

18

PRODUITS PÉTROLIERS ET GAZIERS
ET MATÉRIEL D'EXPLOITATION DE L'ÉNERGIE

LKC
HF
1479
.I5714
1995/96
v.18

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 Oil and Gas Products and Energy Equipment.



Produits pétroliers et gaziers et matériel d'exploitation de l'énergie

Les fabricants de produits pétroliers et gaziers et de matériel d'exploitation de l'énergie produisent un large éventail de machines et de composants qui servent à l'exploration de gisements de pétrole et de gaz, au forage et à l'entretien des puits, ainsi qu'à la production du pétrole et du gaz et à leur transformation initiale sur le terrain. L'industrie englobe les fabricants d'équipements suivants : matériel de prospection géophysique, tours de forage et outillages accessoires, groupes de pompage, de cimentation et de fracturation de puits, déshydrateurs, séparateurs, traiteurs et autres éléments de traitement préliminaire. Elle comprend aussi le matériel de forage et de traitement utilisé sur les plates-formes marines, mais non les plates-formes et le matériel sous-marin. Les fabricants produisent aussi du matériel fait sur commande, tel que les tours de forage et les unités de traitement préliminaire, ainsi qu'une vaste gamme de produits usuels et d'articles pour la production en gros volumes.

Contexte international

Selon les perspectives énergétiques mondiales de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), la demande mondiale d'énergie primaire devrait augmenter de 48 p. 100 entre 1991 et 2010. Durant cette période, l'Asie orientale sera la région qui affichera la plus forte progression, puisque le taux de croissance annuel de la demande y sera de 4,9 p. 100, contre une moyenne mondiale de 2,1 p. 100.

L'élévation du niveau de vie est considérée comme la raison principale de la croissance prévue de la demande asiatique. Selon l'AIE, le secteur industriel a alimenté la croissance de la demande énergétique durant les décennies 1970 et 1980; même si la demande industrielle continue de croître, elle est surpassée aujourd'hui par la demande des ménages et du secteur des moyens de transport.

La demande énergétique de la Chine devrait connaître une hausse annuelle de 4,1 p. 100, l'urbanisation croissante entraînant une consommation accrue, en particulier dans le secteur des transports. La demande de pétrole devrait augmenter de 5,4 p. 100 l'an. Le bassin du Tarim offre la possibilité d'une augmentation de la production pétrolière en Chine, mais le pays sera probablement un gros importateur net en 2010.

La demande de l'Amérique latine pour l'énergie primaire devrait elle aussi connaître un taux de croissance relativement élevé, également en raison de l'urbanisation croissante et de la demande des ménages.

En revanche, les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) vont probablement ressentir l'effet de la forte récession économique, et la croissance de la demande dans ces pays sera donc beaucoup plus faible. La moyenne pour la période de 1991 à 2010 devrait se situer à 1,3 p. 100.

La région du Pacifique (Japon, Australie et Nouvelle-Zélande) devrait, selon l'AIE, connaître la plus forte croissance de l'OCDE. Dans cette région, c'est le Japon qui montrera la voie. La demande de gaz naturel liquéfié (GNL) y connaîtra une croissance au point de remplacer graduellement le pétrole comme mode de production de l'électricité.

Ce sont les pays de l'ancienne Union soviétique qui connaîtront la croissance la plus faible, soit 0,1 p. 100, durant la période de 20 ans. Ils devront en effet s'adapter aux changements entraînés par le passage à l'économie de marché. Après un fléchissement initial, la demande énergétique en Europe centrale et en Europe de l'Est connaîtra une reprise, avec une croissance moyenne de la demande de 1,3 p. 100 (voir figure 1).

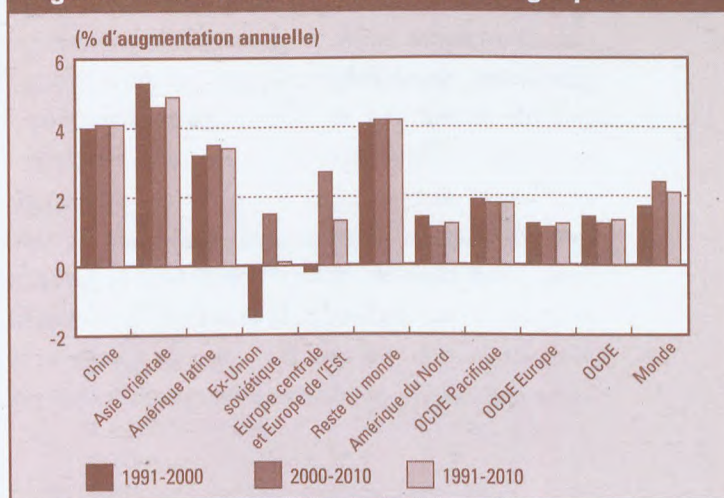
En conséquence, la production mondiale totale de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz est évaluée à 30 milliards de dollars américains par année. Les dépenses d'équipement des producteurs internationaux de pétrole et de gaz devraient avoisiner les 200 milliards de dollars par année pour les cinq prochaines années; la croissance du secteur du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz devrait donc demeurer élevée. La part du lion reviendra surtout aux fournisseurs de matériel de forage pour travaux d'exploration et de mise en valeur, ainsi qu'aux constructeurs d'usines et de réseaux de transport.

Le forage de puits de pétrole et de gaz est en baisse aux États-Unis, mais le forage et la production de pétrole connaissent une forte augmentation au Venezuela, en Arabie saoudite, dans la Communauté des États indépendants (CEI), en Norvège, en Colombie, en Argentine, en mer du Nord, en Inde, en Chine et en Iran. Nombreuses sont les grandes sociétés pétrolières, y compris des entreprises canadiennes plus modestes, qui accroissent actuellement leurs budgets d'exploration et de production pour les travaux à l'étranger. En outre, de nombreux pays, comme l'Inde, modifient leurs pratiques juridiques et commerciales. Cette évolution, par exemple au chapitre de la privatisation, exerce un attrait marqué sur les investisseurs de l'Ouest.

Un fort pourcentage de la demande visant le matériel pétrolier vient de sociétés pétrolières et gazières appartenant en totalité ou en partie à l'État. Parfois, l'octroi par l'État d'un permis d'exploration dans le secteur du pétrole est lié à l'achat d'équipements de fabrication locale.

Les marchés étrangers devraient à long terme absorber une part plus importante de la production de cette industrie (voir figure 2). Les sociétés pétrolières dépenseront probablement en dehors de l'Amérique du Nord un pourcentage élevé de leurs budgets d'exploration et de mise en valeur. De nombreux pays étrangers producteurs de pétrole voudraient que leurs exportations de pétrole rapportent des devises fortes, ce qui les

Figure 1 — Demande mondiale d'énergie primaire



Source : AIE

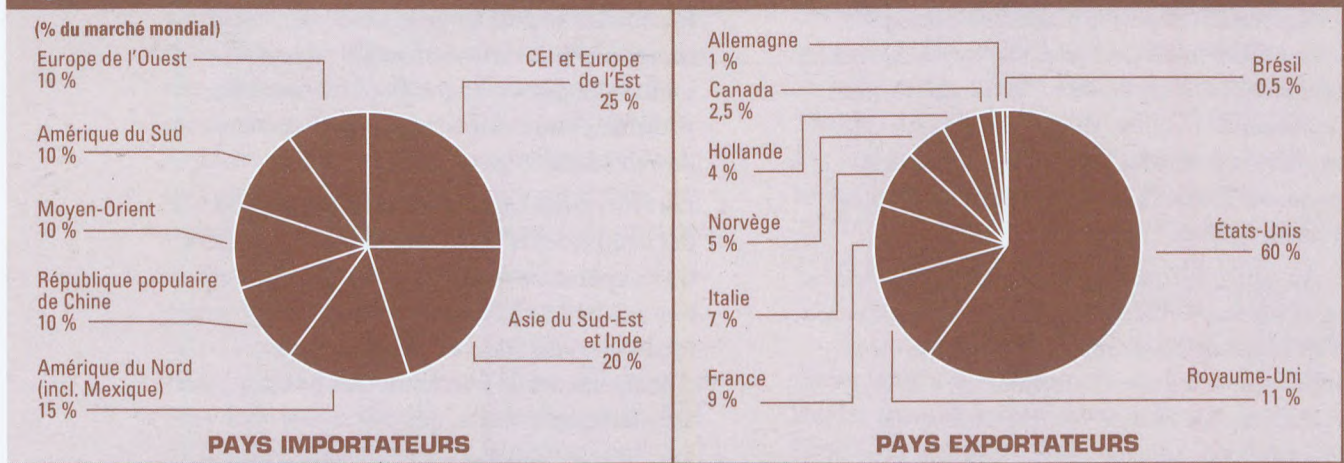
incitera à alléger les restrictions imposées sur l'investissement étranger et sur les importations de matériel pétrolier.

Le développement de nouvelles techniques de forage et de production stimulera la conception d'équipements plus productifs pour les gisements de pétrole. Les nouveaux perfectionnements apportés au matériel de sondage à trois dimensions, aux instruments de télémétrie en cours de forage et au matériel de forage horizontal devraient élever la productivité des tours de forage. L'utilisation de tuyaux torsadés pour l'entretien des puits et les activités de forage se répandra de plus en plus.

Le marché mondial du matériel et des services d'exploration et de production du pétrole et du gaz a été de 45 milliards de dollars en 1993 (la Chine et la CEI exclues). On s'attend à ce qu'il passe à 1,2 billion de dollars au cours des deux prochaines décennies. Les fournisseurs canadiens peuvent accaparer 60 milliards de dollars, soit 5 p. 100, de ce marché.

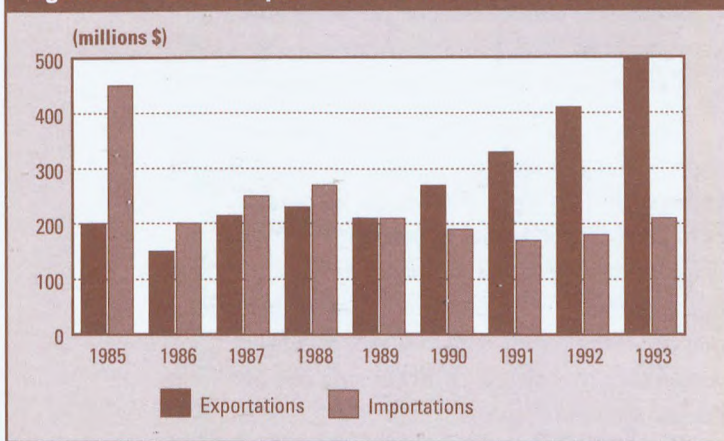
Le facteur sans doute le plus irrésistible en faveur des exportations de matériel d'exploration et de production vers les pays en développement est le rythme accéléré des changements technologiques. De nombreux pays en développement doivent maintenir leur production de pétrole

Figure 2 — Principaux intervenants du marché du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz - 1994



Source : Industrie Canada

Figure 3 — Statistiques sur le commerce international



Source : Industrie Canada

pour acquérir des devises; ils ne peuvent donc se permettre d'attendre le développement de leur propre savoir-faire technique.

Situation intérieure

L'industrie canadienne du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz englobe environ 220 petits et moyens établissements, qui comptent un total d'environ 5 000 employés, très souvent des travailleurs spécialisés et des professionnels. Pour 1993, les expéditions ont été évaluées à 1,2 milliard

de dollars, dont 500 millions (41,6 p. 100) sous forme d'exportations (voir figure 3).

La part du Canada dans les exportations mondiales en 1994 a été d'environ 2,5 p. 100. Les importations canadiennes ont été évaluées à 210 millions de dollars, soit 29 p. 100 du marché intérieur (voir tableau 2). Environ 97 p. 100 des importations canadiennes venaient des États-Unis.

Environ 9 400 puits ont été achevés au Canada en 1993. Pour 1994, les prévisions sont d'environ 11 400 puits, et les dépenses totales pour le forage et les achèvements sont évaluées à 3,2 milliards de dollars.

L'industrie canadienne est solide dans les domaines de la technologie, de la qualité des produits et du service après-vente, en particulier dans le matériel spécialisé mis au point pour tenir compte des caractéristiques propres aux ressources naturelles du Canada (gaz acide, pétrole lourd et sable bitumineux).

Les entreprises canadiennes ont développé des technologies de pointe en ce qui concerne le forage, ainsi que des produits spécialisés pour la récupération et le traitement, souvent en collaboration avec leurs principaux clients. Parmi ces technologies de pointe, citons les commandes informatisées automatiques qui permettent de réduire le travail manuel, d'optimiser les procédés

et le rendement et d'améliorer la sécurité des travaux réalisés depuis le plancher de forage. Grâce à leurs solides antécédents, les entreprises canadiennes ont pu donner à leur matériel une réputation de fiabilité, atout indispensable à la conquête et à la conservation de marchés qui donneront toujours la préférence à des produits de haute qualité.

Au cours des dix dernières années, le secteur a augmenté sa productivité grâce à la rationalisation, à l'automatisation accrue de son matériel de production et à d'autres améliorations de la production. De nombreux programmes de réduction des coûts ont été mis en place avec succès. Le secteur est donc aujourd'hui capable de préserver sa viabilité et d'accroître ses exportations, malgré la diminution des besoins en équipements.

En dépit de sa faible part du marché mondial, l'industrie canadienne de la fabrication de matériel d'exploitation pétrolière est reconnue comme l'un des principaux fournisseurs d'équipements et de technologies de pointe dans les secteurs suivants :

- Le Canada est un chef de file mondial pour le matériel spécialisé d'exploitation minière utilisé dans l'extraction des sables bitumineux (par exemple, pelles à benne traînante de grande puissance) et pour les installations de collecte et de traitement du gaz acide. Dans le domaine du gaz acide, le savoir-faire du Canada est inégalé. En raison de la forte concentration de sulfure d'hydrogène (H_2S) dans plusieurs de ses gisements, le Canada a créé quelques-unes des usines de transformation du gaz les plus importantes et les plus performantes du monde, et il est devenu le chef de file mondial dans la technologie du gaz acide pour ce qui est de l'adoucissement, de la déshydratation, de la récupération des liquides du gaz naturel cryogène et des procédés de dégazage du soufre. Le matériel canadien conçu spécialement pour le pétrole lourd, le gaz acide et les sables bitumineux est exporté vers d'autres pays dont les réserves sont semblables, par exemple l'Inde, la République populaire de Chine et la CEI.

- Les fabricants canadiens de matériel pétrolier fournissent depuis longtemps un savoir-faire technique, une formation et des technologies de pointe aux pays étrangers dont les formations pétrolifères sont difficiles, et cette expérience devrait stimuler les exportations.
- Les entreprises canadiennes ont mis au point des équipements et des techniques spécialisées de récupération secondaire pour les puits qui ont atteint un faible taux de productivité (par exemple stimulation de puits au moyen d'équipements de fracturation et de chaudières à entraînement thermique).
- Des sociétés canadiennes ont également fait de grands pas dans les techniques suivantes : moteurs en position supérieure, tours de forage hivérisées, techniques de forage directionnel et horizontal, commandes de carottage automatiques contrôlées par ordinateur et systèmes automatisés de manutention de tuyaux.

Les obstacles financiers, institutionnels et réglementaires aux ventes d'équipements canadiens varient selon les régions. Comme les pays de l'OCDE sont relativement peu nombreux à disposer de réserves de pétrole et de gaz suffisantes pour soutenir une importante industrie pétrolière, peu de ventes seront conclues avec les grands partenaires commerciaux du Canada tels que l'Allemagne et le Japon.

La plupart des équipements d'exploitation et de production vendus à l'étranger par des entreprises canadiennes sont à l'heure actuelle fabriqués au Canada, mais ils seront de plus en plus souvent fabriqués au niveau local, dans le pays utilisateur.

La CEI est le marché le plus attrayant de tous parce que son économie est aujourd'hui largement tributaire de la production et des exportations de pétrole, situation qu'il pourrait être difficile de maintenir sans une technologie dernier cri. Trois obstacles importants entravent la participation des entreprises privées : la situation chaotique de l'économie, la difficulté d'expatrier les bénéfices et d'être payées en devises fortes, enfin les lois qui restreignent la propriété privée.

Le marché international des équipements d'exploitation pétrolière sera stimulé par le progrès technologique et l'amélioration des produits. Les entreprises dont l'avenir est le plus prometteur sont celles qui ont l'expérience et la technologie requises pour développer et exploiter un créneau spécialisé et celles qui produisent sur mesure des usines de transformation de dimensions modestes.

Pour pénétrer les marchés étrangers, les entreprises canadiennes de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz établissent des filiales étrangères et des coentreprises aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine, dans la CEI, en Inde et en Asie du Sud-Est. Au surplus, des fabricants sont en train de former un réseau mondial de représentants, de distributeurs et de sociétés de services afin que leurs clients étrangers puissent obtenir rapidement les pièces et les services dont ils ont besoin. Les pays en développement souhaitent maintenir ou élargir leur production pétrolière et accroître leur pourcentage de contenu local, et cela devrait de façon générale assurer la croissance des exportations canadiennes d'équipements.

Les principaux marchés d'exportation pour le Canada durant la décennie 1990 seront le Moyen-Orient, y compris l'Arabie saoudite et l'Iran, l'Asie orientale (Chine et Viêt-nam), le Mexique, la CEI, quelques pays d'Amérique du Sud (Colombie, Argentine, Pérou, Bolivie) et l'Afrique. Les sociétés canadiennes peuvent aussi espérer tirer parti d'un accroissement des débouchés commerciaux dans les pays d'Europe de l'Est, lesquels ont récemment modifié leurs lois sur la propriété et les coentreprises. C'est le cas de la Pologne, de la Hongrie et de la Roumanie, qui possèdent toutes des industries nationales du pétrole et du gaz. La Norvège offre elle aussi de belles occasions pour les entreprises canadiennes, puisque les investissements dans l'exploration, la production et les pipelines y ont dépassé 11,5 milliards de dollars en 1993.

Des débouchés existent dans la CEI pour les machineries, installations et technologies canadiennes du pétrole et du gaz conçues pour le

nord de l'Alberta et l'Arctique. La mise en valeur des gisements de gaz de Shtokomanovskoye, dans la partie nord de la mer de Barents, coûtera 20 milliards de dollars. Dans la seule province de Tyumen, en Sibérie occidentale, 150 seulement des 530 gisements connus de pétrole et de gaz sont mis en valeur et exploités. Au moins 25 000 puits russes sont hors service, et environ 1 000 tours de forage sont nécessaires pour ramener la production à ses niveaux de 1982.

Pour ce qui est de la prospection d'investissements (alliances stratégiques), on devrait concentrer les énergies sur le Royaume-Uni, la France, l'Italie, l'Allemagne et la Norvège, étant donné que les entreprises de ces pays souhaiteraient s'implanter en Amérique du Nord. Au surplus, les alliances constituent un moyen de contourner certaines pratiques qui entravent les ventes canadiennes sur ces marchés.

Orientation stratégique

Les priorités stratégiques de l'industrie des équipements et des produits du pétrole et du gaz seront définies par les paramètres suivants de la concurrence internationale :

- savoir-faire technologique dans certains créneaux où les entreprises canadiennes ont mis au point un produit supérieur;
- existence de services complémentaires, par exemple génie et formation;
- prix concurrentiels;
- présence physique sur le marché;
- antécédents confirmés sur les marchés mondiaux.

La clé de la croissance à long terme du secteur canadien du pétrole sera une expansion dans les pays dont l'industrie pétrolière est solide et dynamique.

En collaboration avec l'industrie, le gouvernement s'engagera dans les activités suivantes :

- Continuer à prendre part à des foires commerciales reconnues à l'extérieur du Canada :

Offshore Europe (Aberdeen, en Écosse) et Neftgaz, à Moscou, en vue d'accroître de 15 p. 100 les ventes à l'exportation. (Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI])

- Prendre part aux missions d'acheteurs étrangers qui visitent le Canada pour rencontrer des entreprises canadiennes, spécialement en contrepoint de Inter-Can 95. (MAECI, missions à l'étranger, Petro-Trade)
- Continuer de repérer les occasions d'investissements et de transférer les technologies et produits étrangers (acquisition et transfert de technologies) grâce à des missions vers et depuis des pays tels que la France, le Royaume-Uni, la Norvège, les États-Unis, l'Allemagne et l'Italie. (Industrie Canada [IC], MAECI, missions à l'étranger)
- En conformité avec le protocole d'entente signé en 1993, travailler avec la *Petroleum Services Association of Canada* (l'association des services pétroliers du Canada [PSAC]) à l'établissement d'une présence sur les marchés extérieurs; collaborer avec Petro-Trade pour inciter les entreprises canadiennes oeuvrant dans ce secteur à ouvrir des bureaux directement sur les principaux marchés ou à retenir comme agents locaux des expatriés canadiens ayant déjà travaillé dans ces marchés. Les sociétés moyennes pourraient recueillir un avantage financier lorsqu'elles sont deux ou trois à se faire représenter par le même agent local. (IC, PSAC, Petro-Trade)
- Par l'entremise du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), encourager et aider les entreprises à intensifier leurs activités d'analyse et de repérage des marchés, dans le dessein de s'implanter solidement et à long terme sur les marchés étrangers visés. (IC, MAECI)
- En s'inspirant de la première étape d'une étude de marché visant l'Asie du Sud-Est, aider la PSAC et Petro-Trade à entreprendre la deuxième étape. Des consultations approfondies devront être engagées avec l'industrie et les membres de la PSAC en vue de l'élaboration de stratégies d'exportation qui soient compatibles avec les occasions offertes, la capacité d'approvisionnement et les activités de développement du commerce mondial. (IC, MAECI, PSAC, Petro-Trade)
- Par l'évaluation de projets d'exportation et par l'exploitation du savoir-faire canadien, mettre davantage l'accent sur les travaux qui font ressortir les techniques et les connaissances canadiennes, par exemple le gaz acide, le pétrole lourd et les travaux de récupération secondaire. (IC)
- Grâce à des visites ciblées sur les principaux marchés, et en collaboration avec les missions, mettre à la disposition des entreprises canadiennes de l'information sur les marchés étrangers et sur les possibilités offertes, ainsi que des analyses et études stratégiques. (IC, MAECI, missions à l'étranger)
- Prendre part aux missions d'entreprises canadiennes dans les pays prometteurs tels que l'Indonésie, le Viêt-nam, la CEI, l'Arabie saoudite, la Chine et l'Iran. (IC, MAECI, missions à l'étranger)
- Encourager la participation de fournisseurs canadiens aux projets du secteur de l'énergie qui sont financés par les institutions financières internationales (IFI) :
 - en repérant, sur les marchés prioritaires, les projets qui concordent avec ce que peuvent offrir les fournisseurs canadiens et les technologies canadiennes;
 - en communiquant aux entreprises et aux associations commerciales canadiennes les renseignements sur les projets aussitôt que les données sont disponibles;
 - en organisant des séminaires partout au Canada sur la manière de participer à des projets financés par les IFI;

- en encourageant l'utilisation de fonds spéciaux canadiens pour le financement d'études dans le secteur du pétrole et du gaz et le secteur de l'énergie. (MAECI, missions à l'étranger, IC)

Renseignements

Industrie Canada
Direction des techniques des ressources
et de l'énergie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3192
Télécopieur : (613) 941-2463

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Secrétariat de la liaison sectorielle
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-0670
Télécopieur : (613) 943-8820

Produits pétroliers et gaziers et matériel d'exploitation de l'énergie

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Bahrain Oil Show	avril 1995	Manama	MAECI	613-944-6983
Mission marocaine sur le gaz	oct. 1995	diverses villes canadiennes	MAECI	613-944-0396
Mission au Tchad et au Cameroun sur le pétrole et le gaz	nov. 1995	Yaoundé	MAECI	613-944-6579
Étude de marché — pétrole et gaz — Iran	fév. 1996	Téhéran	INDCAN	613-954-3192
Mission en Égypte et en Israël sur le pétrole et le gaz	fév. 1996	Tel Aviv et le Caire	MAECI	613-944-6994
Mission en Algérie sur le pétrole et le gaz	fév. 1996	Hassi Messaoud, Algérie	MAECI	613-944-8134
Exposition et conférence (Méditerranée) sur le pétrole et le gaz	fév. 1996	Valette, Malte	MAECI	613-944-8134
Salon technique sur le pétrole et le gaz	mars 1996	Dubaï	MAECI	613-944-6983
Acheteurs de l'Iran en visite au Salon national sur le pétrole	juin 1996	Calgary	INDCAN	613-954-3192
Salon national sur le pétrole	juin 1996	Calgary	MAECI	613-944-6983
Asie et Pacifique Sud				
Colloque technique — Viêt-nam	à déterminer	Hanoi, Hô Chi Minh-Ville	INDCAN	613-954-3192
MOGPEE '95 — kiosque d'information	juin 1995	Kuala Lumpur	MAECI	613-996-5824
Mission en visite (Asie-Pacifique sud)	juin 1995	Calgary, Vancouver et Edmonton	MAECI	613-992-0952
Europe centrale et de l'Est et Communauté des États indépendants				
Foire commerciale '95 sur le pétrole et le gaz	oct. 1995	Kiev	MAECI	613-944-1437
Stand national à Neftgaz '95	oct. 1995	Moscou	MAECI	613-996-6429
KIOGE (exposition sur le pétrole et le gaz) — stand national	oct. 1995	Kazakhstan	MAECI	613-992-8590
Asie de l'Est				
Colloques et symposium techniques Canada-Chine sur le pétrole lourd	oct. 1995	Beijing	MAECI	613-996-6987
SPE '95	nov. 1995	Beijing	MAECI	613-996-6987
Salon national sur le pétrole — visiteurs de la Chine	juin 1996	Calgary	MAECI	613-996-6987
Congrès mondial '97 sur le pétrole	mai 1997	Beijing	MAECI	613-996-6987
Amérique latine et Antilles				
Expetro AIPM — kiosque d'information	avril 1995	Veracruz	MAECI	613-995-8742

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

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Mission sur le pétrole lourd (Amérique latine)	mai 1995	Calgary, Edmonton	MAECI	613-996-5548
Salon national sur le pétrole — kiosque d'information	juin 1995	Port of Spain	MAECI	613-943-8807
Exposition d'Argentine '95 sur le pétrole et le gaz	oct. 1995	Buenos Aires	MAECI	613-996-5549
Society of Petroleum Engineers — Congrès et exposition	oct. 1995	Veracruz	MAECI	613-995-8742
Conférence de l'Association des ingénieurs chimistes du Mexique	oct. 1995	Mexico	MAECI	613-995-8742
Mission (Amérique latine et Antilles) en visite au Salon national sur le pétrole	juin 1996	Calgary	MAECI	613-996-3877
Mission mexicaine sur le pétrole et le gaz	juin 1996	Calgary	MAECI	613-995-8742
Canada				
Inter-Can '95	juin 1995	Calgary	MAECI	403-292-6409
États-Unis				
Offshore Technology Conference (OTC) — stand national	mai 1995	Houston	MAECI	613-944-7486
Base de données sur les fournisseurs canadiens de matériel pétrolier et gazier	mai 1995	Ottawa	MAECI	613-944-7486
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Offshore Europe	5 sept. 1995	Aberdeen, Écosse	MAECI	613-995-4730
Programme d'alliances stratégiques avec des entreprises européennes	5 sept. 1995	Aberdeen, Écosse	INDCAN	613-954-3192
Mission de Norvège sur le pétrole et le gaz	fév. 1996	Calgary et St. John's	MAECI	613-995-4730
Acheteurs de l'Europe de l'Ouest en visite au Salon national sur le pétrole	juin 1996	Calgary	MAECI	613-992-7021

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