

de l'Union Soviétique, des États-Unis, du Japon, de la France et de la République fédérale d'Allemagne et au même rang que le Royaume-Uni et la Belgique). Le Canada fut le troisième pays à mettre un satellite en orbite (*Alouette 1*, en 1962) et le premier à baser son propre système de télécommunications domestique sur un satellite géostationnaire en orbite (*Anik A1*, en 1972)<sup>22</sup>. Néanmoins, le marché domestique ne permet pas, ainsi que mentionné précédemment, le soutien d'une industrie nationale.

L'approvisionnement des pays industrialisés en produits de l'industrie spatiale pour usage non militaire est en croissance (Voir Tableau 4 à l'annexe A). Cependant, les dépenses pour l'approvisionnement militaire sont considérées, surtout aux États-Unis, comme beaucoup plus élevées que les dépenses civiles.

L'industrie spatiale canadienne détient une part importante du marché mondial de certains sous-systèmes. Par exemple, Com Dev construit 70 p. 100 des sous-systèmes à fréquence multiplexée utilisés par les satellites de communication du monde libre; MacDonald Dettwiler (MDA) est un chef de file mondial dans le domaine de la réception, du traitement et de l'analyse des données obtenues par télédétection; Spar Aerospace a construit tous les télémanipulateurs (domaine où le Canada est le chef de file) utilisés par le programme de la navette spatiale américaine; et CAL a fourni la plupart des stations de réception SARSAT (satellite de recherche et de sauvetage). Les projets canadiens de technologie d'avant-garde en cours comprennent la conception du satellite RADARSAT dont le lancement est prévu pour 1994 et MSAT, le premier satellite au monde de communication domestique pour usagers mobiles.

En plus de dominer certains marchés des sous-systèmes, les entreprises canadiennes ont acquis une expertise dans la vente des systèmes de satellites de communication dans : (i) le marché privé, auprès d'entreprises, propriétaires et exploitants, américaines telles que INTELSAT et TELESAT; (ii) le marché public, auprès des gouvernements du Brésil, de l'Inde, de l'Indonésie et de l'Agence spatiale européenne (ASE); et (iii) dans une moindre mesure, le marché militaire.

Plus précisément, dans le domaine des systèmes de satellites de télédétection, l'expertise des entreprises canadiennes réside dans la vente aux marchés publics comme les gouvernements canadien, indien et japonais, ainsi que l'ASE. Dans le domaine de la robotique spatiale, ces entreprises ont démontré leur compétence lors de ventes au secteur public par l'entremise de l'approvisionnement gouvernemental. De plus, les ventes aux organismes tels que la NASA, l'ASE ainsi qu'au Japon démontrent bien cette compétence.

Par conséquent, à l'instar du reste de l'industrie aérospatiale, les activités de l'industrie spatiale au chapitre de la coopération internationale connaissent une croissance rapide. Par exemple, le gouvernement canadien a signé des accords de coopération avec le Japon, l'Inde, l'ASE (en 1978 et 1984), et avec la NASA. Le Canada est associé à l'ASE (CTS, Olympus, ERS-1 et 2, PSDE, Hermès, DRTM, ASTP) par un accord de coopération et a aussi conclu des accords de collaboration avec la France (SPOT, COSPAS / SARSAT, WINDII / UARS). Les États-Unis et l'URSS sont aussi parties de l'accord relatif à COSPAS / SARSAT. Les entreprises canadiennes continueront vraisemblablement de réussir dans des créneaux de marché pour les systèmes et les sous-systèmes de technologie avancée où la performance est l'élément-clé.

#### b) L'industrie aérospatiale européenne

L'industrie et le marché aérospatial à l'intérieur de la CE sont l'un et l'autre d'assez grande taille. Le marché aérospatial européen est le second en importance après celui des États-Unis. En 1987, il représentait environ 40 p. 100 de la valeur de la production aérospatiale des É.-U. En termes de production, les ventes des entreprises européennes de l'industrie aérospatiale atteignaient environ 58 milliards de dollars en 1988, dont plus de la moitié provenait des ventes à l'étranger.

L'importance de l'industrie aérospatiale européenne s'est accrue rapidement durant les années 1970. Durant cette décennie, la valeur de la production de la CE correspondait seulement à 20 p. 100 de celle des États-Unis, comparativement à 40 p. 100 en 1987. En outre, l'industrie a accru sa part du marché mondial de 5 p. 100 au début des années 1970 à 25 p. 100 au milieu des années 1980.