

Le plan d'action

Services du haut-commissariat – Le haut-commissariat continuera de surveiller de près les programmes d'acquisition dans ces secteurs et veillera à tenir les producteurs canadiens qui possèdent les capacités requises au courant de débouchés spécifiques dans les projets du ministère britannique de la défense.

Le haut-commissariat entend se doter de compétences en matière d'achats de produits de l'industrie aérospatiale comparables à celles qu'il possède à l'égard de la défense. Il continuera d'appuyer les sociétés canadiennes en les aidant à se trouver des partenaires britanniques ou à se faire connaître auprès des entreprises britanniques et des bureaux et centres de recherches du ministère de la défense. Enfin, le haut-commissariat continuera de coordonner la prestation de renseignements au sujet des principaux acteurs sur le marché britannique, notamment quant à leurs gammes de produits, leur situation financière et leurs compétences technologiques.

Accès au marché – La politique britannique en ce qui concerne la participation industrielle, ou les accords compensatoires, constitue le principal irritant. Comme cette politique n'est pas appliquée de façon invariable dans la pratique, nous continuerons de dialoguer avec le ministère de la défense pour en atténuer les effets le plus possible. Nous nous servirons de notre expérience à cet égard pour conseiller les fournisseurs canadiens qui seront confrontés à ces exigences.

La question de la certification pose également des problèmes. Pour simplifier la tâche aux fournisseurs canadiens qui désirent faire accréditer leur matériel en fonction des normes européennes, nous nous proposons de recueillir des renseignements détaillés à ce propos, ainsi que les noms des organismes capables d'offrir des conseils et une aide pratiques.

Promotion – La réussite, dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense au Royaume-Uni, repose sur l'effort que l'on mettra à long terme à bâtir la réputation de l'entreprise et de ses produits et à créer des liens avec les entrepreneurs principaux et les représentants du ministère de la défense. Le moyen le plus efficace d'y parvenir reste la participation aux foires commerciales consacrées à des secteurs spécifiques. Ce n'est pas l'ampleur de ces foires qui en fait l'intérêt, car elles sont assez modestes pour la plupart, mais bien le public choisi qu'elles attirent, qui provient du Royaume-Uni et d'ailleurs, et qui favorise la prise de contact avec des

leaders de l'industrie.

Le haut-commissariat continuera de diffuser de l'information et de fournir de l'aide en ce qui concerne la tenue de certains salons professionnels importants pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense. La principale foire, Farnborough International, a lieu en septembre de chaque année paire en alternance avec le Salon parisien de l'aviation et constitue le principal événement promotionnel international pour les secteurs de l'aérospatiale civile et militaire. Pour ce qui concerne les hélicoptères, le salon Helitech a lieu en septembre de chaque année impaire en même temps que l'exposition International Maritime Defence Exhibition (IMDEX) pour le secteur de la marine militaire. Enfin, pour l'armée, le salon Battlefield Systems International se tient en juin de chaque année paire.

Le haut-commissariat coordonnera la participation canadienne à l'exposition IMDEX ainsi qu'au salon Helitech à l'automne de 1997. Il travaillera également en collaboration avec l'ambassade des États-Unis à Londres pour faire connaître le salon Airshow Canada, la principale manifestation nord-américaine de l'industrie aérospatiale et il essaiera d'obtenir la participation d'un certain nombre d'exposants britanniques à Abbotsford.

La réputation du haut-commissariat peut contribuer à ouvrir les portes de l'industrie de la défense. Le haut-commissariat offrira à nouveau ses installations pour une série de séminaires et collaborera à leur succès en invitant des participants soigneusement choisis.

Le haut-commissariat comprend également l'État-major de liaison des Forces canadiennes (ELFC). Les conseillers de ce service sont souvent très au fait des programmes d'acquisitions du ministère britannique de la défense. Leurs commentaires objectifs sur le matériel canadien qu'utilisent les Forces canadiennes ont constitué une aide appréciable pour de nombreux exportateurs.

Enfin, les efforts spécifiques que déploieront les sociétés canadiennes pour se faire connaître sur le marché britannique seront soutenus par ceux du haut-commissariat en vue de renseigner les représentants du ministère de la défense et de ses centres de recherches, ainsi que les entreprises britanniques des secteurs de l'aérospatiale et de la défense, des capacités des entreprises canadiennes.

