

En 2001, le budget finlandais de la défense était de 1,54 milliard de dollars, soit le quatrième plus élevé de l'Union européenne. Pour 2002, le gouvernement finlandais envisage de porter les dépenses militaires de 4,51 % à 4,87 % du budget national.

L'expertise canadienne est recherchée

L'aérospatiale et la défense en Finlande

Aperçu du marché

Les achats de matériels représentent 30 % des dépenses militaires (85 % sont importés). Des programmes gouvernementaux sont en cours pour développer l'industrie militaire nationale et ramener les importations de matériels à 50 %.

Pendant les années 1990, l'Armée de l'air a été modernisée, grâce à l'acquisition de nouveaux chasseurs F-18 C/D et des systèmes d'armes connexes. La première décennie du nouveau millénaire sera consacrée à la modernisation de la Marine et de l'Armée de terre.

Le programme Navy 2000, nanti d'un budget de 1,7 milliard de dollars, prévoit de nouveaux bâtiments et systèmes d'armes. La nouvelle flotte comprendra deux navires d'attaque rapide équipés de missiles et quatre aéroglisseurs de combat.

Le développement des forces de déploiement rapide de l'Armée de terre, doté de 500 millions de dollars, impliquera de nouveaux hélicoptères de transport, véhicules de transport terrestre et systèmes d'armes connexes. En septembre 2001, la Finlande, la Norvège et la Suède ont décidé d'acheter en commun des hélicoptères de transport NH-90 de NH Industries. La Finlande achètera 20 hélicoptères, qui seront livrés entre 2004 et 2008. Les deux premiers seront assemblés à l'usine de NH-Industries et les autres par la Finnish Patria Finavitec à Jämsä. La Finlande devrait en outre avaliser l'achat d'hélicoptères de combat en 2004.

En 2000, le marché finlandais des avions et des pièces aéronautiques était évalué à

environ 972 millions de dollars. Les importations atteignaient 746 millions de dollars, soit 75 % du marché finlandais de l'aérospatiale. Les infrastructures de production locales ont produit des avions et des pièces aéronautiques d'une valeur de 380 millions de dollars, dont 154 millions ont été exportés.

Principaux protagonistes

Finnair, la compagnie aérienne finlandaise, domine le marché civil des avions et des pièces aéronautiques. En 2000, Finnair exploitait 96 % des vols nationaux et 61 % des vols internationaux.

EUROPE

Les principaux fournisseurs de moteurs et de pièces d'avion de Finnair sont Pratt & Whitney (Royaume-Uni), CFM International, Boeing, Pratt & Whitney (Canada) (www.pwc.ca) et General Electric. Airbus devrait rejoindre les cinq premiers de la catégorie suite à la récente acquisition de quatre avions Airbus par Finnair. CAE (www.cae.com) du Canada est le principal fournisseur de simulateurs de vol.

Patria Finavitec (membre du groupe finlandais de technologie et de défense Patria Industries) est le seul constructeur d'avions finlandais. Il œuvre dans trois secteurs : révision d'hélicoptères et d'avions militaires, notamment la cellule, le groupe motopropulseur et les systèmes, par sa filiale Patria Finavitec; conception et fabrication de structures d'avions et d'engins spatiaux; conception, fabrication et développement de composants électroniques et de logiciels.

Une entreprise canadienne est associée à Patria : Norwegian Helicopterservice, appartenant à la société canadienne CHC Helicopter Corporation (www.chc.ca). EADS (European Aeronautic and Defence and Space Company), premier groupe européen d'aérospatiale et de défense, a

acheté 26,8 % des actions de Patria en 2000, ce qui devrait ouvrir de nouveaux débouchés à cette dernière.

Débouchés

En 2000, la Finlande avait 1 088 avions civils : 64 avions de ligne, 82 hélicoptères, 372 planeurs et 570 appareils d'autres types. Les grandes compagnies aériennes finlandaises ont récemment modernisé leur flotte ou commandé de nouveaux appareils, par souci de standardisation et pour réduire les coûts de maintenance, d'équipage et de formation. Pour ces raisons, et aussi du fait de l'instabilité mondiale actuelle, il n'existe pas de débouchés immédiats pour l'exportation d'avions de ligne. Toutefois, la demande de petits appareils, comme les avions-taxis, les ambulances aériennes et les avions militaires, reste soutenue.

