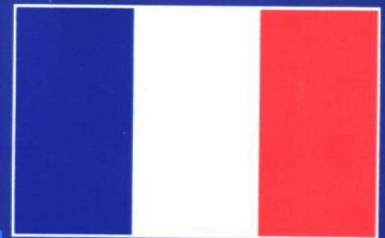
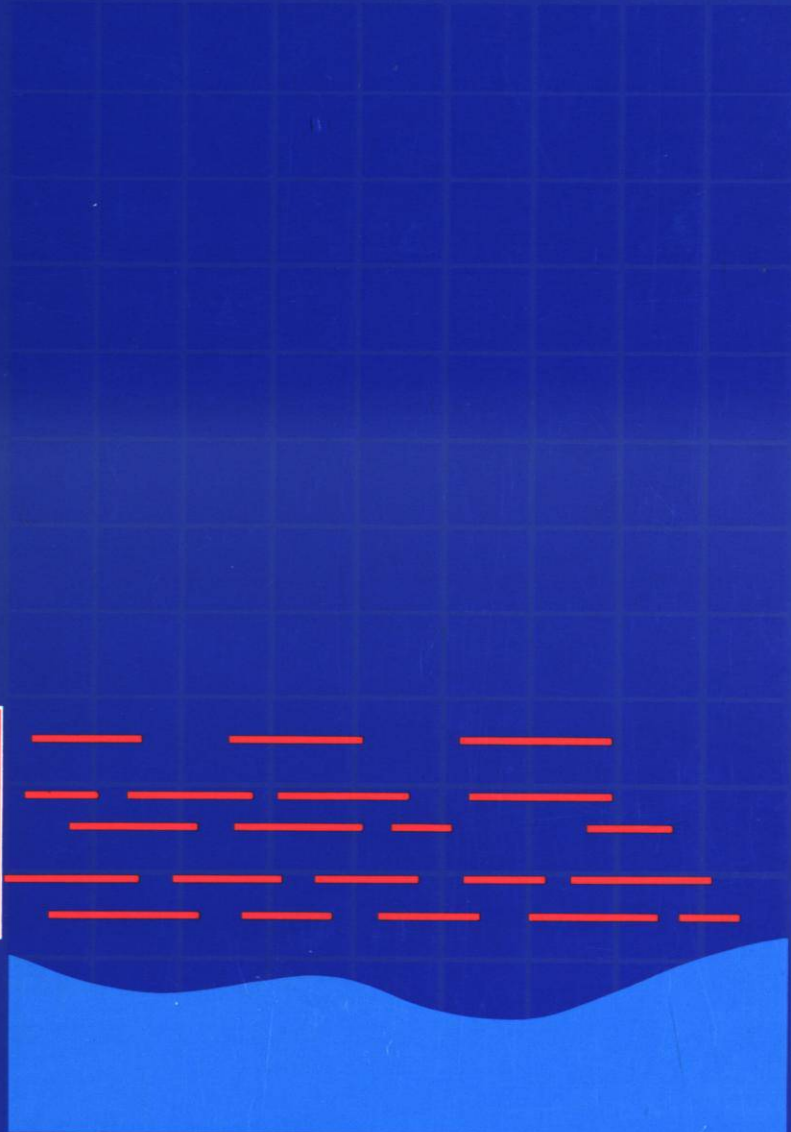


doc
CA1
EA
88L52
EXF
vol. 1

▶ Canadian
Exporters

A Look into the French Market



External Affairs
Canada

Affaires exterieures
Canada

.b2204253(E)
.b2204265(F)
v.1

Canadian Exporters **A Look into the French Market**

43.250-364

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 19 1988

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Printed in 1988



Foreword

The purpose of this kit is to help Canadian companies enhance their trade and economic ties with France. It does not contain a comprehensive list of possible Canadian interests or opportunities in France but identifies major sectors where Canadian suppliers could be successful.

To facilitate its use, this kit is divided into two sections. The first is a brochure outlining bilateral relations between Canada and France as well as the economic and political situation in France. The second part includes a number of sector sheets with information on that country's market in each of the sectors.



Table of Contents

General Market Analysis	1
<i>The French Market — Characteristics</i>	3
1 <i>Demography</i>	3
2 <i>Economic Situation</i>	3
3 <i>France and the International Marketplace</i>	3
4 <i>France and "Europe 1992"</i>	4
<i>Commercial and Economic Relations between Canada and France</i>	5
1 <i>General Trends</i>	5
2 <i>Future Commercial Prospects</i>	6
Tools for Economic Co-operation and Trade Expansion between Canada and France	7
<i>Trade Promotion</i>	9
<i>Technological Co-operation between Canada and France</i>	11
1 <i>The EUREKA Projects</i>	11
2 <i>The Technology Inflow Program</i>	11
3 <i>The Industrial Research Assistance Program and the Field Advisory Network</i>	11
4 <i>Trade Fairs</i>	11
Appendix I — <i>Tables</i>	13
Appendix II — <i>Useful Addresses</i>	14
Appendix III — <i>List of Sector Sheets</i>	15

General Market Analysis



The French Market — Characteristics

1 Demography

France, the second largest country in Europe, has a population of some 54.5 million. Paris, the capital city, is the largest in France with 10 million inhabitants. Other major cities include Lyon (1.15 million), where Canada opened a consulate in November 1986, Marseilles (1 million) and Lille (1.2 million).

2 Economic Situation

The French economy went through a period of adjustment in 1987. The major objectives of French economic policy are to encourage stable growth, increase industrial investment and maintain an inflation rate comparable to its main trading partners, particularly the Federal Republic of Germany. Economic freedom, deregulation, the lifting of formal price and wage restrictions and privatization are the main pillars of the government's economic policy. The government has moved quickly to implement the major components of its program, keeping in mind the presidential elections in 1988. These basic elements are currently more or less in place.

Following the 1981 presidential elections, the new Socialist government began implementing several important elements of its election platform, particularly the nationalization of private French banks and the five main industrial groups. The tide has turned since the summer of 1986 when the Socialist government went out of office.

Currently, the French government is engaged in an extensive program to privatize the public sector. This operation is being co-ordinated by the Department of Finance and the Privatization Board. The principles for the allocation of shares are established by law: 10 per cent to staff, 20 per cent to foreigners and 70 per cent to French residents. The Department of Finance selects the companies to be privatized, decides whether or not a "restricted" sale of shares should occur, chooses the advisers and determines when to launch the operation. The Board has extensive powers for conducting appraisals and holding hearings. It is consulted on the procedure for marketing the shares and also fixes their floor price. Saint-Gobain, Paribas, Crédit commercial de France and TFI, the leading television network, are among 15 privatization operations that have taken place or been started since September 1986. In addition, the Assurances générales de France are scheduled for privatization in 1988, followed by the Banque nationale de Paris or the Crédit Lyonnais and an industrial group.

