

II. POSSIBILITÉS DU MARCHÉ ET PROGRAMMES DE COMMERCIALISATION PAR SECTEUR

DÉTERMINATION DES SECTEURS PRIORITAIRES

L'analyse du marché français a permis de déterminer un certain nombre de secteurs où les besoins coïncident avec les possibilités et la compétence canadienne. Des efforts accrus de commercialisation dans ces secteurs devraient améliorer l'exportation de nos produits et la coopération industrielle. Les cinq groupes de produits sélectionnés sont dans des secteurs où les Canadiens possèdent une avance sur leurs concurrents. Dans le secteur des produits de la pêche, nous occupons depuis longtemps une bonne place sur le marché des exportations en France et il est possible pour le Canada d'y augmenter sa part du marché. Les autres secteurs, informatique et produits connexes, matériel d'emballage et d'étiquetage, ressources énergétiques et pièces d'automobile, ont eu jusqu'à présent un succès limité. Cependant, le marché français offre des débouchés importants qui pourraient être satisfaits en partie par les produits canadiens. Sont également examinés plus loin les débouchés qui permettraient la collaboration canado-française dans des pays tiers ainsi que la coopération industrielle.

1. INFORMATIQUE ET PRODUITS CONNEXES

Débouchés

Pour de nombreuses raisons d'ordre économique, politique, stratégique et commercial, la France souhaite récupérer son marché national et accroître sa part du marché mondial. Aussi le gouvernement français a-t-il pour politique de: a) promouvoir la fusion des entreprises pour leur donner une taille et une compétence internationales; b) accorder des crédits considérables de recherche et de subventions à l'industrie; c) rationaliser la production dans certains secteurs, notamment des fibres optiques et des télécommunications; d) faire un front commun avec d'autres producteurs européens contre l'invasion des industries américaines et japonaises de l'informatique; e) promouvoir les investissements à l'étranger pour l'accès à de nouveaux marchés et à de nouvelles techniques. Le budget très accru de la France en matière de science et de technologie ainsi que les travaux de recherche réalisés par le ministère de l'Industrie constituent des facteurs clés dans l'atteinte de cet objectif.

La France, toutefois, dépend beaucoup trop des produits étrangers dans certains secteurs pour se permettre de fermer ses portes aux exportateurs. Par exemple, 66% des micro-ordinateurs et 61%

des terminaux vendus en France en 1980 ont été importés. La plupart des 36 000 machines de traitement de texte utilisées en France en 1981 étaient importées. Les principaux fabricants de ces machines sont IBM, Olivetti, Rank-Xerox, Wang, AES, CPT, Wordplex et Philips.

Dans bien des cas, les grands utilisateurs de machines de traitement des données sont des sociétés publiques qui favorisent l'industrie nationale. Toutefois, environ 60% des achats sont effectués par des entreprises privées. En outre, les petites et moyennes entreprises semblent très dynamiques, avec un taux de croissance annuel moyen de 7%. Or, les compétences canadiennes concernent les systèmes, les machines de traitement de textes et les unités d'affichage graphique qui sont vendus surtout aux petites et moyennes entreprises indépendantes où les propriétaires prennent les décisions.

En 1981, les exportations de machines de traitement des données et de bureautique destinées à l'Europe de l'Ouest se sont élevées à plus de 145 millions de dollars, soit environ 16% des exportations dans ce domaine. L'industrie canadienne de l'informatique a choisi l'Europe comme l'un de ses marchés prioritaires. Les pays de la CEE, en particulier, occupent le troisième rang des marchés de produits informatiques, après les États-Unis et le Japon.

La stratégie de commercialisation porte sur les secteurs dans lesquels l'industrie canadienne est la plus représentée, notamment les terminaux à écran cathodique, les terminaux de collecte de données, les terminaux graphiques et les terminaux portatifs destinés à des applications particulières, dont le traitement de textes et la gestion des entreprises.

Industrie canadienne

L'industrie canadienne de l'informatique manifeste une croissance phénoménale. En 1981, elle a enregistré des recettes supérieures à 4 milliards de dollars, soit une augmentation d'environ 22%. Cette croissance est attribuable à deux principaux sous-secteurs: les recettes tirées de la vente et de la location de matériel ont dépassé 3 milliards; les recettes provenant des services se sont chiffrées à plus de 1,5 milliard.

Plusieurs centaines d'entreprises s'emploient à promouvoir directement les ventes de matériel informatique. Elles fournissent un éventail de produits, dont des micro-ordinateurs, des unités centrales, des périphériques ainsi que du logiciel pour les mini et les micro-ordinateurs. Les ventes de matériel informatique et d'équipement pour la bureautique réalisées, à l'échelle mondiale, par des entreprises proprement canadiennes totalisent plus de 300 millions de dollars par an.

Bien que le marché canadien de l'informatique soit largement servi par les importations, l'équilibre se maintient dans une certaine mesure grâce à son taux élevé d'exportation. En 1981, la production de matériel de traitement des données et de matériel de bureautique pour l'ensemble des entreprises au