

d'autobus et de véhicules militaires, afin de leur faire connaître les compétences canadiennes.

- b) Les délégués commerciaux à Paris organiseront des déjeuners-causeries à Lyon pour les directeurs des services d'achats de RVI et d'autres cadres supérieurs afin de promouvoir les exportations canadiennes en France.
- c) Afin d'éveiller l'intérêt à l'égard du Canada et de l'industrie canadienne des pièces d'automobile, des articles seront publiés dans un magazine d'automobile français important. (Ambassade, Paris)
- d) Les participants canadiens aux principales foires européennes seront encouragés à faire un suivi avec l'aide du PDME-B (Exploration des marchés) et PDME-F (Développement soutenu des marchés d'exportation). (FAMR)*
- e) Des fabricants et exportateurs canadiens participeront de nouveau au SITEV de Genève en 1983 et 1984. (DEW/FAMR)*
- f) On étudiera en profondeur les débouchés pour les accessoires d'automobile en vue de faciliter la participation des entreprises canadiennes, sous l'égide du PDME, au Salon international des industries d'équipement et d'entretien de l'automobile, Equip'Auto, en octobre 1983 et 1984. (Ambassade, Paris/FAMR*)
- g) On évaluera la possibilité d'inviter un groupe d'acheteurs français au Salon de l'industrie automobile qui se tiendra à Montréal en 1984. (FAMR*/Ambassade, Paris)
- h) Les fabricants canadiens de pièces de rechange et d'accessoires participeront à l'Automechanika, à Francfort, en 1984. En outre, la plupart des 25 entreprises qui ont participé à la foire en 1982 et un certain nombre d'entreprises qui promettent, devraient y présenter leurs produits. (DEW/FAMR)*

6. COOPÉRATION AVEC DES SOCIÉTÉS FRANÇAISES DANS DES PAYS TIERS

La présente section comprend deux stratégies distinctes: 1) la coparticipation à des projets d'immobilisation dans des pays tiers; 2) la participation à l'exploitation du marché de pays tiers par l'entremise de maisons de commerce françaises.

I. COPARTICIPATION À DES PROJETS D'IMMOBILISATION DANS DES PAYS TIERS

Débouchés

Depuis deux ou trois ans, on distingue un changement dans l'attitude de certaines entreprises françaises en ce qui concerne la coopération avec des entreprises étrangères, y compris les entreprises canadiennes, à des projets d'immobilisation dans des pays tiers. Jusqu'à présent, la plupart des entre-

prises françaises qui ont manifesté un certain intérêt sont de grandes entreprises d'ingénieurs-conseils et de constructeurs. Ces entreprises tiennent à coopérer avec d'importantes entreprises canadiennes d'ingénieurs, lesquelles pourraient également être chefs de file en ce qui concerne l'approvisionnement de matériel et de services de construction canadiens.

Ce changement d'attitude peut s'expliquer de la façon suivante:

- Il devient davantage nécessaire de partager les risques, y compris l'apport de crédits adéquats, avec d'autres fournisseurs étrangers.
- Les entreprises françaises sont conscientes du succès que remportent un certain nombre d'entreprises canadiennes sur les marchés traditionnels en Afrique francophone.
- Les entreprises françaises ont l'intention de pénétrer certains marchés occidentaux, y compris le Canada, où les entreprises canadiennes sont bien implantées.

Les entreprises françaises, qui ont de l'expérience dans les projets d'immobilisation, exploitent depuis très longtemps les marchés du tiers monde, surtout ceux de leurs ex-colonies, tout particulièrement en Afrique occidentale française; elles exploitent activement d'autres marchés de l'Afrique orientale, du Moyen-Orient et de l'Europe de l'Est et elles y remportent du succès. Mais tout récemment, elles ont présenté des soumissions pour d'importants projets aux États-Unis et au Brésil; or ce sont les entreprises canadiennes qui ont été choisies.

Un des principaux débouchés pour les firmes de conseillers et les fabricants d'équipement du Canada se trouve dans les projets de coopération en Afrique, où les Français sont solidement implantés depuis de nombreuses années. À l'origine, les entreprises françaises étaient concentrées dans l'ancienne Afrique occidentale française (AOF) et en Afrique du Nord; mais depuis quelques décennies, elles ont pénétré avec succès d'autres marchés et, à l'heure actuelle, plus de 300 entreprises françaises de consultation et de construction sont établies sur le continent. Sur la plupart des marchés africains, les entreprises françaises peuvent offrir un partage des risques et une connaissance inestimable du marché qu'elles ont acquise grâce à leur présence continue dans la plupart des pays francophones et aux relations étroites et privilégiées qu'elles entretiennent avec ces derniers.

Les entreprises canadiennes peuvent offrir un partage des risques, des connaissances spécialisées en matière de transports, de communications, d'hydro-électricité, de foresterie et d'exploitation minière, ainsi qu'une certaine expérience dans les pays du tiers monde.

Bien que les débouchés soient plus nombreux pour les entreprises canadiennes d'ingénieurs-conseils en ce qui concerne la coopération avec des entreprises françaises à des projets d'immobilisation, il existe des débouchés pour les fabricants de machines et d'équipement ainsi que pour les entrepreneurs généraux.

* Voir la liste des abréviations, page 46.