

à la France; (iii) la vente d'avions Challenger et Regional Jet à la République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni; (iv) la vente de simulateurs de vol de CAE Electronics aux projets Tornado et EFA (avions de combat); (v) les achats de moteurs de Pratt & Whitney Canada effectués par British Aerospace, Shorts et ATR¹³, ainsi que (vi) les ventes de composants de moteurs de Rolls Royce Canada à la maison-mère au Royaume-Uni.

Historiquement, plutôt que de se concentrer sur la CE, l'industrie canadienne s'est tournée vers le marché américain. En fait, elle est structurée par complémentarité avec l'industrie américaine. En effet, plus de 70 p. 100 du commerce de ce secteur se fait avec les États-Unis. Ces échanges prennent la forme d'approvisionnements en sous-systèmes et composants et en production de sous-traitance pour les maîtres d'œuvre et le ministère de la Défense américains. Par conséquent, le Canada est devenu, pour les États-Unis, le plus grand fournisseur de pièces d'avion (suivi de la France, du Japon, de l'Italie et du Royaume-Uni). En retour, le Canada importe 55 à 60 p. 100 des avions et systèmes utilisés par les Canadiens (principalement par les entreprises de premier et second niveau¹⁴) et les États-Unis fournissent plus de 90 p. 100 du total des matériaux provenant de l'extérieur du Canada. Les États-Unis devraient demeurer un marché majeur, comptant pour plus de la moitié de la production aérospatiale canadienne.

La croissance du chiffre d'affaires enregistrée par cette industrie, ces dernières années, est due en grande partie aux débouchés offerts par le marché américain de la défense¹⁵ (pour les manufacturiers de sous-systèmes et de pièces) ainsi qu'à la réaction du marché civil de l'industrie spatiale à la déréglementation du transport aérien. Cependant, après huit années de croissance, le budget de défense américain risque d'être touché par des coupures qui pourraient entraîner une réduction des dépenses militaires américaines. Aussi, la structure et les caractéristiques de la demande de l'industrie aérospatiale américaine pourraient être modifiées. Par conséquent, l'avenir de l'industrie de l'aérospatiale repose non seulement sur les applications de type militaire mais aussi sur celles de type civil. La part relativement petite des composants de la défense (près de 30 p. 100 des ventes totales) devrait permettre à l'industrie

canadienne de s'adapter rapidement et de s'ajuster aux nouvelles réalités de ce marché.

La diminution des budgets de défense des États-Unis et d'autres pays développés devrait vraisemblablement s'accompagner d'une tendance à la baisse des approvisionnements en avions militaires. De plus, plusieurs pays (nouveaux producteurs à faibles coûts du Sud-Est asiatique, de l'Amérique du Sud et du Japon) deviennent de plus en plus autonomes en ce qui concerne la fabrication d'équipement militaire aérospatial (et peuvent aussi se tailler une place dans les marchés mondiaux), réduisant ainsi encore plus les possibilités canadiennes sur le marché de l'exportation.

L'importance du passage de la demande du secteur militaire au secteur civil est illustrée par de nombreuses données. En 1989, aux États-Unis, la part des dépenses totales en aviation (68,1 milliards de dollars US) allouée au secteur civil était de 40 p. 100 et celle du secteur militaire, de 60 p. 100. Par opposition, en 1987, l'aviation civile représentait 30 p. 100 des dépenses totales en aviation (59,8 milliards de dollars US¹⁶). En 1992, on s'attend à ce que plus de la moitié des dépenses dans ce domaine (53 p. 100) soit de nature commerciale. Les dépenses américaines en aviation représentent environ 50 p. 100 du total des ventes de l'industrie aérospatiale américaine.

En dépit des transformations du marché américain et d'une réduction du secteur militaire, les États-Unis demeurent encore le plus vaste marché de l'aérospatiale. En outre, le marché nord-américain représente environ 70 p. 100 de la flotte mondiale d'avions à turbo moteurs et demeurera ainsi le principal marché pour l'industrie aérospatiale canadienne. Néanmoins, bien que le marché de la CE soit plus petit, un exemple récent des efforts de vente d'une entreprise canadienne œuvrant dans l'aérospatiale illustre les avantages d'y soumettre une offre de services. Récemment, la division Canadair de Bombardier s'est vue attribuer plusieurs contrats d'approvisionnement importants pour son nouvel avion d'une capacité de 50 passagers, le Regional Jet (RJ). La livraison de cet avion devrait commencer en 1992. Bien que le marché américain soit le marché le plus vaste au monde, l'industrie canadienne ne devrait pas ignorer les débouchés qui existent en Europe.