

20

**MACHINERIE INDUSTRIELLE PRIMAIRE  
ET SECONDAIRE**

LKC  
HF  
1479  
.I5714  
1995/96  
v.20

# **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. C2-226/15-1995F  
ISBN 0-662-99628-3

*Also available in English under the title Primary/Secondary Industrial Machinery.*



## Table des matières

Exploitation minière, exploitation forestière, pâtes et papiers .....	1
Technologie, machines et équipements agricoles .....	3
Industries océaniques et marines .....	7

# Exploitation minière, exploitation forestière, pâtes et papiers

Ce secteur regroupe les entreprises qui fournissent aux industries exploitant des ressources naturelles — forêts, mines et pâtes et papiers — les équipements qu'elles utilisent ainsi que les technologies qui y sont associées.

## Contexte international

Le commerce international de ces équipements est dominé par des multinationales qui ont leur siège en Scandinavie, en Allemagne et aux États-Unis. La réglementation environnementale croissante, associée à un abaissement du prix des produits de base, a obligé les sociétés exploitant des ressources naturelles à devenir plus attentives au coût. Ces tendances engendrent une plus grande demande d'équipements meilleurs et de technologies nouvelles, rentables et écologiques. Par exemple, pour se conformer à des règlements écologiques, nombre de sociétés internationales exploitant des mines et des forêts dans des pays industrialisés sont tenues d'acheter des équipements plus sûrs pour extraire et traiter les ressources naturelles et en recycler les sous-produits. Au cours des prochaines années, on peut s'attendre à des règlements analogues dans les pays en développement.

Dans le monde entier, les sociétés d'exploitation minière favorisent la mise au point d'équipements à technologie avancée. Leur objectif est d'automatiser entièrement l'extraction et de réduire par là même la main-d'œuvre nécessaire à cet effet, ce qui améliorera la sécurité des opérations souterraines. Les sociétés d'exploitation forestière cherchent activement à perfectionner leur équipement grâce à des technologies conçues pour améliorer leur productivité. Le secteur des pâtes et papiers est lui aussi dans l'obligation de réduire les coûts et de respecter l'environnement.

## Situation intérieure

Au Canada, dans le secteur de l'exploitation des ressources naturelles, on distingue deux catégories de fabricants d'équipements et de fournisseurs de technologies : de petites sociétés appartenant à

des intérêts canadiens et fabriquant des produits spécialisés pour des marchés à créneaux, et de grandes multinationales, souvent étrangères.

D'une manière générale, le secteur canadien des équipements d'exploitation des ressources naturelles s'est axé sur l'élaboration de procédés et de techniques rentables et écologiques, et il a commencé à mettre au point des équipements spéciaux d'excellente qualité qui seront fabriqués sur commande.

Pour l'**exploitation minière**, le secteur produit la gamme totale des équipements d'exploration et d'exploitation, ainsi que de traitement des minerais, avec l'appui de sociétés d'ingénieurs-conseils et d'entreprises de services. Il est composé en grande partie de petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des intérêts canadiens. Les exportations représentent une proportion importante des expéditions d'usine, et le marché intérieur canadien continue d'être dominé par les importations.

Pour l'**exploitation forestière**, le secteur produit aussi bien des équipements de déboisement que du matériel de scierie. Les sociétés qu'il englobe sont petites pour la plupart et elles produisent des équipements spécialisés destinés à des marchés à créneaux. Une forte proportion des marchandises expédiées est exportée.

En ce qui concerne les **pâtes et papiers**, le secteur de l'équipement a encore fléchi à cause de la rationalisation en cours. Certes, il existe dans ce secteur quelques grandes sociétés dotées d'un potentiel considérable en procédés et en machines, mais seules les démarches systémiques et la création de consortiums ont assuré la réussite sur les marchés internationaux.

La demande d'équipements pour l'exploitation des ressources naturelles continue de fléchir dans le pays; il est donc indispensable que les sociétés

qui en produisent se lancent de plus en plus activement dans la recherche de nouveaux marchés d'exportation. Les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Chili, l'Europe du Nord et l'Asie représentent d'importants marchés. Sur certains marchés, tels que ceux de la Communauté des États indépendants (CEI) et de quelques pays sud-américains, les systèmes ainsi que les livraisons clés en main offrent des débouchés à chacun de ces trois secteurs industriels. Pour exploiter certains de ces débouchés et réaliser des ventes, il faudra parfois innover, par exemple en procédant à des échanges compensés ou en collaborant avec d'autres industries au moyen d'alliances stratégiques ou de coentreprises.

## Orientation stratégique

- Cibler l'Europe de l'Ouest, la CEI, l'Amérique du Nord et l'Australie pour vendre des équipements perfectionnés à technologie de pointe assurant une certaine automatisation. Ces pays, qui offrent des possibilités comme acheteurs et aussi comme partenaires de coentreprises, choisissent ces équipements à cause de leur qualité et de leur conception nouvelle pour des utilisateurs cherchant à réduire l'élément main-d'œuvre de leurs activités, ou lorsque la protection de l'environnement est primordiale.
- Se consacrer davantage, surtout pour ce qui est des systèmes intégrés fondés sur un équipement plus classique, au développement des débouchés offerts par des régions riches en ressources naturelles dont l'exploitation est une priorité, telles que l'Amérique du Sud, l'Afrique centrale et l'Afrique du Sud ainsi que l'Asie du Sud-Est et de l'Est.
- Dans le secteur des équipements d'exploitation des ressources naturelles, en particulier les mines et les forêts, encourager les petites sociétés riches en technologies à étendre et à renforcer, au moyen d'alliances, de consortiums et de coentreprises, leurs relations avec les fabricants de matériel, en plus des clients plus

traditionnels que sont les sociétés exploitant les ressources naturelles.

- Encourager les associations telles que l'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada à favoriser la création de consortiums et de réseaux entre leurs sociétés membres pour tous les débouchés offerts par les systèmes clés en main ou intégrés. Continuer de soutenir les initiatives de commercialisation des associations d'exportateurs (p. ex. la Western Canadian Wood Machinery and Services Export Association [WCWMSEA] ainsi que la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export [CAMESE]). Les associations industrielles peuvent jouer un rôle clé dans le renforcement du potentiel canadien.
- Favoriser la création de réseaux et encourager les sociétés ainsi liées à instaurer des relations de travail avec des organismes tels que la Société pour l'expansion des exportations (SEE), afin de mettre au point le plan de financement le plus concurrentiel tout en limitant les risques pour chaque société. Encourager les sociétés à offrir des plans de financement stimulants, surtout dans de nouveaux pays en développement à l'économie naissante.
- Tenir de grandes foires commerciales internationales et orchestrer soigneusement l'envoi et la réception de missions commerciales étrangères et canadiennes pour faire connaître le potentiel canadien à l'étranger. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), avec le soutien d'Industrie Canada, jouera un rôle clé dans ces initiatives.

## Documentation

- *Mining Equipment Sourcing*, étude de Hatch & Associates (mars 1993)
- *Automation Technology Opportunities in the Mining Sector*, étude de Hatch & Associates (décembre 1993)
- *Automation Technology Opportunities in the Forestry Sector*, étude de H. A. Simons (mars 1994)

# Technologie, machines et équipements agricoles

Ce secteur englobe les entreprises fabriquant du matériel d'élevage d'animaux de ferme ainsi que des tracteurs, des instruments et des machines conçus pour cultiver la terre et stocker les produits agricoles, les déplacer et les soumettre à une première transformation.

## Contexte international

Le marché des machines agricoles est devenu de plus en plus international à mesure que les fabricants se sont efforcés de réduire les coûts par une production à grande échelle pour tenir compte des exigences mondiales. Ainsi, la production de tracteurs est répartie dans une large mesure entre trois régions différentes (le Japon, l'Union européenne [UE] et l'Amérique du Nord), chacune étant spécialisée dans des tracteurs d'une puissance donnée, vendus dans le monde entier. Les tracteurs de moins de 40 chevaux sont fabriqués au Japon, ceux de 40 à 100 chevaux viennent surtout de l'UE et ceux de plus de 100 chevaux sont fabriqués en Amérique du Nord.

