

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.22

22

**Matériel de transport urbain
et ferroviaire**

**Stratégie canadienne
pour le commerce
international**

1996-1997



Equipe Canada • Team Canada

Stratégie canadienne pour le commerce international

La Stratégie comprend un **Aperçu** présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de **stratégies sectorielles** accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

Aperçu

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

NOV - 4 1996

Queen
HF
1479
- I 571
1996/97
v. 22

Dans l'établissement de stratégies sectorielles en matière d'expansion du commerce international, l'accent sera placé sur le segment du matériel de transport urbain et celui du matériel ferroviaire pour marchandises, qui offrent des possibilités de croissance en matière d'échanges commerciaux.

Situation intérieure

Presque tous les réseaux et véhicules canadiens de transport urbain et ferroviaire proviennent de fournisseurs nationaux. Le secteur comprend un petit nombre de grands assembleurs et quelque 250 fournisseurs de pièces. En 1994, l'industrie a effectué des livraisons d'une valeur approximative de 2,2 milliards de dollars. Plus de 70 p. 100 des expéditions étaient destinées à l'étranger, surtout aux États-Unis. Les fabricants canadiens détiennent environ 20 p. 100 du marché américain des transports urbain et ferroviaire. Certaines années, les manufacturiers canadiens d'autobus se sont taillé jusqu'à 50 p. 100 du marché américain. Les entreprises canadiennes ont ce qu'il faut pour accroître leur part de ce marché : des technologies éprouvées, des connaissances spécialisées, de nouveaux produits, des opérations efficaces et la proximité des États-Unis.

Voici certains des principaux produits et services fournis par l'industrie canadienne :

- matériel roulant pour voyageurs et marchandises;
- réseaux ferroviaires pour voyageurs, clés en main;
- gros autobus classiques à planchers surbaissés et alimentés par des carburants de substitution, autocars, autobus adaptés pour personnes handicapées et autobus scolaires;
- locomotives diesel de traction à courant continu ou à courant alternatif;
- systèmes de signalisation et de communications;
- systèmes de pointe de commande des trains;
- services d'experts-conseils pour la conception et la mise en œuvre de systèmes intégrés de gestion (SIG); les opérations intermodales; la supervision de la construction de voies ferrées; les programmes de remise en état des locomotives.

Contexte international

En 1994, les exportations de matériel ferroviaire, principalement vers les États-Unis, se sont chiffrées à quelque 1,4 milliard de dollars. Quant aux importations, elles s'établissaient à 732 millions de dollars, donnant lieu à un surplus commercial d'environ 665 millions de dollars. Cette année-là, les exportations du secteur représentaient environ 1 p. 100 des exportations canadiennes totales de produits finis.

Les perspectives économiques sont très prometteuses pour les réseaux guidés de transport urbain et le matériel de transport ferroviaire interurbain de voyageurs. En effet, il y a, particulièrement aux États-Unis, au Mexique et en Asie du Sud-Est, d'importants débouchés pour les fournisseurs canadiens de matériel de transport en commun.

Aux États-Unis, la valeur du marché de ces deux segments d'activité a été évaluée à 90 milliards de dollars pour la période quinquennale qui se termine en 1997.

Le marché nord-américain du matériel de transport ferroviaire de marchandises demeure extrêmement favorable, car les ventes de wagons de marchandises ont doublé, passant à environ 50 000 véhicules entre 1992 et 1994. Le marché américain offre de meilleures possibilités avec l'application des réductions tarifaires prévues dans l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis, qui entrera en vigueur d'ici le 1^{er} janvier 1998. Les efforts de modernisation des infrastructures de transport mexicaines offrent aussi d'excellents débouchés pour les entreprises canadiennes; au Mexique, les efforts seront concentrés sur les acquisitions gouvernementales effectuées dans le cadre de cette modernisation.

Les ventes sur les marchés autres que les États-Unis ont progressé de manière significative depuis 1993, surtout dans le cas des réseaux ou des achats d'installations clés en main. Pour la

seule année 1994, les ventes dans le cadre de contrats à long terme portant sur des réseaux ont atteint un peu moins d'un milliard de dollars.

Le marché asiatique offre des débouchés pour les produits et services canadiens de transport urbain; des possibilités existent aussi dans le domaine des réseaux ferroviaires et des services d'ingénierie. Des entreprises canadiennes examinent attentivement un certain nombre de projets de transport ferroviaire en Chine.

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

En Afrique et au Moyen-Orient, notamment en Israël, il existe des débouchés pour des experts-conseils et pour les fournisseurs de locomotives et de matériel d'entretien des voies ferrées. En Afrique, nombre de débouchés sont créés par de grands projets de remise en état de voies ferrées financés par la Banque africaine de développement ou par la Banque mondiale.

Depuis 1992, l'Australian National Rail Corporation met en œuvre un programme de construction et de remise à neuf, d'une valeur de 410 millions de dollars, visant principalement la construction de réseaux à écartement standard et l'amélioration de l'infrastructure et des systèmes de signalisation actuels sur les principaux corridors. Ce programme pourrait offrir des possibilités aux fabricants du Canada.

Avec des prêts annuels d'une valeur approximative de trois milliards de dollars américains, le secteur des transports n'est dépassé que par l'agriculture comme grand objectif de développement de la Banque mondiale. Les banques de développement régionales affiliées partagent cette orientation. Les infrastructures, notamment les routes, les ponts et les transports en commun, demeurent un besoin fondamental pour de nombreux pays en développement.

Principaux enjeux

Les fabricants canadiens de matériel de transport en commun ont enregistré d'assez bons résultats sur de grands marchés américains,

malgré les barrières non tarifaires comme la loi fédérale *Buy America Act*. Cependant, la pénétration du marché pourrait être renforcée considérablement si ces barrières étaient levées. Les dispositions protectionnistes de la *Intermodal Surface Transportation Efficiency Act* exigent un contenu américain de 60 p. 100 et l'assemblage final aux États-Unis. Ces exigences ont obligé les assembleurs canadiens de matériel roulant et les fournisseurs de pièces à ouvrir des usines aux États-Unis ou à s'y établir.

Les possibilités de participation des entreprises canadiennes aux projets américains de trains à grande vitesse seront aussi limitées par les exigences sur le contenu national.

Dans le secteur américain du matériel ferroviaire pour marchandises, les règles de location sont différentes de celles du Canada et constituent un défi pour les fabricants canadiens. En effet, les entreprises de location y sont les principaux acheteurs de wagons, qui sont ensuite loués à des sociétés de chemins de fer ou à des transitaires. Les règles américaines, généreuses en matière de location, ont créé sur le marché de la location une distorsion favorable aux fabricants américains, car la fabrication de wagons, comme les services d'entretien et l'administration des parcs de location, ont tendance à suivre les accords de location, ce qui restreint les possibilités pour les entreprises canadiennes.

Fait important à souligner, trop peu d'entreprises canadiennes, particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME), jouent un rôle sur les marchés d'exportation. Par ailleurs, ces fabricants devraient diversifier leurs exportations et se tourner vers d'autres marchés que les États-Unis.

De plus, les entreprises canadiennes ne s'intéressent pas assez tôt aux projets qu'envisagent les institutions financières internationales (IFI) pour avoir des chances de réussir lorsqu'une demande officielle de propositions est présentée.

Orientation stratégique

Les activités du gouvernement seront axées sur le matériel de transport urbain, principalement les voitures pour voyageurs et les autobus, et sur le matériel ferroviaire pour le transport des marchandises. D'intéressants débouchés peuvent être exploités dans ces segments au moyen d'activités sélectives de promotion du commerce et de l'investissement.

La levée des barrières non tarifaires américaines offrirait des possibilités importantes d'accroissement de la pénétration du marché, particulièrement pour les petits fournisseurs canadiens de matériel de transport urbain. Industrie Canada (IC), en collaboration avec les fabricants de matériel de transport et les provinces de l'Ontario et du Québec, travaille à la conception, au financement et à la mise en œuvre d'un plan d'action conjoint qui vise à dégager un consensus des deux côtés de la frontière pour l'établissement de règles plus souples sur les marchés publics. Industrie Canada continuera à travailler en collaboration étroite avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) à l'élaboration des positions du Canada au cours du processus de négociation.

Pour ce qui est du matériel et des réseaux de transport urbain, IC et le MAECI favoriseront une présence canadienne plus forte à la prochaine foire de l'Union internationale des transports publics (UITP), particulièrement celle des PME. L'accent sera placé sur la promotion de la foire de 1999 de l'UITP, qui aura lieu à Toronto. De même, les deux ministères encourageront les PME du secteur, surtout celles qui n'y sont jamais allées, à participer à la foire de 1996 de l'American Public Transit Association, qui aura lieu à Anaheim.

Industrie Canada continuera à travailler en collaboration étroite avec l'Association canadienne des fabricants de matériel ferroviaire et transitaire dans le but de remettre un autre mémoire au gouvernement demandant des dispositions concurrentielles pour la déduction pour amortissement (DPA) à l'égard des wagons, afin d'obtenir l'équivalent du régime américain, que l'industrie estime être plus généreux. Les sociétés de chemins de fer et les sociétés de location canadiennes participent aussi à cette initiative. Le gouvernement continuera à soutenir les efforts de l'industrie en vue de créer un consensus parmi les entreprises des deux pays dans le sens d'une élimination rapide des tarifs qui subsistent entre le Canada et les États-Unis sur les wagons.

