

QUEEN
HF
1479
. I5714
1996/97
v. 18

18

**Produits pétroliers et gaziers,
et matériel d'exploitation de
l'énergie**

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

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

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. C2-226/24-1996F ISBN 0-662-80773-1

Also available in English under the title Oil and Gas Products and Energy Equipment.

NOV - 4 1996

Queen
HF
1479
I 5714
1996/97
v. 18

Les fournisseurs de produits pétroliers et gaziers et de matériel d'exploitation de l'énergie produisent un large éventail de machines et de services destinés à l'exploration des gisements de pétrole et de gaz, au forage et à l'entretien des puits ainsi qu'à la production et à la transformation initiale du pétrole et du gaz sur le terrain. L'industrie englobe les fabricants de matériel de prospection géophysique, de tours de forage et d'outillages accessoires, de groupes de pompage, de cimentation et de fracturation de puits, de déshydrateurs, de séparateurs, de traiteurs et d'autres éléments de traitement préliminaire. Elle comprend aussi le matériel de forage et de traitement utilisé sur les plates-formes marines, mais exclut les plates-formes et le matériel sous-marin. Les fabricants produisent aussi du matériel fait sur commande, tel que les tours de forage et les unités de traitement préliminaire, ainsi qu'une vaste gamme de produits usuels et d'articles fabriqués en gros volumes. Les services sont regroupés dans trois catégories : le préforage (qui comprend la prospection géophysique); le forage (boue, ciment, diagraphie, tests, carottage et repêchage); la complétion du puits (perforation et mise en marche).

Situation intérieure

Au Canada, l'industrie des produits pétroliers et gaziers et du matériel d'exploitation de l'énergie regroupent environ 1 500 petites et moyennes entreprises (PME) qui emploient environ 35 000 personnes, dont de nombreux professionnels et ouvriers spécialisés. En 1994, la valeur estimative des expéditions s'est chiffrée à 3,5 milliards de dollars, dont 1,2 milliard (34 p. 100) en exportations.

Sur le marché mondial, la part du Canada est d'environ 2,5 p. 100. Les importations canadiennes d'équipement sont évaluées à 250 millions de dollars et proviennent, à 97 p. 100, des États-Unis.

- En 1994, 12 000 puits ont été complétés au Canada; le taux d'utilisation des installations de forage a été de 80 p. 100. En 1995, on prévoit forer 11 000 puits.
- L'industrie canadienne se distingue sur le plan de la technologie, de la qualité des produits et du service après-vente, particulièrement dans le matériel expressément conçu pour le secteur pétrolier canadien, caractérisé notamment par une abondance de gisements de gaz acide, de pétrole lourd et de sables bitumineux.
- Les débouchés les plus nombreux s'offrent aux entreprises qui ont l'expérience et la technologie voulues pour développer et exploiter des créneaux spécialisés et aux entreprises qui fabriquent de petites usines de traitement sur mesure.
- Les entreprises canadiennes, souvent en collaboration avec leurs principaux clients, ont

mis au point des technologies de forage de pointe et des produits spécialement conçus pour la récupération et le traitement. Ces technologies de pointe comprennent, entre autres, un système automatique de commandes informatisées permettant de réduire le travail manuel, d'optimiser

Tableau 1
Échanges commerciaux (en millions de dollars)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
Exportations	150	214	230	210	270	330	410	500	1200
Importations	200	250	270	210	190	170	180	210	250

*L'année 1994 comprend les services pétroliers et gaziers.

les procédés et le rendement et d'améliorer la sécurité des travaux réalisés depuis le plancher de forage. Réputées pour l'excellente performance de leur équipement, les entreprises canadiennes ont conquis et conservé des marchés en fournissant des produits efficaces et de qualité supérieure.

- Depuis une dizaine d'années, le secteur a amélioré sa productivité en rationalisant ses activités, en automatisant davantage son équipement de production et en apportant d'autres améliorations à la production. La mise en œuvre de nombreux programmes de réduction des coûts lui a permis de préserver sa viabilité et d'accroître ses exportations malgré une baisse de la demande d'équipement. En dépit de sa faible part du marché mondial, l'industrie canadienne est reconnue comme l'un des principaux fournisseurs d'équipement pétrolier de pointe dans des créneaux tels que :

- l'équipement spécialisé pour l'exploitation des sables bitumineux et les installations de collecte et de traitement du gaz acide (importées actuellement par l'Inde, la République populaire de Chine et la Communauté des États indépendants [CEI]);

- les technologies de forage sous-équilibré et horizontal;

- l'équipement destiné aux puits dont la production est en baisse;

- les moteurs en position supérieure, les tours de forage hivérisées, les techniques de forage directionnel et horizontal, les dispositifs de carottage automatiques commandés par ordinateur et les systèmes automatisés de manutention de tuyaux;

- les logiciels conçus pour l'industrie pétrolière.