La plus grosse partie de la fabrication se fait aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, au Japon et au Canada. Le marché mondial, qui s'est chiffré à 32 milliards de dollars en 1992, se divise en trois parties à peu près égales — l'Union européenne, l'Amérique du Nord et le reste du monde.

Le marché mondial des machines agricoles subit les effets des tendances suivantes :

- L'accroissement de la production de céréales dans des pays qui en ont toujours importé. Du fait de ce changement, des pays tels que l'Arabie saoudite et la République populaire de Chine sont non seulement devenus des exportateurs nets de céréales au lieu de rester des importateurs, mais ils offrent également désormais d'intéressants débouchés aux fabricants de machines agricoles.
- La privatisation de l'agriculture en Europe de l'Est et dans les républiques de l'ancienne URSS. Le nouvel ordre des pays indépendants, qui ne sont plus tenus d'acheter leur

équipement dans le bloc socialiste, a ouvert un nouveau grand marché aux producteurs de machines agricoles du monde occidental. La recherche de mécanismes de financement et de remboursement appropriés reste toutefois un problème de taille.

- La diminution du nombre d'agriculteurs et l'accroissement de la taille des exploitations agricoles en Amérique du Nord.
- Avec l'apparition de blocs commerciaux régionaux (en particulier l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] et l'UE) et la libéralisation du commerce des machines agricoles suite au récent Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), il est devenu nécessaire d'adopter une toute nouvelle vision de la commercialisation, afin d'exploiter au maximum les débouchés résultant de la normalisation des règlements et de la réduction des droits de douane.

## Situation intérieure

L'industrie canadienne des machines agricoles englobe une grande variété de machines agricoles, notamment des tracteurs à deux et quatre roues motrices, des moissonneuses-batteuses, des semoirs et des machines à labourer, ainsi que des équipements pour la manutention du foin et la fenaison et pour la manutention et le stockage des céréales. Au cours des années, l'industrie canadienne a réussi à mettre au point des machines spécialisées pour la production de céréales dans de grandes exploitations agricoles pratiquant le dry-farming. En outre, certains fabricants de séries partielles produisent des équipements pour des cultures spéciales (p. ex. le tabac, la pomme de terre, la betterave sucrière, etc.).

En 1992, selon Statistique Canada, cette industrie employait au total 7 881 personnes réparties sur 213 établissements. En dollars courants, les marchandises expédiées d'usine se sont chiffrées, en 1992, à 856,8 millions de dollars. Les exportations ont représenté 57 p. 100 de ces marchandises, dont les États-Unis ont absorbé 90 p. 100. (Selon les estimations faites dans ce secteur par Industrie Canada sur la base des sondages et des listages de fabricants d'équipements agricoles communiqués par les provinces et les associations, il semblerait qu'il y ait au Canada 500 à 600 établissements produisant des machines agricoles et que la production soit le double de celle indiquée par Statistique Canada.)

La tendance au commerce international crée des débouchés pour les fabricants de machines agricoles de l'Ouest canadien du fait que la technologie canadienne du dry-farming est à la pointe du progrès et qu'elle est en demande dans tous les grands pays qui cultivent des céréales en pratiquant le dry-farming à grande échelle. Durant la décennie à venir, le Canada continuera d'être le fournisseur mondial de machines et de technologies de dry-farming à grande échelle.

Avec ses exportations en dollars courants d'environ 0,5 milliard de dollars, le Canada accapare une part de 4 p. 100 du commerce mondial des machines agricoles. Les États-Unis demeureront le plus grand marché du Canada, mais l'Australie, le Mexique, l'UE, la République populaire de Chine, la Russie, l'Ukraine et le Kazakhstan offrent également d'importantes possibilités de croissance.

Le principal atout de cette industrie ne réside pas seulement dans les économies d'échelle qu'un accès satisfaisant au marché américain a entraînées, mais également dans le faible coût de production et la nouveauté des produits qu'autorisent l'abondance, le faible coût et l'excellente qualité des moyens de production (c.-à-d. l'électricité, les travailleurs qualifiés, l'infrastructure de transport et de communication et l'acier). Les conditions de libre-échange de ces 50 dernières années ont

permis à l'industrie canadienne d'accéder à un marché suffisamment vaste pour pouvoir exploiter les économies d'échelle, le cas échéant.

## Orientation stratégique

La stratégie internationale a pour but d'augmenter de 30 p. 100 le nombre de sociétés canadiennes exportatrices et de 50 p. 100 les exportations de machines agricoles dans les cinq ans à venir. Pour atteindre ce but, il faudra procéder à des études de marché et organiser des foires et missions commerciales bien ciblées qui permettront de :

- continuer de s'investir activement dans le plus grand marché du Canada, à savoir les États-Unis, surtout pour ce qui est des sociétés qui débute dans le commerce international;
- profiter des débouchés offerts aux fabricants de machines agricoles par le Mexique dans le cadre de l'ALENA, en lançant des coentreprises pour la commercialisation et la fabrication;
- cibler la Communauté des États indépendants (surtout l'Ukraine, le Kazakhstan et la Russie), l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, qui constituent un marché de premier plan pour la technologie canadienne du dry-farming;
- établir des alliances stratégiques et d'investissements pour échanger et diffuser des technologies, afin d'exploiter les débouchés offerts par les marchés en pleine évolution de l'UE. Il conviendra de profiter des débouchés spéciaux découlant de (i) la réunification de l'Allemagne et de (ii) la réduction des droits de douane décidée aux négociations du GATT à Bruxelles. Certaines activités seront axées sur (i) une coopération visant à améliorer la productivité, (ii) des échanges de technologies et (iii) une commercialisation accrue des équipements, en particulier dans la partie orientale de l'Allemagne;
- renforcer la coordination des techniques de commercialisation avec des associations industrielles et des organismes provinciaux,

- afin d'accroître les échanges sur le plan de la commercialisation et des technologies et de redonner vigueur aux marchés d'exportation des fabricants canadiens de séries partielles de machines agricoles;
- continuer de recourir aux grandes foires d'équipements agricoles du Canada pour promouvoir la technologie canadienne de la mécanisation de l'agriculture;
  - en République populaire de Chine, centrer les activités de développement du marché sur les équipements de moissonnage, de stockage et de traitement à grande échelle des céréales dans la province d'Heilongjiong;
  - en Australie, poursuivre le programme de développement du marché de la technologie canadienne du dry-farming;
  - aider les associations et les sociétés à surmonter les problèmes de financement et de commercialisation posés par les nouveaux marchés, en particulier dans les pays en développement;
  - continuer de développer les marchés d'équipements spéciaux pour céréales en Amérique du Sud, en Arabie saoudite, en Iran, en Jordanie et dans les pays du Maghreb (Afrique du Nord);
  - encourager les fabricants d'équipements pour cultures spéciales, c.-à-d. les fabricants d'équipements pour la culture de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, les fabricants d'équipements pour la culture du tabac de l'Ontario et les fabricants d'équipements pour vergers de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, à prendre de nouvelles initiatives de commercialisation (en organisant par exemple des visites personnelles, des foires et des missions commerciales), afin de cibler des régions et des pays présentant un potentiel d'accroissement des ventes;
  - encourager les associations industrielles [en particulier l'Institut canadien d'équipement agricole (ICEA), la Prairie Implement Manufacturers Association (PIMA), l'Association des fabricants de matériel agricole du Québec (AFMAQ) et l'Office français d'équipement et de matériel aéronautique (OFEMA)] à servir de canal d'information sur les marchés, en faisant d'elles des sources centralisées de données grâce à une participation directe au développement du marché; et
  - aider les sociétés et leurs associations à mettre au point des stratégies ciblées tenant compte des atouts de chaque entreprise et secteur ainsi que des débouchés, en augmentant leur participation directe au processus d'expansion du commerce.





## Industries océaniques et marines

**L**e secteur des industries océaniques et marines comprend des fournisseurs de produits faits sur commande et de services personnalisés, de coût élevé et de faible volume, qui sont destinés à servir à la surface et dans les profondeurs des océans.

### Contexte international

La principale concurrence vient des États-Unis, de la France, de l'Allemagne, de la Norvège et du Royaume-Uni.

L'exploitation de pétrole et de gaz en mer, l'océanographie, la défense maritime et la construction navale ont été les marchés traditionnels des sociétés de ce secteur. Chacun de ces marchés a connu un déclin ces dernières années en raison de divers facteurs économiques tels que l'abaissement des prix du pétrole, la récession mondiale et la détente est/ouest.

On voit néanmoins apparaître de nouveaux marchés. Dans le monde entier, on prend de plus en plus conscience de l'environnement, ce qui se traduit par des régimes de réglementation ayant une incidence sur les zones côtières. Ces régimes, à leur tour, créent de nouveaux débouchés pour les sociétés de ce secteur. Au sein de l'UE, par exemple, certains règlements ainsi que le principe du pollueur-payeur imposent des obligations aux États membres, qui devraient se traduire par d'importants nouveaux débouchés.

De nouveaux marchés apparaissent également en raison des obligations imposées aux pays qui veulent faire de leurs régions côtières des zones exclusivement économiques (ZEE). Les pays revendiquant ces zones sont obligés de les gérer conformément aux exigences de l'ONU. La gestion de ces zones devrait créer des débouchés sous la forme de créneaux à exploiter ou de livraisons clés en main. Un grand nombre de ces ZEE se trouvent dans l'océan Pacifique, associées à des États insulaires situés dans des régions telles que la Micronésie, la Mélanésie, certaines parties d'Asie et l'Australie.

Des institutions financières internationales, telles que la Banque mondiale, la Banque asiatique

de développement, etc. vont sans doute jouer un rôle important sur les marchés engendrés par les préoccupations environnementales et les obligations découlant de la propriété de ZEE.

La Communauté des États indépendants ainsi que d'autres pays d'Europe de l'Est offrent divers débouchés. Sur ces marchés, il est courant d'avoir recours au troc ainsi qu'à d'autres formes d'échanges compensés et il arrive souvent que l'on ait besoin d'innover pour réaliser une vente.

### Situation intérieure

Les sociétés canadiennes d'équipements et de technologies océaniques et nautiques sont généralement petites, elles appartiennent à des intérêts canadiens, ont un potentiel entrepreneurial et appliquent des techniques de pointe.

- À peu près 500 sociétés travaillent dans ce secteur et leurs ventes annuelles se chiffrent à un milliard de dollars environ. Elles sont représentées dans tout le pays, mais il y a des grappes de sociétés spécialisées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique.
- Ces sociétés sont connues pour leurs instruments hydrographiques et océanographiques, leur robotique sous-marine et leurs véhicules télécommandés, leurs systèmes de télédétection, de navigation et de communication et leur technologie d'autoguidage de navires.
- Les marchés intérieurs traditionnels de ce secteur, à savoir l'exploitation de pétrole et de gaz en mer, l'océanographie, la défense maritime et la construction navale, ont connu un recul notable ces dernières années. Toutefois, nombre de sociétés exploitent des marchés à créneaux et elles ont fort bien réussi à ce titre dans le commerce international.

- Les marchés engendrés par les préoccupations environnementales dans les zones côtières et les obligations découlant de la propriété de ZEE pourraient offrir à l'industrie canadienne des débouchés dans une optique « Équipe Canada » ou clés en main, en plus des créneaux actuels. Pour exploiter ces marchés, les sociétés ne devraient pas être hostiles à une collaboration avec d'autres sociétés canadiennes ou avec des sociétés étrangères.
- Sur ces marchés naissants, les dépenses engagées par les institutions financières internationales (IFI) devraient jouer un rôle important. Bien que le Canada soit parmi les principaux donateurs des IFI, les sociétés canadiennes n'ont pas profité pleinement des contrats d'approvisionnement offerts par ces dernières. Ces institutions consentent des prêts pour plus de 40 milliards de dollars américains par année, et une bonne partie d'entre eux pourrait intéresser les fournisseurs canadiens. Les contrats d'approvisionnement des IFI peuvent être une importante source de financement pour pénétrer les marchés et les régions en développement, qui risqueraient, sinon, de présenter des difficultés.
- favoriser les alliances et les autres formes de collaboration nécessaires à l'exploitation des nouveaux débouchés, telles que les contrats clés en main, qui découlent de la création de zones exclusivement économiques; (IC, MPO et Ressources naturelles Canada [RNCa])
- encourager les échanges compensés pour exploiter les marchés de la CEI et de l'Europe de l'Est, surtout s'il y a innovation sur le plan de la commercialisation et de la collaboration; (IC)
- améliorer les mécanismes de recherche et de développement des sources d'approvisionnement ainsi que la diffusion en temps opportun de renseignements aux sociétés susceptibles de soumissionner pour des projets lancés par des institutions financières telles que la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement, la Banque africaine de développement et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement; (MAECI et IC)
- favoriser la participation à de grandes foires et conférences commerciales internationales, ainsi qu'à des missions commerciales canadiennes et étrangères soigneusement organisées. (MAECI et IC)

## **Orientation stratégique**

Des réseaux industriels devraient être créés sur les côtes est et ouest au moyen de mécanismes de soutien tels que la Coalition canadienne des réseaux d'affaires (lancée à l'initiative de la Chambre de commerce du Canada). Ces réseaux, ainsi que des associations industrielles et des organismes gouvernementaux tels qu'Industrie Canada, Pêches et Océans et Commerce international Canada, seront utilisés pour diffuser des renseignements stratégiques sur les marchés et l'industrie, dans les buts suivants :

- encourager les sociétés à chercher de nouveaux marchés tels que ceux engendrés par les nouvelles réglementations sur l'environnement; (IC et MPO)

## **Renseignements**

Industrie Canada  
 Direction des technologies industrielles  
 235, rue Queen  
 Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
 Téléphone : (613) 954-3398  
 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) 944-0050

## Machinerie industrielle primaire et secondaire

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
<b>Afrique et Moyen-Orient</b>				
Étude sur l'exploitation minière - possibilités en Afrique du Sud	avril 1995	Lusaka	MAECI	613-944-6586
Mission d'Afrique du Sud sur l'exploitation minière	sept. 95	diverses villes canadiennes	MAECI	613-944-6590
PACKPROCESS/PRINTTEXPO '95 — kiosque d'information	oct. 1995	Johannesburg	MAECI	613-944-6590
Mission canadienne sur l'exploitation minière	janv. 1996	diverses villes d'Afrique du Sud	MAECI	613-944-6586
<b>Asie et Pacifique Sud</b>				
Mission de foresterie de l'Est du Canada	sept. 1996	Auckland et Rotorua	MAECI	613-995-7652
Participation à AIMEX (exposition de matériel minier) — stand national et mission	16 oct. 1995	Sydney	MAECI	613-995-7352
China Paper '95 — kiosque d'information	7 nov. 1995	Beijing	INDCAN	613-954-7812
<b>Asie de l'Est</b>				
Kiosque d'information à HOFEX '95 — kiosque d'information	2 mai 1995	Hong Kong	MAECI	613-995-6961
<b>Amérique latine et Antilles</b>				
Mission sur l'environnement marin	à déterminer	Mexico	INDCAN	709-772-6602
<b>Marchés multiples</b>				
Foire commerciale Woodtech	21 sept. 1995	Vancouver	(C.-B.)	604-844-1921
Acheteurs en visite à la Conférence internationale sur la paléocéanologie	10 oct. 1995	Halifax (N.-É.)	INDCAN	902-426-9475
<b>États-Unis</b>				
Conférence technique annuelle de l'IEEE Oceans '95	9 oct. 1995	San Diego, Cal.	INDCAN	902-426-9475
Navigating Beyond '95 — partenariat en matière de technologie maritime	10 avril 1995	Newport, R.I.	INDCAN	902-426-9475
<b>Europe de l'Ouest et Communauté européenne</b>				
Mission sur les échanges technologiques — machines agricoles	nov. 1995	Hanovre et Düsseldorf	INDCAN	613-954-3226
Oceanology International '96	mars 1996	Brighton, Angleterre	INDCAN	613-954-3398

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

LKC  
HF 1479 .15714 1995/96 v.20  
Stratégie d'exportation du Canada plan d  
promotion du commerce extérieur

**DATE DUE**  
DATE DE RETOUR

DATE DUE / DATE DE RETOUR	

CARR MCLEAN

38-296

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222533

## 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