

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.19

19

**Matériel et technologies
d'exploitation des ressources**

**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. C2-226/25-1996F ISBN 0-662-80774-X

Also available in English under the title Resource Equipment and Technology.

Technologies, machines et équipement agricoles 1

Technologies océanographiques et maritimes 4

Colombie-Britannique Yukon
 Saskatchewan Terre-Neuve
 Québec Nouveau-Brunswick
 Manitoba Nouvelle-Écosse
 Île-du-Prince-Édouard Alberta
 Territoires du Nord-Ouest Ontario

Industry Canada
 Library - Queen

NOV - 4 1996

Industrie Canada
 Bibliothèque - Queen

Queen
 HF
 1479
 I5714
 1996/97
 v.19

Note : En raison de limites financières, la sous-section intitulée « Foresterie, pâtes et papiers » ne fait pas partie de l'édition 1996-1997 de la *Stratégie canadienne pour le commerce international*. On la retrouvera toutefois dans l'édition 1997-1998.

Le secteur englobe les entreprises qui fabriquent des tracteurs, du matériel et de l'équipement destinés à l'élevage du bétail, des instruments et des machines conçus pour préparer le sol, pour ensemer, protéger et récolter les cultures, pour manutentionner et entreposer des productions végétales très diverses et pour soumettre ces productions à une première transformation.

Situation intérieure

L'Ouest canadien, région où est concentrée la technologie de pointe en matière d'équipement agricole pour le dry-farming, représente près de 50 p. 100 de la production canadienne de machines agricoles. Dans l'Ouest canadien seulement (Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique), 183 fabricants emploient plus de 9 500 personnes et réalisent des ventes totales de 1,4 milliard de dollars.

L'industrie canadienne a réussi à mettre au point du matériel d'élevage du bétail et des machines spécialisées pour la production et la récolte de cultures fourragères et de céréales.

Certains fabricants de séries partielles produisent de l'équipement spécialisé pour des cultures particulières (tabac, pomme de terre, betterave à sucre, etc.).

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

Les exportations canadiennes de machines agricoles s'élèvent, en dollars courants, à environ 900 millions de dollars. Les États-Unis demeureront le plus grand marché du Canada, mais l'Australie, le Mexique, l'Union européenne (UE), la République populaire de Chine, la Russie, l'Ukraine et le Kazakhstan offrent également de bonnes possibilités de croissance.

Les conditions de libre-échange qui ont prévalu en Amérique du Nord depuis 50 ans ont permis à l'industrie canadienne d'accéder à un marché suffisamment vaste pour permettre à ses producteurs d'exploiter les économies d'échelle, le cas échéant.

Le principal atout de cette industrie est le faible coût de production et la nouveauté des produits rendus possibles par l'abondance, le faible coût et l'excellente qualité des moyens de production (c'est-à-dire l'électricité, les travailleurs qualifiés, l'infrastructure de transport et de communication et l'acier).

Contexte international

Le marché des machines agricoles est de plus en plus mondialisé, à mesure que les fabricants s'efforcent de réduire les coûts par une production à grande échelle pour répondre aux besoins mondiaux. Ainsi, la production de tracteurs est répartie dans une large mesure entre trois régions (le Japon, l'Union européenne et l'Amérique du Nord), chacune étant spécialisée dans des tracteurs d'une puissance donnée, vendus dans le monde entier. Les tracteurs de moins de 40 chevaux-vapeur sont fabriqués au Japon, ceux de 40 à 100 ch viennent surtout de l'UE et ceux de plus de 100 ch sont produits en Amérique du Nord. Toutefois, avec l'accroissement de la valeur du yen japonais, la production des tracteurs de plus faible puissance s'est déplacée vers l'Amérique du Nord.

La plus grande partie de la fabrication des machines agricoles se fait aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, au Japon et au Canada.

Le marché mondial, d'environ 32 milliards de dollars en 1992, se divise en trois parties à peu près égales – l'Union européenne, l'Amérique du Nord et le reste du monde. La part du Canada sur ce marché est d'environ 5 p. 100.

