



*La version prononcée fait foi*

## **Allocution d'Eric Siegel, Président et chef de la direction d'EDC**

### **EDC et l'aérospatiale canadienne**

**Travailler ensemble pour relever les défis et saisir les possibilités du  
commerce mondial**

Ottawa (Canada) - 14 octobre, 2009

Mesdames et Messieurs, bonjour. Tout d'abord, permettez-moi de remercier Claude Lajeunesse et l'AIAC de leur aimable invitation. L'AIAC est un partenaire important d'Exportation et développement Canada – tout au long de ma carrière à EDC, j'ai eu l'occasion de travailler avec bien des personnes présentes dans cette salle. Et je suis fier du travail accompli par nos organisations pour aider des entreprises vraiment de tout premier ordre à réussir sur la scène internationale.

Cette année, nous célébrons le centenaire de l'aviation au Canada. Qui aurait imaginé à l'époque où J.A.D. McCurdy effectuait son vol de Baddeck, en Nouvelle-Écosse, en 1909, quelles seraient les réalisations de l'industrie aérospatiale au cours des 100 années qui suivraient?

Cette année marque aussi les 65 ans de notre société d'État créée après la Deuxième Guerre mondiale pour aider l'économie canadienne à retomber sur ses pieds. Depuis 65 ans, nous aidons des entreprises canadiennes à trouver de nouveaux marchés et de nouveaux clients, à gérer les risques associés au commerce extérieur et à trouver des capitaux pour entreprendre de nouveaux projets dans le monde. Et depuis 65 ans, nous sommes au service de l'industrie aérospatiale canadienne.

En fait, il y a tout juste deux semaines, une équipe de 25 employés d'EDC a participé à une course organisée pour récolter des fonds pour des œuvres de bienfaisance au cours de laquelle ils ont tiré sur 3,5 mètres en 5,5 secondes un Airbus 310 de 81 000 kg. Si ce n'est pas se donner à fond!

Blague à part, EDC a toujours soutenu l'industrie aérospatiale canadienne, industrie qui exporte environ 80 % de ce qu'elle produit et qui fait vivre 80 000 emplois au Canada. L'histoire d'EDC et celle de cette industrie sont très étroitement liées.

La conférence d'aujourd'hui a pour thème « La relance dans la mire », et je suis ici pour vous assurer qu'EDC continuera de vous aider dans cette relance – en s'appuyant sur son expérience dans l'industrie et en continuant de renforcer les relations, les compétences et la capacité stratégique d'aider le secteur à rester un chef de file mondial.

Permettez-moi de commencer par un petit aperçu de l'industrie aérospatiale telle qu'EDC la voit. Trop souvent, quand les Canadiens pensent à l'aérospatiale, ils pensent seulement au secteur des vols commerciaux, mais celui-ci ne représente qu'un segment d'une industrie aussi vaste que diverse. EDC voit l'industrie aérospatiale globalement et, aujourd'hui, elle attaque le marché dans cinq grands segments. Tout d'abord, évidemment, nous avons l'aviation commerciale, ensuite, l'aviation d'affaires, puis le volet militaire, l'infrastructure de l'aviation et, enfin l'espace – tant pour les applications du secteur public que celles du secteur commercial.

L'histoire montre que chacun de ces segments de marché a beaucoup évolué et que tous ont à relever des défis majeurs. D'ailleurs, certains ont du mal aujourd'hui à faire face aux pressions économiques actuelles. Sur cette toile de fond, l'industrie aérospatiale canadienne a gagné en importance à l'échelle mondiale et elle se trouve à l'avant-garde de la mise au point et de la commercialisation de la prochaine génération d'équipement et de services.

Prenons, par exemple, l'aviation commerciale. Il est facile de voir ce qui se passe présentement dans ce secteur et d'attribuer les problèmes à la récession économique actuelle. Mais les graines de ces remous ont été semées il y a de nombreuses années. Au cours des 20 dernières années, nous avons assisté à la déréglementation, à la privatisation de transporteurs nationaux, à des fusions, à des chocs pétroliers et à de terribles attentats terroristes. Il ne fait aucun doute que nous vivons des temps difficiles, et le récent resserrement du crédit comme la crise économique touchent tous les transporteurs.

Cependant, tout au long de cette période, l'industrie aérospatiale canadienne a remporté d'immenses succès – par exemple, le marché des aéronefs régionaux commerciaux. Dans les années 1980, le marché régional se résumait essentiellement à un marché des appareils à turbopropulseur, et les prêts d'EDC ont aidé à vendre des Twin Otter, des Dash 7 et des Dash 8, tandis que ses assurances et son financement ont aidé presque tous les fabricants de turbopropulseurs et les équipementiers à acheter des moteurs Pratt & Whitney.

Grâce à l'ingéniosité canadienne, il a été possible de restructurer le segment de l'aviation commerciale avec la création du modèle de « réseau en étoile » des exploitants régionaux indépendants, dont le trafic alimente les transporteurs des grandes lignes aux points d'accès internationaux. Et EDC était là tout du long pour aider l'industrie canadienne dans cette évolution.

La conception et la mise au point du CRJ à partir de la plateforme du Challenger découlaient à la fois d'un produit et d'une idée qui n'avaient pas été éprouvés. Les risques étaient donc certainement importants. Faute de connaissances ou de confiance dans l'industrie régionale, nombre de sources de crédit traditionnelles ont juste examiné les risques et choisi d'attendre. En revanche, EDC a regardé, au-delà des risques immédiats, l'énorme potentiel que représentaient les CRJ. Cela a marqué un moment essentiel dans les relations d'EDC avec l'industrie aérospatiale canadienne, car EDC, en partenariat avec Bombardier et ses fournisseurs, a décidé de soutenir les ventes aux premiers acheteurs de CRJ.

Se fondant sur son expérience de ce segment du marché, EDC a pris la décision stratégique d'investir du temps et de l'énergie afin de comprendre l'avenir du marché, et les structures de crédit-bail complexes qui définissaient le financement des aéronefs tout au long des années 1990. Nous avons fait l'effort

supplémentaire de regarder au-delà des risques associés à un nouveau produit pour nous intéresser à l'avenir de l'industrie.

Notre expérience avec le CRJ – le fait de nous apercevoir que nous devons approfondir nos compétences dans un secteur particulier de l'industrie – est un des principaux moteurs de la réorganisation interne d'EDC en 1994, qui comprenait la création d'équipes sectorielles toujours en place aujourd'hui.

Cette entreprise a débouché sur une réelle transformation de l'aviation commerciale. EDC y a joué un rôle important en finançant, dans des structures commerciales, près de la moitié des 1 400 appareils qui composent aujourd'hui la flotte des CRJ.

Comme dans toute transformation, ce marché a connu son lot de revers. Après les attentats du 11 septembre, EDC a dû intervenir dans une série de faillites qui, pour le marché américain, comprenait United Airlines, US Airways, Northwest Airlines, Delta Air Lines et Independence Air.

On dit que les épreuves renforcent et, pour EDC, c'est certainement vrai. En tant que principal créancier de Northwest and Delta Airlines, elle a joué un rôle important dans la restructuration de la compagnie aérienne et, pour finir, dans la levée de la protection en vertu de la loi sur les faillites.

En participant à la restructuration de contrats de crédit-bail, à la renégociation de conventions de prêt, à la reprise de possession, à la remise à neuf et à la revente ou à la mise en place de nouveaux contrats de crédit-bail, non seulement EDC a protégé sa propre situation financière, mais elle a aussi aidé à assurer la viabilité continue du marché des avions de transport régional à réaction et des CRJ. Ce faisant, elle a acquis des compétences et noué des relations stratégiques à toutes les étapes du cycle de vie des produits.

Pendant tout ce temps, les CRJ de Bombardier ont continué de montrer parfaitement comment les compétences et les produits exceptionnels canadiens permettent à nos entreprises de rester des chefs de file mondiaux, en dépit des difficultés qu'éprouve l'industrie. Les CRJ de Bombardier continuent d'être des appareils de choix. En fait, ils sont maintenant utilisés dans plus de 30 pays, et EDC a aidé à financer les ventes sur la moitié au moins de ces marchés.

L'histoire du CRJ de Bombardier fait partie intégrante de l'histoire d'EDC. En fait, c'est un exemple clé de la croissance qu'ont connue en même temps EDC et l'industrie aérospatiale canadienne. Cependant, nos relations avec le secteur de l'aviation commerciale couvrent toute la gamme de ses activités. Les exemples ne manquent pas en l'occurrence, mais laissez-moi vous en donner quelques-uns :

- L'appui apporté aux compétences en simulation et en formation de CAE et de Mechtronix, des ventes particulières au financement des centres d'entraînement au vol.
- Nous sommes présents tout au long de la chaîne d'approvisionnement des équipementiers, par notre soutien jusqu'ici cette année à plus de 120 fournisseurs de première et de deuxième catégorie qui fabriquent de tout, des revêtements de siège aux trains d'atterrissage, et nous sommes présents non seulement par le financement, mais aussi par nos services d'assurance comptes clients et de cautionnement.
- Et nous sommes aussi là sur le marché de l'après-vente, par notre appui au segment de l'entretien, de la réparation et de la révision, ou ERR. Non seulement nous proposons à ces entreprises des solutions en matière d'assurance et de financement, mais en tant que propriétaire d'un nombre important d'appareils, nous sommes également un client!

L'aviation commerciale représente juste un aspect de cette industrie aussi vaste que diverse.

Le segment de l'aviation d'affaires est un marché en constante évolution auquel EDC participe depuis longtemps. En effet, nous appuyons depuis nombre d'années les ventes de réacteurs Pratt & Whitney à des fabricants comme Pilatus Aircraft, Hawker Beechcraft et Cessna par l'entremise d'un programme d'achat de créances très fructueux. Rien qu'en 2008, notre appui s'est chiffré à plus de 800 millions de dollars.

Récemment, avant la récession économique actuelle, nous avons vécu une période de croissance sans précédent des bénéfices des entreprises et de la richesse dans le monde, notamment sur les marchés émergents. Résultat, on assiste à l'émergence de nouveaux modèles d'affaires selon lesquels les exploitants de flottes de jets d'affaires vendent de blocs d'heures de vol aux utilisateurs en entreprise. EDC était là pour aider ces nouveaux exploitants, dont XO Jet, à acheter des aéronefs de Bombardier en offrant du financement au-delà de 150 millions de dollars.

Cependant, ce type d'applications ne s'arrête pas aux jets d'affaires. Les aéronefs ont, en effet, des dizaines d'utilisations industrielles, institutionnelles et d'affaires. Le secteur des ressources continuant d'aller encore plus loin, dans des régions encore plus éloignées, la demande d'hélicoptères et d'aéronefs à voilure fixe augmente.

- L'industrie pétrolière et gazière en mer, par exemple, continue d'élargir le marché pour les hélicoptères et les petits appareils qui servent à transporter les ouvriers et l'équipement.
- L'hélicoptère dans l'exploitation forestière a créé un marché pour des entreprises comme Canada Air Crane.
- Des entreprises comme Cessna et Embraer – et bien sûr Pratt & Whitney – continuent de développer le potentiel commercial des jets très légers.

- Et l'utilisation d'hélicoptères dans les services de police et les services médicaux d'urgence augmente de façon exponentielle, souvent par l'intermédiaire de tiers fournisseurs.

Passons maintenant à un marché plus traditionnel, celui des achats de matériel militaire, qui continue de représenter un segment important de l'aérospatiale, même si l'intervention d'EDC y a toujours été plus limitée.

Les achats de matériel militaire se font toujours sur les finances publiques, et le rôle considérable de la Corporation commerciale canadienne réduit le besoin de financement et concentre l'utilisation des services d'EDC sur les marchés hors OCDE.

Toutefois, les ententes contractuelles classiques évoluent et les restrictions budgétaires auxquelles sont maintenant confrontés de nombreux gouvernements peuvent être lourdes de conséquences pour ces ententes. Les gouvernements cherchant à réduire les dépenses de coût en capital et à gérer les dépenses de fonctionnement en sous-traitant et en recourant à des partenariats public-privé, ainsi qu'à des initiatives de financement privées ou IFP, la demande de solutions de financement structuré augmentera, tout comme la valeur des programmes d'assurance comptes clients et de cautionnement d'EDC.

Le programme d'entraînement aux hélicoptères d'appui-protection (Medium Support Helicopter, MSH), qu'exploite CAE selon le modèle IFP britannique, et son centre de formation des sous-mariniers sont des exemples de projets dont les solutions de financement d'EDC font partie intégrante.

Les vols commerciaux devenant accessibles à une nouvelle classe moyenne sur les marchés émergents, les nouveaux aéroports présentent d'énormes possibilités d'investissement, de conception, de construction et d'exploitation pour les entreprises canadiennes. EDC appuie des projets aéroportuaires dans le monde entier, sur divers marchés, comme Cuba, la République dominicaine, la Hongrie et l'Équateur. Nous évoluons en étroite collaboration avec des entreprises comme le Groupe Aecon et YVR de Vancouver, qui transforment leurs compétences en matière de construction et de gestion d'aéroport en possibilités de croissance sur des marchés émergents clés.

Il ne s'agit pas seulement de faciliter la construction, mais aussi d'élargir la propriété canadienne de ces infrastructures essentielles. C'est avec plaisir qu'EDC fait équipe avec des fonds de pension comme la Caisse de retraite des enseignants, le Régime de pensions du Canada et la Caisse de dépôt et placement du Québec pour aider des entreprises à financer l'acquisition d'infrastructures de transport aérien dans le monde.

De plus, la construction de nouveaux aéroports ouvre tout un éventail de possibilités aux fabricants d'appareils de navigation, de systèmes de contrôle de

la circulation aérienne et de matériel de servitude au sol, y compris de véhicules spécialisés.

Enfin et surtout, nous arrivons au segment de l'aérospatiale, en particulier à la technologie des satellites.

Les communications, la navigation, l'observation de la Terre et la prospection minérale ne sont que quelques-unes des applications satellitaires en pleine expansion, et EDC aide ce secteur à prendre son essor, si je puis dire, en appuyant des entreprises comme MDA, ComDev, Digital Earth et Télésat. MDA, par exemple, qui recourt au financement d'EDC pour bon nombre de ses contrats internationaux, est l'auteure de nombreuses premières mondiales en matière de technologie des satellites – de la radiodiffusion directe à l'imagerie radar avancée.

Aujourd'hui, une nouvelle génération de plus petits satellites offre de nouvelles possibilités clés. Leur prix ne se situe pas dans les centaines mais dans les dizaines de millions, ce qui fait que de grandes sociétés peuvent en acheter ou en louer. La société allemande RapidEye en est un excellent exemple. Grâce au financement qu'EDC lui a accordé, elle a demandé à MDA de lui livrer cinq satellites de ce type l'an dernier pour fournir des données géospatiales à diverses industries.

Comme vous le voyez, donc, le Canada a acquis d'immenses compétences dans chacun de ces cinq segments et EDC est toujours là pour soutenir l'industrie.

L'ampleur de notre engagement envers l'industrie est très évidente dans notre volume d'activités. À l'heure actuelle, le secteur de l'aérospatiale représente nos plus gros engagements au titre des prêts, soit plus de 7,5 milliards de dollars – aéroports compris – sur 30 milliards en prêts à recevoir, et ce n'est pas fini.

