

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.1

1

**Technologies de fabrication
de pointe**

**Stratégie canadienne
pour le commerce
international**

1996-1997



Equipe Canada • Team Canada

Stratégie canadienne pour le commerce international

La Stratégie 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 | 14. Industrie forestière |
| 1. Technologies de fabrication de pointe | 15. Technologies de l'information et télécommunications |
| 2. Aérospatiale et défense | <i>Aperçu</i> |
| 3. Agriculture, aliments et boissons | <i>Matériel et services de télécommunications</i> |
| 4. Arts et industries culturelles | <i>Produits logiciels, services informatiques et nouveaux médias</i> |
| 5. Automobile | <i>Géomatique</i> |
| 6. Bio-industrie | <i>Ordinateurs, matériel périphérique et instruments</i> |
| 7. Services commerciaux, professionnels et d'éducation | <i>Composants électroniques</i> |
| 8. Produits chimiques, matières plastiques, matériaux de pointe | 16. Produits et services médicaux et de santé |
| 9. Produits et services de construction | <i>Appareils médicaux</i> |
| 10. Biens de consommation | <i>Produits pharmaceutiques</i> |
| <i>Vêtement</i> | <i>Soins de santé</i> |
| <i>Textiles</i> | 17. Métaux, minéraux et équipement, services et technologies connexes |
| <i>Chaussure</i> | 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie |
| <i>Articles de sport</i> | 19. Matériel et technologies d'exploitation des ressources |
| <i>Bateaux de plaisance et équipement connexe</i> | <i>Technologies, machines et équipement agricoles</i> |
| <i>Outils, quincaillerie et articles ménagers</i> | <i>Technologies océanographiques et maritimes</i> |
| <i>Meubles résidentiels</i> | 20. Industrie spatiale |
| <i>Meubles commerciaux et meubles pour établissements publics</i> | 21. Tourisme |
| <i>Articles-cadeaux et articles d'artisanat</i> | 22. Matériel de transport urbain et ferroviaire |
| 11. Équipement et services de production d'électricité | |
| 12. Industrie de l'environnement | |
| 13. Poissons et fruits de mer | |

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 1996
N° au cat. C2-226/1-1996F ISBN 0-662-80751-0

Also available in English under the title Advanced Manufacturing Technologies.

Les technologies de fabrication de pointe (TFP) sont utilisées dans la conception, l'ordonnancement, la production, l'entreposage et la distribution des produits manufacturés. Elles englobent, d'une part, les technologies « dures », par exemple les logiciels de conception assistée par ordinateur (CAO), la robotique, la visionique et les machines-outils à commande numérique (CNC) et, d'autre part, les technologies « douces », telles que la conception technique simultanée et la production au moment adéquat.

Situation intérieure

Le secteur canadien des TFP regroupe les intégrateurs de systèmes et autres producteurs fabriquant des machines-outils, des robots, des appareils de visionique, des systèmes de fabrication automatisée, des machines de traitement du plastique, des instruments, des systèmes de contrôle technique et des logiciels de fabrication. Il fournit toute une gamme de produits et de services, notamment la conception de systèmes d'automatisation, de l'équipement, la construction d'usines complètes et des services de formation et d'entretien.

Au Canada, les producteurs de TFP sont au nombre d'environ 500 et, en 1994, leurs expéditions se chiffraient à quelque 2,5 milliards de dollars. Les exportations représentent environ 60 p. 100 de la production. Le marché canadien des TFP est de l'ordre de 4 milliards de dollars. Le secteur emploie environ 19 000 personnes, dont beaucoup sont des ouvriers spécialisés et des professionnels, et il investit de 3 à 5 p. 100 de ses recettes dans la recherche-développement (R-D).

Les principaux marchés des produits et services canadiens sont les pays possédant une base industrielle moderne. Des possibilités importantes d'accroissement des ventes existent aux États-Unis, qui absorbent environ 75 p. 100 des exportations canadiennes, et en Europe, où les fabricants investissent massivement pour moderniser leurs installations. La demande est forte au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie et dans les pays du Benelux. Le Japon, dont le marché est important et développé, est desservi par quelques entreprises canadiennes, en particulier dans les domaines de la robotique et des systèmes de visionique.

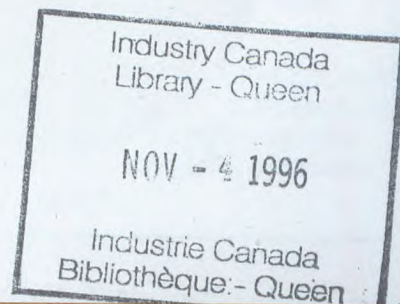
Il existe également d'excellents débouchés sur les marchés à forte croissance, par exemple l'Asie du Sud-Est et l'Amérique du Sud. Parmi les pays

les plus intéressants, mentionnons Taïwan, Hong Kong, la Corée, Singapour, l'Inde, la Chine, le Brésil et le Mexique. Dans le Pacifique Sud, l'Australie offre de nouveaux créneaux aux produits canadiens.

Les fabricants canadiens de produits industriels de pointe sont généralement beaucoup plus petits que leurs concurrents étrangers. L'entreprise canadienne la plus importante affiche des ventes annuelles d'environ 700 millions de dollars. La grande majorité des entreprises canadiennes sont de petites et moyennes entreprises.

Les entreprises canadiennes qui réussissent ont développé des techniques exclusives et appliqué des stratégies de mise en marché axées sur des créneaux spécialisés et elles vendent la plus grande part de leurs produits sur les marchés étrangers. Parmi les entreprises dont la croissance est rapide, on peut citer ATS Automation Tooling Systems Inc., CRS Plus Inc., Orchid Automation Inc. et Husky Injection Molding Systems Ltd. Cette dernière produit, sur commande, pour ses clients du monde entier, des machines à mouler les plastiques par injection et des moules d'injection pour matières plastiques. Husky se distingue de ses concurrents par sa capacité de concevoir et de construire des usines complètes. Son taux de croissance sur cinq ans est de 22 p. 100 et, en 1995, son chiffre d'affaires devrait atteindre 700 millions de dollars. Les exportations absorbent environ 90 p. 100 de ses ventes.

Les entreprises qui affichent un fort taux de croissance se caractérisent par la valeur élevée et le raffinement de leurs produits, à quoi s'ajoutent des services comme les programmes informatiques, l'intégration des systèmes, la formation et l'entretien.



Queen
HF
1479
I5714
1996/97
v-1

Contexte international

L'innovation technologique, la libéralisation des échanges et la mondialisation de l'économie transforment aujourd'hui les modes de production, surtout dans les secteurs de haute technologie comme l'électronique, l'aérospatiale et l'automobile; ces secteurs comptent énormément sur les TFP pour conserver leur avantage concurrentiel. Dans beaucoup d'autres secteurs, les entreprises qui réussissent recourent aux TFP pour lancer des produits nouveaux et de qualité sur les marchés mondiaux. Les TFP permettent de fabriquer des produits plus rapidement, à meilleur coût et en quantité plus petite, en leur ajoutant plus de caractéristiques. Les TFP sont devenues des technologies à avantage concurrentiel et elles changent radicalement la nature des activités de fabrication. Elles sont de plus en plus utilisées dans des secteurs non industriels comme les transports, la production d'électricité et la recherche en laboratoire.

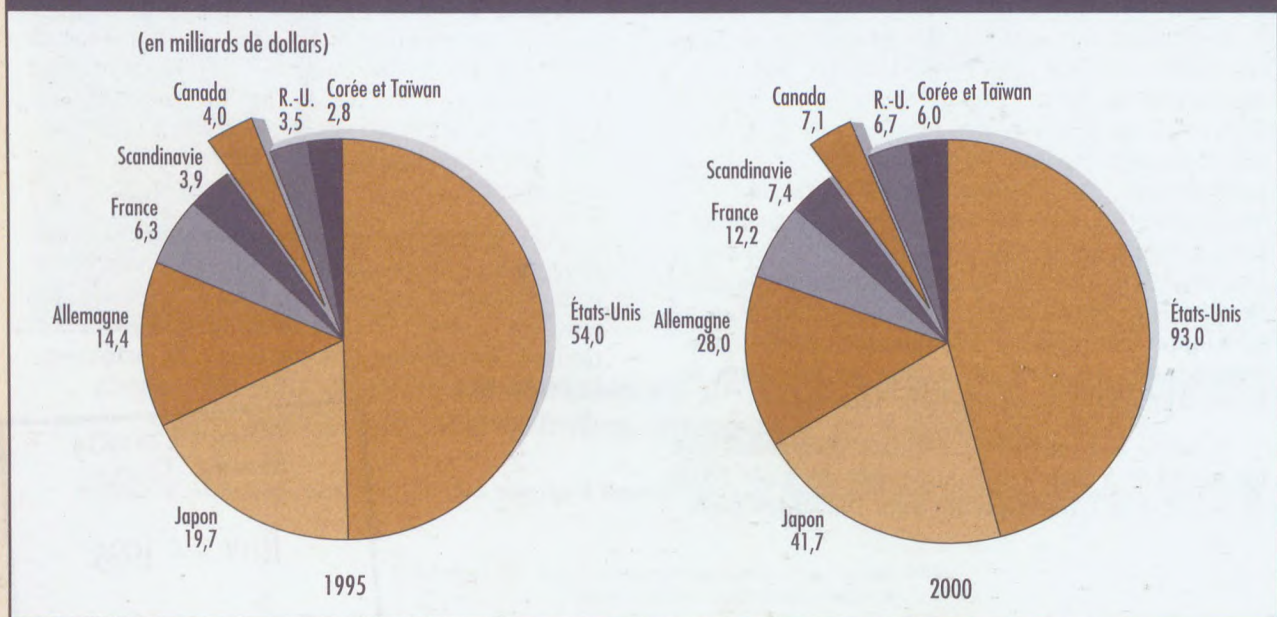
En 1990, l'investissement mondial dans les produits, services et systèmes faisant appel aux TFP se chiffrait à 57 milliards de dollars. Son taux de croissance annuelle composé est d'environ 14 p. 100. D'ici l'an 2000, le marché devrait atteindre 202 milliards de dollars. L'Amérique du Nord représente 53 p. 100 du marché mondial.

Le tableau 1 donne, pour l'an 2000, des prévisions sur les marchés des TFP des principaux pays qui s'en servent.

Le Japon, l'Allemagne et les États-Unis sont les principaux exportateurs de TFP. Le Japon est un chef de file dans la production de centres d'usinage, de robots industriels et de systèmes de fabrication flexible, tandis que l'Allemagne tient le même rôle pour les techniques d'usinage de précision, mais possède en outre une forte industrie des machines-outils orientée vers l'exportation. Les États-Unis dominent le marché des systèmes industriels en raison, principalement, de leur force dans le développement d'ordinateurs et de logiciels. Ces trois pays font appel aux technologies de fabrication en tant que facteur déterminant de la croissance de leurs économies, et leurs gouvernements appuient le développement des TFP. Malgré la concurrence vive de ces pays et d'autres pays producteurs de TFP, les entreprises canadiennes continuent de connaître du succès en se concentrant sur des produits à grande valeur ajoutée et sur des créneaux précis.

La prochaine génération de TFP, appelée génération de la « fabrication agile », combinera la conception, la production et la gestion des stocks dans des systèmes intégrés capables de faire passer rapidement et économiquement les modes de production d'un produit à un autre, à

Tableau 1
Marché mondial des TFP



l'intérieur d'une installation de production et entre diverses installations. Les procédés de fabrication deviennent plus perfectionnés et de nouveaux équipements automatisés sont en cours de développement.

Après une étude de faisabilité d'une durée de deux ans, l'Australie, le Canada, l'Europe, le Japon et les États-Unis vont collaborer à un projet de développement technologique appelé Programme des systèmes intelligents de fabrication (SIF). Ce programme vise la mise au point de nouvelles technologies de production et de transformation et l'établissement de normes internationales pour la prochaine génération de technologies industrielles, avec partage des coûts et des risques. Le Canada accueillera le secrétariat mondial du Programme SIF jusqu'en décembre 1996. Les utilisateurs de diverses technologies, les producteurs de TFP, les universités et les instituts de recherche publics peuvent participer aux projets du Programme.

Principaux enjeux

Le secteur des TFP se compose d'un grand nombre de petites entreprises qui utilisent des technologies de pointe mais qui, souvent, ne possèdent pas les renseignements sur le marché ni les ressources qui leur permettraient de tirer profit des débouchés commerciaux qui s'offrent à l'étranger.

La disponibilité du capital, y compris le financement par actions et le financement bancaire, servant à la R-D et à l'expansion pose sans cesse des difficultés. Les crédits d'impôt à la R-D représentent une source importante de capitaux, mais il est difficile d'en profiter parce que les lignes directrices sont appliquées sans uniformité.

Les entreprises doivent, quelle que soit leur taille, trouver des techniciens qualifiés et leur fournir une formation en cours d'emploi.

Les entreprises éprouvent de la difficulté à envoyer des techniciens aux États-Unis sur bref préavis, en raison des problèmes causés par les procédures douanières à la frontière.

Orientation stratégique

La clé de la croissance à long terme du secteur des TFP réside dans le développement de produits d'avant-garde grâce aux recherches effectuées

par chaque entreprise ou au sein de consortiums canadiens et internationaux, allié à des études de marché et à l'information commerciale ainsi qu'à une promotion dynamique des ventes sur les marchés existants et nouveaux. Les gouvernements doivent également faire leur part pour répondre aux besoins du secteur.

Objectif : faire passer les expéditions à 4 milliards de dollars d'ici l'an 2000, grâce aux ventes effectuées sur les marchés actuels du Canada et des États-Unis et au développement de nouveaux marchés en Europe, au Mexique, en Amérique du Sud et en Asie.

Pour atteindre cet objectif en collaboration avec l'industrie, le gouvernement prendra les mesures suivantes.

- Il aidera les entreprises à trouver et à exploiter de nouveaux marchés et des débouchés précis grâce à des efforts d'observation des marchés dans les missions à l'étranger. Cette tâche sera facilitée en recourant à un programme qui aidera les délégués commerciaux affectés à des marchés étrangers clés à se familiariser avec les entreprises canadiennes et avec leurs compétences (Industrie Canada [IC], ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur).
- Avec la collaboration du MAECI et d'autres ministères, il examinera les problèmes qui touchent le secteur, comme la difficulté qu'éprouvent, à la frontière, les techniciens canadiens qui veulent entrer aux États-Unis (IC, MAECI, autres ministères).
- En produisant un répertoire des producteurs de TFP, il aidera les fabricants canadiens et étrangers à mieux connaître les compétences du Canada (IC, MAECI).
- Il dressera une liste des « meilleures pratiques » canadiennes où figureront les réseaux florissants et les mécanismes de transfert technologique éprouvés. Cette liste deviendra l'un des produits de familiarisation du Ministère et sera mise à la disposition, sur Internet, des délégués commerciaux et d'autres intervenants partout dans le monde (IC).
- Il concentrera ses efforts, aux États-Unis, dans l'Union européenne et en Asie, sur la technologie et les activités commerciales à valeur ajoutée des petites et moyennes entreprises à vocation technologique (IC, MAECI).

- Il soutiendra les projets de recherche sur les TFP mis sur pied par des entreprises canadiennes en collaboration avec d'autres entreprises, des universités et des instituts de technologie de l'étranger. Il pourrait s'agir de projets de recherche conjointe et d'échanges d'ingénieurs de la fabrication, réalisés avec l'appui du Fonds japonais des sciences et de la technologie, ou dans le cadre de l'Accord Canada-Allemagne sur les sciences et la technologie qui, au cours des 25 dernières années, a parrainé plus de 300 projets (IC, MAECI).
- Il établira des liens plus étroits avec le National Centre for Manufacturing Science (NCMS), d'Ann Arbor (Michigan), qui reçoit des fonds de l'armée de l'air des États-Unis et qui entreprend des projets de R-D conjoints sur de nouveaux procédés et de nouvelles technologies de fabrication. Pour aider les entreprises canadiennes à participer aux projets, il est prévu d'affecter un fonctionnaire du gouvernement canadien, pendant un an, aux bureaux du NCMS aux États-Unis (IC, MAECI).

Pour de plus amples renseignements

La Direction générale des technologies de fabrication et de transformation (DGTFT) d'Industrie Canada offre la documentation pertinente pour l'analyse de la stratégie du secteur : « Proposition de mise en œuvre de l'étape III », un communiqué du 19 octobre 1994 intitulé « Un Canadien présidera le comité directeur du programme international de R-D dans les systèmes de fabrication » et « Le Rapport An 2000 ».

Renseignements

Industrie Canada
 Direction générale des technologies
 de fabrication et de transformation
 235, rue Queen
 Ottawa (Ontario) K1A 0H5
 Tél. : (613) 954-3249
 Téléc. : (613) 941-2463

Ministère des Affaires étrangères
 et du Commerce international
 Direction des débouchés commerciaux
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ontario) K1A 0G2
 Tél. : (613) 996-8086
 Téléc. : (613) 944-0050

(Les activités énumérées ci-dessous englobent celles qui concernent les secteurs liés aux technologies de fabrication de pointe tels que celui des outils, des matrices et des moules, de la manutention de matières et de l'emballage.)

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
<i>INTERPACK '96</i> : acheteurs saoudiens	9 mai 1996	Düsseldorf	MAECI	(613) 944-5984
Asie-Pacifique Sud				
Exposition manufacturière de Surabaya : stand d'information	1 ^{er} mai 1996	Surabaya (Java)	MAECI	(613) 992-0959
<i>Foodpro '96</i> — Australie : stand d'information	1 ^{er} juill. 1996	Sydney (Nouvelle-Galles-du-Sud)	MAECI	(613) 995-7652
Asie de l'Est				
Mission sur l'emploi des instruments	12 mai 1996	Islamabad, Karachi	MAECI	(613) 992-0952
Mise à jour de l'étude sur la machinerie industrielle	1 ^{er} juill. 1996	New Delhi	MAECI	(613) 996-5903
Profil du marché des technologies industrielles à Hong Kong et en Chine du Sud : étude	1 ^{er} sept. 1996	Hong Kong, Chine du Sud	MAECI	(613) 996-6987
Mission d'acheteurs indiens de technologies de pointe	24 sept. 1996	Ottawa, Montréal, Toronto	MAECI	(613) 996-5903
Étude de marché sur les technologies de fabrication de la Chine du Sud	1 ^{er} janv. 1997	Chine du Sud	MAECI	(613) 996-6987
Exposition de machines-outils du Canada : acheteurs de l'Inde	25 sept. 1997	Toronto	MAECI	(613) 996-5903
Amérique latine et Antilles				
<i>Semana Mexicana de la Manufactura</i> : stand d'information	1 ^{er} juin 1996	Mexico	MAECI	(613) 995-8742
<i>Expo Metal Mecanica — Ambiente</i> : stand d'information	31 août 1996	Guadalajara	MAECI	(613) 995-8742
Semaine manufacturière du Canada : mission du Mexique	1 ^{er} oct. 1996	Toronto	MAECI	(613) 995-8742
<i>Technos '96</i> : stand d'information	1 ^{er} oct. 1996	Monterrey, Nuevo León	MAECI	(613) 995-8742
<i>Pac Ex</i> : mission de Trinité-et-Tobago	1 ^{er} déc. 1996	Toronto	MAECI	(613) 943-8807
<i>Expo Manufactura</i> : stand d'information	13 mars 1997	Monterrey, Nuevo León	MAECI	(613) 995-8742

Nota : La date et le lieu des événements sont sujets à modification.

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
États-Unis				
Mission sur le transfert de technologie	10 avril 1996	Ann Arbor, Cleveland	MAECI	(613) 944-2375
Exposition nord-américaine sur la manutention de matériaux : mission	14 avril 1996	Détroit	MAECI	(613) 944-6576
Conférence internationale sur les commandes programmables : mission	13 mai 1996	Détroit	MAECI	(613) 944-6576
Mission des États-Unis sur l'outillage de pointe	22 mai 1996	Windsor	MAECI	(613) 944-6576
Mission du Midwest américain sur les alliances stratégiques dans le secteur des technologies de fabrication de pointe	1 ^{er} juin 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Débouchés dans le secteur des instruments d'automatisme industriel : étude	1 ^{er} juin 1996	Seattle	MAECI	(613) 944-6576
IMTS '96 : mission d'alliance stratégique	5 juin 1996	Chicago	MAECI	(613) 944-6576
Mission des États-Unis au Salon du travail des métaux et de la machine-outil de Montréal et au Salon national de l'automatisation des usines	14 juill. 1996	Montréal	MAECI	(613) 944-6576
IMTS '96 : mission NEEF	4 sept. 1996	Chicago	MAECI	(613) 944-6577
IMTS '96 : stand d'information	4 sept. 1996	Chicago	MAECI	(613) 944-6576
Mission des États-Unis auprès des Centres d'excellence et des associations choisies	1 ^{er} oct. 1996	Toronto, Windsor, Montréal	MAECI	(613) 944-6576
Semaine manufacturière canadienne : mission des États-Unis	1 ^{er} oct. 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Exposition de Toronto sur la maintenance et l'étude de conception : mission des États-Unis	1 ^{er} oct. 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Exposition de machines-outils du Canada : mission des États-Unis	10 oct. 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Expositions solo de repérage des représentants	5 déc. 1996	Cleveland, Détroit	MAECI	(613) 944-6576
Mission des États-Unis auprès des Centres d'excellence	15 déc. 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Mission d'acheteurs américains de machines-outils	5 févr. 1997	Windsor	MAECI	(613) 944-6576
Mission d'acheteurs industriels américains	6 mars 1997	Toronto	MAECI	(613) 944-6576
Semaine manufacturière nationale : mission NEEF	5 mars 1997	Chicago	MAECI	(613) 944-6577
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Programme européen d'alliances stratégiques : séminaires	En permanence	à déterminer	MAECI	(613) 995-7941
INTERPACK '96 : stand d'information	9 mai 1996	Düsseldorf	MAECI	(613) 996-3774
HET Instrumentation '96 : stand d'information	1 ^{er} oct. 1996	Utrecht	MAECI	(613) 995-6435

Pour obtenir des renseignements détaillés et à jour sur les activités indiquées ci-dessus et sur celles concernant d'autres secteurs, veuillez consulter le Compendium de la SCCI. Cette compilation électronique des activités mises sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux est continuellement mise à jour. On peut y accéder par le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Acronymes et sigles utilisés dans la Stratégie canadienne pour le commerce international

(Cette liste ne comprend pas les références croisées)

		DATE DUE	DATE DE RETOUR
ACDI	Agence canadienne de développement international		Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation		Industrie Canada
AAC	Agriculture Canada		Institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis		Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis-Mexique		Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations du Sud-Est asiatiques		Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation pour la coopération économique en Asie-Pacifique		Ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion économique du Canada		Ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec		Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	Banque mondiale		Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation canadienne de crédit		Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité canadien de coopération commerciale et économique		Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté économique internationale		Produit intérieur brut
CCI	Centre de conseil en affaires		Petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre de coopération internationale en recherche	CARR McLEAN	Produit national brut
			38-296
CRDI	Centre de recherches pour le 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	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	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



Acronymes et s le commerce int

(Cette liste ne compren

v. 1
canadienne pour

ACDI	Agence canadienne de développement international	GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation	IC	Industrie Canada
AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada	IFI	institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis	ISO	Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique	MDN	ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	MPO	ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque multilatérale de développement	OMC	Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation commerciale canadienne	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté des États indépendants	PIB	produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international	PME	petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des occasions d'affaires internationales	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le 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	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	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



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



111730



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada