

HF
3228
.K6C3514

Indust. v. Trade
and Commerce
Industrie
et Commerce
JUN
JUNE 21 1982
Library



Plan d'expansion des exportations canadiennes

CORÉE



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce

STRATEGIE CANADIENNE

DES EXPORTATIONS

CORÉE

Canada.

Ministère de l'Industrie et du Commerce,
Gouvernement du Canada

Mars 1982

PREAMBULE

Le Plan canadien d'expansion des exportations en Corée a été établi en vue de venir en aide aux parties des secteurs public et privé intéressées à faire affaire en Corée. Les évaluations et propositions qu'il renferme constituent le fondement des activités de commercialisation du ministère de l'Industrie et du Commerce dans ce pays pour les deux ou trois prochaines années. Durant l'élaboration de ce plan, on a consulté les administrations provinciales, car elles jouent un rôle important dans le processus d'échanges, de même que les ministères fédéraux à vocation internationale. Le plan ne prétend pas couvrir la totalité des intérêts canadiens ou des débouchés coréens. Il tente plutôt d'accentuer les grands débouchés sectoriels susceptibles de répondre aux compétences canadiennes d'approvisionnement. Lorsque le document sera mis à jour, on y ajoutera peut-être d'autres secteurs.

La matière couverte dans le présent document est divisée en sections, en raison des différents secteurs auxquels elle s'adresse. Le sommaire administratif fournit un aperçu des relations commerciales entre le Canada et la Corée et résume chacune des stratégies sectorielles en un plan d'action bien détaillé. Les sections d'intérêt général traitant des relations commerciales entre ces deux pays ainsi que de la conjoncture socio-économique et politique en Corée peuvent se révéler fort utiles pour le lecteur qui recherche avant tout un aperçu général du climat commercial canado-coréen. Le secteur privé, pour sa part, s'intéressera sûrement davantage à l'analyse détaillée des secteurs prioritaires.

UNE STRATÉGIE CANADIENNE DES EXPORTATIONS - CORÉE

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
Sommaire administratif et sommaire du plan d'action	1
I. APERÇU GÉNÉRAL DU MARCHÉ	9
Stratégie canadienne des exportations - Objet	10
Relations canado-coréennes	11
Caractéristiques du marché coréen	12
Caractéristiques du commerce canado-coréen	25
Activités et instruments d'expansion du commerce	28
II. DÉBOUCHÉS ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION	33
Identification des secteurs prioritaires	34
Réacteurs nucléaires	35
Produits énergétiques	42
Télécommunications	59
Graines de céréales, graines oléagineuses et dérivés	68
Aéronefs	77
Pâte	83
Tableaux (tableaux 1 à 21)	91
Glossaire des abréviations	113

UNE STRATÉGIE CANADIENNE DES EXPORTATIONS

SOMMAIRE ADMINISTRATIF

1. Objet

La Stratégie canadienne des exportations pour les années 80, telle qu'entérinée par le Comité du Cabinet chargé du développement économique, a pour grand thème la sélectivité de la concentration du marché et vise à porter davantage d'attention sur les efforts de commercialisation des exportations du Canada et à les coordonner. Le gouvernement reconnaît par là le rôle névralgique joué par le secteur privé et l'incite, avec les provinces, à poursuivre les activités qui contribueront à élargir la part du marché canadien en Corée.

2. Introduction

La transition rapide de la Corée d'une économie essentiellement agricole, durant les années 60, à une société à la fine pointe de la technologie hautement diversifiée dont la demande en matières premières et en équipement de pointe ne cesse de croître, offre à coup sûr des perspectives uniques d'échanges accrus entre le Canada et la Corée. En 1980, le commerce bilatéral a en effet plus que doublé le volume d'il y a cinq ans, pour atteindre \$918 millions. Depuis 1976, les exportations canadiennes dans ce pays ont plus que quadruplées et s'élevaient à \$504 millions en 1980. Il va sans dire que le Canada devrait profiter de cet essor. Mais pour réussir, le Canada devra centraliser, coordonner et concentrer ses efforts de commercialisation. Afin de réaliser cet objectif, nous examinerons et analyserons la performance nationale antérieure de développement des marchés d'exportation, identifierons les possibilités et les obstacles dont les efforts futurs de commercialisation devront tenir compte, et exposerons un plan de développement des exportations en tenant compte de ces facteurs. C'est ainsi que le présent document et le plan d'action afférent se proposent:

- i) d'orienter l'action et la répartition des ressources de l'administration fédérale pour qu'elle puisse offrir un programme d'aide efficace aux exportateurs et favoriser l'élaboration d'un climat propre à l'expansion des exportations canadiennes en Corée;
- ii) d'établir un programme de commercialisation visant à tirer parti des possibilités du marché et à aplanir les difficultés qui attendent les exportations canadiennes sur le marché coréen;
- iii) d'identifier les possibilités de concentration des exportations ainsi que d'inciter et d'aider le secteur privé à s'en prévaloir; et

- iv) de fournir un point local pour la coordination des efforts de commercialisation des administrations fédérale et provinciales et du secteur privé.

3. Caractéristiques du marché coréen

Comme dans de nombreux pays, la crise du pétrole de 1973 n'a pas épargné la Corée. Mais, à l'instar de nombreux autres, la Corée s'est relevée avec une rapidité et une détermination peu communes. Au début des années 70, la diversification dans le secteur de l'énergie et plus particulièrement la poursuite de nouveaux investissements axés sur les exportations ont fait qu'en 1980, le déficit commercial demeurait dans des proportions manoeuvrables à \$4,8 milliards, alors que les importations se sont élevées à \$22,0 milliards et les exportations à \$17,2 milliards.

Le cinquième Plan quinquennal de développement économique et social, 1982-1986, expose les objectifs du gouvernement coréen pour cette période: 1) fournir une stabilité économique, c'est-à-dire réaliser un taux de croissance de sept à 8 % de sorte que le marché puisse absorber un accroissement de main-d'oeuvre tout en relevant les traitements à un niveau approprié; 2) renforcer la compétitivité industrielle par l'établissement et la révision des politiques de concurrence; et 3) améliorer la balance des paiements. Les exportations continueront de jouer un rôle important. Et, comme le gouvernement coréen veut accentuer la libéralisation des importations, il est fort possible que les entreprises canadiennes auront à soutenir une concurrence plus vive sur ce marché lorsque les autorités coréennes auront mis en oeuvre les programmes et les politiques destinés à augmenter la tendance vers une économie de marché véritable.

Un des éléments clés du Plan est le rôle que le secteur privé sera appelé à jouer. Contrairement à la pratique traditionnelle, les choix d'investissement actuels et futurs seront confiés au secteur privé puisque le gouvernement s'intéressera davantage au développement social et au perfectionnement de la main-d'oeuvre. Toutefois, les entreprises canadiennes continueront de voir le gouvernement participer aux grands projets. Le tableau 21 dresse la liste des grands projets qui seront mis en oeuvre durant la période visée par le plan quinquennal.

Bien que l'inflation constitue l'une des grandes préoccupations du gouvernement coréen, il reste que les importations de ressources et le transfert de techniques augmentent les possibilités d'échanges avec les entreprises canadiennes. Les secteurs suivants présentent le plus de possibilités:

- énergie nucléaire
- produits énergétiques
- télécommunications

- céréales
- aéronefs
- pâtes

Même si ces secteurs sont considérés comme prioritaires, le gouvernement continuera, par le biais de ses programmes réguliers, à appuyer toutes activités qui contribueront à réaliser les objectifs précités.

Si elles veulent augmenter leurs exportations sur le marché coréen, les entreprises canadiennes devront d'abord maîtriser certaines de ses caractéristiques. Citons entre autres la nécessité de faire participer des sociétés locales par l'entremise d'entreprises conjointes ou de les faire participer au processus de fabrication; être disposé à fournir des techniques de pointe et pouvoir le faire; entretenir des liens étroits avec des représentants des secteurs public et privé coréens; utilisation massive des contrôles et droits d'importation; le rôle de la planification et de la coordination du gouvernement national; la concurrence vive offerte par les fournisseurs américains, japonais et australiens; ainsi que le régime de réglementation des investissements étrangers et des transferts de techniques.

4. Le commerce entre le Canada et la Corée, et l'effort canadien de développement commercial

Les principaux liens entre le Canada et la Corée sont axés sur le commerce et la participation canadienne à l'économie coréenne. En 1980, les échanges bilatéraux s'élevaient à 918 millions de dollars canadiens, soit le double du volume d'il y a cinq ans. Les exportations canadiennes se sont élevées à 504 millions de dollars canadiens, dont 15% portaient sur des biens entièrement oeuvrés. En 1980, et ce pour la première fois en une décennie, le Canada a connu un excédent commercial en Corée.

Le charbon canadien alimente les fours du complexe de fer et d'acier Pohang et produira bientôt de l'énergie pour la Korea Electric Company; la potasse et le soufre servent à fabriquer des engrais pour permettre au secteur agricole coréen d'être plus productif; les pilotes de la Korean Airlines apprendront bientôt à piloter des B/4/ grâce à un simulateur construit, à Montréal, par CAE; et le réseau coréen de télécommunications s'apprête à appliquer les toutes dernières techniques de communications de Northern Telecom. Mais, l'aspect sans doute le plus important de la participation canadienne au développement de la Corée, est la construction de la centrale nucléaire CANDU près de la petite ville de Wolsung, sur la côte sud-est du pays. Cette vitrine de la technologie canadienne entreprendra des activités commerciales l'an prochain et constituera alors un élément important du programme nucléaire de la Corée.

Les entreprises canadiennes désireuses de s'implanter sur le marché coréen y trouveront de nombreux débouchés. Ceci s'explique du fait que la Corée, un pays en développement et en pleine industrialisation, a besoin des techniques de pointe du Canada et de ses ressources.

Récemment, l'agriculture compte parmi les échanges les plus importants entre nos deux pays en raison des ventes considérables de bovins. De plus, la Corée dépend de sources étrangères pour ses céréales de base, notamment le blé. La résiliation de la loi US PL480 (fourniture de financement assorti de conditions de faveur pour l'achat de grains américains) devrait ouvrir ce qui, jusqu'à présent, constituait un marché fermé à d'autres pays, y compris le Canada. Par le passé, la Corée a importé des quantités importantes de colza canadien et les perspectives d'accroissement des ventes de ce produit et d'autres produits agricoles canadiens, tels que la luzerne et le soya, semblent bonnes.

Comme les ressources minérales coréennes sont pratiquement inexistantes, le marché coréen constitue un débouché important pour les produits des mines canadiennes. Les principales importations de la Corée sont le charbon, la potasse et les métaux non ferreux mais, comme l'industrie de ce pays prend une expansion des plus rapides, il lui faudra acquérir une plus grande gamme de minéraux. Cependant, le coût croissant de l'énergie force de nombreuses fonderies coréennes à réexaminer la viabilité de leur caractère de producteur primaire de métaux dans un pays qui voit sans cesse croître le prix du pétrole. En conséquence, le Canada pourrait très bien y trouver un débouché pour des métaux fabriqués plutôt que pour des concentrés.

La Corée importe également de grandes quantités de biens semi-ouvrés, dont des lingots d'aluminium, de la pâte de bois et des produits pétrochimiques. Le marché est important et en pleine croissance.

Si l'industrie coréenne veut poursuivre ses efforts de perfectionnement, il lui faudra acquérir des instruments de précision. Les fabricants japonais détenaient traditionnellement la plus grande partie de ce marché, mais la Corée cherche maintenant à diversifier ses fournisseurs et les sociétés locales regardent ailleurs. L'équipement écologique pourrait très bien constituer le débouché des années 80, puisque la Corée compte amorcer un programme important de purification environnementale. La croissance industrielle rapide des 20 dernières années s'est fortement répercutée sur la qualité de la vie. Maintenant que le pays a acquis un certain degré de prospérité, il veut prendre les mesures nécessaires pour réparer les dommages causés à l'environnement.

L'établissement, par la Corée, d'une puissance maximale possible offre d'excellents débouchés au Canada. D'ici 1991, la Corée compte aménager 12 autres centrales nucléaires (une seule est en exploitation à l'heure actuelle), huit stations alimentées au charbon, quatre centrales alimentées à la pompe, six petits barrages hydro-électriques et une centrale marémotrice. Les fabricants d'équipement et les experts-conseils pourront tous tirer parti du programme puisqu'il faudra améliorer sensiblement les installations de transmission, les ports et autres infrastructures si ce programme doit être mis en oeuvre avec succès.

Comme la Corée constitue un marché important pour le Canada, les relations commerciales bilatérales ont été intensifiées en vue de maximiser les échanges et de profiter au maximum de la situation actuelle. De plus, les secteurs public et privé de la Corée et du Canada cherchent à établir des liens plus intimes par le truchement du Canada-Korea Business Council, dont la première rencontre a eu lieu en septembre 1981. Les visites de l'honorable Suh, Suk Joon, ministre coréen de l'Industrie et du Commerce, de l'honorable Edward Lumley, ministre d'Etat au Commerce, et plus récemment du Premier ministre Trudeau ont contribué à renforcer les attentes commerciales des deux pays. Si l'on décide d'embrasser cette stratégie, il est à souhaiter qu'elle favorisera la croissance des exportations et qu'elle saura fournir un cadre dans lequel il sera tenu compte des aspirations des deux parties.

5. La stratégie globale

Le plan de développement des marchés de la Corée consiste en un ensemble d'instruments nouveaux et actuels dont l'administration fédérale se servira pour aider les exportateurs canadiens à s'implanter davantage sur le marché coréen des exportations. Cet ensemble découle de l'évaluation des besoins en développement des exportations et vise à tirer profit des possibilités et à surmonter les obstacles inhérents à ce marché relevés par le Canada. On trouvera plus loin un plan d'action détaillé pour la Corée.

On envisage la poursuite dynamique du programme des foires et des missions, tout en s'attardant davantage aux six secteurs prioritaires préalablement identifiés. On continuera d'attacher une grande importance à la fréquence appropriée des visites ministérielles et d'autres cadres supérieurs des deux gouvernements. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) sera diffusé à une plus grande échelle. Ceci vise plus particulièrement la Section F qui peut aider une entreprise à maintenir les activités d'analyse permanente et de développement des marchés nécessaires pour réussir sur le marché coréen.

Des activités soutenues seront entreprises pour promouvoir le recours au Programme de coopération industrielle de l'ACDI et pour sensibiliser ce programme aux activités canadiennes d'expansion des marchés d'exportation en Corée. Si l'on veut profiter au maximum des possibilités actuelles et résoudre les problèmes commerciaux, il faudra élaborer de nouveaux instruments propres au marché coréen. Il faudra de plus sensibiliser davantage les acheteurs de ce pays aux techniques et aux produits canadiens; pour ce faire, on pourra recourir à des colloques, à des allocutions ministérielles, à la publicité, à des communiqués, à des dépliants ainsi qu'à d'autres documents de promotion. En ce qui a trait aux besoins en information, de nouvelles études portant par exemple, sur les avantages et désavantages concurrentiels du Canada sur le marché coréen, les compétences industrielles de la Corée dans certains secteurs prioritaires et les empêchements de la loi coréenne ou de la politique gouvernementale canadienne au transfert de techniques ou à la coopération industrielle, seront entreprises.

Bien que les principaux acteurs dans la mise en oeuvre de ce plan de commercialisation des exportations seront la Division de l'Asie (Bureau du Pacifique, de l'Asie, de l'Afrique et du Moyen-Orient) ainsi que l'ambassade du Canada en Corée, sans oublier, dans certains secteurs, la participation des directions sectorielles intéressées du MIC, il importe de souligner que la mesure dans laquelle les objectifs du Plan seront atteints est fonction de la collaboration et de la coordination qui régneront entre les administrations fédérales et provinciales, et entre ces dernières et le secteur privé. Les provinces et les ministères fédéraux intéressés ont donc été consultés. Des échanges constants entre les représentants du MIC et les hommes d'affaires ont permis d'incorporer les vues du secteur privé au plan. À en juger par cette conjugaison d'efforts et cet esprit de corps, tout porte à croire que le Canada a d'excellentes possibilités d'augmenter sa part du marché coréen.

SOMMAIRE DU PLAN D'ACTION POUR LA COREE

Principal centre
de responsabilité

En cours

Activités/événements

Organiser la visite de hauts dignitaires coréens au Canada	AE/PAM/Mission
Appuyer les initiatives du Canada/Korea Business Council visant à promouvoir une sensibilisation accrue aux relations commerciales coréennes et canadiennes, et inciter les entreprises canadiennes à y prendre part	
Préparer des articles de suivi, dans Commerce Canada, sur les débouchés commerciaux en Corée (1 ^{er} article en septembre 1981)	Mission/PAM/SIF
Faire participer des sociétés de télécommunications, de périphériques et de matériel de défense à l'exposition annuelle d'électronique de la Corée	Mission /DEE/PAM/DPO
Former des représentants industriels coréens dans le cadre des programmes de l'Institut international du Canada pour le grain (CIGI) relatifs aux normes et méthodes canadiennes d'essai des grains	BCG/Mission/PAM
Identifier des moyens de fournir un accès accru au marché coréen du blé	Mission/BCG
Rédiger un rapport sur le marché coréen du gaz naturel liquéfié (GNL) et l'industrie coréenne des produits pétrochimiques	Mission
Rendre compte du commerce coréen du bois de construction et de ses réseaux de distribution	Mission
Faire des représentations sur l'accès des produits agricoles, et surtout le canola	BCG/PAM/DPO
Rendre compte des activités futures de la KECO et des compagnies de commerce général en ce qui a trait à leur rôle dans les importations d'uranium	Mission
Préparer des sondages sur le marché du charbon relativement à la demande coréenne en charbon	Mission
Identifier des sociétés coréennes de pâtes susceptibles de constituer des partenaires d'investissement pour les exportateurs canadiens de pâtes	Mission/DIR
Promouvoir les méthodes de construction de maisons à ossature de bois	PAM/Mission/DIR

SOMMAIRE DU PLAN D'ACTION POUR LA CORÉE

Principal centre
de responsabilité

En cours

Activités/événements

	Communiquer avec la Korean Airlines et la Hapdong Corp. au sujet des besoins en avions ADAC et en avions à réaction d'affaires	Mission
	Informers Canadair des nouveaux développements relativement aux possibilités du bombardier d'eau CL-215	Mission
1981*	Réunion annuelle du Canada/Korea Business Council	Mission/PAM/ secteur privé
	Analyser le cinquième plan quinquennal (1982-1986) de la Corée pour y relever les débouchés possibles pour le Canada	Mission/PAM
	Assurer un suivi auprès des représentants techniques ayant participé au colloque sur les télécommunications en Corée portant sur le programme de commutation rurale avec accent sur le DMS-100 et autres membres DMS	DEE/PAM/Mission
1982*	Examiner les mécanismes coréens d'imposition et de contrôle de l'investissement étranger	Mission
	Rendre compte de la participation éventuelle de la Corée aux instituts internationaux de protection des brevets en soulignant l'incidence sur les accords de transfert de techniques	Mission
	Étudier le régime de concurrence en Corée	Mission
	Promouvoir le Programme de coopération industrielle de l'ACDI et les sections F et C du PDME auprès des entreprises canadiennes	SIF/ACDI/PDME/DSI/ PAM
	Organiser un colloque sur les politiques canadiennes en matière d'investissement de ressources	Mission /ESA/DIR/EMR/PAM
	Organiser des visites par des représentants du ministère coréen de l'Énergie et des Ressources (MER), de la Korea Electric Company (KECO), des compagnies de commerce général (COG) et des compagnies de ciment afin de promouvoir les ventes d'uranium et de charbon	DIR/PAM/Mission/ ESA
	Organiser une mission de constructeurs domiciliaires afin de promouvoir la construction canadienne de maisons à ossature de bois	DIR/PAM/Mission
1983**	Recevoir des acheteurs du ministère des Communications (MOC) afin de promouvoir les systèmes postaux automatisés canadiens	DEE/PAM/Mission

* planifié et budgeté

** envisagé

I. APERÇU GÉNÉRAL DU MARCHÉ

I. APERÇU GÉNÉRAL DU MARCHÉ

A. OBJET

Le renforcement de la concentration et de la coordination des efforts de commercialisation du Canada constitue le thème principal de la Stratégie canadienne des exportations pour les années 1980 approuvée par le Comité du Cabinet chargé du développement économique. L'élaboration de plans de commercialisation biennaux ou triennaux consacrés aux marchés prioritaires du Canada est un élément essentiel de la Stratégie. Ce document formule une stratégie pour l'expansion des exportations en Corée dont la mise en oeuvre prévoit:

- i) la création d'un cadre stratégique pour guider les initiatives et les ressources du gouvernement fédéral en vue d'élaborer un programme d'aide efficace et un environnement favorable pour assurer l'expansion des exportations canadiennes en Corée;
- ii) l'élaboration d'un plan de commercialisation pour tirer parti des possibilités offertes et pour surmonter les contraintes qui nuisent aux exportations canadiennes en Corée;
- iii) la rédaction d'un document de travail qui servira de base aux discussions destinées à coordonner les efforts de commercialisation du gouvernement fédéral, en collaboration avec les administrations provinciales et le secteur privé.

Le plan suivant consacré à la Corée comprend:

- i) la détermination des possibilités et des contraintes qui concernent l'expansion du marché canadien des exportations en Corée;
- ii) l'étude d'efforts antérieurs entrepris par le gouvernement fédéral pour favoriser les exportations canadiennes en Corée et les accords bilatéraux qui servent de cadre à ces exportations;
- iii) la détermination des secteurs commerciaux dans lesquels la participation canadienne aux importations coréennes peut être améliorée ou élargie;
- iv) l'établissement de plans de commercialisation axés sur les secteurs prioritaires essentiels du marché coréen, compte tenu d'une analyse des possibilités et des contraintes propres à ces secteurs;
- v) l'établissement d'un plan global d'expansion commerciale pour la Corée. Ce plan doit exposer les méthodes

qui permettront de tirer parti des possibilités offertes et de surmonter les contraintes influant sur les exportations canadiennes vers ce marché, et recommander des changements appropriés aux méthodes visant à favoriser la croissance des exportations.

B. LES RELATIONS CANADO-CORÉENNES

Comme en ont témoigné les quelque dernières années, la demande du marché coréen en matières premières, en services de pointe et en équipement hautement perfectionné a largement contribué à mousser l'intérêt des entreprises canadiennes pour ce marché. Comme la Corée a manifesté le désir de diversifier son commerce et de réduire sa dépendance sur le Japon et les États-Unis, le Canada, qui possède une abondance de matières premières et de denrées comestibles, est donc un partenaire commercial désirable. Le Canada est en effet à la fine pointe de la technologie dans les domaines des télécommunications, des aéronefs et de l'énergie nucléaire, et peut contribuer au développement de la Corée et l'aider à devenir un membre important de l'Hémisphère occidentale.

En avril 1981, le ministre du Commerce et de l'Industrie de la Corée, l'honorable Suh, Suk Joon, a rendu visite au Canada en vue de renforcer les relations bilatérales. Dans le cadre de cette initiative, un Conseil commercial canado-coréen a été mis sur pied et devrait entreprendre une série de conférences en Corée, cet automne. Ce raffermissement entre les secteurs public et privé des deux pays contribuera à augmenter les activités mixtes de commercialisation. Pour réitérer l'intérêt au Canada, l'honorable Edward Lumley, ministre d'État au Commerce, s'est rendu en Corée en juin 1981. Tout récemment, le Premier ministre Trudeau s'est, lui aussi, rendu en Corée et a présenté les intérêts et préoccupations des hommes d'affaires canadiens aux cadres coréens. C'était la première fois qu'un Premier ministre canadien se rendait dans ce pays.

Le Canada et la Corée ayant tous deux entrepris d'élargir leur commerce bilatéral, il faut le plus possible tirer parti de cette situation.

C. LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ CORÉEN

1. Facteurs démographiques et socio-économiques

La République de Corée, qui a une superficie totale de 98 758 kilomètres carrés et comptait, en 1981, 40,1 millions d'habitants, est l'un des pays les plus peuplés du monde. Elle est aussi une des moins dotées sur le plan des ressources naturelles. Mis à part le tungstène, la pierre calcaire, le gravier et l'antracite, la Corée doit importer la quasi-majorité de ses matières premières de base. Les importations d'aliments sont cruciales car à peine 20% des terres de ce pays sont arables. Malgré cette pénurie de terres, la Corée a réussi à se suffire en riz et en orge, sauf durant les années de disette.

Depuis 1962, soit un an après que Park Chung Hee ait accédé au pouvoir, le PNB de la Corée a crû à un taux réel moyen annuel de 9,8%. Ce succès économique tient à la création d'une grande industrie manufacturière axée sur les exportations. L'élément clé de cette réussite est la main-d'oeuvre bon marché, exceptionnellement travailleuse et qualifiée.

Cette transition, de société principalement rurale à une société fortement industrialisée, a engendré de grands changements dans l'économie. La part de l'agriculture, des forêts et des pêches du PNB était de 16,9% en 1980 comparativement à 36,6 % en 1962.

D'autre part, les secteurs des mines et de la fabrication ont presque doublé leur part du PNB et comptent aujourd'hui pour 30,7% de la production totale de la Corée. Comme le secteur des mines n'est guère important, il est donc évident que la réussite économique de la Corée revient à la fabrication. Le secteur tertiaire qui regroupe les opérations bancaires, les télécommunications, le transport, etc. a conservé sa part du PNB, comme en fait état le tableau 1.

Cette soif d'industrialisation se retrouve dans la composition changeante de la main-d'oeuvre (voir tableau 2) des cinq dernières années. Un mouvement constant, de 2 à 3% par an, du secteur rural aux industries de fabrication et des services, se poursuit. Ce changement entraîne de nouvelles demandes dans le domaine de l'infrastructure urbaine, à savoir le logement, l'approvisionnement d'eau, le traitement des eaux usées et le transport en commun. Le fait que 34,0% de la main-d'oeuvre soit toujours employée au pays parle de lui-même.

Même si une grande partie de la main-d'oeuvre est rurale, la Corée ne compte que très peu d'illettrés. De plus, la prédominance de petites fermes privées signifie que, depuis la mi-1980, en collaboration avec le programme d'assistance

rurale et les politiques de développement à fort coefficient de main-d'oeuvre de l'État coréen, la majorité des Coréens ont bénéficié de la croissance. Ces mêmes facteurs ont empêché l'exode vers les villes de la Corée et ont ainsi minimisé le déséquilibre de revenus entre la ville et la campagne. En dépit d'une réduction du taux annuel de croissance démographique à 1,6%, la main-d'oeuvre de ce pays est l'une des plus jeunes et des plus importantes au monde. Le taux de chômage est passé de plus de 8% au début des années 1960 à 4,1% en 1975 et à 3,2% en 1978. Ce taux a atteint quelque 4% en 1979 et 5,2% en 1980. Les demandes sur la capacité de création d'emploi de la Corée sont importantes. On estime que le PNB doit croître à un taux annuel de 7% pour éviter que le taux de chômage n'augmente à son tour. La réduction du chômage et le suremploi constituent toujours de grands défis pour la Corée.

2. Performance du PNB

La stabilité politique et le leadership sûr qui ont caractérisé les 19 ans du régime (1962 à 1979) de Park Chung Hee ont favorisé une croissance économique insurpassée. Et les cinq dernières années de l'administration Park n'ont pas fait exception. Alors que la plupart des autres pays connaissait un faible taux de croissance, le PNB de la Corée, entre 1975 et 1979 (voir tableau 3) a crû à un taux annuel moyen de plus de 10%. En conséquence, le PNB par habitant a atteint un taux record de 1597 \$É.-U. en 1979, comparativement à 87 \$É.-U. en 1962.

Bien que tous les Coréens voient cette nouvelle prospérité d'un oeil favorable, ils savent qu'ils ont dû payer un certain prix pour y accéder. Il est maintenant reconnu que l'économie coréenne a souffert de surprospérité à la fin des années 70. Les pressions inflationnistes internes de 1976 et 1978 alliées au doublage du prix du pétrole en 1979 et au climat politique incertain suite à l'assassinat de Park Chung Hee ont engendré des problèmes économiques. Pour relancer une économie qui a connu une chute de 5,7% en 1980, l'administration actuelle du Président Chun Doo Hwan sait très bien qu'il faudra appliquer de nouvelles politiques économiques, d'autant plus que le plan quinquennal de 1982 à 1986 prévoit un taux annuel de croissance du PNB de 7,6 %. L'administration compte y parvenir en réduisant les déficits budgétaires gouvernementaux, en éliminant les dépenses non essentielles, en améliorant l'efficacité de gestion des entreprises publiques, en augmentant les recettes fiscales et en modifiant les politiques afin de parvenir à une économie de marché ouverte.

3. Performance des prix, des salaires et de la productivité

Par de grands efforts, cette croissance élevée est devenue la marque de la performance de l'économie coréenne. Ce même

taux de croissance a malheureusement suscité un taux d'inflation élevé et une hausse incroyable des salaires (voir tableau 4). De 1975 à 1979, l'indice des prix à la consommation de la Corée a augmenté, en moyenne, de 16,8% par an tout comme les prix de gros. Une expansion monétaire excessive et le coût croissant des matières premières importées, plus particulièrement le prix du pétrole, ont contribué dans une grande mesure à créer cette situation. La hausse soudaine à plus de \$1000 du revenu par habitant a fait croître la demande. Comme la demande en logements, en viande et en articles ménagers a grimpé en flèche, cela s'est traduit sur le prix de ces produits et d'autres denrées de base nécessaires. Pour la première fois, les planificateurs économiques de la Corée devaient composer avec la demande des consommateurs. En 1979, toutefois, les politiques économiques restrictives ont réussi à ralentir l'économie et à contrôler en partie les sources nationales d'inflation. Juste comme l'économie se stabilisait, les prix du pétrole ont doublé et ravivé l'inflation. On estime maintenant que les prix de gros de 1980 ont augmenté de 40 à 43%, situation que n'a guère aidée une dévaluation de 30% du won durant l'année. Les planificateurs coréens sont d'avis qu'en 1979 et en 1980, environ 65% de l'inflation de ce pays étaient attribuables au prix élevé des importations. Depuis 1979, les salaires ont plus que triplé et, en décembre 1979, le salaire moyen dans le secteur de la fabrication, y compris les bonis et les heures supplémentaires, s'élevait à 139 430 won. En 1980, le traitement moyen dans le secteur de la fabrication était de 165 900 won (soit 248 \$E.-U.) et constituait une augmentation de 18,9%. À moins que le won ne soit dévalué périodiquement, les jours de la Corée comme producteur de main-d'oeuvre peu dispendieuse sont comptés. De 1975 à 1979, la productivité de la main-d'oeuvre coréenne, ou la production moyenne par heure-personne de travail, a augmenté à un taux annuel de 23,2%. Bien que cela constitue une performance extraordinaire, les salaires réels de 1975, 1976 et 1977 ont augmenté encore plus rapidement. C'est en effet là un facteur qui a nettement contribué à faire chuter de 3% (en termes réels) les exportations coréennes de 1979. La productivité réelle salaires/main-d'oeuvre a heureusement changé en 1979 et, si on l'associe à la dévaluation du won, elle aura contribué à restaurer la croissance réelle des exportations. On s'acharne présentement à limiter les augmentations salariales (l'objectif de 1981 étant 10%) même si l'on prévoit que le taux d'inflation à court terme sera de 20 à 25%.

4. Financement de la croissance

La croissance économique de la Corée dépend de l'injection considérable d'aide au développement et d'emprunts commerciaux étrangers encore plus importants (voir tableau 5). Des

politiques de développement à fort coefficient de main-d'oeuvre et la possibilité de s'en tenir à un minimum d'infrastructure soigneusement planifié ont fait que les investissements étrangers n'ont pas constitué un facteur décisif. En effet, de 1976 à 1979, les investissements étrangers s'élevaient à \$1 milliard. Mais plus encore, les Coréens ont puisé dans leurs propres réserves comme en fait foi la croissance constante de l'épargne nationale qui est passée de 18,6%, en 1975, à 26,4% en 1978 (voir tableau 6). Les presses de ce pays ont aussi eu beaucoup à faire puisque ces cinq dernières années, la masse monétaire vaguement définie a connu une croissance annuelle moyenne de plus de 32%. La surliquidité, surtout en 1977, a fortement contribué aux taux d'inflation coréens. Il ne sera guère facile de freiner la croissance de la masse monétaire et la Corée se voit désormais contrainte d'établir des mécanismes de compensation entre l'emploi et l'inflation. De plus, le problème de surliquidité est davantage compliqué par la structure débitrice élevée de la plupart des sociétés coréennes. Cependant, le plan quinquennal coréen de 1982 à 1986 prévoit une réduction de 22% de la croissance annuelle de la masse monétaire et une augmentation du ratio d'épargne nationale à 29,6%.

5. Balance des paiements

Comme tous les pays non producteurs de pétrole, la Corée a gravement été touchée par l'augmentation considérable des prix du pétrole en 1973-1974. Mais contrairement à de nombreux autres, ce pays s'est rapidement ressaisi grâce à sa détermination et à son courage. Une attitude toute aussi déterminée face à la deuxième crise du pétrole de 1979 semble vouloir donner les mêmes résultats.

Au milieu des années 70, la Corée avait décidé que le meilleur moyen de palier à la crise du pétrole était de surveiller étroitement ses importations et d'entreprendre simultanément de nouveaux investissements axés sur les exportations. Cette stratégie s'est révélée très fructueuse. De 1975 à 1979, les exportations coréennes ont en effet presque quadruplées pour atteindre \$14,7 milliards (voir tableau 5). Les importations de produits agricoles, de biens d'équipement, de matières premières et de produits industriels intermédiaires ont aussi augmenté à un taux annuel moyen de 24,7%. Le déficit commercial a donc pu être maintenu à un niveau raisonnable. Même le déficit de \$4,4 milliards en 1979 ne devrait inquiéter personne. Le défi imposé par le doublage des prix du pétrole en 1979 a été relevé par la dévaluation du won de 30%, soit \$17,2 milliards en 1980. Le ralentissement rapide de l'économie coréenne, en 1980, a fait que les importations n'ont augmenté que de 14,2%. Ceci s'est traduit par un déficit commercial tolérable égal à celui de l'année précédente.

La solution adoptée par la Corée pour améliorer l'aspect "services" du grand livre de sa balance des paiements est unique en son genre. La Corée a entrepris un des programmes d'immigration les plus inusités au monde. Plus de 100 000 travailleurs coréens de la construction oeuvrent actuellement sur divers chantiers du Moyen-Orient pour aménager des routes, des ports, des logements et des réseaux de télécommunications. De 1966 à 1979, les compagnies coréennes de construction ont signé plus de \$22,8 milliards de contrats de travaux de construction outre-mer. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner que les rentrées relatives aux services outre-mer soient passées de \$881 millions en 1975 à \$4,8 milliards en 1979. Les revenus de construction outre-mer et les remises nationales des travailleurs coréens ont par conséquent joué un grand rôle dans l'élimination, en 1977, du déficit du compte courant de la Corée et dans son maintien à un niveau raisonnable.

Depuis 1975, la Corée a financé elle-même la totalité des déficits de son compte courant et a augmenté graduellement ses réserves en devises. Un programme d'emprunts étrangers a contribué à des rentrées nettes de capitaux à long terme, qui s'élevaient en moyenne à \$1,7 milliard de 1975 à 1979. Bien que les modalités d'emprunt n'aient pas toujours été aussi favorables qu'en 1978 et au début de 1979, le programme a été maintenu jusqu'en 1980. Le coût du service de la dette a donc augmenté mais les charges ont été maintenues entre 14 et 15%.

6. Politique commerciale de la Corée

Le gouvernement coréen exerce une grande influence sur l'économie du pays, non seulement par le biais de mécanismes de planification nationale mais aussi du fait qu'il favorise l'échange de personnel entre les secteurs public et privé. Il est dès lors important de ne pas limiter ses rapports aux entreprises privées et de les étendre au gouvernement coréen, à ses organismes, établissements de recherche et associations industrielles.

La Corée a dépassé le niveau fixé pour un pays type moins développé (PMD) sur les plans du revenu par habitant et de la croissance économique. Ce niveau est à ce point élevé pour la classer au nombre des pays à revenu moyen (PRM). C'est pourquoi les méthodes traditionnelles de pénétration des importations, par le truchement des établissements financiers internationaux (EFI) et des mécanismes de commerce et d'aide, ne sont pas aussi importantes en Corée que dans les pays ayant un niveau moins élevé de développement.

Bien que la Corée restreigne toujours l'investissement étranger, le meilleur moyen de s'y implanter est de mettre sur pied une entreprise conjointe avec une société coréenne

et (ou) de conclure une entente de transfert de techniques. Ceci est particulièrement important dans les secteurs industriels que la Corée tente de développer. Mais quel que soit le secteur, il faut s'assurer les services d'un agent coréen.

Un autre moyen de conclure des marchés est d'encourager des investissements et (ou) des entreprises conjointes coréens dans des activités canadiennes, surtout le secteur des ressources. La Corée poursuit en effet une politique dite de "diplomatie en faveur des ressources", c'est-à-dire qu'elle cherche à entretenir des liens étroits avec les pays riches en ressources afin de se procurer un approvisionnement stable et sûr. L'importance que les autorités coréennes attachent aux projets de développement et d'importation se retrouve dans sa fourniture de mécanismes considérables de soutien financier et administratif par le biais de l'adoption, en décembre 1978, de l'"Overseas Resources Development Promotion Act" et du "Forest Act", pour les investissements dans des projets étrangers de bois de construction. L'administration achète alors, de préférence, les ressources auprès de sociétés étrangères ayant une participation coréenne; ceci est encouragé par un système d'exonération d'impôt et de droits de douane.

L'investissement étranger, en Corée, a été limité par une politique gouvernementale. Au mois de juin 1980, le montant total investi dans 874 projets s'élevait à un peu plus de 1 milliard de dollars. De ce total, le Japon venait en tête de file avec 52,9%, les États-Unis comptaient 21% et les pays européens, 23,8%, (Pays-Bas, 8,9%). En septembre 1980, le gouvernement coréen a pris les mesures nécessaires pour libéraliser les politiques régissant l'investissement étranger. Au nombre des changements les plus importants, citons: a) la permission, pour des investisseurs étrangers, d'exploiter des filiales à part entière dans certains secteurs antérieurement assujettis à la participation conjointe égale (50-50); b) l'extension des types d'affaires admissibles à une participation étrangère en vue d'y inclure le secteur des services; c) la réduction de l'injection minimale de capitaux étrangers par projet, de 500 000 \$É.-U. à 100 000 \$É.-U.; d) l'abolition de tous les règlements relatifs au retrait des capitaux étrangers investis, règlements qui stipulaient un délai de deux ans avant leur rapatriement; e) l'assouplissement des règlements régissant l'acquisition de terres par des étrangers et la simplification des mécanismes d'approbation; f) l'établissement d'un centre de consultation au sein de la Korean Chamber of Commerce and Industry visant à fournir des renseignements, à répondre aux demandes de renseignements et à présenter des partenaires locaux appropriés aux investisseurs étrangers. Les détails de la politique relative à l'investissement étranger sont régis par le Foreign Capital Inducement Act et les demandes formulées dans le cadre de cette dernière sont étudiées par le Foreign Capital Inducement Deliberation

Committee, pour les projets comportant des investissements de plus de 10 millions \$É.-U., et par le Foreign Investment Deliberation Committee, pour ceux de 10 millions \$É.-U et moins.

La Corée a traditionnellement eu recours aux restrictions de tarifs et de permis d'importation pour protéger ses industries. C'est en 1966 que la Corée a accédé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); à ce jour, un petit nombre seulement des tarifs douaniers sont assujettis au GATT (c.-à-d. qu'un tarif ne peut être relevé au-delà du niveau fixé dans les négociations du GATT). C'est donc dire que les tarifs des autres articles peuvent être augmentés en tout temps. Le remplacement des importations est encouragé par des tarifs élevés dans le secteur des biens de consommation (50 à 60%), surtout ceux se rapportant à la catégorie des biens de luxe (y compris les boissons alcoolisées) où les tarifs vont de 80 à 150%. En général, lorsque des articles sont fabriqués en Corée ou considérés non essentiels les tarifs sont de 20 à 40%; ceux d'autres articles varient entre 0 et 15%.

La Corée exploite de plus un système de contingentement douanier pour certains articles, dans le cadre duquel un taux peu élevé est imposé pour une quantité maximum; une fois que ce plafond a été atteint, le reste des importations sont alors frappées d'un tarif douanier plus élevé. Soixante-quatre (64) articles sont aussi sous le coup de contingentements douaniers, y compris les matières premières pour les dérivés d'aliments, de produits chimiques, de pâtes et d'acier.

Le gouvernement coréen s'est toutefois engagé à réduire graduellement les tarifs douaniers. La dernière réduction importante a eu lieu en 1979, lorsque le niveau moyen non pondéré des tarifs douaniers est passé de 36 à 25%.

Parallèlement aux mesures tarifaires, l'administration coréenne exploite un système de permis d'importation à des fins d'information et de contrôle. C'est le ministère du Commerce et de l'Industrie qui dicte leurs exigences; cependant, les associations industrielles peuvent commenter les révisions qui sont apportées et diffusées annuellement, pour la période allant du 1^{er} juillet au 30 juin. Les exigences relatives aux permis d'importation sont classées au moyen d'un code à huit chiffres du CCD (nomenclature du Conseil de coopération douanière) et sont réparties en quatre grandes catégories.

- a) Importations restreintes: articles dont l'importation nécessite l'approbation préalable de certains ministères ou associations industrielles ou qui sont assujettis à des règlements distincts du ministère du Commerce et de l'Industrie;

- b) Autorisation automatique (surveillance): articles (principalement des biens de luxe) qui peuvent être importés comme articles à autorisation automatique jusqu'à ce que les importations dudit article dépassent les bornes et soient susceptibles de nuire à l'économie du pays. Si cela se produit, le gouvernement remet une instruction aux services administratifs chargés de l'autorisation des permis d'importation leur précisant de suspendre les autorisations;
- c) Autorisation automatique (diversification): articles dont l'importation est restreinte à certains secteurs géographiques (ne s'applique actuellement qu'au Japon); et
- d) Autorisation automatique: articles dont les permis d'importation sont automatiquement autorisés par les banques de change.

Le gouvernement coréen a adopté une politique de libéralisation graduelle relativement aux exigences des permis d'importation. Au nombre des améliorations importantes apportées jusqu'à présent, citons l'élimination des articles ne pouvant être importés, la révision annuelle plutôt que semestrielle des avis et l'adoption d'un code à huit chiffres du CCD plutôt qu'à quatre chiffres. De plus, le nombre d'articles jouissant d'une autorisation automatique par rapport à ceux frappés de restrictions d'importation est passé de 69,4 à 74,7% du nombre total des articles tarifaires ci-après.

LIBÉRALISATION DES PERMIS D'IMPORTATION

	<u>1/7/1980</u> <u>30/6/1981</u>	<u>1/7/1981</u> <u>30/6/1982</u>
Articles à autorisation automatique (A)	5182	5579
Articles restreints (B)	2282	1886
Nbre total d'articles dotés de tarifs (C)	7465	7465
Taux de libéralisation (A/C)	69,4%	74,7%

Bien que le gouvernement coréen soit déterminé à libéraliser davantage les importations, on estime qu'il continuera à placer certains de ces articles sur la liste des articles surveillés et à augmenter les tarifs de certains autres chaque fois que les conditions du marché le demanderont.

Les autorités ont récemment dressé une liste d'articles prioritaires pour la libéralisation des importations; elle se fera en trois étapes et sera étalée sur cinq ans, à compter de 1982. En 1986, le taux de libéralisation passera à quelque 90%, comparativement à 74,7% aujourd'hui.

La première étape comprendra les matières premières non compétitives qui n'ont pas besoin, à toutes fins pratiques, d'être frappées de restrictions d'importation; les textiles et autres produits concurrentiels importants maintenant exportés de Corée qui ont besoin d'être améliorés en étant exposés à la concurrence étrangère; et les articles qui sont dénués d'avantages comparatifs. Durant la deuxième étape, le marché intérieur sera entièrement ouvert aux importations de machines, de produits électriques et électroniques, de produits pétrochimiques et de produits métalliques susceptibles de perdre leur avantage comparatif à l'avenir ainsi que les biens de consommation qui doivent être importés pour des motifs de stabilité de vie économique nationale. La troisième étape, pour sa part, verra la libéralisation d'autres produits industriels et manufacturés et de biens de consommation de luxe. Ces mesures seront compensées, le cas échéant, par un redressement flexible des tarifs douaniers afin de protéger les industries susceptibles d'être touchées par la concurrence étrangère.

Un autre mécanisme utilisé par le gouvernement coréen pour gérer les échanges est le programme de versement d'un dépôt préalable à l'importation dans le cadre duquel un importateur coréen doit déposer une certaine somme pour obtenir des garanties de change. Comme pour les tarifs et les permis d'importation, les autorités coréennes ont entrepris la libéralisation graduelle de cette politique. Désormais, les importateurs coréens n'ont plus à verser de dépôt préalable à l'importation pour les articles importés moyennant paiement à vue. Quant aux importations assorties de modalités de paiement différé, les dépôts à l'importation sont comme suit: 5% pour les matières premières importées en vue d'exportations assorties de modalités de paiement différé, le pétrole brut et le blé; 10% pour les autres grains, les vaches laitières et les matières premières destinées à l'exportation; et 20% pour les importations d'usage général.

Les politiques et règlements précités relativement aux tarifs douaniers, aux permis d'importation et aux dépôts préalables à l'importation ne devraient pas empêcher un exportateur éventuel de sonder le marché coréen. L'exportateur devrait plutôt être au courant des types de règlements auxquels les clients coréens éventuels doivent se plier, puisque les conditions et les délais de livraison des marchés en subissent le contrecoup.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Division de l'Asie, Bureau du Pacifique, de l'Asie, de l'Afrique et du Moyen-Orient, au (613) 996-9195.

7. Composition des exportations

Compte tenu de l'augmentation rapide des niveaux de traitement, la réussite du programme d'exportation de la Corée tient à ce qu'elle a su diversifier ses produits (voir tableau /). La part des produits primaires de l'ensemble des biens coréens exportés est graduellement passée de 29,9%, en 1967, à moins de 9,1% en 1980. Les produits industriels légers (textiles, chaussures, articles de sport, sacs à main, jouets, bicyclettes, etc.) pour lesquels la Corée est bien connue, constitue toujours 47,6% de l'ensemble des exportations, ce pourcentage étant cependant bien inférieur aux 68,8% de 1971. On prévoit une diminution encore plus forte de celles-ci d'ici 1986, jusqu'à 5,5% en ce qui a trait aux produits primaires et 39,5% pour les produits industriels légers.

Et plus important encore en ce qui touche l'avenir de ce pays, la Corée a fait des progrès considérables sur le plan de l'exportation accrue des biens d'équipement et des produits de pointe (notamment le ciment, l'acier, les navires, les engrais, les automobiles, les produits électroniques, etc.) qui sont inclus dans la catégorie des produits lourds et des produits chimiques. En 1980, ces produits comptaient pour plus de 40% des exportations de la Corée. On prévoit qu'en 1986, ils compteront pour quelque 55% des exportations. Tout en se rappelant bien que l'économie coréenne est en transition, il est utile de noter que près de \$1,5 milliard (environ 10% des exportations de 1980) de produits électroniques figurent dans la catégorie des produits chimiques. Nombre de ces produits auraient surtout un fort coefficient de main-d'oeuvre. Malgré ce facteur, il reste que ce pays a sérieusement entrepris de diversifier sa gamme de produits et qu'il continue de le faire. La rapidité de cette transition dépendra de l'allure à laquelle la Corée pourra assimiler la nouvelle technologie et de la mesure dans laquelle elle constitue un facteur névralgique du futur économique national. Si ce pays ne peut progresser dans ce sens, il pourrait alors faire face à un cycle vicieux de pression salariale décroissante, de dévaluations régulières du won et à une inflation croissante.

8. Exportations coréennes

Les efforts de diversification de la fabrication de produits de la Corée ont été conjugués à certaines initiatives concertées en vue de réduire sa dépendance sur le marché américain et, dans une moindre mesure, le marché japonais. Ces initiatives ont porté fruit (voir tableau 8). Alors qu'en 1970 les achats américains comptaient pour plus de 47% des exportations coréennes, aujourd'hui ils représentent moins de 30%.

Il en a été de même pour le marché japonais qui a vu sa part des exportations annuelles de la Corée passer de 38,5% en 1973 à 17,4% en 1980.

La Corée a réussi à créer de nouveaux débouchés pour ses produits sur le marché européen. En conséquence, l'Europe compte maintenant pour 19% des ventes outre-mer de la Corée, soit le double de sa part de 1970. En raison principalement des percées importantes au Moyen-Orient, l'autre groupe asiatique absorbe actuellement 20% des exportations de produits coréens.

Il est évident que la Corée a développé une base fort étendue sur le plan géographique pour son marché d'exportation. La diversification constitue toujours une priorité mais, comme en témoigne la tendance des trois dernières années, elle sera plus difficile à réaliser. Comme plus de 25 % du PNB de la Corée découle de ses exportations, il est à la merci de brusques changements dans les milieux économiques et commerciaux internationaux et ce, encore davantage que d'autres pays.

9. Composition des importations

Bien que la Corée se suffise en orge et qu'elle ait considérablement augmenté sa production de riz, elle demeure un grand importateur de produits agricoles, notamment de blé, de maïs et de soya. L'importation de produits agricoles et alimentaires de base (l'importation de presque tous les aliments transformés étant interdite) compte pour environ 7 à 12% de l'ensemble des importations de ce pays (voir tableau 9).

Traduisant par là les niveaux très élevés d'investissement qui ont caractérisé les efforts d'industrialisation de la Corée, les biens d'équipement ont constitué de manière constante, depuis 1967, de 23 à 31% des achats de produits étrangers de la Corée. En 1980, la Corée a importé pour \$3 milliards de machines et d'équipement étrangers. C'est donc dire que les Canadiens peuvent y faire des affaires d'or. De gros contrats de réacteurs nucléaires et d'équipement de télécommunications ont démontré que les entreprises canadiennes peuvent soutenir la concurrence sur ce marché.

La plupart des importations coréennes se classent dans la catégorie des matières premières et des biens industriels intermédiaires. Au fil des ans, des types de produits ont en effet fourni aux entreprises canadiennes la possibilité de réaliser des ventes surtout dans les domaines suivants: charbon, pâtes, potasse, suif, amiante et lingot d'aluminium.

Ces dernières années, le principal changement dans les importations s'est traduit dans le prix du pétrole et la consommation accrue de pétrole. Alors qu'il ne comptait que pour 6% des importations en 1967, le pétrole est passé, en 1980, à 25,3% de la valeur globale de la facture

coréenne d'importation de 5,5 milliards de dollars. En 1980, les importations de pétrole comptaient pour plus de 10% du PNB total de la Corée.

L'approvisionnement en énergie et sa gestion constituent une priorité du gouvernement de la Corée. Depuis plus de deux ans, il existe un embargo sur la construction de toutes les centrales alimentées au pétrole - une mesure importante, puisque 50% de toute la consommation de pétrole en Corée va à la production d'énergie. Un des plus grands programmes nucléaires est actuellement en marche et prend davantage d'expansion. L'industrie coréenne du ciment doit être convertie au charbon. Malgré ces mesures, le ministère de l'Énergie et des Ressources a récemment estimé que, d'ici 1991, 18% des besoins énergétiques de la Corée (comparativement à 74% en 1979) proviendront encore du pétrole.

10. Importations coréennes par secteur

La structure des achats coréens mondiaux a également changé ces dix dernières années (voir tableau 10). Le principal changement dans la composition des importations de la Corée est attribuable à la hausse des prix du pétrole et l'utilisation accrue de celle-ci. En conséquence, la part des importations de l'Asie et du Moyen-Orient a augmenté d'environ 7,5% depuis 1973, alors que celle de ses plus grands partenaires commerciaux, le Japon et les E.-U., a diminué de 21 points durant la même période. L'augmentation, à 12,5%, de la part de l'Europe aux importations ainsi que la diminution de celle du Japon qui était supérieure à celle des États-Unis, indiquent que les Européens et les Américains érodent petit à petit l'emprise que le Japon avait sur le marché coréen. De plus, des mesures du gouvernement coréen visant à réduire le déficit commercial de \$3,3 milliards avec le Japon viennent appuyer ce processus.

11. Les perspectives d'avenir

Voilà comment, de 1962 à 1979, un peuple travailleur et instruit a su façonner, grâce à un gouvernement stable et à un sens inné d'appartenance nationale, l'une des histoires de réussite économique les plus remarquables au monde. Avec le début des années 80, toutefois, la Corée a franchi le seuil d'une période d'incertitude économique plus grande engendrée par une transition politique, la hausse du prix du pétrole et un ralentissement économique mondial. Bien que les Coréens puissent contempler avec fierté leurs réalisations antérieures, ce n'est pas sans appréhension qu'ils envisagent l'avenir.

Les problèmes de base concernant la nourriture et le logement ont été résolus et une classe moyenne a vu le jour. Les disparités rurales et urbaines, sur le plan des revenus, ont été

pour ainsi dire éliminées. Néanmoins, les Coréens sont clairement insatisfaits de l'augmentation rapide du coût de la vie. Cette prospérité naissante se reflète également négativement sur la création d'emplois, à un moment où la nécessité de contrôler les sources nationales d'inflation laisse sous-entendre l'imposition d'une politique économique restrictive. De plus, les augmentations du prix du pétrole empirent la situation, ce qui requiert une plus grande diversification énergétique. Et plus encore, les demandes d'une économie font également réaliser que, si l'on veut maintenir la performance économique, il faudra relâcher les contrôles gouvernementaux et compter davantage sur les mécanismes du marché. Certains planificateurs proposent une réforme radicale, pour ne pas dire la privatisation du système bancaire et financier afin de permettre au marché, et non aux édits gouvernementaux, de répartir efficacement les revenus d'investissement et de parvenir à la rationalisation industrielle nécessaire. On estime aussi que le fait d'éloigner les entreprises coréennes très endettées du financement étatisé et d'une gamme de décisions de réglementation constitue un moyen important d'inciter les entreprises à se prendre en main.

Le prix élevé de la nourriture laisse entrevoir la nécessité d'une réforme agraire et de la mécanisation agricole. La transition vers une société plus technologique demande aussi davantage de grands investissements dans les domaines de l'éducation et de la formation. La course à l'industrialisation a négligé l'apport de changements structureaux de base, changements que l'on considère indispensables, aujourd'hui, si la Corée veut continuer à progresser. Elle a aussi subi des transformations rapides, voire même traumatisantes, sur le plan social.

Depuis son élection, l'administration Chun a tenté de maintenir les poussées économiques générales de l'administration Park tout en modifiant trois de ses lacunes évidentes. En ce qui a trait à la politique générale, le nouveau gouvernement continue de maintenir la croissance par les exportations et l'économie de marché. Il essaie toutefois de renverser la tendance vers une répartition moins équitable des revenus que celle en place depuis 1975. Il tente également de rationaliser l'affectation des fonds gouvernementaux au développement économique en mettant fin à l'attribution "politique" de prêts et dons assortis de conditions de faveur. Bien qu'il continue à faire des heureux et des malheureux, le gouvernement attribue désormais les capitaux d'investissements à une plus grande gamme d'activités industrielles. Le troisième aspect de la politique de l'administration Chun porte sur la libéralisation de la structure financière et de l'industrie d'importation du pays ainsi que sur les efforts déployés pour exposer ces secteurs, comme leurs homologues industriels

d'exportation, aux forces du marché. Aucune de ces politiques ne sont cependant bien définies, car elles s'entrechoquent souvent ou vont à l'encontre des objectifs de principe arrêtés. Il faut donc s'attendre à ce que leurs repercussions se fassent sentir graduellement.

La Corée devra donc freiner l'inflation, créer des centaines de milliers de nouveaux emplois et empêcher que la balance des paiements ne se détériore de crainte de reléguer au second plan des réformes plus élémentaires. La clé du succès tient à un leadership sûr et à une stabilité politique. En définitive, les prochaines années s'annoncent difficiles, mais les Coréens sont travailleurs et tenaces. Ils se sont non seulement sorti de siècles de dominance étrangère, mais ils ont érigé des centrales nucléaires et des aciéries très efficaces qui fonctionnent constamment à un régime plus élevé que la moyenne. Les aptitudes de ce peuple, son esprit d'initiative, et surtout sa capacité de travail inépuisable leur seront d'une aide inestimable dans les années qui viennent.

D. CARACTÉRISTIQUES DU COMMERCE CANADO-CORÉEN

1. Tendances du commerce canado-coréen

Un des éléments clés des échanges entre le Canada et la Corée, depuis 1976, a été son taux de croissance élevé. En 1980, les échanges bilatéraux s'élevaient à 918 millions de dollars canadiens, soit le double du volume d'il y a cinq ans (voir tableau 11). Depuis 1977, on peut attribuer la majorité de cette croissance à l'essor rapide et soutenu des exportations nucléaires (équipement nucléaire, combustible et eau lourde) et des exportations de biens semi-ouvrés et de matières premières, à savoir le charbon, les pâtes, l'amiante, l'aluminium et la potasse (voir tableau 12). Durant cette période, les expéditions canadiennes en Corée ont augmenté en moyenne de 45,6% par an. Bien qu'il y ait eu des fluctuations importantes d'une année à l'autre, la composition du commerce canadien avec la Corée est très bien structurée et traduit fort bien les échanges entretenus par le Canada avec ses partenaires commerciaux d'outre-mer. Le commerce agricole entre le Canada et la Corée est cependant inhabituellement bas. La plus importante des tendances des exportations canadiennes en Corée veut que les biens entièrement ouvrés comptent toujours pour environ 15% du total des exportations et que les biens semi-ouvrés aient largement supplanté les exportations de matières premières (57,1% et 26,4% respectivement du total des exportations en 1980).

Les ventes coréennes au Canada qui, en 1976, étaient passées à un taux extraordinaire de 82,5% (les expéditions de textiles et de vêtements ont en effet doublé cette année-là), se sont stabilisées à 9% durant les années qui

ont suivi (voir tableau 13). Pour la première fois, en 1980, la valeur des exportations coréennes au Canada (aidée par une dévaluation du won de 30%) a diminué de 10,5%. En termes de volume, les expéditions de vêtements coréens ont chuté de façon constante depuis leur niveau record de 1976. Ces deux dernières années, ces expéditions étaient bien au-dessous des niveaux de restriction établis bilatéralement. En conséquence, la croissance des exportations coréennes a porté sur des produits textiles comportant un coefficient moins élevé de main-d'oeuvre (laine et fil, tissus) ainsi que sur "d'autres vêtements et accessoires (bas, sacs à main, etc.)" et a compté pour environ 24% de la croissance des exportations coréennes depuis 1976. Une vaste gamme de produits non textiles, qui avaient crû à un taux annuel de 16,3% depuis 1977 (compte tenu d'une augmentation de 25,6% en 1976), ont moussé l'expansion des ventes coréennes. Nombre de ces produits peuvent être considérés comme ayant une teneur modérément élevée en technologie et en capital. Il en résulte donc que les ventes coréennes au Canada ont une composition mieux équilibrée qu'il y a cinq ans. Comme les textiles représentent toujours 37,6% des achats canadiens effectués en Corée, le marché canadien des textiles reste néanmoins un des plus importants de la Corée. D'autres part, les biens entièrement ouverts et semi-ouverts comptent pour plus de 95% des ventes coréennes au Canada.

2. Considérations de politiques commerciales

L'intérêt que le Canada porte à la Corée part de son désir d'assurer la stabilité de la péninsule coréenne et d'étendre ses intérêts commerciaux et autres intérêts bilatéraux croissants. Un des grands thèmes des relations canado-coréennes, thème qui date de la participation du Canada à la guerre de Corée, a été le soutien donné à l'intégrité politique et territoriale du gouvernement coréen relativement aux revendications du Nord comme seul gouvernement légitime.

Bien que le Canada ait reconnu la République de Corée en 1949 et qu'un ambassadeur canadien ait été accrédité à Seoul en 1964, ce n'est qu'en 1973 que l'ambassade canadienne a été établie à Seoul. Depuis, les relations bilatérales se sont développées rapidement. Les relations commerciales entre le Canada et la Corée sont régies par un accord commercial bilatéral conclu en décembre 1966 et par leur appartenance au GATT. En conséquence, le Canada et la Corée se réservent mutuellement le régime de la nation la plus favorisée. De plus, la Corée a droit au régime général des tarifs de faveur.

Le Canada et la Corée ont conclu d'autres accords bilatéraux dont l'Accord relatif à la collaboration nucléaire (janvier 1976), l'Accord bilatéral sur les textiles (janvier 1979) et

L'Accord de double imposition (décembre 1980). Les visites de part et d'autres de délégations parlementaires au fil des ans ont donné lieu, en décembre 1979, à la création de la Canada-Korea Parliamentary Association.

L'importance des rapports bilatéraux a engendré un grand nombre de visites de la part de ministres et de cadres supérieurs. De plus, les hommes d'affaires canadiens et coréens ont reconnu l'importance croissante des échanges bilatéraux et, afin d'accentuer davantage ces liens, ont créé le Canada-Korea Business Council en janvier 1981. La première réunion annuelle du Conseil a eu lieu à Seoul en septembre 1981.

Les rapports bilatéraux, basés à l'origine sur un soutien politique mutuel, se sont renforcés par l'intérêt manifesté par le secteur commercial. En raison de sa dépendance totale sur les importations de ressources, la Corée a élaboré une politique de diplomatie de ressources visant à promouvoir l'établissement de liens étroits avec les pays riches en ressources. Dans le cadre de cette politique, le Canada est encouragé à fournir des sources stables d'énergie et de matières premières et est considéré comme un excellent marché pour les investissements coréens dans la mise en valeur des ressources. Le Canada constitue aussi un marché important pour les biens industriels légers de la Corée. Outre des ressources, le Canada peut fournir des services de gestion et d'ingénierie ainsi que des techniques de pointe, ces secteurs étant déficitaires en Corée. Enfin, la conjugaison des compétences canadiennes en matière d'ingénierie et des compétences coréennes dans le domaine de la construction peut donner lieu à d'excellentes possibilités en Corée et dans les pays du Tiers-Monde.

La nature même des liens bilatéraux entre le Canada et la Corée devrait fournir d'autres possibilités d'échanges. Les mécanismes gouvernementaux de planification nationale, une tendance vers la libéralisation des importations associée à une préférence marquée pour la coréennisation partielle, une économie en plein essor, des initiatives appuyées par l'État en vue de diversifier les industries lourdes à fort coefficient de main-d'oeuvre en industries à forte densité technologique, ainsi qu'un désir d'intensifier le commerce avec le Canada contribuent à faire de la Corée un marché important pour l'expansion des exportations.

E. ACTIVITÉS ET INSTRUMENTS CANADIENS D'EXPANSION DU COMMERCE

1. Généralités

En 1980, le commerce bilatéral de la Corée a dépassé \$900 millions, ce qui en fait le partenaire commercial le plus important du Canada pour les secteurs de l'Asie et du Pacifique. La croissance du commerce canadien a été extraordinaire du fait qu'il a été parallèle à la croissance de la Corée. En 1976, les exportations canadiennes s'élevaient à \$116 millions et en 1980, elles sont passées à \$504 millions dont 14,6% représentent des biens entièrement manufacturés et 57,1%, des articles semi-ouvrés.

Étant donné que la Stratégie des exportations canadiennes pour les années 80 a identifié la Corée comme pays prioritaire, le Canada a décidé d'intensifier ses relations bilatérales avec ce pays. Cette stratégie accentuera sûrement davantage ce marché et incitera les fabricants canadiens qui n'ont pas encore sondé ce marché à examiner les possibilités qu'y s'y présentent. De plus, les secteurs privé et public de la Corée ont décidé de conjuguer leurs efforts pour diversifier leurs sources actuelles d'approvisionnement qui, jusqu'à présent, allaient à leurs partenaires commerciaux traditionnels, les É.-U. et le Japon. Il va sans dire que le Canada a tiré avantage de cette collaboration et qu'il continuera sans doute à le faire. La politique toute récente de diplomatie des ressources de la Corée a en outre identifié le Canada comme pays avec lequel la Corée doit élargir ses relations afin de créer un climat propice à la conclusion de marchés à long terme portant sur les matières premières et les articles semi-ouvrés. Outre les possibilités commerciales, le secteur canadien des ressources pourra bénéficier de plus grands investissements coréens éventuels en raison de la pénurie de ressources de ce pays et du fait que les marchés à long terme exigent souvent que les clients participent de façon concrète aux nouveaux projets de mise en valeur des ressources. Les Coréens sont disposés à conclure de tels arrangements et le Canada devrait poursuivre avec acharnement les possibilités d'investissement sur ce marché.

Les quelque derniers mois ont été des plus fertiles. Plusieurs missions canadiennes ont en effet visité la Corée; le Canada-Korea Business Council a été officiellement mis sur pied; le réacteur CANDU de Wolsung a été installé et Northern Telecom a conclu un contrat de \$60 millions avec le ministère des Communications.

Cette effervescence d'activités a été renforcée par une visite, en avril 1980, du ministre du Commerce et de l'Industrie de la Corée. Durant son séjour au Canada, le Ministre coréen a demandé que les produits coréens puissent trouver un plus grand nombre de débouchés au Canada. Il a en outre incité les Canadiens à se tourner davantage vers le marché

coréen par l'entremise d'échanges de techniques et d'entreprises conjointes. Pour donner suite à cette visite, l'honorable Edward Lumley, ministre d'État au Commerce, s'est rendu en Corée en juin 1981. M. Lumley a saisi l'occasion pour promouvoir la vente d'un autre réacteur CANDU, appuyer l'intérêt manifesté par Northern Telecom pour élargir sa part du marché des télécommunications, et promouvoir la vente d'avions ADAC. Il a de plus soulevé d'autres problèmes clé d'accès au commerce (tel le blé). Le ministre Lumley avait alors invité le ministre coréen de l'Agriculture et des Pêches, l'honorable Kokun, à venir au Canada, invitation qui a depuis été acceptée pour le printemps 1982. Ces activités ont constitué une excellente base pour la réunion inaugurale du Canada-Korea Business Council, en septembre 1981, dans le cadre de laquelle le secteur privé a commencé à étudier en détail certains des éléments susmentionnés.

Durant sa visite en Corée, en septembre 1981, le Premier ministre Trudeau a réitéré l'importance du commerce dans les liens bilatéraux. Avant de se rendre dans ce pays, le Premier ministre a tenu une table ronde avec des hommes d'affaires canadiens et a présenté les intérêts et les préoccupations de chacun d'eux lors de ses entretiens avec les représentants coréens. De plus, lorsqu'il a rencontré le Président et les ministres coréens, le Premier ministre a transmis l'intérêt marqué que le Canada porte à la vente d'autres réacteurs CANDU et à une collaboration accrue dans le domaine nucléaire. Il a soulevé la question de l'accès, en Corée, pour le blé et d'autres produits agricoles, et a précisé que le Canada accepterait des investissements coréens dans les ressources canadiennes et ce, dans le cadre des lignes directrices de l'AEIE. Le Premier ministre a signalé le désir du Canada de vendre de l'équipement de télécommunications et des avions ADAC à la Corée, ainsi que les avantages des méthodes canadiennes de construction et du bois de construction.

La visite a suscité une sensibilisation accrue à la possibilité d'établir des liens entre le Canada et la Corée et a fourni une preuve supplémentaire de l'intérêt que le Canada porte aux débouchés commerciaux des deux pays.

Les activités de promotion commerciale portent principalement sur les réacteurs nucléaires, les télécommunications, les produits énergétiques et les céréales. Le blé a d'excellentes chances de devenir l'une des principales exportations canadiennes en Corée. Le tableau 14 fait état des foires commerciales et des missions fédérales, passées et projetées.

Certaines administrations provinciales se sont également implantées sur ce marché. Par le passé, plusieurs missions de la C.-B., de l'Ontario et de l'Alberta ont réussi à réaliser des ventes et à trouver des possibilités d'investissement. L'Alberta a été l'une des plus actives puisqu'elle a

établi des liens étroits avec la province de Gangweon. Dans le cadre de cette association, l'Alberta a consacré énormément de temps et d'argent à aider cette province à mettre sur pied et à développer sa propre industrie bovine. Cet investissement a commencé à porter fruit puisque des sociétés de l'Alberta se sont vues octroyer des marchés de services de consultation et des commandes pour de grandes quantités de bétail.

2. Financement

Pour vendre des biens d'équipement en Corée, il est important d'offrir des modalités concurrentielles de financement à l'exportation. Les activités de la SEE sur le marché coréen ne sont guère importantes si l'on en juge par le nombre de conventions de prêt conclues, mais elles prennent plus d'ampleur en termes de dollars en raison de la vente d'un réacteur Candu. Depuis 1971, la SEE a conclu huit conventions de prêt en Corée d'une valeur totale de \$606,8 millions. Mise à part la vente du réacteur nucléaire à la Korea Electric Company, la plupart des conventions de prêt ont porté sur des ventes d'équipement de transmission et de télécommunications au ministère coréen des Communications.

En 1980, la SEE a négocié une convention de prêt d'une valeur de \$68,9 millions en vue de la vente d'équipement de commutation au ministère des Communications. En 1981, la SEE a octroyé un prêt de \$6,8 millions en vue d'appuyer la vente d'un simulateur de vol Boeing 747 à la Korean Airlines Co. Ltd.

La SEE étudie actuellement un certain nombre de projets, qui en sont à diverses étapes du développement, ces projets étant évalués à plus de \$100 millions (exception faite du projet nucléaire éventuel d'EACL). La SEE est favorable à la Corée et a remarqué que, depuis quelques années, les exportateurs canadiens poursuivent de façon plus dynamique les possibilités offertes sur ce marché.

Comme pays à revenu moyen, la Corée s'adresse aux institutions financières internationales (IFI) ainsi qu'à ses partenaires commerciaux et à son propre système financier pour financer ses plans ambitieux de développement national. La Banque mondiale et la Banque asiatique de développement ont toutes deux des programmes en cours en Corée. Elles se sont surtout concentrées sur les secteurs de l'approvisionnement en eau, de l'irrigation et de l'élimination des eaux usées, de l'infrastructure, surtout les chemins de fer et les autoroutes, de l'énergie, et des prêts polyvalents pour le développement de petites et moyennes industries. En ce qui a trait aux prêts polyvalents, leur octroi est entièrement administré par des organismes coréens. En général, les entreprises coréennes réussissent à obtenir des marchés financés par les IFI à cause des marges de faveur accordées

aux fournisseurs du pays bénéficiaire. C'est pourquoi les projets financés par les IFI n'ont pas compté pour beaucoup dans les efforts canadiens d'expansion des exportations, même si des entreprises canadiennes ont décroché certains marchés.

Les tableaux 15 et 16 énumèrent les projets coréens actuellement financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement. Afin de déterminer les plans de financement des IFI pour les cinq prochaines années, on étudiera, en 1981-1982, l'économie coréenne et son Plan de développement quinquennal, 1982-1986.

3. Autres instruments

Programme de coopération industrielle de l'ACDI

Bien que la Corée fasse partie des pays nouvellement industrialisés, elle peut toujours recevoir de l'aide aux termes du Programme de coopération industrielle de l'ACDI. La Corée n'a guère bénéficié de ce programme, mais il offre quand même la possibilité d'étendre le degré de collaboration entre nos deux pays. Le programme pourrait notamment servir à:

- a) étudier les possibilités, pour les entreprises canadiennes, d'aménager des installations de fabrication en Corée, plus particulièrement dans une des zones exemptes de droits de douane;
- b) identifier des partenaires d'entreprises conjointes pour les entreprises canadiennes désireuses de s'implanter sur ce marché;
- c) fournir les services de spécialistes dans divers secteurs de développement industriel, au gouvernement ou au Korea Technology and Productivity Centre; et
- (d) fournir des journaux techniques et professionnels à l'organisation de la Korean Association, etc.

Service administratif canadien outre-mer (SACO)

Il y a quelques années, le SACO a conclu un entente avec la Federation of Korean Industries (FKI), entente aux termes de laquelle le SACO aiderait à trouver des cadres techniques et spécialisés dans la production au Canada. Le programme a obtenu un franc succès et un certain nombre de Canadiens à la retraite ont été dépêchés dans des usines locales. Le programme n'est cependant pas utilisé à pleine capacité en raison surtout des besoins industriels changeants de la Corée.

Il incombera à la délégation commerciale de déterminer, en collaboration avec le FKI, quels secteurs auront besoin d'aide en matière de développement. Dès que ces renseignements auront été recueillis, on sera alors en mesure de recommander la relance de ce programme.

Le programme d'ingénierie du Canadian College of Advanced Engineering Practice (CANCOL)

La délégation commerciale, en collaboration avec le "Overseas Construction Association of Korea" (OCAK), a contribué à l'inscription de deux ingénieurs coréens au "Canadian College of Advanced Engineering Practices" (CANCOL), à Montréal. On espère qu'en dépit de certains problèmes initiaux, ce programme sera élargi dans les années à venir.

Association internationale des étudiants de sciences économiques et commerciales (AIESEC)

L'AIESEC est une organisation étudiante qui organise des échanges d'emplois d'été afin d'exposer les universitaires étudiant en commerce et économie aux mécanismes du commerce international. Bien que ce programme n'inclue pas la Corée, il serait peut-être utile de convaincre cet organisme d'étudier la possibilité d'établir un tel programme avec les universités coréennes puisque des programmes similaires, ailleurs, ont donné d'excellents résultats.

Aide technique à frais recouvrables (ATFR)

L'ATFR constitue un programme unique dans le cadre duquel les compétences du secteur public sont offertes: a) à des pays étrangers selon une entente de gouvernement à gouvernement, et b) aux entreprises canadiennes oeuvrant dans le domaine de la commercialisation des exportations de projets d'investissement, moyennant des modalités de recouvrement des frais. Afin d'aider le Canada à mieux commercialiser ses biens et services, le programme a pour but: 1) d'aider les entreprises canadiennes à s'implanter davantage à l'étranger, et 2) de permettre aux pays en développement d'améliorer certains secteurs de leur économie.

II. DÉBOUCHÉS ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION

II. DÉBOUCHÉS ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION

IDENTIFICATION DES SECTEURS PRIORITAIRES ET PLANS SECTORIELS DE COMMERCIALISATION

L'analyse du marché coréen et des modèles commerciaux canadiens sur ce marché a permis d'identifier un certain nombre de secteurs. Une fois rattachés aux compétences canadiennes d'approvisionnement, ces secteurs sont ceux qui permettront aux exportations canadiennes de prendre le plus d'expansion.

Six groupes de produits, à savoir les réacteurs nucléaires, les produits énergétiques, les céréales, les télécommunications, les aéronefs et les pâtes, feront plus particulièrement l'objet de la planification précise de la commercialisation dans les prochaines sections de la stratégie d'exportation de la Corée. Les grands projets, qui sont aussi très importants, recourent de nombreux secteurs de sorte qu'ils sont inclus, dans une large mesure, dans les possibilités existant dans les secteurs de l'énergie nucléaire et des télécommunications.

Les secteurs prioritaires susmentionnés ne constituent pas les seuls domaines où les exportateurs canadiens peuvent faire des affaires en Corée. Comme par le passé, nombre des exportations canadiennes les plus traditionnelles continueront de croître sans l'appui de l'État. Les exportations de potasse, d'aluminium, de turbines mécaniques et de pièces de rechange, de machines industrielles et de minerai de cuivre continueront de représenter la base de notre commerce avec la Corée. Par contre, des progrès considérables seront sûrement réalisés dans d'autres secteurs non conventionnels et ce, du seul fait des initiatives entreprises par le secteur privé.

1. Réacteurs nucléaires

La responsabilité première de la commercialisation des exportations de réacteurs revient à l'Énergie atomique du Canada Limitée (EACL). Cette section tentera donc de peindre le climat du marché coréen et de préciser les efforts actuels de commercialisation déployés par le Canada en reconnaissance des conséquences importantes qu'auront d'autres ventes de réacteurs nucléaires sur nos relations commerciales avec la Corée.

a) Les possibilités

Depuis le début des années 60, la Corée a souligné la nécessité d'augmenter sa capacité de production d'énergie électrique. C'est ainsi que, de 1961 à 1980, sa capacité totale s'est multipliée 21 fois pour passer de 360 mégawatts (MW) à 9391 MW. En 1980, la capacité génératrice était répartie comme suit: énergie thermique, 81,4%; énergie hydro-électrique, 12,4%; et énergie nucléaire, 6,2%.

Le programme à long terme d'énergie électrique, jusqu'en 1991, prévoit une capacité génératrice totale de 28 163 MW, soit trois fois le niveau de 1980. De ce total, 45,2% proviendra des centrales thermiques, 13,9% des centrales hydro-électriques, 35,9% d'autres sources.

L'importance accrue de l'énergie nucléaire dans l'ensemble des besoins de la Corée, importance qui a été moussée afin de réduire la dépendance sur les importations de pétrole, correspond à 10 000 MW de puissance nucléaire d'ici 1991. Des 13 réacteurs correspondant à cette puissance, la Corée en a un en service (Westinghouse des É.-U.), six sont en construction (un CANDU EACL, cinq Westinghouse des É.-U.) et deux ont été commandés (Framatome de France). Il s'agit là de réacteurs à eau légère, sauf pour le réacteur CANDU à eau lourde en construction à Wolsung, et tous sont de 900 MW, sauf les trois premiers qui étaient de 600 MW (y compris le CANDU). Les commandes pour les quatre autres réacteurs (environ 3600 MW) devraient être passées dans deux ou trois ans.

D'ici l'an 2000, la Corée devrait compter environ 40 réacteurs qui fourniront alors à peu près 75% des besoins en énergie de ce pays. Bien que ce programme sera probablement réduit pour des raisons économiques, tout porte à croire que les réductions se feront après 1991. Malgré la possibilité de ces réductions, la Corée continuera de constituer un des marchés les plus compétitifs au monde pour les réacteurs nucléaires.

b) L'industrie canadienne

Le Canada a été un des premiers pays du monde à entreprendre un programme de production d'énergie nucléaire. Le fruit de plus de 30 années de recherches, le CANDU a fait ses preuves grâce aux 11 réacteurs de puissance commerciale présentement en service (neuf en Ontario, un en Inde et un au Pakistan), ces réacteurs fournissant une puissance installée de 6000 MW. La réputation de fiabilité du CANDU n'est plus à faire. En 1979, quatre réacteurs canadiens se sont classés parmi les dix meilleurs au monde en ce qui concerne la disponibilité de la capacité. En ce qui a trait au rendement de tous les réacteurs installés, six CANDU se sont classés parmi les dix premiers alors que l'unité n° 2 de Pickering remportait la palme. Des études de l'Hydro Ontario ont révélé que le CANDU, en termes de coût énergétique unitaire, soutient favorablement la concurrence offerte par les réacteurs à eau légère pressurisée (ELP) qui dominent le marché mondial. Le chargement en combustible du CANDU qui se fait en pleine marche ainsi que l'utilisation d'un modérateur à eau lourde et d'uranium naturel comme combustible présentent des avantages uniques sur le plan de la fiabilité, des frais peu élevés en combustible et de la flexibilité d'approvisionnement en combustible. La fiche de sûreté du CANDU est excellente et se compare favorablement à celle des autres types de réacteurs. Les grandes réserves d'uranium du Canada, ses compétences dans les domaines de l'exploration, du développement et du traitement de l'uranium ainsi que la relative simplicité du processus de fabrication du combustible CANDU font que, lorsqu'il vend des réacteurs, le Canada se trouve favorisé par rapport à ses principaux concurrents du fait qu'il peut assurer un approvisionnement en combustible et offrir l'auto-suffisance pour l'ensemble du cycle de combustible, aux acheteurs du CANDU. Pour y parvenir, il faut une conjugaison d'efforts de la part de l'EACL, de certaines sociétés d'exploitation d'uranium et de fabricants de combustible du secteur privé.

Certaines parties du cycle de fabrication et de construction sont actuellement en cours pour 14 réacteurs canadiens et trois réacteurs destinés à l'exportation (un en Corée, un en Argentine et un en Roumanie) qui, ensemble, auront une capacité supérieure à 11 000 MW. D'ici 1983, les travaux seront terminés à l'exception de huit des réacteurs canadiens.

Mis à part les petits réacteurs indien et pakistanais, tous les réacteurs CANDU exportés étaient de 600 MW. Les économies d'échelle sont si importantes que les principaux concurrents du Canada exportent et construisent des réacteurs de 900 et 1200 MW. En dépit de cela, l'unité plus petite de 600 MW offre une plus grande flexibilité.

Il est en effet plus facile de la relier aux réseaux électriques de puissance modérée de nombreux pays et, lorsqu'il y a des pannes, ses répercussions relatives sur les systèmes générateurs de capacité limitée sont moindres que pour celles de l'unité de 900 MW.

C'est Énergie atomique du Canada Limitée (EACL) qui a entrepris les recherches et les efforts de conception dans le domaine de l'énergie nucléaire au Canada. La taille et l'importance du programme nucléaire de l'Hydro Ontario (qui tire le tiers de sa puissance de réacteurs CANDU) ont fait que cet organisme a conçu des réacteurs pouvant produire 750 MW ou 850 MW. Quatre unités de 750 MW sont actuellement en service (Bruce A) et elles fonctionnent très bien. Quatre autres unités de 750 MW (Bruce B) et quatre de 850 MW (Darlington) sont en construction, en Ontario. La conception d'Hydro Ontario pour les réacteurs de 750 MW et de 850 MW repose sur le fait qu'ils sont construits en amas de quatre unités (comme les unités de 540 MW de Pickering). Ces quatre unités partagent des "installations" communes: bâtiment sous vide, systèmes de manutention et de stockage du combustible, bâtiment pour turbines, dispositifs d'apport et de sortie pour le refroidissement de l'eau, centre de commande. Ces caractéristiques et la construction échelonnée mais ininterrompue de quatre unités simultanées ont fait réaliser des économies d'échelle.

Hydro Ontario (qui, jusqu'en 1981, sera le seul exploitant de CANDU au Canada) a effectué la totalité de sa gestion de projet ce qui signifie que l'EACL et l'industrie canadienne ont été reléguées au plan de sous-traitants et ont dû se fier aux commandes étrangères et à d'autres affaires intérieures (de l'Hydro-Québec et du New Brunswick Power) pour parfaire leurs compétences en matière de gestion de projet pour les réacteurs CANDU. Pour étendre l'importance du programme d'exportation du CANDU, il faudra savoir utiliser efficacement toutes les compétences de l'EACL, des services publics provinciaux et du secteur privé. Le déroulement sans heurt des travaux dans le cadre de la construction du CANDU au site Wolsung, en Corée, démontre que la collaboration canadienne est possible.

La conception du CANDU permet à l'industrie canadienne des biens d'équipement de participer au maximum, puisqu'elle ne fait pas appel à toute la gamme de compétences que seul un gros fabricant intégré d'équipement générateur d'énergie peut fournir. Cette caractéristique du CANDU a de ce fait contribué à minimiser les besoins en investissements de capitaux et à faciliter considérablement la fabrication canadienne (la teneur en équipement canadien du CANDU est d'environ 80%). Cette situation risque d'autant plus d'intéresser les clients étrangers intéressés au

transfert de techniques. Elle a de plus perpétué une fragmentation de l'industrie canadienne de la fabrication nucléaire. Alliée à la dispersion de la conception du réacteur nucléaire et aux compétences de gestion de projet lorsqu'il faut décider ou non de poursuivre des possibilités d'exportation. Afin de relever ce défi, on a créé, en juin 1979, l'Organization of CANDU Industries ou OCI (qui représente le secteur privé) et un comité mixte de commercialisation des exportations regroupant des représentants de l'EACL, de l'OCI, des services publics et du ministère de l'Industrie et du Commerce.

À l'heure actuelle, il existe environ 60 grands fournisseurs canadiens d'équipement pour le système CANDU, y compris un ou deux fabricants de chacune des principales composantes du réacteur. Ces entreprises emploient de 15 à 3000 employés et les deux tiers sont situées en Ontario et la plupart des autres, au Québec. Nombre de ces sociétés sont d'origine étrangère mais toutes peuvent, sous la seule réserve de l'obtention d'une licence d'exportation du gouvernement, exporter l'équipement CANDU. Sauf quelques rares exceptions, aucune de ces sociétés ne dépend exclusivement des réacteurs nucléaires puisqu'elles sont aussi fabricants et fournisseurs pour toute une gamme d'industries utilisatrices d'équipement. L'industrie estime qu'elle peut construire cinq à six réacteurs chaque année. Elle utilise actuellement quelque 33% de sa capacité.

c) Récentes activités canadiennes de commercialisation et réussites

Aux termes d'une entente conclue en 1975 entre l'EACL et l'acheteur, la Korea Electric Company (KECO), on est à construire un réacteur CANDU de 600 MW, à Wolsung, réacteur qui devrait être en service d'ici 1983. À la demande de l'emprunteur, l'Economic Planning Board (EPB), la SEE a aménagé un financement en deux tranches pour Wolsung I, la première signée en janvier 1976 et la seconde en mai 1979. La construction de Wolsung I se déroule comme prévue et toutes les livraisons d'équipement et d'eau lourde pour la charge initiale du réacteur ont été effectuées.

La ratification par la Corée, en avril 1979, du Traité de non-prolifération et la conclusion, en janvier 1979, d'une convention de collaboration nucléaire avec le Canada ont créé d'autres possibilités de ventes de réacteurs CANDU. En 1980 et au début de 1981, EACL a tenté de tirer profit des avantages considérables qu'offre le "jumelage" de Wolsung I et d'un deuxième réacteur CANDU, Wolsung II. En retenant les services des ingénieurs, administrateurs et travailleurs expérimentés de Wolsung I, on estime qu'il faudrait de 15 à 18 mois de moins pour compléter

Wolsung II qu'il n'a été nécessaire lors de l'achat d'unités de 1000 MW de la France, en 1980. En terminant plus rapidement cette installation de production d'énergie, la Corée pourrait réduire sa dépendance sur les importations de pétrole d'une valeur équivalente à \$1 million par jour. Une proposition commerciale et un montage financier ont donc été présentés à la KECO, en mai 1981, pour Wolsung II comme site "jumeau" de Wolsung I.

Avant la présentation de ces propositions, le ministre Lumley a invité le ministre coréen de l'Industrie et du Commerce, l'honorable SUH, Suk Joon, à venir au Canada. Durant sa visite, le ministre Suh a rencontré des représentants de l'EACL et a visité la centrale nucléaire Pickering de l'Hydro Ontario. On a aussi souligné les avantages du "jumelage" ainsi que la sûreté, le fonctionnement et la fiabilité excellents du système CANDU.

Suite à la visite du ministre Suh, le ministre Lumley s'est rendu en Corée, en juin 1981. Au cours de ses entretiens avec le Premier ministre de la Corée, le Vice-premier ministre, le ministre de l'Énergie et des Ressources et le président de la KECO, le ministre Lumley a réitéré les avantages du "jumelage" de Wolsung I et II. Plusieurs facteurs ont été éclaircis durant cette visite.

Premièrement, en ce qui a trait à Wolsung I, les Coréens sont généralement satisfaits des progrès réalisés et ont souligné l'importance du respect des échéances. Deuxièmement, l'engagement concernant la construction d'autres réacteurs au site Wolsung a été de nouveau confirmé. Troisièmement, la compétitivité des modalités commerciales et financières est essentielle. Quatrièmement, plutôt que de commander un réacteur de 600 MW, la KECO veut une proposition pour un ensemble de 1800 MW avec coréennisation accrue. Cinquièmement, la Korean Heavy Industry Company (KHIC), qui est actuellement sous la tutelle de la KECO, recherche des partenaires pour une entreprise conjointe en vue de la fabrication de turbogénérateurs en Corée. Enfin, la Corée continue de vouloir diversifier ses sources d'approvisionnement et les types de réacteurs à acheter.

d) Avantages et désavantages du marché

La vente du réacteur Wolsung I à la Corée constitue un avantage important du fait que ce pays a reconnu par là les mérites du système CANDU. La résolution de certaines questions et l'achèvement de l'unité, dans les délais, constituent des facteurs décisifs de la vente d'autres CANDUs. Sur le plan de l'exploitation, la KECO et l'Hydro Ontario ont conclu une entente d'échange de compétences technologiques et administratives, ce qui devrait aplanir tous problèmes éventuels lors de la mise en service de Wolsung I.

Voici d'autres facteurs qui présentent des avantages. Le désir manifeste de la Corée pour la diversification de l'approvisionnement et des types de réacteurs achetés ne confère qu'un avantage limité au Canada du fait que la concurrence est très vive sur ce marché. Mais ce qui est très important dans la diversification, c'est que le réacteur CANDU n'a pas besoin d'uranium enrichi.

Les désavantages éventuels des efforts canadiens de commercialisation sont des plus divers. D'abord, la fragmentation de l'industrie de la fabrication nucléaire rendra difficile, le processus de coréennisation et le choix de partenaires appropriés pour des entreprises conjointes. De plus, la Corée achète de plus en plus des réacteurs de 900 MW. À l'heure actuelle, l'EACL n'est disposée à commercialiser que des réacteurs de 600 MW. Ceci peut nuire, à court terme, aux possibilités du Canada de vendre d'autres CANDU; d'autre part, lorsque la conception des plus grosses unités de l'EACL sera à point, la Corée constituera toujours un marché très recherché. Troisièmement, le grand programme de construction nucléaire actuellement en cours en Corée hypothéquera considérablement les ressources administratives et techniques de ce pays, de sorte que les fournisseurs de ces ressources rares se livreront une concurrence des plus âpres. Enfin, le fait que la Corée ait décidé de choisir un partenaire d'entreprise conjointe pour la fabrication coréenne de turbogénérateurs influera sur la sélection des futurs fournisseurs du système de production de vapeur par voie nucléaire, car il faudra peut-être modifier les interfaces.

e) La concurrence et les activités afférentes

La concurrence pour les ventes nucléaires sur le marché coréen est très vive. Des neuf réacteurs achetés à ce jour, six ont été fournis par Westinghouse Electric des É.-U., un par l'EACL et les deux derniers, par Framatome, de France. L'équipement conventionnel, c.-à-d. les turbo-alternateurs, a été fourni par les Britanniques (GEC) et les Américains (Westinghouse). Les turbo-alternateurs britanniques doteront aussi le CANDU de Wolsung I.

Outre les sociétés précitées, d'autres compagnies américaines et Kraftwerkunion (KWU), d'Allemagne, ont soumissionné de façon dynamique les systèmes de production de vapeur par voie nucléaire, alors que des fournisseurs de la Grande-Bretagne, du Japon et de la Suisse soumissionnent plutôt les parties conventionnelles.

La diversification de l'approvisionnement et des types de réacteurs ainsi qu'un financement compétitif semblent présider au choix des fournisseurs. On prévoit que la

concurrence s'intensifiera lorsque les industries de fabrication nucléaire de tous les pays souffriront de surcapacité.

f) Le plan d'action

Comme la Corée a précisé en toutes lettres ce à quoi elle s'attendait lors de la visite du ministre Lumley, en juin 1981, le Canada devra préparer des propositions commerciales et de financement concurrentielles pour un ensemble de 1800 MW avec teneur coréenne accrue. Ces efforts de commercialisation seront bien sûr dirigés par l'EACL qui sera secondée, au besoin, par le secteur privé, les services publics et la SEE. On ne peut trop souligner l'importance de comprendre le climat coréen et, à cet égard, ce seront l'identification de partenaires appropriés et les ententes qu'ils auront conclues, de part et d'autre, qui décideront de la réussite des efforts canadiens. Il faut de plus tenir compte de la pertinence et de la nature du transfert de techniques dans la fabrication des composantes de CANDU et les programmes de formation du personnel.

L'aide du gouvernement aux activités canadiennes de commercialisation sera sous forme:

- i) de visites de la part de ministres et de cadres supérieurs;
- ii) d'approbations gouvernementales, au besoin, à l'appui de propositions commerciales et de propositions de financement;
- iii) de contrôle de l'évolution du programme nucléaire coréen et de représentations auprès de cadres coréens, par le poste;
- iv) d'aide, de la mission, en vue de l'identification de partenaires pertinents d'entreprises conjointes, en Corée, pour la fabrication éventuelle de composantes du CANDU;
- v) de contrôle, par la délégation commerciale, d'activités concurrentes, et plus particulièrement celles se rapportant aux accords d'entreprises conjointes conclues, ainsi que de rapports sur les incidences éventuelles à l'intention de l'industrie canadienne.

2. Produits énergétiques

La croissance économique rapide de la Corée, durant la seconde partie des années 70, est attribuable en grande partie à la création d'industries à fort coefficient en énergie. En 1979, la demande totale en énergie de la Corée était équivalente à 38 millions de tonnes métriques de pétrole, dont 29,8% provenaient de ressources énergétiques internes (surtout de l'antracite). Des 70,2% de ressources énergétiques importées, le pétrole comptait pour 64,4% et le reste allait au charbon, à l'aluminium et autres. Cette forte dépendance sur les importations de pétrole met la Corée en mauvaise posture et continuera certainement à restreindre sa croissance économique. C'est pourquoi les planificateurs économiques de ce pays ont mis sur pied un programme visant à diversifier de façon dynamique les importations d'énergie de manière à réduire celles de pétrole.

Si l'on suppose que la croissance économique annuelle de la Corée sera de 8% durant les années 80, le gouvernement prévoit qu'en 1981, même en prévoyant des mesures de conservation, les besoins coréens en énergie atteindront l'équivalent de 83 millions de tonnes métriques de pétrole, soit une augmentation de 118% par rapport au volume de 1979. Comme la production de charbon de la Corée a atteint son maximum (soit environ 18 millions de tonnes métriques par an) et que ses réserves diminuent, on estime que 85% des besoins en énergie du pays devront être importés. Dans le cadre du plan d'énergie, la part du pétrole devrait être ramenée à 41,6% alors que, d'ici 1991, celle des autres produits énergétiques devrait compter pour 60% de la consommation d'énergie. Et plus important encore pour le Canada, le charbon et l'uranium devraient représenter respectivement 24,9% et 17,6% de l'approvisionnement en ressources énergétiques de la Corée, en 1991. À ce moment, le Canada pourrait très bien fournir environ 8% des importations d'énergie de ce pays. Les possibilités d'exportation dans ce secteur sont précisées davantage plus loin. Des sociétés coréennes ont aussi manifesté le désir de participer aux projets de sables bitumineux du Canada et d'acheter du GNL canadien.

Charbon

a) Les possibilités

Les perspectives de hausse des ventes de charbon canadien à la Corée sont reliées à la solidité de l'industrie coréenne de l'acier, au programme de construction de centrales d'énergie de la "Korean Electric Company"(KECO) et aux efforts de l'industrie coréenne, plus précisément ceux de l'industrie du ciment, pour convertir leurs activités actuelles à l'utilisation d'énergie dérivée du charbon.

i) Charbon à coke

À l'heure actuelle, la société "Pohang Iron and Steel" (POSCO) est la seule à avoir bénéficié d'expéditions de charbon canadien en Corée. Les producteurs canadiens fournissent présentement 25% des besoins en charbon de POSCO, alors que l'Australie et les États-Unis en fournissent respectivement 50 et 25%. Avec l'ouverture de la quatrième étape de l'expansion de l'usine Pohang, le 18 février 1981, la production de fer et d'acier atteindra 8,5 millions de TM. Le développement du site Pohang approche cependant de sa capacité maximum. Les perspectives d'augmentation de ventes de charbon à cette société seront relativement limitées jusqu'à ce que le gouvernement autorise la construction du deuxième complexe d'aciérage de la Corée. POSCO entreprendra immédiatement une autre "mini" expansion de l'usine Pohang en vue d'en extraire une capacité supplémentaire de 1,1 million de tonnes. Cette expansion, qui devrait être achevée d'ici la fin de 1983, augmentera la production annuelle à 9,6 millions de tonnes métriques et nécessitera presque un million de tonnes de charbon par année. Si le Canada réussissait à obtenir le quart de ce volume, ses ventes à la Corée augmenteraient de plus de \$15 millions par an. D'autres possibilités d'approvisionnement de l'usine Pohang seront limitées à l'annulation éventuelle de contrats actuels, lorsqu'ils viendront à échéance. Comme POSCO a eu certaines difficultés avec les fournisseurs australiens, il est fort possible que certains marchés ne soient pas renouvelés et que de nouveaux accords d'approvisionnement soient conclus avec des entreprises canadiennes.

Quoi qu'il en soit, c'est le deuxième complexe d'aciérage (dont la construction se fera en quatre étapes de 3 millions de tonnes chacune) qui offre le plus de possibilités d'augmentation des exportations de charbon métallurgique. La date du début de la construction n'a cependant pas encore été arrêtée et risque d'être fort éloignée, suite au récent communiqué annonçant le déménagement du site de la Baie Asan, au nord-ouest, à Kwangyong, à l'extrême sud. Il ne fait nul doute que ce déménagement est dû à des raisons de sécurité, du fait que Kwangyong est beaucoup plus éloigné de la Corée du Nord. De plus, le fait que POSCO ait décidé d'extraire 1,1 million de tonnes supplémentaires de l'usine actuelle contribue aussi à confirmer ce retard. Cette nouvelle capacité pourrait servir à satisfaire la demande accrue et contribuer à retarder davantage l'aménagement de la deuxième aciérie. On estime que la construction de cette nouvelle usine ne commencera pas avant 1984 et que la première étape sera terminée en 1987.

DEMANDE PRÉVUE EN CHARBON, "POHAND IRON AND STEEL"

(en milliers de TMPA)

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1983</u>	<u>1985</u>	<u>1987</u>	<u>1989</u>	<u>1991</u>
Usine de Pohang	4300	6100	6100	7000	7000	7000	7000
Usine de la Baie Asan et de Kwangyong	-	-	-	-	-	-	1950
Total	4300	6100	6100	7000	7000	7000	8950

ii) Charbon thermique - "Korea Electric Company".(KECO)

À la fin des années 70, "Korea Electric", qui est le seul service public national, a entrepris un programme de construction de centrales électriques en vue de répondre à la demande croissante en électricité et de s'éloigner du pétrole comme source primaire de combustible. D'ici 1991, ce programme prévoit l'aménagement de 13 centrales nucléaires, 12 centrales chauffées au charbon et 12 centrales d'épuisement. Mais, en raison de la récession grave et sous-jacente de 1980-1981, ce programme sera réévalué et certaines unités seront peut-être retardées ou annulées. Comme neuf des marchés relatifs aux centrales nucléaires ont déjà été adjugés, il semble que ce seront les centrales au charbon qui feront l'objet des coupures. Bien que les plans révisés de la KECO ne seront probablement pas divulgués avant la fin de 1981, tout porte à croire que les unités chauffées au charbon numéros cinq, sept, neuf et dix (dont l'achèvement était prévu respectivement pour 1985, 1987, 1989 et 1990) seront annulées. Ceci voudrait donc dire que les autres centrales au charbon devraient voir le jour en 1986, 1988 et 1990 en plus des quatre centrales prévues pour 1983-1984.

KECO a signé des marchés pour 80% du charbon requis pour alimenter ses quatre premières centrales de Samcheonpo et de Gojeong. De ce total, les sociétés canadiennes en fourniront environ 25%. L'installation requiert un million de tonnes supplémentaires par an pour les usines de Gojeong et elle éprouve actuellement de la difficulté à trouver des fournisseurs. Comme KECO a commencé à négocier ses besoins en charbon à la fin des années 70, le marché a tourné en faveur du vendeur. KECO a de la difficulté à accepter cette situation et à négocier des marchés pour ce dernier million de tonnes. Ce besoin constitue donc un débouché immédiat pour les entreprises canadiennes qui peuvent fournir du charbon d'ici 1984.

Outre les besoins précités en nouvelles usines, la KECO a demandé que l'on étudie la possibilité de convertir certaines de ses usines au pétrole au charbon. Un rapport provisoire positif a déjà été présenté et, si ses conclusions sont corroborées par le rapport final d'octobre 1981, on verra alors les besoins actuels augmenter de 1,5 million de tonnes par an, d'ici la fin de 1983, pour ces installations converties.

Les chiffres ci-après sont basés sur les hypothèses susmentionnées relatives à la construction des centrales projetées et à l'autorisation de conversion aux stations chauffées au pétrole.

IMPORTATIONS DE CHARBON THERMIQUE,
"KOREA ELECTRIC COMPANY"

(en milliers de TMPA)

	<u>1982</u>	<u>1984</u>	<u>1986</u>	<u>1988</u>	<u>1990</u>
Besoin en charbon	1125	6000	6600	7200	9600
Pourcentage des besoins déjà attribués	100	66,6	60,6	55,5	41,7

iii) Charbon thermique - les compagnies de ciment

Au début de la crise du pétrole de 1979, le gouvernement coréen a ordonné aux sept producteurs de ciment du pays de convertir leurs fours chauffés au pétrole à des fours chauffés à 80% au charbon. Les premières projections de l'État indiquaient que l'industrie du ciment atteindrait un taux annuel de production de 65 millions de tonnes d'ici 1990 et qu'il faudrait 8,5 millions de TMPA de charbon thermique pour alimenter l'industrie.

La récession de 1980 a cependant réduit la demande nationale en ciment de 16% en un an, ce qui fait que l'industrie s'est retrouvée avec un stock de 4,3 millions de tonnes, soit environ 20% de la production de 1980. En conséquence, les projections de croissance ont été diminuées tout comme la consommation éventuelle en charbon. On ne doit pas s'attendre à une hausse de capacité et de demande de charbon avant 1985.

L'absence d'une infrastructure et d'installations adéquates de manutention du charbon constituent un obstacle à la conversion rapide à l'utilisation du charbon. Ssangyong et Tongyang, les deux plus

grandes compagnies, sont les seules à avoir des usines sur la côte. En Corée, le transport terrestre est achalandé et coûteux, et les économies réalisées grâce à l'utilisation du charbon peuvent très bien s'envoler pour les sociétés intérieures. En 1981, trois entreprises, à savoir Hyundai, Asia et Hanil, ont néanmoins commencé à faire l'essai du charbon. Malgré les problèmes de transport, les sept compagnies de ciment devraient être converties d'ici la fin de 1983.

DEMANDE PRÉVUE EN CHARBON, COMPAGNIES
CORÉENNES DE CIMENT

(milliers de TMPA)

<u>Compagnie</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>
Ssangyong	500	1 100	1 500
Tongyang	480	480	500
Hanil	200	320	390
Hyundai	130	150	150
Asia	190	250	250
Sungshin	170	255	340
Koryo	25	50	85
<u>Total</u>	<u>1695</u>	<u>2605</u>	<u>3215</u>

Jusqu'à présent, Tongyang a préféré effectuer ses achats au comptant (principalement des PPC) mais elle cherche quand même des contrats à long terme. Ssangyong, la plus grande compagnie, a conclu des marchés à long terme avec des fournisseurs américains (550 000 TMPA), australiens (250 000 TMPA) et canadiens (750 000 TMPA).

iv) Charbon thermique - le marché des chaudières industrielles

En vue de réduire encore davantage la consommation du pétrole, le gouvernement coréen et au moins deux compagnies de commerce général ont entrepris d'étudier la possibilité d'établir des centres de distribution de charbon pour desservir le marché des chaudières industrielles. On a aussi déterminé que 80 à 90 sociétés consommaient suffisamment de pétrole pour tirer parti de cette conversion. Les documents provisoires du gouvernement prévoit que, si la conversion commence en 1983, la demande sera la suivante:

DEMANDE PRÉVUE EN CHARBON - MARCHÉ DES CHAUDIÈRES
INDUSTRIELLES

(milliers de TMPA)

<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
570	800	2520	5040

Le gouvernement choisira probablement des sociétés privées pour exploiter les centres de distribution. Il incombera, dès lors, à la délégation commerciale d'identifier de toute urgence les sociétés susceptibles d'être choisies pour s'acquitter de cette tâche.

v) Conclusion

Lorsqu'ils sondent le marché coréen du charbon (et dans une certaine mesure aussi, celui de l'uranium), les producteurs canadiens ont dû et doivent continuer à tenir compte de l'incidence de la politique adoptée par le gouvernement de la Corée en 1978 sur les décisions d'achat. Cette politique visait à encourager les investissements off-shore coréens dans des ressources dont l'intérêt pour les importations est crucial pour le pays, en offrant un dégrèvement d'impôt, une assurance-risques et un financement limité de projet. En plus de cette politique, le gouvernement essaie de faire participer les grandes compagnies de commerce intégré aux échanges de ressources. Lorsque les producteurs canadiens envisagent la négociation de marchés traditionnels d'approvisionnement à long terme avec le client, ils doivent aussi considérer prendre un partenaire social coréen et (ou) retenir les services d'une société de commerce extérieur. Grâce à une orientation administrative, les entreprises ayant des partenaires coréens pourraient bénéficier d'un traitement préférentiel sur ce marché. KECO, par exemple, est anxieuse d'investir à l'étranger. C'est ainsi qu'elle a communiqué avec quelque 20 sociétés canadiennes pour leur demander si elles avaient des projets intéressants en marche. De plus, KECO a limité à cinq ans les contrats des centrales Sancheonpo et Gojeong pour qu'elle puisse acheminer ses achats de charbon aux mines dans lesquelles elle aura investi à la fin des années 80.

Le marché coréen du charbon thermique continuera d'être des plus dynamiques dans un proche avenir. Les ventes à la Korea Electric, à l'industrie du ciment et peut-être celles destinées aux chaudières industrielles constitueront des marchés à court et à long termes. C'est pourquoi les sociétés canadiennes devraient entretenir des rapports suivis avec ces utilisateurs ultimes. Bien que le marché du charbon métallurgique

ne soit pas aussi prometteur, à court et à moyen termes, que celui du charbon thermique, les fournisseurs devraient maintenir des liens avec POSCO et se tenir prêts à tirer parti des débouchés, dès qu'ils se présenteront.

b) L'industrie canadienne

Jusqu'en 1972, la production canadienne record pour tous les types de charbon était celle de 1942 où elle avait atteint 16,2 millions de TM. Ce niveau s'est maintenu jusqu'en 1950; la production a ensuite diminué de façon constante jusqu'en 1969, où elle s'est stabilisée à 9 millions de tonnes par an. Durant cette période, de grands changements se sont produits dans les domaines de l'extraction, du transport et de la commercialisation des divers types de charbon. Le chauffage industriel et domestique à l'huile et au gaz ainsi que la conversion des locomotives au diesel ont eu des répercussions importantes sur cette transition. Dès 1970, la production totale est montée en flèche en raison des développements de charbon à coke dans l'Ouest canadien engendrés par des contrats japonais.

En 1980, la production totale de tous les types de charbon était d'environ 37 millions de TM et on estime que, durant les années 80, elle atteindra entre 60 et 70 millions de tonnes par année.

À l'heure actuelle, les marchés de charbon à coke sont stables. La demande a augmenté considérablement d'un seul coup. On planifie d'ailleurs de grandes expansions compte tenu des contrats d'exportation de charbon à coke de l'Ouest.

Les perspectives économiques du charbon thermique s'améliorent au fur et à mesure que des progrès techniques sont réalisés dans les domaines de la production et du transport, et avec le prix des combustibles compétitifs. Plusieurs nouvelles mines thermiques sont ouvertes pour le marché des exportations. À l'échelle internationale, le charbon thermique prend de plus en plus d'importance. Les pays et les services publics se diversifient par type de combustible et de source d'approvisionnement. L'efficacité et l'emplacement comptent pour beaucoup dans le processus d'approvisionnement.

Au fil des ans, les fournisseurs canadiens, surtout ceux de l'Ouest, seront appelés à jouer un rôle important dans le commerce mondial du charbon thermique. La valeur fournie en BTu constitue toujours la base de prix des charbons thermiques qui, au Canada, peut aller de charbon lignifié, en Saskatchewan, de 6500 Btu/livre jusqu'à la lignite de 10 000 Btu/livre au charbon bitumineux de 12 000 à 14 000 Btu/livre.

En 1980, 18 pays de l'Extrême-Orient, de l'Amérique latine et de l'Europe importaient du charbon canadien.

EXPOTATIONS CANADIENNES DE CHARBON

Pays	1980	1979
	Millions de tonnes métriques	Millions de tonnes métriques
Belgique/Luxembourg	-	0,112
Danemark	0,252	0,134
France	-	0,072
Rép. féd. d'Allemagne	0,596	0,513
Grèce	0,312	0,055
Italie	0,047	0,132
Pays-Bas	0,032	-
Espagne	0,047	0,229
Suède	0,192	0,163
Inde	0,234	0,279
Pakistan	0,024	-
Japon	10,450	10,562
Corée du Sud	1,131	0,928
T'ai-wan	0,156	0,057
Argentine	0,044	0,026
Brésil	0,606	0,424
Chili	0,131	0,049
Mexique	0,028	0,081
St-Pierre et Miquelon	0,007	0,002
É.-U.	0,022	0,033
	<u>14,300</u>	<u>13,800</u>

Tous ces chargements ont été expédiés à partir de Vancouver, à l'exception d'environ 600 000 tonnes de charbon qui ont été exportées à partir de la Nouvelle-Écosse. Les possibilités de commercialisation du charbon thermique de l'Ouest, à l'étranger, sont de plus en plus avantageuses. Sa réussite tient toutefois aux frais de transport ferroviaire et maritime. Les entreprises canadiennes poursuivront de façon dynamique leurs efforts de diversification en vue de trouver de nouveaux débouchés pour le charbon à coke et le charbon thermique en Amérique latine, en Asie, en Europe et ailleurs.

c) Activités canadiennes toutes récentes en matière de commercialisation

C'est au début des années 70, alors que l'aciérie Pohang était en construction, que le Canada tente de trouver un débouché pour son charbon en Corée. Cette activité, entreprise par le secteur privé en collaboration avec l'État, a pris beaucoup d'ampleur lorsque POSCO s'est révélée un succès. Ceci, combiné à la recherche par la Korea Electric de charbon de chauffe, en 1977-1978, a entraîné toute une série de visites coréennes par des compagnies de charbon. Le charbon commençait alors à

prendre une importance considérable dans les relations canado-coréennes (en 1980, le charbon comptait pour 14% des exportations canadiennes en Corée). Afin de renforcer simultanément ce développement et d'assurer que les acheteurs coréens et les autorités de réglementation en matière d'énergie de la Corée connaissent la base de ressources du Canada ainsi que l'industrie du charbon, les politiques canadiennes en matière de charbon et l'infrastructure afférente, on a mis sur pied une série de missions. Citons entre autres une mission de la KECO au Canada parrainée par le MIC, au début de 1978; une délégation de sociétés canadiennes de charbon en Corée, plus tard dans l'année; de visites en Corée (en 1978 et 1979) par le ministre du Développement économique de la Colombie-Britannique et une par le Premier ministre Bennett, en 1979. Toujours durant cette dernière année, deux missions composées de représentants du gouvernement de la C.-B. se sont rendues en Corée pour expliquer les politiques de mise en valeur du charbon et les programmes d'appui de l'infrastructure de cette province et une mission, en C.-B. aux frais de l'administration provinciale, composée de huit cadres du gouvernement coréen, d'acheteurs de charbon et de représentants de maison de commerce. En 1980, le gouvernement de l'Alberta (où se trouvent la plus grande partie des ressources en charbon de chauffe du pays) a également envoyé une mission en Corée pour expliquer ses politiques en matière de charbon.

d) Des réussites canadiennes récentes

Depuis le milieu des années 70, quatre producteurs canadiens de charbon ont réussi à s'implanter sur le marché coréen. "Kaiser Resources" (aujourd'hui B.C. Coal) et "Luscar Limited" ont été les deux premières sociétés à conclure des marchés de charbon métallurgique. Puis en 1979 et 1980, "Shell Canada Resources", "B.C. Coal" et "Fording Coal" ont signé des marchés de plus de \$450 millions en vue de fournir, à KECO, environ 25% du charbon nécessaire pour les centrales Samcheonpo et Gojeong.

"B.C. Coal" a été la première compagnie canadienne à reconnaître le potentiel de la "Pohang Iron and Steel Company". Les négociations en vue de l'obtention d'un marché d'approvisionnement à long terme ont été amorcées avant même que POSCO n'ait fait sa réputation comme aciérie importante. "B.C. Coal" doit sa réussite à son dynamisme et aux liens intimes qu'elle a créés avec le client, ces liens reposant sur une confiance mutuelle et le fait qu'une vente viendrait consolider des rapports à long terme. Cette entreprise s'est taillée une réputation pour la fiabilité de ses livraisons et, à mesure que POSCO prenait de l'essor, il en a été de même pour ses ventes de charbon métallurgique qui constituent, aujourd'hui, la majeure partie des livraisons de charbon canadien en Corée. "B.C. Coal" a aussi saisi

rapidement la portée éventuelle de la décision prise par le gouvernement coréen, en 1978, d'encourager les investissements dans la mise en valeur des ressources à l'étranger. À l'automne 1980, cette société a conclu une entente avec POSCO en vue d'exploiter conjointement la mine Greenhills au sud-est de la Colombie-Britannique. Aux termes de cette entente, la participation de "B.C. Coal" et de POSCO à l'entreprise conjointe Greenhills s'élève respectivement à 80 et 20%, les deux partenaires contribuant, au prorata, aux frais d'investissement et d'exploitation. "B.C. Coal" construira et exploitera la mine moyennant rétribution. On estime les frais d'investissement de la mine (dont la capacité annuelle initiale prévue sera de 1,8 million de tonnes métriques) et de l'usine de transformation du charbon à \$200 millions. Toujours dans le cadre de cette entente, POSCO recevra 500 000 tonnes métriques de charbon par année pendant 20 ans.

"Fording Coal Limited", une autre société canadienne, a également réussi à percer le marché coréen du charbon métallurgique et du charbon de chauffe. Fording a réalisé sa première vente coréenne, en octobre 1979, lorsqu'elle a conclu de fournir 200 000 tonnes métriques de charbon de chauffe par an à la "Korea Electric", à compter de 1982. Ce marché a été conclu au terme de plus d'une année de négociations ardues et de nombreux déplacements en Corée. Fording a réussi à vaincre la concurrence offerte par le Japon grâce à son prix compétitif et à sa réputation de fournisseur fiable de charbon métallurgique. Mais cette société est d'avis que ce ne sont pas les seuls facteurs qui ont contribué à son succès. Citons, notamment: la patience et la ténacité dans la création de liens professionnels intimes avec le personnel de la KECO; le choix d'un partenaire coréen qui a aidé Fording à comprendre les mécanismes du commerce en Corée de même que les liens entre la KECO et le ministère de l'Énergie et des Ressources. Au début de 1981, Fording a également réussi à percer le marché du charbon métallurgique. Au milieu des années 70, POSCO avait passé tous ses marchés en charbon compte tenu des expansions prévues pour 1982-1983. Malgré cela, Fording a rencontré régulièrement le personnel de POSCO et établi des liens étroits avec lui, réussissant par là à développer sa crédibilité comme fournisseur éventuel fiable. Lorsqu'en 1980, des problèmes de relations de travail en Australie ont commencé à préoccuper POSCO, Fording (qui mettait ses réserves en jeu) a pu ainsi résoudre le problème d'approvisionnement de POSCO. C'est cette "expédition d'essai" qui a prouvé l'acceptabilité du charbon de Fording. Par la suite, Fording a conclu un marché d'une durée de 15 mois pour 250 000 TM de charbon très volatil. Cette société négocie actuellement un marché d'approvisionnement à long terme pour du charbon très volatil et son charbon régulier.

e) Désavantages et avantages du marché

Les principaux désavantages auxquels le Canada doit faire face sur le marché coréen se rapportent surtout à l'emplacement des dépôts de charbon au Canada et à la gamme relativement étroite de types de charbon métallurgique au Canada. En général, les mines de charbon de l'Ouest canadien se trouvent de 600 à 800 milles de la côte. Ainsi, même si le prix du charbon est compétitif au sortir de la mine et s'il ne rencontre aucun désavantage sur le plan du transport maritime, il reste que les frais de transport terrestre en font des plus chers au monde.

Le désavantage sur le plan du prix s'intensifie pour le charbon de chauffe qui est moins cher que le charbon métallurgique et supporte, par conséquent, des frais de transport proportionnels plus importants. La hausse des prix du charbon australien et un meilleur approvisionnement canadien à un moment où il est sensé diversifier ses sources d'énergie contribuent cependant à atténuer ce désavantage.

Bien que certains charbons de chauffe canadiens ne répondent pas aux spécifications de la KECO, l'incidence des spécifications se fait davantage sentir sur le charbon métallurgique. La plupart des charbons métallurgiques canadiens sont en effet de volatilité moyenne et plus faible. En conséquence, le Canada n'a pu soutenir favorablement la concurrence sur le marché attrayant du charbon très volatil. En janvier 1981, "Fording Coal" a réussi à percer ce secteur du marché coréen et l'avenir devrait pouvoir en bénéficier.

f) La concurrence et les activités afférentes

Sur le marché métallurgique coréen, ce sont surtout les Australiens et les Américains qui offrent la concurrence la plus vive. Ces deux concurrents détiennent en effet respectivement 54% et 20% de ce marché. Jusqu'à présent, l'Australie et le Canada se sont partagés dans une proportion de 75 et 25% le marché du charbon de chauffe de la KECO, alors que les cimenteries coréennes faisaient appel à la Chine, à l'Australie et aux États-Unis.

Durant la dernière année, les utilisateurs coréens ultimes se sont dits de plus en plus mécontents des sources américaines et australiennes d'approvisionnement. Les Australiens semblent être la proie de grèves incessantes et ne sont pas fiables. L'an dernier, POSCO a presque dû fermer ses portes en raison de retards dans les livraisons de charbon australien. Les livraisons tardives des États-Unis préoccupent aussi les Coréens. Le Canada qui, pendant de nombreuses années, était considéré comme un fournisseur dispendieux, est maintenant jugé compétitif et fiable suite à la hausse croissante des prix australiens.

Les cimenteries, plus particulièrement Tongyang, ont sondé la Chine comme fournisseur et Tongyang a acheté la totalité de ses besoins sur le marché au comptant de ce pays. Bien que la Chine offre du charbon d'excellente qualité à prix très compétitif, les stocks sont de plus en plus difficiles à obtenir car les Japonais recherchent cette source de façon très dynamique. De plus, l'administration coréenne tente de restreindre le commerce avec la Chine. La maison de commerce mère de Tongyang Cement, par exemple, offre à l'entreprise un financement de 180 jours pour les expéditions de charbon dont le transport par voie maritime en Corée prend plus de dix (10) jours (c.-à-d. l'Amérique du Nord et l'Australie) et de 90 jours seulement pour les envois dont la traversée dure moins de 10 jours (c.-à-d. la Chine).

Les concurrents prennent aussi des associés coréens (POSCO a investi dans des mines de charbon américaines et australiennes) et s'adonnent au même genre d'activités promotionnelles.

g) Le plan d'action

Les compagnies de charbon du Canada constituent les exportateurs canadiens les plus dynamiques et actifs en Corée. C'est pourquoi l'aide que le gouvernement peut leur apporter est passablement limitée sur le plan de l'utilité. Mais le caractère évolutif des politiques d'investissement et des pratiques d'achat à l'étranger de la Corée, la diligence avec laquelle de nouvelles politiques coréennes peuvent être adoptées, la percée des compagnies coréennes de ciment sur le marché du charbon, l'importance croissante du commerce du charbon entre le Canada et la Corée et la nature de plus en plus politique du commerce international en matière d'énergie, laissent entendre que l'Etat peut en effet être fort utile. Il est donc recommandé que:

- i) l'ambassade de Seoul fournisse des rapports à jour aux compagnies de charbon canadiennes et au gouvernement sur les fluctuations de la demande coréenne en charbon, les politiques d'investissement et les pratiques d'achat de la Corée;
- ii) le MIC appuie les efforts d'exportation de charbon du Canada en gardant à jour ses sondages sur le marché du charbon;
- iii) une mission d'acheteurs et de commerçants de compagnies de ciment et de maisons générales de commerce de la Corée viennent au Canada en 1981.

Uranium

a) Les possibilités

Le programme important de construction d'énergie nucléaire, dont il a été question dans la section précédente, créera d'excellents débouchés pour les ventes d'aluminium. On estime que, d'ici le début de 1986, le besoin annuel en oxyde d'uranium (U_3O_8) devrait être d'environ 1361 tonnes métriques et passer à 1978 tonnes métriques d'ici 1991. Compte tenu des prix bas Nuexco d'aujourd'hui de 25 \$É.-U. la livre, le marché annuel (avant toute autre transformation de l'oxyde d'uranium) serait de l'ordre de 75 millions \$É.-U. d'ici 1986 et de 108 millions \$É.-U. d'ici 1991.

Comme pour le charbon, la Korea Electric et les compagnies générales de commerce (CGC) de la Corée se sont intéressées, avec l'appui du gouvernement, aux activités d'exploration et de mise en valeur de l'uranium à l'étranger. Les CGC ont même manifesté le désir de participer aux importations d'uranium. À l'heure actuelle, la KECO a conclu des accords conjoints d'exploration d'uranium au Paraguay et au Gabon. Elle ne s'intéresse pas particulièrement aux travaux d'exploration proprement dits, mais souhaite plutôt participer à l'exploration de gisements déjà découverts. Les entreprises canadiennes désireuses de maintenir une position à long terme sur le marché coréen de l'uranium devront donc compter avec cet intérêt et les politiques du gouvernement coréen encourageant les investissements coréens off-shore en uranium. Il ne fait aucun doute que les mines où des capitaux de développement coréens ont été injectés recevront un traitement prioritaire sur le marché coréen.

En ce qui concerne la transformation de l'oxyde d'uranium en grappes de combustible pour l'exploitation du CANDU, le gouvernement de la Corée a créé, en 1979, la Korea Nuclear Fuel Development Institute (KNFDI) qui avait pour tâche d'acquérir cette technologie. La KNFDI a alors communiqué avec les fabricants canadiens intéressés.

b) L'industrie canadienne

Comme en fait état le tableau A, la production de concentré d'uranium s'élevait à 6368 tonnes en 1980, soit environ \$683 millions. La quasi-totalité de cette production provient de mines exploitées par six compagnies: Agnew Lake Mines Limited, Denison Mines Limited, Madawaska Mines Limited et Rio Algom Limited, dont les mines sont situées en Ontario, ainsi qu'Eldorado Nucléaire Limitée et Gulf Minerals Canada Limited, dont les mines sont en Saskatchewan. Une installation secondaire de Calgary (Alberta), appartenant à ESI Resources Limited, a recouvré

une petite quantité d'uranium de la production d'acide phosphorique, et une certaine quantité d'uranium a été produite par AMOK Limited qui a commencé à exploiter son massif de minerai de Cluff Lake (Saskatchewan) à la fin de l'année. De toutes les mines productives, les plus importantes sont celle d'Elliot Lake (Ontario) exploitées par Denison et Rio Algom et celles de Rabbit Lake et de Uranium City, toutes deux en Saskatchewan, exploitées respectivement par Gulf Minerals et Eldorado Nucléaire. Le produit vendu par les mines est le concentré, souvent appelé "yellow cake" (trioxyde d'uranium). Ce produit peut être vendu directement aux clients outre-mer ou affiné à la seule et unique raffinerie canadienne de Port Hope (Ontario), exploitée par Eldorado Nucléaire, et vendu sous forme d'hexafluorure d'uranium (UF₆) ou de bioxyde d'uranium céramique naturel (UO₂). On étudie actuellement la possibilité de construire une deuxième raffinerie en Saskatchewan.

En ce moment, on augmente la production des mines d'Elliot Lake de Denison et de Rio Algom. Une partie de ce supplément de production sera disponible pour exportation tout comme celle de AMOK Limited et de la Saskatchewan Mining Development Corporation qui devrait commencer la production de sa concession de Key Lake (Saskatchewan) en 1983.

TABLEAU A

PRODUCTION CANADIENNE D'URANIUM PAR PROVINCE,
1979 ET 1980¹

	1979		1980 ^P	
	(en tonnes)		(en tonnes)	
	U	\$	U	\$
Ontario	4005	375 793 251	4275	413 481 000
Saskatchewan	2525	240 375 133	2093	224 236 000
Total pour le Canada	6530	616 168 384	6368	637 717 000

Source: Énergie, Mines et Ressources

¹ Expéditions de concentré d'uranium (U) à partir d'usines de traitement des minerais; une tonne métrique d'uranium simple (tonne U) est égale à 1,2999 tonne courte d'oxyde d'uranium (U₃O₈).

^P Préliminaire

Les réserves canadiennes d'uranium sont considérables et dans des conditions optima, les niveaux de production pourraient passer à quelque 13 000 et 15 300 tonnes par année d'ici 1985 et 1990 respectivement. Il semblerait donc que le Canada puisse être en excellente mesure pour

tirer profit de la hausse de la demande étrangère, puisqu'en 1985 et en 1990 les besoins nationaux annuels devraient être d'environ 1 500 et 2 000 tonnes.

L'importance des divers pays comme importateurs d'uranium canadien est exposée au tableau B. Selon ce tableau, l'uranium exporté en Corée du Sud s'élève à 1910 tonnes. De cette quantité, 1603 tonnes ont été exportées dans le cadre d'une entente conclue en mai 1980 entre Rio Algom et la KECO, entente qui prévoit des livraisons échelonnées entre 1981 et 1990.

TABLEAU B

URANIUM FAISANT L'OBJET DE CONTRATS D'EXPORTATION
EXAMINÉS DEPUIS LE 5 SEPTEMBRE 1974¹

(au mois de décembre 1980)

Pays	tonnes courtes U ₃ O ₈	tonnes U
Belgique	1 220	938
Finlande	2 300	1 769
France	2 000	1 538
Italie	1 800	1 385
Japon	25 358	19 507
Corée du Sud	2 483	1 910
Espagne	6 250	4 808
Suède	1 178	906
Suisse	200	154
Royaume-Uni	10 000	7 693
États-Unis	15 640	12 032
Rép. féd. d'Allemagne	8 299	6 384
Total ²	76 728	59 024

Source: Energie, Mines et Ressources

- 1 Examinés et trouvés conformes à la politique canadienne d'exportation d'uranium.
- 2 Les totaux ont été redressés pour tenir compte de nouveaux contrats et de changements connus dans les quantités et les calendriers de livraison.

c) Dernières activités canadiennes de commercialisation

Jusqu'au milieu de 1978, les producteurs canadiens d'uranium, ayant déjà conclu des contrats pour la vente de la totalité de leur production ou n'en étant qu'au tout début de l'exploitation de nouvelles découvertes, ne pouvaient songer qu'à conclure des ventes au comptant avec la

Corée. C'est en 1977 que la vente de la charge initiale de combustible du CANDU en construction à Wolsung, a été réalisée. Mais, vers le milieu de 1978, un ralentissement considérable de la demande américaine et les progrès réalisés dans les nouvelles découvertes canadiennes ont incité plusieurs entreprises canadiennes (à savoir: le Norcen Energy Resources/E and B/Lacana Group, Eldorado Nucléaire et Rio Algom) à répondre à des renseignements sur les besoins en uranium de la KECO.

Dès que des contacts ont été établis avec la KECO, des négociations ont été amorcées avec les trois groupes en vue de conclure des contrats à long terme. Ces entretiens ont été immédiatement précédés d'une visite au Canada, à l'été de 1978, par deux représentants du ministère des Combustibles de la KECO. Leur visite avait pour but premier de rencontrer les producteurs d'uranium et de mieux comprendre les mécanismes du marché canadien de l'uranium. C'est aussi à ce moment-là que la Korea Electric a appris qu'elle pourrait obtenir des marchés d'approvisionnement à plus long terme si elle achetait d'autres CANDU.

d) Des réussites canadiennes

À la mi-1980, Rio Algom et Eldorado Nucléaire avaient toutes deux conclu des ententes d'approvisionnement d'une durée de 10 ans avec KECO; aux termes de celles-ci, de l'uranium canadien alimentera la Corée de 1981 à 1993. Durant cette période, la part du Canada de ce marché coréen fluctuera entre 14 et 30% grâce à ces marchés. Compte tenu des fluctuations de prix et des taux de change, la valeur totale de l'oxyde d'uranium livré à la Corée devrait excéder \$250 millions. S'il était davantage transformé, cette somme augmenterait considérablement.

La réputation du Canada comme un des principaux exportateurs d'uranium et la réputation internationale de Rio Algom et d'Eldorado Nucléaire ont compté pour beaucoup dans l'obtention des marchés précités. Le facteur prix était cependant crucial et les deux entreprises ont prouvé qu'elles pouvaient soutenir la concurrence, même dans des conditions défavorables.

De tous récents événements ont révélé que la KECO n'est pas le seul acheteur d'uranium. En effet, le Korean Energy Research Institute a commencé à passer des marchés d'uranium pour fin de recherches. Le volume pourrait atteindre 30 millions de tonnes par année et Eldorado a soumissionné ce besoin.

e) Avantages et désavantages du marché

Les réserves d'uranium de la Corée sont négligeables et si elle devait exploiter ses mines, la Corée le ferait plus

par souci de sécurité nationale que pour des raisons économiques. Les exportateurs canadiens d'uranium désireux de faire affaire en Corée ne rencontreront aucun obstacle. Bien que sa réputation de grand exportateur d'uranium ne soit plus à faire, le Canada ne jouit d'aucune préférence dans ses ventes à la KECO en raison de la concurrence âpre existant sur le marché coréen.

f) La concurrence et les activités afférentes

La KECO poursuit à dessein une stratégie diversifiée d'approvisionnement en uranium, stratégie qui vise principalement les fournisseurs américains, australiens et canadiens. Selon les contrats signés à ce jour, il semble que compte tenu des fluctuations annuelles, chaque pays obtiendra à peu près le tiers des besoins de la KECO. La compétitivité des prix et le respect des délais de livraison détermineront l'avantage éventuel d'un pays par rapport à un autre.

g) Le plan d'action

Il appartiendra toujours au secteur privé de déployer des efforts pour accroître les ventes canadiennes d'oxyde d'uranium en Corée. Pour réussir, les entreprises canadiennes devront veiller à ce que leurs prix soient compétitifs tout en se tenant à la fine pointe des développements du marché coréen. Ceci s'applique tout particulièrement aux initiatives coréennes éventuelles pour augmenter considérablement leurs investissements à l'étranger. Il serait également bon de surveiller le rôle que les compagnies de commerce général de la Corée seront appelées à jouer dans les importations de ressources. Les efforts canadiens de commercialisation relativement à la vente d'un réacteur nucléaire en Corée peuvent aussi être appuyés de façon dynamique par l'octroi de contrats d'approvisionnement en uranium d'une durée plus longue que la moyenne et par le transfert des techniques de fabrication du combustible CANDU à la Corée. L'importance croissante des exportations canadiennes d'uranium en Corée ainsi que la nature de plus en plus politique du commerce de l'énergie laissent aussi entendre que le Canada serait sage de veiller à ce que les autorités coréennes intéressées connaissent la réglementation fédérale et provinciale en matière d'exploitation et d'exportation de l'uranium. Il est donc proposé que:

- 1) la délégation rédige un rapport sur les mesures que la KECO et les compagnies de commerce général peuvent prendre (et quand) en ce qui a trait aux activités d'exploration et de mise en valeur à l'étranger. Ce rapport ferait également état du rôle que les CCG seront appelées à jouer dans les importations d'uranium;

ii) des représentants du ministère coréen de l'Énergie et des Ressources, de la KECO, du Korea Nuclear Fuel Department Institute et des CCG visitent le Canada pour être mis au courant des politiques canadiennes en matière d'uranium. La mission comprendrait des visites aux divers sites de production d'uranium et des entretiens avec les administrations provinciales concernées;

iii) la délégation surveille les besoins en uranium de la KECO et informe les producteurs canadiens de toutes nouvelles possibilités d'approvisionnement.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Direction de la transformation des richesses naturelles, au (613) 992-0088.

3. Télécommunications

a) Les possibilités

Mises à part Pusan et Taegu, presque toutes les installations de télécommunications de la Corée ont été détruites durant la guerre de Corée. La remise en état initiale durant l'après-guerre s'appuyait presque entièrement sur les importations, mais la croissance des fabricants coréens d'équipement électronique au début des années 70 a permis à l'approvisionnement local de jouer un rôle de plus en plus important. Le Plan quinquennal de développement des télécommunications formulé en même temps que le quatrième Plan quinquennal de développement économique (1977-1981) encourageait les entreprises nationales à fabriquer des téléphones, des systèmes de commutation et de l'équipement de transmission par le biais d'entreprises conjointes ou d'ententes de brevets techniques avec d'importants fabricants étrangers.

Depuis 1967, l'installation de téléphones a augmenté en moyenne de 15 à 20% par année mais leur nombre n'atteignait que 2,5 millions d'unités à la fin de 1978, soit 6,4 appareils par 100 habitants. L'arriéré chronique et croissant d'abonnés en attente - 598 000 demandes avaient été officiellement faites au mois de septembre 1980 - ainsi que la nécessité de rationaliser la production intérieure et l'acquisition de techniques étrangères ont amené le gouvernement coréen à poursuivre une expansion considérable du réseau de télécommunications. Le ministère des Communications (MDC) estime que l'évolution des techniques de transmission de communications comptera pour beaucoup dans la réalisation de l'objectif fixé voulant que d'ici là 9 millions de lignes soient alors en service. Entre 1975 et 1979, la valeur des importations d'appareils de télécommunications (Code SIC 724) s'élevait en moyenne à \$175,8 millions et a atteint \$164,1 millions durant le premier semestre 1981.

Les capacités nationales de fabrication dans le domaine des télécommunications sont raisonnablement perfectionnées dans les techniques anciennes (telles Strowger et EMD) et croissent rapidement. Au milieu de 1980, le gouvernement a annoncé une réorganisation de l'industrie pour éviter que les investissements ne soient dédoublés, surtout en ce qui concerne les transferts de techniques de l'étranger.

Le MDC attache beaucoup d'importance à la technologie numérique dans les systèmes de commutation et de transmission et devra alors s'appuyer considérablement sur l'équipement importé au début de la mise en oeuvre du programme d'expansion. À moyen terme, cependant, seul les fournisseurs étrangers s'étant engagés à "localiser la production" pourront maintenir leur place sur le marché coréen.

Un des éléments clés du programme d'expansion des télécommunications consiste à aménager un service téléphonique adéquat dans les campagnes. Un programme de commutation rurale, qui comprendra possiblement 600 000 lignes d'ici 1986, est actuellement au stade avancé de la planification. Deux techniques - dont une canadienne - sont actuellement à l'étude et une entreprise coréenne, Oriental Precision Co., a été choisie comme fabricant local. Une décision à cet effet devrait être rendue d'ici le milieu de 1981, bien qu'une insuffisance de financement puisse en retarder la mise en oeuvre.

La transmission sur de longues distances a principalement été assurée par des réseaux par fils et des systèmes MRF à courants porteurs sur paires coaxiales en câble (produits en Corée) ainsi que des systèmes à courants porteurs hertziens sur micro-ondes. La méthode de modulation par impulsions et codage (MIC) est maintenant reconnue comme la plus efficace sur le plan du coût pour l'avenir et le MDC prévoit installer plus de 400 000 voies d'ici 1985. La MIC devrait aussi être le principal système à courants porteurs des réseaux interurbains entre bureaux.

La Corée possède deux stations satellites fixes de télécommunications et une unité de secours portative. Bien qu'aucune autre installation ne soit prévue avant 1983 ou 1984, le MDC remettra peut-être en état une antenne d'alimentation pour rendre une unité conforme aux spécifications Intelsat V.

L'essor de la demande coréenne en services de télécommunications a également amené le gouvernement de la Corée à encourager les capacités nationales, surtout celles relatives aux systèmes numériques, en instituant un grand programme de recherche et de développement confié au Korea Telecommunications Research Institute (KTRI). Cet organisme administre actuellement les projets suivants: commutation électronique MRF locale, bancs de voies D-4,

réseaux hertziens MIC sur micro-ondes, réseaux de communications à fibres optiques et réseaux de transmission de données. Pour autant qu'il collaborent avec le KTRI, les grands fournisseurs étrangers ont de nombreuses possibilités de participer à ces projets dès le tout début.

b) L'industrie canadienne

La réputation du Canada n'est plus à faire dans le domaine des télécommunications de pointe. Du fait qu'elles aient pu satisfaire les besoins d'une société affluente et du deuxième plus grand pays au monde, les sociétés de télécommunications ont assuré l'autonomie du Canada dans le domaine des télécommunications. À l'heure actuelle, trois grands réseaux à hyperfréquences se partagent de nombreuses liaisons par micro-ondes de dérivation reliées à travers le Canada. Ce système comprend aussi plus de 100 stations satellites terrestres indispensables à la liaison des nombreuses collectivités canadiennes. En 1980, un système hertzien numérique de 8 GHz a été incorporé pour compléter le système analogue actuel de 4 GHz du Réseau téléphonique transcanadien, entre Toronto et Calgary.

Avec le lancement, en 1972, des satellites ANIK A, le Canada a établi le premier système géostationnaire national de communications par satellite au monde. Trois de ces satellites ont permis de fournir des services de communications sur une superficie de 10 millions de kilomètres carrés au Canada. Depuis ANIK A, une deuxième, troisième et quatrième séries de satellites ont été construits ou sont en voie de fabrication en collaboration avec l'industrie américaine et européenne. La plupart des satellites commerciaux de télécommunications du monde comportent certains sous-systèmes mécaniques et électroniques canadiens. En collaboration avec la National Aeronautics and Space Agency des États-Unis, le Canada met au point et fabrique le télémanipulateur pour le système de transport de la navette spatiale.

Le Canada possède ses propres réseaux de données numériques depuis 1973, lorsque DATAROUTE a été intégré au Réseau téléphonique transcanadien. L'introduction de l'Infoswitch et du Datapac a suivi en 1977. Ces derniers sont reliés aux systèmes américains et devraient être intégrés, éventuellement, aux services phoniques, de données et visuels du Canada et des États-Unis. Aujourd'hui, les fabricants et compagnies de systèmes canadiens participent à la conception et à la mise au point de certains des services de traitement de l'information les plus perfectionnés.

De nombreux systèmes radiotéléphoniques mobiles à haute fréquence (HF, VHF et UHF) sont fabriqués au Canada et fournissent un nombre de plus en plus grand de services commerciaux et publics. Ces systèmes comprennent entre

autres des stations mobiles, des stations de base et des stations portatives. Il y a une plus grande demande en systèmes radiotéléphoniques mobiles recoupant les réseaux téléphoniques à accès national. En Alberta, l'Alberta Government Telephone (AGT) exploite le service radiotéléphonique mobile intégré le plus gros au monde; ce service comprend 24 000 unités mobiles raccordées à quelque 400 stations de base. Le secteur privé de l'Alberta a également plus de 30 000 unités mobiles en service.

De nombreux essais et expériences sont actuellement en cours, au Canada, dans le domaine des fibres optiques. L'industrie, les divers gouvernements et de nombreux transporteurs y participent, et pour lesquels Bell, AGT, B.C. Telephone et Manitoba Telephone fournissent des services de consultation. L'Alberta Government Telephone, par exemple, a déjà commencé à installer un réseau à fibres optiques qui portera quelque 30 000 circuits de conversation sur plus de 50 kilomètres. Lorsqu'il sera en service, ce réseau constituera une des liaisons à fibres optiques les plus puissantes au monde avec une durée de vie utile de 30 ans. Un programme similaire entrepris par la Saskatchewan Telephone fournira environ 32 000 kilomètres de communications à fibres optiques.

c) Récentes activités canadiennes de commercialisation et réussites

Depuis 1969, le Canada a octroyé plus de \$30 millions de prêts de la SEE à la Corée, en vue de l'acquisition d'équipement à hyperfréquences. En 1978, une entreprise canadienne a conclu une entente de co-production d'une valeur de \$15,5 millions pour un réseau à hyperfréquences. D'autres commandes ont été passées et cette entreprise devrait continuer à être le chef de file dans ce domaine, à moyen terme.

En décembre 1979, la société Northern Telecom s'est vue décerner un marché d'une valeur de \$81 millions pour la fourniture d'équipement MIC à courants porteurs. Des liens étroits entre la société, l'ambassade et la Société pour l'expansion des exportations ont permis à Northern d'avoir raison de ses concurrents internationaux. Il s'agit là du marché étranger le plus important de Northern. Les négociations contractuelles ont été longues et ardues en raison des nombreuses modifications apportées à l'architecture du système à la demande du MDC. L'approvisionnement de base s'élève à environ \$60 millions. Northern tente également activement de s'approprier le marché des systèmes de commutation rurale et devrait bientôt livrer un système expérimental DMS-10, et peut-être un DMS-100, au MDC qui en fera une évaluation comparative avec une unité Stromberg-Carlson. Si elle est retenue pour ce programme, Northern sera alors bien placée pour

s'approprier la plus grande partie du marché de commutation rurale évalué à plusieurs centaines de millions de dollars. Le réseau de communication de données de la Corée présente des possibilités à plus long terme; le KTRI étudie actuellement ce projet en vue de sa mise en oeuvre en 1982-1984. Northern a présenté une soumission basée sur sa technologie SL-100 et Gandalf Data s'est récemment rendue en Corée pour discuter de possibilités pour les modems de transmission de données.

Comme les fabricants coréens d'équipement de télécommunications perfectionnent leurs compétences relativement aux dernières techniques, un marché croissant se développe pour les composants de pointe. Mitel et Erie Technological ont réalisé des ventes en Corée et l'on prévoit que ces sociétés en feront d'autres.

d) Désavantages du marché

Le désavantage le plus marqué est sans nul doute le fait que le gouvernement protège les fabricants coréens d'équipement de télécommunications. Les restrictions d'importations vont d'une quasi-défense d'importation de composants de systèmes PABX (parce qu'elles sont fabriquées au pays) à la consultation administrative qui assure un rôle important croissant aux entreprises coréennes dans le cadre du programme d'expansion des télécommunications. Dans la plupart des cas, les possibilités commerciales futures d'entreprises canadiennes dépendront de leur aptitude à établir des relations de travail saines avec les fabricants coréens.

La présence d'autres fournisseurs, notamment Siemens, ITT/BTM, NEC et Jujitsu, ajoute des barrières supplémentaires, facteur de concurrence. Premièrement, le réseau coréen est un mélange de techniques concurrentielles qui occasionne de graves problèmes d'interface et d'architecture de systèmes. Deuxièmement, les sociétés et compétences canadiennes sont moins bien connues dans le domaine des télécommunications, c'est pourquoi il faut travailler d'arrache-pied pour établir la crédibilité des fournisseurs.

La taille massive du marché coréen et les habitudes de ses abonnés peuvent aussi nuire aux fournisseurs canadiens. Le marché rural peut nécessiter, par exemple, un commutateur d'une capacité minimum de 25 000 lignes, alors que les modèles d'utilisation font grimper ce chiffre à quelque 100 000 lignes. Il s'agit d'un volume considérable selon les normes nord-américaines et pour répondre à cette demande il faudra modifier l'équipement nécessaire. De plus, les problèmes d'espace dans les centres urbains requerront des dispositifs de transmission spéciaux, tels

que les fibres optiques, et les sociétés incapables de commercialiser rapidement ce nouveau genre de produits se verront probablement éliminées de ce marché.

Le financement constitue en outre un élément crucial des ventes de produits importants. Compte tenu de la dévaluation de 30% du won et du problème grave de balance de paiements de la Corée, le financement concurrentiel a pris davantage d'importance surtout depuis que d'autres institutions de financement se montrent plus dynamiques.

e) La concurrence et les activités afférentes

En ce qui concerne la commutation, deux éléments techniques égaux ont dominé sur le marché intérieur: soit une entente conclue en 1962 entre Oriental Precision et Nippon Electric pour la fabrication d'équipement de commutation Stowger et une autre entente, conclue en 1964, entre Gold Star Tele-Electric et Siemens pour l'importation et la localisation graduelle de systèmes de commutation automatique de type EMD. (La production de ces systèmes figure au tableau D.) Toutefois, les pratiques prédatrices d'établissement de prix, de nouveaux développements technologiques, la localisation lente du EMD ainsi que l'explosion dans la demande en réseaux ont forcé le gouvernement coréen à étudier de nouvelles mesures pour satisfaire à la pénurie croissante de l'approvisionnement téléphonique. C'est ainsi que des mesures ont été mises en place pour introduire des systèmes de commutation à commande par programme enregistré, de l'équipement à courants porteurs D-4PCM et les périphériques.

Après une concurrence ardue et longue aux plus hauts niveaux politiques, le Metaconta LOCN d'ITT/BTM a été choisi, en octobre 1977, pour être fabriqué et fourni en Corée. La Korea Telecommunications Company (KTC), qui était alors une société d'État, a entrepris la production locale et, en novembre 1979, les premières 20 000 lignes étaient installées à Seoul. On trouvera au tableau E les projections d'approvisionnement de ce type de système de commutation jusqu'en 1986. Il est cependant à noter que les relations entre ITT/BTM, KTC et le MDC n'ont pas été aisées et que le transfert de techniques a été plus long et plus coûteux que prévu. En raison de la demande croissante en téléphones, le MDC de la Corée a donc décidé d'amener le dit second type pour le système de commutation électronique.

Une fois de plus la concurrence a été des plus vives et a impliqué la participation de certains chefs d'État. Western Electric s'est vu octroyer le marché et a récemment signé un contrat pour l'installation de 40 000 lignes

dans la région de Seoul. Comme en fait état le tableau E, les possibilités de ce système sont évaluées à quelque 2,7 millions de lignes. Le MDC repense cependant l'architecture du système à mesure et il est pratiquement impossible de dire avec certitude que le reste des marchés d'équipement de commutation seront adjugés à ITT/BTM et à Western Electric. Voici une estimation plus récente:

TABLEAU C
PROJECTIONS - APPROVISIONNEMENT POUR LE SYSTÈME
DE COMMUTATION AUTOMATIQUE

(1981 à 1985)

Année	Total-type de système	Strowger	ESSIA	MIOCN	Rural
	(milliers de lignes)				
1981	800	300	250	240	-
1982	1100	200	400	400	100
1983	1100	100	450	450	100
1984	1150	50	500	450	150
1985	1300	-	650	450	200

Source: MDC et estimations du secteur privé

Stromberg Carlson s'intéresse activement au programme de commutation rurale, et ce en concurrence directe avec Northern Telecom. Les liens de longue durée établis avec les militaires coréens lui concèdent un certain avantage auprès du régime actuel, mais certaines difficultés au niveau du produit et à l'échelle interne pourraient aller à l'encontre de Stromberg Carlson. Mais la taille même du commutateur est d'importance cruciale: la première société qui offrira un commutateur fiable entièrement numérique et prouvera qu'elle a les compétences requises aura un avantage certain sur ses concurrents.

Règle générale, Western Electric, ITT/BTM et Northern Telecom sont les fournisseurs étrangers préférés de la Corée. Il semble que les Japonais, Siemens, Ericsson et GTE seront virtuellement exclus de toute participation dans les nouveaux projets coréens. Mises à part certaines activités contractuelles bien précises, Western et ITT ont un grand effectif technique et de vente en Corée en plus de participer à des expositions coréennes, telles que la Korea Electronics Show et Enkor 80. De plus, le gouvernement belge a activement appuyé ITT/BTM même si tous les concurrents ont compté, à un moment donné, sur la représentation de cadres gouvernementaux.

f) Le plan d'action

- i) Un programme coordonné entre le gouvernement et Northern Telecom devrait être mis sur pied dès que possible pour appuyer le DMS-100 ou le DMS-10 du programme de commutation rurale. Ce programme devrait comprendre: des études plus poussées sur la façon de mieux appliquer le DMS-10 et le DMS-100 aux besoins coréens; un suivi par le truchement de représentations techniques, au colloque technique en Corée, sur le DMS-100 et les autres appareils du type DMS; l'établissement, dès le début, d'un montage financier de la SEE; des représentations gouvernementales solides auprès de cadres supérieurs du MDC, du MIC, de la DPE et d'autres organismes gouvernementaux; l'encouragement d'une mission de télécommunications de la Corée au Canada;
- ii) Appui du MIC par un colloque sur la transmission des données auquel participeraient des fabricants canadiens;
- iii) Appui du MIC pour un colloque de Spar Aerospace sur la technologie des stations satellites terrestres axée sur la remise en état des antennes d'alimentation;
- iv) Inviter des cadres coréens à visiter le Canada pour renforcer les activités de commercialisation des entreprises canadiennes dans le domaine des télécommunications militaires.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la direction de l'Electricité et de l'Electronique, au (613) 593-4481.

TABLEAU D

PRODUCTION D'ÉQUIPEMENT DE COMMUNICATION
TÉLÉPHONIQUE AUTOMATIQUE

(Unité: 1000 lignes)

Système	Année					Gr. total (cumul.)
	1962	1967	1972	1977	1979	
GSTE (EMD)	-	43,5	40,1	167,4	210,8	1246,0
OPC (Strg)	1,3	18,5	16,7	110,0	150,0	751,3
Sous-total	1,3	62,0	56,8	277,4	360,8	1997,3

TABLEAU E

PROGRAMME D'APPROVISIONNEMENT DU SYSTÈME DE
COMMUNICATION AUTOMATIQUE

(Unité: 1000 lignes)

Système	Année							
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
1) ESS								
ESS-1	20	360	350	400	500	660	660	660
ESS-2	-	40	300	400	500	500	500	500
ESS-3	-	-	-	-	10	60	190	340
1) EMS	360	360	340	301	150	30	0	0
TOTAL	380	760	990	1101	1160	1250	1350	1500

4. Grains de céréales, graines oléagineuses et dérivés

a) Les possibilités

Considérée traditionnellement comme pays agricole, la Corée s'est beaucoup industrialisée ces 20 dernières années. La politique gouvernementale reste malgré tout fidèle au renforcement de la production agricole en appuyant le prix des produits finis et les programmes de développement agricole, en subventionnant le prix des engrais et en amenant de nouvelles variétés de semences. Ces programmes gouvernementaux ont engendré une certaine auto-suffisance en riz et en orge, mais l'économie coréenne en a quelque peu souffert. Les récoltes de blé et de graines oléagineuses continuent cependant à être insuffisantes. En conséquence, la Corée porte en masse des grains et graines oléagineuses; en 1980, les importations de riz, blé, maïs, soya, sorgho, colza et lin se sont élevées à plus de \$650 millions. A l'exception du lin, toutes les importations sont assujetties à un contrôle sévère des permis d'importation par le ministère de l'Agriculture et des Pêches (MDAP).

Le blé et le riz sont, dans une certaine mesure, interchangeables dans certaines utilisations alimentaires coréennes et les importations de blé tendent à fluctuer inversement avec les récoltes nationales de riz. En 1979, les importations de blé étaient de 1,07 million de tonnes ce qui fait de la Corée le troisième plus grand marché de blé en Asie, après la Chine et le Japon. Les États-Unis fournissent la plupart des importations de blé, certaines étant assorties de conditions de faveur, et le Programme mondial de l'alimentation fournit le reste. La Korean Flour Mills Industrial Association est le seul organisme autorisé à importer du blé pour consommation humaine.

Les perspectives de ventes canadiennes d'orge à la Corée dépendent de l'adoption de l'orge comme céréale fourragère. C'est la National Livestock Co-operative Federation qui importe toutes les céréales fourragères. Par le truchement de ses achats et activités de revente aux membres de la Korean Feed Association (KFA), la Fédération compte ainsi stabiliser le prix aux fabricants d'aliments. Le niveau des importations de céréales fourragères est fixé une fois l'an par le MDAP en fonction de l'estimation de l'offre et de la demande. En 1980, les importations coréennes de maïs se sont élevées à 2,3 millions de tonnes métriques, importations principalement destinées à l'alimentation. Les gains économiques considérables réalisés au cours des 19 dernières années se sont traduits par une croissance annuelle moyenne d'environ 10% de la consommation de viande. De 1975 à 1980, la consommation de viande par habitant a augmenté de plus de 86%, soit

quelque 11,2 kilogrammes. Comme le gouvernement coréen veut promouvoir l'auto-suffisance pour la production de la viande, la demande en céréales fourragères ne peut que croître à un rythme constant. Quoi qu'il en soit, le ralentissement économique actuel a stabilisé la production de fourrage entre 3,5 et 4,0 millions de tonnes.

Ces dernières années, la consommation coréenne de bière a augmenté considérablement, pour atteindre 17 litres par habitant en 1979 (comparativement à 39 litres par habitant, au Japon, en 1978). Malgré une baisse de 10% de la consommation de bière en 1980, on estime qu'à long terme elle augmentera de 15% par an. Jusqu'en 1978, la Corée était essentiellement autosuffisante en ce qui a trait à la production de malt, bien qu'elle dépendait généralement des importations d'orge de brasserie pour satisfaire plus de 35% de ses besoins. La capacité brassicole est de plus passée de 35 000 à 54 000 tonnes en 1979 et à 83 000 tonnes en 1980. D'ici 1985, le MDAP compte atteindre l'autosuffisance dans le domaine de la production du malt et de l'orge de brasserie. La Corée est reconnue comme un grand producteur d'orge, mais le taux anticipé de croissance dans la consommation de bière devrait surpasser la capacité brassicole de 15 000 à 20 000 tonnes, du moins jusqu'en 1985.

La plupart des 586 667 tonnes de graines oléagineuses importées par la Corée en 1980 étaient du soya en provenance des États-Unis. De ce total, 16 000 tonnes de colza et 750 tonnes de lin provenaient du Canada. La Corée a produit une certaine quantité de soya et de colza soit 216 000 tonnes et 28 600 tonnes respectivement en 1980.

Comme la Corée envisage l'autosuffisance dans le domaine de la production de la viande, il est probable que la demande effective en fourrage, y compris les suppléments protéiques telle que la semoule de colza, croîtra de façon soutenue. Si les niveaux actuels de production effective de fourrage sont maintenus, l'utilisation annuelle de suppléments protéiques devrait atteindre 482 000 tonnes. De cette quantité, environ 40 000 tonnes seraient approuvées pour importation, ce qui constitue un marché d'environ 6,6 millions de dollars. Et près de la moitié de cette somme pourrait représenter des importations de semoule de colza. Jusqu'en 1979, la KFA était le seul importateur autorisé de suppléments protéiques; mais, depuis, les fabricants de fourrage peuvent, sur autorisation du MDAP, importer leurs propres besoins. Cependant, peu de fabricants d'aliments auront le volume nécessaire pour justifier l'importation directe de suppléments protéiques.

b) L'industrie canadienne

Les principaux grains de céréales canadiens sont, en ordre d'importance commerciale: le blé, l'orge et le maïs. La production annuelle de blé varie entre 18 et 20 millions de tonnes, alors que celle de l'orge et du maïs est en moyenne de 10,5 millions de tonnes et de 5 millions de tonnes respectivement. Le Canada produit 5 récoltes de graines oléagineuses, à savoir (en ordre décroissant d'importance) le Canola (colza), le lin, le soya, la graine de tournesol et la graine de moutarde. Le Canola, une catégorie supérieure de colza créée au Canada, est la principale récolte de graines oléagineuses et sa production est de plus de 3,5 millions de tonnes.

En termes de volume, c'est le blé qui domine le commerce canadien des exportations de semences et de graines oléagineuses. Les exportations de blé, y compris le blé dur, comptent pour environ 60% de la production et, en 1979-1980, ont atteint plus de 15 millions de tonnes. Ces 10 dernières années, les exportations d'orge s'élevaient en moyenne à 3,8 millions de tonnes, dont 400 000 tonnes étaient de l'orge de brasserie. En 1979-1980, les exportations de colza ont atteint un volume record de presque 1,8 million de tonnes.

Les exportations de farine de blé ont été passablement stables ces 10 dernières années, pour un volume annuel moyen de 650 000 tonnes. En 1981, la capacité annuelle de production de malt d'orge est de 567 000 tonnes. Ces dernières années, les exportations de malt ont augmenté à un rythme constant et se sont élevées à 236 000 tonnes en 1980. Des quantités de plus en plus grandes d'huile et de semoule de colza (Canola) sont exportées; au cours des 10 dernières années, on en a exportées quelque 200 millions de tonnes chacune.

La Commission canadienne du blé et la Commission canadienne des grains sont les principaux organismes gouvernementaux chargés de la commercialisation des grains et des graines oléagineuses canadiens. La Commission canadienne des grains a pour mandat de contrôler la qualité des grains et de superviser sa manutention. Quant à la Commission canadienne du blé, elle est le seul organisme de commercialisation des exportations de blé, de l'avoine et de l'orge des Prairies. Les ventes à l'exportation sont négociées directement par la Commission ou par le biais de compagnies d'exportation de grains tenant lieu d'agents. D'autres récoltes, notamment le seigle, le colza, le lin, le sarrasin et la moutarde, sont commercialisées par le secteur privé des grains. L'Institut international du Canada pour le grain (IICG) est un important organisme de promotion. Il est financé à 60% par le ministère de l'Industrie et du Commerce et à 40% par la

CCB, et des représentants du MIC et du BCG siègent à son conseil d'administration. L'IICG a pour mandat d'aider à maintenir et à étendre les marchés intérieurs et extérieurs des grains canadiens. Il offre de plus des programmes de sensibilisation à des participants étrangers provenant de pays acheteurs de ces produits et aux Canadiens rattachés à l'industrie des grains.

Comme de récentes améliorations au système de manutention et de transport commencent à porter fruit, l'industrie des grains et des graines oléagineuses a décidé de s'arrêter à la capacité de la base de production des grains de relever le défi des marchés de l'avenir. La CCB estime que, d'ici 1990, la demande future permettra d'exporter 30 millions de tonnes (comparativement à 22,3 millions de tonnes en 1979-1980). Sur les plans de la production et de la commercialisation, ces prévisions sont généralement acceptées comme réalistes.

c) Récentes activités canadiennes de commercialisation

De nombreuses représentations ont été faites en haut lieu auprès du gouvernement coréen, représentations dans le cadre desquelles on a souligné le désir du Canada d'établir un commerce des grains avec la Corée et les avantages d'une politique diversifiée d'approvisionnement importé.

La Commission canadienne du blé et l'Institut international du Canada pour le grain (IICG) se sont rendus régulièrement en Corée. De plus, des cadres coréens ont participé aux cours de sensibilisation de l'IICG sur l'industrie mondiale et canadienne des grains. En novembre 1979, l'IICG a organisé un symposium canado-coréen de cinq jours sur les grains, à Seoul. En 1979, la Korean Flour Mills Industrial Association (KOFMIF) a mis à l'épreuve divers types de blé canadien et en a déterminé la propreté supérieure et l'acceptabilité pour les meuniers coréens. Sous l'égide de la Commission canadienne du blé, des cadres supérieurs du ministère coréen de l'Agriculture et des Pêches ont visité des installations canadiennes de chargement et de manutention de grains.

Les efforts canadiens visant à intéresser la Corée à l'orge durent depuis quelques années déjà. En 1974, le Conseil des grains du Canada, en collaboration avec l'Université nationale de Seoul et la Korean Institute of Science and Technology, a lancé des essais de "fourrage" d'une durée de plusieurs mois, essais qui avaient pour but de démontrer l'utilisation des semoules canadiennes d'orge et de colza comme fourrage pour les porcs et la volaille coréens. Les conclusions de ces essais ont démontré de façon positive que les semoules d'orge et de colza pouvaient servir d'ingrédients au fourrage coréen. Ces

conclusions ont ensuite été présentées aux secteurs coréens du fourrage et de l'élevage du bétail, lors d'un colloque parrainé par le Conseil des grains du Canada et la Korean Feed Association, à Seoul, en 1975. De plus, des cadres et des ministres du gouvernement canadien ont saisi toutes les occasions possibles pour encourager le gouvernement coréen à considérer sérieusement l'adoption de l'orge comme céréale fourragère.

Avant 1978, le niveau des importations coréennes de malt était négligeable, bien que la Corée en ait importé une certaine quantité du Canada et d'ailleurs. Depuis, les fabricants canadiens de malt ont visité ce marché et soumis régulièrement les besoins coréens. En 1978 et 1979, le Canada s'est approprié environ 30 et 40% des importations de ce pays et 21% en 1980.

En raison des restrictions d'importation de la Corée pour les graines oléagineuses et leurs dérivés, les ventes canadiennes n'ont porté que sur le Canola/colza (dont l'huile obtenue après broyage de la graine doit être exportée de nouveau) et des ventes occasionnelles de semoule de Canola/colza suite à l'obtention de marchés dans le cadre d'appels d'offres internationaux lancés par la Korean Feed Association. Ainsi, le Canada a fourni à la Corée pour \$5,3 millions (14 160 tonnes) de colza, en 1980 et \$10,5 millions (38 152 tonnes), en 1979.

d) Avantages et désavantages du marché

En 1981, le tarif exigé pour le blé est de 5% de tout montant perçu sur les ventes en sus de 1,1 million de tonnes. Ce montant est révisé chaque année en fonction de l'approvisionnement en blé et en farine ainsi que de la demande estimée par le MDAP et la KOFMIA. Et comme la production de blé est nettement inférieure à la demande annuelle, on estime que le marché coréen présente de bonnes possibilités à long terme pour le blé canadien. Ces possibilités ne se concrétiseront cependant que si les Coréens décident de diversifier leurs achats et d'acheter du blé sur une base commerciale.

Bien qu'il y ait des fluctuations d'une année à l'autre, la Corée est à toute fin pratique autonome en ce qui concerne l'orge, cette céréale constituant la principale récolte d'hiver et une source importante de revenus agricoles de ce pays. En Corée, l'orge est strictement réservée à la consommation humaine et le prix payé par l'utilisateur ultime est fortement subventionné. Il y a quelque temps déjà que le gouvernement a lancé des campagnes pour encourager la consommation humaine de l'orge. Ces campagnes découlent en effet du désir de réduire la consommation de riz, céréale pour laquelle la Corée n'a jamais vraiment été autonome.

Il semble que le gouvernement coréen hésite quelque peu à adopter l'orge comme céréale fourragère. Ceci serait dû, entre autres, au fait que l'orge importée comme fourrage pourrait être écoulee sur le marché noir pour consommation humaine et de l'embarras éventuel, pour ce gouvernement, de donner de l'orge aux animaux lorsque, pendant si longtemps, il a incité les Coréens à l'inclure dans leur régime alimentaire. Toutefois, les meuniers coréens sont d'avis que leur industrie a grandi à un tel rythme qu'il n'est plus possible (sur les plans économique et alimentaire) de s'en remettre exclusivement aux importations de maïs comme céréale fourragère. Les importations coréennes de maïs à des fins fourragères sont exemptées de droits de douanes alors que les importations d'orge comportent un tarif de 5%. Néanmoins, les barrières tarifaires frappant les importations d'orge resteront sans importance réelle tant et aussi longtemps qu'on n'aura pas décidé d'utiliser l'orge comme fourrage.

Les importations de malt et d'orge de brasserie sont étroitement contrôlées par le ministère de l'Agriculture et des Pêches qui fixe, annuellement, un plafond combiné d'importation pour ces deux produits. Ce plafond est alors établi selon les niveaux de production, les stocks, la capacité brassicole et la consommation de bière. En 1980, le plafond de l'orge de brasserie était de 59 000 tonnes (ou 46 000 tonnes de malt) et a été arrêté, en 1981, à 29 000 tonnes (ou 23 000 tonnes de malt). Les importations de malt sont frappées de droits de douanes de 50% et celles d'orge de brasserie de 40%. Ces tarifs diminuent considérablement, mais il reste que les brasseurs canadiens ont un grand avantage sur le plan des prix sur les producteurs coréens. D'ici 1985, la Corée espère être autonome en ce qui concerne la production de malt et d'orge de brasserie.

Jusqu'à présent, le colza canadien n'a pas été aussi bien reçu que le soya américain sur le marché coréen. Le Canada tente de remédier à cette situation depuis quelques années déjà et de nombreuses représentations ont été faites dans ce sens. Le 1^{er} janvier 1979, le tarif frappant le soya et le colza a été ramené à 20%, mais le gouvernement a maintenu son exigence voulant que l'huile extraite par broyage du colza importé soit exportée de nouveau (n'existe pas pour le soya). Par la suite, le tarif du soya a été temporairement baissé à 10% pour tenter de mâter l'inflation des prix des aliments, mais celui du colza est resté stationnaire. Ce tarif temporaire, qui ne devait être maintenu que pendant six mois, est toujours en place.

Le principal obstacle à la libéralisation de l'accès pour le colza est la réticence de la Corée à exposer un petit nombre (décroissant) de producteurs coréens de colza à la concurrence internationale. De plus, les grands broyeurs de soya de la Corée qui ont accès à des sources de soya peu dispendieuses manifestent une certaine réticence lorsqu'il s'agit de permettre à des concurrents éventuels dans le domaine du broyage du colza de s'approvisionner aussi auprès de sources extérieures de colza peu onéreuses.

En ce qui a trait à la semoule de colza, le Canada bénéficie d'une parité tarifaire (3,4%) avec la semoule de soya. Les permis d'importation de la semoule de colza sont toujours octroyés par le MDAP qui fixe annuellement un plafond d'importation compte tenu de l'estimation de l'offre et de la demande annuelles en aliments et en fourrages ainsi que des approvisionnements intérieurs en semoule. Les acheteurs coréens (c.à-d. la Korean Feed Association) n'achètent que comptant et sans guère de préavis. Les achats au comptant ne favorisent pas les fournisseurs canadiens puisque les stocks de semoule de colza ne sont pas maintenus à terme dans l'Ouest canadien. Ainsi, pour que la semoule canadienne de colza fasse meilleure figure, il faudra attendre la déréglementation de l'industrie coréenne des aliments pour animaux et du processus d'importation de ces aliments. Des mesures ont été prises en ce sens en juillet 1980, lorsque le gouvernement coréen a levé les mécanismes de contrôle des prix des aliments formulés pour les animaux.

e) La concurrence et les activités afférentes

Les antécédents d'aide et d'appui militaire américains ont contribué à faire des fournisseurs de blé américains les chefs de file du marché coréen. Les crédits agricoles PL 480 assortis d'excellentes conditions de faveur devraient venir à terme à la fin de 1981. Le Canada peut égaler les États-Unis sur des termes commerciaux de trois ans ou moins. Lorsque le marché coréen sera ouvert, le Canada devra probablement soutenir une concurrence âpre de la part de l'Australie.

À l'heure actuelle, les États-Unis sont l'unique fournisseur de céréales fourragères (maïs) en Corée. Le Feed Grains Council des É.-U. a un bureau à Seoul et dispose de nombreux programmes pour promouvoir ses produits et leur utilisation. Des crédits d'un à trois ans, aménagés ou garantis par le gouvernement américain, financent également une grande partie des importations coréennes de maïs. L'Australie tente aussi de s'implanter sur ce marché; pour ce faire, elle a tenté de promouvoir l'utilisation de l'orge comme céréale fourragère.

L'Australie est le principal concurrent du Canada pour les ventes de malt en Corée. Grâce à leurs expéditions de 1978, 1979 et 1980 de 12 470 tonnes, 23 833 tonnes et 25 569 tonnes, les brasseurs australiens détenaient respectivement 49, 47 et 74% du marché coréen non destiné à la production intérieure. Les producteurs de malt d'autres pays (à savoir de la France, de la Belgique, du Danemark et des É.-U.) se sont fait concurrence pour la vente de quelque 5000 tonnes d'affaires durant chacune de ces années. En conséquence, l'augmentation de la part du marché du Canada de 31% en 1978 à 42% en 1979 s'est donc faite au détriment des Européens et des Américains. En 1980, la Corée a importé 34 697 tonnes de malt; l'Australie en a fourni 74%, le Canada 21% et les autres pays, le reste. Comme au Canada, les efforts de commercialisation des concurrents du Canada ont été effectués par le secteur privé et se sont faits par contacts directs avec les brasseurs coréens.

Les États-Unis fournissent à la Corée tous ses besoins en soya et, en général, la semoule de soya. Le Canada est le seul exportateur de colza en Corée. Notre seul concurrent pour le marché coréen de semoule de colza est le Pakistan. Sur la foi de meilleurs prix et de livraisons plus rapides, mais de moindre qualité, ce pays a satisfait, en 1980, la totalité des besoins d'importation (6238 tonnes) de la Korean Feed Association et l'ensemble de ses besoins de 1979 (25 000 tonnes de 29 289 tonnes). Les facteurs de prix et de livraison constituent toujours les éléments les plus importants, même si la Corée reconnaît que la semoule de colza canadienne est la meilleure. L'expansion actuelle de la capacité coréenne de broyage du soya à 2855 tonnes par année (de 1855 tonnes) réduira les importations en suppléments protéiques et avivera davantage la concurrence.

f) Le plan d'action

De nombreux décisionnaires coréens connaissent maintenant le Canada comme exportateur de blé. Étant donné que le programme PL 480 tire à sa fin, le Canada devra déployer des efforts supplémentaires pour obtenir que la Corée diversifie davantage ses sources d'importation de blé. La Commission canadienne du blé et l'Institut international du Canada pour le grain devraient poursuivre leurs activités actuelles d'expansion de marché. Il serait également souhaitable que les représentations du gouvernement canadien auprès des autorités se poursuivent relativement à l'accès du blé.

Les avantages économiques et nutritifs de l'orge comme céréale fourragère devraient toujours être signalés aux utilisateurs coréens et aux organismes gouvernementaux intéressés. L'Institut international du Canada pour le grain

peut jouer un rôle névralgique en maintenant la représentation de l'industrie coréenne du fourrage dans le programme de cours. Lors de ses visites en Corée, la Commission canadienne du blé devrait aussi entrer en rapport avec l'industrie coréenne de meunerie des aliments pour animaux.

Le Canada s'est bien implanté sur le marché coréen de l'orge de brasserie. Toutefois, si la Corée réalise ses objectifs d'autonomie d'ici 1985, le Canada et d'autres exportateurs seront alors éliminés de ce marché. Quoi qu'il en soit, lorsque les ministres coréen et canadien du commerce se rencontrent, le Canada devrait à tout le moins préciser qu'il est satisfait du développement du commerce du malt des trois dernières années et qu'il espère que ces échanges se poursuivront.

La baisse constante de la production intérieure coréenne laisse entendre que les autorités coréennes accorderont bientôt parité d'accès au colza Canola et au soya. Les avantages de prix et de qualité du colza canadien par rapport au colza coréen devraient sensibiliser davantage les broyeurs coréens au produit canadien. En conséquence, il faudrait intensifier les représentations canadiennes en vue de la parité d'accès.

Des plans sont présentement en cours en vue d'étudier la possibilité de vendre de la semoule de colza Canola sur les marchés asiatiques. Toutes ventes à court terme de semoule canadienne de colza en Corée dépendent de l'amélioration des délais de livraison et du maintien des stocks de semoule à Vancouver. À plus long terme, le Canada doit attendre la dérèglementation de l'industrie coréenne des aliments pour animaux et promouvoir la supériorité de la semoule de colza canadienne en introduisant le colza canadien sur le marché, chaque fois qu'il en a l'occasion.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le Bureau de commercialisation des grains, au (613) 996-8322.

5. Aéronefs

a) Les possibilités

Les Forces de la République de Corée (ROK) sont les plus grands utilisateurs d'aéronefs à voilure fixe et tournante; elles comptent en effet quelque 1250 appareils. (Voir tableau K). En raison de la participation américaine, ce sont les fournisseurs américains qui ont la plus grande partie du marché coréen. Depuis la Guerre de Corée surtout, les États-Unis ont fourni pour environ \$6 milliards d'aide militaire à la Corée.

À l'heure actuelle, quelque 100 avions civils sont immatriculés en Corée et 60 de ceux-ci ont une voilure fixe. Voir l'annexe du tableau II. Korea Air Lines (KAL), qui est le transporteur aux couleurs nationales, est le plus grand exploitant avec sa flotte de 44 appareils et 12 avions d'entraînement légers. Asia Aero Survey, qui est le plus important entrepreneur de services aériens utilitaire de ce pays, vient en deuxième place avec 15 aéronefs. Du côté civil, l'aéronef de transport utilitaire de la presse vient au deuxième rang avec 16 appareils exploités par plusieurs des plus importants quotidiens et services télégraphiques de la Corée.

KAL est la seule à offrir un service aérien intérieur régulier et le fait à perte en raison des tarifs passager artificiellement bas imposés par le gouvernement. La Hapdong Corporation, préalablement connue sous le nom de Hapdong News Agency, envisage l'établissement d'une seconde ligne intérieure, mais il y a déjà plusieurs années que de pareilles rumeurs circulent, sans succès toutefois. Des organismes gouvernementaux, notamment la Korean National Police (KNP) et le Bureau de foresterie (OOF), exploitent actuellement quelques hélicoptères et il est possible qu'ils aient besoin d'aéronefs à voilure fixe.

Pour des motifs d'austérité, il existe peu d'avions d'affaires en Corée et leur utilisation en a été officiellement découragée par les autorités. Sept avions seulement pourraient être classés dans cette catégorie. Mais la croissance rapide et la diversification des affaires internationales pourraient fort bien créer un marché pour des avions à réaction d'affaires à long rayon d'action, d'ici le milieu ou la fin des années 80. De plus, il est possible que l'on puisse vendre un service de transport aérien ADAC du 3^e niveau, de Seoul à d'autres villes étrangères.

b) L'industrie canadienne

L'industrie canadienne de l'aérospatiale a un vaste éventail de compétences, depuis l'exécution de travaux de

recherche et de développement à la production d'aéronefs et de leurs composantes. Sa réputation dans le domaine des réparations en usine, de la remise en état des aéronefs, moteurs et composantes, de l'équipement aérospatial et des systèmes d'avionique aéroportés et terrestres n'est plus à faire. Ce secteur comprend environ 100 compagnies, mais dix d'entre elles comptent pour 60% de la production totale. En 1980, les ventes se sont élevées à \$2 milliards et ont procuré un emploi à 45 000 personnes. Quelque 80% de ces ventes étaient destinées à l'exportation. Bien que les ventes militaires soient importantes, les ventes commerciales se sont élevées à 65%. En termes d'exportations canadiennes d'équipement de transport, cette industrie vient au deuxième rang après les véhicules automobiles, pièces et accessoires. Le secteur de l'aérospatiale constitue sans l'ombre d'un doute un des principaux secteurs de technologie de pointe du Canada.

L'industrie canadienne de l'aérospatiale comprend trois grandes catégories de compagnies (voir tableau 18). Il y a d'abord celles qui peuvent concevoir mettre au point, construire et commercialiser un aéronef et ses accessoires du début à la fin. Dans ce groupe, on trouve de Havilland (DHC), Canadair (CL) et Pratt and Whitney. Il y a ensuite les sociétés qui se spécialisent dans les produits brevetés montés de toutes pièces, la réparation et la remise en état ainsi que la production de composantes principales, moyennant sous-traitance. La majeure partie de ces sociétés sont des filiales qui ont développé certaines catégories de produits et sont seules responsables de ces produits.

Il y a enfin le troisième groupe qui se compose de 80 compagnies qui s'occupent principalement des produits et services de l'aérospatiale. En général, elles se retrouvent sous-traitants des deux premiers groupes. Leurs ventes annuelles sont inférieures à \$1 million, exception faite de Standard Aero, de Winnipeg, et de Héroux Limitée, de Montréal.

c) Récentes activités de commercialisation et réussites canadiennes

Bien que de Havilland Aviation du Canada Limitée (DHC) soit représentée en Corée depuis 1969, elle n'a réussi à vendre que des pièces de rechange pour les quelque 40 DHC-2 Beaver légués par les Américains après la Guerre de Corée. Toutefois, depuis qu'elle a changé d'agents, DHC participe dynamiquement à l'approvisionnement en aéronefs multiples demandé par l'Army Special Forces de la RDC, pour lequel la concurrence est des plus vives. Deux

démonstrations de vol du DASH 7 et du DHC-6 Twin Otter on mis DHC en excellente position, surtout depuis qu'un grand concurrent a abandonné la partie.

La Hapdong Corporation a récemment demandé à DHC de lui présenter un prix pour un DHC-6 Twin Otter. On espère que ce sera la première d'une série de ventes, surtout si les plans de Hapdong se concrétisent, c'est-à-dire établir un deuxième circuit intérieur.

Il semble que les perspectives à long terme du Buffalo de DHC comme remplacement du C-123 soient bonnes. DHC est anxieuse de promouvoir le Buffalo puisque ses stocks sont trop élevés. Le DASH 7 ou 8 a aussi des possibilités à long terme comme avions à réactions à court rayon d'action. Cet avion ADAC à turbopropulseur, économique en carburant, fournit aussi une solution au problème d'énergie et aux besoins en transport de la Corée. Canadair a en outre sondé le marché pour son Challenger, mais il est extrêmement limité: pour le moment, il n'y a que 2 Cessna Citations et un Falcon 20 en Corée. Durant les quelques prochaines années, le ralentissement de la croissance économique contribuera également à réduire la demande en avions d'affaires à réaction.

Lors d'une récente mission de la B.C. Aviation Support Industry en Corée, ce pays a une fois de plus manifesté de l'intérêt pour les avions amphibies. Viking Air, de Victoria, s'est longuement entretenu avec la Korea National Police au sujet du Grumman Goose dont Viking a plusieurs versions remises à neuf à vendre. Le programme de remise à neuf de Viking donne apparemment beaucoup de chance à cet avion. Son prix d'achat peut en faire une solution de rechange des plus alléchantes pour certaines des applications précédemment mentionnées.

d) Désavantages du marché

Un des grands facteurs est la prédominance américaine sur le marché coréen. L'influence américaine se fera sentir pendant quelque temps encore pour les raisons suivantes:

- i) l'interexploitabilité et le soutien logistique constituent deux thèmes principaux;
- ii) la toute récente reconfirmation des engagements américains en Corée, par le Président Reagan;
- iii) les Forces de la RDC sont fondamentalement attachées à l'équipement américain du fait même de leur entraînement (nombreux sont ceux qui sont dépêchés aux É.-U.), de leur expérience et de leur affectation (le Joint Forces Command);

- iv) les E.-U. continueront de monopoliser les ententes de coproduction, tels que le programme Hughes 500 MD et le programme Northrop F5, tout aussi longtemps que la Corée cherchera à développer ses compétences dans le domaine de la construction aérospatiale.

Toutefois, les liens étroits liant le Canada et les E.-U. dans le domaine de la défense ainsi que les avions spécialisés font que les fabricants canadiens sont en meilleure posture que les autres concurrents non américains. Mais la taille même du marché coréen limite les possibilités pour les fournisseurs canadiens dans les deux principales catégories: les avions d'affaires à réaction et les avions amphibies (Challenger et CL-215). On estime que ce désavantage se maintiendra jusqu'au milieu des années 80; à ce moment-là, les clients des secteurs privé et public devraient être en mesure d'étudier des solutions de rechange aux avions à voilure tournante et à voilure fixe légère sur lesquels ils se fient actuellement.

e) La concurrence et les activités afférentes

Les avions canadiens ont peu de concurrents directs sur le marché coréen. La concurrence la plus âpre a été offerte par le CASA 212, exploité par la Korean Air Lines, vis-à-vis du DHC-6 Twin Otter pour la fourniture d'environ 20 avions à l'Armée de la RDC. CASA et KAL ont coordonné deux visites en Espagne par des cadres supérieurs militaires et ont fait une démonstration aérienne en octobre 1980. Heureusement, les unités d'exploitation aérienne préfèrent le Twin Otter et CASA a éprouvé certaines difficultés à se maintenir dans l'échelle de prix précisée dès le début des négociations. Tout porte à croire que l'Armée de la RDC achètera d'abord deux CASA et qu'elle étudiera divers candidats pour l'approvisionnement plus important. D'autres concurrents éventuels, à savoir Dornier, Short, Nomad et Arava, n'ont encore rien tenté sur le marché coréen.

Le deuxième plus grand domaine de concurrence pour les avions canadiens est celui des hélicoptères - principalement Bell et Hughes - du fait qu'ils fournissent une "solution" moins coûteuse au transport de personnalités, aux recherches et au sauvetage, à la lutte contre les incendies ainsi qu'aux applications utilitaires générales. Hughes collabore à un programme de fabrication conjointe avec KAL pour la série 500 MD. Bell est représentée par la United Industries International et a réussi à vendre 178 appareils, en Corée, jusqu'à présent. Ces deux sociétés continueront de vaincre les fournisseurs canadiens jusqu'à ce que les clients coréens soient en mesure de justifier une mise de fonds plus élevée pour les avions canadiens. Ceci dépend dans une large mesure de la priorité accordée à certaines tâches, notamment la lutte

contre les incendies, le transport des dignitaires et la surveillance côtière, ainsi qu'à l'admission que les appareils canadiens sont les meilleurs pour s'acquitter de ces fonctions.

Dans le domaine des avions d'affaires, ce sont Cessna, Gulfstream et les fabricants d'hélicoptères (y compris Aérospatiale) qui se sont montrés les plus dynamiques. Comme la conjoncture économique et le climat politique n'ont guère épaulé le concept de transport outre-mer par avion privé, seuls les hélicoptères ont réussi quelque peu à percer ce marché. Lorsque le marché sera plus ouvert vers le milieu des années 80, Canadair peut s'attendre à une concurrence âpre de la part de Falcon, Gulfstream et Mitsubishi. Le rayon d'action exceptionnellement long du Challenger pourrait fort bien constituer un net avantage sur ses concurrents.

f) Le plan d'action

- i) Toute l'aide nécessaire sera accordée à DHC pour l'aider à obtenir un marché de l'Armée de la RDC et ce, en maintenant des liens étroits avec l'agent, JUSMAG-K, et l'utilisateur ultime.
- ii) Dès que le Corps d'aviation de la RDC aura donné son consentement, on devrait donner une démonstration du Buffalo pour en démontrer l'efficacité sur le plan du coût par rapport au C-130 plus dispendieux.
- iii) On maintiendra les rapports avec la Korean Air Lines en ce qui a trait à ses besoins éventuels en avions de ligne ADAC pour le service intérieur (DHC-6, -7 et -8) et les avions d'affaires à réaction (Challenger et Challenger E). Des liens similaires devraient être établis avec Hapdong Corp. au cas où cette société serait reçue comme exploitant de service aérien intérieur approuvé et avec les grandes entreprises au sujet de leurs besoins en avions d'affaires à réaction.
- iv) Le poste informera de Havilland de tous nouveaux développements relatifs aux possibilités du bombardier d'eau CL-215.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la direction des Industries de transport, au (613) 995-8491.

TABLEAU K

IMPORTATIONS D'AVIONS PAR PRODUIT DE BASE ET PAR PAYS

Valeur en dollars É.-U.

1. Hélicoptères à des fins militaires (CCCN 8802.0301)

Fournisseur	1980 (10 Mois)		1979		1978		1977	
	Nbre	Valeur	Nbre	Valeur	Nbre	Valeur	Nbre	Valeur
France	3	2 075						
États-Unis	15	11 458 044	7	5 613 041	102	1 599 062	1	82 137
Total	18	11 460 119	7	5 613 041	102	1 599 062	1	82 137

2. Autres hélicoptères (8802.0399)

Japon	1	2 796 074	-					
États-Unis	227	1 384 955	23	2 557 941	4	2 550 294	4	793 131
Venezuela	1	130 589						
Total	229	4 311 618	23	2 557 941	4	2 550 294	4	793 131

3. Avion à turbopropulseur (avion dont le poids à vide est supérieur à 2 000 kg mais inférieur à 15 000 kg) (8802.0502)

États-Unis			1	318 617
Espagne	1	1 325 240		
Total	1	1 325 240	1	318 617

4. Avion, aéronef dont le poids à vide est supérieur à 15 000 kg (8802.0699)

France			3	71 670 383	4	117 827 935	1	19 185 092
Rép. féd. d'Allemagne			1	32 065 788				
Japon	2	17 011 081						
États-Unis	7	227 603 638	13	270 544 578	6	63 411 142	2	11 145 624
Total	9	244 614 719	17	374 280 749	10	181 239 077	3	30 300 716

*5. Avions d'entraînement au sol à des fins militaires (8805.0101)

France			6	144 109
Rép. féd. d'Allemagne			600	175 058
États-Unis	12	1 756		
Total	12	1 756	606	319 167

6. Pâte

a) Les possibilités

De 1970 à 1979, l'industrie coréenne du papier a connu des gains annuels moyens de production de plus de 14%, ce qui fait qu'en 1979, le niveau de production s'élevait à 1 594 000 tonnes métriques, soit trois fois le niveau produit au début de la décennie. Cette industrie comprend actuellement 140 usines dont la capacité de production totale est de 2 067 000 TM. À la fin de 1980, la Corée a produit 1 652 000 TM de papier - soit une croissance de 3,6% seulement par rapport à 1979 et une production égale à environ 77% de la capacité réelle. Cette baisse de croissance dans la consommation de papier témoigne du ralentissement économique, en Corée. Néanmoins, les plans d'expansion ambitieux élaborés en 1980 prévoient que la demande coréenne en papier devrait doubler, d'ici la fin de 1983, pour atteindre 3 millions de tonnes métriques. Mais un ralentissement économique davantage prononcé dictera certainement le report de certains projets de papier, bien que l'industrie coréenne connaîtra quand même une expansion importante. Tout porte à croire qu'une augmentation coréenne en papier sera réservée, comme cela s'est produit auparavant, à la production des usines coréennes qui sont protégées par un tarif de 40%. Cette industrie largement familiale et pauvre en capitaux devra prendre de l'expansion en transformant ses installations en usines internationales efficaces, ces mesures étant justifiées par la taille croissante du marché coréen.

Les ressources forestières de la Corée sont négligeables et parviennent à peine à satisfaire les besoins croissants des producteurs coréens de pâte mécanique. Leur capacité annuelle est d'environ 120 000 tonnes. Durant les années 70, la Corée a tenté de mettre sur pied une industrie de pâte paille, mais a échoué. Les quatre usines qui avaient alors été construites ont fermé leurs portes depuis. Il s'ensuit donc que l'industrie coréenne du papier dépend fortement de la fibre importée. Depuis la crise du pétrole de 1974, l'utilisation des vieux papiers, dont une grande quantité est importée, a monté en flèche. La Corée est en effet le plus grand utilisateur de vieux papiers au monde. Les vieux papiers, exprimés en un pourcentage du total des matières premières, sont passés de 29,8%, en 1971, à 64,7%, en 1979. Malgré cela, les importations coréennes de pâte mécanique sont passées de 5907 TM en 1976 à 31 161 TM en 1980. Durant cette même période, les importations de pâte chimique ont augmenté de 256 681 TM à 531 790 TM. En 1980, les importations de pâte de la Corée (voir graphique ci-joint) s'élevaient à 223,4 millions \$É.-U. et les exportations canadiennes de pâte, dans ce pays, atteignaient \$43,9 millions soit 19,7% de ce marché en termes monétaires.

Ces trois dernières années, l'industrie du papier et le gouvernement de la Corée ont accordé une grande importance à la sécurité de l'approvisionnement en matières premières. Dong Hae Pulp Company Ltd., qui est une société de l'État coréen et la seule usine de pâte chimique, a haussé sa capacité journalière de 50 tonnes à 350 tonnes de pâte kraft blanchie, de sorte que maintenant elle satisfait environ 20% des besoins en pâte chimique de ce pays. La revue Pulp and Paper International a évalué les frais de production de l'usine Dong Hae à 400 \$É.-U. la tonne et conclu qu'elle ne peut rendre l'industrie coréenne du papier plus efficace. Elle pourra cependant fournir une source intérieure de pâte en se basant sur les déchets de bois du pays et les copeaux de feuillu lauan importés du Sud-est asiatique. Cent mille tonnes de copeaux de feuillu sont également importées, chaque année, d'Australie aux termes d'un contrat de dix ans. Comme usine de bois dur, l'usine Dong Hae n'offre pas un produit qui soit directement comparable à la pâte de résineux importée du Canada. Pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, on envisage actuellement de doubler la capacité de l'usine Dong Hae en y ajoutant une ligne de fabrication de pâte de résineux, d'ici 1985. Cette décision sera mise en oeuvre si Dong Hae peut conclure, à l'étranger, des marchés pour 200 000 à 400 000 tonnes supplémentaires de copeaux de bois, par an.

Certaines compagnies de papier coréennes, y compris la Ssangyong Paper Manufacturing Company (le plus grand producteur de sacs kraft) et la Saedae Paper Company (le plus grand producteur de papier journal de la Corée), étudient aussi la possibilité d'investir dans des usines de pâte étrangères et ce, avec l'appui du gouvernement. Tongyang s'intéresse à une usine de pâte à rendement thermique, pâte kraft écrue ou pâte kraft blanchie d'une capacité de 200 000 tonnes (à laquelle Dong Hae Pulp pourrait aussi participer) alors que Saedae recherche 80 TPJ de pâte thermomécanique d'une installation conjointe de production à l'étranger. Des contacts ont été établis avec des partenaires éventuels au Chili, en Australie et au Canada.

Durant le premier semestre de 1979, la Korea Paper Manufacturers Association (KPMA) a établi des prévisions des besoins en pâte de la Corée, jusqu'en 1983. La KPMA estime qu'à ce moment-là la consommation coréenne aura plus que doublé. Un ralentissement imprévu plus prononcé de la croissance économique devrait réduire la demande de pâte de 1983 prévue par la KPMA d'environ 15 à 20%. La tendance devrait cependant se maintenir à la hausse, ce qui veut dire que le Canada pourrait quand même augmenter

ses ventes de pâte. Mais il reste que l'augmentation des importations coréennes de pâte dépendra de la croissance de la demande et de la décision de procéder ou non à l'expansion de l'usine Dong Hae. Voici les prévisions de la KPMA:

TENDANCE DE LA CONSOMMATION DE PÂTE

	Unité: 1000 TM				
	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>
Production intérieure (A)	139,3	167	284	300	315
Pâte mécanique	139,3	137	184	195	210
Pâte chimique	-	30	100	105	105
Importations (B)	444,9	453	489	528	570
Pâte mécanique	10,3	12	13	14	15
Pâte chimique	434,6	441	476	514	555
Consommation totale (A-B)	584,2	620	773	828	885
Pâte mécanique	149,6	149	197	209	225
Pâte chimique	434,6	471	576	619	660
Rapport d'autosuffisance					
Pâte mécanique	93,1	92,1			
Pâte chimique	0	6,4			

La Corée a traditionnellement acheté sa pâte sur le marché au comptant. Les agents locaux des fournisseurs coréens de pâte jouent donc un rôle important puisqu'ils fournissent des renseignements ponctuels sur le marché, obtiennent et transmettent les demandes de propositions et assurent un suivi sur les ventes. Les questions de sécurité d'approvisionnement et les besoins désormais considérables de l'industrie coréenne du papier font que l'on s'intéresse de plus en plus aux marchés à long terme d'approvisionnement en pâte.

b) L'industrie canadienne des pâtes et papiers

L'industrie des produits forestiers est l'un des plus importants secteurs industriels du Canada en termes de ventes, de création d'emplois, de recettes d'exportation et de dispersion régionale. Elle constitue en outre la base économique de nombreuses collectivités uni-industrielles du pays. Environ 300 000 personnes sont directement reliées à la récolte et au traitement des ressources forestières canadiennes. À l'échelle nationale, ce secteur compte pour environ 14% de la force ouvrière dans le domaine de la fabrication, 14% de la valeur totale des expéditions de produits fabriqués et 18% du total des recettes d'exportation du Canada. Dans le secteur des

pâtes et papiers de cette industrie, on y trouve 86 000 employés qui fabriquent des biens évalués à \$10 milliards. En 1979, les exportations étaient de l'ordre de \$7,2 milliards, soit 11% de toutes les exportations canadiennes de tous les produits.

Les revenus des compagnies canadiennes de pâte et papier des deux dernières années indiquent une forte demande pour leurs produits même en période de récession, ce qui se compare favorablement à ceux de leurs concurrents américains et scandinaves. Ces revenus ont donné aux sociétés les ressources financières nécessaires pour entreprendre des programmes de modernisation ainsi que d'amélioration et de croissance de la productivité - ces activités étant souvent appuyées par des programmes fédéraux de financement de la modernisation. Selon un récent sondage de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, plus de 80% des capitaux liquides des compagnies sont réinjectés sous forme d'équipement plus moderne, de conservation d'énergie et de lutte contre la pollution afin de pouvoir soutenir la concurrence internationale des années 80.

Capacité annuelle de production

Le sondage de capacité annuelle de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers révèle que l'augmentation de capacité des deux prochaines années sera sensiblement supérieure à celle des dernières années. Cette hausse de croissance aura lieu en Colombie-Britannique puis au Québec et en Ontario.

En 1979, 6,998 millions de tonnes métriques de pâte ont été exportées et 7,202 millions de tonnes métriques, en 1980. Durant la première demie de 1980, la pâte de bois (classes des papiers chimiques) était exploitée à 92% de sa capacité comparativement à 90%, en 1979. Il est fort probable que l'équilibre actuel favorable entre l'offre et la demande pour la pâte se détériorera en 1981. Cette condition dépendra d'un certain nombre de facteurs:

- i) La gravité de tout déclin dans la production mondiale de papier et de carton; une légère chute de 1 à 2%, en 1981, aurait une incidence marginale sur la demande en pâte commerciale, par contre, une baisse de 4 à 5% aurait des conséquences graves, rappelant l'affaissement de la demande et de la structure des prix de la pâte commerciale de 1974-1975.
- ii) Même si cinq nouvelles usines de pâte commerciale ont ouvert leurs portes, en 1980, et qu'elles contribueront à augmenter l'offre en 1981, aucune autre usine

ne devrait venir grossir les rangs en 1981. Toutefois, certaines usines fermeront sûrement leurs portes si un ralentissement prolongé se concrétise. Même dans la conjoncture actuelle certaines usines européennes devront plier bagages pour des raisons financières ou environnementales.

iii) Comme le prix de la pâte commerciale est généralement fixé en dollars américains, le lien entre le dollar américain et la monnaie de nombreux pays consommateurs, notamment le Japon, la République fédérale d'Allemagne, la France et l'Italie, joue un rôle important sur la demande en pâte commerciale.

iv) Près de 60% de la capacité canadienne en pâte commerciale chimique pour catégorie de papier devra négocier les conditions de travail, en 1981. Il pourrait y avoir perte de production en cas de grève.

c) Récentes activités canadiennes de commercialisation et réussites

Il y a déjà plusieurs années que les producteurs de pâte de l'Ouest canadien fournissent le marché coréen au comptant. La plupart des compagnies sont représentées par des agents locaux et certaines commencent à négocier des marchés à long terme d'approvisionnement en pâte avec les acheteurs coréens. Ces exportateurs expérimentés se rendent régulièrement en Corée et n'ont pas eu besoin d'aide gouvernementale pour commercialiser leur produit.

En 1980, le Canada a exporté plus de 27,6% de la pâte importée par la Corée, ce qui en fait le deuxième grand fournisseur de ce pays.

Afin d'augmenter sa part du marché coréen de la pâte, le gouvernement du Canada encourage les entreprises coréennes désireuses d'investir dans des usines de pâte étrangères à explorer ces possibilités d'entreprises au Canada. Deux missions ministérielles de la Colombie-Britannique (dirigée par les ministres au Développement économique et des Forêts, en 1978, et une fois de plus par le ministre au Développement économique en 1979) ont aussi proposé leur province comme site pour des investissements éventuels coréens dans une usine de pâte. De plus, en mars-avril 1980, le MIC a parrainé une mission de huit personnes composée de représentants de l'industrie coréenne du papier, au Canada. On y comptait plus précisément des cadres supérieurs de six compagnies de papier coréennes (y compris deux sociétés ayant des intérêts étrangers), un représentant du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) et le président de la Korean Paper Manufacturers Association. La mission, qui avait pour but premier de

sensibiliser ses membres aux compétences canadiennes dans les domaines de la fabrication de machines pour pâtes et papiers ainsi que de la construction de fabriques de pâtes et papiers, a également permis aux Coréens de rencontrer des partenaires canadiens éventuels d'usine de pâte. Alors qu'elle était au Canada, le gouvernement de la C.-B. a communiqué, à la mission, ses politiques en matière de développement plus poussé de l'industrie des pâtes et papiers de la C.-B..

H.A. Simons a été choisie pour effectuer, en collaboration avec Ssangyong Paper, une étude financée par le FNUDI pour le MCI. Aux termes de cette étude, on devait déterminer les mesures que la Corée devait prendre pour satisfaire au mieux ses besoins en pâte kraft écrue.

d) Désavantages et avantages du marché

Le régime d'importation de la Corée est structuré de telle façon qu'il réservera une partie du marché coréen de la pâte égale à la production intérieure de pâte. Selon l'augmentation de la production coréenne, la part du marché coréen ouverte aux concurrents du Canada ira décroissant. Le 1^{er} juillet 1981, un nouveau règlement a été adopté pour la pâte kraft blanchie; aux termes de celui-ci, les importateurs devront acheter une quantité de pâte coréenne égale à celle importée. Antérieurement, le niveau d'achat local était de 50% comparativement à 100% maintenant.

Plus tard, lorsque les entreprises coréennes auront investi dans des usines de pâte étrangères, les importations de ces sources recevront priorité soit du fait de politiques inter-entreprises soit du fait d'une intervention gouvernementale. Il va sans dire que ceci aura des répercussions sur le niveau futur des exportations canadiennes sur ce marché.

e) La concurrence et les activités afférentes

En 1980, les principaux fournisseurs de pâte de la Corée étaient les suivants:

IMPORTATIONS DE PÂTE DE LA CORÉE - 1980

CCCN 47.01	1979	1980	1980	1980
	Quantité (TM)	Quantité (TM)	Valeur (\$.-U. CAF CORÉE)	Part du marché (%)(par valeur)
TOTAL	441 310	446 000	223,4 millions	100%
Canada	87 570	81 052	43,9 millions	19,7
États-Unis	101 924	154 111	75,8 millions	33,6
Japon	70 141	85 261	42,9 millions	18,9
Chili	41 638	41 843	17,8 millions	7,9
Suède	32 660	28 814	11,9 millions	5,3
Swaziland	24 206	10 943	4,6 millions	2,0
Brésil	20 546	11 987	6,1 millions	2,7
Nouvelle- Zélande	13 567	28 471	10,0 millions	4,4
Autres	49 058	120 476	12,2 millions	5,5

Les principaux concurrents sont restés à peu près les mêmes depuis plusieurs années. Leurs activités de commercialisation se sont également caractérisées par des contacts directs avec les utilisateurs ultimes par le truchement, au besoin, d'un représentant local. Le cas de la Nouvelle-Zélande est particulièrement intéressant, puisqu'une grande partie de ses ventes à la Corée proviendrait de l'usine de pâte conjointe Winstone-Samsung Pulp Company, en Nouvelle-Zélande. Il s'agit d'une usine d'une capacité annuelle de 68 000 TM de laquelle Chonju Paper (une filiale du groupe Samsung) tire une bonne partie de la production.

Lorsque les Coréens ont fait connaître leurs intentions d'investir à l'étranger, les gouvernements australien et néo-zélandais ont entrepris, tout comme le Canada, de promouvoir leur pays comme récipiendaire logique des investissements coréens.

g) Le plan d'action

Ce seront la demande intérieure future en pâte et les mouvements de trésorerie des entreprises coréennes qui décideront du moment où les investissements coréens dans les usines de pâte étrangères. La décision du gouvernement coréen relativement à la mesure dans laquelle il encouragera ces investissements et la nature des liens qui existeront dans la propriété ou l'exploitation de l'usine de pâte Dong Hae, est toute aussi importante. L'approvisionnement en copeaux est indispensable à l'avenir de cette entreprise. Étant donné les répercussions de ces développements sur le marché coréen pour la pâte canadienne, il est proposé:

- 1) que les fournisseurs canadiens de pâte, surtout ceux de l'Ouest, adhèrent au Canada-Korea Business Council (CKBC);

- ii) de surveiller les plans coréens d'expansion d'usines de pâte (à l'étranger et en Corée) et d'en rendre compte;
- iii) d'aider les agents des fournisseurs canadiens de pâte à obtenir des marchés d'approvisionnement à long terme avec les utilisateurs ultimes locaux et de participer au plan d'approvisionnement du gouvernement (on estime à 50 000 TM le stock de pâte chimique de 1981);
- iv) d'encourager les fabricants canadiens de pâtes et papiers à mettre la production sous licence en Corée. Dominion Eng. Co. a entrepris des discussions avec le Groupe Daewoo et Halla Resources Co., ces deux sociétés ayant des plans d'investissement en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la direction de la Transformation des richesses naturelles, au (613) 992-0065.

III. TABLEAUX

TABLEAUX 1 À 21

TABLEAU 1
COMPOSITION SECTORIELLE DU PNB CORÉEN

(prix courants)

	<u>1962</u>	<u>1975</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Prévisions 1986*</u>
Agriculture, forêts et pêches	36,6	24,9	21,9	20,6	16,9	14,8
Mines et fabrication	16,5	28,0	28,4	35,0	30,7	35,0
Services sociaux, frais généraux et autres services	<u>46,9</u>	<u>47,1</u>	<u>49,7</u>	<u>50,9</u>	<u>52,4</u>	<u>50,2</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Korea Exchange Bank, Monthly Review

TABLEAU 2

**STRUCTURE CORÉENNE DE L'EMPLOI -
POURCENTAGE DE PERSONNES EMPLOYÉES PAR INDUSTRIE**

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Prévisions 1986*</u>
Agriculture, forêts et pêches	45,9	44,6	41,8	38,4	35,8	34,0	27,1
Mines et fabrication	19,1	21,9	22,4	23,2	23,8	22,6	25,2
Services sociaux, frais généraux capitaux et autres	<u>35,0</u>	<u>33,6</u>	<u>35,8</u>	<u>38,4</u>	<u>40,4</u>	<u>43,4</u>	<u>47,7</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
POPULATION TOTALE (milliers de personnes)	35,281	35,860	36,436	37,019	37,605	38,124	41,839
EFFECTIF TOTAL (milliers de personnes)	12,340	13,061	13,440	13,932	14,206	14,454	16,948

Source: Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

* Prévisions figurant dans le cinquième plan quinquennal de développement économique et social (1982-1986), Economic Planning Board.

TABLEAU 3
PERFORMANCE DU PNB CORÉEN

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	Prévisions <u>1986*</u>
Croissance réelle (%)	8,3	15,5	10,3	11,6	6,4	-5,7	7,6 (moyenne ann.)
PNB TOTAL (en millions de \$É.-U. aux prix courants)	18 760	25 089	35 168	47 350	60 066	57 620	90 000 (prix de 1980)
PNB par habitant (\$É.-U. aux prix courants)	532	700	965	1 279	1 597	1 506	90 000 (prix de 1980)

Source: Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

* Prévisions figurant dans le cinquième plan quinquennal de développement économique et social (1982-1986), Economic Planning Board.

TABLEAU 4
**PERFORMANCE CORÉENNE DES SALAIRES, DES PRIX ET
DE LA PRODUCTIVITÉ**

<u>Index</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Salaires de base	100	134,7	180,2	242,5	305,5	384,9
Productivité de la main-d'oeuvre	100	107,5	118,7	132,9	151,5	165,1
Salaires réels	100	115,5	139,8	163,7	177,7	-
Prix à la consommation	100	115,3	127,0	145,3	171,9	221,3
Prix de gros	100	112,1	122,2	136,5	162,1	225,2

Source: Bank of Korea, Monthly Economic Statistics
Korea Exchange Bank, Monthly Review

TABLEAU 5
BALANCE CORÉENNE DES PAIEMENTS

(en millions des \$É.-U.)

	Base de paiement					
	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Exportations	5 003	7 815	10 047	12 711	14 705	17 212
Importations	6 674	8 405	10 523	14 491	19 100	21 972
Balance commerciale	-1 671	-591	-477	-1 781	-4 395	-4 760
Balance des services	-216	277	489	696	244	-927
Compte courant	-1 887	-314	12	-1 085	-4 151	-5 687
Capitaux à long terme-net	1 178	1 371	1 313	2 166	2 663	1 637
Taux du service de la dette (%)	12,5	11,0	10,6	12,3	13,5	13,3

Source: The Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

TABLEAU 6

STATISTIQUES MACROÉCONOMIQUES

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Prévisions 1986*</u>
Taux de chômage (%)	4,1	3,9	3,8	3,2	3,8	5,2	4,0
Augmentation annuelle de la masse monétaire (M2)	28,2	33,5	39,7	35,0	24,6	26,9	22,0
Ratio d'épargne Intérieure (%)	18,6	23,3	25,6	27,2	26,6	21,2	29,6
Charge fiscale brute en % du PNB	15,8	17,7	17,8	18,0	17,9	18,4	22,0

Source: Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

* Où une (1) heure d'emploi par mois constitue un emploi. Les chiffres de 1975 à 1978 définissent l'emploi comme 18 heures par mois.

TABLEAU 7

COMPOSITION DES EXPORTATIONS CORÉENNES

(en pourcentage)

	<u>1967</u>	<u>1971</u>	<u>1976</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Prévisions 1986*</u>
Produits primaires	29,9	14,0	12,2	11,1	9,1	5,5
Produits industriels légers	63,9	68,8	57,9	50,4	47,6	39,5
Produits lourds et chimiques	6,2	17,2	29,9	38,6	43,3	55,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: The Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

* Prévisions figurant dans le cinquième plan quinquennal de développement économique et social (1982-1986) Economic Planning Board.

TABLEAU 8

EXPORTATIONS CORÉENNES PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE

(en pourcentage)

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
É.-U.	30,2	32,3	31,0	31,9	29,1	26,3
Japon	25,4	23,4	21,4	20,7	22,3	17,4
Arabie Saoudite	-	3,0	6,7	5,6	4,7	5,4
Rép. féd. d'Allemagne	6,1	5,2	4,8	5,2	5,6	5,0
Hong Kong	3,6	4,2	3,4	3,0	3,5	4,7
Royaume-Uni	3,2	3,3	3,0	3,1	3,6	3,3
Canada	3,9	4,1	3,0	2,6	2,6	2,1
Indonésie	1,0	0,6	0,7	0,8	1,3	2,1
Pays-Bas	2,5	2,6	2,3	2,4	2,2	2,0
France	0,8	1,2	1,3	1,6	1,7	1,7
Autres	23,3	20,1	22,4	23,1	23,5	30,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: The Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

TABLEAU 9

COMPOSITION DES IMPORTATIONS CORÉENNES

(en pourcentage)

	<u>1967</u>	<u>1971</u>	<u>1976</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Prévisions 1986*</u>
Aliments et biens de consommation directs	9,5	16,8	7,5	7,9	12,1	11,5
Biens d'investissement	31,1	28,6	27,7	31,0	23,0	23,8
Pétrole brut	6,0	7,9	18,3	15,3	25,3	25,6
Autres	53,4	46,7	46,5	45,8	39,6	39,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

* Prévisions figurant dans le cinquième plan quinquennal de développement économique et social (1982-1986), Economic Planning Board.

TABLEAU 10

IMPORTATIONS CORÉENNES PAR PAYS IMPORTANTS

(en pourcentage)

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Japon	33,5	35,3	36,3	40,0	32,7	26,4
États-Unis	25,9	22,4	22,6	20,3	22,6	21,9
Arabie Saoudite	8,3	8,1	10,4	8,6	7,8	14,8
Kuwait	7,6	7,9	5,3	5,0	5,7	7,9
Australie	2,8	2,5	2,6	3,1	2,9	3,0
Rép. féd. d'Allemagne	2,7	2,7	3,2	3,3	4,1	2,9
Indonésie	2,0	2,7	3,3	2,7	2,9	2,1
Malaysia	1,7	2,1	1,8	1,5	1,8	2,0
Canada	2,1	1,3	1,4	1,4	1,6	1,7
Tai-Wan	2,2	0,9	1,0	1,0	1,0	1,4
Royaume-Uni	1,7	1,9	1,4	1,4	2,4	1,4
Philippines	0,4	0,5	0,3	0,3	0,7	1,2
France	1,9	1,9	1,7	3,0	1,7	0,9
Autres	7,2	9,8	8,7	8,4	12,0	12,4
TOTAL	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

Source: The Bank of Korea, Monthly Economic Statistics

TABLEAUX 11

SOMMAIRE DU COMMERCE CANADO-CORÉEN

(en milliers de \$C.)

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Total - échanges bilatéraux	\$420 135	\$466 567	\$579 336	\$827 125	\$918 202
Croissance par rapport à l'année précédente (%)	71,2	11,1	24,2	42,8	11,0
Exportations canadiennes en Corée	\$116 744	\$143 843	\$216 345	\$364 300	\$504 086
Croissance par rapport à l'année précédente (%)	47,4	23,2	50,4	68,4	38,4
Exportations coréennes au Canada	\$303 391	\$322 724	\$369 991	\$462 825	\$414 116
Croissance (diminution) par rapport à l'année précédente (%)	82,5	6,4	12,5	27,5	(10,5)
Balance (déficit) commerciale du Canada	(\$186 647)	(\$178 881)	(\$146 646)	(\$98 525)	(\$89 970)
Rapport des exportations coréennes aux exportations canadiennes	2,60	2,24	1,68	1,27	0,82

Source: Statistique Canada

TABLEAU 12

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES EN CORÉE

(en milliers de \$C.)

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1980 - % du total</u>
Éléments et Isotopes radioactifs	-	-	-	-	137 002	27,2
Charbon	18 143	19 456	24 925	55 558	66 224	13,1
Pâte de bois	9 677	20 952	36 485	38 769	40 400	8,0
Amiante	4 538	3 941	3 211	4 677	26 534	5,3
Aluminium et alliages	2 939	20 654	4 341	11 562	25 750	5,1
Potasse	11 691	10 444	13 544	17 331	25 428	5,0
Moteurs, turbines et pièces	-	343	2 478	36 425	17 414	3,5
Génératrices et moteurs électriques	-	-	305	4 493	16 761	3,3
Peaux non-traitées et tannées	15 512	19 628	29 900	32 081	16 130	3,2
Machines industrielles générales	164	15	826	3 213	12 989	2,6
Moelle	4 573	11 254	12 403	16 691	11 552	2,3
Équipement de télécommunications et équipement connexe	14 626	262	260	10 147	11 420	2,3
Sous-total	<u>81 863</u>	<u>106 949</u>	<u>128 678</u>	<u>230 947</u>	<u>407 604</u>	<u>80,9</u>
Autres	34 881	36 894	87 667	133 353	96 482	19,1
TOTAL DES EXPORTATIONS	<u>116 744</u>	<u>143 843</u>	<u>216 345</u>	<u>364 300</u>	<u>504 086</u>	<u>100,0</u>
% Biens entièrement ouverts (non-comestibles)	15,9	3,7	6,1	18,9	14,6	
% Biens semi-ouverts (non-comestibles)	33,9	50,5	47,5	37,1	57,1	
% Matières brutes non-comestibles	40,7	40,1	39,0	38,7	26,4	
% Autres	9,5	5,7	5,4	5,3	1,9	
% TOTAL DES EXPORTATIONS	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	

Source: Statistique Canada

TABLEAU 13

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA CORÉE

(en milliers de \$C.)

	1980 - %				
	1976	1977	1978	1979	1980
Survêtements, sauf tricots	75 771	58 236	65 084	82 051	70 334
Téléviseurs, radios et phonographes	24 162	29 563	30 628	65 311	48 085
Chaussures	22 764	22 624	28 538	35 307	43 936
Survêtements, tricots	48 814	42 206	42 528	32 924	27 208
Autres vêtements et accessoires (sacs à main, chapeaux, gants, etc.)	18 207	20 850	26 689	32 095	24 747
Textiles	8 594	10 770	13 490	17 304	18 932
Autre équipement de télécommunications et équipement connexe (enregistreuses, amplificateurs, haut-parleurs)	10 704	13 056	13 125	17 971	14 456
Autres effets personnels et domestiques	8 465	9 804	16 483	16 617	14 075
Équipement de sport et de divertissement	3 530	7 459	8 387	13 556	13 367
Laine et fil	2 230	5 249	4 990	4 602	12 183
Ustensiles, coutellerie et articles	5 341	6 438	7 171	8 975	10 820
Barres, tiges et plaques d'acier	4 707	4 415	2 710	16 277	9 957
Corde métallique, fer et acier	2 030	3 031	3 531	8 389	9 845
Contre-plaqué et panneaux en bois	17 854	22 459	17 950	16 600	9 023
Sous-total	253 173	256 160	281 304	367 979	326 968
Autres	50 218	66 564	81 687	94 846	87 148
TOTAL DES IMPORTATIONS	303 391	322 724	362 991	462 825	414 116
% Biens entièrement ouvrés (non-comestibles)	79,8	75,1	78,1	76,9	76,0
% Biens semi-ouvrés (non-comestibles)	15,1	18,5	16,7	18,8	21,1
% Autres	5,1	6,4	5,2	4,3	2,9
% TOTAL DES EXPORTATIONS	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% Produits textiles et vêtements	50,9	42,9	42,5	36,9	37,6

Source: Statistique Canada

TABLEAU 14

FOIRES COMMERCIALES ET MISSIONS FÉDÉRALES AVEC LA CORÉE

ANNÉE FINANCIÈRE	FOIRES COMMERCIALES	MISSIONS ENVOYÉES	MISSIONS REÇUES	MISSIONS MINISTÉRIELLES
1979-1980	Aucune	1. Mission et colloque sur le bétail	1. Mission sur le colza et la semoule de colza 2. Mission d'équipement de pâtes et papier 3. Acheteurs coréens d'équipement électrique à l'exposition IEEE, à Toronto 4. Délégation de communications militaires 5. Délégation de construction d'autoroutes et d'entretien des routes l'hiver	1. Ministre coréen des Affaires étrangères, PARK, Tong Jin
1980-1981	1. Exposition Internationale d'ingénierie, Seoul (ENKOR 80)	1. Mission de technologie Informatique en Corée, à Hong Kong et à Singapour 2. Construction d'autoroutes et entretien des routes l'hiver		1. Inauguration du président Chun à laquelle a assisté l'honorable J. Marchand, Président du Sénat 2. Ministre d'État au Commerce, Edward Lumley
1981-1982	Aucune	1. Symposium International sur l'amélioration génétiques des animaux de ferme	1. Mission de produits des pêches de Hong Kong, Singapour et Corée 2. Délégation commerciale accompagnant le ministre de l'Industrie et du Commerce 3. Délégation de bétail	1. Ministre coréen de l'Industrie et du Commerce, SUH, Suk Joon
1982-1983 ^{P*}		1. Mission de véhicules pour aéroports en Malaysia, en Indonésie, aux Philippines, en Thaïlande et en Corée	1. Mission de constructeurs domiciliaires	1. Ministre coréen de l'Agriculture et des Pêches, KO Kun

^{P*} proposé, fait l'objet de discussions

SITUATION DES ACTIVITÉS DE GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE EN RÉPUBLIQUE DE CORÉE

(en millions \$É.-U.)

Prêt ou crédit numéro	Année civile	Emprunteur	Objet	Montant	Situation
À la fin de 1978, 28 prêts étaient entièrement déboursés et 15 l'étaient presqu'entièrement.					
1666	1979	République de Corée	Polyvalent Chungju	125,0	
1676	1979	République de Corée	Technologie électronique	29,0	
1749	1979	Dev. Finance Co.	Banque pour les petites et moyennes entreprises III	60,0	
1758	1979	République de Corée	Deuxième projet régional Gwangju	65,0	
1774	1979	République de Corée	Population I	30,0	
1778	1979	Korea Electric Co.	Électricité, Gojeong	115,0	
1800	1980	République de Corée	Enseignement technique supérieur	100,0	
1829	1980	Dev. Finance Co.	Citizens National Bank	30,0	
1836	1980	République de Corée	Chemin de fer VII	94,0	
1851	1980	Agriculture & Fishery Dev. Corp.	Agriculture II - Transformation de produits agricoles	50,0	
1932	1980	Dev. Finance Co.	KLTCB VIII	90,0	
1933	1980	Dev. Finance Co.	KDB IV	100,0	
				TOTAL APPROUVÉ	3 095,0

Projets approuvés (au mois de sept 1981)	Ministère de l'Agriculture et des Pêches	Commercialisation agricole I	60,0	Rapport d'évaluation en voie de rédaction
	Ministère de l'Industrie et du Commerce	Industrie des petites et moyennes machines	60,0	Projet préparé par le gouvernement
	Ministère des Sciences et de la Technologie	Développement technologique	50,0	Rapport d'évaluation en voie de préparation
	Ministère de la Construction	Approvisionnement d'eau I - Dalga, Nasau, Chaugwan, Jitthal et Gwangju	90,0	Négociations presque terminées
	Ministère des Transports/ Administration maritime et portuaire de la Corée	Pièces III - capacité de maintenance des conteneurs	-	En voie de préparation
	Ministère des Finances/ Conseil de planification économique	Redressement structurel	250,0	Négociations presque terminées
	Ministère des Transports	Distribution du ciment et du charbon	100,0	En voie de préparation
	Ministère des Affaires domestiques	Routes rurales	125,0	En voie de préparation
	Ministère de la Construction	Développement régional Jeonju	80,0	Étude de faisabilité en voie de préparation
	Citizens National Bank	CNB II	40,0	Mission d'évaluation - octobre

TABLEAU 16

BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

AUTORISATIONS DE PRÊTS ET D'ASSISTANCE TECHNIQUE ET PROJETS PROPOSÉS POUR LA CORÉE

(en millions de \$É.-U.)

		<u>Ressources en</u> <u>capital ordinaires</u>	<u>Coût total</u> <u>du projet</u>
<u>APPROBATIONS 1980-1981</u>			
A. PRÊTS			
	Énergie à stockage pompé Samrangjin	52,63	321,63
	Développement portuaire Incheon II	54,00	103,00
	Banque pour petites et moyennes entreprises VI	40,00	-
	Traitement des eaux usées	27,90	126,34
	Institut de techniques de gestion pour petites et moyennes entreprises	13,0	28,2
	Banque coréenne de crédit à long terme IV	60,0	-
	TOTAL APPROUVÉ (1967 À 1981)	1 241,33	
B. ASSISTANCE TECHNIQUE			
	Plan directeur environnemental du bassin de la rivière Han	0,13	0,13
	TOTAL APPROUVÉ (1968 À 1980)	2,83	
<u>PROJETS PROPOSÉS (au mois de juin 1981)</u>			
A. PRÊTS			
<u>Emprunteur</u>	<u>Objet</u>	<u>Montant</u>	<u>Coût total</u> <u>du projet</u>
Korea National Housing Corp.	Projet d'habitations urbaines à revenu faible II	60,0	167,5
Citizens National Bank	Citizens National Bank II	30,0	-
--	Programme de conservation de l'énergie	(à déterminer)	
Ministère de la Construction	Approvisionnement d'eau provincial	38,25	114,5
Bureau de l'environnement	Plan directeur environnemental du bassin de la rivière Han	4,1	7,0
Banque pour les petites et moyennes entreprises	Banque pour les petites et moyennes entreprises VII	60,0	-
Korea Electric Co.	Transmission à très haute tension	50,0	-
B. ASSISTANCE TECHNIQUE			
--	Secteur de la conservation de l'énergie	(à déterminer)	
Ministère de la Construction	Secteur de l'approvisionnement d'eau	(à déterminer)	

TABLEAU 17

AVIONS CIVILS ENREGISTRÉS EN CORÉE

(Source: MDT et rapports de l'industrie)

Type d'avion	N° d'immatriculation	Propriétaire	Remarques
		Aviation College	Avion d'entraînement léger
		"	"
		"	"
		"	"
		Shin-A Daily News	Transport utilitaire de la presse
		Dong-A Newspaper	"
		Korea Times	"
		Chunman Daily News	"
		Kukje Daily News	"
		Korea Times	"
		Choong-Ang Daily News	"
		Chosun Daily News	"
		Seki Industrial Co.	Transport PAX léger (cargo)
		Kukje Daily News	
		Aviation College	Avion d'entraînement léger
		Kyung Hyang Daily News	Transport utilitaire de la presse
		Aviation College	Avion d'entraînement léger
		Seoul Daily News	Transport utilitaire de la presse
		Aviation College	Avion d'entraînement léger
		"	"
		"	"
		"	"
		Asia Aero Survey	Vaporisation agricole, photographie aérienne
		Aviation College	Avion d'entraînement léger
		Korean Airlines	Transport PAX utilitaire (cargo)
		"	"
		Hankook Ilbo	Transport utilitaire de la presse
		Asia Aero Survey	Avion d'entraînement léger pour photographie agricole
		Asia Aero Survey	"
		"	"
		Shin Jung Transportation	Avion d'entraînement léger utilitaire
		Korean Airlines	PAX intérieur (cargo)
		"	"
		"	"
		"	"
		"	"
		Dong-A Ilbo	Transport utilitaire de la presse
		Hankook Ilbo	"
		Bureau de district de Chun-nam	Utilitaire, vaporisation agricole
		Asia Aero Survey	Vaporisation agricole
		Bureau de district de Chun-nam	Vaporisation agricole, utilitaire

**COMPAGNIES SECONDAIRES ET LEURS PRODUITS
DANS LE DOMAINE DE L'AÉROSPATIALE**

Société	Produits	Emplacement
Aviation Electric	Régulateurs de carburant; R&R d'instruments	Montréal
Boeing Canada Ltd.	Plastiques et composites renforcés de fibres	Winnipeg
Bristol Aerospace	Cellule et éléments-moteurs; R&R d'avions; dispositifs de lancement de roquettes météoro- logiques et militaires	Winnipeg
Canadian Aviation Electronics (CAE)	Simulateurs de vol	Montréal
Canadian Marconi Co. (CMC)	Navigation de bord	Montréal
Computing Devices of Canada (CDC)	Systèmes informatisés aéroportés	Ottawa
McDonnell-Douglas Aircraft of Canada	Montages d'ailes	Malton Toronto
Dowty Equipment	Trains d'atterrissage	Ajax (Ontario)
Enheat	Éléments de cellule	Amherst (Nouvelle-Écosse)
Fleet Industries	Éléments de cellule, radio-sondes	Fort Erie (Ontario)
Garrett Manuf.	Régulateurs de température et matériel électroniques pour aéronef	Rexdale (Ontario)
Irvin Industries	Parachutes, mécanismes de largage fret	Fort Erie (Ontario)
Leigh Instruments	Circuits électromécaniques d'aéronef	Carleton Place (Ontario)
Litton Systems Canada	Systèmes de navigation par inertie	Toronto
Lucas	Commandes de moteur	Montréal

TABLEAU 18 (suite)

COMPAGNIES SECONDAIRES ET LEURS PRODUITS
DANS LE DOMAINE DE L'AÉROSPATIALE

Société	Produits	Emplacement
Menasco Canada	Trains d'atterrissage et circuits de commandes de vol	Montréal
Orenda Division, Hawker Siddeley	R&R de turbines à gaz	Toronto
Rolls Royce	R&R de moteurs	Montréal
Spar Aerospace	Atterrisseurs, transmissions, hélicoptères et éléments R&R d'équipement spatial	Toronto

Compagnies tertiaires

Il existe quelque 80 compagnies tertiaires faisant affaires dans le domaine des produits et des services de l'aérospatiale; elles n'ont pas leurs propres produits mais soumissionnent plutôt en vue des travaux généraux de sous-traitance des compagnies principales et secondaires. Les sociétés spécialisées dans la réparation et la révision des aéronefs ou moteurs font aussi partie de cette catégorie.

Il s'agit pour la plupart de petites entreprises dont le chiffre d'affaire est inférieur à un million de dollars, exception faite, par exemple, de Standard Aero, de Winnipeg, et de Héroux Ltée, de Montréal.

TABLEAU 19

MEMBRES DU CANADA-KOREA BUSINESS COUNCIL

M. N.F. Macfarlane Vice-président, Japon et Corée Alcan Aluminium Limited	M. R. Arscott Président, Division du charbon Kaiser Resources Ltd.
M. J.H. Warren Vice-président du Conseil Banque de Montréal	M. G.D. Coates Président Luscar Ltd.
M. W.S. McDonald Premier vice-président exécutif Banque de Nouvelle-Écosse	M. R.N. Wiewel Premier vice-président MacMillan Bloedel Limited
M. F.M. Foulkes Président du Conseil et DG Canatom Inc.	M. B.A. Beneteau Président Northern Telecom Canada Limited
M. A.E. Earl Directeur exécutif Canola Council of Canada	M. J.A. Butterfield Vice-président, Commercialisation Placer Development Limited
M. J. Seigneuret Premier vice-président, Affaires Internationales Banque Nationale du Canada	M. G.T. Richardson Président James Richardson & Sons, Limited
M. R.E. Hatch Président Canpotex Limited	M. H.A. Pakrul Vice-président Rio Algom Limited
M. R.Q. Phillips Président et directeur général Cansulex Limited	M. J.M. Walker Premier vice-président Commerce International et Opérations de Banque marchande de la Banque Royale du Canada
M. G.T. Page Président The Coal Association of Canada	M. R.A. King Président Crows Nest Resources Ltd.
M. J.H. Morrish Président et directeur général Fording Coal Limited	M. G.E. Burns Directeur, Asie Stanley Associates Engineering Ltd.
M. P.G. Opler Vice-président exécutif The Foundation Company of Canada Limited	M. G.A. Pan Président Énergie Atomique du Canada Limitée (International)
M. K.G. Donald Vice-président - Charbon Pétro-Canada	M. W.E. Gard Directeur du Marketing Federal Commercial & Navigation Ltd.

TABLEAU 19 (suite)

MEMBRES DU CANADA-KOREA BUSINESS COUNCIL

M. B.I. Howe
Président du Conseil
B.C. Coal Ltd.

M. A. Taylor
Vice-président exécutif
Le Groupe SNC

M. T.M. Burns
Président
Association des exportateurs canadiens

M. N.B. Cavadias
Président
CAE Electronics Ltd.

M. G.J. Willmon
Président
ESSO Minerals Canada

M. K.A. McCartney
Vice-président, Marketing
Simpsons-Sears Ltd.

M. R.K. Andras
Premier vice-président
Teck Corporation

M. M. Desjardins
Président
CEGIR

M. E.W. Ogden
Vice-président, Est du Canada
CP Air

M. T.S. Allan
Président
Computing Devices Co.

M. J.P. Schade
Premier vice-président
Inco Metals Co.

M. P.J. Vrso
Président
McIntyre Mines Ltd.

M. S.J. Bonny
Vice-président, Marketing
Saskatchewan Mining Development Corp.

M. K.L. Dowd
Vice-président et directeur général
Banque Toronto-Dominion

TABLEAU 20

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)
APPROBATIONS ET RÉUSSITES, PAR SECTION, EN CORÉE 1971 À 1980

<u>ANNÉE</u>		<u>SECTION</u>						
		<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	<u>F*</u>	<u>R*</u>
1971	approbations	0	0	0	0	0	-	-
	réussites	0	0	0	0	0	-	-
1972	approbations	3	0	0	0	0	-	-
	réussites	0	0	0	0	0	-	-
1973	approbations	5	4	0	0	0	-	-
	réussites	2	2	0	0	0	-	-
1974	approbations	2	0	0	0	0	-	-
	réussites	0	0	0	0	0	-	-
1975	approbations	2	0	0	0	0	-	-
	réussites	1	0	0	0	0	-	-
1976	approbations	3	0	0	0	0	-	-
	réussites	0	0	0	0	0	-	-
1977	approbations	3	4	0	0	0	-	-
	réussites	3	2	0	0	0	-	-
1978	approbations	10	8	0	0	0	-	-
	réussites	3	3	0	0	0	-	-
1979	approbations	12	9	1	0	0	0	0
	réussites	1	0	0	0	0	0	0
1980	approbations	4	3	1	0	0	0	0
	réussites	0	0	0	0	0	0	0

* Les sections F et R du PDME ont été créées en 1979.

TABLEAU 21

PRINCIPAUX PROJETS ENVISAGÉS, TELS QUE DÉCRITS DANS LE CINQUIÈME PLAN
QUINQUENNAL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL (1982-1986)

(en millions de \$É.-U., prix de 1980)

(A) À terminer d'ici 1986

Projets	Période de construction	Description	Capitaux requis	
			Total	1982 à 1986
Centrales nucléaires (Wolsung n ^{os} 2,5,6)	1976 à 1985	3 299 000 Kw	4052	4438
Expansion du chantier naval	1982 à 1986	4 000 000 G/T- 5 500 000 G/T	879	879
Construction d'un nouveau chantier naval	1983 à 1985	500 000 G/T	325	325
Expansion de la capacité des voitures-passagers	1982 à 1986	300 000 unités	1569	1569
Terminal de stockage pour le GNL	1981 à 1986	3 000 000 TM	593	569
Terminal de stockage pour le GTL	1980 à 1982	1 000 000 TM	107	51
Voies doubles pour la ligne de chemin de fer Honam	1981 à 1985	101,2 Km	213	200
Autoroute est-ouest	1981 à 1984	Taegu-Kwangju: 174,9 Km	3441	2534
Métro de Seoul n ^{os} 2,3,4 et Pusan n ^o 1	1978 à 1985	Seoul n ^o 2: 48,8 Km Seoul n ^{os} 3,4: 57 Km Seoul n ^o 1: 22,5 Km		
Barrage Choongju	1978 à 1985	967 000 m ³	487	362
Barrage Hapcheon	1982 à 1986	4 004 000 m ³	167	167
Barrage d'estuaire pour la rivière Nakdong	1982 à 1986	1 483 000 Km ³	110	110
Usine de traitement des eaux usées	1982 à 1986	3 857 000 TM/jour	1074	1074
Nouveau marché agricole de gros de Seoul	1979 à 1983	193 000 m ²	116	93

TABLEAU 21 (suite)

PRINCIPAUX PROJETS ENVISAGÉS, TELS QUE DÉCRITS DANS LE CINQUIÈME PLAN
QUINQUENNAL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL (1982-1986)

(en millions de \$É.-U., prix de 1980)

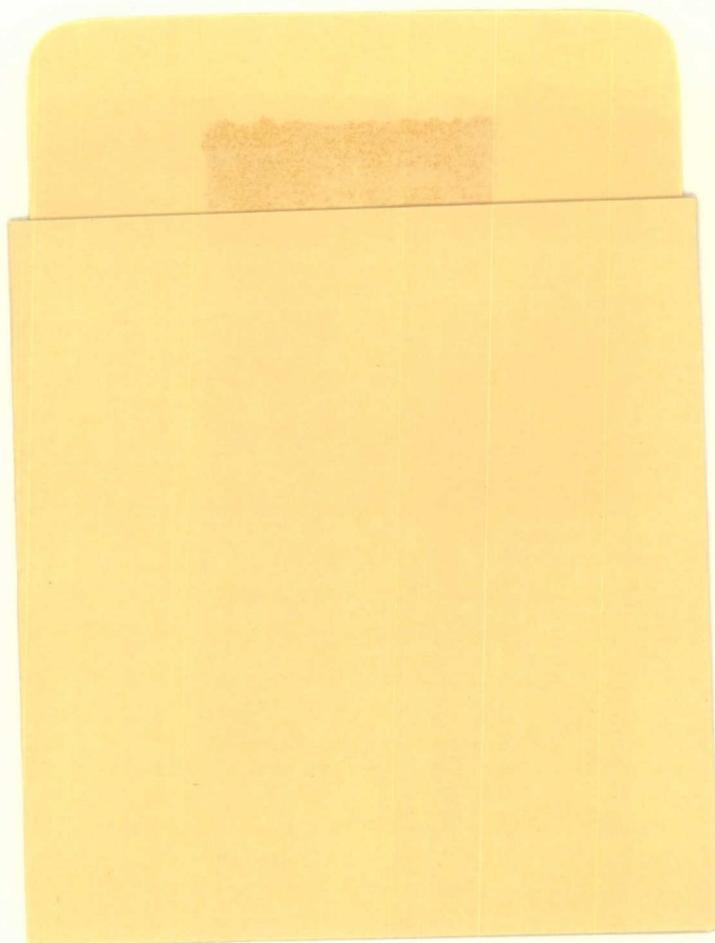
(B) À continuer après 1986

Projets	Période de construction	Description	Capitaux requis	
			Total	1982 à 1986
Centrales nucléaires N ^{OS} 7,8,9,10,11,12	1979 à 1990	5 600 000 Kw	7628	5620
Centrales nucléaires N ^{OS} 13,14,15	1985 à 1992	2 750 000 Kw	3259	90
Deuxième aciérie	1985 à 1988	3 000 000 TM	2744	1005
Chemin de fer électrique Seoul-Daejon	1986 à 1989	Seoul-Daejon: 160 Km	1721	328
Réparation des lignes Cheolla et Changhang	1985 à 1989	Iri-Yesoo: 198,3 Km Cheonan-Changhang: 143,5 Km	364	49
Élargissement de l'autoroute Honam	1984 à 1989	171,2 Km (de deux à quatre voies)	189	90
Expansion du port Pusan	1983 à 1987	Quai: 1 600 m	284	179
Expansion de l'aéroport Kimpo	1982 à 1987	Construction d'une piste (4 000 m sur 60 m)	270	159
Expansion de l'aéroport Kimhae	1982 à 1987	Expansion de la piste (500 m sur 45 m)	34	30
Métro de Pusan N ^O 2	1985 à 1989	20,8 Km	367	148
Barrage Chuam	1986 à 1991	1 833 000 m ³	238	21
Grand approvisionnement en eau	1982 à 1991	2 500 000 TM/jour	666	270

Source: Cinquième plan quinquennal de développement économique et social (1982-1986), Economic Planning Board, République de Corée, septembre 1981.

IV. GLOSSAIRE DES ABRÉVIATIONS

EACL	Energie Atomique du Canada Limitée
ACDI	Agence canadienne de développement international
IICG	Institut international du Canada pour le grain
CKBC	Canada Korea Business Council
DPD	Direction des Programmes de défense
AE	Ministère des Affaires extérieures
SEE	Société pour l'expansion des exportations
DEE	Direction de l'Electricité et de l'Electronique
ESA	Groupe de l'énergie
BCG	Bureau de commercialisation des grains
CGC	Compagnies générales de commerce
DIP	Direction générale de l'information du public
PCI	Groupe de la politique de commercialisation internationale
KAL	Korea Air Lines
KECO	Korean Electric Company
KFA	Korean Feed Association
KNP	Korean National Police
KOFMIA	Korean Flour Mills Industrial Association
KPMA	Korea Paper Manufacturing Association
KTC	Korea Telecommunications Company
KTRI	Korea Telecommunications Research Institute
MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce
MAP	Ministre de l'Agriculture et des Pêches
MDC	Ministère des Communications
TMPA	Tonnes métriques par année
BDF	Bureau de foresterie
PAM	Bureau du Pacifique, de l'Asie, de l'Afrique et du Moyen-Orient
PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
PHWR	Réacteur à eau lourde pressurisée
POSCO	Pohang Iron and Steel
POSTE	Ambassade canadienne à Seoul, en Corée
PWP	Réacteur à eau légère pressurisée
RDC	République de Corée
SDC	Service des délégués commerciaux
DIT	Direction des industries de transport
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



51549

Canada

(This publication is also available in English)