

■ **Imperfections du marché**

- Examiner les programmes de subvention et les barrières non tarifaires en vigueur dans le monde par l'intermédiaire des ambassades et des consulats du Canada ainsi que d'accords internationaux tels que le GATT, afin de connaître en détail les sources de financement direct et indirect ainsi que des renseignements fournis par les gouvernements étrangers, et ce, dans le contexte d'une rationalisation de cette industrie, d'une privatisation ou d'une réaction visant à protéger un « bien de l'État ». (MAECI, missions à l'étranger, Industrie Canada)
- Parvenir à un consensus sur une façon rationnelle de limiter les subventions pour les avions, les moteurs et les composants, afin de donner au Canada une certaine liberté de manœuvre pour contrôler ou compenser un large éventail de moyens de subvention des gouvernements étrangers. (MAECI, Industrie Canada)

■ **Programmes de nouveaux avions**

- Les missions à l'étranger fourniront des renseignements sur les sociétés aéronautiques qui mettent au point de nouveaux avions ou moteurs ou qui se préparent à le faire. (MAECI, Industrie Canada)

■ **Nouveaux marchés à long terme**

- Favoriser et faciliter la pénétration des marchés de la région de l'Asie-Pacifique, notamment le marché aérospatial civil en croissance rapide de la République populaire de Chine et d'autres marchés clés comme Singapour et l'Australie.
- Rechercher les occasions de collaboration avec les sociétés aérospatiales de Taiwan et du Japon afin de déterminer s'il est possible de tisser des liens stratégiques profitables. (MAECI, Industrie Canada)

- Les missions à l'étranger fourniront de l'information sur l'évolution des marchés aérospatiaux de l'ancienne URSS et de l'ancien Bloc de l'Est. (MAECI, Industrie Canada)
- Appuyer les associations d'affaires telles que le Conseil commercial Canada-URSS afin de tisser des liens entre les entreprises des pays de l'ancienne URSS et les entreprises canadiennes, ainsi que de mettre sur pied des missions d'études dans ce secteur. (MAECI, Industrie Canada)
- Accroître la pénétration des marchés de l'Arabie Saoudite par le Canada afin de profiter des occasions de commercialiser les transporteurs régionaux, les avions d'affaires à réaction, la réparation et la remise en état ainsi que les services techniques.

■ **Réparation et remise en état**

- Encourager les initiatives de commercialisation des sociétés afin de trouver partout dans le monde des débouchés dans le sous-secteur de la réparation et de la remise en état militaires et civiles, et ce, en misant sur le marché militaire américain (MAECI, missions à l'étranger, Industrie Canada) et en conjuguant les forces des entreprises canadiennes en matière de plates-formes de cellules spéciales avec les occasions d'affaires sur les marchés étrangers repérés.
- Mettre à jour la Stratégie de commercialisation internationale de réparation et révision des aéronefs, document qui précise les débouchés sur les marchés de l'aviation militaire, civile et générale. (MAECI, Industrie Canada)