

courriers, permettra de valider les projets en cours de superjumbo de 600 places de type A3XX, auxquels l'industrie aéronautique canadienne pourrait être intéressée à participer. D'autres développements ont pu aboutir dans les systèmes de simulation et le contrôle du trafic aérien, le domaine spatial et la télédétection, où des contrats de 15 et de 7 millions de dollars ont été conclus pour la fourniture d'antennes satellites et de systèmes de télécommunications.

Enfin, le programme franco-canadien de missiles antichar Eryx, dont la durée sera de 12 ans, poursuit son développement programmé comme prévu, tandis qu'Aérospatiale Missiles intègre du matériel canadien d'entraînement et de simulation au tir à son offre globale de système d'armes sur le marché international.

B. Les contraintes

Le coût toujours croissant des grands programmes tant civils que militaires, conduit l'industrie française à rechercher activement de nouveaux partenaires dans le cadre de réalisations conjointes. Comme elle produit et exporte du matériel très sophistiqué, la France recherche surtout des produits ou des services de haute technologie. Pénétrer le marché français oblige souvent à s'associer avec des sociétés locales en concluant des accords de représentation mutuelle, de développement conjoint, de coproduction ou d'autres formes d'alliances stratégiques. Outre la nécessité d'avoir un produit jouissant d'avantages comparables (c.-à-d. technologie nouvelle, qualité supérieure, prix concurrentiel), il est essentiel pour les dirigeants d'entreprise de se faire connaître de façon soutenue pour pénétrer le marché français. Cet aspect marketing exige généralement des ressources

financières importantes et un effort de temps.

Il existe donc des ouvertures pour la fourniture d'équipements en coopération ou en sous-traitance lorsque les firmes canadiennes réunissent les conditions suivantes : elles apportent une valeur ajoutée spécifique en terme de technologie ou de présence commerciale nord-américaine; elles ont une démarche volontariste en amont des programmes; elles peuvent tirer parti des compensations industrielles âprement négociées, ou prennent en charge une partie des frais généraux du programme du donneur d'ordre qui seront amortis sur les séries; elles partagent les coûts de R&D ou offrent localement le service et l'assistance technique aux clients. Pour le marché de la défense, la DGA (Direction générale de l'armement) est l'organisme gouvernemental chargé de définir les besoins en matière d'équipement et d'acheter le matériel pour les forces françaises, et le processus d'approvisionnement, tant public que privé, demeure complexe et des règles précises doivent être observées, avec l'appui pratique des services officiels du poste.

C. Les objectifs quinquennaux

L'objectif est de parvenir à accroître de 50 millions de dollars les ventes des entreprises canadiennes d'ici à cinq ans, en augmentant le contenu encore insuffisant des équipements et des services canadiens au sein des programmes aéronautiques des avions de calibre international Dassault-Aérospatiale et Airbus Industrie, ainsi qu'en associant les industriels canadiens aux projets aéronautiques pilotés par des firmes ouvertes à la coopération transnationale sur des pays tiers, comme dans le cas de l'avion régional Air Express AE-100 pour la Chine.