Avec la réussite de la récente mission ferroviaire de l'Équipe Canada¹ en Chine, des possibilités similaires dans ce pays seront explorées relativement à des autobus de toutes catégories.

Les données de base sur les exigences techniques dans les marchés étrangers potentiels (par exemple conduite à gauche ou à droite) seront recueillies et transmises aux fabricants canadiens. Les possibilités de vente d'autobus neufs et d'occasion en Amérique centrale et en Amérique du Sud seront encore exploitées en menant des consultations actives avec l'industrie, les missions canadiennes à l'étranger et l'Association canadienne du transport urbain.

Dans le cas des transports au Mexique, le gouvernement diffusera les résultats d'une enquête sur les débouchés qui s'offrent aux produits et services canadiens et sur les types d'arrangements commerciaux les plus susceptibles de permettre l'exploitation profitable de ces possibilités.

Le Groupe de travail interministériel sur le potentiel commercial des IFI a jugé que l'Équipe d'intervention pour les projets d'immobilisations devrait porter une attention particulière au secteur du transport. L'Équipe a été créée récemment pour réunir et coordonner les ressources gouvernementales relatives à un nombre restreint de possibilités très prometteuses soutenues par les IFI, dans des domaines où les entreprises ont une position de chef de file et partagent un objectif commun. On a identifié de nombreux pays présentant de telles possibilités en Asie (Chine, Indonésie, Inde, Philippines et Viêtnam) et en Amérique latine. L'Aperçu de la *Stratégie canadienne pour le commerce international* expose le rôle des IFI.

Renseignements

Industrie Canada
Secteur des industries de transport
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3728
Télé. : (613) 941-5533

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

¹ Afin de desservir le milieu des affaires de manière plus efficace, le gouvernement adopte de nouvelles méthodes fondées sur le partenariat de type « Équipe Canada » avec les provinces et le secteur privé dans le but d'aider les entreprises à soutenir la concurrence à l'échelle internationale.

MATÉRIEL DE TRANSPORT URBAIN ET FERROVIAIRE

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Asie-Pacifique Sud				
Stratégie médiatique pour le secteur des transports en Malaisie	1 ^{er} avril 1996	Kuala Lumpur	MAECI	(613) 996-5824
Mission thaïlandaise sur le transport ferroviaire	20 mai 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 995-7662
<i>Ausrail '96</i> : stand d'information	22 août 1996	Brisbane	MAECI	(613) 995-7652
Australie : mission sur le transport ferroviaire	1 ^{er} sept. 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 995-7652
Asie de l'Est				
Chine : mission sur le transport ferroviaire	1 ^{er} avril 1996	Montréal, Toronto	MAECI	(613) 995-6962
Étude de l'infrastructure de transport en Corée	1 ^{er} oct. 1996	Séoul	MAECI	(613) 995-8744
<i>Third International Railway Equipment Exhibition</i> : stand d'information	9 févr. 1997	New Delhi	MAECI	(613) 996-5903
États-Unis				
Bulletin sur le transport traitant du marché des États-Unis	Permanent	Chicago	MAECI	(613) 944-7486
Mise à jour de l'étude de marché sur l'industrie du transport en Nouvelle-Angleterre	31 mai 1996	Boston	MAECI	(613) 944-7486
<i>International Public Transit Exposition</i> : stand national	7 oct. 1996	Anaheim	MAECI	(613) 944-7486

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

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 ...)

		DATE DUE DATE DE RETOUR	
ACDI	Agence internationale		Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association de normes		Industrie Canada
AAC	Agriculture		institution financière internationale
ALE	Accord le Canada		Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord		ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association du Sud-		ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation économique		ministère de la Défense nationale
APECA	Agence du Canada		ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau régional		Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque		Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation		Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité extérieur		Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Commun		produit intérieur brut
CCI	Centre de		petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil n		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre de CARR McLEAN	38-296	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 i

(Cette liste ne compr

canadienne pour

ACDI	Agence canadienne de développement international	GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation	IC	Industrie Canada
AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada	IFI	institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis	ISO	Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique	MDN	ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	MPO	ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque multilatérale de développement	OMC	Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation commerciale canadienne	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté des États indépendants	PIB	produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international	PME	petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des occasions d'affaires internationales	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	SCF-RNCan	Service canadien des forêts – Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne





Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada