

LKC  
HF  
1479  
.15714  
1995/96  
v.19

# 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 Approvisionnement et Services Canada 1995  
N° au cat. C2-226/1-1995F  
ISBN 0-662-99614-3

*Also available in English under the title Power Equipment.*



## Matériel électrique

Les sous-secteurs du matériel électrique regroupent une grande diversité de biens d'équipement et de services, dont le matériel pour centrales hydro-électriques, thermiques et nucléaires; le matériel de transport et de distribution d'énergie; des fils et des câbles électriques; du matériel de contrôle et de protection; du matériel de conversion d'énergie; des moteurs électriques; du matériel pour les sources d'énergie de substitution telles que l'énergie solaire, la cogénération ou autre; des piles et accumulateurs standard ou de pointe; et des piles à combustion.

Les services publics d'électricité, l'industrie minière et les industries de fabrication constituent les principaux marchés de ce secteur. La majeure partie du matériel électrique est destinée aux services publics et c'est dans ce domaine que le Canada est le plus compétitif sur la scène internationale. Le présent document met donc principalement l'accent sur ces produits.

### Contexte international

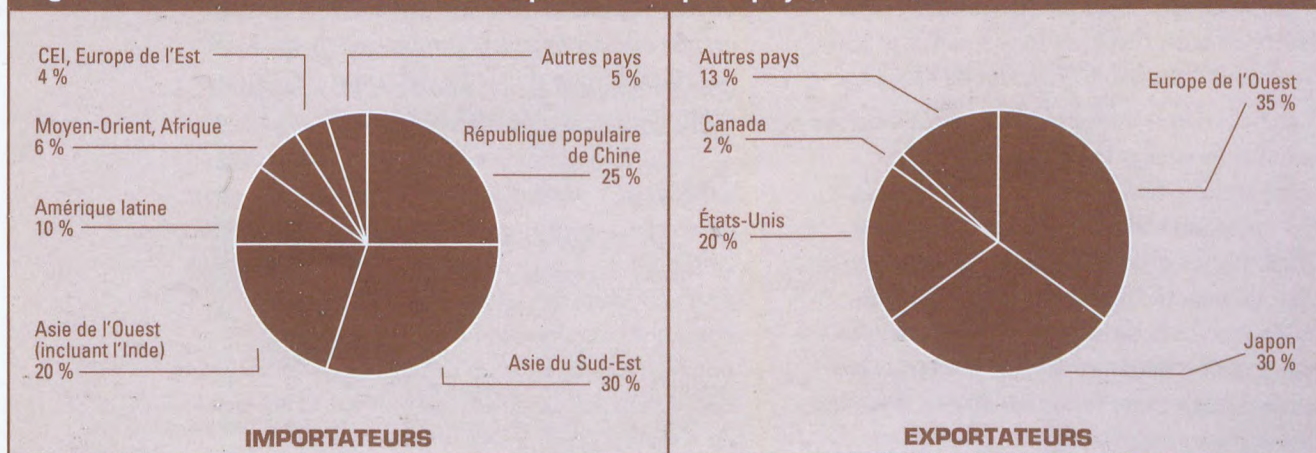
L'expansion économique ne peut se faire sans électricité. L'approvisionnement en électricité et la fabrication de matériel électrique augmentent, en général, environ au même rythme que celui de la croissance économique.

Le secteur du matériel électrique continuera de servir l'industrie dans deux grands domaines :

- Les pays industrialisés, à croissance lente, possèdent des entreprises locales de fabrication arrivées à maturité, qui continueront de fonctionner en surcapacité au cours des années 90.
- Les pays en développement ne disposent pas d'entreprises suffisamment avancées pour répondre à la demande reliée à leur rythme de croissance et continueront d'importer du matériel électrique. Le matériel et les systèmes techniques, tel le volumineux matériel de production d'électricité et de transmission, seront très en demande, surtout en Asie où la croissance est forte (fig. 1).

La capacité actuelle de production électrique dans le monde s'élève à près de 2 800 gigawatts; un gigawatt équivaut à un milliard de watts. Près de 40 p. 100 de cette capacité se trouve en Europe de l'Est et de l'Ouest tandis que l'Amérique du

Figure 1 — Marché du matériel électrique — Principaux pays, 1993 (% estimatif du marché total)



Nord (États-Unis et Canada) en détient à peu près 26 p. 100. Le reste est partagé entre l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine. Les besoins en matière d'électricité des pays très industrialisés de l'Europe de l'Ouest et de l'Amérique du Nord devraient croître lentement tandis que la capacité actuelle, relativement faible, des pays en cours d'industrialisation devrait connaître une importante croissance.

Pour le reste de la décennie, la croissance mondiale devrait atteindre plus de 30 p. 100, soit près de 800 gigawatts. Cet essor exigera du matériel électrique d'une valeur de 3 billions de dollars américains.

C'est l'Asie qui présente le meilleur marché potentiel, pouvant accaparer le tiers de l'augmentation totale de la capacité mondiale d'ici la fin de la décennie : l'addition de 250 gigawatts y fera monter la capacité actuelle d'environ 50 p. 100. La plus importante expansion dans les systèmes électriques se remarquera probablement en République populaire de Chine, où la croissance est d'environ 9,5 p. 100 par année, ou de 18 000 mégawatts. L'on s'attend aussi à une forte croissance dans les autres pays d'Asie, notamment en Inde, au Viêt-nam, au Cambodge, en Corée du Sud, à Taiwan et dans les pays de l'Asie du Sud-Est.

L'Afrique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient, qui sont des pays moins avancés sur le plan économique et industriel, ont aussi de grands besoins d'énergie électrique, mais le taux combiné de la croissance de leurs capacités (environ 4,2 p. 100) sera beaucoup plus faible que celui de l'Asie.

Aux États-Unis, il est prévu de mettre l'accent sur la remise à neuf et la modernisation des centrales et des systèmes en place. Les services publics américains tentent de maintenir à leur niveau actuel les investissements importants reliés à l'achat de matériel neuf et à l'installation de centrales. Aussi, un taux de croissance de seulement 2 p. 100 y est-il prévu pour le reste de la décennie. Malgré cette faible croissance, il faudra

tenir compte des nouvelles demandes qui seront fortes pour le matériel nécessaire à la modernisation.

Près des deux tiers des installations de production des services publics américains ont 20 ans, et près du tiers approchent de la limite de leur durée de vie économique ou l'ont déjà atteinte. Les autorités américaines ont annulé les projets de construction de centrales nucléaires depuis le milieu des années 70, et aucun nouveau réacteur nucléaire n'a été commandé. Ce phénomène entraîne une demande encore plus importante pour des centrales alimentées par du combustible fossile, même si de telles installations doivent respecter des normes écologiques de plus en plus rigoureuses. En raison des réserves de gaz naturel à des prix raisonnables, les installations à cycle combiné et les turbines à gaz seront aussi en demande.

Parallèlement, la croissance du marché restera aussi faible en Europe, soit d'environ 1,8 p. 100 par année, pour atteindre environ 200 gigawatts d'ici la fin du siècle. Même s'il s'agit là d'un faible pourcentage, cela représente en chiffres absolus environ un quart de l'augmentation totale dans le monde. C'est en Europe de l'Est que se trouve le plus intéressant marché, étant donné qu'on y a désespérément besoin d'énergie électrique pour soutenir l'expansion économique et que nombre de vieilles centrales inefficaces doivent être modernisées ou remplacées.

On s'attend à ce que les pays industrialisés consacrent leurs efforts à la recherche d'une plus grande efficacité dans la production, le transport et la distribution d'énergie électrique, en mettant à profit les toutes dernières technologies.

Dans le domaine de l'énergie nucléaire, des débouchés à court et à moyen terme pour la vente du réacteur nucléaire Candu existent en Turquie, en Chine, en Corée du Sud et ailleurs. Le Canada devra conclure des alliances stratégiques pour obtenir de tels contrats; il pourra augmenter notablement ses chances de réussite en s'adjoignant des partenaires capables d'assurer le financement de projets d'exportation concurrentiels.

Le sous-secteur de loin le plus important dans le marché du matériel électrique est celui du matériel de transport et de distribution d'électricité (soit la moitié environ de la demande totale). L'autre moitié de la demande, à l'échelle mondiale, porte sur les chaudières (15 p. 100 de la demande), les turbines à vapeur (12 p. 100), les turbines hydroélectriques (5 p. 100), les réacteurs nucléaires (5 p. 100) et le matériel antipollution (4 p. 100).

### Principales tendances

Le marché mondial du matériel électrique subit les tendances suivantes :

- Une offre excédentaire d'électricité dans la plupart des pays industrialisés et une offre inférieure à la demande dans la plupart des pays en voie d'industrialisation.
- Une forte augmentation de la demande de matériel à grande efficacité, au chapitre du remplacement et de la remise à neuf de vieilles centrales et de vieux systèmes.
- L'importance accordée à l'économie d'énergie partout dans le monde continuera d'influencer à la baisse les besoins de construction des services publics. Bien que cette éthique d'économie d'énergie soit nettement plus marquée dans les pays industrialisés, les pays en développement (plus particulièrement la Thaïlande, le Mexique, les Philippines et la Chine) y ont maintenant souscrit en vue de canaliser leurs besoins de croissance à grande utilisation d'énergie.
- L'intérêt pour les systèmes et le matériel visant à améliorer le rendement des systèmes électriques, tendance qui exigera du matériel de pointe, plus particulièrement des appareils de contrôle.
- Le besoin croissant de formation pour aider le personnel à s'adapter à un équipement de pointe de plus en plus complexe.
- La demande accrue pour du matériel et des systèmes d'énergie de substitution, notamment pour les systèmes de cogénération, d'énergie solaire et d'énergie éolienne. Certains analystes prévoient la production, en quantité appréciable, d'automobiles électriques au cours de la prochaine décennie.
- Alors que le financement restera un facteur important de la compétitivité des projets, le financement par les gouvernements à des conditions de faveur sera de plus en plus rare. Par contre, les compétences financières, plus particulièrement en ce qui a trait à l'évaluation et à la répartition des risques, seront plus importantes. Les projets privés de construction de centrale, de même que la méthode « construire, opérer et transférer », prendront de plus en plus d'importance dans les projets d'exportation de biens d'équipement.
- Une capacité de production accrue dans les pays en voie d'industrialisation dont plusieurs, y compris la Chine, l'Inde et le Brésil, devraient être autonomes d'ici l'an 2020.
- Une rationalisation continue de la production, ce qui devrait améliorer le rendement partout dans le monde :
  - La poursuite d'une importante rationalisation des activités de ce secteur, surtout dans l'Union européenne (UE) et en Amérique du Nord.
  - La production, plus particulièrement dans les domaines à prédominance de main-d'œuvre, continuera d'être accaparée par les producteurs alliant la meilleure qualité à un faible coût.
  - Les compressions de personnel se poursuivront dans les grosses multinationales, qui sont à l'origine de la plus grande partie de la production mondiale.
  - On peut s'attendre à des fermetures d'usine en Europe et en Amérique du Nord alors que la production continuera de se déplacer vers l'Asie.
- Des changements tels que la privatisation, dans les pratiques légales et commerciales de plusieurs pays en voie d'industrialisation (Malaysia, Pakistan, Inde), qui attirent la participation de l'Occident.

- Une tendance de plus en plus marquée vers la formation d'alliances et de partenariats transnationaux, dans le but de conserver un avantage concurrentiel dans les affaires internationales.
- Une harmonisation progressive des normes électriques mondiales, permettant ainsi d'éliminer les barrières commerciales non tarifaires.
- La concurrence mondiale, toujours vive par le passé, l'est devenue encore plus en raison de la croissance lente qui caractérise les pays occidentaux.

## Situation intérieure

Le secteur canadien de la fabrication de matériel électrique emploie quelque 80 000 personnes, ses expéditions annuelles étant de près de 9 milliards de dollars, dont 2 milliards sous forme d'exportations. Bien que les expéditions aient diminué depuis le début de la récession, une lente reprise est en cours et la production pour l'année 1993 a été légèrement supérieure à celle de 1992. Toutefois, le nombre d'emplois dans l'ensemble du secteur continue de diminuer. La productivité du secteur et sa compétitivité sur la scène internationale continuent tout de même de s'améliorer de façon sensible, tout comme les exportations.

Les fabricants se partagent en deux catégories : les petites entreprises de propriété canadienne fabriquant des produits spéciaux pour certains créneaux et les multinationales de propriété étrangère. Les filiales de ces multinationales qui réussissent le mieux ont des mandats de production sur le marché mondial. Dans certains cas, leurs exportations sont limitées à des projets financés ou cofinancés par le Canada.

Le marché intérieur canadien a subi le contre-coup de l'annulation de grands projets, de la tendance généralisée en faveur de l'économie d'énergie et de la lenteur de la croissance économique. Les exportations sont donc devenues essentielles à la survie de ce secteur.

## Forces

Sur la scène internationale, le Canada est reconnu comme un fournisseur fiable de produits de grande qualité, sachant tirer parti des techniques de pointe. Il est particulièrement concurrentiel pour les produits spéciaux fabriqués sur mesure, notamment le matériel de production et de transmission, dont les produits suivants :

- les génératrices et les turbines hydroélectriques;
- les turbines à gaz et à vapeur;
- le matériel auxiliaire pour les centrales électriques;
- les produits et les systèmes électriques spéciaux fabriqués sur mesure;
- le matériel de remplacement et de rénovation;
- les chaudières industrielles et de centrales d'alimentation;
- les réacteurs nucléaires et le matériel complémentaire pour les centrales nucléaires;
- les transformateurs électriques de taille moyenne ou grande;
- les condensateurs;
- les disjoncteurs;
- les isolateurs supports;
- les sectionneurs;
- les réacteurs de dérivation;
- les câbles et les fils spéciaux;
- le matériel de protection et de contrôle;
- les sous-stations équipées, fixes et mobiles;
- le matériel de surveillance et de contrôle des centrales hydroélectriques;
- le matériel de contrôle, de surveillance et de saisie des données.

C'est grâce à leurs travaux de recherche et de développement (R-D) que plusieurs sociétés canadiennes sont devenues concurrentielles dans ces domaines. Menée partout dans les services publics provinciaux d'électricité, la R-D a joué un rôle particulièrement important dans la mise au point de matériel compétitif à la fine pointe

du progrès. Les services publics de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique ont d'importantes divisions de R-D, bien équipées et disposant d'installations d'essais de grande classe. Le secteur privé travaille étroitement avec ces services provinciaux. Énergie atomique du Canada Ltée (EAACL) possède deux importantes installations de recherche, l'une en Ontario et l'autre au Manitoba.

D'autres sources d'énergie retiennent à nouveau l'attention. Les sous-secteurs en croissance rapide que sont l'énergie solaire, la cogénération et les piles à combustion, permettent de réaliser des économies d'énergie et d'accroître l'efficacité des systèmes.

Un certain nombre de produits concurrentiels sur la scène mondiale ont été mis au point au Canada, là où des filiales de multinationales ont obtenu des mandats mondiaux de production. Les turbines à gaz, les turbines et génératrices hydro-électriques et les commutateurs SF-6 haute tension pour climat froid en sont des exemples. Ces filiales canadiennes ont aussi profité de l'accès à une technologie ultramoderne mise au point dans de grandes installations américaines ou européennes de R-D. Les petits fabricants indépendants ont acquis et mis au point leur propre technologie par le biais d'ententes de licence internationale et d'autres types de regroupements.

La grande force des entreprises canadiennes réside dans la qualité de ses produits, facteur clé de la concurrence livrée aux fabricants japonais et européens sur les marchés des pays en voie d'industrialisation. Les exigences rigoureuses imposées par l'Association canadienne de normalisation aux fabricants canadiens et les normes de qualité requises pour opérer dans les conditions climatiques difficiles du Canada sont reconnues par les acheteurs de matériel électrique du monde entier.

### **Obstacles à l'exportation**

Malgré les atouts concurrentiels du Canada dans ce secteur, les sociétés canadiennes doivent surmonter de nombreux obstacles pour s'adapter aux tendances et aux changements qui touchent ce secteur.

- Les entreprises canadiennes doivent adopter davantage les méthodes « construire, opérer et transférer » et « construire, opérer, posséder et transférer », de plus en plus répandues partout dans le monde pour les projets de construction de centrale.
- Les entreprises canadiennes n'évaluent pas suffisamment les possibilités de financement auprès des institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement. Étant donné l'apport financier important du Canada à ces banques, les entreprises canadiennes sont admises à présenter des soumissions pour les projets de marché rendus possibles par les prêts annuels totalisant plus de 40 milliards de dollars américains, consentis par ces banques aux pays en développement. Les institutions financières internationales ont prévu un processus d'adjudication qui place les divers pays soumissionnaires sur un pied d'égalité, ainsi que des mécanismes favorisant un accès prudent des entreprises à des marchés étrangers présentant des conditions inhabituelles.
- Le secteur continue à travailler avec les gouvernements et les syndicats pour surmonter les sérieux obstacles reliés à la formation des ouvriers spécialisés et des technologues dont il a besoin pour demeurer concurrentiel sur la scène internationale.
- Les petites et les moyennes entreprises (PME), formant la majeure partie de ce secteur, ont besoin d'être sensibilisées aux techniques de pointe et aux stratégies d'exportation.
- Beaucoup d'entreprises sont petites, manquent de capitaux et doivent encore rembourser de lourdes dettes contractées au cours des années 80. Elles n'ont donc pas souvent les ressources nécessaires pour amorcer d'importants programmes de recherche et de commercialisation.
- La politique « Buy America », toujours une barrière non tarifaire sur le marché des services publics, a entraîné l'installation de filiales aux États-Unis par les sociétés qui voulaient

continuer à vendre dans ce pays. De plus, dans bien des États, les lois sur l'emploi ou sur les achats accordent la préférence aux fabricants locaux.

- L'Europe de l'Ouest et le Japon demeurent largement fermés au Canada en raison de la concurrence sur le plan local et des barrières non tarifaires.
- Le financement de projets concurrentiels est un obstacle à l'exportation, surtout lorsque les gouvernements étrangers soutiennent leurs sociétés en leur allouant des conditions de crédit mixte ou d'autres conditions privilégiées de financement.
- Les sociétés canadiennes se lançant sur les marchés des pays en voie d'industrialisation doivent :
  - être prêtes à affronter la concurrence féroce de leurs rivaux européens, japonais et américains;
  - adopter une stratégie à long terme et pouvoir allouer les ressources nécessaires à une commercialisation dynamique répartie sur plusieurs années;
  - faire appel à des agents locaux, condition essentielle aux négociations avec les acheteurs locaux;
  - travailler avec d'autres fournisseurs canadiens et étrangers, à l'élaboration de « forfaits » concurrentiels;
  - être prêtes à s'engager dans des entreprises en participation pour ouvrir des installations de production et de soutien des services.
- Les nouveaux exportateurs de matériel électrique, habitués aux pratiques commerciales ayant cours parmi les entreprises nord-américaines, devront s'ajuster aux pratiques commerciales différentes et peu familières, propres aux marchés étrangers.

### Priorités géographiques

Les nouveaux marchés offrant les meilleures possibilités pour le matériel électrique canadien

sont les secteurs de l'énergie électrique dans les pays en voie d'industrialisation en Asie, en Amérique du Sud et au Moyen-Orient, notamment :

**En Asie :** Pakistan, Inde, Thaïlande, Chine, Sri Lanka, Népal, Bangla Desh, Corée du Sud (plus particulièrement les îles où sont situées les centrales nucléaires), Taiwan, Malaysia, Indonésie, Philippines, Nouvelle-Zélande, Viêt-nam, Laos et Cambodge.

**En Amérique latine :** Mexique, Colombie, Chili, Brésil, Argentine et Venezuela.

**En Afrique et au Moyen-Orient :** Israël et la bande de Gaza, Iran, Arabie Saoudite, Turquie, Égypte, Algérie et Cameroun.

Pour survivre, les entreprises canadiennes doivent exporter, surtout en raison d'une croissance lente du marché intérieur prévue pour les années 90. Les fournisseurs devraient pouvoir accaparer environ 1 p. 100 du marché mondial au cours de la période 1994-2000, soit un chiffre d'affaires de 22 milliards de dollars. L'entrée en vigueur de l'ALENA (le premier janvier 1994) a ouvert de nouveaux marchés dans le secteur mexicain croissant de l'énergie et elle continuera de faciliter les exportations canadiennes vers les États-Unis. Bien que le plus important marché soit les États-Unis, la plus grande partie de l'expansion aura lieu dans les pays en cours d'industrialisation, notamment ceux de la région de l'Asie-Pacifique où les sociétés canadiennes ont du succès. La demande de matériel électrique dans ces pays dépendra directement de la continuité de leur croissance économique.

Les entreprises canadiennes offrent des produits et services relatifs à la production (hydraulique, thermique ou nucléaire) et au transport d'électricité; ces moyens constituent pour l'instant les seules sources vraiment utilisables d'énergie dont ont besoin les pays en développement, jusqu'à la mise au point de nouvelles technologies efficaces, pour laquelle il faudra sans doute attendre encore quelques décennies.



## Orientation stratégique

Les propositions suivantes devraient permettre d'accroître de façon appréciable les exportations canadiennes du secteur du matériel électrique au cours des prochaines années :

- Accroître la participation des PME à la planification nationale des exportations, par le biais de consultations annuelles entre le gouvernement et l'industrie quant au Plan de promotion du commerce extérieur (Industrie Canada [IC], ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI]).
- Continuer de mettre l'accent sur la collecte de renseignements relatifs aux marchés et leur diffusion à l'industrie (IC, MAECI).
- Inciter les entreprises canadiennes à une meilleure collaboration, ou à adopter une attitude du genre « Équipe-Canada du commerce », dans le cas des soumissions reliées aux grands projets électriques dans les pays en voie de développement. Afin de donner un meilleur avantage concurrentiel aux projets canadiens, on pourra au besoin limiter l'assistance financière du Canada, pour un projet donné, à un seul consortium canadien (IC, Société pour l'expansion des exportations [SEE], Agence canadienne de développement international [ACDI], MAECI).
- Inciter les exportateurs canadiens à faire davantage appel aux connaissances des experts du MAECI dans le domaine des institutions financières internationales et les encourager à communiquer avec les délégués commerciaux et les organismes d'intervention dans les pays où les projets des institutions financières internationales seront entrepris (IC, MAECI).
- Utiliser les programmes tels que le Programme de recherche et de développement énergétiques dans l'industrie et le Programme d'aide à la recherche industrielle pour soutenir l'électrotechnologie et les techniques reliées à l'économie d'énergie, à l'énergie de substitution et à l'amélioration du rendement des systèmes électriques (IC, Centre national de recherche scientifique [CNRC], Ressources naturelles Canada [RNCAN]).
- Améliorer les moyens de collecte, et de diffusion à l'industrie, des renseignements pertinents sur les marchés de qualité supérieure. Augmenter le renom international des sociétés canadiennes grâce à une participation sélective à des missions, à des foires commerciales et à des conférences internationales (IC, MAECI).
- Éviter le chevauchement des efforts de promotion des exportations provinciales et fédérales, grâce à une représentation mutuelle à leurs réunions respectives de planification des exportations, et grâce à l'utilisation du Plan de promotion du commerce extérieur comme instrument de planification commun pour le secteur industriel (IC, MAECI, provinces).
- Examiner des formules novatrices de financement des exportations, telles que la création d'un fonds d'exportation provincial ou fédéral fondé sur un cofinancement de la Société pour l'expansion des exportations, des banques, des fonds de retraite provinciaux et des fonds communs de placement, etc. Un rapport sera présenté au ministre du Commerce international et au ministre de l'Industrie d'ici le mois de septembre 1995 (MAECI).
- Poursuivre les consultations dans le secteur industriel ainsi que les séminaires sur l'exportation afin d'atteindre les objectifs suivants :
  - aider les associations industrielles à atteindre des objectifs bien établis quant à l'amélioration des capacités d'exportation de leurs membres;
  - encourager le secteur à poursuivre l'homologation des normes électriques, comme la norme ISO 9000, notamment avec les États-Unis et l'Europe;
  - continuer à encourager et à soutenir les exportateurs, particulièrement ceux de la PME, à penser mondialement et proactivement aux marchés potentiels et aux alliances stratégiques;

- inciter les conseillers canadiens à conclure des alliances avec les manufacturiers canadiens afin de créer des consortiums d'exportation, au besoin (contrats de construction-exploitation-transfert et grands projets d'infrastructure);
- encourager les fabricants, les conseillers et les entrepreneurs en construction canadiens à former des « consortiums d'exportation internationale » afin d'exploiter les ressources de l'immense marché mondial dans le cadre d'ententes de cofinancement;
- encourager les experts-conseils canadiens à recommander l'utilisation de matériel canadien chaque fois que c'est possible;
- continuer d'encourager les exportateurs de matériel électrique à faire appel à la grande variété de services et de moyens d'assistance fournis par le réseau mondial des ambassades et des consulats du Canada (IC, MAECI).

## **Renseignements**

Industrie Canada  
Direction générale des technologies de fabrication  
et d'exploitation des ressources  
Direction des technologies d'exploitation  
des ressources et de l'énergie  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-3262  
Télécopieur : (613) 941-2463

## Matériel électrique

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
<b>Afrique et Moyen-Orient</b>				
Saudi Elenex '95 — mission et kiosque d'information	avril 1995	Riyad	MAECI	613-944-5984
Mission régionale, énergie et production d'électricité	mars 1996	Johannesburg	MAECI	613-944-6590
Mission du secteur de l'énergie	mars 1996	Casablanca	MAECI	613-944-0396
<b>Asie et Pacifique Sud</b>				
PowerGen Asia '95 — kiosque d'information	21 août 1995	Singapour	MAECI	613-996-5824
Mission à Powertrends 2000	14 nov. 1995	Manille	MAECI	613-995-7659
<b>Europe centrale et de l'Est et Communauté des États indépendants</b>				
Foire de l'électronique — kiosque d'information	oct. 1995	Ljubljana, Slovénie	MAECI	613-992-1449
<b>Asie de l'Est</b>				
Mission, hydroélectricité, Yunan, Guizhou, Hunan, Guangxi	mai 1995	diverses villes chinoises	MAECI	613-996-6987
Mission, secteur des énergies de remplacement	août 1995	Inde	MAECI	613-996-5903
Mission, thermo-électricité, Guangdong, Fujian et Hong Kong	sept. 1995	Chine, Hong Kong	MAECI	613-995-6962
Étude, secteur de la production d'électricité au Bangladesh	sept. 1995	Dhaka	MAECI	613-992-0952
Mission, matériel de production d'électricité	fév. 1996	Malaysia, Thaïlande, Taiwan	INDCAN	613-954-3251
EP CHINA '96 — kiosque d'information	oct. 1996	Beijing	MAECI	613-996-6987
<b>Japon</b>				
Mission japonaise, secteur de la sidérurgie	sept. 1995	Montréal, Ottawa, Edmonton, Vancouver	MAECI	613-995-1282
<b>Amérique latine et Antilles</b>				
Mission chilienne, secteur de la production d'électricité	juin 1994	Montréal, Toronto, Edmonton, Vancouver	MAECI	613-996-5549
Matériel électrique et de production d'énergie, mission de nouveaux exportateurs	janv. 1995	Mexique	INDCAN	514-496-5365
Mission, énergie et production d'électricité, Venezuela, Chili	juin 1995	Ontario, Québec	MAECI	613-996-5548
Mission d'Amérique latine, production d'électricité	juin 1995	diverses villes canadiennes	MAECI	613-996-4199
IEEE Reunión de Verano de Potencia — stand national	juil. 1995	Mexico	MAECI	613-995-8742
Mission et conférence, secteur de la cogénération	oct. 1995	Mexique	MAECI	613-995-8742

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

<b>Activité</b>	<b>Date</b>	<b>Endroit</b>	<b>Ministère</b>	<b>Téléphone</b>
<b>États-Unis</b>				
Mission canadienne	nov. 1995	New York	MAECI	613-944-5149
Interdiction des CFC — séminaire sur les débouchés commerciaux	nov. 1995	Toronto, Montréal	MAECI	613-944-7486
Power Gen '95 — stand national	déc. 1995	Atlanta	MAECI	613-944-5149
Salon solo, ASHRAE	janv. 1996	Houston	Nouveau-Brunswick	506-453-3984
Foire internationale CVC — stand national	19 janv. 1996	Atlanta	INDCAN	613-954-3227



## 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