- Les fabricants d'équipement pétrolier ont l'expérience voulue pour offrir un savoir-faire, de la formation et des technologies de pointe aux pays étrangers dont les formations pétrolifères exigent des techniques d'extraction évoluées.

- Le matériel d'exploitation et de production que les entreprises canadiennes vendent à l'étranger est en grande partie fabriqué au Canada, mais cette situation est appelée à changer car il est de plus en plus souvent fabriqué dans le pays utilisateur.

- Pour pénétrer les marchés étrangers, les entreprises canadiennes d'équipement pétrolier et gazier établissent des filiales étrangères et des coentreprises aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine, dans la CEI, en Inde et en Asie du Sud-Est. De plus, des fabricants sont en train de former un réseau mondial de représentants, de distributeurs et de sociétés de services pour permettre à leurs clients étrangers d'obtenir rapidement les pièces et les services dont ils ont besoin. On s'attend en général à ce que les exportations canadiennes d'équipement progressent car les pays en développement veulent maintenir ou accroître leur production et augmenter leurs exportations de produits pétroliers à valeur ajoutée.

- D'ici la fin des années 1990, les principaux clients du Canada seront le Moyen-Orient, y compris l'Arabie saoudite et l'Iran, l'Asie orientale (Chine et Viêtnam), la CEI, certains pays d'Amérique latine (Argentine, Bolivie, Colombie, Mexique et Pérou) et l'Afrique.

- Les entreprises canadiennes peuvent s'attendre à un accroissement des débouchés commerciaux dans les pays d'Europe de l'Est, qui ont récemment modifié leurs lois sur la propriété et les coentreprises. Des débouchés existent également en Pologne, en Hongrie et en Roumanie, trois pays qui possèdent leurs propres industries pétrolières et gazières. Enfin, la Norvège est un marché important pour les entreprises canadiennes.

La CEI représente un marché attirant, car son économie est largement tributaire de la production pétrolière. Cependant, ses exportations de pétrole et de gaz risquent de chuter dans les années à venir, faute de technologie de pointe. Quatre obstacles importants entravent la participation des entreprises privées dans la CEI : la situation chaotique de l'économie, la difficulté de se faire payer en devises fortes ou d'exporter les profits, des lois qui restreignent la propriété privée et des taux d'imposition prohibitifs.

Il est possible de vendre à la CEI la machinerie, les installations et les services canadiens conçus pour l'exploitation des gisements du nord de l'Alberta et de l'Arctique.

Certains pays, dont le Royaume-Uni, la France, l'Italie, l'Allemagne et la Norvège, se prêtent mieux à la prospection d'investissements et à la formation d'alliances stratégiques, car

leurs entreprises sont prêtes à s'implanter en Amérique du Nord. De plus, ces alliances représentent un moyen de contourner certaines pratiques qui entravent les ventes canadiennes sur ces marchés.

Contexte international

Le rythme rapide des changements technologiques constitue le facteur le plus favorable à la vente de matériel d'exploration et de production aux pays en développement. De nombreux pays en développement doivent maintenir leur production pour acquérir des devises et ne peuvent se permettre d'attendre que progresse leur propre savoir-faire technique.

- On évalue à 67,5 milliards de dollars par année la production mondiale totale de technologies et de services pétroliers et gaziers. Les dépenses d'équipement des producteurs internationaux de pétrole et de gaz devraient s'élever à près de 200 milliards de dollars par année au cours des cinq prochaines années, de sorte que la croissance du secteur du matériel et des services demeurera forte. La part du lion reviendra surtout aux fournisseurs de matériel de forage pour travaux d'exploration et de mise en valeur, aux constructeurs d'usines et de réseaux de transport et aux entreprises de services.
- Le forage de puits de pétrole et de gaz est en baisse aux États-Unis, mais le forage et la production de pétrole progressent au Venezuela, en Arabie saoudite, dans la CEI, au Pakistan,

en Norvège, en Colombie, en Argentine, dans la Mer du Nord, en Inde, en Chine et en Iran. Bon nombre de grandes sociétés et quelques petites entreprises canadiennes augmentent leurs budgets d'exploration et de production pour leurs établissements étrangers. Des changements s'opèrent dans les pratiques juridiques et commerciales de nombreux pays, dont la privatisation de sociétés d'État, et les investisseurs occidentaux se tournent maintenant vers des pays comme l'Inde.

- Une grande partie de la demande de matériel pétrolier vient de sociétés pétrolières et gazières appartenant en totalité ou en partie à l'État. Dans certains pays, une entreprise ne peut obtenir un permis d'exploration qu'à la condition d'acheter de l'équipement de fabrication locale.
- Bon nombre de pays producteurs de pétrole veulent acquérir des devises fortes en exportant du pétrole, et l'on espère que cet incitatif les poussera à alléger les restrictions qui frappent l'investissement étranger et les importations de matériel pétrolier.
- En 1994, on évaluait à 67,5 milliards de dollars le marché mondial du matériel et des services d'exploration et de production du pétrole et du gaz (la Chine et la CEI exclues). On s'attend à ce que ce marché atteigne 1,6 billion de dollars au cours des deux prochaines décennies (81 milliards de dollars par année, en moyenne). Les fournisseurs canadiens pourraient se tailler 5 p. 100 de ce marché, soit 81 milliards de dollars.

Tableau 2
Principaux acteurs du marché de l'équipement pétrolier et gazier – 1995

Importateurs	% du marché total	Exportateurs	% du marché total
Moyen-Orient	10	États-Unis	60
Amérique du Nord (dont le Mexique)	15	Royaume-Uni	11
Amérique du Sud	10	France	9
CEI et Europe de l'Est	25	Italie	7
Europe de l'Ouest	10	Norvège	5
Asie du Sud-Est et Inde	20	Pays-Bas	4
Chine	10	Canada	2,5
		Allemagne	1
		Brésil	0,5

Principaux enjeux

- Les petites entreprises sous-capitalisées ne disposent pas des moyens financiers nécessaires pour mener de vastes campagnes de promotion des exportations. Leur vulnérabilité financière représente un risque certain dans les périodes de repli.
- Les entreprises canadiennes se disputent les mêmes contrats, ce qui ne fait qu'accroître la concurrence intérieure.

- Les organismes canadiens, dont la SEE (Société pour l'expansion des exportations) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI), n'accordent pas un soutien financier suffisant aux exportations.
- Il est difficile de trouver des partenaires étrangers fiables pour créer des coentreprises, obtenir des licences et conclure des ententes de transferts technologiques ou des alliances stratégiques.
- Les sociétés mères étrangères n'accordent pas de mandats d'exportation à leurs filiales canadiennes.
- Les entreprises n'ont pas facilement accès à une information commerciale à la fois stratégique, ciblée et à jour sur les débouchés internationaux, les sociétés étrangères clés, les marchés étrangers, la concurrence, les tendances économiques, le développement technologique et les obstacles au commerce.
- Les cadres de l'industrie n'ont pas une formation suffisante en matière de commercialisation internationale.

Orientation stratégique

Pour assurer la croissance à long terme, il faut mobiliser les PME capables de fournir des produits et des services et de rechercher les débouchés dans les pays où les entreprises canadiennes peuvent offrir un savoir-faire technologique de calibre supérieur.

La définition des priorités stratégiques propres aux technologies et services pétroliers et gaziers repose sur les paramètres suivants de la concurrence internationale :

- savoir-faire technologique dans les créneaux où les entreprises canadiennes ont mis au point un produit supérieur;
- disponibilité de services complémentaires, génie et formation par exemple;
- prix concurrentiels;
- présence physique sur le marché;
- réalisations reconnues à l'échelle internationale.

À long terme, l'industrie pétrolière canadienne assurera sa croissance en s'implantant dans des pays qui possèdent une industrie pétrolière solide et dynamique.

L'objectif est d'augmenter de 15 p. 100 les exportations de technologies et de services au cours de l'année à venir.

Le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, prendra les mesures suivantes.

- Il évaluera la possibilité d'augmenter les échanges d'investissements et de technologies entre le Canada, le Royaume-Uni, l'Allemagne et les pays scandinaves. Industrie Canada (IC) préparera des rapports où seront mentionnées des possibilités de partenariat stratégique. Les entreprises et les associations du secteur pétrolier auront accès à ces rapports (IC, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI]).
- Il fournira, sur les débouchés et sur les projets à venir, des renseignements principalement axés sur les besoins des PME exportatrices (IC, MAECI).
- Il encouragera la participation de fournisseurs canadiens aux projets du secteur de l'énergie qui sont financés par les institutions financières internationales (IFI) :
 - en repérant sur les marchés prioritaires les projets qui concordent avec ce que peuvent offrir les fournisseurs canadiens et les technologies canadiennes (MAECI/missions à l'étranger, IC);
 - en communiquant en temps utile aux entreprises et aux associations commerciales canadiennes les renseignements sur les projets (MAECI/missions à l'étranger, IC).
- Il fera connaître le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME); celui-ci finance les petites entreprises qui veulent intensifier leurs activités de commercialisation à l'étranger (MAECI).
- Il concentrera ses efforts sur les activités commerciales à valeur ajoutée que peuvent offrir les PME (IC, MAECI).

Renseignements

Industrie Canada
Direction générale des technologies
de fabrication et de transformation
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3192
Télééc. : (613) 941-2463

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Direction des débouchés commerciaux
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 943-2153
Télééc. : (613) 943-8820

**PRODUITS PÉTROLIERS ET GAZIERS, ET
MATÉRIEL D'EXPLOITATION DE L'ÉNERGIE**

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Étude de marché sur le secteur du pétrole et du gaz en Éthiopie	1 ^{er} avril 1996	Addis-Ababa	MAECI	(613) 944-6586
NPS : mission de la Tunisie	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 944-8134
NPS : mission de la Côte d'Ivoire	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 944-6579
NPS : mission de l'Égypte	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 944-6994
NPS : mission du Nigéria	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 944-6579
NPS : mission de l'Arabie Saoudite	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 944-5984
Mission au Cameroun sur le secteur du pétrole et du gaz	15 août 1996	Cameroun, Tchad	MAECI	(613) 944-8133
Asie-Pacifique Sud				
Oil and Gas Expo '96 — Viêtnam : stand d'information	3 avril 1996	Hanoï	Alberta	(403) 427-6397
Exposition de 1996 sur la technologie de forage et de production en mer de l'Asie du Sud-Est	24 sept. 1996	Singapour	Alberta	(403) 427-6397
Europe centrale, Europe de l'Est et Communauté des États indépendants				
Étude de marché sur la Russie	1 ^{er} avril 1996	Moscou	IC	(613) 954-3192
NPS : mission de la république du Kazakhstan	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 992-7001
NPS : mission de la Hongrie	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 992-7001
Asie de l'Est				
Mission en Inde	7 avril 1996	New Delhi, Bombay	MAECI	(613) 996-5903
NPS : mission du Bangladesh	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 992-0665
NPS : mission de la Chine	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 996-7256
Mission de l'Inde sur l'industrie du pétrole et du gaz	18 août 1996	Calgary, Edmonton	MAECI	(613) 996-5903
Quinzième congrès mondial du pétrole : stand national	1 ^{er} mai 1997	Beijing	MAECI	(613) 996-7256
Amérique latine et Antilles				
Expetro in Mexico : stand d'information	15 mai 1996	Veracruz	MAECI	(613) 995-8742
NPS : mission de la Trinité-et-Tobago	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 943-8807
NPS : mission de l'Argentine	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 996-5549
NPS : mission du Pérou	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 996-4199
NPS : mission du Venezuela	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 996-5548
NPS : mission du Mexique	11 juin 1996	Calgary	MAECI	(613) 995-8742
Mission en Argentine	20 oct. 1996	Buenos Aires	MAECI	(613) 996-5549

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

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Catalogue des produits du gaz naturel : exposition solo en Colombie	2 févr. 1997	Cali, Barranquilla, Medellin	MAECI	(613) 996-5548
Congrès mexicain de la Society of Petroleum Engineers (SPE) : stand d'information	5 mars 1997	Mexique, à déterminer	MAECI	(613) 995-8742
Marchés multiples				
NPS : missions étrangères	11 juin 1996	Calgary	Alberta	(403) 427-6326
États-Unis				
Conférence sur la technologie de forage et de production en mer : stand national	1 ^{er} mai 1996	Houston	MAECI	(613) 944-7486
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Conférence sur les eaux hauturières des mers du Nord : stand d'information	27 août 1996	Stavanger	MAECI	(613) 992-7001

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 commerce international	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	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 crédit	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité canadien de commerce extérieur	Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté économique européenne	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 compren

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



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada