

CAL
EA679
94S25f
DOCS

.b 256 4749 (F)



DESSERVIR L'AMÉRIQUE DU NORD À PARTIR DU CANADA

*Grâce à son infrastructure
de classe internationale et
à un accès au marché sans
égal, le Canada constitue
une base d'exploitation
idéale au sein du marché
le plus riche du monde*

Canada

Le présent document est destiné à fournir de l'information aux sociétés qui envisagent de s'établir au Canada. Il explique comment, dans sa complexité, l'infrastructure des transports et des communications au Canada facilite l'accès à l'ensemble du marché nord-américain.

Cette publication a été produite dans le cadre du Programme de développement des investissements (PDI) du gouvernement du Canada; elle a été préparée avec l'aide de Peat Marwick Stevenson & Kellogg et pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et du ministère de l'Industrie, qui participent tous deux à ce programme.

Tous les chiffres sont exprimés en dollars canadiens.

AUG 26 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

TABLE DES MATIÈRES

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN	
UN ACCÈS AU MARCHÉ INCOMPARABLE	6
LE COMMERCE CANADO-AMÉRICAIN : UNE TRADITION D'ACCÈS PRIVILÉGIÉ	8
UNE INFRASTRUCTURE DES TRANSPORTS DE CLASSE INTERNATIONALE	11
LE CAMIONNAGE AU CANADA : EFFICACITÉ, INNOVATION, ENVERGURE CONTINENTALE	15
UN RÉSEAU FERROVIAIRE CONTINENTAL RELIE LE CANADA, LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE	17
LES PORTES DU CANADA, PAR VOIE MARITIME	21
DES SERVICES AÉRIENS EFFICACES RELIENT LE CANADA AU RESTE DU MONDE	24
COMPÉTITIVITÉ DES TARIFS ET DES SERVICES DE TRANSPORT	26
L'INFRASTRUCTURE DES COMMUNICATIONS : UN AVANTAGE CONCURRENTIEL POUR LE CANADA	28
CONCLUSION / POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS	32

LISTE DES CARTES, DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN	4
LES MARCHÉS RÉGIONAUX DU CANADA ET DES ÉTATS-UNIS	7
PRINCIPALES DISPOSITIONS DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN	10
LE CANADA, À L'AVANT-GARDE EN MATIÈRE D'INFRASTRUCTURE DANS LES TRANSPORTS	12
VALEUR DES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES ÉTATS-UNIS, SELON LE MODE DE TRANSPORT	12
DÉLAIS DE LIVRAISON PAR CAMION EN AMÉRIQUE DU NORD : RAPIDITÉ ET RENTABILITÉ	15
COMPAGNIES DE CHEMIN DE FER EXPLOITANT AU CANADA ET EMBRANCHEMENTS FERROVIAIRES	18
LA LIVRAISON PAR CHEMIN DE FER EN AMÉRIQUE DU NORD : PARCOURIR DE LONGUES DISTANCES EN QUELQUES JOURS	19
LES 15 PRINCIPAUX PORTS INTERNATIONAUX DU CANADA	22
LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT	23
DES VOLS DIRECTS ET COMMODES RELIENT LE CANADA AU MONDE ENTIER	25
D'APRÈS LES EXPÉDITEURS, LE NOMBRE DE TRANSPORTEURS QUI SE FONT CONCURRENCE POUR LEUR CLIENTÈLE EST À LA HAUSSE	26
INSTALLATIONS DE RADIODIFFUSION ET DE TÉLÉVISION PAR CÂBLES	28
LIGNES D'ACCÈS TÉLÉPHONIQUE POUR 100 HABITANTS, DANS CERTAINS PAYS	30

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Heure du
PACIFIQUE



Heure des
ROCHEUSES



Heure du
CENTRE



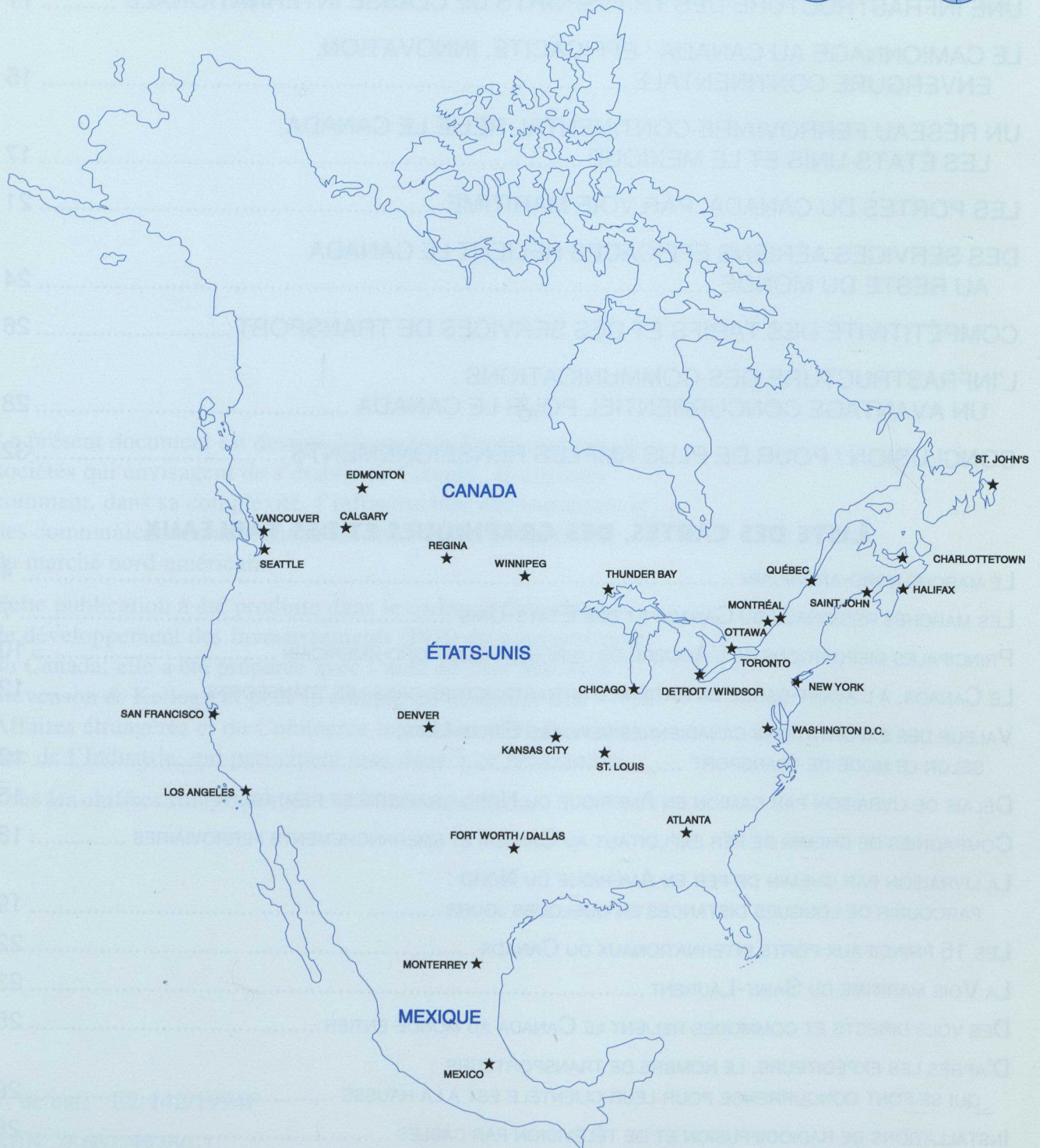
Heure de
L'EST



Heure de
L'ATLANTIQUE



Heure de
TERRE-NEUVE



LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Le Canada et les États-Unis forment la plus importante association commerciale du monde. Les échanges bilatéraux y ont en effet dépassé les 220 milliards de dollars en 1992. Le Canada expédie près des trois quarts de ses exportations aux États-Unis et reçoit environ les deux tiers de ses importations de ce pays.

Ces volumes d'échanges considérables reposent sur un réseau de transports et de communications complexe et rentable.

Les deux pays réunis comptent 280 millions de consommateurs et un produit intérieur brut de plus de 7 billions de dollars. Dans les deux pays, le produit intérieur brut (PIB) par habitant dépasse 25 000 \$.

En plus d'être près l'un de l'autre sur le plan géographique, le Canada et les États-Unis ont d'autres points communs, à savoir une même langue, des pratiques commerciales semblables et les mêmes fuseaux horaires.

En moyenne, plus d'un demi-million de résidents du Canada et des États-Unis

traversent chaque jour la frontière, sans avoir besoin de visa ou de passeport.

Le marché canado-américain, déjà riche et considérable, vient de prendre de l'expansion. En effet, le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) intégrait le marché mexicain en pleine croissance à une zone de libre-échange.

Avec l'addition du Mexique, les sociétés établies au Canada ont un accès préférentiel à un marché de 360 millions de personnes dont le PIB dépasse 8,5 billions de dollars.

Grâce à l'efficacité et au bon entretien des infrastructures, lesquelles sont conçues pour livrer des produits et des services d'un bout à l'autre de ce vaste marché nord-américain, les sociétés implantées au Canada peuvent également desservir les marchés mondiaux. Conjuguée au fait que le Canada est situé entre l'Europe et l'Asie, l'excellence des liaisons maritimes et aériennes fait que le Canada constitue un bon choix pour des entreprises dont les activités s'étendent aux quatre coins du monde.

« Le Canada est un endroit propice aux investissements à long terme dans le domaine de la haute technologie. Le pays dispose d'une bonne infrastructure et jouit d'un réseau de transport moderne, d'un excellent système de communications et d'un approvisionnement énergétique optimal. »

William B. Waite
Président-directeur général
Siemens Canada

« Nous expédions par train, par camion et par bateau dans toute l'Amérique du Nord. Pour nous, il n'existe pas de frontière entre le Canada et les États-Unis. »

Terry Lichtfield, directeur
Transport et distribution
Canadian Oxy Chemical
Group Electronics Ltd.

UN ACCÈS AU MARCHÉ INCOMPARABLE

« Le continent a rétréci : de tous les grands centres industriels, la livraison s'effectue du jour au lendemain par avion et en trois jours par camion. Nous envisageons l'Amérique du Nord comme un grand pays. »

Max Persaud
Directeur de la logistique
Philips Électronique ltée

« Nous effectuons environ 95 % de nos expéditions par camion. Le service et les tarifs sont excellents, et, pour peu que les documents soient en ordre, la traversée de la frontière se fait sans encombre. »

Leo Ruscheinski
Agent du trafic et des douanes
Ebc Industries

LE CANADA EST AU CŒUR DES MARCHÉS RÉGIONAUX

L'immense marché nord-américain est souvent perçu comme un seul marché constitué de trois régions.

La **région de l'Est** a la plus grande concentration d'industries reposant sur l'automobile, l'acier, les ordinateurs et la pétrochimie, et compte la population urbaine la plus nombreuse. Elle joue également un rôle important en tant que porte d'accès à l'Europe. La production économique régionale est de 4,4 billions de dollars, ce qui est supérieur aux économies de la France et de l'Allemagne réunies. La région compte presque 171 millions d'habitants.

La **région du Centre** a une économie manufacturière diversifiée, qui repose sur les produits chimiques, les industries aérospatiales, le pétrole, le gaz, l'agriculture et les richesses naturelles. Sa population est de plus de 51 millions d'habitants, et sa production économique, qui se chiffre à 1,3 billion de dollars, dépasse celle du Royaume-Uni.

La **région du Pacifique** est le lieu d'implantation d'une gamme d'industries, depuis l'électronique et l'aérospa-

tiale jusqu'aux produits forestiers et à l'agriculture. Elle sert également de porte d'accès à l'Asie. Cette région a une population de près de 54 millions d'habitants, et son économie, qui est de plus de 1,4 billion de dollars, est plus importante que celle de la France.

Les principales villes canadiennes sont situées au cœur de ces marchés régionaux. Plus des trois quarts de la population canadienne habite à moins de 160 kilomètres de la frontière américaine.

On compte plus de 110 millions de consommateurs à moins d'une journée de route du sud de l'Ontario. Montréal, Halifax et Moncton sont à moins d'une journée de route de New York, de Boston et de Philadelphie. Winnipeg n'est qu'à 17 heures de route de Chicago et à 8 heures de Minneapolis. Sur la côte du Pacifique, une livraison par camion entre Vancouver et Los Angeles ne prend que 48 heures.

En s'établissant au Canada, l'investisseur obtient le meilleur des deux mondes : une quantité d'avantages sur le plan des affaires et sur le plan personnel, en plus de la rentabilité de l'accès aux principaux marchés nord-américains.

LES MARCHÉS RÉGIONAUX DU CANADA ET DES ÉTATS-UNIS



	Région du Pacifique	Région du Centre	Région de l'Est
Population (en millions)	53,7	51,4	170,9
Produit régional brut (en milliards de \$)	1 462	1 265	4 373
Principales activités industrielles	aérospatiale électronique produits forestiers agriculture pêches	produits chimiques aérospatiale pétrole et gaz transformation des aliments agro-alimentaire	automobiles acier ordinateurs pétrochimie pêches

LE COMMERCE CANADO-AMÉRICAIN : UNE TRADITION D'ACCÈS PRIVILÉGIÉ

« Chez 3M, la fabrication est intégrée depuis 1972, et nous nous dirigeons vers des mandats de fabrication pour l'Amérique du Nord, ce qui correspond à notre vision. L'accord de libre-échange a facilité ce processus. »

Tony Marranca
Directeur exécutif, Logistique
3M Canada Inc.

La coopération économique entre le Canada et les États-Unis ne date pas d'hier, à preuve le Pacte de l'auto qui a été signé en 1965. Aux termes de cet accord, les fabricants d'automobiles américains ont eu recours à des usines canadiennes rentables pour approvisionner le marché nord-américain. Résultat : le Canada a été un exportateur net d'automobiles. Les usines d'automobiles du Canada fabriquent 18 % de tous les véhicules produits en Amérique du Nord.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

L'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, est un exemple plus récent de coopération entre les deux pays. Tous les produits fabriqués au Canada sont compris dans l'ALÉ, s'ils satisfont aux exigences en matière de contenu nord-américain. La plupart des produits exportés par le Canada entrent maintenant en franchise aux États-Unis. Les droits de douane applicables aux autres produits exportés seront éliminés progressivement d'ici

le 31 décembre 1998. En fait, l'élimination progressive des droits de douane se fait plus rapidement que prévu par l'ALÉ, à la demande des dirigeants d'entreprise canadiens et américains.

L'ALÉ a eu un effet spectaculaire sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Les exportations se sont accrues de près de 38 % entre 1989 et 1993, passant de 105,5 milliards à 145,3 milliards de dollars. Cet accroissement s'est produit malgré le niveau relativement élevé du taux de change du dollar canadien, et en dépit de la récession en Amérique du Nord. Au cours de la même période, les importations en provenance des États-Unis ont augmenté, passant de 93,5 milliards à 123,5 milliards de dollars.

Au nombre des secteurs particuliers qui ont connu des hausses, on compte notamment ceux de l'équipement de bureau, du matériel de télécommunications et du matériel de précision, dont les exportations se sont accrues de 71 %, celui des produits chimiques, qui, à ce chapitre, a enregistré une hausse de 49 %, et celui des matières textiles, où les exportations ont augmenté de 163 %.

Le libre-échange ouvre un éventail de possibilités aux investisseurs étrangers au Canada. L'absence de droits de douane fait qu'il est attirant d'approvisionner le marché nord-américain dans son ensemble à partir d'une usine canadienne.

Bon nombre de multinationales confient à leurs filiales canadiennes des mandats nord-américains ou mondiaux afin de tirer parti des économies d'échelle dans leurs procédés de fabrication. Parmi les sociétés qui ont adopté cette stratégie figurent 3M, Dow, DEC, IBM, Bell Helicopter Textron ainsi que Procter & Gamble.

La société 3M, par exemple, construit actuellement à Brockville (Ontario) une nouvelle usine qui fabriquera un ruban adhésif industriel; elle est également en train d'agrandir trois usines existantes en Ontario et au Manitoba. De l'aveu même de 3M, les réductions des droits de douane

américains prévus dans l'ALÉ ont influé d'une manière importante sur ces décisions d'investissement.

Aux termes de l'ALÉ, la plupart des produits canadiens vendus aux ministères américains reçoivent le « traitement national ». De nouveaux groupes spéciaux bilatéraux s'efforcent d'accélérer le règlement des différends commerciaux et de veiller à l'application équitable des lois commerciales. Chaque fois que cela est possible, les normes canadiennes et américaines ainsi que les procédures d'essai et d'homologation font l'objet d'une harmonisation. En outre, pour les professionnels et les fournisseurs de services canadiens et américains qui vont dans l'autre pays, les voyages d'affaires et la résidence temporaire ont été rendus plus faciles.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

En vigueur depuis le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) apporte des améliorations à l'ALÉ et intègre le Mexique à cette zone.

Le Mexique a accordé l'accès immédiat en franchise à de nombreux produits d'exportation canadiens importants, ce qui comprend les produits agricoles et ceux de la pêche, bon nombre de métaux et de minéraux, la majeure partie du matériel de télécommunications, de nombreux types de machines ainsi que certains articles en bois et en papier. Les droits de douane mexicains qui s'appliquent aux meubles, aux produits pharmaceutiques et à certains produits en bois et en métal fini seront éliminés graduellement sur une période de 10 ans.

Par ailleurs, le Mexique éliminera d'ici 10 ans la plupart de ses barrières non tarifaires, comme les licences d'importation.

PRINCIPALES DISPOSITIONS DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

<i>Élimination des droits de douane</i>	<i>Les droits de douane sur les exportations canadiennes vers le Mexique seront éliminés progressivement sur une période de 10 ans. Le Mexique a accordé l'accès immédiat en franchise à de nombreux produits d'exportation canadiens importants.</i>
<i>Traitement national</i>	<i>Le Canada, les États-Unis et le Mexique traitent les produits, les services et les investisseurs des deux autres parties de la même façon que les leurs. Les investisseurs étrangers qui ont des investissements au Canada sont couverts par l'ALÉNA, s'ils se servent du Canada comme leur « pays d'origine » pour faire des investissements aux États-Unis ou au Mexique.</i>
<i>Accès garanti au marché</i>	<i>Grâce à l'ALÉNA, les exportations canadiennes auront un accès assuré aux marchés américain et mexicain.</i>
<i>Règlement des différends</i>	<i>Ce sont des groupes spéciaux binationaux et non des tribunaux nationaux qui règlent les différends ou déterminent les voies de recours contre les mesures antidumping ou compensatoires. Les désaccords entre les investisseurs et les États signataires de l'ALÉNA peuvent être réglés par voie d'arbitrage international.</i>
<i>Marchés publics</i>	<i>Chacun des trois pays a convenu d'accroître sensiblement les possibilités d'accès aux marchés publics, non seulement dans le cas des produits mais aussi des services, y compris les services dans le domaine de la construction.</i>
<i>Voyages d'affaires</i>	<i>Grâce à des procédures simplifiées, les voyages d'affaires s'effectuent plus rapidement. Les gens d'affaires admissibles peuvent entrer temporairement dans l'autre pays sans procédure d'approbation préalable.</i>
<i>Propriété intellectuelle</i>	<i>L'ALÉNA traite à fond des droits de propriété intellectuelle et prévoit la normalisation des règles et la protection des droits.</i>

UNE INFRASTRUCTURE DES TRANSPORTS DE CLASSE INTERNATIONALE

Un rapport publié par le Forum économique mondial en 1993 évalue les pays suivant plusieurs critères de compétitivité. Quatre de ces critères – les routes, les chemins de fer, le transport aérien et les ports d'accès – concernent la qualité et la flexibilité des infrastructures dans le domaine des transports par rapport aux besoins commerciaux. Parmi les pays du Groupe des Sept (G-7), c'est le Canada qui a obtenu la plus haute note, en moyenne, pour ces critères.

La vigueur industrielle du Canada repose sur les transports. Les ports canadiens manutentionnent quelque 400 millions de tonnes de marchandises par an. Chaque année, les compagnies de chemin de fer transportent plus de 250 millions de tonnes de fret sur 91 000 kilomètres de voies ferrées. Quant aux aéroports canadiens, ils enregistrent annuellement 1,6 milliard de tonnes-kilomètres.

LES LIAISONS NORD-SUD

Les produits expédiés du Canada vers les États-Unis empruntent la route, le chemin de fer, les voies aérienne ou maritime, le pipeline ou les services intermodaux.

Le transport routier prédomine. Il faut y voir le reflet de l'important flux de produits manufacturés et de l'intégration des marchés. Les services intermodaux font de plus en plus concurrence aux entreprises de camionnage pour ce trafic.

Le chemin de fer est le mode de transport que choisissent de nombreux transporteurs de produits en vrac, surtout pour l'exportation de richesses naturelles provenant de l'Ouest canadien.

Les transporteurs maritimes manutentionnent également les expéditions en vrac. Le transport maritime est concentré sur la voie maritime des Grands Lacs et du Saint-Laurent ainsi que sur les côtes est et ouest de l'Amérique du Nord.

Les aéroports canadiens desservent toutes les destinations importantes en Amérique du Nord et dans le monde. Plus de 20 millions de passagers passent par les aéroports canadiens chaque année. Les services de fret aérien assurent une livraison du jour au lendemain à des clients dispersés aux quatre coins de l'Amérique du Nord et outre-mer, à partir de centres canadiens.

« Nous expédions partout en Amérique du Nord, par camion et par système intermodal, et, dans l'ensemble, je considère que le réseau de distribution est excellent. »

Charlie Connors
*Coordonnateur du déploiement
Société canadienne des pneus
Michelin limitée*

« La déréglementation a amélioré les services de transport. Nous avons constaté une nette amélioration du temps de parcours et de la fiabilité des chemins de fer. Du côté du camionnage, les transporteurs ont étendu leurs réseaux de service direct et réduit le nombre de transferts de marchandises. »

David Tough
*Chef des services de distribution
Dow Chemicals Canada Inc.*

« Nos usines fabriquent des produits congelés destinés aux marchés canadien, américain et d'outre-mer. Par conséquent, l'excellence de l'accès à des services de transport au moyen de matériel polytherme de qualité est une nécessité. »

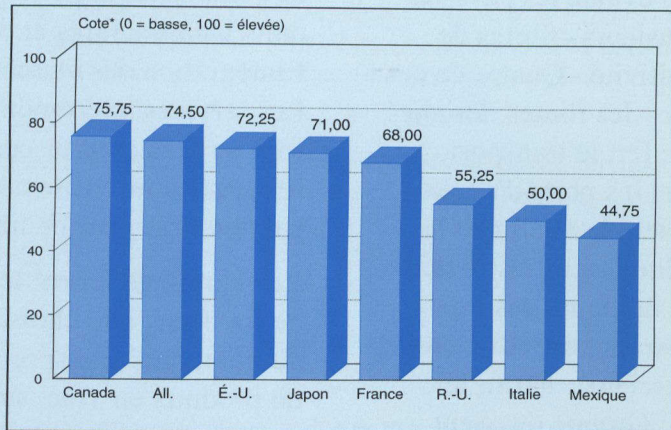
David McInroy
*Chef du service du trafic
McCain Foods Limited*

Northern Telecom, par exemple, se sert du fret aérien pour expédier du matériel de communications livrable le lendemain partout en Amérique du Nord.

Les services d'aviation civile entre le Canada et les États-Unis sont fournis en vertu d'une entente bilatérale. Les deux pays s'efforcent de libéraliser l'entente de façon à augmenter les liaisons pour tenir compte des besoins croissants des entreprises.

Le transport intermodal allie les meilleurs attributs d'au moins deux modes de transport. Les compagnies de chemin de fer font des investissements importants dans le matériel et les terminaux intermodaux pour s'assurer d'être compétitifs dans ce segment de marché qui prend de l'ampleur. Le centre du Canada est desservi par des wagons porte-conteneurs à deux niveaux, depuis Vancouver et Halifax. Des trains de conteneurs spéciaux offrent un service opportun et de qualité supérieure aux villes canadiennes et américaines. CP Rail a directement accès au port de Philadelphie par l'intermédiaire de l'une de ses filiales américaines. Des échanges

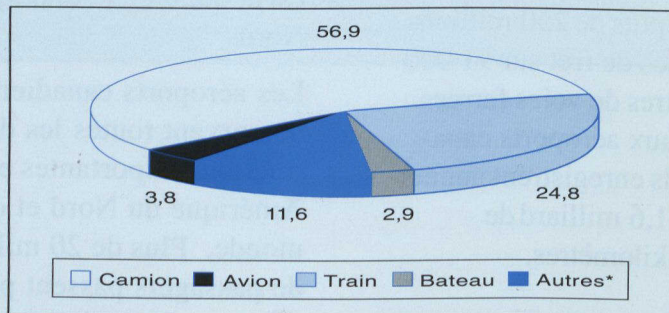
LE CANADA, À L'AVANT-GARDE EN MATIÈRE D'INFRASTRUCTURE DANS LES TRANSPORTS



* La cote indique dans quelle mesure le développement de l'infrastructure des transports répond aux exigences commerciales des sociétés soutenant la concurrence à l'échelle internationale. La cote tient compte de la suffisance des routes, des chemins de fer, du transport aérien et des accès aux ports.

Source : *The World Competitiveness Report, 1993.*

VALEUR DES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES ÉTATS-UNIS, SELON LE MODE DE TRANSPORT (1992) (EN MILLIARDS DE \$)



* Comprend les expéditions par pipeline et la distribution d'hydroélectricité, de même que les exportations de faible valeur.

Source : STATISTIQUE CANADA. *Exportations : commerce de marchandises*, n° 65-202 au catalogue.

avec des transporteurs américains permettent d'avoir accès aux autres ports des États-Unis.

FLEXIBILITÉ ET DÉRÉGLEMENTATION DANS LE SECTEUR DES TRANSPORTS

La Loi de 1987 sur les transports nationaux a réduit considérablement la réglementation touchant les compagnies de transport canadiennes. Elle prévoit une flexibilité accrue en matière de fixation des prix, d'itinéraires, d'entrée sur un marché ou de sortie d'un marché; elle prévoit aussi le droit de conclure des contrats de services confidentiels. C'est pourquoi la concurrence entre les transporteurs canadiens et américains est de plus en plus vive. Pour survivre dans ce contexte, les compagnies de transport doivent offrir leurs services à des taux très concurrentiels.

DES TRANSPORTEURS BIEN INFORMÉS

Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis constituent une importante source de revenus pour les transporteurs canadiens. L'industrie canadienne du ca-

mionnage pour le compte d'autrui tire environ un cinquième de ses revenus interurbains des échanges transfrontaliers. Plusieurs entreprises de camionnage se spécialisent dans ce domaine. Les deux principales compagnies de chemin de fer du Canada tirent plus du tiers de leurs revenus d'expéditions ayant les États-Unis comme point de départ ou comme destination. Comme le transport transfrontière constitue une partie importante de leurs activités, les transporteurs canadiens ont acquis les compétences voulues pour acheminer la marchandise aux États-Unis rapidement et à peu de frais.

DES SERVICES DE SOUTIEN VIGOUREUX

L'ampleur des échanges commerciaux en Amérique du Nord a donné naissance à des services de soutien étendus, lesquels s'adressent aux entreprises qui exportent vers les États-Unis ou le Mexique. Les courtiers en douane s'occupent des formalités administratives et voient au dédouanement.

Équipés de systèmes de plus en plus automatisés, les courtiers en douane canadiens fournissent des services

professionnels rapides et complets. Ils sont familiers avec tous les aspects de l'expédition à l'étranger, depuis les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage jusqu'à la rentabilité relative des divers itinéraires à destination ou en provenance du Canada. Les courtiers donnent également des conseils sur des aspects comme les restrictions à l'exportation, les lettres de crédit et les prescriptions en matière d'assurance. De plus, ils examinent régulièrement la classification tarifaire pour veiller à ce que leurs clients ne paient pas plus de taxes ou de droits de douane qu'il ne le faut.

Les intermédiaires de transport rassemblent des chargements venant de plusieurs sources pour profiter des rabais sur le volume; ils font les arrangements relatifs à toutes les étapes des expéditions multimodales et dirigent le tout. On peut obtenir leur aide pour la planification de l'itinéraire ou pour les arrangements relatifs aux assurances, par exemple. Des spécialistes sont à la disposition des gestionnaires pour les aider à concevoir un système de distribution efficace et rentable.

Les entreprises qui font des affaires au Canada bénéficient

« Le réseau de distribution de Pratt & Whitney s'étend aux quatre coins du monde. Les opérations douanières ont été simplifiées au point que la frontière canado-américaine ne joue aucun rôle dans notre système de distribution... »

Brian McGill
Directeur des transports
Pratt & Whitney Canada Inc.

également d'un réseau de 142 entrepôts privés, à la grandeur du pays, agréés et cautionnés par le gouvernement fédéral. Parmi les services qu'ils offrent, mentionnons la location à des tiers de locaux commerciaux et d'entreposage, la fourniture d'installations pour l'ouverture et la fermeture des chargements, ainsi que des commodités comme le stationnement gratuit pour les remorques, des salles d'attente pour les camionneurs et des services de sécurité vingt-quatre heures par jour. Dans tous les grands centres métropolitains, les entrepôts offrent l'inspection douanière sur place, l'entreposage et la manutention faisant appel aux codes à barres, et le dédouanement en dehors des heures normales. Au total, on offre environ 1,2 million de mètres carrés destinés à la manutention, à l'inspection et à l'entreposage et quelque 100 000 mètres carrés de locaux commerciaux à louer.

EFFICACITÉ DANS LA TRAVERSÉE DES FRONTIÈRES

Les endroits où les produits et services peuvent franchir la frontière canado-américai-

ne sont nombreux, et les autorités canadiennes et américaines collaborent activement en vue de simplifier la traversée d'un pays à l'autre. Douanes Canada a mis en place un Système d'examen avant l'arrivée (SEA), qui allie l'échange de données informatisées et la technologie des codes à barres pour accélérer le dédouanement à la frontière. Le Système de mainlevée pour les grands importateurs (SMGI), un autre programme de Douanes Canada, permet aux expéditeurs réguliers de prendre des dispositions en vue du prédédouanement de leurs marchandises. L'administration américaine a mis en place des programmes semblables. Le *U.S. Line Release System* utilise les codes à barres et le transfert électronique de données pour accélérer la mainlevée des marchandises. Un programme appelé ACH permet de porter le paiement des droits de douane directement au compte du service des douanes des États-Unis. Grâce à ce genre d'innovations, il est plus facile pour les entreprises canadiennes d'exporter aux États-Unis.

LE CAMIONNAGE AU CANADA : EFFICACITÉ, INNOVATION, ENVERGURE CONTINENTALE

AMPLEUR DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Les entreprises de camionnage ont accès à longueur d'année à un réseau routier très étendu. Si l'on inclut toutes les routes, le réseau routier canadien fait plus de 800 000 kilomètres de long. Un réseau national d'auto-routes relie les grandes agglomérations.

En réponse à la demande du marché et à la déréglementation, les entreprises de camionnage des deux côtés de la frontière ont étendu leurs réseaux. Nombreux sont les transporteurs canadiens qui desservent directe-

ment les principales destinations aux États-Unis. Par exemple, à partir de son usine de Carbury (Manitoba), Carnation Foods, filiale de Nestlé Canada, a expédié plus de 45 millions de kilos de frites congelées à la société McDonald's à Chicago et dans d'autres agglomérations du *Mid-West* américain.

Parallèlement, les transporteurs américains sont en train d'étendre leur réseau au Canada. En 1991, plus de 5 300 entreprises de camionnage américaines avaient acquis un permis d'exploitation canadien. Résultat : la concurrence est féroce dans le camionnage transfrontière.

UNE TECHNOLOGIE DE POINTE

L'industrie du camionnage s'est bien adaptée aux exigences de la fabrication « juste-à-temps ». Les transporteurs au service d'entreprises comme General Motors respectent régulièrement les délais de livraison fixés. Les entreprises de camionnage ont investi dans le matériel de communications et dans les systèmes d'information afin de pouvoir suivre à la trace le mouvement des expéditions depuis le point de départ jusqu'au point d'arrivée. Et, ce qui est tout aussi important, elles

DÉLAIS DE LIVRAISON PAR CAMION EN AMÉRIQUE DU NORD : RAPIDITÉ ET RENTABILITÉ

	New York (heures)	Chicago (heures)	San Francisco (heures)	Mexico (heures)
Halifax à :	24	56	144	120
Montréal à :	18	25	120	110
Toronto à :	12	20	108	115
Winnipeg à :	72	36	84	70
Calgary à :	82	46	58	78
Vancouver à :	108	70	36	88

« Les camionneurs canadiens sont témoins d'un renversement des courants de trafic : d'est-ouest, ils deviennent nord-sud. Les entreprises ont étendu leurs réseaux de services transfrontières, surtout quand il s'agit d'envois par pleins camions. La concurrence est très vive dans le transport transfrontière. »

Gilles Bélanger
Président
Association canadienne du camionnage

« Nous examinons un certain nombre d'emplacements différents au Canada et aux États-Unis... La capacité d'expédier à peu de frais des marchandises vers le nord-ouest des États-Unis et la Californie est le principal facteur qui favorise Calgary... Nous avons constaté que les tarifs de transport de Calgary vers les États-Unis sont en fait moins élevés que les frais d'expédition à partir de là [du Montana]. »

Robert Hryniak
Président
Greenfield Plastics Corp.

ont également investi dans la formation de leur personnel afin que leurs employés aient les compétences nécessaires pour offrir un service de qualité à la clientèle.

Les autorités canadiennes et américaines collaborent dans l'utilisation de la technique d'identification automatique des véhicules pour accélérer le mouvement de circulation des camions entre les deux pays. Les camions sont équipés de transpondeurs à bon marché, ce qui leur permet, après un premier arrêt à une pesée publique, de signaler aux autres pesées le long du chemin qu'ils ont déjà obtenu le droit de passage et l'autorisation de poursuivre leur route sans s'arrêter. On s'attend à ce que l'usage de ce système se généralise un jour à l'ensemble de l'Amérique du Nord.

COMPÉTITIVITÉ DES TARIFS

En raison de la vigueur de la concurrence, les tarifs de camionnage demeurent bas.

Bon nombre de camions transportent des produits frais du sud des États-Unis et du Mexique vers le Canada. Les retours à charge, qui sont relativement fréquents sur les longs parcours, présentent des taux concurrentiels sur les expéditions du Canada vers les États-Unis et le Mexique. À l'heure actuelle, une vingtaine de transporteurs canadiens pénètrent le marché mexicain, tandis qu'une centaine se rendent dans le sud des États-Unis.

L'ALÉNA éliminera progressivement les barrières qui subsistent dans les services de transport internationaux. Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les camionneurs canadiens et américains auront le droit de prendre des marchandises dans les états frontaliers du Mexique et d'y faire des livraisons. Au bout de 6 ans, ils auront le droit de desservir le pays en entier, et après 10 ans, le Mexique autorisera les investissements à 100 % dans les entreprises de camionnage mexicaines.

UN RÉSEAU FERROVIAIRE CONTINENTAL RELIE LE CANADA, LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE

Dans le passé, l'expansion du réseau ferroviaire a joué un rôle dans le développement du Canada en tant que pays, et il en a été de même aux États-Unis. De nos jours, les chemins de fer constituent toujours l'épine dorsale des transports dans les deux pays, puisqu'ils fournissent le moyen le plus économique de transporter des marchandises et des chargements entiers de fret vers l'intérieur sur de longues distances. Et grâce aux services intermodaux, les chemins de fer sont davantage en mesure de répondre aux besoins de leur clientèle.

Le réseau ferroviaire nord-américain traverse une période de vive concurrence et de restructuration. Les expéditeurs jouissent par conséquent de taux très concurrentiels, et les alliances entre compagnies de chemin de fer se multiplient.

L'INTÉGRATION DU RÉSEAU

La majeure partie du réseau ferroviaire canadien est exploitée par deux grands transporteurs : le Canadien National (CN) et le Canadien Pacifique (CP Rail). Le Canada est également desservi par plusieurs compagnies

de chemin de fer américaines, dont la Burlington Northern, la Norfolk Southern et la Conrail.

Chaque jour, les trains de conteneurs rapides de CP Rail relient Montréal, Toronto, Vancouver, Detroit, Chicago, New York et Philadelphie, dans un réseau de 36 terminaux intermodaux spécialisés, parmi lesquels se trouve un terminal à grande capacité de 30 millions de dollars, situé à proximité de Toronto.

Le CN et le CP, qui se préparent à un accroissement du trafic dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, ont étendu leur réseau à l'échelle continentale. Aux États-Unis, ils ont acquis des lignes de chemin de fer et se sont associés aux principales compagnies de chemin de fer et aux principaux transporteurs routiers. Les nouveaux logos adoptés tant par le CN que par le CP constituent une preuve de l'intégration des réseaux ferroviaires. Les deux compagnies ont également relié le Canada au Mexique sur le plan du trafic-marchandises, grâce à des ententes avec la compagnie nationale de chemin de fer mexicaine, avec des compagnies de chemin de fer

« Le transport intermodal va jouer un rôle clé sur les marchés intérieurs et transfrontières. Le service de gerbage est bien adapté aux trajets à long parcours, à forte densité. Pour les trajets plus courts, d'autres techniques, comme la voie rail-route, nous aident à faire concurrence au camionnage. »

Gilbert Mackie
Vice-président exécutif
CP Rail

COMPAGNIES DE CHEMIN DE FER EXPLOITANT AU CANADA ET EMBRANCHEMENTS FERROVIAIRES



Source : L' Association des chemins de fer du Canada.

américaines ainsi qu'avec des compagnies de navigation qui exploitent des barges.

En 1990, CP Rail a acquis une compagnie de chemin de fer aux États-Unis (la Delaware & Hudson) et il a accru sa participation dans une deuxième compagnie (la Soo Line) au point d'en devenir pleinement propriétaire. CP Rail a intégré ces acquisitions à ses activités au Canada pour constituer le Réseau CP Rail.

Quant au CN, il a trois filiales aux États-Unis : la Grand Trunk Western, la Central Vermont et la Duluth, Winnipeg & Pacific. Ces filiales

sont en voie d'intégration aux activités canadiennes pour constituer le CN Amérique du Nord.

Le CN construira un deuxième tunnel, plus grand, pour améliorer l'accès entre le sud de l'Ontario et le Michigan. Il s'agit d'un programme de 150 millions de dollars. Une fois terminé, ce tunnel pourra servir à la fois au passage des wagons porte-conteneurs à deux niveaux et des wagons porte-automobiles à triple plancher.

Le Nord et le Sud se rencontrent parfois au milieu. À Omaha, 35,6 millions de litres d'eau par année,

transportés en vrac par conteneurs de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et de la Nouvelle-Écosse, sont mis en bouteille dans des contenants de fabrication mexicaine qui sont ensuite transportés vers le Nord par l'Union Pacific Railways.

Le produit final : une eau minérale purement canadienne, qui se vend partout aux États-Unis et dans le monde.

INNOVATION DANS LE SERVICE

Des alliances stratégiques entre compagnies de chemin de fer canadiennes et américaines accélèrent le flux de

LA LIVRAISON PAR CHEMIN DE FER EN AMÉRIQUE DU NORD : PARCOURIR DE LONGUES DISTANCES EN QUELQUES JOURS

	New York (heures)	Chicago (heures)	San Francisco (heures)	Mexico (heures)
Halifax à :	96	77	180	205
Montréal à :	48	36	144	169
Toronto à :	48	24	130	155
Winnipeg à :	72	36	120	191
Calgary à :	102	66	96	215
Vancouver à :	120	96	72	250

Source : CN Amérique du Nord.

marchandises vers les marchés, améliorent la traversée de la frontière et fournissent des services intermodaux de qualité. Par exemple, CP Rail s'est associé à la Norfolk Southern pour amener la technologie rail-route sur le marché ontarien. Quant au CN, il s'est allié à l'entreprise américaine de camionnage J.B. Hunt pour fournir des services intermodaux rail-route.

Le CN innove lui aussi, notamment en concluant des alliances stratégiques avec la Burlington Northern, l'Union Pacific et la Norfolk Southern, qui amélioreront les services offerts à une bonne partie de l'Amérique du Nord.

CP Rail a mis au point des conteneurs dont il se sert au pays exclusivement. Chaque conteneur peut être déchargé à la gare d'arrivée pour y être chargé sur un camion à plateforme afin d'être livré sans délai à destination. Ce service représente un grand avantage par rapport au ferroutage, lequel exige le déchargement de tous les conteneurs en gare d'arrivée avant que ceux-ci puissent être préparés pour le transbordement.

En association avec APL Land Transport Services, le

CN Amérique du Nord a mis en place la première liaison par conteneur Canada-États-Unis-Mexique. Le nouveau service relie la ligne du CN Toronto-Montréal-Maritimes aux services offerts par APL entre Chicago et Mexico, en passant par Laredo (Texas).

Les transporteurs ferroviaires américains ont réussi à pénétrer plusieurs marchés canadiens. La Burlington Northern, par exemple, est devenue un concurrent de taille pour les expéditions de produits forestiers de la Colombie-Britannique. Les Maersk and American President Lines se sont associées aux compagnies de chemin de fer américaines pour amener des trains de conteneurs gerbés du port de Seattle, aux États-Unis, vers Toronto et Montréal.

Les compagnies de chemin de fer du Canada ont inauguré le service de conteneurs gerbés à Halifax et à Vancouver, ce qui leur permet d'économiser jusqu'à 25 % des coûts que représente l'exploitation de trains de conteneurs classiques. Le gerbage constitue ainsi un autre avantage du système intermodal, sur le plan concurrentiel, puisqu'il permet

de doubler la quantité de fret transporté. Le CN et le CP ont tous deux investi des millions de dollars dans la modification des tunnels et des viaducs sur le réseau ferroviaire existant d'un bout à l'autre du Canada.

AVANTAGE CANADA

Un partenariat connu sous le nom d'Avantage Canada a été établi entre la Société canadienne des ports, CP Rail et CN Amérique du Nord en vue de faciliter le transport du fret d'un bout à l'autre du Canada, des États-Unis et du Mexique. Il vise la réduction des coûts, la fiabilité des délais de livraison et l'élimination des dommages dans la maintenance des marchandises.

Avantage Canada favorise l'utilisation des systèmes intermodaux et la mise au point de systèmes destinés à l'échange électronique de données entre les transporteurs. Avantage Canada a aussi appuyé la mise sur pied de conseils de porte d'entrée dans la plupart des grands ports du Canada. Ceux-ci travailleront à l'amélioration continue du transport intermodal.

LES PORTES DU CANADA, PAR VOIE MARITIME

L'ATLANTIQUE ET LE PACIFIQUE

Peu de pays sont entourés d'autant d'eau que le Canada. De fait, le Canada est bordé par les océans Atlantique, Pacifique et Arctique, et il possède un réseau fluvial qui va des Grands Lacs jusqu'à l'Atlantique.

Il existe une coordination grandissante entre les activités portuaires et maritimes et l'ensemble du système de transport du Canada; ces activités constituent de nos jours un rouage essentiel du réseau canadien de transport intermodal.

L'ACCÈS AU MARCHÉ

Plusieurs ports en eau profonde du Canada occupent une position stratégique, à proximité des grands marchés américains. Bon nombre de ces installations sont accessibles à longueur d'année. Grâce à la modernité de ses ports à conteneurs – Halifax, Saint John, Montréal et Vancouver – qui sont reliés à des trains de conteneurs qui vont vers l'intérieur du pays, le Canada est un endroit d'où l'on peut approvisionner l'Amérique du Nord et les marchés mondiaux avec efficacité et rentabilité.

Par exemple, Lykes Inc. fournit un service de ligne qui relie Saint John (Nouveau-Brunswick) à Vera Cruz et à Altmeira, au Mexique, en passant par Charleston, en Caroline du Nord. Le voyage s'effectue en 8 jours, et les navires quittent le Canada tous les 21 jours. D'autres compagnies offrent un service occasionnel vers les ports mexicains « sur incitation » (c.-à-d. suivant la nature de la marchandise ainsi que l'envergure et la valeur de l'expédition).

La Voie maritime du Saint-Laurent permet à des expéditions maritimes d'atteindre directement le cœur de l'Amérique du Nord. La Voie maritime dessert toute la région orientale du marché nord-américain et permet aux expéditeurs d'avoir accès directement à Montréal, Toronto, Buffalo, Detroit, Chicago et Duluth. Dans l'ensemble, elle dessert une zone de 61 millions d'habitants qui renferme une bonne partie du cœur industriel de l'Amérique du Nord. Les ports le long de la Voie maritime manutentionnent le vrac et le fret général, notamment le grain, le minerai de fer, le charbon et les produits manufacturés.

LA TECHNOLOGIE MODERNE

Le Canada continue d'être un chef de file mondial dans l'utilisation des technologies de déchargement automatique qui réduisent la durée du déchargement et les coûts des marchandises en vrac. Dans le secteur des produits forestiers, par exemple, des navires spécialisés, hautement automatisés, livrent le papier journal canadien aux États-Unis grâce à des techniques de manutention novatrices qui permettent de réduire la taille des équipages.

« Certaines de nos usines canadiennes expédient une partie importante de leur production vers des marchés aux États-Unis et partout dans le monde. Nous considérons nos transporteurs comme des partenaires, et nous avons constaté qu'ils sont disposés à faire l'essai de nouvelles idées pour mieux servir notre clientèle. »

*Gerry Casey, gestionnaire
Distribution
Du Pont Canada Inc.*

PORTS INTERNATIONAUX CANADIENS

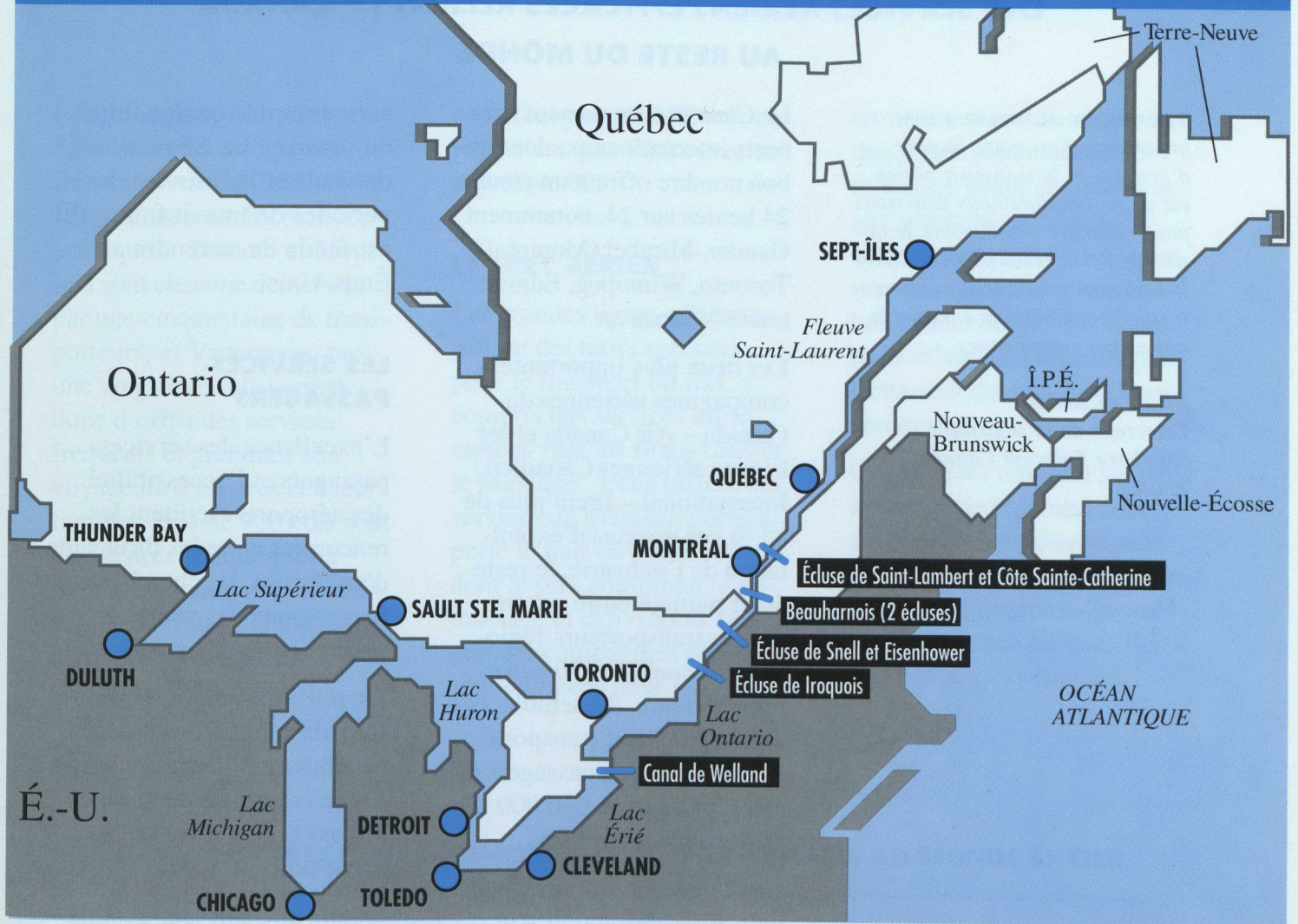


Les 15 principaux ports internationaux du Canada — Profondeur et tonnage total

1. VANCOUVER (C.-B.)	minimum 4,6 m	maximum 15,5 m	70 713 780 tonnes
2. PORT-CARTIER (Qc)	moyenne 15,2 m		22 923 000 tonnes
3. SEPT-ÎLES/POINTE-NOIRE (Qc)	minimum 7,6 m	maximum 18 m	21 918 867 tonnes
4. QUÉBEC/LÉVIS (Qc)	minimum 6,7 m	maximum 14,7 m	18 536 074 tonnes
5. MONTRÉAL/CONTRECOEUR (Qc)	minimum 7,6 m	maximum 10,7 m	17 469 987 tonnes
6. THUNDER BAY (Ont.)	minimum 8,2 m	maximum 9,1 m	17 363 153 tonnes
7. SAINT JOHN (N.-B.)	minimum 7,7 m	maximum 37 m	17 094 222 tonnes
		(un seul; 12,2 m pour les autres quais)	
8. HALIFAX (N.-É.)	minimum 8,3 m	maximum 15 m	14 892 266 tonnes
9. PRINCE RUPERT (C.-B.)	minimum 7,9 m	maximum 20 m	13 255 573 tonnes
10. HAMILTON (Ont.)	moyenne 8 m		11 383 050 tonnes
11. NANTICOKE (Ont.)	moyenne 8,2 m		8 699 915 tonnes
12. BAIE-COMEAU (Qc)	minimum 8,5 m	maximum 9,5 m	8 374 954 tonnes
13. COME BY CHANCE (T.-N.)	minimum 12,2 m	maximum 30,5 m	6 208 427 tonnes
14. SAULT-SAINTE-MARIE (Ont.)	moyenne 6,1 m		4 967 075 tonnes
15. SOREL (Qc)	minimum 4,9 m	maximum 9,1	4 648 254 tonnes

Sources : STATISTIQUE CANADA. *Le transport maritime au Canada, 1991*, n° 54-205 au catalogue;
Garde côtière canadienne - Direction des havres et ports; Société canadienne des ports.

LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT



Source : L'Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent.

DES SERVICES AÉRIENS EFFICACES RELIENT LE CANADA AU RESTE DU MONDE

« Les délais de livraison sont importants dans notre secteur d'activité, et le transport aérien est un moyen dont nous disposons pour répondre aux besoins de notre clientèle. Nous pouvons livrer le lendemain dans les grands centres nord-américains à partir de nos usines canadiennes. »

Bruce Richards
*Directeur de la logistique
Northern Telecom Canada
limitée*

Le Canada compte neuf aéroports internationaux, dont un bon nombre offrent un service 24 heures sur 24, notamment Gander, Mirabel (Montréal), Toronto, Winnipeg, Edmonton et Vancouver.

Les deux plus importantes compagnies aériennes du Canada – Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International – tirent plus de 85 % des revenus d'exploitation de l'industrie, le reste étant partagé entre quatre grands transporteurs régionaux et quelque 370 autres transporteurs. Ensemble, ces compagnies ont transporté 32,3 millions de passagers en 1991, et environ 640 000 kilos de marchandises.

Les Lignes aériennes Canadien International et Air Canada ont des réseaux de transporteurs affiliés qui exploitent des services d'apport en direction des carrefours régionaux. Les deux transporteurs aériens ont établi des liens vigoureux avec l'étranger, grâce à leurs vols directs et à leurs alliances avec des lignes

aériennes des quatre coins du monde. La fréquence des vols et la brièveté des périodes de transit font qu'il est facile de se rendre aux États-Unis.

LES SERVICES-PASSAGERS

L'excellence des services-passagers et l'accessibilité des aéroports facilitent les rencontres entre les dirigeants d'entreprise, les chercheurs et le personnel des ventes et leurs clients nord-américains.

De plus, les aéroports du Canada sont faciles d'accès. La plupart du temps, il suffit d'une course de 20 minutes en taxi pour s'y rendre à partir du centre-ville.

Quelle que soit leur destination – Tokyo, Hong Kong, Singapour, Londres, Paris, Francfort, New York, Chicago ou Los Angeles –, les voyageurs trouveront chaque jour de la semaine des vols directs et commodes qui les y mèneront à partir du Canada.

Les principaux aéroports canadiens offrent des vols fréquents vers des destinations européennes, américaines ou asiatiques. Toronto et Montréal sont chacune desservies par une cinquantaine de transporteurs, et Vancouver, par une vingtaine; cela permet donc d'offrir des services fréquents et pratiques aux voyageurs d'affaires et à leur famille. Près de 900 vols sont enregistrés chaque jour à l'aéroport international Pearson de Toronto. Quant aux aéroports de Montréal (Dorval et Mirabel), ils

comptent plus de 650 vols par jour, alors que Vancouver en a quelque 800.

LE FRET AÉRIEN

Les grandes lignes aériennes offrent des tarifs spéciaux pour le transport du fret, y compris des services ultra-rapides vers les États-Unis et le Mexique. Elles offrent des services de livraison porte-à-porte le jour ouvrable suivant, dont le prix comprend le ramassage et la livraison. Les grandes compagnies aériennes sont équipées pour transpor-

ter divers types de cargaisons, depuis les composants électroniques jusqu'aux fleurs et aux poissons tropicaux. Il existe un service de transport mer-air, qui permet le transbordement du fret dans les ports et son acheminement à l'intérieur du continent nord-américain.

Ces services reposent sur des systèmes de repérage et de suivi qui relient directement les opérations de fret des principales compagnies aériennes aux clients, aux bureaux de poste et aux expéditeurs.

DES VOLS DIRECTS ET COMMODES RELIENT LE CANADA AU MONDE ENTIER

	New York (h/min)	Chicago (h/min)	Los Angeles (h/min)	Mexico (h/min)	Londres (h/min)	Tokyo (h/min)
Halifax à :	2:15	2:54	6:01	7:15	6:01	15:46
Montréal à :	1:17	2:18	6:24	6:40	6:30	15:05
Toronto à :	1:26	1:40	5:16	4:50	6:25	13:30
Winnipeg à :	3:35	1:50	5:45	6:15	8:40	12:45
Calgary à :	5:05	3:05	3:00	6:29	9:05	11:05
Vancouver à :	5:53	3:52	2:45	6:19	9:10	9:45

COMPÉTITIVITÉ DES TARIFS ET DES SERVICES DE TRANSPORT

« Bon nombre de nos clients comptent sur la livraison juste-à-temps. Dans l'ensemble, nous sommes tout à fait satisfaits du rendement de nos transporteurs. Nous avons constaté qu'ils réagissent à nos besoins rapidement et de façon professionnelle. »

George Glade
Chef du service du trafic
Bristol Aerospace Limited

La qualité du service représente la moitié de l'équation en matière d'efficacité des transports, l'établissement de prix concurrentiels constituant l'autre moitié. Quel que soit le mode de transport, les sociétés canadiennes offrent les deux.

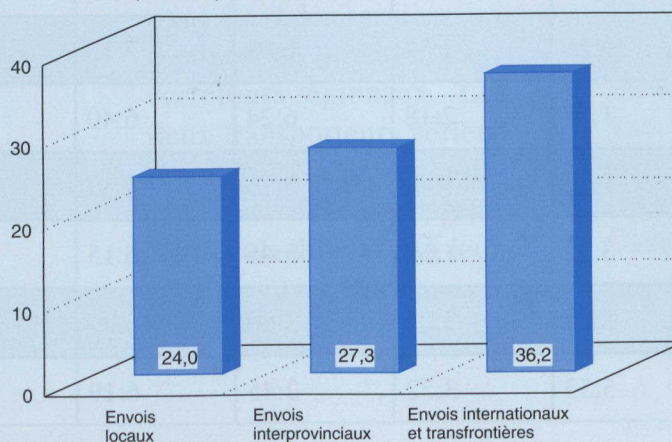
La vigueur de la concurrence a fait que les prix du transport routier sont restés bas. La concurrence est particulièrement vive dans le transport transfrontière, où les transporteurs se sont multipliés de façon spectaculaire. Dans

bien des cas, d'ailleurs, les tarifs ont baissé au cours des dernières années.

Sur le marché intérieur, les compagnies de chemin de fer canadiennes font face elles aussi à de nouveaux concurrents par suite de l'adoption de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*. Les compagnies ferroviaires peuvent par exemple être forcées de laisser d'autres transporteurs utiliser leurs infrastructures pour avoir accès aux installations des expéditeurs. De plus, les expéditeurs qui ne sont pas

D'APRÈS LES EXPÉDITEURS, LE NOMBRE DE TRANSPORTEURS QUI SE FONT CONCURRENCE POUR LEUR CLIENTÈLE EST À LA HAUSSE

Pourcentage d'expéditeurs faisant état d'une augmentation du nombre de transporteurs qui se disputaient leurs chargements en 1990



Source : Enquête de l'Office national des transports, 1992.

satisfaits des tarifs proposés peuvent demander l'arbitrage des propositions finales. Les compagnies de chemin de fer ont réagi en investissant dans la technologie de manière à réduire leurs frais d'administration et d'exploitation, et en éliminant les lignes secondaires qui ne rapportaient pas. Les deux compagnies de chemin de fer du Canada ont vite fait de négocier des contrats de services confidentiels avec

leurs principaux clients. Le revenu moyen par tonne-kilomètre – un indicateur des tarifs ferroviaires globaux – a diminué depuis le milieu des années 1980.

Sous la pression d'une concurrence féroce en Amérique du Nord et dans le monde, les compagnies aériennes canadiennes offrent des tarifs-voyageurs et des tarifs-marchandises très concurrentiels.

Les grandes villes canadiennes sont situées près du cœur d'importants marchés régionaux nord-américains. Grâce à notre infrastructure des transports de classe internationale et à la compétitivité de nos transporteurs, nous pouvons expédier rapidement et de façon rentable des marchandises partout en Amérique du Nord et dans le monde.



L'INFRASTRUCTURE DES COMMUNICATIONS : UN AVANTAGE CONCURRENTIEL POUR LE CANADA

L'infrastructure des communications au Canada a évolué en réponse au défi posé par l'édification d'une communauté nationale sur des distances considérables.

Le pays s'enorgueillit de nombreuses premières, depuis l'invention du téléphone en Ontario, en 1874, jusqu'à la mise en service, dans les années 1980, du réseau de télécommunications par fibres optiques le plus long du monde, en passant par le déploiement du premier réseau national de télécommunications par satellite géostationnaire, en 1972.

De nos jours, les entreprises établies au Canada disposent de l'avantage concurrentiel que leur procure l'un des systèmes de réseaux publics et privés les plus avancés du monde.

L'infrastructure des télécommunications comprend

252 millions de kilomètres de réseaux publics commutés de téléphone et de données; ces réseaux sont tous interreliés avec des réseaux de satellites, de téléphones cellulaires et de radios mobiles. En dépit de l'étendue du pays, le service téléphonique au Canada est quasi universel; il compte en effet 16 millions de lignes d'accès qui desservent 99 % des ménages.

Les entreprises et les foyers du Canada sont desservis par trois réseaux nationaux de télécommunications. Deux télécommunicateurs importants, l'Alliance Stentor – qui comprend 10 compagnies de téléphone – et Unitel Communications Inc., fournissent les services téléphoniques, tandis que Téléglobe Canada établit les liaisons destinées au service de télécommunications outre-mer. En plus des trois grands, 50 sociétés indépen-

dantes de moindre envergure desservent diverses régions du Canada. Télésat Canada exploite les réseaux de communication par satellite du pays. En 1994, on compte 40 entreprises de « revendeurs » qui fournissent des services de réseau compétitifs sur des lignes qu'elles louent à des entreprises de télécommunications.

Le Canada a l'un des systèmes de radiodiffusion/télédiffusion les plus avancés du monde. Les Canadiens peuvent syntoniser plus de 1 000 stations de radio MA et MF et 719 chaînes de télévision. La télévision par câbles, dont l'origine est canadienne, est devenue le principal mode de diffusion des signaux de télévision. Plus de 9 Canadiens sur 10 sont abonnés à un réseau de télédistribution, un système de diffusion qui offre maintenant des services de télévision payante (par chaîne ou par émission).

