

III. Une stratégie de croissance axée sur le commerce et l'investissement

De plus en plus, des entreprises canadiennes des quatre coins du pays font de la France un pôle d'attraction dans leur stratégie commerciale et dans leurs investissements en Europe. Deuxième marché de l'Union européenne et quatrième puissance économique mondiale, la France est une excellente tête de pont à partir de laquelle les entreprises canadiennes peuvent exploiter les avantages et les occasions qu'offre l'expansion de l'union économique et politique de l'Europe.

Renforcement du partenariat commercial :

Le Canada et la France se sont engagés à renforcer leur coopération et à intensifier leurs activités communes, notamment dans la sphère commerciale. La « Déclaration de partenariat renforcé » signée par les deux Premiers ministres établit l'objectif de doubler le volume des échanges entre les deux pays d'ici l'an 2000, dans le cadre d'une stratégie de coopération bilatérale qui mettra aussi l'accent sur la croissance des investissements et des alliances stratégiques.

Tendances favorables : Les relations économiques et commerciales entre le Canada et la France ont connu une saine croissance ces dernières années. La France affiche une excellente performance pour ce qui est du commerce extérieur (elle enregistre depuis 1992 un excédent commercial annuel d'environ 1 p. 100 de son PIB dans la balance des paiements courants) et elle encourage vigoureusement les investissements étrangers directs tant chez elle qu'à l'étranger.

Occasions qui s'offrent aux entreprises canadiennes : La France est en train de devenir un marché plus accessible, plus

ouvert et plus transparent où les entreprises et les investisseurs canadiens peuvent faire des affaires. Cela s'explique en grande partie par les effets de la mondialisation, de l'évolution vers le marché européen unique et, un jour, par la mise en place de l'union monétaire. C'est une bonne nouvelle pour les investisseurs et les entreprises concurrentielles qui cherchent à s'implanter sur le marché français. Ils pourront ainsi mieux assurer leur présence en prenant place dans des secteurs stratégiques en voie de libéralisation et de restructuration.

La France, pour sa part, a désigné des secteurs de haute technologie comme prioritaires pour l'établissement de partenariats stratégiques et pour le développement des échanges : télécommunications et technologies de l'information, multimédia et industries culturelles, systèmes et produits de la défense, produits et services de l'environnement, biotechnologie et produits biomédicaux, systèmes d'information géographique et géomatique, électronique et matériaux composites.

La France supporte activement les petites et moyennes entreprises (PME). Ainsi, le gouvernement a récemment modernisé son institution financière chargée des PME afin d'en améliorer l'efficacité, en partie au moyen d'une série de mécanismes de garantie des prêts et en partie grâce à des dispositions de cofinancement en partenariat avec les banques ordinaires. Comme le Canada, la France voit dans les PME un moteur de croissance économique et une source de création d'emplois. Une alliance stratégique conclue entre la Banque de développement des petites et

