

## Rapport annuel de 1997

Comme il est indiqué ci-dessus, depuis le rapport annuel de 1996, le tableau 3 subdivise chacune des catégories de la LMEC en trois sous-catégories : systèmes d'armes complets, armes à feu et munitions; systèmes de soutien; pièces et composants. La catégorie des systèmes d'armes comprend des articles comme les véhicules blindés légers (VBL) ou les munitions d'artillerie ainsi que les armes à feu. La catégorie des systèmes de soutien englobe une grande diversité de matériel de soutien non légal comme des simulateurs, des bouées sonores, des radiodétecteurs et des radios. La dernière catégorie est formée des pièces et composants de rechange des deux autres catégories. De plus, une nouvelle colonne décrit sommairement la nature des marchandises.

Le tableau 1 répartit les exportations de marchandises militaires par destination, selon les catégories de sécurité et de revenu. Le tableau 2 présente une ventilation des exportations de marchandises militaires par destination et donne les chiffres pour 1996 à titre de comparaison. Le tableau 3 précise le type de marchandises militaires exportées dans chaque destination. Enfin, le tableau 4 donne la valeur globale des exportations dans le monde pour chaque catégorie de la LMEC. Les pays de l'OTAN et de la LPDAA figurent à l'annexe 1. L'annexe 2 contient la liste des membres actuels de l'Entente de Wassenaar. Les catégories de la LMEC dont il est question dans le présent rapport sont décrites à l'annexe 3.

Divers éléments du Rapport annuel de 1997 méritent une attention particulière. La valeur des exportations de marchandises militaires s'est élevée à 304 millions de dollars en 1997, ce qui constitue une baisse considérable par rapport au chiffre corrigé (tenant compte des données reçues tardivement) de 465 millions de dollars en 1996. Comme les années précédentes, les pays de l'OTAN et de la LPDAA ont été les destinataires de la majeure partie — 71,6 p. 100 cette année — des exportations de marchandises militaires du Canada. La valeur de 28,4 p. 100 dans le cas des autres pays, est sensiblement plus grande qu'en 1996, quoique ce pourcentage reflète en grande partie les effets d'une ou de deux grandes ventes.

Les exportations du Canada étant très modestes par rapport à celles du reste du monde dans un secteur où l'on vend des articles à très grande échelle, chaque transaction influe de façon disproportionnée sur les statistiques. Les grandes fluctuations d'une année à l'autre reflètent souvent le début ou la dernière phase d'un ou de deux grands contrats. Comme l'indique le tableau 2, les ventes à l'Arabie saoudite, à la Malaisie et à l'Australie ont respectivement diminué de 113, de 15 et de 11 millions de dollars, tandis que les ventes au Botswana ont augmenté de 13 millions de dollars et à la Thaïlande, d'environ 10 millions de dollars. Des ventes individuelles expliquent, dans une grande mesure, l'augmentation ou la baisse des exportations. Par conséquent, il convient de considérer l'évolution des échanges sur plusieurs années plutôt que de tirer des conclusions d'une augmentation ou d'une baisse marquée d'une année à l'autre.