

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.17

17

**Métaux, minéraux et
équipement, services et
technologies connexes**

Stratégie canadienne pour le commerce international

1996-1997



Équipe 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 :

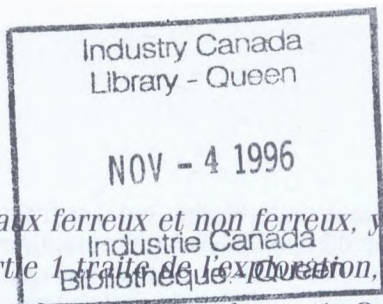
- | | |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Aperçu | 14. Industrie forestière |
| 1. Technologies de fabrication de pointe | 15. Technologies de l'information et télécommunications |
| 2. 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^o au cat. C2-226/18-1996F ISBN 0-662-80769-3

Also available in English under the title Metals, Minerals and Related Equipment, Services and Technology.



Queen
HF
1479
I 5714
1996/97
v. 17

Cette stratégie englobe les industries des métaux ferreux et non ferreux, y compris le charbon et les minéraux industriels. La partie 1 traite de l'exploration, de l'extraction et de la production des métaux de base et des minéraux; la partie 2, du secteur de l'acier; et la partie 3, de la production d'aluminium et de produits de l'aluminium. Les services, équipement et technologies connexes sont traités à la partie 4.

Tableau 1
L'industrie des minéraux et des métaux et l'économie canadienne en 1994

Produit intérieur brut	4,2 %
Emploi	2,5 %
Exportations	14,6 %
Trafic ferroviaire et maritime	58,0 %
Localités à industrie unique	115
Mines	485 et plus
Industries en aval	7 300 et plus

Source : Statistique Canada

Partie 1 : Minéraux et métaux de base

Situation intérieure

Le secteur canadien des minéraux et des métaux, un intervenant important dans l'économie du pays, est dominé par certaines des entreprises les plus modernes et les plus compétitives du monde, qui disposent généralement des ressources nécessaires pour appuyer leurs activités commerciales à l'échelle internationale.

- Le Canada est l'un des principaux producteurs mondiaux de cuivre, de nickel et de zinc; il exporte la majorité de sa production de métaux non ferreux affinés.
- Le Canada est également un grand exportateur mondial de charbon, d'amiante, de soufre élémentaire et de potasse.
- Les plus grands producteurs canadiens de métaux de base sont d'importantes entreprises internationales intégrées qui ont diversifié leur implantation géographique. Elles font figure de chefs de file mondiaux sur les plans de la taille,

de la compétitivité, de la protection de l'environnement, de la technologie et des échanges commerciaux.

- Les producteurs canadiens de métaux ferreux sont de gros exportateurs. Leurs principaux marchés en ce qui a trait au minéral le plus important, c'est-à-dire le minerai de fer, sont l'Europe et les États-Unis. Le cobalt et le molybdène sont vendus surtout sur les marchés étrangers.

Des méthodes éprouvées de gestion, de développement et d'intégration des technologies de pointe, ainsi que la qualité de la main-d'œuvre, permettent aux entreprises canadiennes de demeurer parmi les producteurs les plus compétitifs en matière de prix. Au cours des cinq dernières années, l'industrie des métaux a investi plus d'un milliard de dollars dans des usines et des technologies nouvelles pour satisfaire aux exigences actuelles en matière d'environnement et de productivité.

- Au cours des dernières années, les réserves connues des principaux minéraux non ferreux ont diminué. L'industrie soutient que les règlements environnementaux et les restrictions grandissantes en matière d'accès aux terres ont rendu le Canada moins attrayant et contribué au fait que le pays est maintenant jugé moins concurrentiel sur le marché international de l'investissement minier. Cette perception commence cependant à changer, grâce à la découverte de gisements au Lac de Gras et dans la baie de Voisey.
- L'éloignement des ports canadiens pose un sérieux problème de coût aux producteurs de charbon, en particulier à ceux de l'Ouest canadien. Au cours des deux dernières années, nous avons assisté à une restructuration importante

de l'activité dans cette région, qui a entraîné une réduction du nombre d'exploitants. Ceux qui sont encore en affaires, par contre, ont montré qu'ils sont capables de rentabiliser leur entreprise.

- Le Canada demeurera le chef de file sur les marchés de la potasse et du soufre, en raison de ses coûts peu élevés et de l'abondance et de la qualité de ses réserves. L'industrie du ciment cherchera à intensifier sa présence sur le marché américain. L'industrie de l'amiante, maintenant stabilisée, devrait conserver ses marchés d'exportation malgré la menace qui subsiste du point de vue de la réglementation. Les composantes plus petites du secteur des minéraux industriels, comme la pierre de taille et la mousse de tourbe, ont réalisé des gains commerciaux remarquables ces dernières années, et des missions commerciales en Asie ont permis de créer de nouveaux débouchés.

- Les efforts axés sur le développement durable et la compétitivité accrue au chapitre des coûts expliquent que des sociétés canadiennes innovatrices se trouvent aux premiers rangs de l'industrie. Depuis cinq ans, celle-ci a investi plus d'un milliard de dollars dans des usines et des technologies nouvelles.

- Les entreprises canadiennes, en plus de rivaliser avec les produits de remplacement et les nouveaux matériaux, doivent promouvoir activement les avantages uniques de leurs produits, s'adapter à l'évolution des marchés et conserver leurs marchés actuels.

