

Les produits et les services des entreprises canadiennes du secteur de la défense ont une incidence considérable, qui dépasse les frontières du pays. La Corporation commerciale canadienne (CCC) continuera donc de fournir à ces entreprises un appui important.

Dans l'allocution qu'il a prononcée à Ottawa en octobre dernier, à l'occasion de la réunion de l'Association de l'industrie de la défense du Canada (AIDC), le président de la CCC, M. Douglas Patriquin, a souligné la croissance de cette industrie dans plusieurs domaines de même que la part de la CCC dans ce succès.

Les véhicules blindés légers (VBL) construits à London (Ontario) sont un excellent exemple, d'une part, de l'ampleur du marché et de la réputation mondiale de cette industrie canadienne et, d'autre part, du rôle déterminant de la CCC. Fabriqués par la General Motors et vendus par l'intermédiaire de la CCC, les VBL ont été utilisés au Koweït, au Kosovo et, plus récemment, en Indonésie pour les casques bleus australiens au Timor-Oriental.

« Le VBL est tout à fait représentatif des produits militaires canadiens », a expliqué M. Patriquin devant un auditoire de représentants du secteur de la défense, d'invités internationaux et de parlementaires. « Le Canada est un chef de file mondial dans le domaine. Fruit de technologies élaborées par des entreprises

canadiennes de neuf provinces, les VBL sont utilisés au Canada et à l'échelle internationale par nos alliés. Et surtout, ils jouent un rôle clé dans les opérations de maintien et de rétablissement de la paix. »

Les industries de la défense : appui de la CCC

Ventes de VBL : 2,5 milliards de \$US
M. Patriquin a rappelé que, depuis 1981, la CCC avait contribué à des ventes de VBL à l'étranger se chiffrant à plus de 2,5 milliards de dollars américains, garantissant l'exécution du contrat pour chaque commande. Depuis près d'un demi-siècle qu'elle existe, la CCC a fourni le même soutien commercial stratégique à des milliers d'autres entreprises canadiennes.

« Nous avons fourni cet appui dans des domaines aussi divers que les accumulateurs et les systèmes de vidéoconférence, les hélicoptères et les systèmes de surveillance de la circulation, d'expliquer M. Patriquin. Quatre-vingt pour cent de nos clients sont des entreprises exportatrices de petite ou moyenne taille. Nous aidons l'ensemble de nos clients à conclure des ventes avec des acheteurs étrangers à des conditions plus avantageuses, en leur permettant de tirer parti de notre statut de société d'État fédérale et en garantissant intégralement aux acheteurs l'exécution des contrats, avec l'appui du gouvernement du Canada. »

Il a ajouté que, grâce aux accords de production et de mise au point du matériel de défense, le Canada bénéficiait d'un accès aux marchés américains de la défense et de l'aéronautique « équivalent à celui que lui garantit l'ALENA ». Ces accords qui permettent au Canada et aux États-Unis d'exploiter une base industrielle intégrée ont des retombées avantageuses.

Par exemple, de nombreuses entreprises canadiennes du secteur de la défense se sont taillé de bonnes places sur les marchés des produits civils aussi bien que militaires en produisant de nouvelles technologies mixtes. (Sur les 1 500 entreprises visées par l'enquête de l'AIDC, une cinquantaine environ seulement ont déclaré fabriquer exclusivement des produits à vocation militaire.)

ITAR : résolution des problèmes

M. Patriquin a souligné l'importance cruciale du règlement américain relatif au commerce international des armes (ITAR) pour la vigueur du secteur canadien des exportations. Les dispositions de l'ITAR ont une incidence sur une grande diversité d'exportateurs canadiens œuvrant dans nombre de secteurs technologiques.

« Les Canadiens acceptent qu'il y ait un contrôle rigoureux des technologies militaires, et ils souhaitent qu'il en soit ainsi, a précisé M. Patriquin. Il est extrêmement important pour nos entreprises du secteur de la défense que l'on arrive à une résolution saine des problèmes liés aux modifications proposées relativement au règlement américain. Cela est tout aussi important pour une bonne partie des secteurs de fabrication de pointe de l'économie canadienne — de même que pour nos clients des États-Unis et pour nos partenaires commerciaux. »

En conclusion, M. Patriquin a souhaité que l'on continue de promouvoir les entreprises canadiennes exportatrices de produits liés à la défense. « Le secteur de la défense est une importante source d'avantages commerciaux, tant d'un point de vue économique que technologique. La CCC a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à pénétrer les marchés mondiaux. Fort de notre expérience du commerce lié à la défense, nous aidons les entreprises canadiennes à faire des affaires partout dans le monde. » ☆

Vous cherchez à faire des affaires avec le gouvernement fédéral des États-Unis?

Il vous suffit de taper sur une touche du clavier pour accéder à des débouchés que présentent le site Internet (www.gsa.gov) de la General Services Administration (GSA) — organisme qui facilite les achats auprès du gouvernement américain, « premier consommateur au monde » — et celui de l'Electronic Posting System (www.eps.gov). On trouvera une liste d'autres marchés éventuels de la GSA sur le site de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) (www.canadianembassy.org) et, à l'occasion, dans *CanadExport*.