

les ailes de tous les appareils commerciaux de la Douglas Aircraft Company ainsi que pour certains modèles militaires, cherche à élargir sa base de production.

Boeing Canada fabrique des cellules composites.

De plus petites entreprises fabriquent des composants ou des sous-ensembles aéronautiques et fournissent des services de réparation ainsi que de remise en état, de réfection des moteurs et de conversion. Plusieurs sociétés sont très compétitives pour la réparation, la remise en état et l'entretien dans le domaine des plates-formes spéciales de cellules militaires, comme dans les cas des CF-5 et des CF-18. Les entreprises de cette catégorie comptent Bristol Aerospace, Conair, Standard Aero, Field Aviation, Kelowna Flightcraft, IMP, Canadair et CAE Aviation. Enfin, Conair et Canadair fournissent des systèmes complets de commandes et des services techniques pour leurs canadiens.

Quelques entreprises canadiennes construisent aussi des avions légers et ultralégers, à l'intention du marché des avions privés et de loisir. Certaines de ces entreprises produisent des avions complets ou des ensembles d'avions à monter. D'autres se spécialisent dans les moteurs ou les flotteurs. Étant donné que les coûts reliés à la responsabilité civile ont écarté les petits constructeurs du marché de l'aviation, plusieurs observateurs estiment qu'il existe une demande latente pour ce type de produits. Des changements aux normes d'homologation de ces appareils et des révisions aux lois traitant de la responsabilité civile pourraient permettre de répondre à cette demande.

Les principales forces concurrentielles du secteur canadien de l'aéronautique découlent de la conversion rapide de sa production militaire à la production civile et à l'important accent mis sur l'expansion internationale afin de compenser la demande sur un marché intérieur limité. Ces facteurs ont permis au secteur canadien de l'aéronautique de devenir un chef de file dans un

petit nombre de créneaux pour les appareils et les systèmes spécialisés, et ce, principalement sur les marchés civils. Plusieurs sociétés étrangères cherchent à imiter les succès canadiens en prenant pied sur les marchés aéronautiques civils étrangers à mesure que leurs marchés militaires intérieurs, protégés, déclinent.

Au cours des années 90, ce secteur fait face à de sérieux obstacles, notamment le déclin des marchés militaires et le caractère cyclique des marchés commerciaux. Les sociétés canadiennes ne sont pas aussi importantes que la plupart de leurs concurrentes étrangères et ne disposent pas de marchés intérieurs protégés et d'investissements directs de l'État comme dans certains pays où les sociétés aéronautiques sont considérées comme des « fleurons nationaux ». Quand il s'agit de résister à un affaiblissement durable des marchés, les sociétés canadiennes ne disposent donc pas des mêmes ressources que bien des sociétés étrangères. De plus, certaines pressions fiscales peuvent limiter la capacité du Canada à se placer sur un pied d'égalité avec ses concurrents. Dans ce contexte, les sociétés canadiennes aérospatiales devront poursuivre leurs travaux de R-D, pierre angulaire de leur compétitivité à long terme.

Orientation stratégique

- Les pays prioritaires pour l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC)
 - L'AIAC a dressé une liste des pays sur lesquels les ambassades et les consulats du Canada devraient miser pour augmenter les ventes. Citons par ordre de priorité : les États-Unis, la France, le Japon, la Corée du Sud, la Turquie, Taiwan, la CEI, la République populaire de Chine, la Grande-Bretagne, l'Italie et l'Indonésie. L'AIAC cherche à recevoir des renseignements sur ces marchés, sauf les États-Unis, pays pour lequel d'autres sources existent.