

**FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS DES FOURNISSEURS/SOUS-  
TRAITANTS CANADIENS  
VIS-À-VIS DES INDUSTRIELS FRANÇAIS DE L'AÉRONAUTIQUE**

- Dans le cadre des programmes nouveaux
  - Apport de valeur ajoutée spécifique (avantages comparés)
  - Technique (procédés, matériaux, technologies)
  - Industrielle (produit fini)
  - Économique
  - Qualification fournisseur (capacité aéronautique validée)
  - Démarche volontariste en amont des programmes
- Dans le cadre des compensations industrielles:
  - Niveau technique et assurance qualité requis (et niveau de prix acceptable)
  - Surface financière permettant le partage de risque
  - Image valorisante vis-à-vis du donneur d'ordre/client Canadien
  - Prescription par un maître-d'oeuvre Canadien
  - Démarche volontariste en amont des programmes