Les services de téléphone mobile sont fournis par deux télécommunicateurs nationaux, soit Rogers Cantel Inc. et Mobility Canada, sur les réseaux cellulaires contigus les plus longs du monde. Avec le lancement du satellite de télécommunications du service mobile (MSAT) par

INSTALLATIONS DE RADIODIFFUSION ET DE TÉLÉVISION PAR CÂBLES :

- 613 stations MA;
- 389 stations MF;
- 719 chaînes de télévision;
- 95 % des Canadiens ont accès à la télévision par câbles;
- 250 000 antennes paraboliques orientables destinées à la réception directe à domicile.

un consortium privé, en 1994, les services téléphoniques et les services de données destinés aux automobiles, aux camions, aux bateaux et aux avions prendront de l'expansion.

LES RÉSEAUX PRIVÉS

L'infrastructure commerciale se compose d'un système hautement perfectionné de réseaux privés d'audio-messagerie et de données exploités par les grandes entreprises, et, dans certains cas, par des tierces parties. Ceux-ci comprennent des réseaux locaux qui relient les ordinateurs personnels que l'on trouve en divers endroits, entre autres les bureaux d'entreprises commerciales et des administrations publiques, les campus universitaires et les hôpitaux.

L'infrastructure des communications au Canada fait l'objet d'améliorations constantes. De fait, les transporteurs de télécommunications canadiens sont actuellement en train d'investir entre 5 milliards et 6 milliards de dollars par année afin de maintenir et de moderniser leurs réseaux.

En 1993, le gouvernement fédéral et l'industrie canadienne ont annoncé le lancement

coopératif d'un nouveau projet d'infrastructure de communications, connu sous le nom de *CANARIE* (Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement). Il s'agit d'un projet d'envergure, qui coûtera 1,2 milliard de dollars.

Financé principalement par le secteur privé, *CANARIE* reliera les réseaux régionaux d'ordinateurs existants dans chacune des 10 provinces du Canada.

CANARIE amènera les milieux de la recherche et de l'enseignement à faire partie d'un réseau interactif et interrelié qui servira aussi de porte d'accès aux réseaux internationaux.

Lancée en 1993, la première étape du projet, qui coûtera 100 millions de dollars, prévoit la modernisation de *Ca*Net*, le réseau national existant dans le domaine de la R-D et de l'enseignement au Canada. Cette première étape, qui constitue l'un des principaux éléments du projet, prévoit l'établissement d'un réseau d'essai à grande vitesse destiné à la mise au point de nouveaux produits et services de maillage au Canada.

Au début de 1994, le gouvernement fédéral et l'industrie ont annoncé l'attribution de 6,2 millions de dollars à un ensemble de 14 projets qui s'inscrivent dans la première étape de *CANARIE* et qui seront réalisés par 50 organisations participantes, notamment des universités et des établissements de recherche. Cet investissement de la part de l'État et de l'industrie suscitera des mises de fonds de plus de 23 millions de dollars.

L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION

Le gouvernement fédéral annonçait récemment qu'il appuiera activement la construction au Canada d'une « autoroute de l'information » interactive, à grande vitesse, dont feront partie *CANARIE* et d'autres réseaux. Ce réseau interconnecté et interactif mettra une gamme de nouveaux services à la portée des foyers, des entreprises, des écoles, des hôpitaux, des administrations publiques et des bibliothèques du Canada. Le système disposera de la grande largeur de bande requise pour les technologies en émergence telles que la vidéoconférence et la transmission interactive en couleur.

Une grappe de réseaux informatiques figure parmi les autres ajouts récents à l'infrastructure des télécommunications. Parmi eux se trouve FreeNet, un réseau communautaire sans frais qui fonctionne actuellement dans 3 villes du Canada, et qui, selon les prévisions, s'étendra plus tard à 18 autres municipalités canadiennes.

Parmi les autres réseaux, mentionnons OCRInet, qui relie les universités et les établissements de recherche ainsi que les entreprises de développement de services à large bande de la région de la capitale nationale.

Un réseau éducatif appelé « SchoolNet » est également en voie d'établissement. Une fois achevé, il reliera entre elles les 16 000 écoles du Canada, en plus de les raccorder à des bases de données et à d'autres sources d'information aux quatre coins du monde.

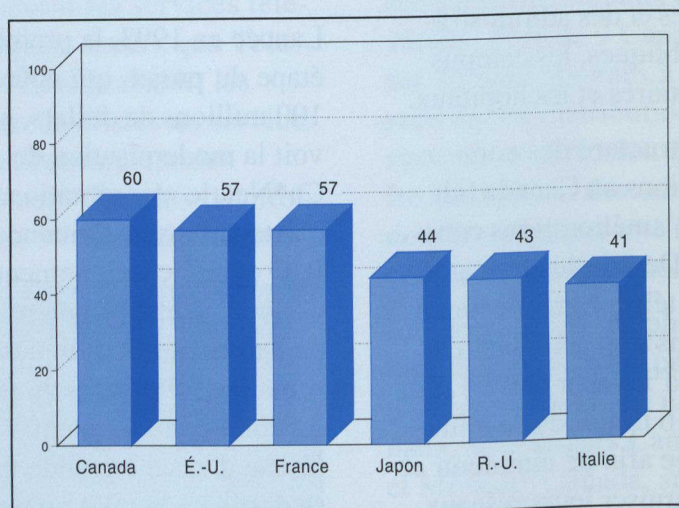
L'INDUSTRIE DE LA TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

De réputation internationale, l'industrie canadienne de la technologie de l'information comprend environ 13 500 entreprises qui emploient 278 000 personnes.

Le secteur englobe le matériel et les services de télécommunications, les ordinateurs, les logiciels et les services informatiques, l'instrumentation, la micro-électronique, l'électronique grand public et l'équipement de bureau.

Parmi les entreprises en question, mentionnons le géant mondial Northern Telecom et sa filiale, Recherches Bell-Northern, ainsi que d'autres concurrents importants tels que Bell Canada, Mitel, Newbridge Networks et SHL Systemhouse. En outre, plusieurs multinationales se sont implantées solidement au Canada, notamment Digital, IBM et Xerox.

LIGNES D'ACCÈS TÉLÉPHONIQUE POUR 100 HABITANTS, DANS CERTAINS PAYS



L'industrie de la technologie de l'information, qui est l'un des secteurs de l'économie dont la croissance est la plus rapide, a connu un taux de croissance de 7,4 % par année; quant à ses revenus, ils représentaient, en 1992, 5,8 % du PIB du pays.

Les entreprises canadiennes de technologie de l'information accaparent environ

3 % de la production mondiale. Au cours des années 1990, la valeur des exportations de technologie de l'information s'est accrue, passant de 9,2 milliards à 9,9 milliards de dollars. Les États-Unis, la Communauté européenne, les pays de la Ceinture du Pacifique ainsi que l'Amérique latine sont au nombre des marchés que dessert cette industrie.

« Le Canada est également un bon endroit où faire des affaires. Les services bancaires, les télécommunications et les moyens de transport y sont aussi bons que dans tout autre pays. »

George Peapples
Président
General Motors of Canada Ltd.

« Nous trouvons qu'il se fait beaucoup d'innovations au Canada, et il est très avantageux d'y effectuer des activités de recherche. »

Michael Cowpland
Président-directeur général
Corel Corporation

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'INVESTISSEMENT

ET DE LA TECHNOLOGIE

Ministère des Affaires étrangères

et du Commerce international

Edifice Jean B. Fossion

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

Canada K1A 0G2

Téléphone: (613) 993-4438

Téléfax: (613) 993-4804

Télex: 653-1430

CONCLUSION

Les informations qui précèdent ainsi que les témoignages présentés par des gens d'affaires canadiens prouvent que l'infrastructure des transports et des communications du Canada représente une excellente raison commerciale pour desservir les marchés nord-américains et mondiaux à partir du Canada. Des renseignements plus précis vous seront fournis sur demande (voir les coordonnées ci-après).

L'aide offerte par la Direction générale de l'investissement et de la technologie du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international peut prendre diverses formes :

- nous préparons à l'intention des investis-

seurs potentiels, des dossiers sur des entreprises en particulier; nous répondons à leurs questions et leur décrivons la conjoncture économique;

- nous présentons aux investisseurs potentiels à l'étranger diverses possibilités d'investissement au Canada;
- nous aidons les investisseurs potentiels à trouver des lieux d'investissement, des partenaires ainsi que les personnes-ressources appropriées au sein des administrations publiques et dans le secteur privé;
- nous trouvons les partenaires canadiens appropriés pour des petites ou moyennes entreprises

dotées de technologies de pointe et intéressées à desservir les marchés nord-américains et mondiaux à partir du Canada;

- nous fournissons de l'information à jour portant sur les politiques et les programmes du gouvernement canadien, ainsi que sur les stimulants qu'il propose.

Les investisseurs potentiels peuvent obtenir des renseignements et de l'aide supplémentaires en communiquant directement avec la Direction générale de l'investissement et de la technologie (voir les coordonnées ci-dessous) ou avec l'ambassade, le haut-commissariat ou le consulat du Canada le plus près de chez eux.

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'INVESTISSEMENT
ET DE LA TECHNOLOGIE
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Édifice Lester B.-Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2

Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604
Télex : 053-4450



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20007312 3

