

1. CONTEXTE ET TENDANCES

1.1 L'industrie aérospatiale

a) L'industrie aérospatiale canadienne

Les ventes de l'industrie aérospatiale canadienne, qui totalisaient en 1989 environ 7,7 milliards de dollars, illustrent l'importance de cette industrie. Près de 70 p. 100 des ventes sont destinées à l'exportation et 70 p. 100 de ces exportations sont destinées aux É.-U. Par contre, les achats du gouvernement canadien (surtout par l'entremise du ministère de la Défense nationale) représentent 15 p. 100 des ventes totales de l'industrie⁸.

L'industrie canadienne de l'aérospatiale est constituée d'entreprises qui fabriquent des produits pour les marchés civil et militaire. Environ 70 p. 100 de la production est destinée au marché civil contre 30 p. 100 pour le marché militaire, dont l'importance relative diminue. Les opérations des entreprises de l'industrie sont concentrées en Ontario et au Québec et 89 p. 100 de la production s'effectue dans ces deux provinces. En 1989, 12 entreprises effectuaient 73 p. 100 du total des ventes de l'industrie canadienne de l'aérospatiale.

Parmi les principaux fabricants canadiens d'avions, de moteurs et de systèmes, on retrouve Canadair, le groupe aérospatial de Bombardier (avion d'affaires Challenger, Regional Jet et CL-215), la Division de Havilland de Boeing Canada (Dash-8), Bell Textron Helicopter, Pratt & Whitney Canada (turbo moteur PT6 et moteur JT15D), Allied Signal Aerospace, Spar Aerospace (engrenages de précision, boîtes de transmission et transmissions pour les aéronefs à voilure tournante), Boeing et CAE Electronics (simulateurs de vol)⁹. Les plus importants fabricants de sous-systèmes et composants sont Bristol Aerospace, Fleet Aerospace, McDonnell Douglas, CGE et Rolls Royce Canada.

En plus de poursuivre une stratégie d'exportation, l'industrie canadienne est en général orientée vers des créneaux de marché hautement spécialisés. Deux tiers de la production totale en 1989 (66 p. 100) correspondait à des produits brevetés. Le succès de l'industrie canadienne a été fortement fonction de la manière avec laquelle elle a su se

tailler une place sur le marché international, dans des créneaux spécialisés. Le Regional Jet du groupe aérospatial de Bombardier, le Dash-8 de Boeing Canada et les technologies de Conair reliées à son bombardier à eau (*water bomber*) sont de bons exemples de spécialisation.

Les principaux produits de l'industrie, les structures d'avions et les systèmes de propulsion, représentent 42 p. 100 et 26 p. 100 respectivement du volume des ventes. Viennent ensuite les produits de l'avionique et de l'espace qui comptent, respectivement, pour 13 p. 100 et 5 p. 100 des ventes, et l'électronique de défense pour 8 p. 100¹⁰. En ce qui concerne les structures d'avions, la gamme de produits de l'industrie comprend les avions d'affaires, les avions régionaux turbo propulsés, les avions de services, les hélicoptères et les systèmes de reconnaissance téléguidés. Les activités reliées aux systèmes de propulsion vont des travaux de réparation, de réfection, de fabrication et de conception de composants à la gamme restreinte de turbines à gaz qui détient une part substantielle du marché mondial. L'industrie de l'avionique est caractérisée par des systèmes de navigation, de radar, de contrôle et de guidage compétitifs à l'échelle internationale, ainsi que par une réputation mondiale dans le domaine des simulateurs de vol et des systèmes de contrôle du trafic aérien et de reconnaissance pour la défense.

Les données citées précédemment indiquent bien que l'industrie canadienne est orientée vers l'exportation. Néanmoins, jusqu'à récemment, à l'exception des systèmes de reconnaissance téléguidés et des turbines à gaz, le Canada exportait directement¹¹ vers l'Europe¹² peu de produits de l'aérospatiale. Au cours des dernières années on a pu, toutefois, assister à un accroissement soutenu des ventes de l'industrie canadienne vers l'Europe (Voir Tableau 2 à l'annexe A). Ces ventes ont pris la forme de programmes de collaboration et d'approvisionnement. Parmi les plus importantes, on note : (i) le contrat de sous-traitance octroyé par Airbus au groupe Canadair de Bombardier; (ii) la vente de systèmes de reconnaissance téléguidés CL 89/289 à la République fédérale d'Allemagne et