3 France and the International Marketplace

France is a member of the "Group of Seven", which means that it is one of the seven richest countries in the world. With a GDP of \$705 billion (US) in 1986, it follows the United States, Japan and West Germany and is ahead of the United Kingdom and Italy. France is the third-ranked power in nuclear energy and space research and the first-ranked European country in the production and export of agricultural products.

In other countries, "France" is often seen as a synonym for luxury and gastronomy. However, this image is changing as a result of new European products such as Ariane (60 per cent of Arianespace is French), Airbus (the assembly lines are in Toulouse) and the Channel tunnel, which began largely as a result of France's initiatives. While Bordeaux wine and Camembert cheese are still excellent ambassadors for the country, they face increasingly stiff competition from other sectors such as nuclear energy (Framatome and Cogema), telecommunications (a sector in which France, with a turnover of \$4.6 billion in 1985, is second to the United States), armaments, the automobile industry, the railroad industry and consumer goods. French industry also excels in the areas of public works, transportation, energy and military supplies, as well as such high-tech sectors as information technology, computer consulting and services (second after the United States), medical research and biotechnology.

France is Europe's largest agricultural nation and accounts for 20 per cent of the European Economic Community's (EEC) agricultural production; it ranks as the EEC's third largest energy producer; and it is the world's biggest producer of nuclear energy for non-military use. France, with annual revenues of \$135 billion (US) and a GDP of \$705 billion, is the second largest industrial power within the EEC. Although France has an extremely strong and diverse industrial base, it is still a major importer of manufactured products.

4 France and "Europe 1992"

The Treaty of Rome which established the EEC, intended to make Europe one nation — a united continent that would take all possible steps to achieve the economic and political unification of its member states. To attain this goal, the heads of state and governments, in co-operation with EEC institutions, have agreed to remove all barriers to the free passage of people, goods, capital and services within the EEC by 1992. This they have agreed to call "Europe 1992".

The technological development of European companies will receive first priority in "Europe 1992". These companies will co-operate and gradually draft standards and norms to regulate the large, single European market which will have 350 million inhabitants by 1992.

France is among those nations that are pushing for a united Europe.

▶ Commercial and Economic Relations between Canada and France

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), in which France participates as a member of the EEC, governs the multilateral aspect of trade relations between Canada and France. In the early 1950s, closer trade ties were established between the two countries by the France-Canada Economic Commission (FCEC) which has, since its inception, given its members the opportunity to examine the state of their economic and trade relations and to find means of stimulating their trade.

In January 1987, Canada and France signed an economic and industrial agreement to promote joint ventures, direct investments, technology transfers, co-operation in research and development and marketing new products.

1 General Trends

According to Statistics Canada, in 1982 Canadian exports to France decreased by 27.6 per cent (to \$705.4 million) and by 15.6 per cent to the entire EEC. While the trade situation between Canada and France seemed precarious at that time, it has since improved. In fact, between 1983 and 1986, Canadian exports increased by 53 per cent, from \$626 to \$962 million. The sectors listed below experienced the largest increases:

- energy products (mainly coal) where export figures soared from \$1 million in 1983 to \$73 million in 1985;
- mineral ores, particularly non-ferrous ores, which increased to \$173 million (up 27 per cent);

- metals and their derivatives increased from \$146 million in 1983 to \$246 million in 1986, a jump of 68 per cent; and
- professional equipment, which totalled \$210 million (up 106 per cent). The best performing sectors are office equipment and professional electronic equipment (up 71 per cent since 1983), and aeronautics (up 258.9 per cent in 1986).

In 1986 Canadian exports to France rose to \$962 million, representing a 27 per cent increase over 1985. Imports rose to \$1.585 billion, an increase of only 13.1 per cent, producing a considerable decrease in the Canadian trade deficit — from \$381 to \$284 million. For the first time since January 1985, the balance of trade was slightly in Canada's favour during November and December 1986 (+ \$39 million and + \$57 million respectively). Among the sectors with significant export volumes, agriculture and food products rose to the top of the list (they increased by 50 per cent). Canadian exports of consumer goods increased by 43 per cent, thus making up for their poor performance in 1985 and they are currently slightly above their 1983 and 1984 levels. Canada's trade deficit for this sector is still very large (— \$270 million), even though the gap between the two countries is narrowing.

Canadian exports of raw materials, particularly wood, pulp and paper, sulphur, unprocessed iron pyrites, other raw minerals, iron ores and concentrates, and base-metal ores, occupy a favourable position in the French market. Figures for Canadian exports of chemical and related products are quite high, especially for hydrocarbons and their derivatives, radioactive material and associated products, and various products manufactured by chemical industries. As for semi-finished products, Canadian exports could gain market shares in the areas of iron or steel bars and profiles and copper.

Overall, Canada exports a greater percentage of goods to the EEC than to France. For certain products, promotional efforts can improve the position of Canadian exporters in the French market. These products include:

- all electrical and electronic products, specifically materials used in the production and transformation of electricity, electrical equipment, durable electrical consumer goods and medical and radiology equipment;
- all industrial equipment for general use, except maintenance equipment;
- all specialized equipment for specific industries, excluding materials for the food industries, but including materials for construction, civil engineering and the paper industry; and
- computer equipment (to a lesser degree).

2 Future Commercial Prospects

For many economic, political, strategic and commercial reasons, France is hoping to improve its national market and increase its share of the world market. However, there will always be opportunities for trade in sectors where French expertise or natural resources are underdeveloped or do not exist, and also in complementary or compatible sectors. Thus, Canadian government initiatives should contribute to an increase of Canada's market share in various sectors. The French market, in fact, offers numerous niches which could be filled by Canadian products.

Canada must use a variety of measures to improve its position as a trading partner and establish closer economic ties with France. For example, Canada should identify outlets for Canadian companies that are looking for commercial and industrial co-operation. Concentration should be on the most promising sectors, which are: agriculture and food products, automotive parts and accessories, biotechnology, chemical products, composite materials, construction and civil engineering, consumer products, defence and aerospace products, distribution, fish products, forest products, machinery and tools, medical equipment and supplies, personal computers, protection and security equipment, robotics, and telecommunications.

Information sheets outlining the importance of these sectors and the numerous opportunities they offer are annexed to this report.

Tools for Economic Co-operation and Trade Expansion between Canada and France



Trade Promotion

The Canadian government is increasing its efforts and initiatives to promote trade with France. Canada has a large trade delegation in Paris and offers, through the Department of External Affairs, considerable assistance to business people who would like to export to France. In addition, the provinces participate very actively in export promotion: Quebec and Ontario have representatives in Paris; Nova Scotia, Saskatchewan, British Columbia and Alberta have representatives in London who make regular trips to France for business purposes. The federal and provincial governments provide logistic and

financial assistance to Canadian companies presenting their products at trade shows in France. The federal Program for Export Market Development (PEMD), which was initiated in 1971, has been widely used to assist commercial and industrial trade expansion. The Canadian government also sponsors missions for business people from Canada and France.



Technological Co-operation between Canada and France

Increased technological co-operation between Canada and France is one of the main objectives of the Economic and Trade Division of the Canadian Embassy in Paris. Such co-operation has already produced results, but it can be further improved in the coming years through various projects and programs. These provide an important set of instruments that could, during the coming years, allow technological co-operation between France and Canada to be increased considerably.

1 The EUREKA Projects

As part of the EUREKA initiative, European countries are currently developing projects aimed at encouraging the development and trade exploitation of high technology and new products over a wide range of strategic sectors. The key role played by France in this initiative confirms the importance that it gives to strengthening technological co-operation. Since 1985, 109 EUREKA projects have been approved. The 19 European governments participating in this venture have invested approximately \$7.7 billion to support technological development projects. These projects had the direct goal of marketing new high-tech products, systems and services developed by the companies and research laboratories of the EUREKA countries. They focussed on one common goal: "Europe 1992". Their objective is to strengthen the technological development of European companies, teach these countries how to work together and gradually draft standards and norms that will govern, in practice and in legislation, the great, single European market of 350 million inhabitants that is to be established, in stages, by 1992.

Canada's participation in EUREKA projects is effected through the Canadian government's Technology Opportunities in Europe Program (TOEP). With a two-year budget of CAN\$20 million, this program is intended to provide 50 per cent of the funding required to support the participation of Canadian companies in EUREKA projects. (See *Useful Addresses* section.)

EUREKA projects cover a number of fields: biotechnology and biomedicine, communications, energy, environment and marine technology, and computers and electronics.

2 The Technology Inflow Program

In the context of its objectives regarding trade with France, the Canadian government, through the Department of External Affairs, has implemented the Technology Inflow Program (TIP). TIP's objective is to assist international co-operation that will, in turn, generate the technological innovation required to design new or improved Canadian products, systems or services. (See *Useful Addresses* section.)

In addition to providing Canadian exporters with financial assistance to help familiarize themselves with techniques from other countries that meet their needs, this program makes government trade commissioners abroad, who can assist the development of international technological co-operation, available to Canadian companies.

3 The Industrial Research Assistance Program (IRAP) and the Field Advisory Network

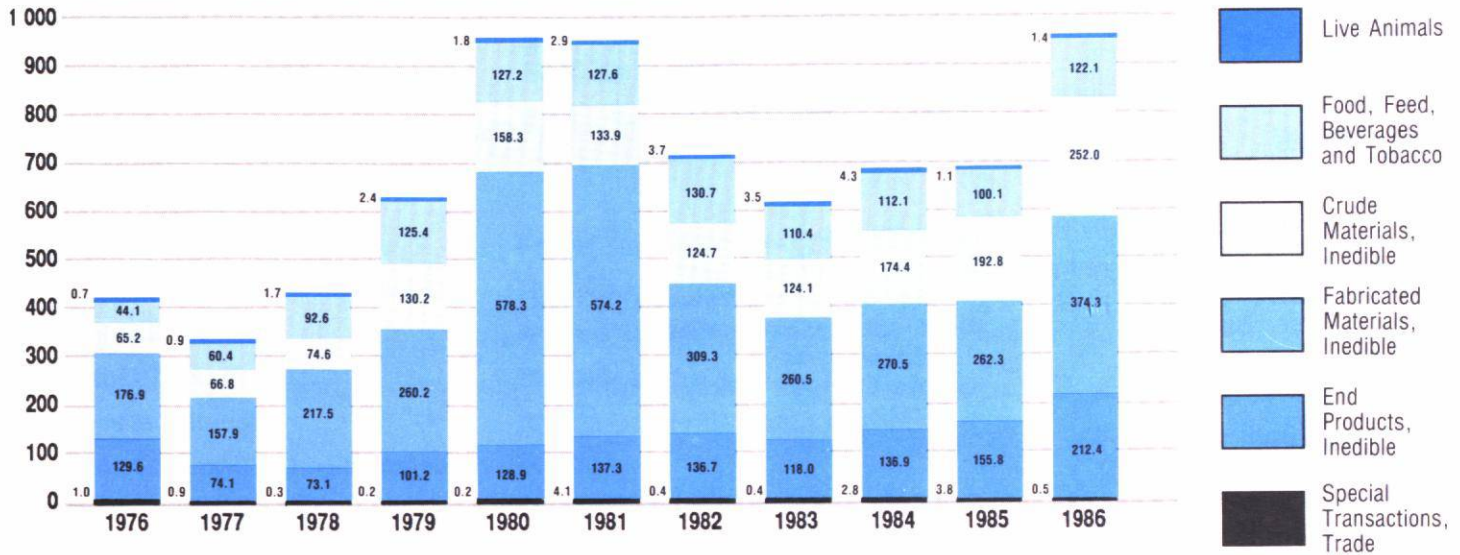
The industrial technology advisors of the National Research Council's Industrial Research Assistance Program (Field Advisory Network) can provide firms with practical advice on preparing requests and proposals. They are listed in the Yellow Pages of your telephone book under "Technology Assistance Programs".

4 Trade Fairs

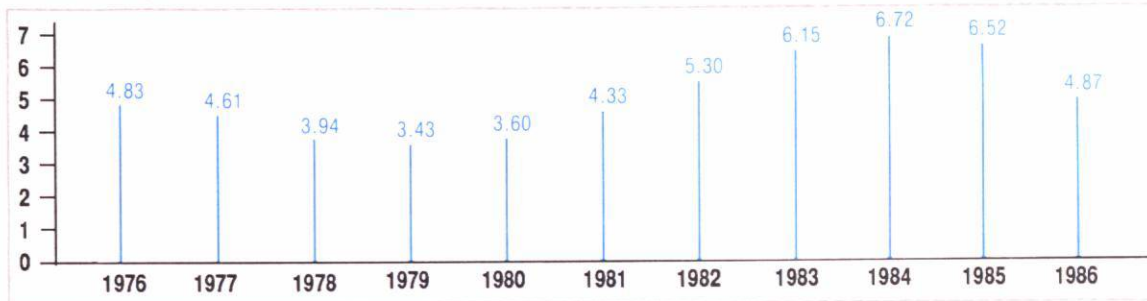
The Canadian Embassy in Paris has taken the initiative of renting 100 m² at the Salon international des technologies du futur (International Show of the Technologies of the Future) to be held in Toulouse in 1987. It is undertaking an active role to ensure that Canadian technology will be represented at this show. This will greatly assist the development of other programs by conveying a "high tech" image of Canadian companies to European proprietors of technologies.

Tables

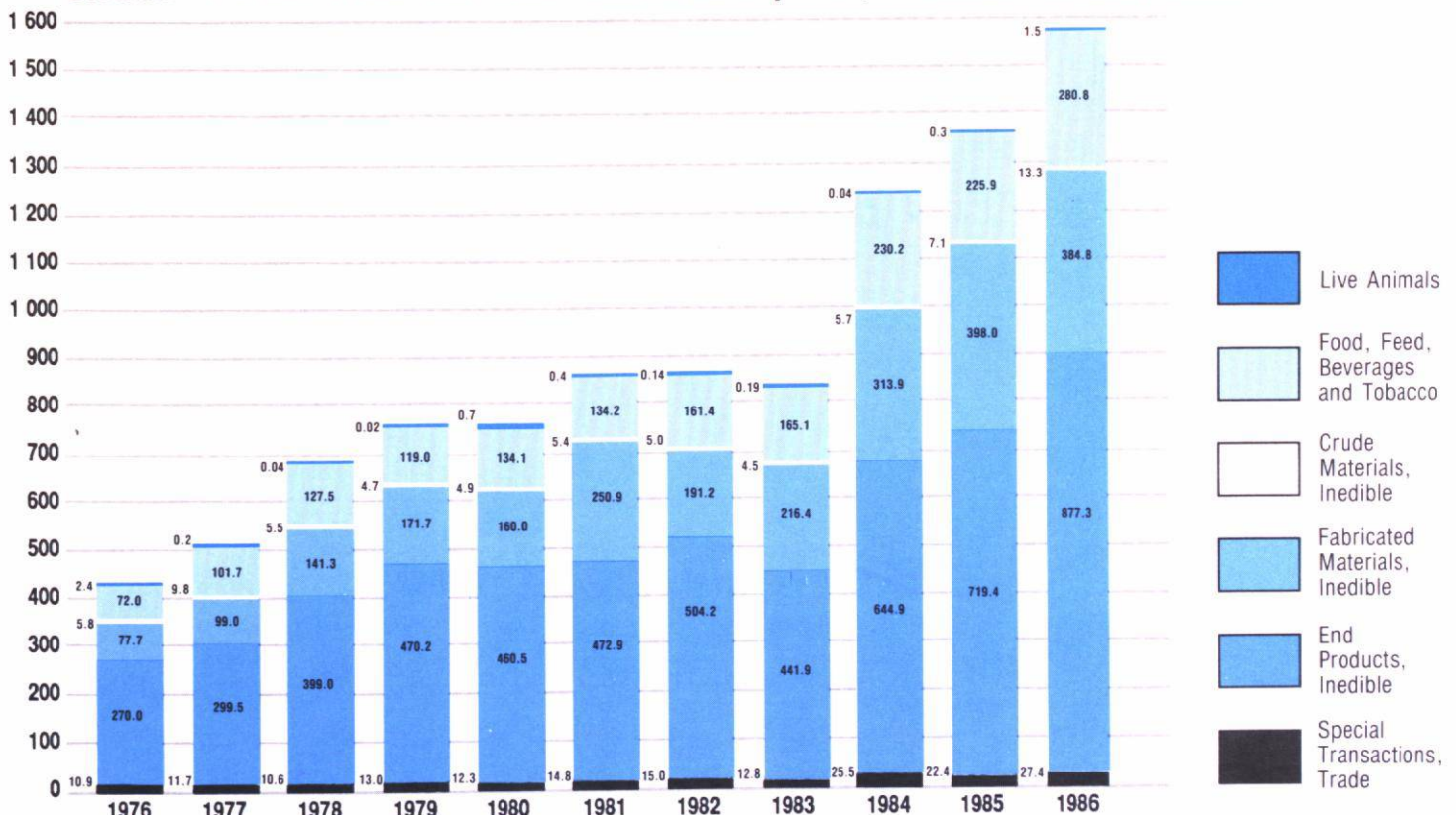
Canada - France Trade 1976-1986: Canadian Exports (in Canadian Dollars, Millions)



Average Rate of Exchange 1976-1986 (French Francs per Canadian Dollars)



Canada - France Trade 1976-1986: Canadian Imports (in Canadian Dollars, Millions)



Source: Export and import tables - Statistics Canada
Exchange rates - Bank of Canada

Appendix II

Useful Addresses

Department of External Affairs
Western Europe Trade and Investment
Development Division (RWT)
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 996-2363

Canadian Embassy
35, avenue Montaigne
75008 Paris
France
Tel: (011-33-1) 42.23.01.01

Canadian Consulate
Édifice Bonnel Part-Dieu
74, rue Bonnel, 3^e étage
69428 Lyon Cedex 03
France
Tel: (011-33) 72.61.15.25

Technology Inflow Program
Science, Technology and
Communications Division (TTS)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 996-0971

Technology Opportunities in Europe
Program (TOEP)
Programs and Planning Division
Information Technologies Industry
Branch
Department of Regional Industrial
Expansion
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 954-3470

Appendix III

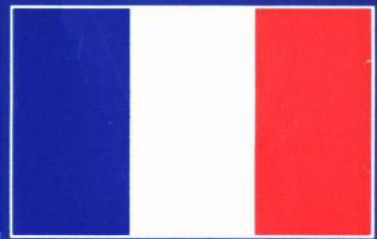
List of Sector Sheets

Agriculture and Food Products
Automotive Parts and Accessories
Biotechnology
Chemical Products
Composite Materials
Construction and Civil Engineering
Consumer Goods
Defence and Aerospace Products
Distribution
Fish Products

Forest Products
Machinery and Tools
Medical Equipment and Supplies
Personal Computers
Protection and Security Equipment
Robotics
Telecommunications

▶ Aux exportateurs
canadiens

Cibler le marché français



- l'ensemble des produits d'équipement industriels d'application générale, hormis le matériel de manutention;
- l'ensemble des équipements spécialisés pour des industries particulières, à l'exception des matériaux pour les industries alimentaires, mais avec mention particulière des matériaux de bâtiment et de génie civil ainsi que des matériaux pour l'industrie papetière;
- les équipements informatiques — à un degré moindre.

2 Futurs débouchés commerciaux

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. Toutefois, il y aura toujours des débouchés commerciaux dans les secteurs où les compétences ou richesses naturelles françaises sont sous-développées ou inexistantes, ainsi que dans les autres secteurs de complémentarité ou de compatibilité. Ainsi, les initiatives du gouvernement du Canada devraient permettre, dans une très grande mesure, d'augmenter la part du marché canadien dans divers secteurs. Le marché français offre en effet des créneaux importants qui pourraient être comblés en partie par les produits canadiens.

Le Canada utilisera divers instruments afin d'améliorer sa position en tant que partenaire commercial et de resserrer les liens économiques qu'il entretient avec la France. Il identifiera entre autres des débouchés pour les entreprises canadiennes qui recherchent la coopération commerciale et industrielle. Il concentrera surtout ses efforts sur les secteurs suivants, parce qu'ils demeurent les plus prometteurs : agro-alimentaire, bâtiment et génie civil, biotechnologie, chimie, défense et aérospatiale, distribution, machinerie et machine-outil, matériaux composites, matériel de sécurité et d'alarme, matériel médical, micro-ordinateurs, pièces et accessoires automobiles, produits de consommation, produits de la pêche, produits forestiers, robotique et télécommunications.

Afin de donner un aperçu de l'importance de ces secteurs et des nombreux débouchés qu'ils offrent, nous avons joint à ce dossier une série de fiches sectorielles, qui analysent en détail les différents marchés énumérés plus haut.

Instrumente de
coopération
économique
et d'expansion
du commerce
Canada-France



Promotion du commerce

Le gouvernement du Canada multiplie les efforts et les initiatives en vue de promouvoir le commerce avec la France. Le Canada a une importante délégation commerciale à Paris. Il offre également, par l'entremise du ministère des Affaires extérieures, une aide considérable aux gens d'affaires désireux d'exporter en France. De plus, toutes les provinces participent très activement à la promotion des exportations. Le Québec et l'Ontario ont des représentants à Paris, et la Nouvelle-Écosse, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique et l'Alberta ont des représentants à Londres qui se rendent régulièrement en France. Les gouvernements fédéral et provinciaux

fournissent une aide, sur le plan des moyens logistiques et financiers, aux entreprises canadiennes qui désirent présenter leurs produits à des salons commerciaux en France. En fait, le programme fédéral de développement des marchés d'exportation (PDME), institué en 1971, a été largement mis à contribution. Le gouvernement canadien mise également sur les missions de gens d'affaires du Canada et de la France pour assurer l'expansion commerciale et industrielle.

Coopération technologique entre le Canada et la France

L'intensification de la coopération technologique entre le Canada et la France est l'un des objectifs majeurs de la Division économique et commerciale de l'Ambassade du Canada à Paris. Même si ce genre de coopération a déjà porté ses fruits, il peut être amélioré encore plus, par le biais de différents projets et programmes. Ceux-ci constituent un dispositif important qui pourrait, au cours des prochaines années, permettre d'accroître de façon notable la coopération technologique entre la France et le Canada.

1 Les projets EUREKA

Dans le cadre de l'initiative EUREKA, les pays européens préparent actuellement des projets visant à favoriser la mise au point de l'exploitation commerciale de techniques de pointe et de nouveaux produits dans une vaste gamme de secteurs stratégiques. Le rôle clé de la France dans cette initiative vient confirmer l'importance que ce pays accorde à l'intensification de la coopération technologique. Depuis 1985, 109 projets EUREKA ont été approuvés. Les 19 gouvernements européens participant à cette initiative ont investi environ 7,7 milliards de dollars pour soutenir des projets de développement technologique. Ces projets visaient directement la mise sur le marché de produits, procédés ou services nouveaux de haut niveau technologique, mis au point par des entreprises et des laboratoires de recherche des pays EUREKA. Ils tendent tous vers un but commun qu'ils ont convenu d'appeler « Europe 1992 ». Leur objectif est d'accentuer l'évolution technologique des entreprises européennes, de leur apprendre à travailler ensemble, et de bâtir peu à peu les standards et les

normes qui régiront, dans la pratique puis dans les textes, le grand marché unique européen de 350 millions d'habitants qui doit se mettre en place progressivement d'ici 1992.

La participation du Canada aux projets EUREKA est assurée par le biais du Programme du gouvernement canadien en vue de la recherche des possibilités technologiques en Europe (PRPTE). D'un budget biennal de 20 millions de dollars canadiens, ce programme est destiné à soutenir, jusqu'à concurrence de 50 p. 100, la participation d'entreprises canadiennes à des projets EUREKA. (Voir *Adresses utiles* en annexe.)

Les projets EUREKA touchent différents domaines, soit la biotechnologie et la biomédecine, les communications, l'énergie, l'environnement et la technologie marine, l'informatique et l'électronique.

2 Le Programme d'apports technologiques

Toujours dans le but d'atteindre ses objectifs en matière de commerce avec la France, le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du ministère des Affaires extérieures, a mis en place le Programme d'apports technologiques (PAT). Le PAT a pour objet de faciliter la collaboration internationale qui générera l'innovation technologique nécessaire à la conception de produits, de procédés ou de services canadiens nouveaux ou améliorés. (Voir *Adresses utiles* en annexe.)

En plus de fournir aux exportateurs canadiens un appui financier pour les aider à se familiariser avec les techniques étrangères répondant à leurs besoins, il met à la disposition des entreprises canadiennes le personnel en poste à l'étranger capable de faciliter le développement de ces collaborations technologiques internationales.

3 Le Programme d'aide à la recherche industrielle et le réseau de conseillers régionaux

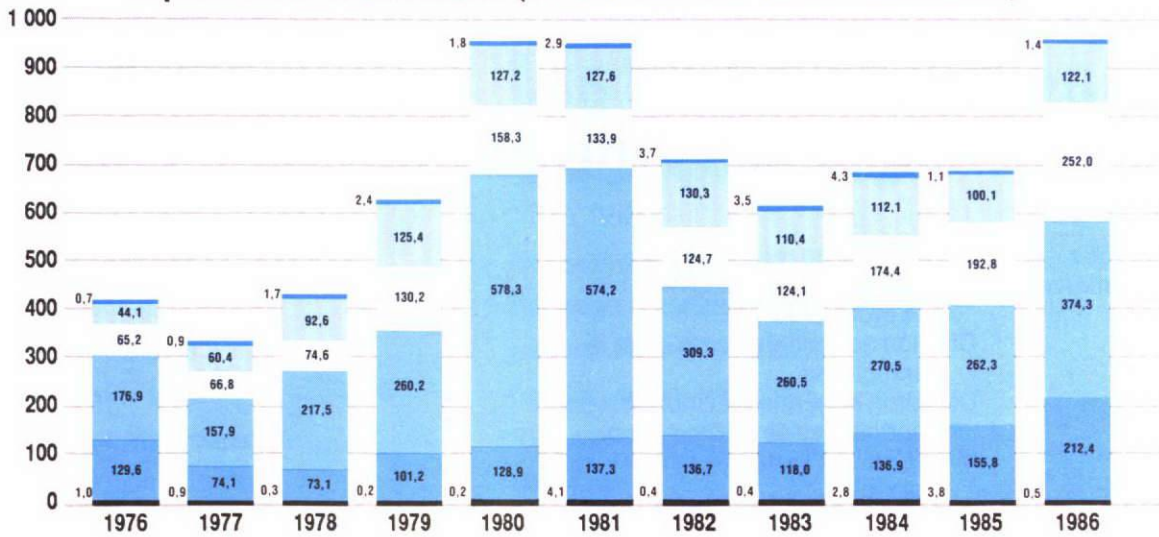
Les conseillers en technologie industrielle du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches (Réseau de conseillers régionaux) peuvent vous aider à présenter vos demandes et propositions. Ils figurent dans les Pages jaunes de votre annuaire téléphonique sous la rubrique « Technologie — Programmes d'aide ».

4 Foires commerciales

L'Ambassade du Canada à Paris a pris l'initiative de louer 100 m² au Salon international des technologies du futur (Toulouse, 1987). Le Canada mène une politique active pour que la technologie canadienne y soit présente, ce qui facilitera grandement la mise en oeuvre des autres programmes en diffusant une image « high tech » des entreprises canadiennes auprès des détenteurs européens des technologies.

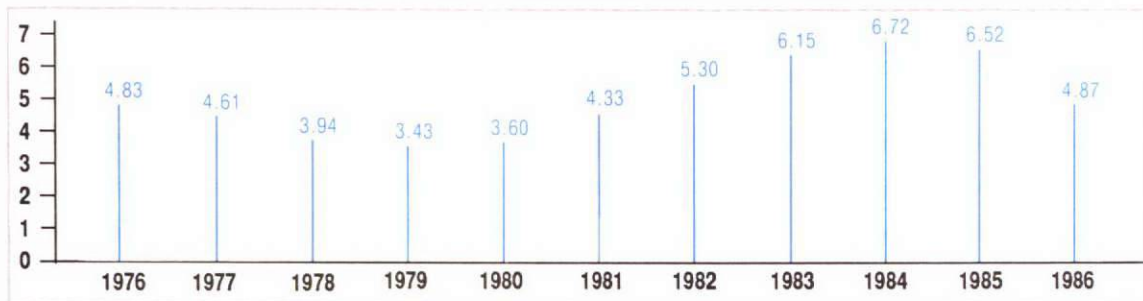
Tableaux

Exportations canadiennes (en millions de dollars canadiens)

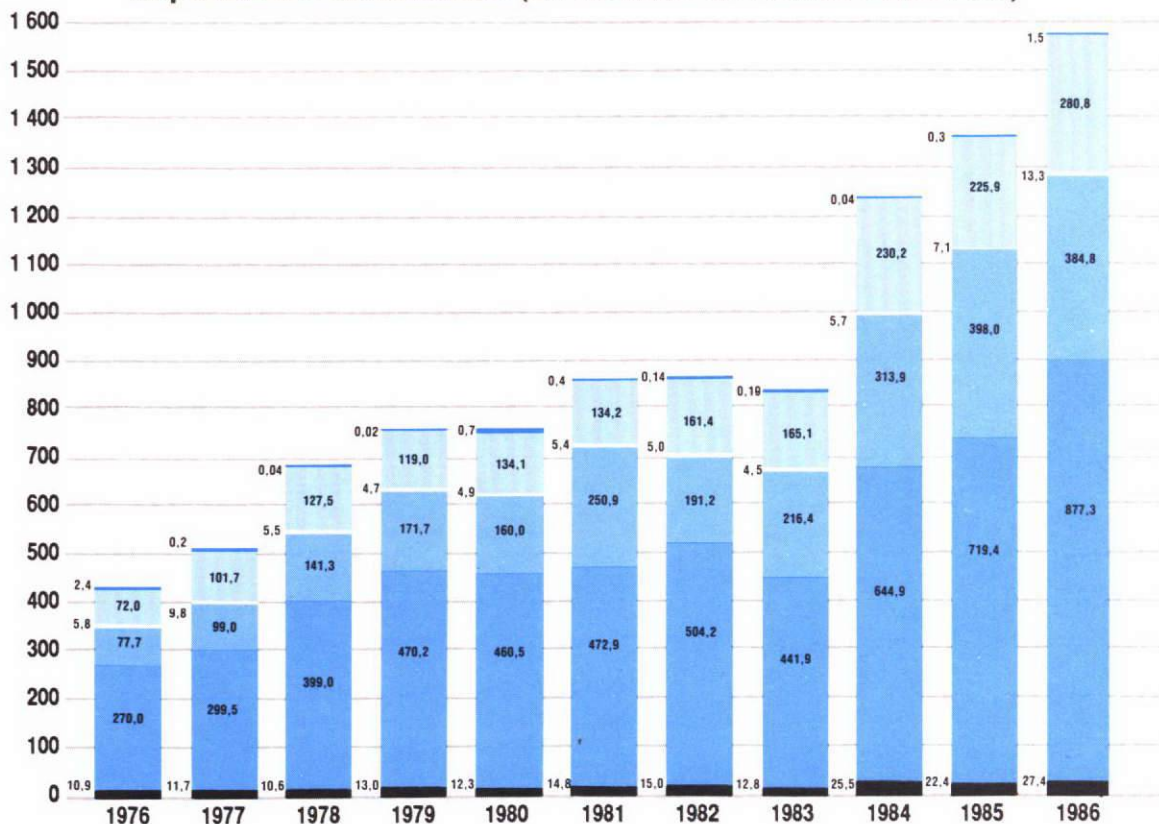


- Animaux vivants
- Aliments provendes boissons et tabacs
- Matières brutes, non comestibles
- Matières travaillées non comestibles
- Produits finis, non comestibles
- Transactions spéciales commerciales

Taux de change moyen 1976-1986 (francs français par \$ canadien)



Importations canadiennes (en millions de dollars canadiens)



- Animaux vivants
- Aliments provendes boissons et tabacs
- Matières brutes, non comestibles
- Matières travaillées non comestibles
- Produits finis, non comestibles
- Transactions spéciales commerciales

Sources : Exportations et importations - Statistique Canada
Taux de change - Banque du Canada

Annexe II

Adresses utiles

Ministère des Affaires extérieures
Direction de l'expansion du commerce
et de l'investissement avec
l'Europe de l'Ouest (RWT)
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
75008 Paris
France

Consulat du Canada
Édifice Bonnel Part-Dieu
74, rue Bonnel, 3^e étage
69428 Lyon Cedex 03
France

Programme d'apports technologiques
Direction des sciences, de la
technologie et des
communications (TTS)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 996-0971


Programme de recherche des
possibilités technologiques
en Europe (PRPTE)
Division des programmes et de la
planification
Direction générale de l'industrie des
technologies de l'information
Ministère de l'Expansion industrielle
régionale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 954-3470

Liste des fiches sectorielles

Annexe III

Agro-alimentaire
Bâtiment et génie civil
Biotechnologie
Chimie
Défense et aérospatiale
Distribution
Machinerie et machine-outil
Matériaux composites
Matériel de sécurité et d'alarme
Matériel médical

Micro-ordinateurs
Pièces et accessoires automobiles
Produits de consommation
Produits de la pêche
Produits forestiers
Robotique
Télécommunications

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20025576 1

DOCS
CA1 EA 88L52 EXF
vol. 1
A look into the French market. --
43250364



Aux exportateurs
canadiens :
cibler le marché français

Publié en 1988

73-20-365



Préface

Le présent dossier spécial sur les possibilités d'exportation vers la France a été préparé pour aider les Canadiens désireux d'intensifier les relations commerciales et économiques avec ce pays. Les évaluations et les propositions qu'il renferme constituent la base des activités de commercialisation en France prévues pour les années à venir par le ministère des Affaires extérieures et d'autres ministères fédéraux. Les gouvernements provinciaux, qui appuient activement les exportateurs canadiens, ont été consultés lors de la préparation du dossier. Il ne s'agit pas de dresser ici une liste exhaustive des intérêts canadiens ou des débouchés potentiels existant en France, mais de mettre l'accent sur les secteurs importants qui correspondent aux possibilités d'approvisionnement existant au Canada.

Afin d'alléger le texte et d'en faciliter la lecture, le dossier a été divisé en deux parties. La première, sous forme de brochure, porte sur les relations bilatérales entre le Canada et la France, ainsi que sur les conditions économiques et politiques propres à ce pays, tandis que la deuxième, sous forme de fiches individuelles (*voir la liste des secteurs en annexe*), fait état des résultats d'études de marchés effectuées dans des secteurs choisis. Cette dernière partie intéressera plus particulièrement les entreprises qui fournissent des biens et des services dans des secteurs précis, ainsi que les entreprises qui envisagent la coopération industrielle.



Table des matières

Analyse générale du marché	1
Caractéristiques du marché français	3
1 Démographie	3
2 Situation économique	3
3 La France dans le monde	3
4 La France et « Europe 1992 »	4
Relations commerciales et économiques entre le Canada et la France	5
1 Tendances générales	5
2 Futurs débouchés commerciaux	6
Instruments de coopération économique et d'expansion du commerce Canada-France	7
Promotion du commerce	9
Coopération technologique entre le Canada et la France	11
1 Les projets EUREKA	11
2 Le Programme d'apports technologiques	11
3 Le Programme d'aide à la recherche industrielle et le réseau de conseillers technologiques	11
4 Foires commerciales	11
Annexe I — Tableaux	13
Annexe II — Adresses utiles	14
Annexe III — Liste des fiches sectorielles	15

Analyse générale du marché



Caractéristiques du marché français

1 Démographie

La France constitue le deuxième plus grand pays d'Europe, avec une population d'environ 54,5 millions d'habitants. Paris, la capitale et la plus grande ville de France, compte 10 millions d'habitants. Les autres grandes villes sont Lyon (1,15 million), où le Canada a ouvert un consulat en novembre 1986, Marseille (1 million) et Lille (1,2 million).

2 Situation économique

L'économie française a traversé, en 1987, une période d'ajustements. La politique économique française cherche avant tout à favoriser une croissance stable, à augmenter les investissements industriels et à maintenir un taux d'inflation comparable à celui de ses principaux partenaires, en particulier la République fédérale d'Allemagne. La liberté de l'économie, la déréglementation, la levée des restrictions formelles sur les prix et les salaires et la privatisation constituent les principaux piliers économiques du gouvernement. Ce dernier a rapidement mis en place les composants majeurs de son programme, en tenant compte, bien sûr, de l'élection présidentielle de 1988. À l'heure actuelle, ces éléments fondamentaux sont plus ou moins en place.

À la suite de l'élection présidentielle de 1981, le nouveau gouvernement socialiste a mis en oeuvre plusieurs volets importants de sa plate-forme électorale, particulièrement la nationalisation de toutes les banques françaises privées et des cinq principaux groupes industriels. Depuis l'été 1986, alors que le gouvernement socialiste perdait le pouvoir, le vent a tourné : le gouvernement français poursuit aujourd'hui un vaste programme de privatisation du secteur public. Les opérations sont orchestrées conjointement par le ministère des Finances et par la Commission de la privatisation. La loi fixe les principes de répartition des actions : 10 p. 100 au personnel, 20 p. 100 à l'étranger, 70 p. 100 aux résidents français. Le ministère des Finances choisit l'entreprise à privatiser, décide de la mise en vente ou non d'actions « hors marché », choisit des conseillers, et décide du moment opportun pour lancer l'opération. La Commission dispose du plus large pouvoir d'expertise et d'audition.

C'est cette même Commission qui, en plus d'être consultée sur les modalités de mise sur le marché, fixe le prix plancher de l'action. Saint-Gobain, Paribas, Crédit commercial de France et TFI — la première chaîne de télévision — ne sont que quelques exemples parmi les 15 opérations de privatisation qui ont eu lieu ou qui sont en cours depuis septembre 1986. En outre, les Assurances générales de France seront au programme de privatisation pour l'année 1988, suivies par la Banque nationale de Paris ou le Crédit Lyonnais et par un groupe industriel.

3 La France dans le monde

La France est membre du Groupe des Sept, c'est-à-dire qu'elle fait partie des sept pays les plus riches du monde. Avec un PIB de 705 milliards de dollars (US) en 1986, elle se trouve en quatrième place derrière les États-Unis, le Japon et la RFA et devant le Royaume-Uni et l'Italie. La France est la troisième puissance nucléaire et spatiale et le premier pays européen producteur et exportateur de produits agricoles.

« France » est souvent à l'étranger synonyme de luxe et de gastronomie. Pourtant, grâce à des produits européens lancés à l'initiative de la France, tels Ariane (Arianespace est française à 60 %), Airbus (les chaînes de montage sont situées à Toulouse) et le tunnel sous la Manche, cette image tend à changer. Si le vin de Bordeaux et le camembert demeurent d'excellents ambassadeurs du pays, ils ont de plus en plus de concurrents redoutables, tels l'énergie nucléaire (on n'a qu'à penser à Framatome et Cogema), les télécommunications (secteur où la France, avec un chiffre d'affaires de 4,6 milliards de dollars — 20,013 milliards de francs — en 1985 est en deuxième place derrière les États-Unis), les armements, l'automobile, l'industrie ferroviaire et les biens de consommation courante. En outre, il ne faut pas oublier que les industries françaises excellent dans les travaux publics, les transports, l'énergie, le matériel militaire, de même que dans

les secteurs de pointe comme la technologie de l'information, les conseils et services en informatique (deuxième place derrière les États-Unis), la recherche médicale et la biotechnologie.

La France est la première nation agricole d'Europe et assure 20 p. 100 de la production agricole de la Communauté économique européenne (CEE); elle est le troisième producteur d'énergie de la CEE, et le premier producteur mondial d'énergie nucléaire civile. Avec un chiffre d'affaires de 135 milliards de dollars (US) et un PIB de 705 milliards, elle est la deuxième puissance industrielle de la CEE. Mais bien qu'elle possède une industrie extrêmement puissante et diversifiée, elle est un grand importateur de produits manufacturés.

4 La France et « Europe 1992 »

Le Traité de Rome, en vertu duquel la CEE a été constituée, visait à faire de l'Europe une seule nation, un continent uni qui mettrait tout en oeuvre en vue de l'unification économique et politique des États membres. Pour atteindre cet objectif, les chefs d'État et de gouvernement, de concert avec les institutions de la CEE, se sont entendus pour abattre tous les obstacles qui entravent la circulation de personnes, de biens, de capitaux et de services à l'intérieur de la CEE d'ici 1992. C'est ce qu'ils ont convenu d'appeler « Europe 1992 ».

« Europe 1992 » privilégiera l'évolution technologique des entreprises européennes. Ces entreprises travailleront ensemble, et bâtiront peu à peu sur le terrain les standards et les normes qui régiront le grand marché unique européen de 350 millions d'habitants qui sera en place d'ici là.

La France fait partie de ces pays qui veulent faire de l'Europe un continent uni.



Relations commerciales et économiques entre le Canada et la France

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), auquel la France participe en tant que membre de la Communauté économique européenne, régit le cadre multilatéral des relations commerciales entre le Canada et la France. Au début des années 1950, un lien commercial plus particulier s'est établi entre les deux pays, par la Commission économique France-Canada (CEFC) qui, depuis sa création, a donné aux deux participants l'occasion d'examiner l'état de leurs relations économiques et commerciales et de trouver des moyens pour stimuler les échanges.

En janvier 1987, le Canada signait un Accord de coopération économique et industrielle avec la France, visant à favoriser la coparticipation, les investissements directs, les transferts de technologies, le développement conjoint et la promotion de nouveaux produits.

1 Tendances générales

Selon Statistique Canada, les exportations canadiennes vers la France ont diminué de 27,6 p. 100 pour atteindre 705,4 millions de dollars en 1982, tandis qu'elles subissaient une diminution de 15,6 p. 100 pour l'ensemble de la Communauté économique européenne. Si, cette année-là, la situation paraissait plutôt précaire, elle semble s'être redressée depuis. En effet, entre 1983 et 1986, les exportations canadiennes ont augmenté de 53 p. 100, passant de 626 à 962 millions de dollars. Les secteurs qui ont connu les progressions les plus fortes sont :

- les produits énergétiques (essentiellement le charbon) dont le chiffre des exportations est passé de 1 million de dollars en 1983 à 73 millions en 1985;

- les matières premières minérales, en particulier les minerais non ferreux, qui sont passées à 173 millions de dollars (+ 27 p. 100);
- les métaux et dérivés, à 246 millions de dollars en 1986 contre 146 millions en 1983 (+ 68 p. 100);
- les biens d'équipement professionnel, qui se chiffrent à 210 millions de dollars (+ 106 p. 100). Les secteurs les plus performants sont la bureautique et l'électronique professionnelle (+ 71 p. 100 depuis 1983) et l'aéronautique (+ 258,9 p. 100 en 1986).

Au cours de l'année 1986, les exportations canadiennes vers la France se sont élevées à 962 millions de dollars, ce qui constitue une augmentation de 27 p. 100 par rapport à 1985. Quant aux importations, elles s'élevaient à 1 585 millions, en hausse de 13,1 p. 100 seulement. Il en résulte une forte réduction de près de 35 p. 100 du déficit commercial canadien, qui passe de 381 à 284 millions de dollars. En novembre et en décembre 1986, la balance des échanges a même été légèrement excédentaire pour le Canada (+ 39 et + 57 millions de dollars respectivement) et ce, pour la première fois depuis janvier 1985. Parmi les secteurs où les volumes exportés sont importants, celui des produits des industries agricoles et alimentaires (+ 50 p. 100) remporte la palme. Nos exportations de biens de consommation courante (+ 43 p. 100) rattrapent

la contre-performance de 1985 et parviennent à se situer légèrement au-dessus des niveaux de 1983 et 1984. Bien que notre écart avec la France diminue, dans ce secteur, il reste néanmoins très important (- 270 millions de dollars).

Les exportations canadiennes de produits bruts sont en bonne position sur le marché français, notamment le bois, les pâtes à papier, le soufre et les pyrites de fer non grillées, les autres minéraux bruts et les minerais de fer et concentrés, ainsi que les minerais de métaux communs. En ce qui a trait aux produits chimiques et aux produits connexes, le chiffre des exportations canadiennes est assez élevé, surtout pour les hydrocarbures et leurs dérivés, les matières radioactives et produits associés, ainsi que pour les divers produits des industries chimiques. En ce qui concerne les demi-produits, les exportations canadiennes peuvent gagner des parts de marché lorsqu'il s'agit des barres et profilés en fer ou en acier et des cuivres.

De façon générale, la position des exportations canadiennes sur le marché français est faible, comparative-ment à leur position sur le marché de la CEE. Il est certains produits pour lesquels un effort de promotion semble de nature à améliorer la position des exportateurs canadiens sur le marché français. Il s'agit de :

- l'ensemble des produits de la construction électrique et électronique, plus particulièrement les matériaux de production et de transformation de l'électricité, des appareillages d'installation électrique, des biens de consommation durable électroménagers, et des appareils médicaux et appareils de radiologie;