

MATÉRIAUX DE POINTE

Les matériaux de pointe englobent une gamme de matériaux et de procédés nouveaux qui permettent de concevoir et de fabriquer des produits aux propriétés nouvelles et améliorées. Ils peuvent servir soit à des applications structurelles, notamment dans les secteurs de la construction et de l'automobile, soit à des applications fonctionnelles, telles que la mise en valeur des propriétés de l'électronique et de la supraconductivité. Ces matériaux comprennent les métaux, les céramiques, les polymères et leurs composites. Ils possèdent une grande valeur ajoutée, se situent au premier stade du cycle de vie des produits et sont indispensables à un grand nombre d'industries. Font aussi partie de ce secteur les procédés de pointe utilisés dans la production et la transformation des matériaux.

Principaux enjeux

Il existe différents moyens d'exploiter les débouchés des matériaux de pointe, notamment en formant des partenariats uniques, en se renseignant précisément sur les besoins des clients et en trouvant des solutions innovatrices pour améliorer la productivité et la performance des produits. Dans ce contexte, les principaux défis que devra relever l'industrie sont les suivants :

- avoir accès à des renseignements commerciaux essentiels (qui sont les clients potentiels? Quelles sont les exigences et les possibilités de partenariats?);
- rechercher les technologies et faciliter les transferts de technologies (par exemple, créer des alliances stratégiques) touchant des matériaux de pointe uniques et des applications et des procédés connexes;
- accroître les possibilités de formation de réseaux, particulièrement entre les PME canadiennes, les entreprises étrangères et les organismes spécialisés en matériaux de pointe en vue de promouvoir les activités commerciales, l'accès à la technologie et les possibilités d'investissements;

- tenir des consultations relativement à la formulation et à l'adoption de normes internationales touchant les matériaux afin d'élaborer des normes compatibles entre les principaux partenaires commerciaux.

L'industrie des matériaux se compose de plusieurs grandes catégories, qui ont des orientations internationales particulières différentes et des défis distincts à relever. Ainsi, l'industrie des céramiques doit nouer de nouveaux liens avec des pays comme la Fédération de Russie et la Pologne, qui offrent des technologies uniques pouvant donner lieu à de nouvelles possibilités de partenariats. Dans le cas de l'industrie des composites à base de polymères, le défi ne se limite pas à continuer de promouvoir les relations commerciales et à accéder aux technologies au sein du G-7 (Groupe des sept pays les plus industrialisés), mais également à recueillir des renseignements sur les marchés et à explorer de manière plus systématique les débouchés croissants en Asie et en Amérique latine.

Si elle ne constitue pas un défi direct pour l'industrie, la recherche d'investissements est un important domaine des activités internationales. Par exemple, les nouveaux investissements dans les technologies de pointe touchant les polymères et les fibres, que le Canada ne possède pas encore, se traduisent directement par des possibilités d'échanges accrues et, peut-être, par une industrie d'utilisateurs de matériaux de pointe plus concurrentielle. Le défi qui se pose dans le cadre de cette stratégie est de transformer les fonds de roulement générés par les opérations commerciales internationales en investissements pour le Canada.

Les clients de l'industrie des matériaux de pointe viennent de multiples secteurs — l'aéronautique, les véhicules automobiles, les articles de sport, le domaine maritime et la construction, pour n'en nommer que quelques-uns. Les activités internationales propres aux secteurs des clients peuvent créer de nouveaux débouchés. Le défi qui se pose à l'industrie est d'orienter ses activités vers des domaines qui offrent des possibilités réelles de pénétrer de nouveaux marchés.

Enfin, le dialogue permanent entre les intervenants de l'industrie, du secteur public et de divers établissements continuera de servir de fondement pour repérer les débouchés commerciaux et définir les exigences de l'industrie.

Orientation stratégique

- Mettre en valeur le savoir-faire des entreprises canadiennes spécialisées en matériaux de pointe qui visent des partenariats et qui sont prêtes à se lancer dans le commerce international, au moyen d'un disque CD-ROM multimédia, offert à l'occasion de manifestations internationales au réseau gouvernemental de délégués commerciaux, aux fournisseurs du gouvernement et à divers intervenants à l'étranger. Il y a également lieu d'inclure dans le disque CD-ROM un répertoire des sources canadiennes de compétences en matériaux de pointe (universités, secteur public et laboratoires privés). En 1996, le lancement à l'essai du disque CD-ROM et d'autres renseignements sur support électronique sur les sujets précédemment mentionnés a donné lieu à un grand nombre d'échanges à caractère commercial entre organismes étrangers et canadiens (Industrie Canada [IC], ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI]).
 - Accroître le nombre des PME canadiennes qui ont connaissance des débouchés commerciaux et technologiques aux États-Unis et en Europe, en facilitant leur participation à d'importantes foires commerciales, en organisant des visites auprès d'établissements spécialisés en matériaux de pointe et en organisant également des rencontres individuelles entre entreprises relativement à des domaines d'intérêt précis. L'objectif est d'inviter 150 entreprises clés à participer à diverses activités commerciales internationales touchant les matériaux de pointe (IC, MAECI).
 - Accroître le flux d'information sur les marchés et les possibilités de transfert de technologie en Asie (Japon, Corée et Taïwan), en Amérique latine (Brésil, Chili et Argentine) et au Mexique. Organiser des missions d'information sur les débouchés commerciaux pour les matériaux composites en Asie, en collaboration avec les réseaux d'industries, comme le Réseau des entreprises spécialisées dans les composites de pointe pour ponts et structures et l'Association canadienne pour les structures et matériaux composites (IC, MAECI).
- Élargir l'accès aux sources de recherche inexploitées en Europe centrale et en Europe de l'Est. Encourager la création de réseaux regroupant des instituts de recherche et des entreprises, en allant observer les activités de plusieurs instituts, universités et industries liés aux matériaux en Pologne et dans les pays de l'ancienne Union soviétique, et faire rapport sur ces activités. Obtenir la réaction de l'industrie canadienne et obtenir que celle-ci s'intéresse à des missions de suivi (IC, MAECI).
 - Travailler en collaboration avec Partenariats d'investissement Canada afin d'identifier et d'alimenter les nouveaux investissements canadiens en matériaux de pointe dans des entreprises ayant des compétences particulières. Amorcer le dialogue avec des entreprises cibles en tant qu'activité pilote (IC, MAECI).
 - Favoriser la participation canadienne à l'élaboration de normes internationales pour les céramiques (ISO/TC206) et des codes et normes pour les ponts et structures par l'intermédiaire du Réseau des entreprises spécialisées dans les composites de pointe pour ponts et structures en appuyant la création de comités regroupant plusieurs intervenants (IC).
 - Améliorer la diffusion des renseignements internationaux sur les marchés, la technologie et les investissements, qui proviennent des missions et des rapports d'événements par l'entremise du site Internet Strategis, des associations sectorielles canadiennes et de réseaux comme l'Association canadienne de l'industrie des plastiques, le Centre de matériaux composites, le Réseau des entreprises spécialisées dans les composites de pointe pour ponts et structures et la Société canadienne de céramique (IC, MAECI).

Renseignements

Industrie Canada
Matériaux de pointe et
produits en matière plastique
Téléphone : (613) 954-3114
Télécopieur : (613) 952-4209
Adresse électronique : belize.paul@ic.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
Téléphone : (613) 996-8086
Télécopieur : (613) 944-0050