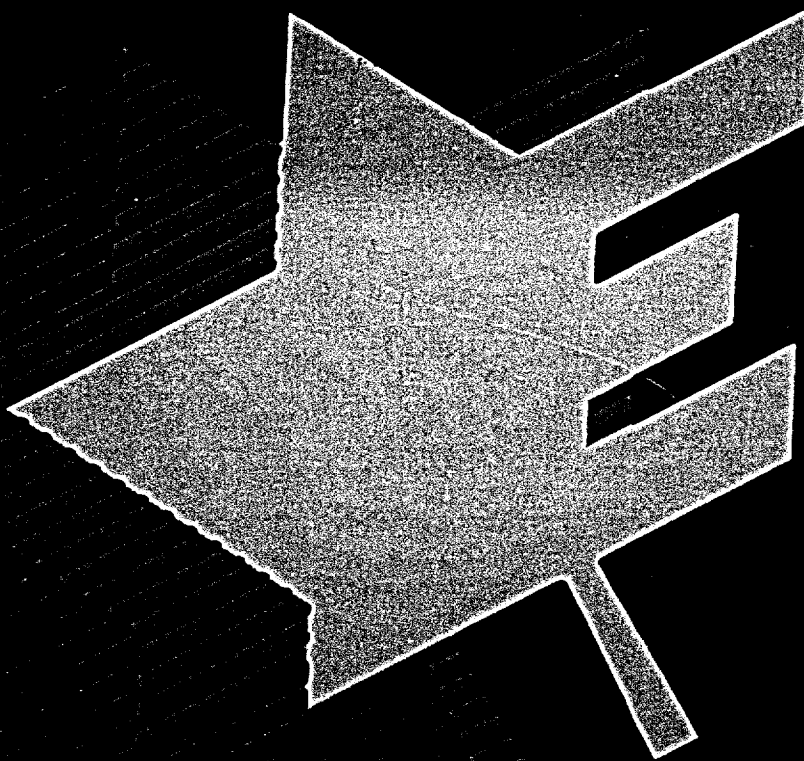


CAL
EA16
90R13f

DOCS.

GROUPE DE TRAVAIL SUR L'EUROPE DE 1992

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR LA
PRODUCTION DE LA DÉFENSE



*External Affairs and
International Trade Canada*

*Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada*

GROUPE DE TRAVAIL SUR L'EUROPE DE 1992

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR LA
PRODUCTION DE LA DÉFENSE

43-256-967.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 22 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

TABLE DES MATIERES

	Page
Sommaire	1
Partie I	
Introduction	3
Le marché unique - L'état de la situation.	4
Les industries de défense en Europe.	6
Réaction de l'industrie face au marché unique - Europe, Japon et États-Unis.	7
Partie II	
Vue d'ensemble et répercussions sur l'alliance.. . . .	11
Pratique d'approvisionnement en Europe.. . . .	11
Échec de la standardisation du matériel.	13
L'Europe en quête d'une autonomie de défense.	15
Coopération accrue.	16
Réaction des États-Unis.. . . .	17
Rôle de la Communauté européenne	20
Partie III	
L'industrie de la défense au Canada.	25
Effets des transformations en Europe.. . . .	29
Partie IV	
Conclusions et recommandations.. . . .	33
Annexes:	
I. Observations de la section canadienne du NIAG.. . . .	34
II. Membres du groupe de travail.	42

GRUPE DE TRAVAIL SUR L'EUROPE DE 1992
GRUPE DE TRAVAIL SUR LA PRODUCTION DE DÉFENSE

SOMMAIRE

PORTÉE:

L'étude a pour but d'analyser les répercussions d'un éventuel marché unique en Europe sur l'industrie canadienne de la défense et sur l'acquisition de matériel de défense, de même que ses effets à long terme sur la base de notre industrie de défense et sur la coopération au sein de l'OTAN de part et d'autre de l'Atlantique. L'étude porte non seulement sur les mesures prévues dans le cadre du marché unique de 1992, c'est-à-dire la suppression de toutes les barrières physiques, techniques, financières et institutionnelles qui séparent les douze pays membres de la Communauté européenne, mais aussi sur le projet du Groupe des programmes européens indépendants (GPEI) visant à mettre sur pied une seule et unique zone d'acquisition de matériel de défense parmi les pays d'Europe membres de l'OTAN. Le groupe de travail s'est enfin penché sur l'incidence d'une éventuelle réduction des importations de produits de défense en franchise de droits dans les pays de la Communauté européenne.

VUE D'ENSEMBLE:

Le groupe de travail se composait de représentants du ministère de la Défense nationale, de la Corporation commerciale canadienne, du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, du ministère des Approvisionnements et Services et du ministère des Affaires extérieures, qui ont apporté leur contribution selon leur sphère d'activité respective. L'étude a été menée en étroite collaboration avec l'industrie, représentée par des membres de la section canadienne du Groupe consultatif industriel de l'OTAN (NIAG), l'Ambassade du Canada à Washington, la délégation canadienne au Conseil de l'Atlantique Nord et la mission du Canada auprès des Communautés européennes, toutes deux à Bruxelles. Enfin, des rencontres ont eu lieu à Washington avec les départements d'État, de la Défense et du Commerce, et avec le Bureau du représentant américain du Commerce extérieur, et à Bruxelles avec le secrétariat de l'OTAN.

CONSTATATIONS:

L'industrie européenne de la défense en tant que telle n'est pas soumise à l'autorité de la Commission de la Communauté européenne, puisque l'article 223 du Traité de Rome laisse aux États la responsabilité exclusive en matière de sécurité. Cette exclusivité a été quelque peu modifiée par l'Acte unique européen de 1985, mais les entreprises qui ne produisent que du matériel de défense et de sécurité, dont bon nombre appartiennent aux pouvoirs publics, ne seront pas directement touchées par l'arrivée de 1992. Toutefois, bien des fournisseurs de matériel de défense, en Europe comme ailleurs, produisent du matériel civil tout aussi bien que militaire et eux seront assujettis aux règles du marché unique. L'industrie de production de défense dans son ensemble subira les contrecoups de 1992 à des degrés divers, alors que l'Europe mettra en oeuvre des normes communes aux pays de la Communauté européenne ou mutuellement reconnues par eux.

Le groupe de travail s'est efforcé de ne pas faire double emploi avec les études menées par les groupes sur le matériel et les services industriels et de transport ainsi que sur les produits et services d'information et de télécommunications, où la question de la défense avait été abordée, mais ses recherches donnent à penser que l'industrie européenne aura à faire face à de grands bouleversements au cours des prochaines années, qui à leur tour ne manqueront pas d'éclabousser au passage l'industrie canadienne de la défense.

Dans la plupart des pays d'Europe membres de l'OTAN, la politique d'acquisition de matériel de défense manque de transparence et privilégie fortement les entreprises nationales. Souvent, cela entraîne des cycles de production courts, assortis de coûts élevés. Avec l'abolition des barrières au sein de la Communauté, l'industrie mixte civilo-militaire devra faire face à une concurrence beaucoup plus vive, à laquelle elle réagit déjà en multipliant les fusions et les acquisitions, et en formant de nouveaux consortiums en-deçà des frontières nationales des États membres et de plus en plus au-delà des frontières nationales.

La hausse sans cesse croissante des coûts de production de défense, lorsque le volume est faible, a incité le GPEI à proposer un nouveau système paneuropéen d'approvisionnement qui s'appliquerait aux entreprises traditionnelles de production d'armes spécialisées et à celles qui desservent les marchés tant civil que militaire. Ce système risque de renforcer le marché unique de la CE au niveau de la défense, de rendre la concurrence encore plus serrée, d'entraîner un surplus de production et encore une fois de multiplier les fusions et les accords de coopération. Dans ce contexte, il est presque certain que l'industrie de la défense du Canada aura plus de mal à vendre ses produits en Europe et que l'industrie européenne de la défense - plus concentrée et parcimonieuse - sera mieux en mesure de concurrencer les marchés d'Amérique du Nord et de pays tiers.

La rationalisation de l'industrie de la défense en Europe pourrait se faire notamment à la faveur d'un plus grand protectionnisme à l'égard de l'Amérique du Nord. Non seulement le GPEI se propose de libéraliser l'approvisionnement en matériel de défense en Europe tout en continuant largement d'exclure l'Amérique du Nord, mais la CE envisage de réduire les achats de produits de défense en franchise de droits dont bénéficient certains pays de l'OTAN depuis une trentaine d'années. L'imposition de tarifs de l'ordre de 5 à 14 % aurait pour effet d'hypothéquer considérablement les achats de sous-systèmes du Canada et renforcerait encore davantage la tendance du mot d'ordre "Achetons européen". Ces changements risqueraient également de saper les programmes de coopération de l'OTAN en matière de défense et d'entraver davantage la coopération militaire de part et d'autre de l'Atlantique.

CONCLUSION:

Le marché unique de 1992 et les accords d'approvisionnement en matériel de défense au sein de l'Europe occidentale proposés par le GPEI rendront sans aucun doute l'industrie européenne de la défense plus forte et plus efficace, mieux placée qu'à présent pour concurrencer les producteurs nord-américains. Alors que les budgets de la défense des États-Unis ont vraisemblablement atteint un plafond, forçant ainsi l'industrie américaine à chercher de nouveaux débouchés en Europe et ailleurs, les signes d'un nouveau protectionnisme en Europe, telle la discrimination tarifaire, risquent de causer des tensions au sein de l'Alliance, dont les répercussions politiques et militaires pourraient être graves. Il faut dire toutefois que la plupart des sociétés canadiennes productrices de matériel de défense ont des établissements ou des accords de coopération avec des partenaires européens et qu'elles misent avant tout sur des programmes actifs de recherche-développement afin de préserver leur avance technologique, qui leur donne accès aux marchés d'Europe. Cependant, comme les gros fournisseurs américains de matériel de défense font affaire en Europe par l'entremise de filiales ou de sociétés associées, certains sous-traitants canadiens risquent d'être tenus à l'écart du marché européen. Pour éviter pareille situation, il est impérieux qu'ils songent à renforcer leur présence au sein de la Communauté et à rechercher activement des secteurs de coopération avec des partenaires européens.

GROUPE DE TRAVAIL SUR L'EUROPE DE 1992
RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR LA PRODUCTION DE DÉFENSE

Partie I

Introduction

Le marché unique, auquel sont associés les douze États membres de la Communauté européenne, est un processus qui aura pour effet d'éliminer complètement d'ici le 31 décembre 1992 toutes les barrières internes qui entravent la libre circulation des biens et services, des capitaux et des personnes. Ce processus, qui s'appliquera à tous les secteurs de l'économie civile, ne date pas d'aujourd'hui; dès 1957 en effet, le marché unique était déjà envisagé dans le Traité de Rome, qui lui sert toujours de base juridique. Au cours des premières années d'existence du Traité, on projetait surtout la création d'une union douanière assortie d'un tarif extérieur commun, mais le projet devint bientôt plus complexe avec l'adhésion de six nouveaux États membres, dotés d'une structure économique et de normes différentes. Ainsi, en dépit du fait que les tarifs douaniers nationaux furent abolis comme prévu, il restait une foule de barrières non tarifaires en vigueur si bien que les progrès en vue de la complète intégration se mirent à piétiner. Malgré les efforts constants visant à abolir ces barrières internes, il devint extrêmement difficile de faire évoluer les choses car les mesures proposées se butaient contre des domaines de compétence nationale au sein des États membres, dont les lois et les normes diffèrent dans le secteur de la santé, de la sécurité au travail, de la fiscalité, des institutions financières et de la politique des transports.

Malgré l'opinion largement répandue dans les années 70 selon laquelle l'intégration économique de la Communauté risquait d'échouer faute de souffle, il reste que la volonté politique nécessaire pour réussir cette intégration était bien là, à cause du besoin d'unanimité indispensable au processus de prise de décision. Dans le même temps toutefois, l'Europe voyait d'un oeil inquiet la concurrence de plus en plus forte en provenance des États-Unis et du Japon, surtout dans le domaine de la haute technologie. Les bouleversements économiques qui se sont produits à partir du début des années 70 ont démontré aux Européens que dans certains secteurs, notamment celui de la défense, ce n'est qu'en unissant leurs efforts au sein d'un marché leur offrant des économies d'échelle beaucoup plus grandes qu'ils pourraient assurer la survie de leur avenir industriel. A part la Grande-Bretagne et la France, qui sont de gros exportateurs de matériel de défense et qui, par conséquent, jouissent de cycles de production assez longs, la majeure partie de l'approvisionnement européen se fait à l'intérieur des frontières nationales, d'ordinaire à partir d'un tout petit groupe de fournisseurs et à raison de commandes

peu volumineuses. Lorsqu'il n'était pas produit dans le pays même, le matériel militaire des pays d'Europe membres de l'OTAN était traditionnellement acheté de l'Amérique du Nord; à part certains projets spéciaux haut-de-gamme, il n'y a eu jusqu'à récemment que peu de commerce intereuropéen au chapitre de la défense. En vertu de l'article 223 du Traité de Rome, la sécurité et l'acquisition de matériel militaire demeurent la responsabilité exclusive des États, et où la Commission de la Communauté européenne n'a aucune compétence en la matière. Voilà une situation pour le moins anormale, compte tenu du fait qu'une grande partie de la production de défense de l'Europe provient d'entreprises dont une part de plus en plus grande des ventes représente des produits à caractère civil, donc soumis à l'autorité de la Communauté. Durant le mandat de M. Jacques Delors à la présidence de la Commission, cette anomalie a retenu l'attention à Bruxelles, de telle sorte que la Commission, renforcée dans son action par l'Acte unique européen de 1986 et l'encouragement de certains États membres, a décidé de s'engager résolument dans des secteurs liés de près à la défense.

Le marché unique - L'état de la situation

En 1985, sous la présidence de M. Delors, les pays membres se sont entendus sur la nécessité de créer un marché européen unique. Lord Cockfield, l'un des deux commissaires britanniques, fut alors chargé de rédiger un livre blanc contenant les mesures à prendre pour réaliser cet objectif. Le document en question, le White Paper on Completing the Internal Market by 1992, qui comptait trois cents mesures, fut par la suite adopté par le Conseil de l'Europe composé des douze chefs d'État. Sa mise en oeuvre fut facilitée par la signature, en février 1986, de l'Acte unique, qui prévoyait les procédures à suivre pour transformer ces mesures en textes de loi, notamment l'adoption des nouvelles directives par vote à la majorité qualifiée plutôt qu'à l'unanimité des voix. L'Acte unique consacrait également le vieux principe de la reconnaissance mutuelle des nécessités juridiques des États membres. Au lieu d'essayer d'harmoniser par la voie de négociations ardues douze ensembles de normes nationales, on a privilégié l'approche pragmatique en reconnaissant mutuellement les normes nationales tout en tenant compte des impératifs essentiels de la Communauté (là où les questions de santé, de sécurité, d'environnement ou de consommation sont en jeu) afin que le marché unique soit mis sur les rails le plus rapidement possible.

Les 300 mesures de Lord Cockfield, ramenées depuis à 279, se regroupent dans trois grandes catégories:

- 1) Les barrières physiques (contrôles de douane et d'immigration), qui restreignent la circulation des biens et des personnes entre les frontières nationales, d'où l'accroissement des coûts.
- 2) Les barrières techniques (normes techniques, lois sur la santé et la sécurité au travail, restrictions sur la mobilité de la main-d'oeuvre et des professions, sur les mouvements de capitaux, sur la prestation de services financiers ou autres et sur l'approvisionnement). Ces barrières sont autant de limites à l'efficacité et bloquent l'accès à des marchés plus vastes au sein de la Communauté.
- 3) Les barrières fiscales (assiettes d'imposition différentes, notamment la taxe d'accise et la taxe sur la valeur ajoutée).

Ces mesures furent rédigées à la Commission puis soumises à l'approbation du Conseil des ministres de la CE avant d'être transmises aux États membres pour y donner suite. Au début, les choses ont progressé rondement, puis elles se sont mises à ralentir au fur et à mesure que des questions plus épineuses se posaient, comme l'approvisionnement gouvernemental et la structure des impôts indirects. Quoi qu'il en soit, à la fin de 1988, 135 directives - soit presque la moitié des directives nécessaires pour mettre en branle le marché unique - avaient été approuvées par le Conseil. Dans le même temps, la Commission avait déposé 90 % des directives sous forme de projets de loi. En fait, il reste deux ans au Conseil pour adopter le reste des directives car il faudra deux autres années en moyenne aux pays de la Communauté pour rédiger les projets de loi nécessaires et les faire adopter par leur parlement respectif avant la fin de 1992. Même si tout n'était pas prêt pour 1992 (et c'est presque certain), la plupart des observateurs s'entendent pour dire que le processus est maintenant irréversible et qu'il sera pour ainsi dire achevé selon l'échéancier prévu.

Le marché unique a des visées idéologiques, mais surtout pratiques en termes d'économie et de pouvoir. Pour les Européens convaincus, la Communauté est bien évidemment incomplète tant qu'il existe des barrières et des contrôles à chacune des frontières nationales; ces restrictions ont gravement hypothéqué les avantages du Marché commun en exacerbant les divisions en raison des particularités nationales. L'objectif ultime est de faire en sorte qu'à la fin de 1992 les industries puissent se concurrencer librement dans un marché unique de 320 millions de personnes et, en conséquence d'une rationalisation, concurrencer les marchés mondiaux avec une efficacité sensiblement accrue. L'étude Cecchini¹ de 1988 estime, d'une manière peut-être un peu

¹ Aldo Cecchini: The European Challenge 1992: The Benefits of the Single Market

optimiste, que le PIB de la Communauté augmentera de 4,25 à 6,50 % au cours des quatre à cinq années qui suivront 1992, que les prix baisseront en moyenne de 6 % et que le nombre de nouveaux emplois dans l'industrie connaîtra un bond de 2 millions. Il est clair que l'industrie des pays membres ainsi que les partenaires commerciaux de l'Europe profiteront de ce marché riche et dynamique, mais en même temps les entreprises non européennes, celles d'Amérique du Nord et du Japon en tête, assurent leurs arrières en s'installant elles-mêmes dans les pays de la Communauté au lieu de miser sur l'accès au marché de l'extérieur.

Les industries de défense en Europe

Sauf rares exceptions, le secteur de la défense en Europe, à l'exemple de celui du Canada, ne fait pas cavalier seul, mais il fait corps avec l'industrie de l'automobile, de la construction navale, de l'aérospatiale, de l'électronique, des communications et autres technologies de pointe. Toutefois, en raison des politiques nationales en matière d'approvisionnement, le secteur de la défense est depuis toujours fragmenté le long des frontières nationales, chaque entreprise faisant affaire principalement avec le ministère de la défense de son pays. Traditionnellement, surtout dans les grands pays comme le Royaume-Uni, la France et la RFA, les ministères de la défense se sont très peu approvisionnés ailleurs en Europe et ils achetaient en Amérique du Nord uniquement en cas de besoin. Cette fragmentation, renforcée par la tendance des ministères de la défense à imposer leurs propres spécifications dans le domaine militaire, a non seulement mis en lumière l'absence d'uniformisation des armes au sein de l'OTAN, mais elle a en outre mis en relief le problème des coûts prohibitifs du matériel. Ces dernières années, les autorités ont beaucoup fait pour tenter de résoudre ce problème, notamment par le jumelage d'industries et d'entreprises d'un même pays ou de pays différents; c'est le cas de la construction du chasseur Tornado, de la production en coopération d'un avion d'entraînement avancé par l'Italie et le Brésil et de la production prévue d'un chasseur européen par la Grande-Bretagne, la RFA, l'Italie et l'Espagne. En général, ces projets se sont révélés un succès, mais le problème de l'escalade des coûts reste entier, ce qui semble conduire inexorablement vers ce que Thomas Callaghan a appelé le "désarmement structurel" des pays de l'OTAN.²

Reconnaissant toute l'ampleur du problème, la Grande-Bretagne et la France, deux des principaux fabricants d'armements en Europe, libéralisent de plus en plus leur

² Thomas Callaghan: Pooling Allied and American Resources to Produce a Credible Collective Conventional Deterrent, rapport préparé à l'intention du département américain de la Défense.

approvisionnement en matériel de défense en se favorisant mutuellement. Les firmes et consortiums français sont généralement libres de concourir comme maîtres d'oeuvre sur le marché de défense britannique et la réciproque vaut pour les Britanniques sur le marché français. La tendance est également à la formation de consortiums binationaux et multinationaux. On en est encore au stade embryonnaire, mais déjà certaines entreprises européennes sont nettement avantagées sur d'autres marchés européens par rapport à leurs concurrents d'Amérique du Nord; cet avantage est sans doute appelé à s'intensifier avec l'élaboration, en prévision de 1992, de nouvelles politiques d'approvisionnement dans les divers pays d'Europe membres de l'OTAN.

La situation est légèrement différente dans les pays moins développés de l'Europe méridionale (c'est-à-dire le Portugal, la Grèce et la Turquie et, à certains égards, l'Espagne et l'Italie). Leur industrie de défense est moins avancée et elle dépend largement des importations des États-Unis pour combler ses besoins plutôt que des pays fournisseurs de l'Europe septentrionale, dont les produits sont relativement plus coûteux. Dans ces pays, l'industrie de la défense se résume souvent à des sociétés d'État pas très avancées technologiquement et pas encore développées au maximum de leur capacité. Les pays du versant sud de l'Europe membres de l'OTAN nourrissent de sérieuses réserves face à la création d'un complexe industriel de défense européen autonome, dont le but est de faire front contre l'Amérique du Nord, mais on les a persuadés d'appuyer les initiatives à cet égard en leur disant qu'ils pourraient profiter des retombées par l'entremise du programme d'aide aux pays dont l'industrie de défense est moins développée. Ils se sont en outre vivement opposés à l'initiative de la Commission de la CE de diminuer les importations de produits de défense en franchise de droits dans les pays de la Communauté, mais ils participent aux discussions qui se déroulent toujours à ce sujet.

Réaction de l'industrie face au marché unique

A l'approche de 1992, la tendance à une consolidation de l'industrie en Europe et ailleurs dans le monde n'a fait que s'accroître. Le secteur de la défense en Europe comprend un grand nombre d'entreprises relativement petites (ou de filiales de grosses entreprises), souvent publiques, maintenues en place uniquement à la faveur des politiques d'approvisionnement de leur gouvernement respectif. L'avènement du marché unique et la perspective d'un système d'approvisionnement en matériel de défense ouvert à tous les pays d'Europe membres de l'OTAN devraient accroître considérablement la concurrence et porter un dur coup à plusieurs entreprises de petite envergure. Cela révélerait sans doute l'existence d'une surcapacité de production qui irait en empirant si, comme on se le propose, une partie de la production était détournée au profit des pays d'Europe méridionale membres de l'OTAN.

L'industrie européenne réagit au projet de 1992 et à la globalisation de la concurrence en multipliant les fusions et acquisitions. A ce jour, la consolidation s'exerce à l'intérieur des frontières nationales. Par exemple, la prise de contrôle envisagée de MBB par Daimler-Benz en RFA va conférer à cette dernière le contrôle d'environ 70 % de l'industrie aérospatiale ouest-allemande, alors qu'en France le projet de fusion de Crouzet, Sféna et EAS, toutes des sociétés contrôlées par l'Aérospatiale, avec la Division Avionique générale de Thomson-CSF, va entraîner la création d'une entité unique mieux à même d'affronter la concurrence internationale. D'autres projets de fusions s'ébauchent également en Italie et dans d'autres pays. On parle également de nouvelles fusions transnationales, comme l'OPA de AEG/Siemens sur Plessey Plc, de Grande-Bretagne, et des pourparlers sont en cours entre British Aerospace et Thomson-CSF pour la création d'une filiale commune de commercialisation des produits de défense des deux sociétés.

La tendance s'amplifie et tout porte à croire qu'elle ira en s'accéléralant d'ici 1992 et au-delà. A longue échéance, on prévoit un nombre considérablement réduit de sociétés nationales au profit de quelques firmes transnationales géantes, au nombre desquelles les filiales européennes des grosses compagnies américaines. La pratique largement répandue qui consiste à procéder par la création de consortiums risque de limiter encore davantage la concurrence intraeuropéenne. Il faut cependant voir cela dans une perspective plus grande, car la consolidation de l'industrie de la défense déborde du cadre de l'Europe: en effet, les sociétés européennes se montrent intéressées à faire des acquisitions outre-Atlantique tout autant qu'à l'intérieur de leurs frontières nationales ou de la Communauté.

Les pays de la CE, malgré certaines acquisitions qui ont fait beaucoup de bruit, envisagent 1992 avec une certaine prudence. Par exemple, même si les sociétés britanniques ont l'an dernier doublé leurs acquisitions de sociétés européennes pour atteindre un montant de 2 milliards, on est bien loin du chiffre de 17 milliards dépensé aux États-Unis. Les différences linguistiques, la nature encore fragmentée du marché européen et les barrières juridiques et institutionnelles qui se dressent contre les prises de contrôle hostiles laissent à penser que les dépenses d'acquisitions des Britanniques ont peu de chances de passer rapidement des États-Unis à l'Europe. En outre, les compagnies d'Europe qui risquent d'être la cible d'acheteurs éventuels offrent maintenant de larges primes sur leur valeur nette, alors que la chute du dollar par rapport aux principales monnaies ouest-européennes signifie qu'on peut encore trouver des bonnes aubaines parmi les industries américaines et canadiennes. De plus en plus toutefois, l'attention des

investisseurs européens se tourne vers l'Europe elle-même, afin de permettre aux compagnies de mieux se positionner en vue du marché unique.

Les pays d'Europe occidentale non membres de la CE (qui pour la plupart font partie de l'AELE) reconnaissent de plus en plus la nécessité de s'entendre en vue d'une action commune en prévision du marché unique et de l'Europe de 1992. A titre de membres de l'Association européenne de libre-échange, ces pays (la Norvège, la Suède, la Finlande, l'Islande, l'Autriche et la Suisse) appliquent le libre-échange entre eux et avec les pays de la Communauté en ce qui a trait aux biens industriels. Ils craignent de plus en plus toutefois d'être exclus de la libéralisation non tarifaire prévue dans le marché unique et ils prennent les dispositions nécessaires pour aligner leurs réglementations sur celles de la Communauté et pour établir et resserrer leurs liens institutionnels. La Suède et la Norvège façonnent leur législation commerciale à l'image de celle de la CE et favorisent un renforcement des pouvoirs du Secrétariat de l'AELE pour faciliter les négociations avec Bruxelles. La Finlande et la Suisse pour leur part s'opposent à des liens institutionnels plus étroits, par crainte surtout de compromettre leur neutralité, même si l'Autriche, elle aussi un pays neutre en vertu du traité de paix de 1955, envisage activement d'adhérer à la CE à condition de pouvoir régler la dimension politique; quant à la Norvège, elle compte présenter une nouvelle demande d'adhésion si elle parvient à établir un consensus national sur la question. Comme membre de l'OTAN, la Norvège participe activement aux discussions sur l'acquisition de matériel de défense en Europe, mais les pays neutres sont exclus de cette coopération, sauf s'ils créent des sociétés en participation ou d'autres formes d'association dans les pays de la CE.

Les stratégies industrielles menées par les Européens sont en parallèle à celles adoptées par les Américains et les Japonais. Depuis quelques années, les entreprises japonaises implantent des usines en Europe, notamment en Grande-Bretagne, pour desservir les marchés de la Communauté, bien que certains pays de la CE appliquent des règles restrictives d'origine pour limiter l'accès à leur marché. C'est pourquoi elles orientent de plus en plus leurs investissements vers des pays comme l'Espagne et l'Italie méridionale, avec l'appui d'institutions financières japonaises qui, comme la Banque de Tokyo, leur consentent des prêts de faveur et des subventions d'établissement.

L'industrie américaine est déjà bien représentée en Europe grâce à des implantations et à des acquisitions remontant aux années 60 et dans certains cas bien avant. Ces filiales sont généralement considérées comme des entreprises européennes à part entière et c'est pour cela qu'elles s'attendent à tirer parti du marché unique. Certaines compagnies, comme Allied Signal et Martin Marietta, comptent intensifier leur présence en Europe par de nouveaux

investissements ou des acquisitions. En janvier par exemple, Texas Instruments a annoncé son intention de construire une usine de 250 millions de \$US dans le sud de l'Italie en vue de produire la prochaine génération de puces mémoire et d'autres types de semi-conducteurs évolués. Ce projet vient compléter son réseau européen d'usines installées en RFA, au Portugal, au Royaume-Uni et en France. Ce qui a surtout motivé la compagnie à prendre cette initiative, c'est la décision de la CE d'exiger que les semi-conducteurs soient entièrement fabriqués en Europe en application des nouvelles réglementations sur le contenu local concernant le matériel électronique et informatique. En conséquence de ces réglementations, plusieurs gros fabricants de semi-conducteurs envisagent de construire de nouvelles usines de production en Europe. Alors que les représentants du gouvernement américain se disent inquiets des règles d'origine proposées (en général, un produit ayant un contenu CE de 50 % sera considéré comme européen lorsqu'il s'agit d'achat de produits civils), les grandes sociétés américaines semblent pour leur part prêtes à se plier à cette réglementation, insistant sur les bienfaits qu'entraînera le commerce avec une Communauté intégrée.

Si l'on en croit la presse³, les PME américaines voient d'un bon oeil l'Europe d'après 1992. Même si la "forteresse européenne" leur fait un peu peur, elles voient surtout dans le marché unique des perspectives intéressantes plutôt qu'un problème. D'après un sondage réalisé en janvier par la Bank of Boston Corporation, plus de la moitié des entreprises répondantes qui ne sont pas encore présentes en Europe envisagent de s'y implanter d'ici quelques années. 24% des entreprises interrogées ont répondu qu'elles prévoyaient de former des sociétés en participation, 18% qu'elles tenteraient de pénétrer le marché en engageant des représentants commerciaux, 17% qu'elles installeraient une division ou une filiale et 15% qu'elles ouvriraient un centre de distribution. (Le chiffre d'affaires annuel des sociétés répondantes - un peu plus de 12% des entreprises sollicitées - dont la production va des machines électriques au métal travaillé - s'élevait en moyenne à 35 millions de \$US). Les pays de prédilection étaient la Grande-Bretagne (23%), la RFA (19%), la France (12%), l'Italie (9%) et l'Espagne (9%). Environ 84% des répondants considèrent l'intégration de l'Europe prévue pour 1992 comme une chance de développer leur chiffre d'affaires et leurs établissements à la faveur d'un marché unique de 320 millions d'habitants, de l'uniformisation des lois sur les importations et de la réduction hypothétique de l'intervention bureaucratique dans les affaires commerciales.

³ Voir par exemple l'International Herald Tribune du 14 février 1989.

Partie II

Vue d'ensemble et répercussions sur l'Alliance

La réaction de l'industrie dans son ensemble face au marché unique ne constitue qu'une partie de cette étude, du fait que le secteur de la défense en tant que tel est largement exclu du mandat de la Commission, même si, comme on l'a vu, il subira inévitablement les contrecoups du programme de 1992. Pour placer les choses dans leur perspective, il faut tenir compte des 40 ans d'histoire de l'approvisionnement en matériel de défense de l'OTAN, en Europe comme au sein de l'Alliance tout entière, de l'échec de la standardisation des armes au sein de l'OTAN et de l'escalade ruineuse des coûts d'approvisionnement. Même si l'un des objectifs de l'Alliance était la mise en commun des ressources pour contrer la menace que constituait pour ses membres la force conventionnelle nettement supérieure de l'Union soviétique et de ses alliés du bloc de l'Est, cet objectif a tôt fait d'être remplacé par la garantie américaine d'une Europe pouvant compter sur la supériorité nucléaire écrasante des États-Unis. Même lorsque l'URSS a réalisé la parité nucléaire, annulant du même coup la garantie américaine, les Alliés ont continué de s'approvisionner comme bon leur semblait. En tant que superpuissance, les États-Unis, dont les intérêts stratégiques vont bien au-delà de l'Europe occidentale, n'étaient pas prêts à accepter l'interdépendance avec ses principaux alliés européens. Ceux-ci, quant à eux, continuaient de s'approvisionner autant que possible en matériel de défense auprès des fournisseurs nationaux, sauf quand, pour des raisons financières ou à cause de l'absence de la technologie désirée, ils devaient se tourner vers l'Amérique du Nord.

Pratique d'approvisionnement en Europe

Il n'est pas facile d'obtenir des pays d'Europe des renseignements détaillés sur leurs politiques et pratiques en matière d'approvisionnement. Les décisions se prennent généralement dans les officines administratives au cas par cas, loin des observateurs, et les politiques sont rarement officiellement consacrées dans des articles de loi. Aussi, à cause de l'accès limité à l'information, on peut difficilement avoir des détails sur les pratiques communes des États européens en matière d'approvisionnement.

En comparaison avec l'Amérique du Nord, la politique européenne manque énormément de transparence dans ce domaine. Lorsqu'il y a appels d'offre, il est courant de ne pas annoncer les détails de l'adjudication ni le montant de la soumission retenue, ni les détails sur les soumissionnaires écartés. En Grande-Bretagne, en France et en RFA, les soumissions ne sont généralement pas divulguées et les soumissionnaires non retenus n'ont accès qu'à des informations

restreintes sur les raisons pour lesquelles leur soumission a été rejetée. Les autorités européennes n'énoncent pas explicitement les critères leur permettant de comparer les soumissions de sociétés étrangères avec celles des entreprises nationales; c'est pourquoi il est difficile d'établir dans quelle mesure les industries nationales sont privilégiées. Au lieu d'avoir des critères bien définis établissant que l'industrie du pays serait favorisée dans telle ou telle proportion, les pays d'Europe ont toujours usé de toutes sortes de subterfuges pour parvenir à peu près aux mêmes fins: limitation du délai de présentation des soumissions, application de critères de résidence, application de normes techniques visant à empêcher les entreprises étrangères de s'y conformer, invitation à soumissionner aux seules entreprises nationales, etc.

Parmi les secteurs d'approvisionnement public les plus protégés en Europe, il faut mentionner au premier chef les télécommunications. Les États protègent leurs fournisseurs intérieurs en adoptant des normes et des exigences d'homologation uniques au pays et qui favorisent leurs fournisseurs. La mise en oeuvre de pratiques de soumission plus ouvertes, l'harmonisation des normes techniques et l'avènement d'une concurrence accrue devraient normalement ouvrir le marché des télécommunications, tout comme d'autres secteurs d'approvisionnement public, à tous les fournisseurs de la CE. Bien que le mandat de la CE ne s'applique pas encore au secteur de la défense, il ne reste que l'industrie des télécommunications civiles est un domaine de haute technologie qui présente beaucoup de similitudes avec les communications et l'électronique militaires et où elle trouve de nombreuses applications.

Dans le domaine de l'approvisionnement en matériel de défense, les pays européens ont continuellement privilégié leurs fournisseurs nationaux. En plus de maintenir une base de défense nationale, ils achètent leurs produits de défense chez eux afin de fournir de l'emploi, de développer des technologies de pointe et d'améliorer leur situation économique en veillant par exemple à l'équilibre de leur balance des paiements. Le degré de protectionnisme à l'égard des entreprises de défense varie d'un pays à l'autre, pour de nombreuses raisons: mentionnons entre autres le pourcentage des intérêts détenus par l'État, la structure et la solidité de l'assise industrielle, les créneaux à exploiter et les considérations politiques. A ce jour, peu de pays d'Europe ont eu recours à la concurrence pour s'approvisionner en matériel de défense; dans certains pays même, la plupart des contrats de défense sont négociés sans concours, ou encore les soumissions sont limitées à des firmes sollicitées. Bien que les proportions varient d'un pays à l'autre, il reste qu'en général les achats de matériel de défense par voie de concours sont fort limités.

Même si l'Europe est encore très fragmentée en termes de pratiques d'approvisionnement en matériel de défense, il faut reconnaître les efforts qui ont été faits en vue

d'une plus grande intégration. Le Groupe des programmes européens indépendants⁴ a travaillé en faveur d'une coordination des normes de défense, qui devrait mener à l'identification de projets de développement et de production conjoints. Le Système de plans d'orientation pour les armements conventionnels (CAPS) de l'OTAN a été instauré en 1986 par la Conférence des directeurs nationaux d'armements. L'initiative prise en même temps par le GPEI devrait permettre d'identifier et de différencier les besoins et les possibilités de l'Europe dans le cadre de la planification générale de l'approvisionnement de l'OTAN. Le GPEI a décidé de mettre en place un personnel permanent pour faciliter la coordination de l'approvisionnement en matériel de défense et il a accordé la priorité à la recherche et au développement.

Autre facteur qui influera sur le degré d'unification du marché européen de la défense: la restructuration industrielle généralisée qui a cours actuellement en prévision du marché unique. Tel qu'indiqué plus tôt, le nombre d'acquisitions, de fusions et d'accords de jumelage ainsi que la rationalisation et la croissance des multinationales dans le secteur de la défense devraient continuer de progresser et même d'aller en s'accéléralant dans les années à venir. La base industrielle de la défense en Europe qui en résultera devrait s'en trouver moins éparpillée et plus concurrentielle au sein des marchés mondiaux.

Échec de la standardisation du matériel

A la création de l'OTAN, on estimait généralement que la défense collective passait par la standardisation complète du matériel militaire et souvent celle-ci était considérée comme l'objectif ultime de la coopération. Au-delà des réalités politiques bien évidentes, on reconnaît que pareil objectif n'est sans doute pas réalisable pratiquement, les pays remplaçant leur matériel à des moments différents. Quoi qu'il en soit, l'OTAN poursuit ses efforts de normalisation depuis les tous débuts de sa création; mis à part certains succès limités dans certains domaines et l'émergence de certains signes encourageants à l'occasion, il n'y a pour ainsi dire jamais eu de véritables progrès dans les secteurs qui comptent réellement, à savoir l'élaboration et la production en commun de matériels de défense majeurs. Pour réaliser cette uniformisation au sein des alliés de l'OTAN en Europe, il faudrait probablement créer une Communauté européenne de la défense, un principe fort prisé au début des années 50 mais qui a été abandonné en 1954 après le refus de la France d'y adhérer.

⁴ Voir détails en page 17.

La standardisation suppose bien sûr les mêmes armes, les mêmes munitions et les mêmes pièces de rechange, mais elle signifie bien plus encore à cause de ses dimensions militaires, économiques et politiques. Militairement, cela veut dire que les forces alliées peuvent se ravitailler, se réarmer, réparer, se renforcer, se soutenir, s'approvisionner et communiquer mutuellement, et distinguer les amis des ennemis. En ayant un matériel commun standard, les forces peuvent employer le même vocabulaire, consulter les mêmes manuels, se former à partir des mêmes simulateurs et posséder les mêmes connaissances pratiques sur la performance du matériel. Économiquement, la standardisation signifie un développement sans chevauchement, de longs cycles de production aux coûts unitaires moins élevés, une formation et un entretien communs et des ententes de logistique bien plus simples avec chaque base, dépôt et unité capables de réparer non seulement son propre matériel mais aussi celui des alliés. Politiquement, cela signifie la cohésion la plus parfaite possible entre les membres de l'OTAN, car les avantages économiques et militaires ne peuvent pas se réaliser sans coordination et sans l'apport complémentaire des milieux politiques, industriels et ouvriers à tous les échelons. De par son histoire et sa structure particulières, le Pacte de Varsovie dans son ensemble a cet avantage qui manque manifestement à l'OTAN.

Les pays de l'OTAN ont d'ores et déjà développé leurs propres industries de défense et, comme on l'a vu, étant donné la nécessité d'établir un consensus, il est pratiquement impossible d'en arriver à une norme commune sur le matériel militaire. Durant les premières années de l'OTAN, il était possible d'établir des normes universelles régissant par exemple les fusils et les chars d'assaut, mais même là certains pays n'ont pas suivi. A la suite de cette expérience, l'uniformisation du matériel de l'OTAN a été abandonnée au profit de l'interopérabilité. En ne réussissant pas à s'entendre sur une norme unique qui vaudrait pour toutes les pièces de matériel, les pays de l'OTAN sont devenus un peu comme un ensemble de musiciens jouant chacun pour soi sans constituer un véritable orchestre. Une telle situation a de graves répercussions sur la capacité de combat de l'Alliance, laquelle, en cas de long conflit, ne peut qu'aller en diminuant au fur et à mesure que les forces de chaque pays membre épuiserait ses stocks, les arrières seraient aux prises avec une multitude de chaînes d'approvisionnement différentes, chacun essayant de dépêcher au front son propre matériel différent de son voisin. Bien que l'absolue nécessité de l'interopérabilité ait été clairement démontrée, de sorte que le sigle RSI (pour Rationalisation, Standardisation et Interopérabilité) est communément employé pour exprimer l'objectif de la coopération, il n'est pas moins évident que le concept d'interopérabilité entre les divers systèmes d'armements nationaux ne suffit déjà plus. Encouragée par la nécessité de réduire les coûts de production et de recherche-développement, l'OTAN mise désormais sur la coopération par le biais de ses Projets coopératifs sur les armements.

L'Europe en quête d'une autonomie de défense

L'escalade des coûts de matériel due à la complexité et à la divergence des produits constitue un fardeau quasiment insupportable pour les budgets de défense partout dans le monde. Dans le cas de l'Europe, le problème se complique davantage pour deux autres raisons: une industrie de défense fragmentée le long des frontières nationales et des exigences militaires qui reflètent des particularismes extrêmes frôlant l'inacceptable.

Le principal défi qui se pose à l'industrie européenne de l'armement tient à sa fragmentation et donc à l'insuffisance de la recherche-développement dans de nombreux secteurs, qui la place loin derrière les États-Unis, notamment dans les technologies de pointe. La supériorité américaine est largement le fruit des investissements massifs consentis par les États-Unis au titre de la défense, y compris la recherche-développement financée par le gouvernement, qui exploite la technologie à la limite de l'impossible. Bien qu'on trouve plusieurs projets de collaboration satisfaisants et rentables en matière de système d'arme entre les partenaires européens, il existe également des exemples frappants de produits concurrentiels intereuropéens qui ont eu pour effet de fractionner le marché et d'affaiblir la résistance à la concurrence extérieure. Pour cette raison et aussi pour des raisons financières surtout, les gouvernements d'Europe ont dû faire appel à l'étranger pour acheter des produits de défense que l'Europe, théoriquement, aurait dû normalement pouvoir fabriquer elle-même pour répondre aux besoins locaux.

La nécessité pour l'Europe d'atteindre une équivalence technologique et industrielle raisonnable avec les États-Unis est de plus en plus perçue comme une nécessité politique et économique fondamentale, dont procède d'ailleurs le programme du marché unique de 1992. L'Europe pourrait tirer de nombreux avantages pratiques si son industrie de la défense pouvait canaliser ses forces latentes afin de faire échec à la concurrence américaine (et japonaise) de plus en plus grande. L'Europe serait alors plus encline à collaborer à des projets de pointe avec les États-Unis et à introduire des produits de défense européens sur les marchés américains et canadiens. Le défi qui se pose alors aux industries de la défense européennes, c'est la structuration de leurs activités de façon à améliorer le rapport entre les coûts de production et la R. & D., pour que les coûts unitaires soient ramenés à un niveau concurrentiel. Autre défi à relever: le renforcement de l'assise technologique européenne par la coordination des programmes de recherche et l'élimination des doubléments inutiles.

Coopération accrue

Depuis une vingtaine d'années, forte des succès remportés dans le domaine économique et, plus récemment, dans le domaine politique, la Communauté européenne s'est attachée à intensifier la coopération exclusivement européenne en matière de défense. Elle compte maintenant trois organismes distincts - l'Union de l'Europe occidentale (UEO), l'Eurogroupe et le Groupe des programmes européens indépendants (GPEI), dont les membres diffèrent légèrement d'un organisme à l'autre, alors que la Commission de la CE, en vertu son nouveau mandat, est chargée de promouvoir le développement industriel et technologique dans l'intérêt de la sécurité de la Communauté.

L'UEO a vu le jour en 1954; précurseur de l'OTAN, elle avait pour mission de promouvoir la coopération en matière de défense entre ses États membres, qui comptaient la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et, plus tard, la RFA. Avec la création de l'OTAN en 1958, l'UEO se trouva quelque peu à faire double emploi mais elle poursuivit ses activités en devenant la tribune européenne où l'on débattait des questions de défense au niveau politique (et non au niveau militaire ni industriel). En 1986, dans le but de favoriser la coopération européenne en matière de défense, l'UEO se vit confier un rôle plus actif, bénéficiant dès lors d'un personnel plus nombreux et d'un nouveau secrétaire général. Le nombre de membres s'est accru avec l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, qui seront sans doute suivis incessamment par d'autres alliés européens comme la Norvège. Il reste encore à l'UEO nouvelle version à définir son rôle plus clairement, car il lui manque une dimension militaire et industrielle, bien que ce fût par son entremise qu'il fut décidé d'envoyer des dragueurs de mines en provenance de plusieurs pays d'Europe pour soutenir l'initiative américaine dans le Golfe persique. Son siège administratif est toujours partagé entre Paris et Londres.

Créé en 1968 et composé de tous les pays d'Europe membres de l'OTAN, à l'exception de la France et de l'Islande, l'Eurogroupe est plus diversifié que l'UEO. Même si elle comporte une tribune pour les échanges de vues sur les questions de politique et de stratégie au niveau ministériel, son but premier est de fournir une structure souple et pragmatique de groupes de travail en vue d'encourager les efforts de coopération dans le domaine des communications, de la logistique, de la médecine militaire, de la formation et de la collaboration conceptuelle à long terme en matière d'équipement de défense. Le dernier sous-groupe est souvent le point de départ des projets entrepris par le GPEI. Même s'ils ne sont pas membres de l'Eurogroupe, le Canada et les États-Unis ont participé à certains de ses travaux et ils participent encore actuellement au Programme conjoint de l'OTAN sur l'instruction des pilotes d'avions à

réaction. Le dernier des groupes et parmi les plus dynamiques est le GPEI créé en 1976: il comprend les mêmes membres que l'Eurogroupe en plus de la France. Cependant, il ne fait pas partie du cadre officiel de l'OTAN et ses responsabilités chevauchent celles de la Conférence des directeurs nationaux d'armements (CDNA), les États-Unis et le Canada en moins, et celles de l'Eurogroupe. Le GPEI exerce son activité au niveau des ministres de la Défense et des directeurs nationaux d'armements et il possède la volonté politique et la capacité technique nécessaires pour traduire les objectifs de collaboration en matière d'armements dans des programmes de coopération réalistes et réalisables. Parmi les réalisations les plus importantes du GPEI à ce jour, il faut mentionner le rapport⁶ paru en décembre 1986, qui fait ressortir la faiblesse et la fragmentation de l'industrie de la défense en Europe et préconise la mise sur pied d'un système d'approvisionnement multilatéral entre les pays d'Europe membres de l'OTAN. Le rapport Vredeling fait clairement remarquer que l'équipe de travail, qui s'inquiète du manque d'efficacité de l'approvisionnement en matériel de défense en Europe, se préoccupe tout autant de la nécessité qu'il y a de renforcer l'industrie européenne, particulièrement dans les secteurs de pointe où le développement accuse du retard par rapport au Japon et aux États-Unis.

Réaction des États-Unis

Comme on l'a dit plus haut, la réaction de la communauté des affaires américaine, en particulier chez les grosses sociétés, face à l'Europe de 1992 est en général positive, malgré les craintes exprimées publiquement qu'inspire la "forteresse européenne". La plupart des grandes entreprises possèdent des filiales dans la CE ou d'autres formes d'accords de coopération; de plus, un large éventail de PME connaissent bien la scène européenne. Dans la vingtaine d'années qui ont suivi 1958, les États-Unis ont accumulé un excédent commercial de 20 milliards de \$ avec la Communauté, contre un déficit de 300 milliards de \$ avec le Japon. En 1988, en partie à cause de la dépréciation du dollar, la valeur des exportations américaines en direction de la CE a augmenté de 25 %, alors que les importations ne se sont accrues que de 5 %, réduisant ainsi de moitié le déficit commercial de l'année. L'industrie américaine semble généralement confiante de pouvoir soutenir la concurrence en Europe. Les compagnies déjà présentes dans la Communauté sont conscientes des avantages commerciaux que présente un marché unique par rapport à douze entités distinctes. Même si l'homogénéité parfaite du marché semble être un rêve

⁶ Towards a Stronger Europe: A Report by an Independent Study Team established by Defence Ministers of Nations of the Independent European Program Group to make proposals to improve the competitiveness of Europe's defence equipment industry. L'équipe de travail était présidée par le ministre de la Défense des Pays-Bas, M. Henk Vredeling.

éloigné, voire même une chimère, les partenaires commerciaux de l'Europe devraient pouvoir y trouver leur compte, à la faveur notamment de l'adoption de normes uniformes pour les biens manufacturés et d'un document administratif unique relatif aux droits de douane (au lieu de 150 documents par exemple pour certains produits), ce qui devrait réduire considérablement les frais d'administration qu'entraîne la vente à la Communauté.

L'optimisme du milieu des affaires des États-Unis semble également fondé sur la confiance que lui inspire le gouvernement américain dans sa volonté et sa capacité de défendre ses intérêts commerciaux en Europe. Le département de Commerce s'est engagé activement dans un programme destiné à sensibiliser les entreprises aux transformations qui se font jour actuellement et aux possibilités qu'elles présentent. Le programme fait partie d'une stratégie d'ensemble visant à réduire le déficit commercial des États-Unis, vis-à-vis notamment de la CE qui constitue le plus gros marché des Américains. D'après un haut fonctionnaire du département de Commerce⁶, plus de 6 000 sociétés américaines se sont adressées au département et 50 000 exemplaires de directives de la CE ont été distribués aux entreprises, la plupart des PME. La confiance des entrepreneurs est nul doute renforcée par la conviction selon laquelle leur gouvernement est prêt à défendre ardemment leurs intérêts en Europe, soit comme exportateurs, soit comme sociétés-mères de filiales industrielles domiciliées dans la CE.

Cet optimisme devient toutefois plus modéré au sein de l'industrie américaine de la défense, qui fait face à des problèmes plutôt particuliers. Après huit années de budgets en hausse croissante sous l'administration Reagan, le secteur de la défense doit maintenant subir sinon une réduction sensible du moins un gel du budget de la défense en termes réels. La réaction naturelle, comme c'est d'ailleurs le cas dans d'autres gros pays producteurs d'armes, est de s'en remettre aux exportations pour compenser le manque à gagner, mais en Europe les perspectives ne sont guère encourageantes. Non seulement l'opinion européenne, dans le sillage des rumeurs de conciliation en provenance de Moscou, a accueilli froidement le principe de l'augmentation des dépenses militaires, mais les gouvernements d'Europe membres du GPEI cherchent activement à accroître l'efficacité de leur production de défense et, à plus long terme, à réduire leur dépendance face à leurs sources d'approvisionnement d'Amérique du Nord. Cela ne se fera certainement pas du jour au lendemain, puisque la plupart des pays d'Europe ne se sont

⁶ Frank Vargo, sous-secrétaire adjoint pour l'Europe, département de Commerce, au cours de son témoignage devant le Comité de la Chambre des représentants sur la petite entreprise, le 9 février 1989

approvisionnés qu'aux États-Unis et au Canada lorsque leur propre technologie ne suffisait pas ou que la différence de prix était trop grande pour ne pas en tenir compte.

A Washington, il n'y a pas de véritable consensus sur l'importance à accorder aux transformations qui s'opèrent en Europe⁷, sauf qu'on s'inquiète du fait qu'elles s'opposent du moins en partie aux intérêts américains et qu'elles représentent en conséquence une menace pour l'OTAN et pour la solidarité du monde occidental. En dépit du soutien traditionnel des États-Unis, qui remonte à 1962 et au président Kennedy, au concept d'une alliance à "deux piliers" unissant l'Europe à l'Amérique du Nord, les initiatives de défense actuelles en Europe sont vues par d'aucuns comme une tentative de réduire l'influence des États-Unis sur le continent européen et de créer une Communauté tournée vers elle-même, sensible à l'entreprise de séduction menée par l'Est. Cette attitude critique semble avoir trouvé son écho chez les représentants américains auprès de l'OTAN où le secrétaire général adjoint pour le soutien de la défense, l'ex-sénateur Mack Mattingly, s'en est pris vertement au GPEI qu'il a décrit publiquement comme "un club sélect pour Européens seulement, plutôt qu'une force tournée vers l'extérieur qui contribue à une plus grande cohésion au sein de l'Alliance atlantique".⁸

La réaction actuelle aux États-Unis est mêlée de sentiments et d'irritants divers, dont certains ont cours depuis de nombreuses années mais qui ont pris une ampleur inégalée depuis que la suprématie mondiale des États-Unis est ouvertement remise en question. Dans certains milieux, on compare les problèmes économiques des États-Unis aux difficultés d'un titan qui croule sous le poids de responsabilités trop grandes, parce que les alliés d'Europe (le Japon et le Canada en plus) ne les ont pas aidés à alléger leur faix. Sur la colline du Capitole, la nécessité d'un partage plus équitable du fardeau est presque devenue un article de foi; la susceptibilité du Congrès à ce sujet a trouvé son écho dans la pression croissante en faveur d'un partage du fardeau, tant au siège de l'OTAN que dans les capitales. Dans ce contexte, toutes mesures ouvertement protectionnistes prises par l'Europe, comme un tarif sur les produits de défense importés des États-Unis ou une politique d'approvisionnement trop ouvertement axée sur une réduction accrue des importations de défense en provenance des États-Unis, risqueraient de

⁷ Cela s'explique peut-être du fait que l'interrègne entre l'administration Reagan et celle qui l'a suivie n'a commencé essentiellement qu'en octobre 1988 et qu'il se poursuivait toujours cinq mois plus tard, puisque peu de postes politiques de haut niveau dans les ministères intéressés avaient jusque-là été comblés.

⁸ Jane's Defence Weekly, le 4 mars 1989, p. 344.

provoquer une vive réaction de la part de Washington, qui pourrait entraîner de graves conséquences pour l'Alliance.⁹ Si les autorités américaines sont inquiètes face à une Europe de plus en plus autonome et indépendante, ce n'est pas seulement parce qu'elles craignent pour leurs intérêts et qu'elles se sentent blessées dans leur amour-propre, mais plutôt parce qu'en l'absence d'une autorité politique centrale, le pilier européen risquerait de voir ses assises affaiblies et fragmentées, ce qui serait un piètre substitut à l'actuel leadership des États-Unis.

Rôle de la Communauté européenne

On a beaucoup de mal à obtenir des renseignements sur l'activité de la CE dans le secteur de la production de défense, en raison du peu d'informations publiées (contrastant avec la pléthore de documents sur la question du marché unique) et du caractère confidentiel dont sont marquées nombre de discussions. Cette situation est due en partie à l'article 223 du Traité de Rome qui, en préservant les droits souverains des États membres dans les matières ayant trait à la sécurité nationale, empêche la Commission de jouer un rôle de transparence. Cette situation a été corrigée, bien que de façon imperceptible, par l'adoption de l'article 30 de l'Acte unique européen qui ordonne aux États membres de coordonner leurs positions plus étroitement sur les aspects politiques et économiques de la sécurité et qui confère à la Commission le pouvoir de maintenir les conditions industrielles et technologiques nécessaires à la préservation de la sécurité communautaire. Cette mesure a eu pour effet d'intensifier la consultation et la collaboration bilatérales, par exemple entre la France et la RFA, qui ont créé un comité conjoint de défense, et entre la France et la Grande-Bretagne dans le domaine de l'approvisionnement en matériel de défense, et d'entamer des pourparlers plus globaux grâce au processus de consultation politique européenne, au sein de l'UEO et d'autres organismes. Dans l'ensemble toutefois, même si l'Acte unique européen fait allusion à la création d'une composante de défense de la Communauté européenne, le rôle de cette dernière consiste toujours d'abord à influencer les secteurs civils qui chevauchent l'industrie de la défense plutôt que le secteur de la défense proprement dite.

La Communauté européenne a beaucoup fait pour promouvoir la recherche et le développement en vue de renforcer le volet scientifique et technologique de l'industrie

⁹ L'un de ceux qui ont prévu ce danger et suggéré un moyen de le prévenir est Thomas A. Callaghan Jr., un consultant de Washington spécialisé dans la coopération États-Unis-Alliés en matière de défense et auteur d'un récent rapport qui préconise une Alliance à deux piliers fondée sur la coopération entre les États-Unis, le Canada et les alliés d'Europe en matière d'armements. Quoiqu'ayant été commandée par le département de Défense, l'étude de Callaghan, bien documentée et pleine d'imagination, ne semble pas avoir eu une large audience dans les cercles politiques de la défense à Washington. Callaghan, op. cit., p. 6.

européenne, par la création de programmes comme ESPRIT (technologie de l'information), EURAM (matériels de pointe), RACE et BRITE (recherche fondamentale dans les communications de pointe et la technologie industrielle, respectivement). Le même groupe de pays, auxquels viennent s'ajouter certains autres, participent aux programmes du GPEI destinés à intensifier la recherche-développement et l'approvisionnement en matière de défense, ainsi qu'au programme industriel EUREKA (auquel participent des pays neutres comme la Suède, la Suisse et l'Autriche). La ligne qui sépare la R & D militaire de la R & D civile est de plus en plus ténue, en ce qui concerne l'application de nouveaux matériels complexes aux avions ou la mise au point de circuits intégrés à très grande vitesse pour les ordinateurs rapides. De même, au niveau des composantes ou du matériel, il est très difficile de distinguer la recherche fondamentale aux implications militaires de celle aux implications purement civiles. Cette base de recherche commune, jointe aux appels de la Communauté européenne et des ministres du GPEI en faveur d'une coordination plus européenne au niveau de la recherche-développement (et à la tendance de plus en plus grande aux États-Unis à appliquer des restrictions visant à exclure les étrangers des fruits de la recherche-développement financée par les pouvoirs publics), tend à orienter la CE plus directement vers la défense.

L'approvisionnement public est un autre domaine où les propositions de la Commission en vue d'une plus grande libéralisation dans le cadre du marché unique, bien qu'étant applicables à des secteurs civils jusque-ici exclus, en particulier les télécommunications, vont renforcer le programme GPEI et influencer de plus en plus sur l'approvisionnement en matière de défense. L'objectif est d'introduire la transparence dans le processus d'appel d'offres dans une proportion de 70 % des contrats cette année pour atteindre 100 % en 1992. Le GPEI a adopté des mesures analogues à sa réunion de novembre 1988 à Luxembourg, où il a convenu d'échanger des renseignements sur tous les prochains achats de produits de défense, ouvrant ainsi la voie aux appels d'offres transfrontaliers au sein du groupe. Dans ce secteur toutefois, l'objectif est d'atteindre dans une proportion de 80 % la libéralisation du marché d'approvisionnement en matière de défense, qui représente 500 milliards de \$US. Comme cette libéralisation ne vaut que pour les pays d'Europe membres de l'OTAN, l'approvisionnement demeurera sans doute une source de protectionnisme importante dans les années à venir.

Bon nombre de nouvelles directives de la Communauté portent sur des normes techniques qui influent sur l'approvisionnement en matériel de défense de toutes sortes de manières: cela va des méthodes ou techniques de conception et de mise au point générales aux normes détaillées pour des produits en particulier. Les normes font d'ailleurs l'objet d'une étude

de la part d'un groupe de travail distinct¹⁰; pour l'essentiel, on note un grand chevauchement entre les normes de l'industrie civile et celles de l'industrie militaire et que des normes communes nationales servent d'un côté comme de l'autre. L'existence de normes nationales distinctes a toujours constitué un obstacle important aux achats non protégés; pour le surmonter, le programme de réforme mis de l'avant par la Commission préconise la reconnaissance mutuelle et l'équivalence. Cette mesure aura vraisemblablement des conséquences importantes sur l'approvisionnement intra-européen en matériel de défense car les fabricants se verront peut-être obligés d'employer telles composantes ou tels matériaux en fonction d'une norme en vigueur dans un autre pays de la Communauté, au lieu d'avoir recours à leur fournisseur national habituel. Au début, la mesure s'appliquera probablement aux produits à double usage civilo-militaire plutôt qu'à ceux destinés à l'usage exclusivement militaire, mais on peut s'attendre à ce qu'elle s'étende au matériel spécifique à la défense. Pour l'instant, on ne saurait dire si le GPEI compte élaborer des normes paneuropéennes pour le matériel de défense et, si tel était le cas, si ces normes seraient différentes de celles de l'OTAN. Si la situation évoluait en ce sens, l'approvisionnement auprès de l'Amérique du Nord serait gravement compromis, mais la situation ne saurait être pire que le réseau de normes nationales qui existe actuellement.

Il est un autre domaine où la CE a fait une intervention dans le secteur des produits de défense, qualifiée par un haut fonctionnaire du département d'État de "point névralgique" dans les relations entre les États-Unis et la Communauté: il s'agit de la proposition de la Commission visant à restreindre l'entrée de produits de défense en franchise de droits dont bénéficient certains pays de l'OTAN. Le régime tarifaire réservé actuellement aux produits de défense entrant dans la Communauté est plutôt inégal: certains pays, principalement du sud de l'Europe, mais aussi la Grande-Bretagne, considèrent que l'article 223 leur permet d'accorder une exemption de droits à toute importation destinée à la sécurité ou à la défense. D'autres pays suivent une toute autre politique. C'est le cas de la France, de la RFA et des Pays-Bas, qui prélèvent un droit sur les importations militaires non seulement en provenance de l'extérieur de la Communauté, mais aussi de l'intérieur de la Communauté, en alléguant que les biens de défense sont totalement exclus des ententes du Marché commun. Les pays qui importent des produits de défense en franchise de droits se basent sur l'assurance de leur ministère de la Défense selon laquelle les biens en question serviront à des fins militaires. Certains ont profité de cette lacune pour importer des biens discutables comme des automobiles et même de l'alcool en franchise de droits. Certains problèmes se sont posés à la Commission lorsque des produits à double vocation civilo-militaire ont été, de bonne foi ou non, assimilés à l'économie civile sans remboursement des

¹⁰ EC 1992 Task Force: Working Group on Standards: Interim Report, février 1989.

droits. La Commission a estimé à 200 millions d'ECU (ou 260 millions de \$US) le total des exemptions réclamées. Cela est considéré comme une perte (petite il va sans dire) sur le budget déjà serré de la Communauté et comme un détournement de ressources au profit de certains pays membres aux dépens d'autres. La Commission fait valoir que l'article 223 exempte l'industrie de la défense des réglementations de la CE comme celles régissant la concurrence, mais qu'elle ne confère aucune exemption du tarif commun. En attendant la décision de la Cour européenne de justice, qui donnera sans doute raison à la Commission, celle-ci y est allée d'un compromis en proposant d'appliquer l'article 28, qui permet la suspension temporaire des droits sur une liste restreinte de produits tels les chars, hélicoptères, munitions d'avion, composantes et matériels auxiliaires pour l'équipement de défense, ainsi que les pièces de rechange. Les produits ne figurant pas sur la liste seraient assujettis à des droits de l'ordre de 3 à 5 %, pouvant atteindre parfois jusqu'à 14 % dans certains cas.

Le Canada et les États-Unis se sont vivement opposés à la proposition de la Commission car selon eux elle compromet sérieusement la coopération entre l'aile européenne et l'aile nord-américaine de l'Alliance. La liste proposée des produits admissibles à la suspension des droits est on ne peut plus primaire; on prétend qu'elle a été préparée pour donner valeur d'exemple par des fonctionnaires civils peu rompus aux complexités du commerce de la défense moderne. Elle exclurait certainement de nombreux sous-ensembles et composantes qui constituent le gros des ventes de part et d'autre de l'Atlantique, en particulier celles du Canada à l'Europe. Même un tarif de 3 % constituerait un fardeau sur les budgets nationaux de défense en faveur de la Communauté, alors qu'un tarif de 14 % compromettrait sérieusement les programmes de coopération de l'OTAN, notamment dans le domaine des communications et de l'électronique, où le Canada joue un rôle actif. Alors que la liste restreinte des produits de base qui bénéficieraient de l'exemption des droits ne suffirait pas à préserver les ventes de défense de part et d'autre de l'Atlantique, même une liste considérablement élargie constituerait pour l'avenir une entrave sérieuse au commerce dans le domaine de la technologie de pointe. Une liste complète pourrait être comparable par son ampleur à celles du COCOM ou du Tarif douanier commun de la CE et tout changement supposerait vraisemblablement des négociations longues et ardues.

Le Canada et les États-Unis ont d'une commune voix fait pression pour que l'essentiel du système en cours soit maintenu, en vertu duquel l'entrée en franchise de droits est accordée d'office en retour d'une garantie que les produits sont destinés à des fins de défense. Par suite de nombreuses interventions pressantes de haut niveau, les Européens sont saisis de toute l'importance de la question pour leurs deux alliés d'Amérique du Nord et de la nécessité de trouver un compromis acceptable s'ils veulent éviter de graves dissensions. En dépit des

inconvenients réels qu'elle présente, les Européens sont toujours attirés par l'idée d'une quelconque liste, mais la question a peu de chances d'être résolue avant le milieu de 1989, voire même avant la fin de l'année. A cause de son caractère technique et legaliste, de ses accents protectionnistes qui ont amené certains ministères de la Défense à tenir des discours nettement en contradiction avec ceux des ministères du Commerce et des Finances du même pays, le débat a causé des divisions entre les gouvernements d'Europe et entre l'Europe et l'Amérique du Nord.

Partie III

L'industrie de la défense au Canada

La majeure partie du secteur industriel de la défense au Canada regroupe des entreprises qui fabriquent des produits civils et militaires, ce qui permet de tirer parti au maximum du transfert de la recherche-développement et d'exploiter les créneaux qu'offrent les marchés de la défense américain et européen. Ainsi, les entreprises sont moins vulnérables aux tendances protectionnistes des gouvernements étrangers en ce qui a trait à l'approvisionnement. A cause surtout de l'escalade des coûts, le Canada a suivi depuis 1960 environ une politique qui privilégie l'achat des grands systèmes de défense à l'étranger plutôt que sur le marché intérieur. Voilà pourquoi l'activité industrielle de la défense au Canada se résume pour l'essentiel à ceci:

- le montage et l'intégration de systèmes dans le cadre de certains projets canadiens comme ADATS (Oerlikon) et CPF (Paramax);
- la fourniture de sous-systèmes et de composantes et la fabrication de produits en sous-traitance pour les principaux producteurs américains (et dans une moins large mesure, pour le département américain de la Défense directement) grâce à l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense et à l'Accord sur le partage de la production de défense (DD/DPSA);
- la prestation de services de réparation et de révision du matériel des Forces canadiennes pour le compte du MDN;
- la création de créneaux technologiques là où les compétences de classe internationale sont reconnues (turbines à gaz, équipements avioniques, systèmes de manutention des hélicoptères navals, simulateurs de vol, véhicules militaires, par exemple). Cependant, certaines sociétés canadiennes ont vendu - en petit nombre peut-être mais d'une grande importance stratégique - des sous-systèmes aux gros producteurs ainsi qu'aux gouvernements d'Europe, en particulier la Grande-Bretagne.

Pour toutes ces raisons, les entreprises de ce secteur sont engagées dans des sphères d'activité très diversifiées et qui traduisent bien les besoins particuliers de leur clientèle. Si l'on peut se permettre de faire des généralisations, il en ressort un degré de spécialisation très

prononcé, une intégration verticale très peu développée et une production importante - et à l'occasion prédominante - de matériel civil. Le Canada a contribué pour environ 1 milliard de \$ aux programmes d'infrastructure de l'OTAN alors qu'en retour nous avons récupéré avec les années pour environ 100 millions de \$, soit à peu près 10 %. L'industrie n'a donc pas eu beaucoup de succès avec les soumissions qu'elle a présentées dans le cadre de ces programmes.

Diverses industries participent à la production de défense, les principales étant l'aérospatiale, l'électronique, la marine, la construction de véhicules et les munitions. En voici un bref aperçu:

Avions, moteurs, missiles et équipements avioniques

Cette industrie, fortement axée sur l'exportation, poursuit une stratégie de spécialisation de produits et oriente ses applications en fonction des créneaux du marché.

Parmi les produits du secteur aviation, notons les jets d'affaires, les avions à turbopropulseurs destinés aux compagnies aériennes régionales, les aéronefs utilitaires, les hélicoptères et les véhicules aériens sans pilote.

La petite ligne de turbines à gaz accapare une part importante du marché mondial. D'autres sociétés spécialisées dans les moteurs obtiennent de nombreux contrats de réparation et de révision ainsi que de mise au point et de fabrication de composantes.

Le secteur équipements avioniques comprend les systèmes de radar et de navigation qui font l'objet d'une concurrence féroce sur le marché mondial, les systèmes d'affichage, de contrôle et de vérification électroniques.

La branche des systèmes de simulation de vol, de contrôle du trafic aérien et de surveillance du champ de bataille ont acquis une renommée mondiale:

L'électronique de la défense

Ce secteur comprend la mise au point de composantes et de sous-systèmes, l'intégration de systèmes et de sous-systèmes électroniques complets en vue d'applications terrestres et marines, la direction tactique du tir, le traitement du signal, les systèmes de communications militaires et de guerre électronique. A cela, il faut ajouter la sous-traitance pour les gros producteurs. Cette

industrie est elle aussi fortement axée sur l'exportation et étroitement intégrée aux gros fournisseurs étrangers, notamment des États-Unis. Elle dessert également les marchés de l'OTAN.

Ici aussi, on met l'accent sur la spécialisation et bon nombre de sociétés sont également présentes dans le secteur précédent.

Industrie navale

Ce secteur présente une diversité considérable: les chantiers navals servent d'abord à approvisionner le gouvernement canadien, alors que les spécialistes des composantes desservent des marchés beaucoup plus larges.

Contrairement à la politique générale du Canada régissant l'acquisition des grands systèmes de défense, l'industrie navale fait aussi de la sous-traitance pour les gros fournisseurs. Le programme des frégates et le programme de remise en état TRUMP sont deux exemples d'actualité.

Systèmes terrestres

Ce secteur produit des camions lourds, des véhicules tout-terrain et des véhicules blindés. L'activité est surtout centrée sur le montage, la production de composantes de première importance restant faible comparativement. Tel qu'il se présente actuellement, le secteur n'est pas appelé à jouer un rôle actif sur le marché de la défense en Europe, exception faite des sous-systèmes spécialisés qui correspondent à un besoin.

Munitions

Ce secteur produit des armes et des munitions légères. Il doit sa survie aux impératifs de sécurité nationale. Certaines lignes de produits spécialisées dans les agents propulsifs et la pyrotechnie réussissent bien sur les marchés étrangers, principalement aux États-Unis. Le potentiel d'accès en Europe est tributaire, semble-t-il, d'ententes de réciprocité, ce qui paraît généralement inacceptable à l'industrie des munitions.

En termes de ventes à l'exportation, le groupe Aérospatiale et Électronique de défense est celui qui domine largement le marché, au niveau de la constance et du chiffre d'affaires. Ses données statistiques sont en outre celles qui sont le plus complètes et à jour. L'analyse qui suit s'applique à ce volet du secteur de la défense considéré comme étant d'une

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.

Nos liens commerciaux avec l'Europe ont largement profité au Canada. Ils se traduisent en général par des programmes de coopération et d'approvisionnement: c'est le cas du consortium formé pour l'avion de surveillance sans pilote CL 89/289; sans parler des transactions comme la vente d'avions Challenger à la RFA et de simulateurs de vol CAE pour les programmes Tornado et Alpha Jet. Pratt et Whitney Canada n'est pas en reste avec la vente de ses moteurs à British Aerospace, Shorts et Aérospatiale, ni Rolls Royce Canada qui vend ses pièces de moteurs à sa société-mère au Royaume-Uni. Il faut préciser toutefois que dans ce dernier cas, il s'agit de matériel civil.

Le commerce de la défense avec les divers pays d'Europe (membres de l'OTAN ou neutres comme la Suède et la Suisse) est régi par des ententes sur la Recherche, le développement et la production (RDP). Ces ententes sont particulièrement utiles pour promouvoir les contacts inter-États et inter-industries avec les pays de la CEE et pour jeter les bases d'entreprises en participation et d'autres formes de coopération entre les industries. Il importe toutefois que les rencontres à ce sujet soient soigneusement préparées par un personnel compétent.

Effets des transformations en Europe

Les répercussions du marché unique européen sur l'industrie canadienne en général sont loin d'être claires et celles sur notre industrie de défense risquent d'être moins directes et donc plus difficiles à cerner avec précision. De toute évidence, l'Europe occidentale possède une industrie de défense qui, en termes de capacité, est plus que suffisante pour répondre aux besoins escomptés des pays d'Europe membres de l'OTAN. La rationalisation transfrontalière mettra encore plus en évidence l'existence d'une trop grande capacité. Cette surcapacité ne peut qu'aller en s'aggravant si, en dépit des réserves exprimées par certains des plus gros pays producteurs de matériel de défense, les responsables décident d'implanter une nouvelle industrie de défense dans les pays du Sud dont l'industrie de défense est moins développée à ce chapitre. Au surplus, l'importance accordée par la Commission de la CE à la R & D, conjuguée aux efforts du GPEI en R & D et en approvisionnement en matière de défense, vise manifestement à assurer une capacité de tout premier ordre. L'intention, semble-t-il, est de réduire la dépendance de l'Europe vis-à-vis de l'Amérique du Nord en ce qui a trait au matériel de défense de pointe tout en augmentant la part de l'Europe dans les ventes d'armements aux pays tiers. Tout laisse à penser que l'important surplus qu'accusent les États-Unis au chapitre de la défense avec l'Europe sera l'objet de pressions de plus en plus vives dans l'avenir, surtout si les messages de conciliation en provenance d'Union soviétique et de ses alliés mènent à une réduction mutuelle des forces en Europe.

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) |

b) Sociétés canadiennes appartenant à des intérêts britanniques:

Leigh Instruments	Plessey Plc
Micronav Ltd	Plessey Plc (par l'entremise de Leigh Instruments)
Canadian Marconi	General Electric Co. Plc
Dowty (Canada)	Dowty Plc
Orenda Engines	Hawker Siddeley Plc
Rolls Royce (Canada)	Rolls Royce Plc
Racal Filter Technologies Ltd.	Racal Plc
Field Aviation	Hunting Group Plc
EHI (Canada)	EHI Plc
Indal Ltd.	Rio Tinto Zinc Plc
Bristol Aerospace Ltd.	Rolls Royce Plc

République fédérale d'Allemagne

a) Sociétés ouest-allemandes appartenant à des intérêts canadiens:

CAE Electronics GmbH	CAE Electronics Ltd.
Challenger Aviation Service GmbH	Canadair Ltée
Garrett GmbH	Garrett Manufacturing Ltd.

b) Sociétés canadiennes appartenant à des intérêts ouest-allemands:

Diehl Canada Ltd	Diehl GmbH
Ernst Leitz Canada Ltd	Ernst Leitz GmbH
MBB Helicopter Canada Ltd.	Messerschmidt-Boelkow-Blohm GmbH
Bear Head Industries Ltd	Thyssen AG

Pays-Bas

a) Sociétés néerlandaises appartenant à des intérêts canadiens: AUCUNE

b) Sociétés canadiennes appartenant à des intérêts néerlandais:

MEL (Canada)	Philips (par le biais de Philips Canada)
Stork Werkspoor Canada Ltd.	Stork Werkspoor Bronswerk Div.
PROMAC Controls Inc.	Van Rietschoten ond Houwens

Il existe en outre des ententes de participation et des accords d'octroi de licence, trop nombreux pour être énumérés ici, avec des sociétés dans les pays précités et dans

d'autres pays européens membres de l'OTAN. Comme une part de plus en plus grande du commerce se fait entre sociétés-mères et filiales ou entre partenaires au sein de sociétés en participation, tout porte à croire que dans la mesure où ils existent déjà, les liens dont nous avons parlé seront utiles pour maintenir les relations commerciales de défense. Les porte-parole de la CE ont toujours soutenu que les sociétés appartenant à des intérêts étrangers domiciliées dans un pays de la Communauté seront considérées comme européennes dans le cadre des ententes de l'après-1992, sous réserve d'une certaine réciprocité qu'il reste encore à définir. Il semble hautement improbable que la question de la réciprocité devienne une entrave sérieuse au commerce de la défense sur la base de critères de propriété, à condition que les sociétés canadiennes, par le développement et l'utilisation de technologies, continuent de répondre aux besoins spécifiques de l'Europe.

Les sociétés canadiennes ont été pressées de toutes parts d'établir des antennes en Europe, si elles n'en ont pas déjà, afin d'être en mesure de faire face au marché unique d'après 1992 en ayant déjà un pied à l'intérieur de la Communauté. Il ne fait pas de doute, comme l'ont déjà compris la plupart des grandes sociétés canadiennes de défense, que les acquisitions, les entreprises en participation et les autres formes d'association sont des outils précieux pour faire des affaires en Europe et ailleurs: c'est la rançon de la globalisation actuelle des affaires. Aussi faut-il les y encourager, mais uniquement si elles ont de bons motifs pour le faire. Rien ne semble justifié de recommander aux compagnies d'investir en Europe ou de créer d'autres formes de maillages dans le seul but de se positionner sur le marché unique, si elles n'ont pas de motif valable pour le faire. Si par contre elles sont fondées à le faire, les sociétés ne devraient pas tarder à se trouver des partenaires puisqu'on s'attend à ce qu'une bonne partie de la consolidation industrielle soit déjà réalisée à la fin de 1990.

Partie IV

Conclusions et recommandations

1. Même si les transformations apportées par le marché unique de la CE ont trait à l'industrie civile, leurs effets vont quand même se répercuter à des degrés divers sur le secteur de la défense. Aussi est-il important de maintenir un rôle de surveillance et d'analyser les directives proposées pour connaître leurs répercussions, quoique indirectes, sur l'industrie de la défense.
2. Il faudrait charger les bases canadiennes en Europe de surveiller la concentration des entreprises et les maillages dans chaque pays, au sein de la Communauté et avec des sociétés nord-américaines, et d'en faire rapport. Elles devraient également signaler les contrats de défense d'importance et les changements qui s'opèrent dans les structures du commerce de la défense au sein du territoire qu'elles desservent.
3. Il ressort de cette étude que nos sociétés ont tout intérêt à intensifier leur présence dans un ou plusieurs pays de la Communauté afin de se faciliter l'accès aux marchés de la CE.
4. Les pays dont l'industrie de défense est moins développée assument un rôle de plus en plus important dans l'équation OTAN-Europe. Dans certains cas, il serait bon d'envisager la création d'entreprises en participation ou d'autres formes d'association avec des entreprises de ces pays.
5. Il serait souhaitable que les sociétés canadiennes maintiennent et resserrent même leurs liens avec l'industrie américaine et qu'elles prennent tous les moyens pour accroître leur accès au marché américain de la défense. A cause de la menace grandissante du protectionnisme dans le secteur de la défense aux États-Unis, elles doivent, par mesure de prudence, tout tenter pour maintenir et même renforcer leur présence, si discrète soit-elle, au sein du marché européen.
6. Il serait bon que nos entreprises maintiennent des contacts étroits avec les États-Unis afin de surveiller l'évolution des événements en Europe et de faire des interventions si nécessaire.
7. Les ententes sur la Recherche, le développement et la production (RDP) avec les alliés européens constituent un bon moyen de développer la coopération bilatérale et de défendre les intérêts de l'industrie canadienne au sein du marché de la défense. Même si les mécanismes et les priorités de la RDP font l'objet d'une révision, il est nécessaire de maintenir ces ententes dans le cadre des relations bilatérales entre le Canada et ses partenaires européens de l'OTAN.
8. La proposition de la Commission de la CE visant à limiter l'entrée en franchise de droits de certains produits et sous-systèmes de défense constitue une menace aux ventes canadiennes et aux programmes de coopération de l'OTAN. Il faut surveiller la situation de près pour être en mesure de réagir au besoin par des actions appropriées.
9. Compte tenu du créneau qu'elles occupent au sein du marché de la défense en Europe, les sociétés canadiennes peuvent envisager la venue du marché unique avec un optimisme modéré, à condition que la CE maintienne le même degré d'accès à ses marchés en franchise de droits. Le Canada est un fournisseur spécialisé de sous-systèmes de défense pour l'Europe de l'OTAN par le biais des grosses entreprises américaines et à l'occasion directement aux grandes entreprises européennes. Si nous maintenions notre avance technologique dans des domaines spécialisés, nous devrions être en mesure de continuer de jouer ce rôle.
10. Les regroupements d'industries, comme le Groupe consultatif industriel canadien de l'OTAN et l'Association des industries aérospatiales du Canada, devraient se servir des supports à leur disposition pour sensibiliser l'industrie européenne aux répercussions commerciales à long terme des mesures qui pourraient découler du programme de 1992.

ANNEXE 1

**OBSERVATIONS DE LA SECTION CANADIENNE DU NIAG
SUR LES PROPOSITIONS DE L'EUROPE DE 1992**

Les questions posées à la section canadienne du Groupe consultatif industriel de l'OTAN (NIAG) par M. Ted Gibson à sa rencontre du 12 janvier avec le Groupe de travail sur les produits de défense de l'Équipe de travail interministérielle sur l'Europe de 1992, se résument ainsi:

- (A) que pense et sait la section canadienne du NIAG de l'Europe de 1992?
- (B) qu'attend-elle de l'Europe de 1992 et que compte-t-elle faire à ce sujet?

On peut le mieux répondre à ces questions en reprenant les trois grands thèmes qui préoccupent les membres de la section et qui portent sur les répercussions du passage de la Communauté européenne à l'Europe de 1992 sur l'industrie canadienne. Ces thèmes sont:

1. La proposition de la CE de limiter les exemptions tarifaires sur les produits de défense accordées aux États membres, au profit d'une suspension uniforme des tarifs sur une liste de produits plus restreinte.
2. L'accroissement de la compétitivité de l'industrie européenne à la faveur de l'Europe de 1992.
3. L'incidence des activités du Groupe des programmes européens indépendants (GPEI), même s'il ne fait pas partie intégralement de l'Europe de 1992.

Pour ce qui est des observations et suggestions sur le point (B), on les trouvera dans le présent document. Quant au point (A), la section canadienne du GPEI est passablement au courant, malgré une certaine confusion. En général, il faut dire que l'industrie n'a pas saisi toutes les implications de l'Europe de 1992. Les regroupements d'industries au Canada tâchent d'améliorer cette situation. C'est le cas surtout de l'Association canadienne d'exportation qui (1) a organisé plusieurs colloques au cours desquels le haut-commissaire du Canada à Londres, M. Donald McDonald, insiste sur l'importance pour l'industrie canadienne d'établir des relations avec l'Europe dès maintenant plutôt que d'attendre 1992, et d'employer l'expression "partenaire européen" plutôt que "forteresse européenne" plus répandue, et qui (2) a eu un échange de correspondance avec l'ambassadeur du Canada à la CE concernant les droits à l'importation imposés sur certaines armes et certains matériels militaires. En outre, le thème de la rencontre semestrielle de l'Association des industries aérospatiales du Canada tenue à Ottawa en avril était "L'Europe d'après 1992".

TARIF SUR LE MATÉRIEL LIÉ À LA DÉFENSE

La proposition de la CE sape les projets de coopération de l'OTAN en matière d'armements, décourage la participation de l'Amérique du Nord et invite le Canada et les États-Unis à user de représailles.

Sur la question d'un tarif applicable au matériel lié à la défense, il a été proposé, dans l'éventualité où la CE imposerait un tarif sur le matériel de défense et le matériel lié à la défense, que le Canada, conjointement avec les États-Unis, dresse une liste des produits qui devraient être exemptés du tarif. Cette liste serait longue et fastidieuse à établir, vite périmée et sujette à des interprétations erronées par les bureaucrates. Nombre de produits seront des composantes utilisées non seulement dans la production de matériel militaire, mais aussi de matériel civil. Il serait prudent de commencer au plus tôt à dresser cette liste d'exemptions si c'est la voie

que l'on compte suivre. Il serait peut-être plus pragmatique d'établir une liste restreinte des produits qui seraient assujettis au tarif. En raison du risque d'interprétations erronées susceptibles d'être faites par les bureaucrates, on estime qu'une liste d'exemptions, restreinte ou exhaustive, est l'option la moins acceptable.

Dans sa réponse à la lettre de l'Association canadienne d'exportation, l'ambassadeur Molgat fait allusion à la liste longue à propos de laquelle il dit que "la solution pourrait être d'élargir le champ des réglementations proposées pour qu'elle comprenne en effet des produits d'intérêt pour le Canada et les États-Unis. Nous avons l'impression qu'à prime abord la Commission n'est pas contre une telle idée."

Le Gouvernement du Canada devra également prendre une position ferme concernant l'affectation des fonds d'infrastructure commune au matériel. Ces fonds pourraient servir à payer le Tarif européen commun (TEC) sur le matériel acheté dans le cadre du programme d'infrastructure de l'OTAN. Voici à titre d'exemple deux cas possibles:

- (A) si les États-Unis ou le Canada se voient confier un contrat d'infrastructure, la CE va-t-elle imposer le TEC lorsque le produit fini sera importé dans un pays de la CE membre de l'OTAN?
- (B) si un pays d'Europe membre de l'OTAN se voit confier un contrat d'infrastructure et qu'il utilise des composantes nord-américaines dans la production du matériel, la CE va-t-elle imposer le TEC sur ces composantes?

Dans les deux exemples, si la réponse est affirmative, les fonds d'infrastructure commune serviront à payer les droits de douane. Seulement, cela n'a jamais été la raison d'être du fonds. La section canadienne du NIAG est d'avis que c'est un emploi tout à fait inacceptable des contributions canadiennes à l'infrastructure de l'OTAN, c'est-à-dire des deniers publics. Comme il est peu probable que les pays augmentent leur contribution annuelle au programme d'infrastructure, les fonds disponibles pour le matériel et les installations utilisées en commun seront par conséquent réduits.

Les États-Unis, qui contribuent pour 28 % du budget d'infrastructure, paieraient également 28 % du TEC si celui-ci était prélevé sur le matériel d'infrastructure. Ce serait tout à fait injuste et inacceptable. Si cela devait se produire, les États-Unis pourraient user de représailles.

Même dans le cas de projets de coopération de l'OTAN au niveau des armements, il n'y a pas de raison de croire que la CE accorderait une exemption générale du TEC. Cela pourrait signifier que pendant toute la durée de R & D, chaque fois qu'une composante nord-américaine serait importée par un partenaire de la CE dans le cadre d'un projet de coopération, le produit serait soumis à un droit. Il serait également possible que les articles de production destinés à une chaîne de montage d'Europe et importés du partenaire canadien ou américain soient eux aussi assujettis au droit. Pour maintenir un certain équilibre, il faudrait de toute évidence riposter en imposant des tarifs sur les produits de la CE importés en Amérique du Nord pour les mêmes fins. En bout de ligne, le matériel de défense fini serait plus coûteux.

Si la proposition de la Commission de la CE était adoptée, la concurrence deviendrait plus vive chez les fournisseurs des pays d'Europe membres de l'OTAN et la coopération avec les partenaires nord-américains s'en trouverait défavorisée.

D'un commun accord, les États-Unis et le Canada pourraient menacer d'imposer des tarifs sur les produits européens liés à la défense achetés pour les besoins de l'Amérique du Nord. Le Canada pourrait également se servir de ses futurs grands projets

d'immobilisations comme argument de chantage contre la mise en application du TEC en faisant valoir comment les droits canadiens ajoutés à ceux d'Europe viendraient réduire leur compétitivité par rapport aux Américains.

COMPÉTITIVITÉ EUROPÉENNE

Déjà, on note des changements importants en Europe en prévision de 1992, dont l'industrie canadienne ferait bien de tenir compte. Par le biais de fusions et d'acquisitions, les sociétés européennes prennent de l'expansion et commencent à se positionner pour profiter pleinement des retombées industrielles. Les entreprises canadiennes seraient bien avisées de surveiller les stratégies des Européens à cet égard.

La revue "Defence News" a signalé, par la voix de son correspondant en Italie, que les Italiens ont le sentiment et on peut supposer la même chose des autres Européens, que seules les entreprises dotées d'une technologie et d'une assise commerciale solides seront en mesure de survivre à la concurrence libéralisée par la suppression des barrières commerciales. Ce marché unifié sera caractérisé par une coopération accrue entre les sociétés, le jumelage d'entreprises et les fusions transnationales.

Le président de l'équivalent en Italie de l'Association des manufacturiers canadiens a déclaré qu'une "Europe intégrée ne peut se faire sans le secteur de la défense et que ce sera une occasion inespérée de rationaliser l'industrie manufacturière des pays qui la composent". L'association prévoit une diminution du nombre de sociétés italiennes. Selon elle, "les fabricants de produits de défense seront moins nombreux, et les sociétés moins concurrentielles et moins développées technologiquement seront appelées à disparaître. Mais seul un plan général saura dire vers où ces sociétés doivent se diriger. (...) Le temps est venu de penser en termes de survivance. Aussi, les industries n'ont d'autre choix que de diversifier leur production afin d'englober le matériel civil. Le gouvernement italien devrait intervenir en établissant un plan directeur afin d'aider les entreprises industrielles à abandonner les marchés commerciaux déjà saturés."

En plus des fusions et acquisitions, on assiste de plus en plus à la formation de consortiums qui sont les bénéficiaires naturels des transformations qui s'opèrent dans la CE, parce qu'ils peuvent mettre en commun leurs ressources transfrontalières et tirer parti des économies d'échelle (voilà pourquoi il faut être plus concurrentiel) devant la hausse des coûts des armes et des matériels.

Comme une industrie de la défense européenne plus forte et plus unifiée serait mieux à même de concurrencer l'industrie américaine déjà en avance, les sociétés canadiennes auraient tout avantage à s'associer aux entreprises américaines pour créer une base industrielle de défense nord-américaine plus forte encore. Elles pourraient par exemple profiter du traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pour susciter l'intérêt des compagnies américaines dans le projet.

Dans le cadre du traité de libre-échange, il faudra se pencher sérieusement, au cours des prochaines années, sur la question des subventions. Comme on peut s'attendre tôt ou tard à une réduction des subventions de part et d'autre du 47^e parallèle, les subventions accordées par les pays de la CE à leur industrie pourraient avoir des effets néfastes sur notre compétitivité.

Certaines grosses sociétés américaines ne nourrissent pas les mêmes inquiétudes que les entreprises canadiennes face à l'Europe de 1992; c'est sans doute à cause de leur rôle de principaux fournisseurs de systèmes majeurs. Le président et chef de la direction de

General Dynamics, M. Stanley Pace, en réponse à une question sur les répercussions de l'Europe de 1992 sur l'industrie aérospatiale et militaire américaine, a déclaré:

"Je pense qu'elle aura des effets importants sur les sociétés commerciales américaines car ce que les uns vont gagner, les autres vont y perdre. L'Europe possède des compétences indéniables pour fabriquer et commercialiser des produits de défense et je pense que la façon dont la situation évoluera aura des répercussions importantes sur l'industrie américaine. Le volet défense de l'aérospatiale est un domaine tellement contrôlé par le gouvernement, sauf rares exceptions, que nous ne vendons aucun avion de défense outre-mer, sauf lorsque notre gouvernement nous le permet et que les négociations de gouvernement à gouvernement sont terminées. Ainsi, dans une certaine mesure, il s'agit d'un marché bilatéral contrôlé par les gouvernements. Si nous avons un chasseur, un missile ou un système d'armement que les Européens veulent se procurer, il faut actuellement une entente entre les deux gouvernements intéressés, et après 1992 aussi il faudra une entente de gouvernement à gouvernement."

GRUPE DES PROGRAMMES EUROPÉENS INDÉPENDANTS

Les initiatives du Groupe des programmes européens indépendants (GPEI) destinées à mettre en place une "forteresse européenne" pour les programmes de défense s'inscrivent, semble-t-il, dans le cadre d'une analyse sur l'Europe de 1992. Il faut se rappeler bien sûr que le GPEI et la CE ne sont pas synonymes. Les deux groupes se composent des mêmes partenaires parmi les plus importants, mais la Norvège et la Turquie, qui sont membres du GPEI avec les onze autres pays d'Europe membres de l'OTAN, ne font pas partie de la CE. De plus, l'Irlande n'appartient ni au GPEI ni à l'OTAN mais fait bien partie de la CE, alors que l'Islande est membre de l'OTAN sans faire partie du GPEI ni de la CE.

Le GPEI est une tribune destinée à promouvoir une plus grande coopération entre les pays membres en matière de développement d'armements. La présidence du GPEI est passée de l'Espagne au Royaume-Uni le 1er janvier 1989 pour une durée de deux ans.

AUTRES GROUPEMENTS EUROPÉENS MULTILATÉRAUX

L'Europe compte d'autres groupements multilatéraux qui devraient être associés aux discussions sur les plans de l'Europe de 1992 de la CE; leurs orientations et intentions pourraient en effet s'avérer fort pertinentes. Notons entre autres l'Eurogroupe, l'Union de l'Europe occidentale (UEO) et l'Association européenne de libre-échange. Ces divers groupements ne se composent pas des mêmes membres et il est difficile de voir comment leurs objectifs et politiques pourraient être mis en oeuvre dans le cadre des directives plus larges de l'Europe de 1992.

L'Eurogroupe est un groupement informel créé avant le GPEI, dont l'objectif est d'intensifier la coopération européenne au sein de l'Alliance. En sont membres la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Grèce, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la RFA, le Royaume-Uni et la Turquie. La France n'en fait pas partie.

De même, l'Union de l'Europe occidentale travaille en étroite collaboration avec l'OTAN sur les questions de sécurité en Europe, même si la France, qui ne fait pas partie de l'OTAN, en est membre.

L'Association européenne de libre-échange (AELE), qui comprend l'Autriche, la Finlande, l'Islande, la Norvège, la Suède et la Suisse, poursuit trois objectifs: réaliser le libre-échange entre ses pays membres pour ce qui est des produits industriels; aider à la création d'un marché unique qui viserait les pays d'Europe occidentale; et contribuer au développement des échanges internationaux en général.

Ces dernières années, les pays membres de l'OTAN sans exception ont déployé beaucoup d'efforts pour participer aux programmes de coopération de l'OTAN en matière d'armements. Cette initiative résultait de la nécessité de partager les coûts, les risques et les technologies nécessaires pour contrer la menace soviétique. Le Canada - tant le gouvernement que l'industrie - a participé à plusieurs programmes de coopération. Les débouchés s'annoncent prometteurs pour l'avenir. Le gouvernement canadien devrait aider son industrie à jouer un rôle plus actif dans les projets de coopération de l'OTAN.

CONCLUSIONS

A la question de savoir ce que le NIAG attend de l'Europe de 1992 et ce qu'il entend faire à cet égard, voici des éléments de réponse présentés par les membres de la section canadienne du NIAG. Ils se veulent plutôt une amorce de discussion qu'un véritable énoncé de principes.

1. La formation de consortiums sera plus fréquente et deviendra même essentielle dans le secteur de la défense et du secteur lié à la défense. Les sociétés canadiennes devraient sans cesse être à l'affût des occasions pour former des jumelages et revoir leur stratégie industrielle en fonction d'une participation éventuelle à des consortiums.
2. La recherche-développement est une composante essentielle non seulement pour être à la fine pointe de la technologie mais pour devancer de loin la concurrence. L'industrie doit intensifier son volet recherche-développement dans le cadre de sa stratégie industrielle tout en continuant de faire des pressions pour que le gouvernement prenne les mesures concrètes nécessaires dans le domaine de la R & D.
3. Les sociétés canadiennes feraient bien de vérifier si leurs plans d'exploitation tiennent compte de l'Europe nouvelle. Il faudrait peut-être qu'elles pensent à allonger la période pour juger du rendement des investissements si elles veulent s'imposer sur le nouveau marché de 1992.
4. Les sociétés doivent accroître la qualité et la fiabilité de leurs produits en misant davantage sur l'excellence. En même temps, il faut que les produits satisfassent aux exigences essentielles tout en restant concurrentiels. Il faut aussi augmenter la productivité et comprimer les coûts pour être plus concurrentiel.
5. Nos entreprises pourraient conclure des ententes plus étroites ou différentes avec leurs sociétés-mères pour leur permettre d'avoir accès au marché européen. Ceci est particulièrement important si la société-mère provient de la CE.
6. La libéralisation des règles régissant les transferts de technologie faciliterait la tâche des compagnies désireuses de s'associer. Il faudrait, de toute évidence, que les garanties nécessaires soient respectées et que le tout se fasse sur une base de réciprocité.

7. Il faut tout mettre en oeuvre pour briser la "forteresse européenne". Les ententes de RDP que le Canada a conclues avec huit pays du GPEI et de la CE sont en ce sens encourageantes.
8. On pourrait également envisager la possibilité de donner suite à la proposition du secrétaire américain à la Défense qui préconise une "base de recherche et de défense à deux piliers" où le Canada, les États-Unis et la CE partageraient leurs besoins militaires selon leurs spécialités. Certains matériels seraient mis au point en Europe, d'autres au Canada et aux États-Unis. La production serait partagée de la même manière, sauf que la production en second se ferait toujours dans le continent où aurait eu lieu la conception originale du produit.
9. Cette fois, la concurrence ne suivrait pas le modèle antérieur, qui consistait à opposer les sociétés nord-américaines et européennes les unes contre les autres, une procédure qui ne porte jamais fruit. La concurrence s'exercerait plutôt entre plusieurs consortiums, chacun comprenant des sociétés nord-américaines et européennes. C'est le cas des consortiums ACCSCO et AMS dans le cadre du Système de commandement et de contrôle aérien (ACCS) de l'OTAN. Les gouvernements d'Amérique du Nord et leurs alliés d'Europe se verraient offrir le choix non pas entre plusieurs modèles de chars nationaux, mais entre plusieurs types de chars, chacun ayant un contenu nord-américain et européen important.
10. Le Gouvernement du Canada devrait aider l'industrie canadienne à jouer un rôle plus actif dans la participation aux programmes de coopération de l'OTAN.

MEMBRES CANADIENS DU GROUPE CONSULTATIF INDUSTRIEL DE L'OTAN

M. W.C. Tate (chef de la délégation)
Président
Allied Signal Aerospace Canada
255 Attwell Drive
Rexdale (Ontario) M9W 6L7

M. G.R. Rutledge (chef adjoint de la délégation)
Président du conseil et chef de la direction
Indal Technologies Inc.
3570 Hawkestone Road
Mississauga (Ontario) L5C 2V8

M. Keith Burrows
Vice-président
Marketing and contracts
Bristol Aerospace Limited
Boîte postale 874
Winnipeg (Manitoba) R3C 2S4

M. George A. Franklin
Premier vice-président
MICROTEL Limited
155, rue Queen, bureau 1106
Ottawa (Ontario) K1P 6L1

M. R. Leboeuf
Vice-président
Compensation belge
Bombardier Inc.
800 ouest, bd René-Lévesque
29e Étage
Montréal (Québec) H3B 1Y8

M. Lionel Léveillé
Vice-président directeur
Oerlikon Aerospace
225 sud, bd du Séminaire
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8E9

M. J.D. MacNaughton
Vice-président directeur
Spar Aerospace Limited
5090 Explorer Drive
Suite 900
Mississauga (Ontario) L4W 4X6

M. Stephen J. May
Vice-président
Développement et planification
Groupe MIL
1010 ouest, rue Sherbrooke, bureau 910
Montréal (Québec) H3A 2R7

M. T.J. McGuigan
Président
Litton Systems Canada Ltd.
25 City View Drive
Etobicoke (Ontario) M9W 5A7

M. D.R. Tait
Vice-président
Développement des affaires
CAE Électronique Ltée
Boîte postale 1800
Saint-Laurent (Québec) H4L 4X4

M. G.M. Mount (président honoraire)
Premier vice-président
Computing Devices Company
Boîte postale 8508
Ottawa (Ontario) K1G 3M9

M. M.J. Montague (secrétaire exécutif)
Directeur, Coopération (Armements)
Quartier général de la Défense nationale
Immeuble Major-général George R. Pearkes
101, promenade du Colonel-By
Ottawa (Ontario) K1A 0K2

M. R.E. Marcille (rapporteur)
Vice-président
Business Development
Indal Technologies
3570 Hawkestone Road
Mississauga (Ontario) L5C 2V8

ANNEXE II

GRUPE DE TRAVAIL SUR L'EUROPE DE 1992

GRUPE DE TRAVAIL SUR LA PRODUCTION DE DÉFENSE

Président

J.E.G. Gibson
Directeur général
Programmes de défense
et de la technologie de pointe (TDD)
Ministère des Affaires extérieures

Coordonnateur exécutif

J.M. Harrington
Programmes de défense
et de la technologie de pointe (TDD)
Ministère des Affaires extérieures

Membres

J.F. Gridley
Directeur général adjoint -
Programmes internationaux
Ministère de la Défense nationale

G.M. Kerr
Directeur adjoint
Direction des industries de défense
et de la planification d'urgence
Ministère des Approvisionnements et Services

R.G. Sandor
Directeur
Programmes de défense (TDP)
Ministère des Affaires extérieures

T.M. Williams
Directeur général
Politique de l'approvisionnement
et industrie de défense
Ministère de la Défense nationale

T.J. Wright
Directeur
Planification et analyse
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

A.R. Harley
Agent des projets spéciaux
Corporation commerciale canadienne

LIBRARY E. A. BISHOP THEQUE A. B.

3 5036 20075648 7


60984 81800