

L'industrie américaine de la défense est déjà aux prises avec certains problèmes à cause du gel prévu ou même d'une réduction des budgets de la défense des États-Unis et c'est pourquoi elle se tourne vers l'Europe et d'autres continents pour combler le manque à gagner. En Europe, ses efforts ont peu de chances d'aboutir, alors que sur les marchés des pays tiers, elle aura à faire face à une concurrence déjà forte de la part de l'Europe (en particulier la France et la Grande-Bretagne), de l'Union soviétique et, à certains égards, de la Chine. Les États-Unis constituent le plus grand marché pour le Canada en matière de produits de défense; cependant, l'accès facile assuré par l'accord DPSA s'est estompé ces dernières années à la faveur de pressions protectionnistes de plus en plus nombreuses. Le Canada a toujours eu pour priorité de faire échec à ce genre de pressions, mais la tâche sera maintenant d'autant plus malaisée que l'industrie américaine de la défense éprouve de plus en plus de difficultés chez elle. Les entreprises de défense américaines qui ont le plus de chances de prospérer en Europe sont celles qui ont des liens commerciaux étroits (par le biais de filiales, de sociétés en participation ou d'autres formes d'association) avec les grandes sociétés européennes; en tant que principaux fournisseurs toutefois, elles seront de plus en plus forcées d'acheter des sous-systèmes en Europe, s'ils y sont disponibles, plutôt qu'au Canada. Cette situation ne sera pas forcément catastrophique pour le Canada, vu que nos ventes se limitent déjà à des créneaux où notre expertise est unique. Il en ressort clairement que les sociétés canadiennes doivent continuer à maintenir et améliorer leur avance technologique si elles veulent conserver leur part si minime soit-elle des achats de défense en Europe et les ventes qu'elles réalisent directement avec les gros fournisseurs européens.

Les principaux marchés de l'Europe de l'Ouest pour le matériel de défense canadien sont dans l'ordre la République fédérale d'Allemagne, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas; ce n'est pas un hasard si ces pays représentent le gros du commerce avec le Canada par le biais de filiales, de consortiums ou d'entreprises en participation. Pour des raisons historiques et culturelles en effet, ce type d'ententes se fait surtout avec la Grande-Bretagne, comme le montre le tableau ci-dessous, mais la RFA et les Pays-Bas sont eux aussi d'importants partenaires.

Grande-Bretagne

a) Sociétés de défense britanniques appartenant à des intérêts canadiens:

Comdev (UK)	Comdev Ltd.
MDA (UK)	MDA
Caltronics	Canadian Astronautics Ltd.
STC	Northern Telecom (a aussi des filiales en France, en RFA, en Suisse, en Turquie et en Irlande)