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

- l'accroissement de la production de céréales dans des pays qui en ont toujours importées, comme l'Arabie saoudite, la République populaire de Chine et l'Inde, a fait de ces pays des exportateurs nets de céréales et de bons marchés pour les machines agricoles;
- la privatisation de l'agriculture en Europe de l'Est et dans les républiques de l'ex-Union Soviétique a ouvert un nouveau grand marché aux producteurs de machines agricoles du monde occidental, dont ceux du Canada; la recherche de mécanismes de financement et de remboursement appropriés reste toutefois un problème de taille;
- la diminution du nombre d'agriculteurs et l'accroissement de la taille des exploitations agricoles en Amérique du Nord font croître la demande de machines plus grosses, qui permettent de gagner du temps et d'économiser de la main-d'œuvre;
- l'apparition de blocs commerciaux régionaux (en particulier dans le cas du Mexique et de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA]), alliée à la libéralisation du commerce des machines agricoles, exige une nouvelle méthode de commercialisation qui permette d'exploiter au maximum les débouchés résultant de la normalisation des règlements et de la réduction des droits de douane;
- il existe des possibilités de coentreprises et d'alliances en Turquie, en Inde, au Pakistan, dans les pays d'Afrique et dans la Communauté des États indépendants (CEI).

Principaux enjeux

Le principal défi consiste à améliorer la position du Canada comme chef de file mondial pour le développement, la production et la commercialisation de tracteurs, de matériel de traitement du foin et du foin, et d'équipement pour la pratique du dry-farming à grande échelle.

Un autre défi concerne les obstacles non tarifaires, particulièrement l'homologation des règlements dans l'Union européenne.

Orientation stratégique

La stratégie internationale a pour objectif global d'augmenter de 30 p. 100 le nombre de sociétés canadiennes exportatrices et de 22 p. 100 les exportations de machines agricoles au cours des cinq prochaines années. Pour atteindre ce but, le gouvernement, de concert avec l'industrie, devra :

- continuer de considérer les États-Unis comme le principal marché du Canada, surtout pour les sociétés qui débent dans le commerce international (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Industrie Canada [IC]);
- profiter des débouchés offerts aux fabricants de machines agricoles par le Mexique dans le cadre de l'ALENA, en lançant des coentreprises pour la commercialisation et la fabrication (MAECI, IC);
- cibler la CEI (surtout l'Ukraine, le Kazakhstan et la Russie), l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, qui constituent un marché de premier plan pour la technologie canadienne du dry-farming (MAECI, IC, industrie);
- établir des alliances stratégiques et d'investissements relatives à l'échange et à la diffusion des technologies pour exploiter les débouchés offerts par l'évolution du régime commercial de l'UE; certaines activités seront axées sur une coopération visant à améliorer la productivité et sur des échanges de technologies (IC);
- promouvoir la technologie canadienne de la mécanisation de l'agriculture auprès d'acheteurs étrangers à l'occasion de foires d'équipement agricole (IC, centres de commerce international [CCI], provinces);
- en République populaire de Chine, centrer les activités de développement du marché sur l'équipement de moissonnage, de stockage et de traitement à grande échelle des céréales dans la province d'Heilongjiang (provinces de l'Ouest, industrie de l'Ouest);
- en Australie, poursuivre le programme de développement du marché de la technologie canadienne du dry-farming (MAECI, provinces de l'Ouest);

- continuer de développer les marchés d'équipement spécial pour céréales en Amérique du Sud, en Arabie saoudite, en Iran, en Jordanie et dans les pays du Maghreb (Afrique du Nord) (MAECI, IC, associations);

- encourager les fabricants d'équipement pour cultures spéciales, tels la culture de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, la culture du tabac de l'Ontario et les vergers de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, à prendre de nouvelles initiatives de commercialisation (par exemple, visites personnelles, foires ou missions commerciales) qui visent des régions et des pays offrant un potentiel d'accroissement des ventes (CCI);

- avec la Coalition des associations de fabricants de machines agricoles du Canada (Coalition of Farm Machinery Associations), constituer une matrice de tous les principaux groupes de produits, dans laquelle on trouverait chaque fabricant canadien, et établir un lien entre ces groupes et des marchés mondiaux particuliers pour les machines agricoles (MAECI, IC, associations);

- constituer une équipe composée de membres de la Coalition et de représentants d'IC, du MAECI et des provinces, qui sera chargée d'élaborer une méthode de commercialisation pour des groupes de produits particuliers sur des marchés étrangers et qui étudiera des questions telles que l'accès aux marchés, les tarifs douaniers, les obstacles non tarifaires, le financement et la stimulation du commerce (MAECI, IC, provinces, associations);

- aider les sociétés et leurs associations à surmonter les problèmes de financement et de commercialisation que posent les nouveaux marchés, en particulier dans les pays en développement (CCI).

