

Plan d'action Canada-France : des liens qui favorisent la croissance

C'est dans le cadre de la stratégie canadienne de Promotion du commerce international que le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a récemment publié le Plan d'action Canada-France, un document qui permettra aux exportateurs et investisseurs canadiens de se familiariser avec le marché français et certains de ces secteurs prometteurs.

Les relations commerciales entre le Canada et la France ont connu une saine croissance ces dernières années, les exportations canadiennes vers ce pays ayant augmenté de 40 % de 1994 à 1995. En 1996, elles ont atteint 1,67 milliard \$, faisant de la France le troisième client du Canada en Europe et le sixième dans le monde. Les investissements des deux côtés de l'Atlantique ont en outre connu un accroissement significatif au cours des dix dernières années.

Le renforcement du partenariat commercial

Deuxième marché de l'Union européenne (UE) et quatrième économie du monde, la France s'avère une excellente tête de pont à partir de laquelle les entreprises canadiennes peuvent exploiter les occasions qu'offre l'expansion de l'union économique et politique de l'Europe.

La mondialisation et l'évolution vers un marché européen unique aidant, la France devient également un marché plus ouvert et accessible.

Afin de soutenir cette voie commerciale avantageuse, le Canada et la France se sont d'ailleurs engagés à améliorer leur coopération mutuelle et à intensifier leurs activités communes. Doubler le volume des échanges entre les deux pays d'ici l'an

2000 est d'ailleurs l'un des objectifs établis dans la « Déclaration de partenariat renforcé », signée par les deux premiers ministres en janvier 1997.

Les secteurs clés de la stratégie de croissance des échanges

Le Plan d'action Canada-France suggère aux entreprises et investisseurs canadiens sept secteurs stratégiques offrant le meilleur potentiel de croissance et les plus grandes possibilités de partenariat pour la période 1997-2002. Il présente aussi les objectifs du gouvernement canadien en ce qui concerne ces sept secteurs que voici :

- les télécommunications et les technologies de l'information : Parmi les chefs de file dans la libéralisation du secteur des télécommunications, la France demeure un marché très concurrentiel dans les domaines de haute spécialisation. Le marché français offre des occasions d'investissements considérables ainsi qu'une possibilité de partenariats stratégiques, de transferts de technologie et de coopération en recherche et développement (R-D). Des occasions prometteuses existent entre autres dans les domaines des communications mobiles, de l'intégration de l'informatique et de la téléphonie, des applications multimédia et des matériels et logiciels

pour Internet. Dans le cadre de la stratégie de croissance des échanges France-Canada, le Canada compte doubler la valeur de ses exportations de produits de télécommunications (actuellement de 30 millions \$ par an), faire passer sa part actuelle du marché du logiciel de 1 % à environ 5 %, et appuyer des partenariats stratégiques, notamment pour le développement de nouveaux produits et services.

- l'agriculture et l'agroalimentaire : La France est le deuxième producteur et exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires (derrière les États-Unis) et le chef de file dans la transformation des aliments. À ce titre, l'économie française présente une complémentarité naturelle à celle du Canada, lui-même grand producteur et exportateur d'ingrédients agricoles. Les entreprises françaises et canadiennes de l'agroalimentaire comprennent d'ailleurs de plus en plus à quel point leurs systèmes de production sont liés et leurs marchés respectifs, attractifs. Cette prise de conscience favorise l'éclosion d'alliances stratégiques et de coentreprises, y compris de « partenariats promotionnels » (avec des chaînes de restaurants et de supermarchés par exemple).

Voir page 11 — Plan d'action Canada-France



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).