

Canada l'occasion d'enregistrer des ventes dans le secteur de la simulation de vol.

Capacité intérieure et concurrence

Le Royaume-Uni compte un certain nombre de très grandes sociétés spécialisées dans l'aérospatiale et la défense qui agissent généralement comme maître d'œuvre des grands projets. Il s'agit d'entreprises à la fine pointe de la technologie qui offrent des produits de classe mondiale. Les principaux maîtres d'œuvre sont des entreprises d'assemblage qui souvent dépendent de fournisseurs extérieurs capables de les approvisionner en sous-systèmes; elles offrent donc d'intéressants débouchés à ce chapitre. Les fournisseurs secondaires peuvent notamment comprendre de grandes entreprises étrangères (américaines ou européennes) de matériel de défense qui offrent des produits possédant des caractéristiques spécifiques. De leur côté, les fournisseurs britanniques ou étrangers ont besoin de composants spéciaux et offrent ainsi de nombreux débouchés même à des entreprises plus petites.

Plusieurs sociétés britanniques spécialisées en défense ou en aérospatiale ont une envergure mondiale et pourraient constituer d'excellents partenaires pour les exportateurs canadiens. Citons notamment British Aerospace (BAe, aérospatiale civile et militaire, matériel militaire), GEC-Marconi (deuxième entrepreneur européen dans le domaine du matériel électronique de défense), Vickers Defense Systems (véhicules blindés), GKN Westland Helicopters (hélicoptères), Rolls-Royce (moteurs d'avion), Pilkington Optronics (électro-optique), Shorts (missiles), Thomson-CSF (simulateurs), Racal (électronique), Vosper Thornycroft (bateaux patrouilleurs et vedettes d'attaque), Lucas (systèmes aérospatiaux), Dowty (trains d'atterrissage et hélices), Smiths (systèmes de gestion de vol et d'avionique) et Pilatus Britten-Norman (petits avions).

Circuits de distribution

La stratégie que devraient adopter les firmes canadiennes désireuses de se lancer sur le marché britannique de l'aérospatiale et de la défense dépend de la taille et du type de marché, ainsi que du créneau visé. Les fournisseurs de composants et de matériel devraient chercher à convaincre un ou plusieurs maîtres d'œuvre britanniques de les prendre comme collaborateurs dans le cadre d'un projet donné. Les entreprises qui offrent des produits de défense uniques devraient s'adresser aux responsables des acquisitions au ministère de la défense pour les convaincre que leurs produits sont à la fine pointe de la technologie et qu'ils devraient en tenir compte

dans leurs projets futurs. Cette méthode exige que les entreprises fassent connaître leurs produits au ministère, aux utilisateurs et peut-être même à l'organisme responsable de la recherche militaire (Defense Research Agency). Les entreprises qui souhaitent devenir des fournisseurs à long terme du ministère de la défense ou des maîtres d'œuvre devront peut-être se doter d'installations locales pour assurer la régularité du service et des communications. Une filiale de fabrication locale constitue également un bon moyen d'éviter le problème des accords compensatoires qui peut survenir dans le cadre des projets plus importants (voir plus loin).

Tous les exportateurs devront assurer leur présence au niveau local par l'entremise d'un représentant ou d'un distributeur. Au moment de prendre une décision à cet égard, il faut se rappeler que les entreprises britanniques sont aussi de grands exportateurs et que toute collaboration avec elles peut ouvrir la porte à des débouchés considérables sur des marchés tiers.

Obstacles à l'entrée sur le marché

Il n'existe pas d'obstacles évidents à l'entrée sur le marché britannique de l'aérospatiale et de la défense, mais il n'est pas rare, compte tenu des normes techniques élevées qui prévalent dans ces secteurs, que l'accréditation de niveau ISO 9000 soit une condition préalable à la présentation d'une soumission. Le matériel électronique destiné à ce marché doit satisfaire aux normes européennes en matière de parasites haute fréquence et de compatibilité électromagnétique.

Toutefois, dans le cas des projets d'acquisition du ministère de la défense qui s'élèvent à plus de 21 millions de dollars, les fournisseurs étrangers doivent présenter une évaluation du besoin d'une « participation industrielle » (ou d'un accord compensatoire) en Grande-Bretagne, c'est-à-dire que le fournisseur doit s'engager à consacrer un certain pourcentage de la valeur du contrat obtenu à des activités de production au Royaume-Uni. Bien que de tels engagements ne soient pas requis par la loi et qu'ils n'aient pas force légale, ils font partie des critères que le ministère évalue avant de choisir un fournisseur. Toutefois, étant donné le seuil élevé auquel s'appliquent ces règles de participation industrielle, le problème ne se pose pas souvent. Du reste, les entreprises qui ont conclu des accords de ce genre n'éprouvent pas forcément de difficultés à le respecter, car il est possible de les intégrer dans la stratégie globale de l'entreprise à l'égard de ses propres sources d'approvisionnement ou dans ses démarches visant des marchés tiers.