Renseignements

L'Institut canadien d'équipement agricole et industriel
720 Guelph Line, pièce 307
Burlington (Ontario) L7R 4E2
Tél. : (905) 632-8483
Télééc. : (905) 632-7138

The Prairie Implement Manufacturers' Association
2152 Scarth Street
Regina (Saskatchewan) S4P 2H6
Tél. : (306) 522-2710
Télééc. : (306) 781-7293

Industrie Canada
Direction générale des technologies de fabrication et de transformation
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3226
Télééc. : (613) 941-2463

Ontario Farm Equipment Manufacturers' Association
C.P. 173
St-Jacobs (Ontario) N0B 2N0
Tél. : (519) 664-2232
Télééc. : (519) 664-3000

Coalition des associations des fabricants de machines agricoles (Coalition of Farm Machinery Associations) (communiquer avec l'une des associations mentionnées plus haut)

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

Le secteur des technologies océanographiques et maritimes se compose de fournisseurs de produits conçus sur commande et de services personnalisés, de faible volume et de valeur élevée, devant servir à bord des navires de surface et dans le milieu marin.

Situation intérieure

Les sociétés qui composent le secteur des technologies océanographiques et maritimes sont généralement de petite taille. Elles appartiennent à des intérêts canadiens, font preuve d'esprit d'entreprise et utilisent des techniques de pointe.

Ce secteur regroupe plus de 200 sociétés dont le chiffre d'affaires annuel est considérable. Elles sont installées un peu partout au pays, mais on trouve des concentrations d'entreprises spécialisées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique.

Ces sociétés sont reconnues pour leur compétence dans les domaines suivants : communications maritimes, cartes et systèmes de navigation électroniques, instruments hydrographiques et océanographiques, robotique sous-marine, véhicules télécommandés, technologie des « navires intelligents » (sous-systèmes d'information intégrés, y compris des systèmes de navigation, de surveillance et de commande des moteurs, de communication), télédétection électromagnétique et acoustique, génie des glaces et des océans polaires, systèmes d'information géographique servant au stockage et à l'analyse de données sur les milieux marins, systèmes informatisés de modélisation des déversements d'hydrocarbures et de planification des mesures d'urgence, systèmes de surveillance de conception unique, notamment des radars transhorizon à onde de surface et des radars « intelligents ».

Les marchés intérieurs traditionnels de ce secteur connaissent actuellement un recul. Beaucoup d'entreprises exploitent des créneaux. Ce sont les marchés mondiaux qui offrent les meilleures possibilités de croissance. Il existe en effet des débouchés internationaux dans le domaine de l'équipement des navires commerciaux. Un certain nombre de sociétés ont adopté la formule du consortium intégré, à guichet unique, pour pénétrer les marchés internationaux et ont obtenu des résultats encourageants.

Les marchés auxquels donnent naissance les préoccupations environnementales dans les régions côtières et les obligations découlant de la propriété de zones économiques exclusives (ZEE) pourraient offrir des débouchés à l'industrie canadienne dans l'optique de « l'Équipe Canada »¹ ou de projets clés en main. Ces nouveaux marchés internationaux, dont la taille est importante, feront appel à une gamme de compétences variées. Pour offrir aux clients les services d'une équipe intégrée désireuse de développer des relations à long terme avec le pays hôte, les entreprises ne doivent pas être hostiles à une collaboration avec d'autres sociétés, canadiennes ou étrangères.

Sur ces marchés naissants, les dépenses engagées par les institutions financières internationales (IFI) devraient jouer un rôle important. Bien que le Canada soit parmi les principaux pays à faire des dons aux IFI, les sociétés canadiennes n'ont pas profité pleinement des contrats d'approvisionnement offerts par ces dernières. Ces institutions prêtent plus de 40 milliards de dollars américains par an, dont une bonne partie pourrait intéresser les fournisseurs canadiens. Les secteurs de spécialisation du Canada, soit les systèmes de communication maritime et de navigation, pourraient profiter des projets d'aménagement et d'installations portuaires en Asie. Les contrats d'approvisionnement des IFI peuvent constituer une importante source de financement pour pénétrer les marchés et les régions en développement qui, autrement, pourraient être difficiles d'accès. Étant donné les efforts qu'il faut déployer pour se lancer sur ces marchés, il est recommandé aux sociétés, en particulier aux petites et moyennes entreprises (PME), de former des réseaux d'affaires souples ou de s'entendre sur un autre type d'arrangement pour partager les coûts associés à la recherche de projets et à la présentation de soumissions.

¹ Pour mieux aider les entreprises à rivaliser sur le marché international, le gouvernement mise sur un partenariat du type « Équipe Canada » avec les provinces et le secteur privé.

Contexte international

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

La construction de navires commerciaux et militaires, l'extraction du pétrole et du gaz en mer et l'océanographie ont représenté les marchés traditionnels des sociétés de ce secteur. Ces marchés ont cependant connu un déclin ces dernières années en raison de divers facteurs économiques, notamment la baisse de la construction navale au Canada, la chute des prix du pétrole et la détente dans les relations est-ouest.

Toutefois, de nouveaux facteurs sont en train de modifier la nature du marché mondial, notamment les suivants.

- L'accroissement de la demande en matière de construction de navires commerciaux ouvre des débouchés annuels de plusieurs milliards de dollars aux fournisseurs de matériel maritime.
- Une réglementation plus rigoureuse crée de nouveaux débouchés pour les technologies liées aux milieux marins. Ainsi, les règlements plus sévères que prévoit l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) dans le domaine de l'environnement offrent de nouvelles possibilités du côté du Mexique et du Chili.
- Les obligations que les Nations Unies imposent aux pays qui ont proclamé leurs régions côtières zones économiques exclusives créent elles aussi des possibilités. Les besoins qu'entraîne la gestion de ces ZEE devraient déboucher sur des créneaux à exploiter ou des contrats clés en main. Un grand nombre de ces ZEE se trouvent dans l'océan Pacifique; elles sont associées à des États insulaires, comme la Micronésie et la Mélanésie, et à certaines parties de l'Asie et de l'Australie.
- Les institutions financières internationales, telles que la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement, etc., vont sans doute jouer un rôle important sur les marchés engendrés par les préoccupations environnementales et les obligations découlant de la propriété de ZEE.

Principaux enjeux

Le principal défi de ce secteur consiste à rendre plus efficaces les efforts de marketing que déploient les petites entreprises tournées vers des créneaux particuliers, de sorte qu'elles puissent commercialiser leurs produits et services à un coût raisonnable dans le cadre des divers projets d'envergure découlant des nouvelles tendances mondiales.

Orientation stratégique

L'objectif d'ensemble de la stratégie internationale est d'accroître le nombre d'exportateurs canadiens des technologies océanographiques et maritimes. Pour réaliser cet objectif, le gouvernement, de concert avec les ministères provinciaux, les associations sectorielles et les principaux groupes de PME :

- déterminera les débouchés qu'offrent, notamment aux nouveaux exportateurs, les États-Unis, principal marché d'exportation de ce secteur (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Industrie Canada [IC]);
- facilitera la création et l'exploitation de réseaux d'affaires flexibles et la mise en œuvre d'autres mesures pour aider les entreprises axées sur certains créneaux à profiter des débouchés découlant de la création de ZEE et des préoccupations environnementales associées aux régions côtières des pays en développement (IC, Agence canadienne de développement international [ACDI], MAECI);
- recueillera des renseignements sur les projets parrainés par les IFI et les proposera comme stratégie de pénétration du marché, surtout dans les cas difficiles où le financement traditionnel (c'est-à-dire des prêts commerciaux du secteur privé) est moins accessible. Le gouvernement améliorera également les mécanismes visant à repérer les fournisseurs, à en accroître le nombre et à transmettre aux soumissionnaires éventuels, au moment opportun, de l'information sur les projets des IFI, grâce à l'utilisation des bases de données des provinces et des associations (IC, MAECI, ministères provinciaux – y compris le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec, le

ministère de l'Emploi et de l'Investissement de la Colombie-Britannique, l'Agence pour le renouveau économique de la Nouvelle-Écosse – Association canadienne des industries maritimes);

- collaborera avec les organismes gouvernementaux et les intervenants du secteur privé pour faciliter l'accès aux projets et au financement à l'exportation en achevant la matrice des capacités financières, et facilitera la création d'alliances stratégiques internationales en fournissant aux sociétés canadiennes un profil détaillé des partenaires possibles (IC, MAECI);
- recherchera les débouchés qu'offrent les marchés cibles, notamment aux États-Unis, au Mexique, en Argentine, en Chine, à Taïwan et en Finlande (MAECI, IC).

Bibliographie

World Shipbuilding, The Next 10 Years: Can the Challenge Be met?, Drewry Shipping Consultants Ltd., London, 1992.

The Marine Technologie Industry in Western Canada, ministère de la Diversification de l'Économie de l'Ouest, septembre 1994.

Changing Markets for Ocean Technologies, Industrie Canada, Direction des technologies industrielles, janvier 1994.

The Ocean Technologies Cluster in Newfoundland, document préparé par Industrie Canada, le bureau régional de St. John's, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de Terre-Neuve et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, août 1994.

Nova Scotia Oceans Initiative, comité temporaire sur le secteur des océans formé par le Conseil des sciences appliquées et de la technologie de la Nouvelle-Écosse, rapports d'activité de novembre 1993 à juin 1995.

The Oceans and Human Future, Gunnar Kullenberg, secrétaire de la Commission océanographique intergouvernementale, document présenté lors de la foire Oceanology International 94, mars 1994.

Renseignements

Industrie Canada
Direction générale des technologies
de fabrication et de transformation
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3428
Télec. : (613) 941-2463

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Direction des débouchés commerciaux
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 995-1713
Télec. : (613) 943-1103

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
<i>Western Canada Farm Progress Show</i> : mission de l'Algérie	19 juin 1996	Regina	MAECI	(613) 944-8134
Asie-Pacifique Sud				
<i>Western Canada Farm Progress Show</i> : mission de l'Australie	19 juin 1996	Regina	MAECI	(613) 995-7652
Europe centrale, Europe de l'Est et Communauté des États indépendants				
<i>Western Canada Farm Progress Show</i> : mission de l'Ukraine	19 juin 1996	Regina	MAECI	(613) 996-2147
<i>Selkhos '96/Agriculture '96</i> — Ukraine : stand d'information	1 ^{er} sept. 1996	Kiev	MAECI	(613) 996-2147
Asie de l'Est				
Mission de Taïwan sur la patrouille maritime	1 ^{er} juill. 1996	Sydney (Nouvelle-Écosse)	MAECI	(613) 995-8744
Mission de fonctionnaires des douanes (navigation) de Taïwan	1 ^{er} sept. 1996	Vancouver, Sydney (Nouvelle-Écosse)	MAECI	(613) 995-8744
Séminaire sur le potentiel maritime et naval canadien	1 ^{er} févr. 1997	Beijing, Shanghai	MAECI	(613) 996-6987
Amérique latine et Antilles				
Mission de l'Argentine sur la technologie maritime	1 ^{er} avril 1996	Provinces de l'Atlantique	MAECI	(613) 996-5549
Mission du Mexique à <i>Oceans '96</i> et à Halifax	23 sept. 1996	Halifax, Fort Lauderdale	IC	(902) 426-9905
Exposition sur les ordinateurs de bureau	23 oct. 1996	Georgetown	MAECI	(613) 943-8807
États-Unis				
<i>Western Canada Farm Progress Show</i> : mission des États-Unis	19 juin 1996	Regina	MAECI	(613) 944-2375
<i>Oceans '96</i> : stand d'information	23 sept. 1996	Fort Lauderdale	IC	(902) 426-9905
Exposition nationale de 1997 sur la machinerie agricole : publicité et promotion	13 févr. 1997	Louisville (Kentucky)	MAECI	(613) 944-2375

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

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Normes relatives au matériel agricole : mission de l'Allemagne	1 ^{er} juin 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 992-7001
<i>Western Canada Farm Progress Show</i> : mission d'acheteurs de l'Europe	19 juin 1996	Regina	MAECI	(613) 992-7001
Mission sur le matériel maritime	1 ^{er} sept. 1996	Helsinki	MAECI	(613) 992-7001
SIMA (Salon International de la Machine Agricole) : transferts technologiques	1 ^{er} févr. 1997	France, Royaume-Uni, Allemagne	IC	(613) 954-3227

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 développement international		groupes de consultations sectorielles pour le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation		Industrie Canada
AAC	Agriculture Canada		Institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis		Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique		Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations du Sud-Est asiatique		Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation pour la coopération économique de l'Asie-Pacifique		Ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de coopération et de développement économiques 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 extérieure		Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté économique internationale		Produit intérieur brut
CCI	Centre de coopération internationale en recherche industrielle pour le commerce		Petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des organisations d'exportateurs et d'importateurs internationaux		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 s le commerce intl

(Cette liste ne compren

anadienne 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





Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada