

La mise au point de nouveaux produits comporte des risques. Et il faut suffisamment de capitaux pour faire face aux risques liés au démarrage.

Par ailleurs, les marges de profit, en particulier dans l'industrie de l'aérospatiale civile, sont extrêmement minces.

Il est souvent difficile pour les entreprises de trouver des capitaux à l'interne ou d'obtenir des capitaux privés pour financer les activités coûteuses de mise au point de produits.

Que pouvons-nous faire pour familiariser le milieu financier, qui connaît déjà les risques de votre secteur, faire valoir vos forces et vos possibilités ?

Pour les investisseurs privés, votre secteur ne vient pas en tête de liste, car en raison du risque élevé qu'il présente et de la période assez longue des amortissements, ils peuvent trouver des occasions d'investissement plus alléchantes ailleurs.

A l'échelle internationale, la plupart des entreprises de ce secteur ont recours à l'aide du gouvernement sous une forme ou une autre.

Comment pouvons-nous utiliser l'investissement public dans votre industrie pour inciter d'autres parties à faire de même ?

### **Le marché intérieur**

En quatrième lieu, le Canada doit accroître sa compétitivité sur son propre territoire.

Un marché où les consommateurs exigent ce qu'il y a de mieux et où les fournisseurs peuvent offrir ce qu'il y a de mieux.

Un marché où ni les consommateurs ni les fournisseurs ne sont gênés au chapitre de la propriété intellectuelle par des lois ou des règlements qui ne répondent plus aux exigences de l'intérêt général. Un marché qui n'est pas morcelé par des obstacles internes au commerce.

Que peut-on faire pour créer un climat favorable à vos entreprises ?

D'après les experts, il existerait environ 500 obstacles au commerce interprovincial au Canada. Nous devons faire tomber ces barrières. Elles coûtent à chaque Canadien près de 1 000 dollars par an et nos entreprises ne peuvent ainsi réaliser les économies d'échelle nécessaires pour soutenir la concurrence internationale.