Puisque nous parlons de la capacité d'EDC et de ses engagements, j'aimerais prendre un moment pour parler de son rôle dans l'utilisation du Compte du Canada. La confusion est grande au sujet des transactions sur ce Compte, aussi permettez-moi d'essayer de clarifier la façon dont cela se passe.

Le Compte du Canada est un compte distinct du Compte de la Société et la décision d'en utiliser les fonds appartient au Cabinet fédéral, mais EDC administre ces fonds. Ce modèle, propre au Canada, permet au gouvernement d'accepter certaines transactions dont le montant ou le risque sont supérieurs à ce qu'EDC accepterait normalement dans ses propres livres. Le Compte du Canada joue un rôle stratégique dans le développement de l'industrie aérospatiale canadienne, car il a permis au gouvernement canadien d'intervenir à quelques moments clés dans l'histoire de cette industrie au Canada, par exemple pour financer la toute première vente de CRJ.

Cela dit, EDC vise à faire tout ce qu'elle peut avec le Compte de la Société. Cela peut en surprendre certains, mais depuis 2006, moins de 10 % du financement des aéronefs se fait sur le Compte du Canada.

Mais le financement n'est pas tout. Comme je le disais plus tôt, rien que cette année, EDC soutient plus de 120 entreprises au Canada – près du tiers de l'industrie. Ce sont des composantiers, des entreprises spécialisées dans la simulation et l'entraînement, des entreprises d'usinage et de nombreuses autres associées à l'industrie, où elles ont tout autant leur place que Bombardier, CAE Bell Helicopter ou Pratt & Whitney. En fait, plus de 100 des clients d'EDC dans le secteur de l'aérospatiale sont des petites et moyennes entreprises.

En tout, EDC a appuyé pour près de 5 milliards de dollars de transactions dans le secteur l'an dernier, soit environ 20 % du total de l'industrie. Les solutions de financement représentent encore la majeure partie du volume d'activités d'EDC dans le secteur de l'aérospatiale, mais globalement, elle lui a quand même fourni pour plus de 1 milliard de dollars d'assurance crédit. Avec des services comme l'assurance comptes clients, l'assurance contrat et les solutions de cautionnement, nous aidons des petites entreprises à mieux gérer les risques, ce qui les aide aussi à accéder au crédit bancaire dont elles ont besoin.

Ce qui est le cas en ce moment-même. Il est difficile de trouver des capitaux et les liquidités sont reines, ce qui rend l'assurance crédit et le cautionnement d'autant plus essentiel. Il ne fait aucun doute que l'année écoulée a présenté des défis de taille, et pas seulement pour ce secteur, pour tout le monde. Le secteur de l'aérospatiale se trouve dans une position peu enviable, qui est de figurer parmi les premières industries touchées par les crises économiques et parmi les dernières à s'en remettre.

Il s'agit de périodes économiques exceptionnelles, mais EDC aide les entreprises canadiennes à braver la tempête et à se positionner de manière à pouvoir profiter de la reprise économique mondiale. Comme beaucoup d'entre vous le savent, j'en suis certain, le gouvernement du Canada a élargi notre mandat et accru notre capacité financière. Cela nous donne plus de latitude pour étendre notre activité principale – développer le commerce extérieur canadien – et nous permet de proposer des services d'assurance et de financement sur le marché canadien pendant deux ans. Résultat, nous pouvons maintenant faciliter davantage de vos transactions internationales, tout en étant en mesure d'appliquer nos solutions d'assurance, de financement et de cautionnement à toute une gamme d'activités intérieures canadiennes liées au commerce.

Ce rôle – combler les lacunes sur le marché du crédit traditionnel – est un rôle que nous jouons depuis quelque temps dans le secteur de l'aérospatiale, car cette industrie est aux prises avec des « resserrements du crédit » depuis bien avant la crise économique actuelle.

Le fait est, EDC travaille depuis longtemps avec l'industrie aérospatiale canadienne. Nous sommes côte à côte tout au long du cycle de vie des produits, des cycles économiques, qu'ils soient d'expansion ou de ralentissement, et des transformations de l'industrie – et pendant tout ce temps, nous acquérons les compétences nécessaires pour être pour elle un partenaire de confiance.

