

pertinence toute particulière face à l'Europe de 1992. Voici les chiffres¹¹ incomplets de 1988 sur les ventes du volet aérospatiale-électronique:

	<u>En milliards de \$CAN</u>	<u>Pourcentage</u>
Ventes au total	6,28	100
Ventes au Canada	1,88	30
Ventes aux États-Unis	3,08	49
Ventes ailleurs dans le monde	1,32	21

31,7 % des ventes au total sont liées à la défense, un pourcentage un peu plus élevé que d'habitude.

La prépondérance des ventes de produits civils demeure constante depuis quelques années et devrait se maintenir, d'après les perspectives du plan quinquennal préparé par l'industrie elle-même. Par conséquent, la plus grande partie de notre commerce au titre de la défense se fait dans le cadre de l'Accord du GATT relatif au commerce des aéronefs civils et l'Accord de l'OCDE relatif aux crédits à l'exportation d'aéronefs. On présume que le régime du marché unique qui prendra place après 1992 sera conforme aux engagements pris par la Communauté dans le cadre du GATT, en n'imposant pas de barrières additionnelles auxquelles se heurtent la plupart des entreprises dans ce secteur.

Contrairement aux industries de défense de la plupart des autres pays, l'industrie canadienne est largement aux mains d'entreprises étrangères. Plus de la moitié (54 %) des sociétés sont des filiales de firmes américaines et 10 % d'entre elles appartiennent à des intérêts européens, principalement britanniques. Ainsi, le commerce international dans ce secteur répond à des impératifs de production territoriaux et, à l'occasion, mondiaux dictés par les sièges sociaux de ces compagnies.

¹¹ Business Forecast Enquiry, Survey 88, Statistical Report, ministère de l'Expansion industrielle régionale, 1988. A noter que deux grandes compagnies, Oerlikon (Canada) et Paramax, n'ont pas répondu au sondage qui s'adressait aux sociétés membres de l'AIAC et c'est pourquoi sont aussi exclues GM et d'autres sociétés.