

## Commentaires :

Les programmes européens futurs de super transporteur A3XX, du A 340-600 ou du FLA-Future Large Aircraft d'Airbus militaire, intéresseront certainement des investisseurs canadiens. Des partenariats stratégiques franco-canadiens deviendront nécessaires en vue de participer au développement de ces projets.

On connaît le contenu substantiel des équipements d'origine nord-américaine déjà présents dans les produits de la gamme Airbus, et il faut accroître la part de sous-traitance pouvant revenir aux équipementiers canadiens. De même, dans les marchés publics et ceux de la défense qui seront davantage ouverts à la concurrence internationale et aux achats de produits déjà existants, un appui sera fourni à la candidature de coentreprises associant des firmes locales et des fournisseurs canadiens, à l'exemple du consortium franco-canadien chargé de la gestion des effets de houle au bassin d'essais hydrodynamique de la DCN-Division des constructions navales françaises.

La mise en marché des futures gammes d'avions d'affaires Challenger ou de transport régional nécessitera l'obtention de certifications techniques pour lesquelles les services de l'ambassade à Paris auront un rôle de levier et de démarcheur à remplir, auprès des organismes officiels locaux qui en exercent la tutelle. Les délais dans les procédures apparaissent comme autant de barrières non tarifaires, propres à retarder indûment la mise en marché. Inversement, les programmes canadiens d'acquisition de matériels seront mis en relief auprès des systémiciens français les mieux placés pour assurer leur part de risques financiers et élargir les retombées économiques.

À titre d'exemple, mentionnons : le programme SICF (système informatique de commandement des forces terrestres), dont la fourniture à la défense canadienne sera assurée en partenariat avec une filiale de Thomson-CSF.

Enfin, les négociations entre la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) française et Transports Canada sur les répartitions annuelles de quotas de sièges d'avions durant les périodes touristiques, bénéficieront de l'appui du gouvernement car il est important de préserver les intérêts commerciaux de sociétés canadiennes de vols nolisés.

### D. Les activités

- i) Les informations commerciales, notes de synthèses et analyses conjoncturelles portant sur l'industrie aérospatiale et le secteur de la défense (destinées à l'industrie, aux PME, aux associations professionnelles et aux représentants de ces secteurs) seront graduellement accessibles sur site Web sous forme de lettre d'information trimestrielle : « French Aerospace Newsletter ».
- ii) Une étude portant sur les principaux systémiciens français de l'aéronautique sera actualisée et l'analyse des politiques d'achats des partenaires européens du groupe Airbus sera menée à bien.
- iii) Les services de l'ambassade du Canada encourageront la participation de l'industrie canadienne et des associations professionnelles, aux tribunes qui sont des lieux privilégiés de rencontres et d'échanges pour découvrir des partenaires commerciaux régionaux et industriels, et pour suivre l'évolution des normes européennes et des certifications techniques.