Les achats d'hélicoptères NH-90 nécessiteront la constitution de coentreprises avec d'autres pays nordiques et s'accompagneront de systèmes tactiques complémentaires de production nationale pour la défense, la simulation et la formation.

Compte tenu de la taille relativement modeste du marché finlandais de l'aérospatiale, Patria a besoin de marchés à l'exportation pour soutenir la rentabilité de ses produits. Patria apprécie les coentreprises avec des sociétés canadiennes possédant un savoir-faire en marketing et en distribution, sans aucun doute à cause des affinités entre le Canada et la Finlande qui partagent le même climat et une géographie semblable ainsi que des normes industrielles comparables.

Sites internet utiles

- Ministère de la Défense (achats de matériels) : www.vn.fi/plm/emater.htm
- Forces armées finlandaises : www.mil.fi
- Administration de l'aviation civile : www.ilmailulaitos.com/english/
- Patria Industries : www.patria.fi
- Finnair : www.finnair.com
- Douanes : www.tulli.fi
- Instrumentointi Oy (automatisation industrielle, technologie de la défense et technologie de l'information) : www.insta.fi

Pour renseignements, joindre M. Seppo Vihersaari, attaché commercial, ambassade du Canada à Helsinki, tél. : (011-358-9) 17 11 41, téléc. : (011-358-9) 60 10 60, courriel : seppo.vihersaari@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.fi



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des industries des services et des grands projets en Europe

Contactez-nous à www.infoexport.gc.ca

Pays-Bas

Florian Riahi

Agent commercial
Ambassade du Canada
La Haye, Pays-Bas
T : (011-31-70) 311-1600
F : (011-31-70) 311-1682

Allemagne

Claudia Seeber

Agente commerciale
Ambassade du Canada
Berlin, Allemagne
T : (011-49-30) 20312-0
F : (011-49-30) 20312-115

Belgique

Bart Roefmans

Agent commercial
Ambassade du Canada
Bruxelles, Belgique
T : (011-32-2) 741-0625
F : (011-32-2) 741-0606

Bulgarie

Ivailo Savov

Agent commercial
Consulat du Canada
Sofia, Bulgarie
T : (011-359-2) 943-37-04
F : (011-359-2) 946-19-13

Espagne

Amaya Jauregui

Agente commerciale
Ambassade du Canada
Madrid, Espagne
T : (011-34) 91-423-32-29
F : (011-34) 91-423-32-52

Hongrie

Krisztina Molnar

Agente commerciale
Ambassade du Canada
Budapest, Hongrie
T : (011-36-1) 392-3360
F : (011-36-1) 392-3395



CanadExport

002

Centrale

Centrale est la possibilité d'avoir s'en servir comme tremplin pour la région et passer successivement à l'Europe du Sud. L'Europe centrale occupe une place importante et permet de servir de porte d'entrée vers les républiques de

qui ne connaissent pas bien l'Europe centrale. L'Europe centrale devrait vous aider à trouver des opportunités de coopération ou d'investissement éclairées. Les pays de l'Europe de l'Est, démocratiques, développés et pratiquant des pratiques commerciales modernes ont ouvert la voie et ont permis l'accès dans la région. On trouve dans cette région l'industrie textile, l'agriculture, les services de communication, le tourisme, la construction, l'industrie pharmaceutique et les soins de santé.

INDICATEUR	SLOVAQUIE	SLOVÉNIE
PIB par habitant (en milliers de dollars)	5,4	2,0
PIB par habitant (en milliers de dollars)	19,2	18,1
PIB par habitant (en milliers de dollars)	3,4	3,6
PIB par habitant (en milliers de dollars)	2,0	0,2
PIB par habitant (en milliers de dollars)	12,7	9,9
PIB par habitant (en milliers de dollars)	9,0	35,0

pour la reconstruction et le développement

REC)



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Department of Foreign Affairs and International Trade

Canada

Canada