

21

**MATÉRIEL DE TRANSPORT URBAIN
ET FERROVIAIRE**

LKC
HF
1479
.15714
1995/96
v.21

STRATÉGIE D'EXPORTATION DU CANADA

Plan de promotion du commerce extérieur

1995-1996

Industry Canada
Library - Jrl Tower S

MAR 24 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. C2-226/21-1995F
ISBN 0-662-99634-8

Also available in English under the title Rail and Bus Equipment.



Matériel de transport urbain et ferroviaire

Le secteur comprend les réseaux de transport urbain (rail et autobus guidés) et le matériel ferroviaire de voyageurs et de marchandises.

Contexte international

Les perspectives économiques sont très prometteuses pour les réseaux guidés de transport urbain et le matériel de transport ferroviaire interurbain de voyageurs, puisqu'il existe d'importants débouchés pour les fournisseurs canadiens de matériel de transport en commun aux États-Unis, au Mexique et dans le Sud-Est asiatique.

Les premières villes qui ont aménagé des services de transport en commun sur le continent nord-américain et outre-mer devront moderniser leurs réseaux et leur matériel roulant. Au cours de la prochaine décennie, les pays en voie d'industrialisation, où se trouvent certaines villes à la croissance la plus rapide au monde, auront besoin de solutions à leurs problèmes de transport urbain.

D'ici l'an 2000, on prévoit entreprendre des projets évalués à 37 milliards de dollars dans le domaine du transport ferroviaire de voyageurs. Quant au marché nord-américain pour le matériel ferroviaire à grande vitesse, il a été évalué à 20 milliards de dollars pour les 20 prochaines années.

En Amérique du Nord, le secteur de l'autobus pourrait enregistrer un taux de croissance modéré de 5 à 7 p. 100 par année. Les règlements du gouvernement fédéral, des États et des provinces représentent un facteur déterminant pour assurer la croissance dans ce secteur, puisqu'ils obligent les responsables du transport en commun à remplacer leurs vieux autobus pour se conformer aux nouvelles exigences législatives, notamment en ce qui a trait à la réduction des émissions polluantes et aux normes en matière d'accessibilité (planchers surbaissés).

Dans le secteur du transport ferroviaire des marchandises, la demande de wagons et de

locomotives a grimpé en flèche l'an passé en Amérique du Nord. Les commandes de wagons ont atteint près de 50 000 unités en 1994, le double de ce qu'elles étaient en 1992. Cette hausse devrait se poursuivre au cours des prochaines années. Deux facteurs ont contribué à cette amélioration du marché : premièrement, les compagnies ferroviaires nord-américaines ont commencé à remplacer leurs parcs actuels et, deuxièmement, d'importantes innovations technologiques ont vu le jour, particulièrement dans les systèmes intermodaux. Les constructeurs canadiens de matériel de transport ferroviaire de marchandises sont bien placés pour profiter de ce marché en pleine croissance. De plus, l'accroissement des services de transport intermodal devrait offrir d'autres débouchés dans ce secteur, surtout depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) le 1^{er} janvier 1994.

En Europe, on entrevoit certains créneaux. La formation d'un marché unique accroît l'importance des alliances stratégiques et des investissements transfrontaliers entre fournisseurs. Les débouchés commerciaux en Europe de l'Est sont cependant limités en raison de l'absence de ressources financières, de la concurrence des multinationales européennes et des faibles coûts des fabricants locaux.

En Amérique latine, la privatisation offre de nouveaux débouchés pour la fourniture de matériel et de services d'experts-conseils. Les normes ferroviaires sont identiques à celles du Canada et ce marché est relativement proche et peu coûteux à desservir. Cependant, les contraintes financières pourraient, à court terme, inciter les pays d'Amérique latine à moderniser et à remettre en état leurs installations et leur matériel. Au

Mexique, les efforts seront concentrés sur les acquisitions du gouvernement pour moderniser l'infrastructure des transports.

En Afrique et au Moyen-Orient, notamment en Israël, des débouchés existent pour les experts-conseils et pour les fournisseurs de locomotives et de matériel d'entretien des voies ferrées. En Arabie saoudite, il existe de nombreux débouchés pour les services d'experts-conseils en vue de la construction d'un réseau national de chemin de fer. En Afrique, nombre de débouchés proviennent des grands projets de remise en état des voies ferrées financés par la Banque africaine de développement ou la Banque mondiale.

Pour sa part, le marché asiatique offre très peu de débouchés pour les produits et les services canadiens de transport urbain. Il existe cependant certaines possibilités dans le domaine des réseaux ferroviaires et des services d'ingénierie. La Banque mondiale continue de consentir à la Chine d'importants prêts d'infrastructure dans les secteurs du développement énergétique et des transports. Des consortiums privés et gouvernementaux établissent de nouveaux liens commerciaux pour promouvoir les échanges entre le Canada et la Chine. Un certain nombre de projets de transport ferroviaire chinois font l'objet d'un examen rigoureux par des entreprises canadiennes. Des firmes d'experts-conseils du Canada suivent de près des projets de modernisation de réseaux ferroviaires portant sur les voies ferrées, les ponts et les systèmes de signalisation au Viêt-nam, au Cambodge et au Laos.

Pour l'ensemble de l'Asie, l'éloignement est un facteur à considérer et, comme les négociations sont longues, les coûts pour y faire des affaires sont élevés. La culture et la langue sont aussi souvent perçues comme des obstacles. Enfin, l'instabilité politique de ce continent a perturbé d'importants projets.

En Australie, la construction de réseaux à écartement standard et la demande de locomotives, de matériel roulant et de systèmes de

commande offrent des occasions d'exportation pour le Canada.

Situation intérieure

Les réseaux canadiens de transport urbain et ferroviaire proviennent presque uniquement de fournisseurs nationaux. Plus de 70 p. 100 de la production est exportée, surtout vers les États-Unis. La construction de véhicules de transport urbain, de pièces et d'accessoires connexes emploie quelque 10 000 personnes. Ce chiffre ne tient pas compte des pièces et des produits du marché secondaire, qui ne peuvent être regroupés par secteur, ni des services d'experts-conseils, qui contribuent grandement aux ventes et à l'emploi.

L'industrie canadienne fournit principalement les produits et les services suivants :

- le matériel roulant de voyageurs et de marchandises;
- les gros autobus classiques, à planchers surbaissés et à carburants de substitution, les autocars, les autobus adaptés et les autobus scolaires;
- les locomotives diesel de traction à courant continu et à courant alternatif;
- les systèmes d'automatisation de la marche des trains;
- les consignateurs d'événements de locomotive et les simulateurs;
- les radios;
- les wagons de queue;
- les rails à champignons traités thermiquement et d'autres produits ferroviaires;
- les systèmes de localisation automatique des véhicules et les appareils de contrôle d'état;
- la technologie d'encaissement des billets de transport;
- les élévateurs pour fauteuils roulants et les systèmes de retenue pour le transport des personnes handicapées;

- les moteurs linéaires à induction;
- le matériel et le logiciel pour l'établissement d'horaires et l'entretien des parcs d'autobus;
- les systèmes d'acquisition et de contrôle des données pour les réseaux de métro;
- l'utilisation de carburants de substitution;
- les services d'experts-conseils pour la conception et la mise en œuvre de systèmes intégrés de gestion (SIG) pour les opérations intermodales; la supervision de la construction de voies ferrées et les programmes de remise en état de locomotives.

En outre, certaines entreprises ont mis au point des procédés de fabrication spécialisés pour l'entretien des réseaux ferroviaires, notamment les chaînes-transferts pour le démontage, le nettoyage, l'inspection ainsi que la remise en état de moteurs de locomotive et le matériel robotisé pour peindre l'intérieur des wagons-citernes.

Les entreprises canadiennes connues pour leurs technologies et leurs compétences, leurs nouveaux produits, leur rendement ainsi que leur proximité des États-Unis devraient pouvoir accroître leur part du marché dans ce pays. Les exigences de la politique protectionniste « Buy America » en ce qui a trait au matériel de transport urbain limitent cependant l'accès au marché et découragent les investissements ou l'expansion au Canada. Les exigences relatives à l'assemblage final ont obligé les constructeurs canadiens d'autobus et de matériel ferroviaire à établir des usines aux États-Unis. De plus, l'obligation de fournir une teneur américaine de 60 p. 100 force les fournisseurs canadiens de pièces à ouvrir une usine supplémentaire aux États-Unis ou à y déménager. Les pressions exercées pour augmenter le pourcentage de la teneur américaine devront être contrées. Les entreprises canadiennes auront également moins d'occasions de participer à l'aménagement du réseau ferroviaire américain à grande vitesse en raison des exigences relatives à la teneur locale.

Pour ce qui est du matériel ferroviaire de transport des marchandises, les débouchés sur

le marché américain s'accroissent grâce aux réductions tarifaires prévues par l'ALE, qui entreront toutes en vigueur d'ici le 1^{er} janvier 1998. Les entreprises canadiennes devraient continuer de jouer un rôle important sur les marchés des locomotives neuves et de la remise en état des locomotives, surtout aux États-Unis, mais aussi outre-mer. Les constructeurs de wagons ont gagné beaucoup de terrain sur le marché américain l'an dernier. Cette tendance devrait se maintenir puisque les compagnies de chemin de fer remplacent leur vieil équipement par des wagons spécialisés, comme ceux qui sont utilisés dans le transport intermodal.

Orientation stratégique

Bien que certains pays en voie d'industrialisation offrent des débouchés aux entreprises canadiennes de matériel de transport urbain et ferroviaire, les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation des firmes canadiennes. Par conséquent, les programmes gouvernementaux portent essentiellement sur la promotion des compétences canadiennes et l'accès au marché américain.

Le gouvernement poursuivra ses travaux sur les marchés publics et s'emploiera à éliminer les barrières non tarifaires qui limitent l'accès des produits et des services canadiens sur le marché américain.

Le gouvernement continuera d'appuyer l'Association canadienne du transport urbain et ses efforts pour contrer la politique protectionniste américaine « Buy America » et les autres mesures non tarifaires.

Un groupe de travail interministériel a examiné comment maximiser les occasions commerciales qui s'offrent au Canada en ce qui a trait aux prêts des institutions financières internationales (IFI). Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada (IC) amélioreront les mécanismes permettant aux fournisseurs de se

faire connaître et d'accroître leurs activités de même que les mesures pour divulguer aux soumissionnaires potentiels de l'information en temps opportun sur les projets.

Dans le cadre des phases I et II du programme canadien sur les débouchés internationaux, le MAECI tiendra à jour un répertoire des exportateurs canadiens de matériel et de services de transport ferroviaire et de transport urbain. Il entreprendra aussi un examen des débouchés sur les marchés internationaux pour les exportateurs dans ce secteur.

Des renseignements à jour seront fournis aux exportateurs canadiens au sujet des foires et des expositions commerciales internationales (MAECI, IC).

En ce qui a trait à l'ALENA, le gouvernement s'engage :

- à effectuer une étude pour déterminer les débouchés au Mexique, pour les produits et les services canadiens de transport, à en diffuser les résultats et à établir les types d'ententes commerciales ayant le plus de chances de succès dans l'exploitation de ces débouchés (MAECI, IC); et
- à concentrer ses efforts sur l'accès aux marchés publics au Mexique étant donné que ce pays doit améliorer son infrastructure des transports (MAECI).

Renseignements

Industrie Canada
Direction générale du transport routier, urbain et ferroviaire
Direction du transport urbain et ferroviaire
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3728
Télécopieur : (613) 952-8088

Matériel de transport urbain et ferroviaire

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Asie et Pacifique Sud				
Séance d'information, génie et exploitation ferroviaires	oct. 95	Sydney	MAECI	613-996-1052
Canada				
Séminaires, diffusion, étude — transport urbain et ferroviaire au Mexique	avril 1995	Toronto, Winnipeg, Montréal	INDCAN	613-954-3729
Asie de l'Est				
Transport Viêt-nam — stand national	nov. 1995	Hanoï	MAECI	613-995-8649
Europe				
Séminaire, débouchés — transports en commun	à déterminer	Copenhague	MAECI	613-995-4730
Amérique latine et Antilles				
Mission et exposé, transport urbain et ferroviaire	juil. 1995	Buenos Aires	MAECI	613-996-5549
Mexique				
Mission du secteur du transport urbain et ferroviaire	fév. 1996	Mexico	MAECI	613-995-0460
États-Unis				
Bulletin sur le marché américain des transports	avril 1995	Chicago	MAECI	613-944-5149
Mission de Los Angeles, transports en commun	juin 1995	Vancouver	MAECI	613-944-5149
Mission de Détroit, transports en commun	juin 1995	Toronto, Montréal	MAECI	613-944-5149
Séance d'information, débouchés — corridor du Nord-Est	oct. 1995	Boston	MAECI	613-944-5149

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

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