Nous avons appris à bien connaître les acteurs de l'industrie ainsi que les structures de financement, les intermédiaires financiers et les marchés. Nous possédons les compétences internes voulues pour gérer les risques dans tout l'éventail des transactions de l'aérospatiale.

C'est bon pour nos affaires, mais surtout, c'est bon pour vos affaires. En participant à des transactions aussi diverses dans tous les secteurs de l'industrie, EDC est devenue un acteur stratégique sur la scène mondiale. Nous en sommes maintenant à un stade où notre histoire aide à ouvrir des portes aux entreprises canadiennes, à inciter le secteur privé à investir et à créer des débouchés sur de nouveaux marchés.

Conclusion : EDC constitue un avantage concurrentiel avéré pour les entreprises aérospatiales canadiennes à un moment où l'industrie se positionne en vue de la reprise.

Certes, il arrive que l'on reproche à EDC l'ampleur de son soutien au secteur aérospatial canadien. Certains se demandent si nous n'exposons pas les contribuables à trop de risques et si notre aide ne revient pas à accorder des subventions.

En réponse à cela, je dirai que nous devons comprendre que les coûts d'investissement énormes et les longs délais de production dans les projets de l'aérospatiale signifient que la participation des pouvoirs publics est absolument nécessaire. Ce n'est pas nouveau, car aucune industrie aérospatiale dans le monde ne pourrait survivre sans aide publique, que ce soit sous forme d'investissement dans la R-D ou de financement.

Cependant, au Canada, une grande partie de l'aide publique vient d'EDC et, comme je le disais, notre priorité est d'accepter autant de transactions que possible sur le Compte de la Société, à des conditions commerciales.

Soyons clairs : il n'y a aucune subvention dans ce que nous faisons.

Les organismes de crédit à l'exportation ont toujours été une source importante de prêts et d'atténuation des risques pour le marché de l'aérospatiale. Dans le meilleur des cas, la nature capitalistique et les longues périodes de gestation associées aux produits de l'aérospatiale et à l'aviation commerciale posent un

problème au secteur des prêts bancaires. Depuis 10 ans, le nombre de banques qui couvrent le financement d'aéronefs et la capacité de ces banques en ce qui concerne l'aviation commerciale ne cessent de diminuer. Le problème actuel des banques, c'est-à-dire se désendetter et reconstituer leur capital de base, signifie, en gros, que cette tendance ne s'inversera pas de sitôt.

Dans ces conditions, les OCE auront un rôle encore plus essentiel à jouer.

La demande de soutien des OCE, et l'accès à ce type de soutien, ne devraient et ne doivent cependant pas devenir une raison de *ne pas* appliquer les disciplines commerciales lorsque l'on juge, administre et fixe le prix du crédit. Les réalités du financement et des risques que nous connaissons tous sur les marchés des capitaux actuellement montrent bien qu'il faut poursuivre le travail des tribunes internationales afin que des conditions commerciales s'appliquent à toute aide apportée par les OCE.

C'est important non seulement parce que cela égalise les règles du jeu, tout en réduisant le fardeau sur le trésor public, mais aussi parce que les OCE viennent en complément des sources de capacité financière du secteur privé et que cela réveillera plus vite l'appétence de ce dernier. L'industrie a autant besoin des OCE – c'est-à-dire d'EDC – que nous avons besoin du secteur privé.

Il sera essentiel dans la stratégie d'EDC relativement à l'aérospatiale que la Société maintienne sa capacité et son appétence pour le risque et qu'elle trouve des partenaires dans le secteur privé. Le modèle commercial fonctionne à merveille pour EDC, qui a presque décuplé sa capacité d'accepter de nouveaux projets. En fait, notre capital de base est passé des 1,3 milliard de dollars que l'État a investis dans EDC à près de 10 milliards de dollars, et les transactions que nous appuyons sont passées de 17 milliards en 1995 à plus de 85 milliards l'an dernier. Nous entendons poursuivre cette croissance, car plus notre capital de base sera important, plus nous pourrons appuyer de transactions.

Nous savons que nous avons une obligation de sortir de notre « zone de confort » pour trouver des moyens d'ouvrir de nouveaux marchés. Les marchés émergents devraient mieux faire que les marchés traditionnels dans un proche avenir, et nous devons trouver des moyens novateurs de traiter les risques plus élevés qu'ils présentent et de nous associer avec le secteur privé.

Voici un exemple du travail que nous accomplissons depuis quelque temps avec CAE, le Solidarity Fund QFL et la Société générale de financement du Québec (SGF) : ensemble, nous avons réussi à mettre sur pied un nouvel outil financier qui permet d'offrir un financement de crédit-bail concurrentiel, de sorte que des clients du monde entier puissent profiter du matériel de simulation de vol de CAE.

Autre élément important de la stratégie d'EDC à moyen terme, nous rechercherons des possibilités de soutenir les chaînes d'approvisionnement mondiales que constituent les équipementiers. La mondialisation et le commerce d'intégration font partie de la nouvelle réalité, et EDC cherche à rester souple et à trouver des moyens de s'investir davantage encore.

Ce matin, vous avez entendu un excellent exposé de KPMG et de Fergus Groundwater d'EDC sur ce qu'il faut faire pour optimiser la dynamique des chaînes d'approvisionnement, et cette étude n'est qu'un exemple de ce que fait EDC pour renforcer sa capacité stratégique dans ce domaine. Autre exemple, la multiplication de nos représentations à l'étranger afin d'être certains que les entreprises canadiennes auront accès à nos compétences sur le terrain, sur bon nombre des marchés en forte croissance qu'elles étudient de près.

Nous commençons enfin à voir des signes encourageants qui nous disent que la reprise se dessine à l'horizon. Ainsi, le Canada a enregistré dernièrement des gains impressionnants en croissance mensuelle du PIB, et les données du commerce de gros et de l'emploi s'améliorent nettement. Par ailleurs, les perspectives à long terme sont prometteuses pour l'aérospatiale canadienne. Il y a depuis quelque temps des nouvelles fort intéressantes. Du nouvel aéronef de série C de Bombardier à Pratt & Whitney qui a remporté le contrat pour construire les moteurs « verts » de Cessna, les entreprises canadiennes montrent qu'elles se trouvent à l'avant-garde de la technologie.

Nous sommes bien placés pour profiter de nouvelles possibilités, mais nous devons rester vigilants, car l'industrie évolue vite et nous devons être prêts à relever de nouveaux défis.

Pour conclure, laissez-moi vous rappeler qu'EDC continuera d'aider vos entreprises à surmonter certains de ces problèmes clés, ce qui vous permettra de financer plus de ventes et d'investissements internationaux et de réduire vos risques de crédit et vous facilitera donc l'accès à des fonds de roulement plus importants.

L'équipe d'EDC qui a réussi à tirer l'avion dans un temps record – en battant apparemment des concurrents beaucoup plus costauds – avait, nous a-t-elle dit, pour atout une triple approche qui se résume ainsi :

- Planification stratégique – observer soigneusement les concurrents – pour voir ce qu'ils faisaient mal et, surtout, ce qu'ils faisaient mieux qu'elle.
- Concentration sur un objectif commun – travailler de concert avec des collègues de confiance tous concentrés sur le même but : GAGNER.
- Travail d'équipe – finalement, partager la charge et compter sur la force différente de chacun a rendu très possible ce qui semblait d'abord être une tâche herculéenne.

J'ai toute confiance qu'ensemble, en nous appuyant sur notre histoire commune et sur vos 100 ans de réussites, nous pourrons préparer l'aérospatiale canadienne à profiter de la reprise et à continuer d'être un chef de file mondial.