

LKC
HF
1479
.15714
1995/96
v.11

STRATÉGIE D'EXPORTATION DU CANADA

Plan de promotion du commerce extérieur

1995-1996

Industry Canada
Library - Jrl Tower S

MAR 29 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Édifice Jrl S



*Plan intégré pour l'expansion du commerce,
des investissements et de la technologie*

Le Plan de promotion du commerce extérieur du Canada comprend un Aperçu présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de stratégies sectorielles accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

- Aperçu
1. Technologies de fabrication de pointe
 2. Agriculture et produits alimentaires
 3. Aéronautique et pièces d'avions
 4. Automobile
 5. Biotechnologies
 6. Services commerciaux, professionnels et éducationnels
 7. Produits chimiques et plastiques, et matériaux de pointe
 8. Produits de construction
 9. Biens de consommation
 - Vêtements et fourrures
 - Textiles
 - Chaussure
 - Articles de sport (y compris les embarcations de plaisance)
 - Outils, quincaillerie et articles ménagers
 - Meubles résidentiels
 - Meubles de bureau et meubles divers
 10. Industries culturelles
 11. Matériel de défense
 12. Équipement et services de protection de l'environnement
 13. Poissons et produits de la mer
 14. Industrie forestière
 15. Technologies de l'information et télécommunications
 - Aperçu sectoriel
 - Composants électroniques
 - Géomatique
 - Instruments
 - Ordinateurs et matériel périphérique
 - Produits logiciels et services informatiques
 - Télécommunications
 16. Produits et services médicaux et de santé
 - Instruments médicaux
 - Produits pharmaceutiques
 - Soins de santé
 17. Minéraux et métaux
 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie
 19. Matériel électrique
 20. Machinerie industrielle primaire et secondaire
 - Exploitation minière, exploitation forestière, pâtes et papier
 - Technologie, machines et équipements agricoles
 - Industries océaniques et marines
 21. Matériel de transport urbain et ferroviaire
 22. Industrie spatiale
 23. Tourisme

Pour obtenir d'autres exemplaires de l'Aperçu ou des exemplaires des stratégies sectorielles, composer le **1-800-267-8376**

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-226/1-1995F
ISBN 0-662-99614-3

Also available in English under the title Defence Products.



Matériel de défense

Le secteur du matériel de défense se divise en trois grands domaines, à savoir défense aérienne, maritime et terrestre.

Matériel de défense aérienne

- Produits d'avionique, par exemple, écrans d'habitacle et commandes de vol.
- Équipements de soute, par exemple, systèmes de radiodétection et de surveillance.
- Contrôle du trafic aérien, par exemple, systèmes océaniques et aéroportuaires.
- Équipement pour aéroports, tel que systèmes d'atterrissage micro-ondes et balisage lumineux.
- Simulateurs d'avions et simulateurs informatisés.
- Logiciels pour ordinateurs de bord et systèmes de contrôle du trafic aérien.
- Systèmes de palans pour hélicoptères.

Matériel de défense maritime

- Matériel de navigation maritime et de communication, par exemple, récepteurs SPG et Loran C et systèmes de communication aéronef vers satellite.
- Capteurs navals, par exemple, sonars, radars et systèmes acoustiques.
- Systèmes de gestion du trafic maritime et systèmes de contrôle portuaire.
- Systèmes de sécurité pour la protection périmétrique contre les intrusions et la sécurité à bord des navires.
- Commandes de machine et systèmes de communication de bord.
- Systèmes de lutte contre les incendies et systèmes de combat embarqué.
- Pièces de navires, par exemple, hélices et moteurs.
- Systèmes de ravitaillement en mer.
- Navires (frégates de patrouille et NDC).
- Appareils de purification d'eau.

Matériel de défense terrestre

- Systèmes de sécurité et matériel de surveillance et de protection.
- Camions militaires, véhicules utilitaires, véhicules blindés légers et pièces connexes.
- Systèmes de communication, par exemple, radio balises de repérage infrarouges et à haute fréquence.
- Capteurs au sol, par exemple, radars et systèmes infrarouges (IR).
- Détecteurs de substances radioactives, de rayons X, d'explosifs, de stupéfiants, etc.
- Systèmes robotiques pour la manutention des résidus chimiques et nucléaires, la transformation des produits médicaux et chimiques et la neutralisation des bombes.
- Simulateurs pour centrales nucléaires et génératrices.
- Logiciels pour ordinateurs au sol en milieu instable.
- Tableau d'affichage pour véhicules militaires et centres C4I.
- Autres sources d'alimentation et batteries spéciales.
- Armes légères, agents propulsifs et munitions.
- Systèmes de traitement des résidus nucléaires, biologiques et chimiques.
- Optique de précision, par exemple, instruments à fibres optiques et lentilles spéciales.
- Matériaux de pointe, par exemple, composites et céramique.

Contexte international

Le contexte international continue d'évoluer rapidement et la tendance observée se caractérise par des fusions, des alliances et le regroupement de nombreuses grandes entreprises du secteur de la défense. Dans la plupart des économies occidentales, les gouvernements ont imposé des restrictions financières et les budgets de défense sont en baisse. Cet état de choses s'est traduit par l'adoption de politiques concernant le développement et l'acquisition de systèmes et d'armements. La réduction des dépenses et la diminution considérable des achats partout dans le monde ont eu, elles aussi, une forte incidence sur les pays industrialisés.

Au moment où des programmes coûteux sont réduits ou abandonnés, on reconnaît de plus en plus la nécessité de se doter de forces classiques modernes plus légères pour répondre aux besoins en matière de sécurité nationale et internationale. À l'heure actuelle, l'industrie de la défense se distingue par des produits de haute technologie intégrant du matériel et des logiciels perfectionnés. Dans le monde entier, on délaisse les produits spéciaux destinés à des fins uniquement militaires pour se tourner vers des produits à double usage, notamment des articles courants offerts dans le commerce. Les domaines de croissance les plus prometteurs dans le secteur mondial de la défense sont l'amélioration du matériel et la prolongation de sa durée de vie, la réparation et la révision du matériel ainsi que la fabrication de pièces de rechange, les technologies environnementales, l'acquisition de matériel pour les nouvelles forces de maintien de la paix, légères et aptes à intervenir rapidement.

Dans le domaine de la défense, les pays de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient sont en voie de remplacer ceux de l'OTAN à titre de marchés stratégiques clés. Les États-Unis constituent de loin le plus important marché militaire dans le monde entier, mais les ventes à destination de ce pays sont en baisse en raison des compressions budgétaires, des obstacles érigés par voie législative et de la concurrence intérieure plus vive. La

situation intérieure a obligé les entreprises américaines à livrer une concurrence plus féroce sur les marchés étrangers, avec le soutien de leur gouvernement. C'est ainsi que les Américains ont accru leur part du marché mondial de la défense au cours des quatre dernières années.

En Amérique du Nord et en Europe, les gouvernements continuent d'inciter les entreprises du secteur de la défense à diversifier leurs activités en délaissant la production de matériel de défense traditionnel pour fabriquer des produits à double usage. En effet, les produits et les technologies à double usage répondant aux besoins militaires continuent d'offrir des débouchés intéressants, en particulier dans les domaines de la simulation, de la robotique, des technologies environnementales et du matériel de sécurité.

Le contexte international présente les caractéristiques suivantes :

- techniques de pointe qui évoluent rapidement et concurrence vive;
- diminution des dépenses au titre de la défense (dans les pays de l'OTAN);
- nouveaux marchés pour les systèmes d'armes classiques au Moyen-Orient et dans la région riveraine du Pacifique;
- croissance du marché de l'électronique militaire dans son ensemble en raison de l'augmentation des composants électroniques dans le nouveau matériel militaire;
- accent accru sur la mise au point de technologies à double usage;
- aggravation des problèmes relatifs à l'accès aux marchés attribuable aux mesures prises par les gouvernements pour réserver aux fournisseurs locaux l'approvisionnement intérieur;
- accès plus libre et concurrentiel à la plupart des marchés de la marine, de l'avionique, de la simulation et du contrôle du trafic aérien en raison des nouveaux accords commerciaux;
- accès très difficile aux marchés européens;
- ententes avec des partenaires locaux essentielles à la pénétration de marchés étrangers;

- marchés civils des systèmes pour l'aviation et la marine encore chancelants en raison de la récession, alors que les marchés du matériel de simulation continuent de croître;
- croissance du marché du contrôle du trafic aérien découlant d'un accès accru à l'Europe de l'Est et à l'Asie et de la nécessité de moderniser le matériel afin de satisfaire aux normes récentes.

Certains débouchés existent encore pour les entreprises qui offrent les produits ou services suivants :

- matériel de défense particulier répondant aux besoins de créneaux spécialisés;
- services d'entretien et perfectionnements qui améliorent les capacités de défense existantes;
- équipement et entraînement pour les besoins liés au maintien de la paix, notamment en ce qui touche la diplomatie préventive, le déploiement préventif, l'édification de la paix, l'établissement de la paix, les missions d'observation et les opérations d'aide humanitaire;
- simulation et entraînement;
- produits et technologies à double usage;
- recherche et développement (R-D) visant à mettre au point des sous-systèmes à la fine pointe de la technologie;
- matériel de contrôle du trafic aérien et matériel de sécurité pour aéroports, en raison de l'expansion de l'infrastructure dans la région de l'Asie-Pacifique.

Ces débouchés seront tributaires de l'accroissement de la coopération internationale, de la normalisation des produits, de l'acquisition de matériel militaire offert dans le commerce et de l'établissement de coentreprises aux fins du développement et de la modernisation de systèmes et d'armes.

Situation intérieure

Le secteur du matériel de défense regroupe environ 500 petites et moyennes entreprises (PME), dont les divisions de la défense de plusieurs multinationales des États-Unis et d'autres pays. Seules quelques entreprises ont un chiffre d'affaires annuel supérieur à 100 millions de dollars. Selon une enquête récente menée auprès des principaux intervenants, le chiffre d'affaires annuel pour l'ensemble du secteur est estimé à 4 milliards de dollars et les ventes à l'exportation représentent environ les deux tiers de ce montant. À l'heure actuelle, cette industrie donne de l'emploi à quelque 30 000 personnes. En règle générale, les entreprises du secteur du matériel de défense comptent principalement sur les marchés américain et intérieur. Plus de 80 p. 100 des exportations sont destinées aux États-Unis.

Les entreprises canadiennes de ce secteur sont en général plus petites que celles des autres pays industrialisés. Malgré la contraction de ces marchés dans le monde entier et la vive concurrence qui s'y fait, les entreprises canadiennes ont axé leurs efforts sur le développement de sous-systèmes et de pièces destinés à des créneaux où elles peuvent faire figure de chefs de file mondiaux. Cette industrie contribue de façon appréciable à l'infrastructure canadienne de haute technologie. Elle offre divers produits et services qui remportent du succès :

- optique de précision;
- systèmes robotiques;
- combinaisons d'artificiers et systèmes de neutralisation de bombes;
- véhicules blindés légers;
- systèmes d'appontage d'hélicoptères;
- détecteurs d'explosifs et de stupéfiants;
- processeurs acoustiques IR/RF et micro-ondes, logiciels et capteurs;
- systèmes à bord des navires : commandes de machine, système informatisé de communications, tableaux d'affichage, sonars et bouées acoustiques;

- systèmes de communication : radios de combat, relais radio et communications par satellite;
- systèmes de commande de tir pour navires, tunnels et véhicules blindés de combat;
- avionique : écrans à plasma, récepteurs et antennes SPG, radars de surveillance et systèmes de navigation à inertie et par radio;
- simulateurs pour aéronefs et contrôle du trafic aérien;
- contrôle du trafic aérien : systèmes océaniques, systèmes de contrôle du trafic aérien, radars d'approche, systèmes d'atterrissage micro-ondes, systèmes de communication et aides à la navigation.

En vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense, les entreprises canadiennes bénéficient d'un accès privilégié aux marchés militaires américains. Le Canada est ainsi exempté de la *Buy American Act*, loi favorisant l'achat de produits américains. En outre, la législation américaine stipule que les entreprises canadiennes font partie de l'infrastructure industrielle « intérieure ». Cependant, au fil des ans, certaines lois adoptées à des fins déterminées, par exemple, le *Berry Amendment*, dont le Canada n'est pas exempté, ont directement ou indirectement limité l'accès aux marchés en laissant la question de l'accessibilité sujette à l'interprétation de l'administration. Compte tenu de la réduction des dépenses militaires, l'accès devient plus difficile. Les entreprises canadiennes doivent concentrer leurs efforts sur l'amélioration des relations stratégiques à long terme avec leurs homologues américains. Elles devront aussi développer de nouvelles technologies ainsi que du matériel et des services de défense innovateurs répondant aux besoins des principaux clients sur le marché américain de la défense si elles veulent connaître du succès. Bien que les États-Unis demeurent le plus important marché du Canada pour le matériel de défense et que le Canada importe des États-Unis la vaste majorité de son matériel de défense, des marchés prometteurs

pour des produits spécialisés voient le jour dans la région Asie-Pacifique et au Moyen-Orient.

Il existe dans les économies nouvellement industrialisées des pays de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient des marchés prometteurs qui conviennent aux produits canadiens. Mentionnons notamment la République de Corée, la Malaysia, la Thaïlande, l'Indonésie, l'Égypte, l'Arabie saoudite et le Koweït. Le Canada a récemment conclu avec l'Arabie saoudite et l'Australie des protocoles d'entente en matière de coopération industrielle dans le domaine de la défense et d'autres protocoles sont à l'étude à l'heure actuelle. À moins d'être présentes sur les marchés locaux, les entreprises canadiennes doivent faire appel à des agents locaux qui connaissent bien le contexte commercial et politique du marché visé. Elles doivent posséder sur place des installations de révision, et, parfois même, produire le matériel localement. Malgré le temps, les efforts et la détermination considérables nécessaires pour enregistrer des ventes en Asie-Pacifique ou au Moyen-Orient, ces marchés offrent de grandes possibilités. Il faut mieux cibler les efforts pour promouvoir la technologie et le savoir-faire canadiens dans le domaine du matériel de défense afin de tirer pleinement parti des débouchés offerts.

En Europe, les entreprises canadiennes ont réussi à se tailler une place dans certains créneaux grâce à des produits particuliers offerts à un prix concurrentiel. Il deviendra de plus en plus difficile de pénétrer les marchés militaires traditionnels, mais le Canada est bien placé pour tirer parti de l'intérêt permanent qu'accorde l'Union européenne aux mesures de sécurité et d'antiterrorisme. Les entreprises canadiennes devront consolider leur position concurrentielle en établissant des partenariats stratégiques et d'autres alliances, notamment en ouvrant des succursales, de manière à faire des percées appréciables sur le marché européen, où la collaboration entre les divers pays d'Europe s'intensifie.

Orientation stratégique

Le gouvernement fédéral s'efforcera particulièrement d'aider les entreprises à entretenir de meilleures relations stratégiques à long terme avec leurs homologues américains et à accéder aux économies nouvellement industrialisées de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient.

Pays prioritaires et marchés d'expansion

- Les États-Unis, la Corée, Taiwan, le Japon, la Turquie, l'Arabie saoudite, le Koweït, la Malaysia, l'Indonésie et la Chine constituent les pays considérés comme prioritaires. La Chine, Taiwan, l'Indonésie, l'Arabie saoudite, le Koweït, la Corée et la Turquie sont les marchés d'expansion.

Soutien du marketing

- Favoriser et soutenir les initiatives de l'industrie axées sur l'établissement d'alliances et de partenariats et sur la conclusion d'accords commerciaux connexes, en particulier sur les marchés de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient. À cette fin, il convient de demeurer en rapport avec les attachés militaires des ambassades du Canada, qui repèrent les intervenants dans les milieux militaires des autres pays et établissent des contacts avec eux. (MAECI, Industrie Canada, ministère de la Défense nationale [MDN])
- Participer à des missions commerciales, à d'importantes foires commerciales et à des activités de promotion s'inscrivant dans une démarche stratégique, au pays et à l'étranger, notamment aux États-Unis ainsi que dans les pays prioritaires de l'Asie-Pacifique, en particulier dans les domaines de l'avionique, de la simulation, de la robotique, des matériaux de pointe, du matériel de sécurité militaire, des produits et services pour la marine et la protection de l'environnement, de manière à aider les entreprises à accéder aux marchés étrangers. (Industrie Canada, MAECI, MDN)
- Chercher à accroître la compétitivité des entreprises canadiennes et l'adoption des meilleures pratiques de fabrication en favorisant la participation des entreprises et du gouvernement au programme *Best Manufacturing Practices* de la marine américaine. (Industrie Canada, MDN)
- Offrir aux fournisseurs canadiens une aide à l'exportation exceptionnelle, visant en particulier à aider les PME à se tailler une place sur les marchés d'exportation (p. ex., le Programme de paiements échelonnés). (Corporation commerciale canadienne [CCC] et Société pour l'expansion des exportations [SEE])
- Repérer sur les marchés extérieurs les débouchés éventuels auxquels peuvent répondre les fournisseurs canadiens par l'entremise de la CCC et de l'Association des industries aérospatiales du Canada. Il s'agit notamment d'informer les entreprises des politiques importantes influant sur les décisions d'achat, par exemple, les pratiques relatives aux marchés publics, les besoins financiers éventuels, les restrictions à l'importation, les programmes gouvernementaux internes axés sur le soutien des entreprises, les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux, au transfert de technologies, à la participation à une coentreprise comme condition de vente.
- Consolider les liens entre le gouvernement et les associations industrielles en demeurant en contact avec les associations existantes dans le secteur militaire (Association canadienne de préparation à la défense, Association des industries aérospatiales du Canada) en vue d'élaborer et de mettre en œuvre des projets conjoints axés sur la commercialisation, le développement de nouvelles technologies, l'investissement, l'établissement de coentreprises, l'amélioration de compétences, les achats et la passation de marchés. (Industrie Canada, MAECI, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada [TPSGC], MDN)

Accès au marché

- Tenter d'améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés américains clés de la défense et du contrôle du trafic aérien, en demeurant au fait de la législation américaine pour aider les entreprises canadiennes à mieux se positionner, en intervenant auprès des décideurs clés dans le but de contrer l'intensification du sentiment protectionniste, en négociant des protocoles d'entente internationaux et en cherchant des possibilités de coentreprise. (MAECI, Industrie Canada, MDN)
- Grâce à la mise en œuvre de la Politique des retombées industrielles et régionales (Industrie Canada, Agence de promotion économique du Canada atlantique [APECA], ministère de la Diversification économique de l'Ouest [DEO], Bureau fédéral de développement régional - Québec [BFDRQ]), inciter les maîtres d'œuvre des marchés publics fédéraux à travailler en collaboration avec des entreprises canadiennes concurrentielles afin de favoriser l'essor de ce secteur et d'améliorer l'accès aux marchés ainsi que les ventes à l'exportation.

Essor technologique

- Favoriser les nouveaux investissements et le transfert de technologies en fournissant de l'information aux clients étrangers éventuels, par exemple, le nouveau guide faisant état de toutes les ressources en matière de matériel de défense et une bibliothèque électronique renfermant de l'information sur la défense. (Industrie Canada, MAECI, MDN)
- Coordonner les visites des laboratoires du *Department of Defence* (DOD) des États-Unis par des entreprises canadiennes possédant des compétences particulières, afin de favoriser la conclusion de nouveaux accords visant le partage du développement industriel pour la défense de manière à promouvoir le transfert de technologies et à améliorer l'accès au marché américain, ainsi que la conclusion de marchés

avec le DOD. (Industrie Canada, MAECI, CCC, MDN)

- Par l'entremise de la *North American Technology and Industrial Base Organization*, inciter les entreprises canadiennes à participer à des activités favorisant l'intégration du secteur de la défense et des secteurs industriels commerciaux ainsi que l'utilisation accrue de produits et de technologies à double usage. (MDN, Industrie Canada, TPSGC)
- Favoriser les investissements au titre de la recherche et du développement en mettant en œuvre des programmes financés (Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense) s'adressant aux producteurs canadiens de matériel militaire et en développant des produits à double usage destinés à des créneaux dans le domaine des technologies d'avant-garde (maintien de la paix et protection de l'environnement), en collaboration avec les utilisateurs du matériel de défense. (Industrie Canada, MAECI, MDN)

Nouveaux marchés à long terme

- Favoriser la liaison entre les forces militaires canadiennes et étrangères et établir des points de contact entre les représentants des entreprises et ceux des forces militaires étrangères grâce à l'établissement de protocoles d'entente en matière de coopération industrielle avec les pays prioritaires de l'Asie-Pacifique et du Moyen-Orient. Le Canada a déjà signé des protocoles d'entente en matière de défense avec l'Arabie saoudite et l'Australie et d'autres protocoles sont à l'étude à l'heure actuelle. (MDN, MAECI)
- Offrir aux fournisseurs canadiens une aide exceptionnelle à l'exportation, notamment en concluant des accords commerciaux compensatoires, afin de les aider à exploiter de nouveaux marchés en Asie-Pacifique et au Moyen-Orient. (CCC, SEE, organismes de vente de produits et services militaires à l'étranger)

Renseignements

Industrie Canada

Direction des systèmes de défense maritimes
et terrestres et de l'électronique de défense

235, rue Queen, 6^e étage est

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 954-3388

Télécopieur : (613) 991-9469

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Direction de la promotion du commerce et du
tourisme avec les États-Unis

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 944-8821

Télécopieur : (613) 944-9119

Ministère de la Défense nationale

Section du développement industriel, Marine et
Armée de terre

101, promenade du Colonel By

Ottawa (Ontario) K1A 0K2

Téléphone : (613) 945-7099

Télécopieur : (613) 995-2305

Matériel de défense

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Matériel de défense et de sécurité — mission du Koweït	oct. 1995	diverses villes canadiennes	MAECI	613-944-6983
Asie et Pacifique Sud				
Mission au Canada — Marine royale de Thaïlande	à déterminer	Esquimalt	MAECI	613-995-7662
Security Asia 95 — kiosque d'information	avril 1995	Singapour	MAECI	613-996-5824
Colloque et exposition — défense	sept. 1995	Canberra	MAECI	613-995-7652
Langkawi International Maritime Aerospace Exposition (LIMA '95) — kiosque d'information	déc. 1995	Langwaki	MAECI	613-996-5824
Asie de l'Est				
Étude de marché — débouchés coréens, matériel de défense et aérospatial	avril 1995	Séoul	MAECI	613-995-8744
Mission de Séoul — fourniture de flotte	juil. 1995	Vancouver, Toronto, Montréal, Halifax	MAECI	613-995-8744
Exposition aérienne canadienne — missions au Canada	9 août 1995	Vancouver	MAECI	613-995-8744
Japon				
Exposition aérienne canadienne 1995 — mission du Japon	9 août 1995	Abbotsford (C.-B.)	MAECI	613-995-8596
États-Unis				
Présentation de produits canadiens	à déterminer	Washington, D.C.	MAECI	613-944-9481
Ateliers — technologies canadiennes	à déterminer	Washington, D.C.	MAECI	613-944-9481
Étude de marché — aérospatiale, défense et sécurité	avril 1995	Minnesota et Colorado	MAECI	613-944-9481
Bulletin — aérospatiale et défense	avril 1995	Washington, D.C.	MAECI	613-944-9481
Mission — base aérienne Warner-Robbins	avril 1995	Macon, GA	MAECI	613-944-9481
Études de marché — secteurs américains de défense	avril 1995	Washington, D.C.	MAECI	613-944-9481
Mission — sous-traitants, domaine de la défense	avril 1995	Buffalo, NY	MAECI	613-944-9481

Note : Les dates et les lieux sont sujets à changement.

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Mission au Canada — commandement de l'armée américaine, communications et électronique	mai 1995	Est canadien	MAECI	613-944-9481
Subcon 95	juin 1995	Toronto	MAECI	613-944-9481
Journée canadienne — Fort Monmouth	juin 1995	Fort Monmouth	MAECI	613-944-9481
Mission aux laboratoires de l'armée de l'air américaine — Rome	juin 1995	Rome, NY	MAECI	613-944-9481
Mission, Centre de fourniture industrielle de défense — kiosque d'information	juin 1995	Canada	MAECI	613-944-9481
Exposition aérienne canadienne 95	9 août 1995	Abbotsford	MAECI	613-944-9481
Marine américaine — exposition sur la marine actuelle	sept. 1995	Washington	MAECI	613-944-9481
Conférence — système de formation interservice-industrie	nov. 1995	Atlanta	MAECI	613-944-9481
Visites d'usine (Est) — Armée de l'air américaine	nov. 1995	Dallas	MAECI	613-944-9481
Mission — Partenariat pour la reconversion de la défense	nov. 1995	Chicago	MAECI	613-944-9481
Symposium — signaux AFCEA	déc. 1995	Augusta, GA	MAECI	613-944-9481
Mission du Canada — Garde côtière américaine	déc. 1995	New Jersey, Atlanta	MAECI	613-944-9481
Mission — projet de partenariat SBA	janv. 1996	Washington	MAECI	613-944-9481
Journée canadienne — base aérienne Wright-Patterson	janv. 1996	Dayton, OH	MAECI	613-944-9481
Revendications des partisans de la concurrence — ATCOM	fév. 1996	Saint Louis, MO	MAECI	613-944-9481
CANEX 95 — stand national	fév. 1996	Philadelphie	MAECI	613-944-9481
Journée canadienne — commandement mobile de char	mars 1996	Warren, MI	MAECI	613-944-9481
Europe de l'Ouest				
Exposition aérienne de Paris 95 — stand national	11 juin 1995	Paris	MAECI	613-996-5555

Acronymes et sigles utilisés dans le Plan de promotion du commerce extérieur

(Cette liste ne comprend pas les références spécifiques aux secteurs)

ACDI	Agence canadienne de développement international	ISO	Organisation internationale de normalisation
ACN	Association canadienne de normalisation	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
AG CAN	Agriculture et Agro-alimentaire Canada	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
ALE	Accord de libre-échange Canada-États-Unis	MDN	ministère de la Défense nationale
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MPO	ministère des Pêches et Océans
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	OMC	Organisation mondiale du commerce
BBS	babillard électronique	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
BMD	banques multilatérales de développement	PIB	produit intérieur brut
CCC	Corporation commerciale canadienne	PPCE	Plan de promotion du commerce extérieur
CEI	Communauté des États indépendants	PME	petites et moyennes entreprises
CCI	Centre de commerce international	PENU	Programme pour l'environnement des Nations Unies
CNRC	Conseil national de recherches du Canada	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches en développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada (ENVCAN)	SCF-RNCan	Service canadien des forêts - Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne
IC	Industrie Canada (INDCAN)		
IFI	institutions financières internationales		



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada