

Capacités des entreprises canadiennes

La compétitivité des entreprises canadiennes est très élevée dans les projets d'infrastructure, dont les transports, l'hydro-électricité et les communications. Ces sociétés sont également très spécialisées dans la conception et la construction de complexes industriels, dont des moulins de pâtes et papiers, des installations pétrolières et gazières, et dans d'autres branches de l'exploitation minière. Elles possèdent des capacités, limitées mais croissantes, en matière d'exportation dans d'autres types de complexes industriels, comme les industries pétrochimiques et chimiques dans lesquelles les entreprises françaises possèdent une vaste expérience.

Les quatre principaux secteurs industriels dans lesquels les entreprises canadiennes participent à des projets d'immobilisation sont les suivants:

- a) *Ingénieurs-conseils.* À l'échelle internationale, les entreprises canadiennes d'ingénieurs-conseils exploitent le marché des projets d'immobilisation plus activement que les fabricants et les entrepreneurs. Bien que les grandes entreprises canadiennes d'ingénieurs-conseils occupent l'un des premiers rangs au monde, elles n'ont pas un actif très élevé. En général, ces firmes ne sont pas en mesure de poursuivre des projets clés en main, mais doivent concentrer leurs actions dans les domaines de la consultation, les études d'avant-projet et l'administration des projets.
- b) *Fabricants de machines et d'équipements.* Bien que les fabricants canadiens de machines et d'équipements possèdent un actif beaucoup plus élevé que celui des ingénieurs-conseils ou des entrepreneurs canadiens, ils n'occupent généralement pas le premier rang sur le marché des projets d'immobilisation. Seul un petit nombre font fonction d'entrepreneur général et fournissent leurs propres biens et services et ceux des sous-traitants. La plupart évitent de participer à des consortiums parce que les responsabilités conjointes et solidaires comportent des risques et, qu'en général, leur participation aux projets d'immobilisation se limite à la sous-traitance. Environ 100 grandes entreprises exportent des gros équipements et composants, et près de la moitié semblent satisfaire les critères suivants pour faire fonction de chef de file:
 - taille de l'entreprise;
 - produits concurrentiels et supériorité sur le plan technique;
 - expérience à l'échelle internationale;
 - capacité de fournir des composants importants pour l'exécution d'un projet;
 - appui du bureau principal dans le cas d'une filiale étrangère.
- c) *Gestion de projets et entrepreneurs généraux.* Dans ce groupe, de nombreuses petites et grandes entreprises de construction commerciale et résidentielle n'exercent leur activité qu'au Canada.

Peu de grands entrepreneurs exécutent des projets d'immobilisation à l'étranger parce qu'ils doivent prendre des risques et que bon nombre d'entre eux sont des succursales de sociétés étrangères qui exploitent principalement le marché canadien.

- d) *Entreprises d'exploitation minière.* Plusieurs entreprises d'exploitation minière et de traitement des minéraux au Canada ont participé à quelques projets d'immobilisation à l'étranger, comme investisseur plutôt que membre de consortiums.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

De grandes sociétés d'ingénieurs, en France et au Canada, ont déjà entretenu des relations et ont fait des efforts de coopération, y compris la co-soumission. Deux des plus grandes entreprises canadiennes ont des bureaux à Paris et surveillent le marché de près.

L'Ambassade du Canada est un rapport avec un certain nombre de grandes entreprises françaises d'ingénieurs et d'entrepreneurs en construction, et elle leur fournit des contacts ainsi que des renseignements en matière de financement.

Obstacles et avantages

En général, un co-soumissionnaire connaît les exigences spéciales d'un projet. Les entreprises canadiennes qui possèdent des connaissances plus poussées sur la planification des projets dans les pays tiers auront une longueur d'avance sur leurs concurrents. Les renseignements sur les projets sont rarement diffusés, tout particulièrement au début de leur planification, et les soumissionnaires éventuels n'en sont souvent informés qu'au moment de l'annonce officielle; à ce moment là, les concurrents possèdent déjà un avantage.

Les grands projets d'immobilisation sont entrepris par de grandes sociétés multinationales. Toutefois, plusieurs de nos entrepreneurs les plus dynamiques possèdent quelques actions dans des entreprises françaises, ce qui les désigne pour la coopération dans des pays tiers.

Les petites firmes d'entrepreneurs et d'ingénieurs qui sont moins connues et qui ne possèdent pas suffisamment d'expérience à l'étranger n'auront pour ainsi dire aucune chance d'être choisies pour les projets de coopération, à moins qu'on ne fasse appel à des connaissances hautement spécialisées. Les Français préféreront travailler avec des entreprises qui ont fait leur preuve et qui jouissent d'une excellente réputation financière.

Les Français s'attendent à ce que les entreprises canadiennes partagent équitablement les risques et fournissent des fonds. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) peut organiser le financement d'un projet, ce qui peut être fort utile pour les participants canadiens éventuels. En outre, la SEE peut, dans bien des cas, offrir des délais de remboursement plus longs qui attireront d'autant plus les "promoteurs" français de projets dans les pays tiers.