

plus rapide de techniques de production avancées est nécessaire. Il en résultera un accroissement rapide de la demande d'importations d'équipements spécialisés ainsi que de techniques et de systèmes de production innovateurs.

De nombreux créneaux du marché britannique restent ouverts aux fournisseurs étrangers. En 1983, la Grande-Bretagne a importé pour un peu plus de 50 milliards de dollars de produits finals entièrement ouverts. Le fait que le Canada ne détienne que 0,8 % de ce marché doit être vu comme une remarquable possibilité de croissance future, à condition que les efforts soient mis au point et qu'ils visent des secteurs à fort potentiel précis.

La Grande-Bretagne est notre deuxième débouché en importance pour les produits finals manufacturés. Nos ventes de ces produits ont totalisé quelque 334 millions de dollars en 1983, soit 13,6 % de nos exportations au R.-U., ce qui constitue un accroissement sensible de l'importance relative de ces produits par rapport aux 10,5 % qu'ils représentaient en 1980.

Les produits manufacturés canadiens font face toutefois à une situation difficile sur le marché britannique. Il y a eu une contraction générale des marchés en raison de la récession. Dans le secteur des produits manufacturés, les pressions exercées par les marchés extérieurs ont amené les entreprises britanniques à s'intéresser beaucoup plus activement à leur propre marché national. De plus, les entreprises étrangères cherchant à compenser la baisse de leurs ventes sur leur marché national ont saisi les nouvelles possibilités qui s'offraient en Grande-Bretagne. La multiplication des relations d'affaires au sein de la CEE a rendu plus difficile pour les Canadiens de retenir l'attention des acheteurs britanniques. De sérieuses fluctuations du taux de change de la livre sterling par rapport au dollar canadien ont également rendu le marché britannique moins accessible à nos exportateurs, surtout sur un marché des biens de consommation fort sensible aux prix.

En ce qui concerne les articles manufacturés, les sous-secteurs suivants offrent des possibilités intéressantes: le matériel de manutention des matières, notamment le matériel et les systèmes de stockage en vrac, de manutention et d'entreposage automatisé; le matériel de réparation de navires et l'équipement destiné à l'industrie maritime, surtout en ce qui a trait aux activités sous-marines d'autres appareils et équipements spécialisés et destinés à l'exploration, à la mise en valeur et à la production pétrolières et gazières; le matériel de protection de l'environnement, et plus précisément le matériel d'élimination des déchets industriels et le matériel d'étude de l'environnement; les produits chimiques destinés à des utilisations industrielles spécialisées ou à des modes de consommation innovateurs; les fournitures et les équipements médicaux, surtout les équipements et les instruments électro-médicaux; les produits électriques et électroniques de grande consommation; notamment les appareils ménagers de conception attrayante; les machines agricoles spé-

cialisées; les meubles en bois, les fourrures, les articles en cuir et les vêtements et accessoires de loisirs haut de gamme; d'autres produits de loisirs; certains articles textiles, notamment des tapis; ainsi que les articles-cadeaux et les bijoux d'apparence nouvelle et présentés de façon attrayante.

Dans certains secteurs où les produits nord-américains de pointe sont largement acceptés, le marché britannique est devenu plus développé. Ce marché est certes devenu plus exigeant pour ce qui est des caractéristiques des produits, mais les fabricants britanniques se sont en plus organisés pour satisfaire la demande. La Grande-Bretagne est réputée pour sa base manufacturière fortement développée, et elle fait un marketing dynamique de son équipement partout dans le monde.

Le gouvernement britannique compte dépenser 130 millions de dollars chaque année pour appuyer certains développements comme la robotique, l'utilisation de la fibre optique, la conception assistée par ordinateur et la bureautique, ce qui donne une excellente possibilité aux entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine des télécommunications, des ordinateurs et de l'automatisation de se lancer sur le marché britannique.

Les industries de la défense et de l'exploration pétrolière et gazière recèlent des possibilités tout particulièrement intéressantes pour l'application de techniques électroniques modernes.

En 1982, les exportations canadiennes de matériel de défense vers le R.-U. ont représenté 33,6 millions de dollars comparativement à 20 millions pour les importations. Les produits visés représentent un important marché pour le petit nombre d'entreprises composant la base industrielle canadienne, et servant à maintenir la compétitivité de notre industrie.

Sauf pour les achats prévus dans le cadre de quelques grands projets, le commerce bilatéral de matériel de défense touche un grand nombre d'articles dont l'exportation avantage un grand nombre de PME canadiennes.

Bien que la Grande-Bretagne reste au deuxième rang des pays de l'Organisation du traité de l'Atlantique nord (OTAN) pour ses dépenses de défense, avec un budget annuel qui dépasse actuellement les 30 milliards de dollars, le programme de défense britannique a fait l'objet d'une réévaluation en profondeur. Il sera maintenant moins tributaire d'avions de chasse et de navires de surface onéreux et introduira des systèmes électroniques techniquement plus avancés afin d'améliorer la capacité de défense nationale. Un tel changement offre des possibilités pour nos industries du matériel de défense et du matériel électronique et aérospatial de pointe connexe, puisque la plupart des exportations canadiennes de matériel de défense comprennent de l'équipement d'appui des opérations militaires: matériel électrique et électronique, matériel de communication, ainsi que les pièces, composantes et assemblages partiels de matériel aérospatial et autre.