- Les sociétés canadiennes et les gouvernements unissent leurs efforts dans des projets de recherche et de développement (R-D) en vue de mettre au point des procédés et des technologies qui réduiront le plus possible les répercussions de l'activité industrielle sur l'environnement et permettront au Canada de demeurer concurrentiel.

Contexte international

Le Canada se classe au premier rang des exportateurs mondiaux de minéraux et de métaux, suivi de l'Australie. Depuis quelque temps, toutefois, la Russie a commencé à exporter des quantités considérables de métaux non ferreux. Les plus gros importateurs et consommateurs de minéraux et de métaux sont le Japon, l'Union européenne (UE) et les États-Unis (qui sont aussi

un important producteur). La Chine joue elle aussi un rôle grandissant en ce qui touche la production et la consommation.

- On s'attend à ce que la production continue d'augmenter, surtout au Chili, en Australie, au Mexique, au Brésil, en Chine et au Pérou.

- Pour la consommation, ce sont les pays d'Asie (Chine, Corée du Sud, Taïwan et Asie du Sud-Est) qui connaîtront la croissance la plus rapide.

- Les marchés canadiens d'exportation sont très diversifiés, mais les États-Unis sont encore le principal débouché de la plupart des producteurs.

- Quant à la demande, on pense qu'elle sera relativement stable en 1996-1997; la plupart des pays consommateurs membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) prévoient une croissance industrielle stable, ou légèrement à la baisse, alors que l'Asie connaîtra un taux de croissance plus élevé. Les exportations russes de nickel et d'autres minéraux demeureront élevées, mais les niveaux se sont stabilisés et ne devraient pas faire baisser les prix.

- Malgré l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les mesures commerciales prises par les États-Unis posent toujours une menace sérieuse. L'adoption du projet de loi Helms, concernant les échanges avec Cuba, pourrait également nuire à certaines entreprises canadiennes.

- Même si, dans le cas des minéraux et des métaux non ferreux, la mise en œuvre des ententes résultant des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round doit faciliter l'accès aux marchés, les attentes initiales ne se sont pas concrétisées et il n'est pas certain que les exportations augmentent, car les ventes additionnelles pourraient provenir en grande partie des mines que les Canadiens possèdent à l'étranger.

- Après une hausse marquée en 1994, les cours de certains métaux non ferreux ont chuté en 1995, avant de se stabiliser. Les prix devraient demeurer stables pendant environ un an, à condition qu'il n'y ait pas de perturbation importante de l'approvisionnement.

- On ne prévoit pas à brève échéance d'augmentation du commerce international de charbon métallurgique, la production d'acier se faisant de plus en plus à l'aide de procédés à l'arc électrique et de hauts fourneaux qui consomment

moins de charbon. Les prix devraient cependant demeurer stables dans un avenir prévisible, puisque les mines de charbon métallurgique produisent actuellement presque à pleine capacité.

- L'augmentation prévue de la production d'énergie thermique dans les pays asiatiques a ouvert de nouveaux débouchés aux producteurs canadiens de charbon thermique, mais la concurrence féroce de l'Australie et de l'Indonésie fera sans doute augmenter les prix, quoique lentement.
- L'Europe pourrait aussi offrir de nouvelles possibilités, l'Allemagne continuant de réduire ses subventions aux producteurs de charbon, ce qui entraînera sans doute la fermeture de mines.
- Les réserves abondantes de minéraux industriels de grande qualité que possède le Canada – c'est-à-dire de potasse, de soufre, d'amiante, de calcaire, de granit et de mousse de tourbe – offrent d'excellentes possibilités d'augmentation de la production et des exportations. La concurrence internationale au niveau de l'offre devrait cependant prévenir toute hausse importante des prix à long terme.
- Les conséquences de la réglementation sur le commerce et les investissements relativement à l'environnement et à la santé poseront à long terme un défi de taille à l'industrie des minéraux et des métaux de base, de même que les questions plus traditionnelles de l'offre et de la demande, de la main-d'œuvre, des tarifs, des coûts de production et de la technologie. Des organismes multilatéraux, comme les agences des Nations Unies, l'OCDE et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), élaborent actuellement des politiques de développement durable, dont la Convention de Bâle et le programme de réduction des risques de l'OCDE, qui influenceront sur la production, le transport, l'utilisation et l'élimination des produits chimiques, y compris tous les minéraux et les métaux. Pour relever ces nouveaux défis, les pouvoirs publics et l'industrie devront travailler de concert.
- Bien que le Canada, les États-Unis et l'Australie aient bénéficié jusqu'à maintenant de la plupart des investissements mondiaux réservés à l'exploration, d'autres pays, surtout d'Amérique latine, sont récemment devenus des concurrents dans ce domaine. La croissance de la production en Australie et dans les pays d'Asie et d'Amérique du Sud, qui ont récemment libéralisé leurs

règles en matière d'investissement, modifiera à long terme la part relative du Canada sur le marché mondial.

- Les secteurs des métaux précieux et des métaux de base sont soumis à des cycles extrêmes et on se demande si l'augmentation récente de la capacité de production, sous l'impulsion d'une hausse des prix, aura un effet sur la demande. La stabilité des pays producteurs est également un sujet d'inquiétude, car des bouleversements graves au plan politique ou économique pourraient avoir une incidence considérable sur les prix à court terme.
- Enfin, une part importante de la production de minéraux est issue de pays en développement, où les installations appartiennent parfois à des gouvernements qui ne donnent pas toujours la priorité à la stabilité du marché. Pour lutter contre cette situation, le Canada poursuit depuis des décennies une stratégie de transparence des marchés dans le cadre de groupes d'étude internationaux sur les produits de base, dont les membres viennent des principaux pays producteurs et consommateurs.

Principaux enjeux

En résumé, les principales questions d'ordre international susceptibles d'intéresser l'industrie canadienne sont les suivantes :

- l'accès au marché, y compris les mesures commerciales et les activités multilatérales de réglementation, eu égard, notamment, à l'environnement et à la santé;
- la transparence des marchés et les renseignements commerciaux;
- la concurrence, au chapitre des coûts, des économies nouvelles et en expansion rapide, et les possibilités d'investissement dans ces pays;
- les perturbations possibles du marché découlant de l'incertitude de la production dans les pays de l'ex-Union soviétique et leur manque de transparence;
- la promotion des investissements étrangers et locaux dans l'exploration et l'exploitation minières au Canada;
- la promotion du commerce des minéraux spéciaux;

- la mise au point et la commercialisation d'applications nouvelles et existantes.

Orientation stratégique

Accès aux marchés

L'industrie canadienne doit pouvoir compter sur un appui gouvernemental dans le contexte des accords commerciaux internationaux, des mesures commerciales et de la réglementation. De concert avec l'industrie, le gouvernement prendra des mesures pour :

- observer l'expansion des marchés et favoriser les intérêts canadiens dans le cadre des mesures commerciales (Ressources naturelles Canada [RNCan], ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Industrie Canada [IC]);
- s'assurer que les initiatives en matière de réglementation du commerce, de l'environnement et de la santé prises par d'autres pays et par des organismes internationaux concordent avec les préoccupations écologiques, sanitaires et économiques et ne créent pas de barrières commerciales ou d'autres pratiques discriminatoires (RNCan, IC, MAECI, Environnement Canada [EC], Santé Canada);
- veiller à ce que les initiatives internationales en matière de santé et d'environnement qui se rapportent à l'industrie et au commerce soient fondées sur des données scientifiques valables et à ce qu'elles ne proposent pas d'orientations qui pourraient restreindre inutilement la fabrication, la transformation, la commercialisation, la vente, l'utilisation et l'élimination ou le recyclage des minéraux et des métaux (RNCan, IC, MAECI, EC, Santé Canada);
- promouvoir d'autres réductions tarifaires sur les marchés européen et japonais (MAECI, RNCan, IC);
- examiner des questions techniques ou de réglementation avec des pays qui constituent d'importants marchés ou de sérieux concurrents ou qui sont des alliés ou des adversaires potentiels en matière de politique. Par exemple, le gouvernement fédéral continuera d'appuyer les groupes de travail bilatéraux sur les minéraux et les métaux qu'il a constitués avec des pays comme les États-Unis, le Mexique, la Chine, la Corée et l'Union européenne et à développer ses relations avec le Japon (RNCan, IC, MAECI).

Transparence des marchés et renseignements commerciaux

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- appuiera et encouragera les groupes d'étude internationaux qui s'occupent des producteurs et des consommateurs des principaux produits minéraux et métalliques, en particulier avec la pleine participation des républiques de l'ex-Union soviétique et surtout de la Russie (RNCan, IC, MAECI);
- utilisera ses réseaux d'information et organisera des missions pour obtenir des renseignements commerciaux récents et précis sur les capacités d'approvisionnement d'autres pays, leurs compétences scientifiques et techniques de même que les possibilités d'investissement et les débouchés (RNCan, IC, MAECI);
- aura recours aux groupes de travail bilatéraux sur les minéraux et les métaux et à d'autres instruments bilatéraux pour obtenir de l'information statistique et commerciale de pays qui peuvent entrer en concurrence avec l'industrie canadienne ou lui offrir des débouchés, comme la Chine et les républiques de l'ex-Union soviétique (RNCan, IC, MAECI);
- aura recours à des activités bilatérales et multilatérales pour obtenir de l'information géoscientifique sur les gisements minéraux des autres pays, qui pourraient avoir des pendants inconnus au Canada, et pour fournir des renseignements sur les possibilités d'exploration et de développement dans d'autres pays (RNCan).

Stimulation du commerce

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- fera de la promotion commerciale au profit de petits producteurs de minéraux industriels qui ont un potentiel d'exportation élevé, notamment les producteurs de pierre de taille et de mousse de tourbe (RNCan, MAECI, IC);
- aura recours à ses groupes de travail bilatéraux sur les minéraux et les métaux et à d'autres instruments pour obtenir de l'information commerciale et déterminer les possibilités d'exportation en organisant des missions et en travaillant avec les missions diplomatiques canadiennes, les provinces et l'industrie (RNCan, IC, MAECI);

- appuiera les activités visant à promouvoir l'utilisation du soufre canadien dans les pays qui emploient les pyrites pour la production d'acide sulfurique, en particulier la Chine (RNCan, MAECI, IC);

- élaborera des activités pour le compte des producteurs de minéraux et de métaux ciblant les pays du littoral du Pacifique, dont le Japon, la Chine et la Corée, ainsi que le Moyen-Orient et l'Amérique latine, y compris le Mexique (RNCan, IC, MAECI).

Investissement et compétitivité

Le gouvernement fédéral continue d'observer et d'évaluer la compétitivité internationale du Canada en matière d'investissement dans le domaine des minéraux et des métaux¹. Il tient aussi à jour une base de données géoscientifiques à la fine pointe de la technologie pour appuyer l'exploration minière au Canada. De plus, le gouvernement gère un programme de colloques internationaux sur l'investissement dans l'exploitation minière et participe à des tribunes internationales pour attirer les investisseurs au Canada.

