

LKC  
HF  
1479  
.I5714  
1995/96  
v.17

# 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'aéronefs
  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 Minerals and Metals.*



# Table des matières

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Minéraux et métaux .....     | 1 |
| Équipement et services ..... | 7 |

## Minéraux et métaux

Ce secteur englobe les industries des métaux ferreux et non ferreux, le charbon et les minéraux industriels, notamment l'exploitation minière, les transformations en amont — comme la fusion et l'affinage — et la fabrication de produits semi-ouvrés en aval. L'équipement et les services connexes sont traités à la deuxième partie du présent chapitre.

### Contexte international

Le Canada se classe au premier rang dans le monde pour l'exportation de minéraux et de métaux, et l'Australie au deuxième. Dernièrement, toutefois, la Russie a commencé à exporter de plus grands volumes des principaux métaux non ferreux. Les plus gros importateurs et consommateurs de minéraux et de métaux sont le Japon, les pays membres de l'Union européenne (UE) et les États-Unis (qui sont aussi d'importants producteurs). La Chine joue elle aussi un rôle grandissant en ce qui touche la production et la consommation.

On s'attend à ce que la production continue d'augmenter surtout au Chili, en Australie, au Mexique, au Brésil et en Chine. Pour ce qui est de la consommation, ce sont les pays de l'Asie (Chine, Corée du Sud, Taiwan et Sud-Est asiatique) qui connaîtront la croissance la plus rapide.

Quant à la demande, les perspectives pour 1994-1995 sont plutôt encourageantes parce que la plupart des pays consommateurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) prévoient une reprise de la croissance industrielle — lente toutefois — et que la croissance se maintient en Asie. Le volume des exportations d'aluminium, de nickel et d'autres métaux en provenance de l'ancienne Union soviétique demeurera élevé, ce qui continuera à freiner les prix et à limiter les hausses pour ces produits. La demande devrait augmenter en Amérique du Nord, étant donné la reprise économique aux États-Unis et au Canada.

La signature récente de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) améliorera l'accès aux marchés en ce qui concerne les minéraux et les métaux non ferreux, bien que cet accès

ne soit pas si substantiel qu'on l'avait prévu, particulièrement pour l'Union européenne. Toutefois, cette amélioration globale de l'accès aux marchés ne se traduira pas nécessairement par un accroissement des exportations canadiennes, puisque la capacité de production de métaux non ferreux demeure stable au Canada. L'industrie canadienne s'attachera vraisemblablement à conquérir des marchés étrangers en essor rapide, ce qui fait qu'elle augmentera l'ensemble de sa production et de ses ventes. Pour ce faire, les sociétés canadiennes devront cependant compter sur leurs mines à l'étranger. En 1994, les prix de certains minéraux et métaux non ferreux ont amorcé une remontée qui devrait se poursuivre durant les années à venir sans toutefois atteindre les niveaux élevés enregistrés à la fin des années 80.

Dans l'ensemble, l'industrie de l'acier prendra de l'expansion, mais à un rythme lent. On prévoit une diminution du commerce international étant donné l'essor de la production intérieure au moyen des techniques des arcs électriques. Comme ces techniques utilisent de la ferraille comme charge d'alimentation, elles devraient donner lieu au commerce du minerai de fer et du charbon métallurgique. La Chine s'est distinguée en lançant un vaste programme d'expansion de l'industrie sidérurgique. Lorsque la production chinoise d'acier commencera à réduire l'écart entre la production et la consommation intérieures, le commerce international connaîtra un recul plus important. Il est possible que le commerce international des ferro-alliages offre de meilleures possibilités de croissance à long terme. On s'attend à ce que les prix des produits ferreux demeurent stables.

Comme nous l'avons mentionné ci-haut, le commerce international du charbon métallurgique

ne devrait pas s'intensifier au cours des années à venir compte tenu de l'utilisation accrue des techniques des arcs électriques en sidérurgie ainsi que de la mise au point de hauts fourneaux consommant moins de charbon. On prévoit donc que les prix continueront de subir des pressions. Les perspectives pour le charbon thermique sont beaucoup plus encourageantes, surtout parce que la production d'énergie thermique devrait augmenter en Asie. Cette hausse créera des débouchés internationaux pour l'industrie canadienne du charbon, qui devra cependant livrer une vive concurrence à d'autres exportateurs, particulièrement l'Australie et l'Indonésie. Le GATT pourrait également contribuer à structurer les subventions en Europe, occasionner la fermeture de mines non rentables (surtout en Allemagne) et créer des possibilités pour les exportateurs.

Le Canada possède également en abondance des minéraux industriels de qualité élevée, notamment de la potasse, du soufre, de l'amiante, du calcaire, du granite et de la tourbe. On peut raisonnablement s'attendre à une hausse de la production et des exportations dans ce secteur. Les prix devraient se raffermir sous le coup de la reprise économique, mais ils ne devraient pas s'accroître de beaucoup à long terme en raison de la concurrence internationale.

Le jeu de l'offre et de la demande, les droits de douane, les coûts de production ou la technologie ne représentent pas les seuls défis que doit relever l'industrie des minéraux et des métaux. À long terme, les règlements gouvernementaux liés au commerce, à l'environnement et à la santé pourraient constituer le plus important facteur de croissance pour l'industrie. Dans leur quête d'un développement durable, des organismes multilatéraux comme les agences des Nations Unies (PNUE, OIT, CIRC, CDD, CEE, FISC, etc.), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le GATT ou l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et les gouvernements participants sont en train d'élaborer des politiques et des stratégies afin de réduire les risques liés à la production, au

transport, à l'utilisation et à l'élimination ou au recyclage des produits chimiques. Étant donné que, par définition, les produits chimiques englobent tous les minéraux, tous les métaux et tous leurs composés, les minéraux et les métaux sont, eux aussi, largement visés par les activités des organismes multilatéraux.

Ces activités ont donné lieu, entre autres, à la Convention de Bâle et à un exercice au sein de l'OCDE en vue de la réduction des risques. Ce genre d'accord et d'exercice pourrait se traduire par l'imposition de restrictions sévères ou même par l'interdiction pure et simple de fabriquer, d'utiliser ou de vendre des produits minéraux, leurs dérivés ou les procédés en cause. De telles initiatives pourraient très bien avoir des répercussions importantes sur le marché. Bien que l'industrie canadienne prouve depuis longtemps sa capacité de relever les défis que lui lance le marché, le gouvernement se doit de participer à toute stratégie visant à relever ces nouveaux défis.

En règle générale, le Canada, les États-Unis et l'Australie ont bénéficié de la plupart des investissements mondiaux réservés à l'exploration. Toutefois, plusieurs pays — particulièrement ceux de l'Amérique latine qui sont dotés d'un fort potentiel minéral — ont récemment créé un climat plus favorable à l'investissement étranger, d'où une concurrence plus serrée entre les pays prospecteurs. En fait, la production croissante en Australie de même que dans les pays de l'Asie et de l'Amérique du Sud qui ont récemment libéralisé leurs conditions sur le plan de l'investissement aura un effet sur la part du marché mondial que possédera le Canada.

L'industrie des minéraux et des métaux a toujours été très cyclique. Le niveau d'activité économique influe sur elle tout comme sur les autres secteurs de l'industrie. De plus, la capacité de l'industrie des minéraux et des métaux de réagir aux fluctuations de la demande est limitée par le fait qu'elle a besoin, en général, de trois à cinq ans pour mettre en marche un projet. Une part importante de la production est issue de pays en développement où, souvent, les installations

appartiennent à des gouvernements qui n'accordent pas toujours la priorité à la stabilité du marché. Depuis des décennies, le Canada met en œuvre une stratégie de transparence maximale des marchés par la création de groupes d'étude dans le domaine des produits minéraux, afin de favoriser une situation stable et ordonnée sur ces marchés.

## Situation intérieure

Le secteur canadien des minéraux et des métaux est dominé par des entreprises parmi les plus modernes et les plus concurrentielles du monde, qui font de l'exploration, extraient et traitent du minerai, et produisent et exportent des minéraux et des métaux. Ce secteur occupe depuis longtemps une place importante dans l'économie canadienne, non seulement en raison de sa production, mais aussi parce que des secteurs clés dépendent de son rendement et de ses activités. Par conséquent, les entreprises du secteur des minéraux et des métaux possèdent généralement les ressources nécessaires pour appuyer leurs activités de promotion commerciale (voir tableau 1).

Le Canada est l'un des principaux producteurs mondiaux d'aluminium, de cuivre, de nickel et de zinc de première fusion et semi-ouvré, exportant la majorité de sa production de métaux non ferreux affinés. Il est aussi un chef de file mondial pour l'exportation de charbon, d'amiante, de soufre élémentaire et de potasse. En 1992, les exportations canadiennes d'acier, soit 3 millions de tonnes, représentaient 4,1 p. 100 des exportations mondiales.

En raison de la nature du marché des métaux, les plus grands producteurs canadiens de métaux non ferreux sont devenus d'importantes entreprises internationales intégrées qui ont diversifié leurs intérêts géographiques. Ces entreprises comptent parmi les plus importantes du monde dans leurs domaines d'activité pour ce qui est de leur taille, de leur compétitivité, de la protection de l'environnement, de la technologie et des échanges commerciaux. Leurs marchés d'exportation sont diversifiés bien que les États-Unis

**Tableau 1 — Le secteur des minéraux et des métaux et l'économie canadienne en 1992**

|   |        |
|---|--------|
| Produit intérieur brut                                  | 4,2 %  |
| Emploi  | 2,8 %  |
| Exportations  | 16,2 % |
| Trafic ferroviaire et maritime                          | 60,0 % |
| Collectivités ayant une seule industrie<br>(nombre des) | 115    |
| Mines (nombre des)                                      | 320+   |
| Entreprises d'aval<br>(nombre des)                      | 7500+  |

Source : Statistique Canada

demeurent le plus grand marché d'exportation pour la plupart d'entre elles. Même avec la signature de l'ALENA, les mesures commerciales prises aux États-Unis continuent de susciter des inquiétudes.

Au cours des dernières années, les réserves connues des principaux minéraux non ferreux ont diminué. L'industrie soutient que la complexité, l'instabilité et le chevauchement des règlements environnementaux intérieurs de même que les restrictions grandissantes en matière d'accès aux terres ont rendu le Canada moins compétitif sur le marché international de l'investissement minier. En règle générale, on estime que les dépenses d'exploration sont actuellement insuffisantes pour maintenir à long terme les niveaux de production actuels. Les répercussions de cette situation sur la balance commerciale du Canada pourraient être très importantes.

Les activités de fabrication en aval sont principalement orientées vers les marchés intérieurs et continentaux. Ces fabricants sont en règle générale de petites entreprises de portée régionale. Toutefois, cette situation pourrait changer à mesure que l'accès aux marchés étrangers s'améliorera pour les produits manufacturés et traités au Canada.

Les producteurs canadiens de métaux ferreux sont principalement des producteurs nationaux qui exportent beaucoup aux États-Unis. Les

sociétés canadiennes productrices d'acier exportent outre-mer, mais leur marché est essentiellement l'Amérique du Nord. En dépit de l'ALENA, les mesures commerciales prises aux États-Unis ont ralenti la croissance des exportations canadiennes sur ce marché. Les sociétés productrices de minerai de fer visent principalement, elles aussi, le marché nord-américain, mais elles ont exporté avec succès vers l'Europe pendant de nombreuses années et, à l'occasion, vers d'autres marchés étrangers.

Le Canada renferme en abondance de riches gisements de charbon métallurgique et de charbon thermique, mais l'éloignement des ports canadiens continuera de représenter un sérieux problème de coût pour les producteurs. Au cours des deux dernières années, nous avons assisté à une restructuration importante de l'activité dans l'Ouest canadien. Le nombre d'exploitants a diminué et ceux qui sont toujours en affaires ont démontré qu'ils sont capables de rentabiliser une entreprise dans le contexte de l'économie canadienne. Par suite du GATT, plusieurs mines de charbon européennes très subventionnées, particulièrement les mines allemandes, pourraient créer des possibilités pour les producteurs de l'Est canadien et générer une expansion de l'industrie charbonnière dans les Maritimes.

Le Canada devrait demeurer le chef de file sur les marchés de la potasse et du soufre, en raison de ses coûts peu élevés et de ses abondantes réserves de qualité. L'industrie du ciment cherchera à augmenter sa présence sur le marché des États-Unis. L'industrie de l'amiante a maintenant atteint la stabilité et on s'attend à ce qu'elle maintienne ses niveaux d'exportation malgré la menace réglementaire. Les résultats commerciaux des petites composantes du secteur des minéraux industriels, comme la pierre de taille et la tourbe, se sont améliorés de façon remarquable au cours des dernières années. Des missions commerciales en Asie ont permis de créer de nouveaux débouchés.

L'intérêt pour le développement durable et la compétitivité internationale croissante au chapitre des coûts expliquent que des sociétés canadiennes

innovatrices se retrouvent aux premiers rangs dans l'industrie. La concurrence sur le plan des coûts à laquelle doivent faire face les producteurs canadiens émane de plus en plus des pays en développement. Bien que les salaires soient élevés au Canada, les sociétés canadiennes productrices de minéraux et de métaux se classent encore parmi celles qui produisent au meilleur coût. Elles y parviennent grâce à une meilleure gestion, à la mise au point et à l'adoption de nouvelles techniques de pointe, et à une main-d'œuvre de qualité. Au cours des cinq dernières années, l'industrie des métaux a investi plus d'un milliard de dollars dans des usines et des technologies nouvelles dans le but de relever, en matière de productivité et d'environnement, les défis qui sont inhérents au monde contemporain.

La concurrence que doivent soutenir les sociétés canadiennes productrices de minéraux et de métaux ne se limite pas aux coûts de production. Elle se fait de plus en plus sentir dans les domaines des substituts et des nouveaux matériaux. En tant que chef de file mondial, l'industrie canadienne se doit de promouvoir activement les avantages à valeur ajoutée de ses produits minéraux et de protéger les marchés existants.

Pour relever tous ces défis, les sociétés canadiennes ne cessent d'unir leurs efforts et entreprennent avec d'autres parties, notamment le gouvernement, des projets de recherche et de développement (R et D) en vue de mettre au point des procédés, des technologies et des produits qui réduiront le plus possible les répercussions environnementales de l'activité industrielle et qui permettront de s'assurer que le Canada conserve des coûts concurrentiels et des minéraux et métaux compétitifs en ce qui concerne les avantages à tirer de produits à valeur ajoutée.

En résumé, les principales questions d'ordre international qui présentent un intérêt pour l'industrie sont les suivantes :

- l'accès aux marchés, y compris les mesures commerciales et les cadres de réglementation et ce, particulièrement lorsqu'ils sont liés à l'environnement et à la santé;

- la transparence des marchés et les renseignements commerciaux;
- la concurrence au chapitre des coûts provenant des économies nouvelles et en expansion rapide ainsi que les possibilités d'investissement dans ces économies;
- les conséquences d'une offre excédentaire de métaux et les dislocations du marché attribuables aux exportations provenant de l'ancienne Union soviétique;
- l'élaboration et la commercialisation des utilisations nouvelles et existantes des produits de l'industrie.

## **Orientation stratégique**

### **Accès aux marchés**

L'industrie canadienne des minéraux et des métaux doit pouvoir compter sur un appui gouvernemental dans le contexte des accords commerciaux internationaux et des exercices de réglementation des échanges. De concert avec l'industrie, le gouvernement prendra des mesures pour :

- négocier une entente nord-américaine sur l'acier avec les États-Unis et le Mexique, et continuer d'aider l'industrie à bénéficier d'un libre accès au marché américain (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI]);
- s'assurer que les initiatives en matière de réglementation du commerce, de l'environnement et de la santé prises par d'autres pays et par des organismes internationaux concordent avec les préoccupations écologiques, sanitaires et économiques et ne créent pas de barrières commerciales inutiles ou d'autres pratiques discriminatoires (Ressources naturelles Canada [RNCa], Industrie Canada [IC], MAECI);
- veiller à ce que les initiatives internationales en matière de santé et d'environnement qui se rapportent à l'industrie soient fondées sur des données scientifiques solides et à ce qu'elles ne proposent pas d'orientations qui pourraient

restreindre inutilement la fabrication, la transformation, la commercialisation, les ventes, l'utilisation et l'élimination ou le recyclage de produits minéraux et métalliques (RNCa, IC, MAECI);

- examiner des questions techniques ou de réglementation avec des pays qui constituent d'importants marchés ou de sérieux concurrents, ou avec des pays qui sont des alliés ou des adversaires potentiels dans le domaine de la politique; par exemple, le gouvernement fédéral accorde une certaine priorité à ses relations avec le Japon ainsi qu'aux groupes de travail bilatéraux sur des minéraux et des métaux, qu'il a constitués avec des pays comme les États-Unis, le Mexique, la Chine, la Corée et avec les pays de l'Union européenne (RNCa, IC, MAECI).

### **Renseignements commerciaux et transparence des marchés**

Le secteur des minéraux et des métaux compte sur l'aide du gouvernement pour obtenir des données statistiques fiables et à jour sur l'offre et la demande ainsi que des renseignements commerciaux touchant les pays avec lesquels il n'a pas de relations solides et pour transmettre partout dans le monde de l'information valide sur le secteur et les marchés. De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- appuiera et encouragera les groupes d'étude internationaux qui s'occupent des principaux produits minéraux et métalliques et qui réunissent les producteurs et les consommateurs; la pleine participation des républiques de l'ancienne Union soviétique, en particulier la Russie, représente un objectif important (RNCa, IC, MAECI);
- utilisera ses réseaux d'information et organisera des missions pour obtenir des renseignements commerciaux récents et précis sur les capacités d'approvisionnement d'autres pays, leurs compétences scientifiques et techniques de même que les possibilités d'investissement et les débouchés; les industries de l'aluminium, du nickel et de la potasse des républiques de l'ancienne Union soviétique constitueront l'une



des principales cibles de ces activités (RNCan, IC, MAECI);

- aura recours à ses groupes de travail bilatéraux sur des minéraux et des métaux et à d'autres instruments bilatéraux pour obtenir de l'information statistique et commerciale auprès de pays qui peuvent représenter tant la concurrence que des débouchés pour l'industrie canadienne, par exemple, la Chine et les républiques de l'ancienne Union soviétique (RNCan, MAECI).

### Stimulation du commerce

En général, les grandes multinationales n'ont pas besoin de l'appui du gouvernement dans le domaine de la promotion commerciale. Cependant, l'industrie comporte plusieurs secteurs de moindre importance où les sociétés sont petites et où les ressources et l'expérience en matière d'exportation sont insuffisantes pour pénétrer les marchés étrangers. De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- fera de la promotion commerciale au profit de petits producteurs de minéraux industriels qui ont un potentiel de marché élevé à l'étranger, notamment des producteurs de pierre de taille et de tourbe (MAECI, missions à l'étranger, IC, RNCan);
- fera appel à ses groupes de travail bilatéraux sur des minéraux et des métaux ainsi qu'à d'autres instruments bilatéraux pour obtenir de l'information commerciale et déterminer les possibilités d'exportations pour l'industrie canadienne; les activités comprendront des missions, de même que des travaux avec les missions diplomatiques canadiennes et par leur entremise, le tout étant coordonné avec les provinces et les organismes de l'industrie (MAECI, missions à l'étranger, RNCan, IC);

- élaborera des activités expressément pour les pays du littoral du Pacifique, notamment le Japon, la Chine et la Corée, ainsi que pour le Moyen-Orient, le Mexique et des pays de l'Amérique latine (RNCan, IC, MAECI).

### Investissement et compétitivité

Le gouvernement fédéral poursuit des études permanentes<sup>1</sup> afin d'évaluer la compétitivité internationale du Canada en matière de transformation des minéraux et des métaux bénéficiant d'investissements étrangers. De plus, il gère un programme de colloques internationaux sur l'investissement dans l'exploitation minière en vue d'attirer les investisseurs au Canada. De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- tiendra des colloques dans les centres financiers de l'Europe et des pays du littoral du Pacifique pour renseigner les investisseurs étrangers qui s'intéressent à l'industrie canadienne des minéraux et des métaux (RNCan, missions à l'étranger);
- examinera régulièrement le climat d'investissement dans les pays qui sont des concurrents importants du Canada afin de déterminer s'il doit modifier les volets pertinents de sa politique nationale (MAECI, missions à l'étranger);
- réalisera des études comparatives afin de suivre l'évolution de la compétitivité internationale de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux (RNCan, IC).

<sup>1</sup> Pour obtenir des exemplaires de ces études, prière de s'adresser à : Direction de l'analyse économique et financière, Secteur minier, Ressources naturelles Canada, 460, rue O'Connor, Ottawa, K1A 0E4.

## Équipement et services

L'industrie canadienne des minéraux et des métaux est un vaste secteur d'activité qui a généré un noyau d'industries de soutien. Les entreprises de ces industries ont été tout d'abord créées pour répondre aux besoins du marché intérieur, mais bon nombre d'entre elles ont pris de l'expansion au fil du temps et constituent maintenant une importante industrie canadienne exportatrice de haute technologie. Les produits fournis par cette industrie comprennent de l'équipement et des instruments de contrôle pour l'exploitation minière, l'exploration minérale, l'infrastructure technologique, la transformation des minéraux et des métaux et la protection de l'environnement ainsi que des produits consommables. Quant aux services, ils relèvent de nombreux domaines, comme l'ingénierie, l'entretien, les sciences de la Terre, les levés, les analyses, le transport, les logiciels, l'éducation, la formation et la gestion.

### Contexte international

Sur la scène internationale, le Canada est principalement considéré comme un fournisseur de technologie dans les domaines reliés aux minéraux et aux métaux. Cette image est particulièrement vraie pour ce qui est des fabricants de produits minéraux et métalliques (voir la première partie de ce texte), des services d'exploration, des consultations en ingénierie (y compris la protection de l'environnement) et de plusieurs créneaux de marché liés à la production et à la transformation des minéraux et des métaux.

On dispose de peu de données précises sur l'importance des débouchés internationaux pour ces industries. La valeur du marché mondial des services d'exploration minérale est estimée à 2 milliards de dollars. Selon les estimations, les entreprises canadiennes détiennent environ 30 p. 100 de ce marché mondial et sont, à toutes fins pratiques, les seuls intervenants sur le marché canadien, dont la valeur atteint 300 millions de dollars. Le Canada est un chef de file mondial dans plusieurs domaines. En géophysique aérienne, par exemple, le Canada a ravi 70 p. 100 du marché mondial des levés et 60 p. 100 des débouchés pour l'équipement, les logiciels et l'interprétation des données.

Le marché mondial de l'équipement de production et de transformation des minéraux et des métaux est dominé par une poignée de grandes

entreprises issues, pour la plupart, des États-Unis, de la Suède et de la Finlande. Ce fait est particulièrement évident dans le cas de l'équipement très lourd utilisé pour extraire les minéraux, les manipuler et les transformer. Sur ce marché, les entreprises canadiennes ont créé des créneaux d'excellence mais, en règle générale, elles n'offrent pas une gamme complète de produits sur les marchés d'exportation. Les exportations des sociétés canadiennes productrices d'équipement sont particulièrement prisées en Amérique du Sud.

Les grandes sociétés canadiennes spécialisées dans la consultation multidisciplinaire en ingénierie jouissent d'une solide réputation sur la scène internationale et les ventes à l'exportation représentent généralement plus de la moitié de leur chiffre d'affaires.

L'investissement minier international, dont celui des sociétés minières canadiennes, diminue sans cesse chez les bénéficiaires classiques comme le Canada, les États-Unis et l'Australie, et ce, au profit de nouveaux pays en développement. En règle générale, ces pays ne possèdent pas une infrastructure importante pour la fourniture d'équipement et de services. Ils sont donc très dépendants des importations, créant ainsi des débouchés pour les exportateurs des pays plus développés comme le Canada. Pour prospérer, les exportateurs canadiens d'équipement et de services doivent tirer parti de ces occasions d'affaires,

surtout en cette période où l'exploration et l'investissement minier d'origine canadienne sont en baisse au pays.

## Situation intérieure

Le secteur de l'industrie canadienne de l'équipement et des services nécessaires à l'exploitation des minéraux et des métaux se compose de nombreuses sociétés de petite et de moyenne envergure. Comme dans le cas des marchés internationaux, les données statistiques précises qui permettraient de décrire l'industrie intérieure et son rendement sont assez peu nombreuses.

Bon nombre des sociétés œuvrant dans ce domaine fournissent de l'équipement et des services à des secteurs autres que celui des minéraux et des métaux. En plus du secteur des mines, ces sociétés ont également pour clients l'industrie du pétrole et du gaz de même que les services d'hydroélectricité, de protection de l'environnement et de génie civil.

Les entreprises qui fournissent des biens et des services au secteur des minéraux et des métaux sont de plus en plus conscientes du fait qu'elles doivent continuer d'élargir leur vocation exportatrice. Ainsi, la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE) a quadruplé le nombre de ses membres au cours des deux dernières années. Elle compte maintenant plus de 110 membres, ce qui représente à peu près un tiers de tous les exportateurs virtuels du Canada.

Selon la CAMESE, l'industrie qu'elle représente se compose de 600 sociétés. D'une société à l'autre, les ventes annuelles varient de moins de 0,5 million de dollars (de nombreuses sociétés) à près de 100 millions (quelques sociétés). Les médianes par société sont les suivantes : environ 25 employés travaillant à l'approvisionnement de l'industrie de l'exploitation minière et des ventes annuelles de près de 2 millions de dollars à l'industrie des minéraux et des métaux. Par conséquent, la valeur totale des ventes de l'industrie se chiffre à quelque 1,2 milliard de dollars (environ 7 p. 100

de la valeur de 17 milliards de dollars de la production canadienne annuelle de minéraux non combustibles) et l'industrie génère 15 000 emplois directs (15 p. 100 des 100 000 emplois directs produits par l'industrie minière). Approximativement 50 p. 100 des biens et des services créés au Canada pour l'industrie minière sont exportés, et environ 50 p. 100 des sociétés du secteur exportent ou produisent à l'heure actuelle des services et de l'équipement exportables.

L'industrie exerce ses activités un peu partout au Canada, mais surtout en Ontario, puis en Colombie-Britannique et au Québec. Les sociétés sont souvent installées près des sites de l'industrie minière et elles jouent un rôle important dans l'économie des collectivités nordiques. Elles offrent actuellement leurs biens et leurs services sur le marché canadien et dans plus de 50 autres pays.

Plusieurs grandes multinationales minières du Canada exécutent de vastes programmes de recherche et développement (R-D) pour parvenir à une automatisation avancée de l'exploitation minière. Leur initiative, qui place le Canada à la fine pointe de la technologie, a déjà débouché sur la création d'une nouvelle génération d'équipement exportable. Le maintien du financement de la R-D à des niveaux élevés et des rapports avec l'industrie de l'équipement devraient permettre d'assurer la mise au point d'autres produits exportables dans l'avenir.

Par habitant, le Canada exporte plus de services de consultation en ingénierie que tout autre pays. L'industrie de la consultation en ingénierie reliée aux minéraux et aux métaux constitue un secteur particulièrement bien établi de cette industrie canadienne. L'expertise à l'égard des projets d'exploitation des ressources, qui repose sur une demande intérieure sophistiquée, lui donne une crédibilité toute particulière dans ce domaine sur le marché international.

Les ventes à l'exportation des plus grandes sociétés canadiennes de consultation en ingénierie peuvent représenter de 50 à 80 p. 100 de leurs ventes. Leur présence à l'échelle mondiale fournit un

accès à des marchés d'exportation à des fabricants canadiens d'instruments et de machinerie. On retrouve parmi les plus grandes entreprises SNC Lavalin, Golder Associates, Monenco Agra, Acres, Kilborn, et Hatch Associates. La capacité de ces entreprises de soutenir la concurrence sur le marché international des grands projets miniers peut créer des possibilités d'exportation pour les petits fournisseurs canadiens d'équipement.

Ce secteur de l'industrie peut compter sur plusieurs atouts pour améliorer son rendement sur les marchés d'exportation.

- Niveau élevé de la technologie et de la qualité des produits s'expliquant par la compétitivité et les exigences de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux.
- Prix compétitifs par suite de l'ouverture du marché intérieur du Canada et de la faiblesse du dollar canadien.
- Réputation du Canada sur la scène internationale en tant que fournisseur de technologie et chef de file mondial dans l'industrie des minéraux et des métaux et les industries connexes.
- Rendement de l'industrie sur les marchés d'exportation, ses exportations représentant la moitié de toutes ses ventes.
- Les fournisseurs de l'industrie minière peuvent prendre exemple sur les sociétés minières canadiennes à mesure qu'elles donnent de l'expansion à leurs activités d'exploration et de mise en valeur dans d'autres pays.

Mais l'industrie doit également surmonter des difficultés :

- L'importance des sociétés est telle que les ressources nécessaires pour percer les marchés mondiaux de l'exportation peuvent s'avérer insuffisantes dans toutes les sociétés et n'être en fait suffisantes que dans les grandes. De 50 à 60 pays constituent des marchés potentiels pour l'industrie, mais seules les grandes sociétés possèdent les ressources nécessaires pour percer les marchés mondiaux.

- Le marché intérieur du Canada est trop faible pour soutenir les entreprises qui dépendent fortement des ventes réalisées au pays.

## **Orientation stratégique**

### **Promotion et information commerciales**

Les marchés intérieurs de l'industrie ne prennent pas d'expansion alors que les marchés internationaux connaissent un essor rapide. Cette réalité représente des défis considérables pour une industrie qui se compose de petites et de moyennes sociétés disposant de peu de ressources pour exercer une concurrence à l'échelle mondiale. De concert avec les provinces et l'industrie (notamment la CAMESE), le gouvernement fédéral :

- déterminera les marchés étrangers qui offrent les meilleures possibilités d'exportation et qui devraient être considérés comme étant des priorités aux fins de la promotion commerciale (MAECI, missions à l'étranger, RNCan, provinces, CAMESE);
- utilisera ses réseaux d'information et ses filières officielles, comme les groupes de travail bilatéraux sur les minéraux et les métaux, pour recueillir de l'information sur les possibilités d'exportation, la structure de l'industrie et les pratiques dans les pays jugés prioritaires, ainsi que pour promouvoir l'exportation d'équipement et de services canadiens (MAECI, RNCan, IC);
- déterminera des façons rentables de promouvoir les exportations (MAECI, RNCan, IC, CAMESE);
- fera en sorte que des missions commerciales canadiennes se rendent à l'étranger et que des missions commerciales étrangères viennent au Canada afin de promouvoir les exportations canadiennes (MAECI, missions à l'étranger, IC);
- fournira aux petites sociétés de la formation dans le domaine de l'exportation en vue de les

aider à améliorer leurs compétences et leur stratégie au chapitre de la commercialisation sur le marché international (provinces, CAMESE);

- s'assurera que le Canada offre des plans de financement concurrentiels en vue d'appuyer les sociétés canadiennes d'experts-conseils qui soumissionnent dans le cadre de grands projets miniers à l'étranger (SEE, CAMESE, MAECI).

Les régions jugées prioritaires comprendront l'Amérique latine, l'Asie-Pacifique et l'Afrique australe.

## **Renseignements**

Industrie Canada  
Direction des technologies industrielles  
235, rue Queen, 9<sup>e</sup> étage est  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3122  
Télécopieur : (613) 954-3079

Ressources naturelles Canada  
Direction des minéraux et des métaux  
460, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K1A 0E4  
Téléphone : (613) 992-3084  
Télécopieur : (613) 992-5244

## Minéraux et métaux

| Activité   | Date          | Endroit   | Ministère | Téléphone    |
|--|---------------|---|-----------|--------------|
| <b>Afrique et Moyen-Orient</b>   |               |   |           |              |
| Étude sur l'exploitation minière   | avril 1995    | Lusaka  | MAECI     | 613-944-6586 |
| Mission à Electra '95  | sept. 1995    | Johannesbourg                                   | MAECI     | 613-944-6590 |
| Mission de l'Afrique du Sud sur l'exploitation minière                       | sept. 1995    | diverses villes canadiennes                     | MAECI     | 613-944-6590 |
| Mission en Afrique du Sud sur l'exploitation minière                         | janv. 1996    | Lusaka  | MAECI     | 613-944-6586 |
| <b>Asie et Pacifique Sud</b>   |               |   |           |              |
| Groupe de travail Canada-Chine sur les métaux ferreux                        | oct. 1995     | Chine   | RNCAN     | 613-996-2499 |
| Groupe de travail Canada-Chine sur les métaux non ferreux                    | oct. 1995     | Ottawa  | RNCAN     | 613-996-2499 |
| Groupe de travail Canada-Corée sur les minéraux et sur l'énergie             | 10 oct. 1995  | Séoul   | RNCAN     | 613-996-2499 |
| <b>Canada</b>  |               |   |           |              |
| Groupe de travail Canada-Mexique sur les minéraux et sur l'énergie           | avril 1995    | Ottawa  | RNCAN     | 613-995-9571 |
| Dixième réunion du groupe de travail du CNRC et du U.S. Bureau of Mines      | avril 1995    | Ottawa  | RNCAN     | 613-995-9571 |
| Salon sur l'évolution de l'agriculture dans l'Ouest canadien                 | 21 juin 1995  | Centre commercial international, Régina (Sask.) | Manitoba  | 204-945-2428 |
| Colloque APEC — politique relative au charbon                                | sept. 1995    | Jasper  | RNCAN     | 613-992-8468 |
| <b>Europe centrale et de l'Est et Communauté des États indépendants</b>      |               |   |           |              |
| Salon sur l'exploitation minière du Kazakhstan — stand national              | juin 1995     | Alma-Ata  | MAECI     | 613-992-8590 |
| Mission sur les produits forestiers, alimentaires et minéraux                | juin 1995     | Moscou  | MAECI     | 613-996-6429 |
| <b>Asie de l'Est</b>   |               |   |           |              |
| Canada-Corée : étude sur les tiers marchés                                   | mai 1995      | Séoul   | MAECI     | 613-996-2807 |
| Mission d'architectes et de concepteurs canadiens                            | juin 1995     | Taipei, Tai-tchong                              | INDCAN    | 613-954-2956 |
| Mission sur le charbon   | 10 sept. 1995 | Toronto   | MAECI     | 613-995-8744 |
| Colloque sur l'investissement dans les minéraux                              | 10 oct. 1995  | Séoul   | MAECI     | 613-996-2807 |
| Congrès géologique international — stand national                            | août 1996     | Beijing   | MAECI     | 613-996-6987 |
| <b>Amérique latine et Antilles</b>   |               |   |           |              |
| Tecnomin '95 — stand national  | avril 1995    | Lima  | MAECI     | 613-996-4199 |
| Congrès national des mines — stand national                                  | oct. 1995     | Acapulco  | MAECI     | 613-995-8742 |
| Groupe d'étude international sur le cuivre (3 <sup>e</sup> session générale) | 23 nov. 1995  | Santiago  | RNCAN     | 613-992-4093 |

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

| Activité  | Date      | Endroit | Ministère | Téléphone    |
|---|-----------|---------|-----------|--------------|
| Mission CAMESE  | déc. 1995 | Mexico  | MAECI     | 613-995-8742 |
| Mission de prospecteurs et de promoteurs du Venezuela | mars 1996 | Toronto | MAECI     | 613-996-5548 |

### Marchés multiples

|  |                |                |        |              |
|--|----------------|----------------|--------|--------------|
| Colloques sur l'investissement dans les minéraux et les métaux | à déterminer   | Europe et Asie | RNCAN  | 613-992-5873 |
| Groupe de travail d'experts de l'aluminium                     | printemps 1995 | Oslo           | INDCAN | 613-954-1854 |
| Groupe d'étude international du plomb et du zinc (ILZSG)       | avril 1995     | Londres        | RNCAN  | 613-992-4403 |
| Groupe international d'étude sur le cuivre (ICSG)              | 20 juin 1995   | Lisbonne       | RNCAN  | 613-992-4482 |
| Métallurgie des poudres — Congrès mondial (conférence) TEC '95 | 14 mai 1995    | Seattle        | INDCAN | 613-954-3118 |
| Groupe international d'étude du plomb et du zinc (ICSG)        | 27 oct. 1995   | Genève         | RNCAN  | 613-992-4403 |
| Groupe international d'étude sur le cuivre (ICSG)              | nov. 1995      | Santiago       | RNCAN  | 613-992-4482 |

### États-Unis

|   |           |             |                      |              |
|---|-----------|-------------|----------------------|--------------|
| Mission : pierres de dimensions   | mars 1995 | Californie  | Colombie-Britannique | 604-844-1912 |
| Empire Farm Days  | août 1995 | Buffalo     | MAECI                | 613-944-5149 |
| Salon commercial de l'American Institute of Architects — stand national | nov. 1996 | Minneapolis | MAECI                | 613-944-7486 |

### Europe de l'Ouest et Union européenne

|   |               |                       |        |              |
|---|---------------|-----------------------|--------|--------------|
| Groupe d'étude international du plomb et du zinc (ILZSG)        | à déterminer  | Vienne, Londres       | INDCAN | 613-954-1820 |
| Groupe d'étude Canada-États-Unis sur les métaux et les minéraux | avril 1995    | Bruxelles             | RNCAN  | 613-995-2096 |
| Groupe d'étude international du nickel                          | 25 avril 1995 | La Haye               | RNCAN  | 613-992-4481 |
| Comité de l'OCDE sur l'acier                                    | 10 mai 1995   | Paris                 | INDCAN | 613-954-1488 |
| Mission sur les machines agricoles (transfert technologique)    | nov. 1995     | Hanovre et Paris      | INDCAN | 613-954-3226 |
| Comité de l'OCDE sur l'acier                                    | 28 nov. 1995  | Paris                 | INDCAN | 613-954-1488 |
| Mission à l'étranger sur les machines agricoles                 | nov. 1995     | Hanovre, Paris        | INDCAN | 613-954-3226 |
| Oceanology International 96 — stand national                    | mars 1996     | Brighton, Royaume-Uni | INDCAN | 613-954-3398 |





## 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