourrait servir de source efficace d'approvisionnement pour les acheteurs, les partenaires, etc. On s'efforcera surtout en 1997-1998 de partir des bases de données existantes pour accroître les capacités et constituer de nouvelles alliances et de nouvelles équipes.

- **Présence de prestige** : Créer une forte présence du gouvernement canadien à Airshow Canada 1997 :
 - en coordonnant la présence du gouvernement canadien;
 - en appuyant activement la planification stratégique de l'industrie; et
 - en aidant au recrutement des acheteurs de partout à travers le monde conformément aux capacités des exposants canadiens (missions à l'étranger du MAECI, ATCI).
- **Présence de prestige** : Appuyer SubCon 1997 grâce aux visites d'acheteurs.

Renseignements

Industrie Canada
Direction générale de l'aérospatiale et de la défense
Téléphone : (613) 957-9417
Télécopieur : (613) 998-6703

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés (Aérospatiale)
Téléphone : (613) 996-1891
Télécopieur : (613) 944-0050

Direction des renseignements sur les marchés (Défense)
Téléphone : (613) 996-1758
Télécopieur : (613) 944-0050

Ministère de la Défense nationale
Directeur général, Programmes internationaux et industriels
Téléphone : (613) 945-7100
Télécopieur : (613) 995-2305

Corporation commerciale canadienne
Téléphone : (613) 995-8046
Télécopieur : (613) 995-2121