Pendant l'exercice 1996-1997, de concert avec l'industrie et les provinces, le gouvernement :

- tiendra des colloques et participera à des événements internationaux dans les centres financiers et miniers des pays du littoral du Pacifique, d'Europe et d'Amérique du Nord pour renseigner les investisseurs étrangers sur le climat d'investissement et le potentiel géologique du Canada, et leur présenter des entreprises canadiennes (RNCan, MAECI);

- diffusera de l'information sur les possibilités d'exploration et d'exploitation dans les autres pays (RNCan);

- examinera régulièrement le climat d'investissement dans les pays qui sont ou pourraient devenir d'importants producteurs de minéraux et évaluera la nécessité de modifier sa politique nationale (RNCan, MAECI);

- réalisera des études comparatives pour évaluer la compétitivité internationale de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux (RNCan, IC, MAECI).

Partie 2 : Secteur de l'acier

Ce secteur englobe les producteurs d'acier primaire et les fabricants de tuyaux, de tubes et de fils d'acier et de produits tréfilés.

Situation intérieure

- Les producteurs d'acier primaire forment le groupe le plus important de ce secteur, qui comptait en 1994 quelque 330 établissements² employant 47 800 personnes.

- Les expéditions intérieures totalisaient 9,5 milliards de dollars et les importations, 4,9 milliards. Les sous-secteurs du fil d'acier et des produits tréfilés ont le plus fort pourcentage d'exportations par rapport à l'ensemble des ventes, avec 50 p. 100 du total. Quant aux deux autres sous-secteurs, leurs ventes à l'exportation représentent environ 30 p. 100 du total.

- La force de ce secteur réside dans la qualité des produits à valeur ajoutée destinés à des marchés et des clients choisis. Ce secteur est également bien placé pour rivaliser avec ses concurrents sur son principal marché, l'Amérique du Nord.

- L'industrie canadienne et les pouvoirs publics tentent de faire modifier les lois sur les sanctions commerciales, en collaboration avec leurs homologues des États-Unis et du Mexique et avec les représentants des gouvernements canadien et américain. Le peu de progrès réalisés dans ce domaine représente cependant une déception pour ce secteur.

Contexte international

- Les exportations dans le secteur de l'acier ont totalisé 4,22 milliards de dollars en 1994, contre 2,74 milliards en 1988. Les exportations vers les États-Unis représentaient 92 p. 100 de ce total. Outre les États-Unis, les principaux marchés d'exportation sont le Mexique, la Corée du Sud et la Chine.

¹ Pour obtenir des exemplaires de ces études, prière de s'adresser à la Direction de l'analyse économique et financière, Secteur minier, Ressources naturelles Canada, 460, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1A 0E4.

² Selon les estimations d'Industrie Canada.

- Si ce secteur a atteint sa maturité dans la plupart des pays industrialisés, la production et l'emploi sont en pleine croissance en Asie (notamment en Chine, à Taïwan et en Corée) ainsi qu'en Amérique centrale et en Amérique du Sud (surtout au Brésil) et au Mexique.

- Les entreprises canadiennes subissent continuellement des pressions qui les obligent à réduire leurs coûts et à accroître leur productivité. Ces pressions sont exacerbées par la capacité de production excessive de trop nombreux pays, par l'émergence de nouveaux concurrents et par le caractère cyclique de l'industrie. Les pays d'Europe centrale, d'Europe de l'Est et de l'ex-Union soviétique sont devenus récemment d'importants exportateurs.

- Les questions environnementales internationales, qui ont des incidences sur le commerce, présentent continuellement de nouveaux défis pour l'industrie.

Principaux enjeux

Les principales questions à caractère international susceptibles d'intéresser l'industrie canadienne de l'acier sont les suivantes :

- l'accès aux marchés, notamment les recours commerciaux, dans les pays signataires de l'ALENA;
- la concurrence des producteurs des autres pays;
- les activités environnementales multilatérales qui ont une incidence sur le commerce de la ferraille d'acier;
- la promotion des débouchés d'exportation sur les marchés internationaux pour les petites et moyennes entreprises (PME).

Orientation stratégique

Transparence des marchés

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- continuera de participer aux activités des organismes internationaux qui suivent l'état de l'offre et de la demande à l'échelle nationale et mondiale dans le domaine de l'acier et des industries connexes (IC, MAECI);

- observera de près les prix et le niveau des importations d'acier au Canada et leurs effets possibles sur le marché canadien (MAECI, IC, ministère des Finances).

Stimulation du commerce

Le gouvernement mettra au point :

- des répertoires électroniques décrivant les capacités des entreprises au chapitre de l'approvisionnement en produits fabriqués au Canada (IC, MAECI);
- des documents d'information sur des secteurs précis où l'on pourra trouver des renseignements sur les marchés étrangers, des données sur la production et les expéditions et les noms de personnes-ressources sur les différents marchés (IC, MAECI).

Accès aux marchés

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- appuiera la préparation et la mise en œuvre de lois et de procédures sur les sanctions commerciales qui s'appliqueraient aux échanges commerciaux entre les pays signataires de l'ALENA (MAECI, ministère des Finances, IC);
- veillera à ce que les règlements environnementaux qui ont un effet sur le commerce de l'acier soient fondés sur des données scientifiques valables et à ce qu'ils ne restreignent pas inutilement la vente de déchets non dangereux (RNCAN, EC, IC, MAECI).

Investissement et compétitivité

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- mettra au point des cadres sectoriels pour observer la compétitivité de l'industrie sur le plan international (IC);
- examinera les éléments du cadre canadien de réglementation qui pourraient avoir un effet sur la compétitivité internationale du secteur canadien de l'acier (IC, Finances, MAECI);
- apportera son aide aux associations sectorielles en les incitant à participer aux activités liées au commerce (IC, MAECI).

Partie 3 : Industrie de l'aluminium

Le secteur de l'aluminium englobe les entreprises qui fabriquent de l'aluminium primaire à partir d'alumine, de l'aluminium recyclé (secondaire), des produits semi-ouvrés comme des tôles, des tiges, des câbles, des poudres, des produits moulés, des tuyaux et des tubes, et des produits extrudés, comme des profilés et des moulures de véhicules automobiles.

Situation intérieure

- L'industrie canadienne de l'aluminium, qui occupe le troisième rang dans le monde, possède de grandes fonderies et un bon nombre de petites entreprises de fabrication de produits semi-ouvrés. En 1994, ce secteur comptait près de 100 établissements³ employant quelque 23 000 personnes.
- La valeur des expéditions de produits d'aluminium primaire et semi-ouvrés s'élevait en 1994 à 5,9 milliards de dollars⁴, dont environ 32 p. 100 étaient destinés au marché canadien. Les importations atteignaient 1,4 milliard de dollars. L'industrie de l'aluminium primaire est largement orientée vers les exportations; 80 p. 100 de sa production a été vendue à l'étranger en 1994.
- Le segment des produits semi-ouvrés est concentré en Ontario et au Québec, provinces qui représentent à elles deux 80 p. 100 des expéditions, soit une valeur de 1,6 milliard de dollars. Les concurrents traditionnels des fabricants canadiens de produits semi-ouvrés sont souvent des entreprises américaines plus grandes et plus efficaces.
- La force de l'industrie canadienne réside dans la qualité et le coût concurrentiel de ses produits, qui sont destinés à des créneaux particuliers. Les produits semi-ouvrés ont souvent une valeur relativement peu élevée par unité de poids, ce qui fait de l'expédition un facteur important dans le coût final. L'industrie est potentiellement vulnérable à la concurrence des pays d'Amérique du Sud, dont les coûts de transport sont moins

élevés, et des sociétés d'État étrangères qui bénéficient de prix subventionnés et de politiques préférentielles.

Contexte international

- La valeur des exportations a augmenté à un rythme annuel moyen de plus de 6 p. 100 entre 1987 et 1993. En 1993, les exportations de produits d'aluminium aux États-Unis, d'une valeur de 2,9 milliards de dollars, représentaient 49 p. 100 des expéditions totales. Les exportations vers les autres pays ont atteint 1,1 milliard de dollars, soit 19 p. 100 de l'ensemble des expéditions. Outre les États-Unis, les principaux marchés d'exportation sont l'Union européenne (54 p. 100 des exportations ailleurs qu'aux États-Unis), le Japon (25 p. 100) et la Corée du Sud (8 p. 100).
- La mondialisation des marchés et les pressions constantes sur les prix vont continuer de forcer l'industrie à s'ajuster, en ce qui concerne principalement le segment de l'aluminium primaire. Depuis 1990, les exportations d'aluminium primaire en provenance des pays de l'ex-Union soviétique ont augmenté de manière fulgurante, pour atteindre plus de deux millions de tonnes en 1994. Cela a eu un effet négatif sur les prix mondiaux, mais les améliorations apportées en 1994 ont été partiellement maintenues en 1995 à la suite des mesures volontaires de restriction négociées avec la Russie dans le cadre d'un protocole d'entente multilatéral sur l'aluminium.
- La Russie et d'autres républiques de l'ex-Union soviétique, avec une population globale de 285 millions d'habitants et une consommation d'aluminium par habitant équivalant à moins de 15 p. 100 de celle de l'Amérique du Nord, réduiront graduellement leurs exportations d'aluminium à mesure que leur situation économique va s'améliorer.
- Conformément aux termes de l'Accord de libre-échange Canada - États-Unis, les droits américains sur les produits d'aluminium sont inférieurs à 1,6 p. 100 depuis le 1^{er} janvier 1995; il n'y a aucun droit à payer sur les produits

³ Selon les estimations d'Industrie Canada.

⁴ Selon les estimations d'Industrie Canada.

d'aluminium primaire et il en sera de même pour les produits semi-ouvrés à compter de janvier 1998. Quant aux droits mexicains, ils seront abolis à compter de janvier 2003, aux termes de l'Aléna.

- Les principaux partenaires commerciaux du Canada imposent des droits relativement élevés sur les produits d'aluminium. À l'exception des droits sur les déchets et la ferraille, les tarifs imposés par l'UE se situent entre 6 p. 100, pour les produits d'aluminium primaire, et 10 p. 100, dans le cas des produits semi-ouvrés. Au Japon, ils sont de 1 et 11,5 p. 100 respectivement.

Principaux enjeux

L'industrie canadienne de l'aluminium doit relever les défis suivants :

- assurer la disponibilité de données statistiques sur les marchés étrangers;
- diffuser de l'information sur les débouchés qu'offrent les marchés étrangers dans le domaine des produits semi-ouvrés et sur la capacité des entreprises, en vue de répondre aux demandes de renseignements sur l'approvisionnement en provenance des missions commerciales canadiennes à l'étranger;
- assurer aux exportateurs canadiens de produits d'aluminium un accès équitable aux marchés;
- favoriser de nouveaux investissements dans le secteur canadien de l'aluminium et la croissance de ce dernier.

Orientation stratégique

Transparence des marchés

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- continuera de promouvoir la coopération internationale en matière de statistiques industrielles et commerciales essentielles sur l'aluminium primaire, en particulier auprès de la Russie et des autres républiques de l'ex-Union soviétique (IC, MAECI);
- appuiera l'intégration rapide de l'industrie de l'aluminium de l'ex-Union soviétique à l'économie mondiale (MAECI, IC).

Stimulation du commerce

Le gouvernement s'efforcera :

- de mettre au point des répertoires et des systèmes électroniques pour faciliter l'approvisionnement en produits fabriqués au Canada (IC, MAECI);
- de mettre au point des documents d'information électroniques sur des secteurs particuliers, où l'on pourra trouver des renseignements sur les marchés, les noms de personnes-ressources, etc. (IC);
- de proposer une initiative de commercialisation pré-concurrentielle visant à faire connaître les fournisseurs canadiens de matériel et de services à l'industrie mondiale de l'aluminium (IC, MAECI).

Accès aux marchés

De concert avec l'industrie, le gouvernement :

- observera les ventes de produits d'aluminium sur les marchés d'exportation du Canada afin de repérer les pratiques commerciales qui pourraient être déloyales (IC, MAECI);
- s'opposera aux pratiques commerciales déloyales, par exemple les augmentations unilatérales des tarifs qui ont suivi la récente expansion de l'Union européenne (MAECI, IC);
- défendra les intérêts du Canada à l'égard des mesures internationales en matière d'environnement et de santé qui pourraient avoir un effet sur le commerce de l'aluminium (MAECI, IC, RNCAN, EC).

Investissement et compétitivité

Le gouvernement continuera de collaborer avec l'industrie pour :

- évaluer le cadre réglementaire du Canada et s'assurer qu'il n'a pas d'effet négatif sur la compétitivité internationale et le climat d'investissement (IC);
- élaborer des cadres sectoriels pour observer la compétitivité internationale de l'industrie (IC);
- élargir le domaine d'intervention des associations sectorielles et accroître leur participation aux activités liées au commerce (IC).

Partie 4 : Équipement et services reliés à l'industrie des métaux et des minéraux

L'industrie canadienne des minéraux et des métaux, un vaste secteur d'activité, a généré un noyau d'entreprises de soutien qui forment maintenant une importante industrie de haute technologie. Les produits fournis par cette industrie comprennent de l'équipement et des instruments de contrôle pour l'exploitation minière, l'exploration minérale, la télédétection, la transformation des minéraux et des métaux et la protection de l'environnement, ainsi que des produits de consommation. Quant aux services, ils relèvent de nombreux domaines, comme l'ingénierie, l'entretien, les sciences de la terre, les levés, les analyses, le transport, les logiciels, l'éducation, la formation et la gestion.

Situation intérieure

Le segment des services et de l'équipement de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux se compose de nombreuses PME sur lesquelles on possède peu de statistiques. Beaucoup d'entre elles offrent en effet de l'équipement et des services qui dépassent le cadre des minéraux et des métaux, pour desservir les industries du pétrole et du gaz, de l'hydro-électricité, de l'environnement et du génie civil.

- Les entreprises qui fournissent des biens et des services au secteur des minéraux et des métaux sont de plus en plus conscientes du fait qu'elles doivent continuer d'élargir leur vocation exportatrice, et la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE) a, depuis deux ans, quadruplé le nombre de ses membres, qui a atteint 110, soit environ le tiers de tous les exportateurs éventuels.
- Selon la CAMESE, l'industrie se compose de quelque 600 sociétés, dont les ventes annuelles varient entre moins de 0,5 million de dollars (pour de nombreuses sociétés) et près de 100 millions (pour quelques sociétés). L'entreprise moyenne emploie 25 personnes et génère des ventes annuelles d'environ 2 millions de dollars. Par conséquent, la valeur totale des ventes de l'industrie se chiffre à quelque 1,2 milliard de dollars, et ce secteur génère 15 000 emplois directs. L'équipement et les services qu'il produit sont commercialisés au Canada et dans plus de 50 autres pays. Approximativement

50 p. 100 des biens et des services créés au Canada pour l'industrie minière sont exportés, et environ 50 p. 100 des sociétés du secteur exportent ou produisent à l'heure actuelle des services et de l'équipement exportables.

- Les sociétés ont leurs activités un peu partout au Canada, mais surtout en Ontario, puis en Colombie-Britannique et au Québec. Elles sont souvent installées près des sites d'exploitation minière et jouent un rôle important dans l'économie des collectivités nordiques.
- Plusieurs grandes multinationales minières du Canada exécutent de vastes programmes de recherche et développement pour parvenir à une automatisation avancée de l'exploitation minière. Leur initiative, qui place le Canada à la fine pointe de la technologie, a déjà débouché sur la création d'une nouvelle génération d'équipement exportable. Le maintien du financement de la R-D et la création de liens avec l'industrie de l'équipement devraient permettre d'assurer la mise au point d'autres produits exportables dans l'avenir.
- Par habitant, le Canada exporte plus de services de consultation en ingénierie que tout autre pays, et le segment des services-conseils liés aux minéraux et aux métaux est particulièrement bien établi.
- Les ventes à l'exportation des plus grandes sociétés canadiennes de génie-conseil peuvent représenter de 50 à 80 p. 100 de leur chiffre d'affaires. Leur présence à l'échelle mondiale fournit un accès aux marchés d'exportation à des fabricants canadiens d'instruments et de machinerie. On trouve, parmi les plus grandes entreprises, SNC Lavalin, Golder Associates, Monenco Agra, Acres, Kilborn et Hatch Associates.

Contexte international

Sur la scène internationale, le Canada est principalement considéré comme un fournisseur de technologie, surtout dans les domaines des métaux et des minéraux (voir la partie 1), des services d'exploration, des services-conseils en ingénierie, y compris la protection de l'environnement, et des produits connexes.

- On dispose de peu de données précises sur l'importance des débouchés internationaux pour ces industries. La valeur du marché mondial des services d'exploration minérale est estimée à

deux milliards de dollars et les entreprises canadiennes, qui détiennent environ 30 p. 100 de ce marché, dominent complètement le marché canadien, dont la valeur atteint 300 millions de dollars.

- Le Canada est un chef de file mondial dans plusieurs domaines, notamment en géophysique aéroportée, secteur où il a pris 70 p. 100 du marché mondial des levés et 60 p. 100 de ceux de l'équipement, des logiciels et de l'interprétation des données.
- Le marché mondial de l'équipement de production et de transformation des minéraux et des métaux est dominé par une poignée de grandes entreprises pour la plupart américaines, japonaises, suédoises ou finlandaises. Ce fait est particulièrement évident dans le cas de l'équipement très lourd utilisé pour extraire les minéraux, les manipuler et les transformer. Sur ce marché, les entreprises canadiennes ont créé des créneaux d'excellence mais, en règle générale, elles n'offrent pas une gamme complète de produits sur les marchés étrangers. Les exportations des sociétés canadiennes productrices d'équipement sont particulièrement prisées en Amérique du Sud.
- L'investissement minier international, dont celui des sociétés canadiennes, se tourne vers de nouvelles destinations, plus particulièrement vers les pays en développement. Ces derniers, qui manquent en règle générale de fournisseurs d'équipement et de services, dépendent en grande partie des importations, créant ainsi des débouchés pour les exportateurs des pays développés comme le Canada. Pour prospérer, les exportateurs canadiens d'équipement et de services doivent regarder au-delà des marchés d'exploration et d'exploitation arrivés à maturité et tirer parti de ces possibilités d'affaires.

Principaux enjeux

Pour accroître son rendement, l'industrie doit relever les défis suivants :

- les petites entreprises canadiennes n'auront pas toujours les ressources nécessaires pour étendre leurs exportations aux quelque 50 ou 60 marchés étrangers potentiels;
- le marché intérieur, s'il demeure stable, leur offrira peu de possibilités de croissance.

Orientation stratégique

Stimulation du commerce et renseignements commerciaux

De concert avec les provinces et l'industrie (notamment la CAMESE), le gouvernement fédéral :

- déterminera quels marchés étrangers offrent les meilleures possibilités d'exportation et devraient être considérés comme prioritaires pour la promotion commerciale (MAECI, RNCan, IC, CAMESE);
- utilisera ses réseaux d'information et ses filières officielles, comme les groupes de travail bilatéraux sur les minéraux et les métaux, pour recueillir de l'information sur les possibilités d'exportation, la structure de l'industrie et les pratiques dans les pays jugés prioritaires, ainsi que pour promouvoir l'exportation d'équipement et de services canadiens (MAECI, RNCan, IC);
- participera à des projets multilatéraux d'aide au développement (Banque mondiale, Banque asiatique de développement, Programme des Nations Unies pour le développement, etc.) susceptibles d'apporter des contrats à l'industrie canadienne (RNCan);
- fera la promotion des technologies et des capacités canadiennes dans le cadre de tribunes nationales et internationales et favorisera l'exportation des produits et services en misant sur le caractère novateur des technologies canadiennes (RNCan, IC, MAECI);
- contribuera au transfert des technologies ou applications mises au point dans les laboratoires du gouvernement ou des technologies étrangères dont pourraient profiter les entreprises canadiennes (RNCan);
- fournira aux petites sociétés de la formation dans le domaine de l'exportation pour les aider à améliorer leurs compétences et leur stratégie au chapitre de la commercialisation sur le marché international (provinces, CAMESE);
- s'assurera que le Canada offre des plans de financement compétitifs pour le soutien des sociétés canadiennes d'experts-conseils qui soumissionnent dans le cadre de grands projets miniers à l'étranger ainsi que des sociétés qui soumissionnent dans le cadre de contrats d'approvisionnement en équipement (SEE [Société pour l'expansion des exportations], CAMESE, MAECI);

- collaborera avec les associations sectorielles pour recueillir de l'information sur les marchés étrangers et encourager les sociétés canadiennes à participer aux grandes foires commerciales afin d'accroître les exportations canadiennes d'équipement et de services miniers (RNCan, MAECI, IC).

Les régions jugées prioritaires sont l'Amérique latine (Chili, Pérou, Brésil, Venezuela, Guyana, Bolivie, Argentine et Cuba), la région Asie-Pacifique (Australie, Inde, Indonésie, Philippines, Chine) et certains pays d'Afrique, principalement ceux d'Afrique australe.

Renseignements

Ressources naturelles Canada
Direction des minéraux et des métaux
580, rue Booth
Ottawa (Ontario) K1A 0E4
Tél. : (613) 992-3084
Télééc. : (613) 992-5244

Industrie Canada
Direction de la transformation
des métaux et des minéraux
235, rue Queen, 9^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3176
Télééc. : (613) 954-3079
Internet : ethier.chuck@ic.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Direction des débouchés commerciaux
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 992-7722 (équipement)
(613) 996-4209 (produits)
Télééc. : (613) 943-8820 (équipement)
(613) 943-1103 (produits)

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
<i>Electra Mining '96</i> : stand d'information	30 sept. 1996	Johannesburg	MAECI	(613) 944-6590
Association canadienne des prospecteurs et des entrepreneurs : mission du Moyen-Orient	10 mars 1997	Toronto	MAECI	(613) 944-5984
Asie-Pacifique Sud				
<i>Asia-Pacific Mining '96</i> : stand d'information de la CAMESE	1 ^{er} août 1996	Bangkok	CAMESE	(905) 513-0046
Séminaires de promotion de l'investissement international	1 ^{er} avril 1996	Asie- Pacifique Sud	RNCan	(613) 992-5873
<i>Mine and Quarry Australia</i> : stand d'information	1 ^{er} août 1996	Singleton	MAECI	(613) 995-7652
<i>Building and Construction '96</i> — Indonésie : stand d'information	10 sept. 1996	Jakarta	MAECI	(613) 992-0959
Mission sur les diamants en Australie	1 ^{er} mars 1997	Australie de l'Ouest	RNCan	(613) 992-3074
Europe centrale, Europe de l'Est et Communauté des États indépendants				
Mission sur les diamants	1 ^{er} juin 1996	Moscou, Mirnyï	RNCan	(613) 992-3074
Mission sur la potasse	21 juin 1996	Moscou, Minsk	RNCan	(613) 992-3733
Mission de la Russie sur le cuivre	1 ^{er} avril 1996	Ottawa, Toronto, autres	RNCan	(613) 992-4481
Asie de l'Est				
Congrès international sur la géologie : stand d'information de la CAMESE	4 août 1996	Beijing	CAMESE	(613) 996-7256
<i>Mining '96</i> — Chine : stand d'information de la CAMESE	18 août 1996	Beijing	CAMESE	(905) 513-0046
Mission minière	8 janv. 1997	New Delhi, Calcutta	MAECI	(613) 996-5903
Mission minière de l'Inde	10 mars 1997	Diverses villes	MAECI	(613) 996-5903
Europe				
Groupe d'étude international sur le nickel	17 oct. 1996	La Haye	RNCan	(613) 992-7568
Inde				
AEG — Deuxième exposition et séminaire internationaux de l'Inde : stand d'information de la CAMESE	26 nov. 1996	Hyderabad	CAMESE	(905) 513-0046

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

Japon

Mission sur les minéraux industriels 15 oct. 1996 Tokyo, Séoul RNCan (613) 992-3704

Amérique latine et Antilles

Surveillance et transfert de la technologie
environnementale 1^{er} avril 1996 Georgetown CANMET (613) 992-8736

Mission minière de la CAMESE 1^{er} mai 1996 Mexico MAECI (613) 995-8742

Expomin '96 : stand national 14 mai 1996 Santiago MAECI (613) 996-5358

Expomin '96 : séminaire et exposition solo
sur le secteur minier 21 mai 1996 Lima MAECI (613) 996-4199

Symposium du Venezuela sur l'or : mission 2 oct. 1996 Caracas MAECI (613) 996-5548

Occasions d'investissement dans l'extraction de l'or :
mission 7 oct. 1996 Georgetown MAECI (613) 943-8807

Association canadienne des prospecteurs
et des entrepreneurs : mission du Brésil 9 mars 1997 Toronto MAECI (613) 996-5549

Association canadienne des prospecteurs
et des entrepreneurs : mission de l'Argentine 10 mars 1997 Toronto MAECI (613) 996-5549

Association canadienne des prospecteurs
et des entrepreneurs : mission du Chili 10 mars 1997 Toronto MAECI (613) 996-4199

Association canadienne des prospecteurs
et des entrepreneurs : mission du Venezuela 10 mars 1997 Toronto MAECI (613) 996-5548

Marchés multiples

Association canadienne des prospecteurs et des
entrepreneurs : stand d'information et séminaire 10 mars 1997 Toronto RNCan (613) 992-5873

États-Unis

Réunion du groupe de travail sur l'exploitation minière
Canada-États-Unis 1^{er} avril 1996 Washington
(DC) RNCan (613) 995-9571

*International Mining Conference : Investing
in the Americas* 22 avril 1996 Miami RNCan (613) 995-9119

MINExpo International '96 : stand d'information
de la CAMESE 9 sept. 1996 Las Vegas CAMESE (905) 513-0046

Europe de l'Ouest et Union européenne

Séminaires de promotion de l'investissement
international 1^{er} avril 1996 Europe
de l'Ouest RNCan (613) 992-5873

Réunion du groupe de travail sur les métaux
et les minéraux — Canada-Union européenne 1^{er} déc. 1996 Ottawa RNCan (613) 996-0916

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 acronymes et sigles utilisés dans la Stratégie canadienne pour le commerce international)

		DATE DUE	DATE DE RETOUR
ACDI	Agence canadienne de consultation internationale		Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normes		Industrie Canada
AAC	Agriculture		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 coopération 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 commerce extérieur		Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité canadien de commerce extérieur		Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté économique internationale		Produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international		Petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des organismes d'affaires internationales		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



Acronymes et : le commerce in

canadienne pour

(Cette liste ne comprend pas)

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



111746



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada