

LKC  
HF  
1479  
.15714  
1997/98  
v.3

IC



# **Stratégie canadienne pour le commerce international**

## **1997-1998**





# **Stratégie canadienne pour le commerce international**

**1997-1998**



**Services de  
construction,  
d'architecture et  
d'ingénierie**

Industry Canada  
Library - LKC  
MAY 16 2016  
Industrie Canada  
Bibliothèque - ECS

Industry Canada  
Library - LKC  
MAY 16 2016  
Industrie Canada  
Bibliothèque - ECS

## Services de construction, d'architecture et d'ingénierie



## Services de construction, d'architecture et d'ingénierie

*Le secteur des services de construction, d'architecture et d'ingénierie (SCAI) regroupe des entreprises œuvrant à la conception, à la mise en valeur, à la construction et à la réparation d'infrastructures, de logements, d'usines et d'autres installations. Il englobe :*

- La construction domiciliaire
- La construction non domiciliaire
- Les services d'ingénierie
- Les services d'architecture
- L'urbanisme
- La promotion immobilière

*Ce secteur se distingue par sa capacité de mettre sur pied des initiatives multidisciplinaires alliant des connaissances spécialisées dans le but de créer des projets d'immobilisations. Cette caractéristique lui procure un important avantage pour saisir des occasions d'exportation dont plusieurs autres secteurs de l'économie peuvent profiter.*

### Situation intérieure

Le chiffre d'affaires global du secteur des services de construction, d'architecture et d'ingénierie est d'environ 100 milliards de dollars par année, soit quelque 8,5 p. 100 du produit intérieur brut (PIB). Le secteur procure du travail à environ 800 000 Canadiens. Les clients de ces services sont surtout des entreprises et des institutions plutôt que des acheteurs finaux.

Au Canada, les principaux marchés des services liés aux projets d'immobilisations et de construction étaient les suivants durant la période de 1985 à 1995 : habitation (150 milliards de dollars); électricité (85 milliards); industrie (65 milliards); entreprises (48 milliards); hydrocarbures (45 milliards); transports (36 milliards); eau et environnement (30 milliards); gouvernement et éducation (22 milliards).

Les entreprises de ce secteur ont toujours été tournées vers le marché intérieur, les exportations ne représentant qu'une petite portion du volume des affaires. Mais confrontées à un essoufflement de la demande sur les marchés nationaux, elles commencent à s'intéresser davantage aux débouchés étrangers où la demande est en plein essor.

Le savoir-faire canadien en matière d'ingénierie, de construction, d'architecture et d'urbanisme jouit d'une grande renommée dans le monde. Les sociétés d'ingénierie sont à prédominance canadienne, et forment, au Canada, l'un des secteurs de services les plus dynamiques sur la scène internationale. Ce secteur peut jouer un rôle déterminant pour aider d'autres entreprises canadiennes à tirer parti des occasions d'affaires, tant sur le marché des SCAI que dans d'autres domaines.

Le secteur se compose surtout des petites et moyennes entreprises (PME). La plupart ne sont pas au courant des débouchés étrangers ou n'ont pas les compétences de gestion ou de commercialisation nécessaires pour les exploiter.

Certaines entreprises se sont taillé une place enviable sur les marchés à créneaux, mais souvent, faute d'avoir développé des partenariats avec d'autres entreprises canadiennes ou étrangères, elles ne peuvent profiter au maximum des possibilités que présentent les marchés internationaux.

Outre quelques exceptions remarquables, la fragmentation de l'industrie canadienne entrave la formation de consortiums souvent indispensables à l'exécution de projets d'envergure. À l'échelle internationale, le Canada compte relativement peu d'entreprises qui aient la capacité ou la volonté d'agir comme maître d'œuvre de travaux importants. D'ailleurs, les entreprises considérées comme étant de grande taille au Canada sont petites comparativement à leurs concurrentes internationales, qui, pour certaines, ont l'avantage d'appartenir à des intérêts gouvernementaux ou bancaires. La principale contrainte que déplore l'industrie canadienne sur les marchés mondiaux est la nécessité de participer à des ententes financières complexes pour décrocher des contrats de projets d'immobilisations.

Plusieurs associations industrielles de ce secteur ont commencé à consacrer davantage d'efforts aux intérêts de leurs membres dans le domaine de l'expansion du commerce international. L'Équipe sectorielle nationale (ESN) des services de construction, d'architecture et d'ingénierie appuie ces efforts et s'emploie à renforcer ses rapports de travail avec le secteur privé, les ministères et organismes fédéraux et provinciaux pertinents, ainsi qu'avec d'autres équipes sectorielles nationales concernées par les projets d'immobilisations.

### Contexte international

Le marché mondial des projets d'immobilisations et de construction représente plus de 150 milliards de dollars américains par an. Il offre d'énormes possibilités d'exportation aux ingénieurs-conseils, aux architectes, aux urbanistes, aux promoteurs, aux entreprises de construction, de même qu'aux fournisseurs de matériel. Le Canada détient présentement moins de 1 p. 100 de ce marché.

La concurrence est vive dans le secteur. À l'échelle mondiale, la tendance est à la privatisation des infrastructures alors que les gouvernements doivent composer à la fois avec la diminution de leurs ressources financières et la demande créée par l'urbanisation et la croissance économique. Un pourcentage de plus en plus grand de projets d'immobilisations est réalisé au moyen de contrats de conception-construction, de contrats clés en main et de diverses modalités des contrats de construction-exploitation-transfert.

Dans ce contexte où les gouvernements locaux sont plus réticents ou moins en mesure de fournir des garanties, il faut trouver de nouveaux mécanismes afin de réunir les capitaux nécessaires. Il s'agit d'investissements à long terme et les risques des projets sont difficiles à évaluer. En outre, on demande souvent aux entreprises de fournir un apport en capital.

De leur côté, les institutions financières internationales (IFI) se tournent aussi de plus en plus vers les entreprises disposées à avancer des fonds et à prendre des risques à l'égard de projets d'infrastructure. Les IFI assument maintenant des rôles de garants de prêts, de cofinanciers et de copartenaires dans le cadre de projets avec le secteur privé. Malgré cela, elles continuent d'offrir de bonnes occasions aux entreprises du secteur qui désirent se tailler une place sur les marchés étrangers.

L'importance accordée à la dépollution et au développement durable a fait apparaître une nouvelle demande de services d'infrastructure. Les besoins ont trait à des projets de nature très technique, à des machines et du matériel aux fonctions différentes de celles qui sont en usage présentement et à l'application de nouvelles méthodes de construction.

Le marché international de l'habitation présente également de nouvelles possibilités par suite de l'intérêt grandissant suscité par les techniques moins coûteuses de construction domiciliaire, des initiatives des gouvernements visant à assurer à la population des logements mieux adaptés et de meilleure qualité et de la reconstruction des logements détruits par les sinistres et les guerres.

Selon les estimations, quelque 950 projets d'infrastructure financés par des intérêts privés et d'une valeur d'environ 700 milliards de dollars américains sont en cours de planification dans le monde. La région de l'Asie-Pacifique devance maintenant l'Europe à titre de premier marché régional de services de construction et d'ingénierie. Les principaux marchés sont la Chine, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, Taïwan, la Thaïlande, Hong Kong et la Corée du Sud.

En Amérique latine, une plus grande stabilité politique et la montée de la privatisation génèrent de nouveaux débouchés. Toutefois, la dette extérieure élevée, les fluctuations des devises et l'inflation sont autant de facteurs de risques dans cette partie du monde.

En Europe de l'Est et dans les États de l'ancienne Union soviétique, le rôle plus actif joué par les IFI peut aider à contrer le manque actuel de fonds d'investissement. Dans l'immédiat, cependant, d'autres contraintes demeurent irrésolues, comme la question de la propriété foncière, les difficultés relatives à la convertibilité des devises, les incertitudes sur le plan juridique et l'insuffisance de compétences locales en matière de développement de projets.

À plus long terme, la croissance démographique, en particulier dans les économies en forte croissance, entraînera une poussée substantielle de la demande de services d'infrastructure et d'ingénierie. L'importante migration prévue vers les grands centres forcera les pays à investir dans les infrastructures de transports, de communications, d'aqueduc et d'égouts ainsi que dans le logement, les hôpitaux, les écoles, les ports, les ponts et les systèmes de production et de distribution d'énergie.

## Principaux enjeux

De nombreuses entreprises sont gênées par les coûts initiaux importants requis pour participer aux processus d'appels d'offres ouverts à l'échelle internationale et pour établir une présence sur les marchés mondiaux.

Les entreprises désireuses d'obtenir des contrats dans le domaine des projets d'immobilisations éprouvent des difficultés à obtenir des prêts et des fonds d'investissement et à monter les dossiers financiers nécessaires. Le financement, le cautionnement, les garanties d'achèvement, l'assurance et les services juridiques sont souvent introuvables au Canada et doivent être obtenus à l'étranger. Les entreprises du secteur font valoir qu'elles pourraient être plus nombreuses à se lancer sur la scène internationale et à participer à des coentreprises et autres genres de partenariats si elles étaient en mesure de fournir des garanties financières davantage comparables à celles de leurs concurrentes et de mettre en commun des ressources qui n'existent que sous forme fragmentée sur le marché canadien.

Des « entreprises virtuelles » capables de mener à bien des travaux précis sont nécessaires pour tirer parti au maximum de la tendance actuelle en faveur des mandats de développement intégral et de la privatisation des projets. Une telle capacité intégrée existe au Canada, mais seulement « à la pièce » alors qu'une approche en équipe s'impose dans ces domaines.

La qualité des projets d'immobilisations réalisés au Canada doit être mise en valeur plus efficacement à l'étranger. Pour tirer parti des réussites canadiennes du secteur des services-conseils et des services techniques, il faudrait mieux repérer les occasions en aval qui intéressent les fabricants canadiens et les fournisseurs des grands travaux et systèmes.

Les PME, surtout, sont rarement au courant des grands projets que convoitent les entreprises de plus grande taille, alors qu'elles pourraient en profiter en tant que partenaires ou fournisseurs.



Les entreprises canadiennes mettent souvent beaucoup plus de temps que leurs concurrentes étrangères à cerner les marchés naissants et à s'y lancer. Nombre d'entre elles ne sont pas bien informées des possibilités d'exportation ou ne connaissent pas encore les services et les programmes qui pourraient les aider à renforcer leur capacité d'exportation et soutenir leurs efforts de promotion.

Enfin, l'accès aux marchés est souvent entravé au niveau local par les règlements, les exigences en matière d'accreditation technique et professionnelle, les normes sur les produits et les processus d'approbation.

### **Orientation stratégique**

Les paragraphes suivants décrivent les initiatives qui seront prises afin d'améliorer les exportations du secteur des services de construction, d'architecture et d'ingénierie dans son ensemble, tandis que les sections subséquentes énumèrent les domaines d'intérêt particuliers des divers sous-secteurs de l'industrie.

Dans la mise en œuvre de la stratégie du secteur des SCAI, une attention particulière sera accordée à la collaboration et à la coordination entre les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi qu'avec les diverses associations industrielles d'envergure nationale, régionale et provinciale qui représentent les intérêts de ce secteur. Il sera aussi nécessaire d'établir des objectifs plus précis à l'égard de la stratégie de promotion du commerce international et de déterminer des mesures efficaces d'évaluation des résultats.

#### **Occasions de projets collectifs**

Pour exploiter au maximum les possibilités du secteur au chapitre des exportations, il faut miser davantage sur ses forces collectives dans la réalisation de travaux intégrés. Les domaines prometteurs sont les suivants :

- aménagement urbain intégré / nouvelles villes;
- aéroports;
- projets de génération d'électricité;
- cliniques médicales / hôpitaux;
- lieux de villégiature / hôtels / installations touristiques intégrées;
- complexes d'enseignement;
- réseaux de transports (transport ferroviaire, transport urbain, routes, ports);
- usines et installations de traitement des ressources.

### **Financement**

La réussite future du secteur des SCAI dans le domaine des exportations exige un effort plus soutenu pour résoudre les problèmes de financement des projets d'immobilisations et pour renforcer les liens avec les sources de financement au Canada et à l'étranger. Les aspects prioritaires sont les suivants :

- exploration des capacités des institutions financières canadiennes, notamment celles des sociétés d'assurance et des caisses de retraite, afin de renforcer leur rôle dans les domaines du financement à long terme, des garanties et des facilités de cautionnement et d'assurance requis pour décrocher des projets internationaux (Industrie Canada [IC], ministère des Finances du Canada, SEE [Société pour l'expansion des exportations], associations, provinces);
- amélioration du ciblage et de la coordination des programmes et services offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux à l'appui des entreprises canadiennes intéressées par des projets particuliers à l'étranger (IC, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Agence canadienne de développement international [ACDI], SEE, Chambre de commerce du Canada, Société canadienne d'hypothèques et de logement [SCHL], provinces);
- amélioration de l'échange d'information relative aux sources de financement tant canadiennes qu'étrangères (IC, MAECI, SEE, provinces);
- soutien des initiatives nationales visant à élargir le savoir-faire en développement et en financement de projets, en particulier dans le cas des projets de type construction-exploitation-transfert (IC, MAECI, SEE).

### **Fournisseurs**

En ce qui concerne les fournisseurs, les mesures s'appuieront sur les initiatives déjà entreprises aux paliers fédéral et provincial ainsi que par les associations, et elles seront centrées sur les activités suivantes :

- améliorer le degré de préparation des PME du secteur au moyen de programmes de sensibilisation des associations industrielles, d'ateliers, de séminaires, de cours de formation structurés, de l'élaboration et de la diffusion de guides pratiques, etc. (IC, MAECI, SCHL, associations, provinces);
- appuyer les échanges et les réseaux formels et informels — articulés, le plus possible, autour de possibilités de projets intégrés — parmi les membres du secteur (IC, MAECI, associations);

- favoriser la formation des partenariats et des consortiums nécessaires à l'obtention de projets intégrés comme la conception-construction, les projets clés en main et les projets de type construction-exploitation-transfert (IC, MAECI, associations, provinces);
- encourager les entreprises, en particulier les PME, à créer des réseaux dans le cadre de la Coalition canadienne de réseaux d'entreprises (CCRE), qui est administrée par la Chambre de commerce du Canada et qui vise à rehausser la compétitivité internationale des PME (IC, associations);
- élaborer une infrastructure électronique pouvant servir à l'échange d'information sur les capacités canadiennes en matière d'approvisionnement des projets d'immobilisations et sur les partenariats trans-sectoriels et transfrontaliers existants et possibles entre les fournisseurs de services et les fournisseurs en aval d'équipements et de matériaux (IC, MAECI, provinces, associations);

### **Renseignements et information**

Des mesures seront mises de l'avant afin de faciliter l'échange de renseignements sur la promotion du commerce international. Celles-ci consisteront à :

- intensifier les efforts faits pour repérer les possibilités de projets internationaux faisant appel à des capacités de réalisation de projets intégrée que peut fournir l'industrie canadienne. (IC, MAECI, ACIDI, provinces);
- mettre en œuvre un système électronique d'information et de suivi des IFI et des projets d'immobilisations. Celui-ci permettrait au secteur privé d'accéder plus facilement à des renseignements opportuns et intégrés sur les possibilités de projets à l'étranger et contribuerait également à améliorer les communications entre les représentants gouvernementaux des diverses régions du Canada et des missions à l'étranger au sujet des possibilités de projets, et les rapports avec les entreprises canadiennes (MAECI, IC, provinces);
- organiser des missions sélectives pour isoler les premiers renseignements concernant les regroupements de projets d'immobilisations et de construction les plus prioritaires, pour vérifier ces renseignements et les étoffer (IC, MAECI, SCHL, provinces, associations);
- publier à chaque trimestre une liste des projets de l'ACDI et des projets bilatéraux en cours et en préparation, cette liste devant être reliée à l'infrastructure d'information électronique établie pour les projets d'immobilisations internationaux (IC, ACIDI, MAECI).

### **Promotion des exportations**

Les occasions de promotion des capacités du secteur seront répertoriées et soutenues par les moyens suivants :

- une exploitation ciblée des principales manifestations sur la scène nationale telles que « Construct Canada » (IC, MAECI, associations, provinces);
- des mesures d'encouragement permettant d'accroître la participation d'acheteurs et de décideurs de milieu d'affaires étrangers à des manifestations canadiennes où les services de construction, d'architecture et d'ingénierie sont mis en valeur (IC, MAECI, provinces);
- des missions au Canada de délégations de gouvernements et d'entreprises de pays étrangers afin de présenter l'infrastructure et les capacités canadiennes en matière de développement intégré de projets (MAECI, IC, provinces);
- l'élaboration de matériel de promotion mettant en relief l'envergure des capacités canadiennes dans le développement d'infrastructure (IC, MAECI);
- la mise sur pied de missions à l'étranger sur des marchés prioritaires sélectionnés (IC, MAECI, SCHL, ACIDI, provinces);
- la promotion d'ententes d'affectations provisoires, afin de placer des spécialistes du secteur à des fonctions clés dans les IFI et dans les organismes de pays en développement (MAECI, IC, ACIDI, associations);
- des mesures encourageant la création de liens avec des organismes publics et privés étrangers et l'aide technique à ces derniers en rapport avec des questions relatives aux normes, aux codes et à la recherche et développement intéressant le secteur (IC, SCHL, associations).

### **Renseignements**

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-0205  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : knechtel.karl@ic.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international  
Direction des renseignements sur les marchés  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 992-0484  
Télécopieur : (613) 996-1267



*L'industrie de la construction domiciliaire compte des constructeurs, des rénovateurs et des fabricants d'habitations. Le secteur du logement englobe une vaste gamme de structures, allant des maisons individuelles à ossature en bois aux immeubles grande hauteur de béton et d'acier. Les immeubles polyvalents comportant des sections domiciliaires et commerciales sont courants dans les zones urbaines.*

### Situation intérieure

Au Canada, l'activité de construction domiciliaire est de moins en moins centrée sur la nouvelle production tandis que la rénovation, la restauration et l'amélioration des logements existants gagnent en importance. Cette évolution survient au moment où la conclusion de nouveaux accords commerciaux, la mondialisation croissante et l'émergence de nouveaux marchés sont en train de créer un éventail sans précédent de débouchés internationaux pour l'industrie canadienne du logement.

Les entreprises de construction canadiennes qui exportent des habitations œuvrent généralement dans le secteur domiciliaire et également dans le secteur non domiciliaire. Seule une petite proportion se consacre exclusivement au secteur domiciliaire. Les exportateurs actifs représentent environ 1 p. 100 des entreprises.

Comme il est précisé dans le Cadre stratégique national pour les exportateurs du secteur canadien de l'habitation, les efforts de promotion des exportations doivent tirer davantage parti des liens clés qui existent entre l'industrie de la construction domiciliaire, les fabricants de matériaux de construction et d'éléments fonctionnels, les promoteurs immobiliers et les autres fournisseurs de services tels les architectes, les ingénieurs, les urbanistes, les gestionnaires d'immeubles et les consultants. Pour connaître les détails de la stratégie de promotion du commerce international relative aux matériaux de construction et aux intérêts connexes touchant les maisons usinées, on pourra consulter le chapitre de la *Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI)* intitulé « Produits de construction ».

### Contexte international

Le marché international du logement offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes, du fait des facteurs suivants :

- l'intérêt croissant porté par des marchés établis d'habitations à coût élevé, comme les États-Unis et l'Europe de l'Ouest, à la production et à la rénovation d'habitations moins coûteuses;
- l'émergence de nouveaux pays industriels prospères, notamment en Asie;

- les initiatives entreprises par divers gouvernements pour résoudre le problème des logements impropres ou de mauvaise qualité dans leur pays et pour appuyer le développement de systèmes d'habitation axés sur le marché (en Europe de l'Est et en Chine, par exemple);
- la destruction des logements provoquée par les sinistres et les guerres (par exemple, à Kobe [Japon], au Viêt-Nam et en Bosnie).

De nombreux pays doivent relever le défi de fournir des logements à une population en pleine croissance et de plus en plus exigeante. Comme il arrive souvent que ces pays n'aient pas les recettes fiscales suffisantes ou les systèmes d'hypothèques appropriés pour affecter les dépenses requises, ils sont de plus en plus disposés à accepter la participation d'investisseurs et d'entrepreneurs étrangers.

La concurrence est vive, mais des débouchés existent sur des marchés traditionnels et établis comme le Japon, l'Allemagne et les États-Unis, et des marchés naissants comme la Chine, l'Inde, le Mexique, la Russie et l'Afrique du Sud.

D'autres marchés présentent également des occasions intéressantes, qui devront toutefois être analysées minutieusement afin de déterminer la taille de la demande, la vigueur de la concurrence et l'importance des obstacles au commerce. Ce sont le Chili, Cuba, l'Argentine, la Belgique, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, l'Ukraine, la Pologne, la République tchèque, la Hongrie, le Liban, les territoires sous autorité palestinienne, Taïwan, la Malaisie, l'Indonésie et l'Australie.

Les entreprises qui se lancent sur les marchés internationaux doivent souvent lutter avec des concurrents étrangers qui y sont déjà bien établis ainsi qu'avec de solides constructeurs locaux. Les marchés de l'habitation sont pour la plupart dominés par un petit nombre de pays. Les entreprises américaines sont présentes sur les grands marchés, où elles réalisent un gros volume d'affaires. Les Canadiens sont également en concurrence serrée avec les Britanniques, les Français, les Allemands et les Italiens qui ont tous des intérêts régionaux importants. Les autres pays qui exportent déjà dans le domaine de l'habitation et qui intensifient leurs activités à l'étranger sont l'Autriche, le Danemark, la Finlande, les Pays-Bas et la Suède.



## Principaux enjeux

Les exportateurs canadiens du secteur de l'habitation ont de nombreux défis à relever dans leurs efforts pour pénétrer davantage les marchés étrangers.

- La concurrence est parfois intense dans les pays où il existe déjà une importante industrie intérieure de l'habitation qui satisfait aux besoins locaux depuis de nombreuses années. Les concurrents sont nombreux, car la construction domiciliaire est une industrie comportant peu d'exigences d'entrée sur les plans de l'apport financier et du personnel spécialisé.
- Les entreprises canadiennes sont généralement de petite taille par rapport à leurs concurrentes. Mal organisées, elles se font souvent concurrence pour les mêmes projets.
- De nombreux projets d'habitations sont de longue durée et l'émission des contrats connexes prend beaucoup de temps, ce qui nécessite des ressources considérables de la part des entreprises pour demeurer présentes dans ces pays.

## Orientation stratégique

Le cadre stratégique national pour les exportateurs du secteur canadien de l'habitation a comme objectif d'améliorer les résultats de l'industrie au chapitre du volume d'affaires, du nombre d'exportateurs et de la part de marché. Il comporte des volets qui visent tant les exportateurs en puissance que les exportateurs actuels qui veulent pénétrer de nouveaux marchés. Les principaux éléments de la stratégie sont les suivants :

- établir une Équipe nationale de l'habitation chargée de coordonner les exportations et d'élaborer des stratégies détaillées pour des secteurs et des marchés particuliers, afin d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs du secteur canadien de l'habitation;
- améliorer le degré de préparation de l'industrie dans le domaine de l'exportation, en se concentrant d'abord sur les entreprises qui ont déjà entrepris des démarches en ce sens et qui sont sur le point de se lancer dans les ventes extérieures;
- rehausser le profil de l'industrie en participant à des foires et expositions commerciales à l'étranger ainsi qu'à des missions commerciales importantes au pays et ailleurs dans le monde, et en établissant des rapports de travail avec des organismes d'habitation étrangers et des institutions financières internationales;
- encourager l'acceptation à l'étranger des codes et normes en usage au Canada.

## Initiatives

Les initiatives suivantes aideront à améliorer les exportations du secteur de l'habitation :

- la production de guides d'exportation (par exemple, guides sur les partenariats, l'obtention de licences, la planification des activités d'exportation, les filiales étrangères, l'étude des demandes, le financement) pour les entreprises qui désirent exporter (SCHL, IC, associations);
- la distribution d'études sur les marchés de l'habitation d'Asie et des pays côtiers du Pacifique, des États-Unis, d'Europe, d'Amérique latine et du Moyen-Orient (SCHL, MAECI, IC);
- l'élaboration d'un fichier analytique des fournisseurs (SCHL, IC, MAECI).

## Renseignements

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-0216  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : doherty.allan@ic.gc.ca

Société canadienne d'hypothèques et de logement  
Bureau national  
700, chemin Montréal  
Ottawa (Ontario) K1A 0P7  
Téléphone : (613) 748-2817  
Télécopieur : (613) 748-2302



L'industrie canadienne de la construction non domiciliaire est formée de quelque 4 500 entrepreneurs généraux et 100 000 entrepreneurs spécialisés appartenant au corps d'état du second œuvre et qui emploient, au total, environ 450 000 travailleurs. Ce secteur est l'un des plus importants au pays. Cependant, la plupart des entreprises sont de petite taille. Ainsi, seulement 10 p. 100 des entrepreneurs généraux ont des revenus annuels supérieurs à 10 millions de dollars.

### Situation intérieure

En 1994, l'industrie a enregistré des revenus totaux d'environ 47 milliards de dollars, dont moins de 1 p. 100 provenait de l'exportation. Un petit noyau d'entreprises fait affaire aux États-Unis, souvent par l'intermédiaire de filiales. D'autres se sont lancées dans les pays en développement, en général à l'aide d'un financement accordé par la SEE ou l'ACDI. Cette situation commence toutefois à changer. La faiblesse persistante du marché canadien de la construction et le nombre croissant de débouchés internationaux intéressants incitent de plus en plus d'entreprises canadiennes à se tourner vers les marchés d'exportation.

### Principaux enjeux

Plusieurs facteurs entravent la participation des entrepreneurs canadiens sur la scène internationale. Ainsi, la construction constituant l'une des pierres d'assise de l'économie, la plupart des pays se sont déjà dotés de capacités locales considérables dans ce domaine. Outre l'enjeu de la concurrence, les entrepreneurs canadiens doivent aussi être en mesure d'assurer une solide présence à long terme sur le marché et disposer de capitaux initiaux importants.

À l'exception d'un petit nombre d'entreprises, les entrepreneurs canadiens ne possèdent pas encore l'envergure, la force financière ou les compétences requises pour s'attaquer aux risques plus élevés que comportent les projets étrangers (par exemple, la convertibilité des devises, les incertitudes quant à la réglementation et aux questions juridiques, le coût et la complexité des ressources à réunir [matériel et main-d'œuvre] dans des endroits éloignés et peu familiers).

La concurrence entre les entrepreneurs internationaux se fait souvent en fonction du montage financier qu'ils sont en mesure de proposer. Au Canada, les ressources limitées des entreprises et des organismes gouvernementaux et la réticence du secteur bancaire à participer à des projets à l'étranger soulèvent des difficultés pour les entreprises à cet égard. L'obtention du cautionnement requis pour les projets internationaux constitue également, selon l'industrie, un important problème.

### Orientation stratégique

Les possibilités sont nombreuses à l'échelle mondiale, et l'industrie canadienne de la construction non domiciliaire est reconnue comme étant très concurrentielle dans toutes les sphères du marché. Les entreprises canadiennes ont d'importantes réalisations à leur actif au pays et ont récemment connu des réussites sur le marché international dans les domaines de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle, des grands ouvrages de génie civil, de la restauration et de la rénovation.

Les efforts de l'industrie sur la scène internationale semblent centrés sur trois régions :

- les pays situés directement au sud du Canada (les États-Unis, les Antilles et l'Amérique latine), en raison de leur proximité, des fuseaux horaires communs, des similitudes au chapitre des questions commerciales et juridiques, et du peu d'obstacles relatifs à la langue;
- les pays côtiers du Pacifique, en raison de la taille énorme de ce marché et de la hausse rapide de la demande de nouvelles infrastructures et d'installations commerciales et industrielles;
- le Moyen-Orient, en raison de l'existence de rapports commerciaux solidement établis et des possibilités découlant du processus de paix.

### Initiatives

Outre les initiatives énumérées dans le tour d'horizon du secteur présenté au chapitre précédent, des mesures précises seront mises de l'avant à l'intention du secteur de la construction non domiciliaire.

Ainsi Construct Canada — la plus grande foire commerciale intégrée consacrée au domaine de la construction — attire des exposants et des visiteurs de toutes les régions du Canada ainsi que de l'étranger. En collaboration avec la SEE, la Chambre de commerce du Canada, l'ACDI, Industrie Canada, le MAECI et les gouvernements provinciaux intéressés, Construct Canada devrait devenir la principale manifestation canadienne dans le domaine du commerce international de la construction :

- en présentant les produits et services de construction;

- en permettant la création de réseaux aux fins de l'établissement de partenariats et de coentreprises;
- en favorisant le jumelage entre des entreprises canadiennes et des clients internationaux;
- en offrant des ateliers et des séminaires orientés sur le commerce et en facilitant l'échange d'idées et d'information sur des questions comme les défis financiers et les solutions possibles;
- en sensibilisant les entreprises aux marchés internationaux et aux occasions d'affaires.

Industrie Canada travaille actuellement à l'élaboration d'un cadre de compétitivité sectoriel afin de produire une analyse systématique des capacités, des forces et des faiblesses canadiennes, et d'articuler un plan d'action qui aidera le secteur de la construction non domiciliaire à accroître sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

## Renseignements

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 941-9179  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : wallace.brian@ic.gc.ca

Association canadienne de la construction  
85, rue Albert  
Ottawa (Ontario) K1P 6A4  
Téléphone : (613) 236-9455  
Télécopieur : (613) 236-9526  
Adresse électronique : pierreboucher@capitalnet.com

Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
Direction des renseignements sur les marchés  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 996-8086  
Télécopieur : (613) 944-0050

## Services d'ingénierie



## Services de construction, d'architecture et d'ingénierie

Les services d'ingénierie se divisent en général en trois catégories :

- les services généraux (par exemple, études de faisabilité, estimation des coûts, élaboration de dessins détaillés, devis techniques et contrats, et supervision de la construction);
- les services spécialisés (par exemple, conception et mise au point de matériel de procédé, services de consultation et de conception en matière d'environnement, mise à l'essai de matériaux, développement de logiciels et de systèmes sur mesure et gestion de projets);
- les services complets ou clés en main (par exemple, contrats de gestion-conception-approvisionnement-construction ou de construction-exploitation-transfert qui englobent souvent les aspects de financement, d'acquisition de biens fonciers, d'approvisionnement en matériel, de la construction, de la mise en service, de la gestion d'installations et de l'élaboration de programmes de formation).

Les ingénieurs-conseils conçoivent tous genres d'installations industrielles, d'ouvrages publics, de grands édifices privés et publics et de réseaux de transport. L'infrastructure publique comprend les projets de services municipaux (routes, approvisionnement en eau, systèmes d'égouts et de traitement des eaux usées) et de production et de distribution d'énergie. Les services industriels comprennent l'exploration des ressources et le soutien à l'exploitation des ressources, de même qu'à tous les genres de processus de raffinage et de fabrication. Les travaux liés aux ressources sont la fabrication de la pâte et du papier, l'exploitation du charbon et des mines ainsi que la prospection, l'extraction, le raffinage et la distribution du pétrole et du gaz. Les autres champs d'activité sont la conception de l'infrastructure de télécommunications, les ouvrages maritimes et l'environnement.

### Situation intérieure

L'ingénierie a toujours été l'une des industries de services les plus solides au pays et l'une des plus concurrentielles à l'échelle planétaire. En 1992, elle employait environ 65 000 personnes dans 6 424 sociétés et ses honoraires atteignaient quelque 5,6 milliards de dollars. L'industrie est représentée par l'Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC).

Les entreprises canadiennes sont renommées partout au monde pour leurs connaissances les plus poussées et leur capacité de s'adapter et d'œuvrer dans des milieux culturels différents et malgré des contraintes inhabituelles. De nombreux bureaux d'ingénieurs-conseils offrent leurs services en plusieurs langues. Les ingénieurs canadiens sont appréciés pour leurs évaluations honnêtes, auxquelles la communauté financière internationale se fie. Au Canada, cette industrie a acquis au fil des ans un savoir-faire impressionnant dans l'exploitation des ressources naturelles, les projets énergétiques et les programmes d'infrastructure.

En 1994, les bureaux d'ingénieurs-conseils canadiens occupaient le quatrième rang au monde pour la valeur des honoraires à l'étranger, soit l'équivalent de 6 p. 100 des exportations mondiales de services d'ingénierie.

### Principaux enjeux

Les principaux obstacles à l'expansion des exportations canadiennes dans ce domaine sont :

- le nombre trop faible d'entreprises pouvant réaliser des projets de conception-construction, des projets clés en main ou des projets de construction-exploitation-transfert;
- des rapports limités avec les secteurs de la fabrication, des banques et du financement;

- la coordination insuffisante entre les ministères et organismes gouvernementaux dans le soutien des initiatives internationales des entreprises canadiennes.

Les autres défis évidents que doivent relever de nombreux bureaux d'ingénieurs-conseils sont les suivants :

- la difficulté de décrocher des contrats nécessitant un financement par des IFI, autres que les contrats liés à la phase de conception;
- la lenteur à adopter un modèle de structure organisationnelle à l'europpéenne, incorporant une intégration horizontale et verticale;
- l'absence d'orientation globale;
- le manque de leviers financiers non engagés ou d'éléments d'actif tangibles « libres », une faible rentabilité et une insuffisance de compétences multidisciplinaires à l'interne. Ces lacunes entravent le financement privé étranger des projets de type construction-exploitation-transfert ou des projets intégrés.

### Orientation stratégique

Les ingénieurs-conseils canadiens jouissent d'un avantage concurrentiel sur le plan des projets liés aux ressources, à l'énergie ou à l'infrastructure et s'attachent à développer un savoir-faire spécialisé dans des domaines offrant de nouveaux débouchés. Une attention particulière devra être portée aux initiatives présentées dans le chapitre consacré au tour d'horizon du secteur et qui ont trait au financement, au développement des fournisseurs, aux renseignements commerciaux, à l'accès au marché et à la promotion des exportations.

## Renseignements

Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC)

130, rue Albert, bureau 616

Ottawa (Ontario) K1P 5G4

Téléphone : (613) 236-0569

Télécopieur : (613) 236-6193

Industrie Canada

Secteur de services et grands projets

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 941-4213

Télécopieur : (613) 952-9054

Adresse électronique : [morrison.philip@ic.gc.ca](mailto:morrison.philip@ic.gc.ca)



*Les architectes jouent un rôle prédominant dans la conception d'immeubles destinés aux personnes plutôt qu'à des fins industrielles. L'exercice de la profession consiste à fournir des services ayant trait à la conception, à la construction, à la conservation ou à la modification d'un immeuble ou d'un groupe d'immeubles et à l'espace occupé par ces immeubles ou entourant ceux-ci. Les services offerts englobent la planification, les études préalables, les concepts, les modèles, les devis descriptifs et autres documents techniques, ainsi que l'administration de contrats de construction.*

### Situation intérieure

L'industrie des services d'architecture compte environ 3 500 entreprises et 7 700 architectes membres des ordres provinciaux. Les bureaux d'architecte sont généralement de petite taille. En 1991, l'industrie comptait 11 500 emplois d'après les estimations et son chiffre d'affaires était de 863 millions de dollars.

Les revenus totaux tirés des exportations ne sont pas disponibles, mais un nombre croissant de bureaux d'architectes travaillent à l'étranger.

Les architectes canadiens sont reconnus comme des concepteurs chevronnés de complexes de bureaux, d'hôpitaux, d'aéroports, de musées et d'immeubles à ossature en bois. Certains d'entre eux sont spécialisés dans la consultation environnementale, la gestion des installations, la préservation ou la rénovation du patrimoine. D'autres créneaux prometteurs s'offrent à eux, dont les constructions adaptées au climat septentrional, la conception de pénitenciers, les plans directeurs, la programmation architecturale et la science du bâtiment.

L'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) est une association libre d'envergure nationale représentant plus de 3 000 architectes de toutes les régions du pays. Grâce à un éventail de programmes et de réseaux institutionnels, l'IRAC s'efforce de faire connaître davantage les architectes canadiens sur les marchés étrangers et d'aider les bureaux d'architectes à surmonter les problèmes liés à la définition des marchés et à l'accès.

En outre, le Export Council of Canadian Architecture (ECCA) a été établi en 1995 avec l'aide du gouvernement de la Colombie-Britannique dans le but de promouvoir la conception architecturale et la planification d'immeubles en bois. Ceux-ci comprennent les habitations de faible à moyenne densité, les immeubles commerciaux et institutionnels de trois étages, de même que les stations de villégiature, stations de ski et ports de plaisance. Toute entreprise canadienne œuvrant dans le domaine du bâtiment à ossature en bois et offrant des services ou des produits exportables peut en devenir membre. En 1996, l'organisme comptait quelque 15 membres, la plupart en Colombie-Britannique. Les principaux marchés visés sont le Japon, la Corée et Taïwan.

### Possibilités et enjeux

La multiplication des occasions à l'échelle mondiale alliée à la diminution de celles offertes sur le marché intérieur incitent de nombreux architectes à se tourner vers l'étranger. Le boom de la construction des années 70 et 80 s'est soldé par une capacité excédentaire dans le secteur du commerce, de la vente au détail et de l'habitation dans la plupart des régions du pays. Les compressions faites à tous les paliers de gouvernement ont gravement réduit la demande de nouvelles infrastructures et installations institutionnelles. Par ailleurs, ces années fastes ont légué un noyau de bureaux d'architectes chevronnés capables d'offrir un savoir-faire en conception de projets et des connaissances techniques de grande valeur sur les marchés internationaux.

Les projets d'architecture et de construction sont de plus en plus courants sur les marchés nationaux et extérieurs. Pour profiter au maximum des possibilités d'exportation de leurs services, les architectes devront se joindre à des consortiums multidisciplinaires et multinationaux afin de répondre à la vaste gamme de besoins touchant la conception, la construction, le financement et l'exploitation.

### Orientation stratégique

Les principaux éléments de la stratégie sont les suivants :

- mettre en valeur les architectes canadiens par une promotion visant des marchés cibles choisis, principalement les États-Unis, le Mexique, certains pays d'Amérique du Sud, la Chine, le Japon et la Corée;
- améliorer l'accès au marché de bureaux d'architectes canadiens par l'allégement des obstacles réglementaires au commerce dans le domaine des services, l'établissement de liens avec des associations d'architectes sur d'autres marchés, le soutien aux entreprises canadiennes désireuses de créer des liens avec des entreprises étrangères et la recherche de possibilités de maillage entre des entreprises installées à l'étranger et appartenant à des intérêts canadiens et des architectes canadiens;
- appuyer les efforts déployés par des architectes œuvrant dans des créneaux choisis et désireux d'exporter leurs services (par exemple, conception d'immeubles à ossature en bois et planification d'établissements de santé);
- développer la capacité d'approvisionnement et la compétitivité internationale des bureaux d'architectes canadiens.

## Initiatives

Les mesures suivantes visent à rehausser la présence des sociétés canadiennes d'architectes sur les marchés étrangers :

- préparer une publication mettant en relief les lauréats du Prix d'architecture du Gouverneur général et la distribuer à l'échelle internationale par l'entremise des ambassades canadiennes (IRAC);
- organiser des colloques techniques et réaliser des études de marchés étrangers sélectionnés (ECCA);
- promouvoir l'architecture canadienne aux États-Unis, au Mexique, en Amérique du Sud et en Asie de l'Est notamment par l'échange d'expositions, de publications, de conférenciers invités, de distinctions honorifiques, avec des associations d'architecture de ces marchés (IRAC, ECCA, MAECI);
- mener à bien des négociations dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec le Mexique et les États-Unis (et, dans un proche avenir, avec le Chili) en vue de la reconnaissance mutuelle des normes d'admission dans la profession, et participer à des pourparlers sur les normes par le biais de la Commission de l'exercice international de la profession de l'Union internationale des architectes (IRAC);
- mettre en œuvre des programmes de coopération entre des architectes canadiens spécialisés dans la planification et la conception d'établissements de santé et leurs collègues du Mexique, d'Amérique du Sud et d'Asie de l'Est (IRAC);
- créer des liens entre des architectes canadiens spécialisés dans la consultation environnementale et des groupes appropriés à l'étranger en vue d'ententes bilatérales (IRAC);
- élaborer une banque de données simplifiée et précise afin de répertorier les architectes qui ont déjà de l'expérience dans l'exportation ou qui s'y intéressent, en mettant à profit les ressources existantes comme le Réseau des entreprises canadiennes d'Industrie Canada et la banque de données WIN Exports (IRAC, IC, MAECI);
- élaborer un cadre de compétitivité sectorielle du secteur des services d'architecture afin de dégager un consensus sur les enjeux relatifs à l'exportation et les mesures requises pour améliorer la compétitivité (IC, IRAC).

## Renseignements

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-0216  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : doherly.allan@ic.gc.ca

Institut royal canadien de l'architecture  
55, rue Murray, bureau 330  
Ottawa (Ontario) K1N 5M3  
Téléphone : (613) 241-3600  
Télécopieur : (613) 241-5750



*De nombreux urbanistes canadiens œuvrent dans le secteur public ou para-public. Toutefois, un nombre croissant travaille dans le domaine privé (par exemple, des urbanistes-conseils, des aménageurs, des ingénieurs, des architectes, des organismes communautaires ou sans but lucratif comme les offices de protection de la nature et les services publics). L'Institut canadien des urbanistes compte environ 4 500 membres, dont 1 500 dans des cabinets privés. La plupart des bureaux d'urbanistes sont de petite taille et de nombreux urbanistes du secteur privé travaillent en petits groupes ou à titre autonome.*

### Situation intérieure

Outre les activités de la Division internationale de l'Institut canadien des urbanistes, qui a fourni son aide à plusieurs pays en développement d'Europe de l'Est et d'ailleurs dans la mise sur pied de services d'administration municipale et d'aménagement, et les quelques entreprises du secteur privé qui exportent ce genre de services dans le cadre de projets de développement de grande envergure, les urbanistes ne sont pas très actifs sur la scène internationale. Cependant, confrontés à la diminution de débouchés au Canada, ils se tournent davantage vers les marchés étrangers.

### Possibilités et enjeux

Dans la promotion de leurs services sur d'autres marchés, les urbanistes canadiens sont encouragés à tabler sur la renommée du Canada au chapitre de l'aménagement de villes fonctionnelles, efficaces et de premier ordre, et sur le prestige mondial de ses écoles d'urbanisme. Ils peuvent en outre profiter des retombées de la désignation du Canada comme l'un des pays offrant la meilleure qualité de vie selon l'ONU. Avec la prise de conscience mondiale à l'égard du développement durable, la profession d'urbaniste a acquis une importance de premier rang. Les États-Unis sont probablement le plus grand marché en ce moment, la profession étant relativement peu développée à l'extérieur des centres de vive concurrence que constituent les métropoles. L'Amérique latine et l'Europe de l'Est présentent également des marchés attrayants, et les urbanistes de la côte ouest auraient intérêt à explorer les marchés asiatiques.

Étant donné que la profession d'urbaniste ne met en général pas en valeur l'esprit d'entreprise, les urbanistes devront se renseigner sur l'exportation et développer leurs compétences pour la vente à l'étranger. Étant donné que la plupart d'entre eux travaillent à leur propre compte ou au sein de petites entreprises, ils devront nouer des liens avec d'autres entreprises du secteur des services de construction, d'architecture et d'ingénierie, comme les promoteurs immobiliers, les ingénieurs-conseils et les architectes, afin de faire partie d'équipes recherchant des mandats à l'étranger. Les urbanistes sont toutefois connus pour leurs qualités en matière de résolution de problèmes, de définition de consensus et de formation d'équipes, et ils ont les talents nécessaires pour concevoir des solutions et élaborer des projets cohérents sachant concilier des opinions discordantes et conflictuelles. Ils ont donc l'étoffe voulue pour assumer un rôle prépondérant dans la formation d'équipes de projets et dans la gestion de projets.

### Orientation stratégique

Les principaux éléments de la stratégie sont les suivants :

- sensibiliser les urbanistes aux possibilités des marchés étrangers et les aider à mieux se préparer à l'exportation grâce à des séminaires d'information, des trousseaux, etc.
- renforcer la capacité de l'Institut canadien des urbanistes à repérer les projets internationaux financés par les IFI, en particulier dans le domaine de l'aménagement urbain;
- encourager la formation d'équipes et de partenariats en fortifiant les liens avec d'autres professions et entreprises du secteur des services de construction, d'architecture et d'ingénierie.

### Renseignements

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-0216  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : [doherty.allan@ic.gc.ca](mailto:doherty.allan@ic.gc.ca)

Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
Direction des industries de services et des transports  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone (613) 996-1793  
Télécopieur : (613) 996-1267  
Adresse électronique : [jennifer.barbarie@extott15.x400.gc.ca](mailto:jennifer.barbarie@extott15.x400.gc.ca)



### Situation intérieure

Les vagues d'essor dans le domaine de la construction ont créé dans la plupart des régions du Canada un stock excédentaire dans les secteurs du commerce, de la vente au détail et de l'habitation. Cette situation a provoqué un fléchissement de la valeur foncière et mené à la disparition ou à la réorganisation de nombreuses grandes sociétés immobilières souvent surchargées d'emprunts bancaires.

L'industrie de la promotion immobilière des années 90 regroupe des entreprises de plus petite taille, les plus importantes d'entre elles ne comptant, en général, que de 8 à 12 employés. Souvent ces entreprises confient en sous-traitance les travaux d'ingénierie et de construction liés aux projets. L'industrie n'a pas terminé sa réorganisation et est surtout préoccupée aujourd'hui par les enjeux nationaux, notamment les longs processus d'approbation et le coût d'aménagement urbain exigé par les municipalités. Toutefois, elle connaît mieux les débouchés étrangers et s'y intéresse de plus en plus.

### Possibilités et enjeux

L'industrie doit être mieux préparée afin de tirer parti des possibilités du marché mondial. Les liaisons et les partenariats établis avec d'autres sous-secteurs des services de construction, d'architecture et d'ingénierie et avec le milieu financier joueront un rôle important dans l'obtention de projets internationaux. Diverses sociétés convoitent des projets tels que des centres commerciaux, des complexes de bureaux commerciaux et des projets de développement de stations de villégiature. Les régions les plus intéressantes sont les États-Unis, les Antilles, l'Europe de l'Est et l'Asie-Pacifique.

Le financement peut être difficile à obtenir étant donné le grand nombre de défauts de paiements qu'a subi le secteur bancaire au cours de la dernière décennie dans le domaine des biens commerciaux. Récemment, cependant, les sociétés d'assurance et les caisses de retraite ont commencé à assumer une participation considérable dans de nombreux projets immobiliers. Par ailleurs, l'apparition de nouveaux groupes de prêteurs a grandement aidé les sociétés immobilières à trouver les capitaux nécessaires à leurs projets.

### Initiatives

Des discussions sont en cours avec des associations industrielles afin de déterminer l'état de préparation et les besoins de l'industrie de la promotion immobilière en ce qui a trait aux débouchés internationaux. L'objectif est de fournir au secteur les renseignements stratégiques et de créer les liens requis pour permettre aux sociétés canadiennes de décrocher des contrats de projets dans des pays étrangers.

### Renseignements

Industrie Canada  
Secteur de services et grands projets  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Téléphone : (613) 952-0167  
Télécopieur : (613) 952-9054  
Adresse électronique : campbell.craig@ic.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
Direction des renseignements sur les marchés  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Téléphone : (613) 992-0484  
Télécopieur : (613) 996-1267

