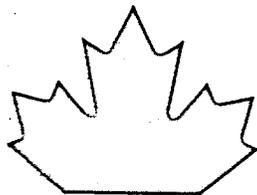


CAL
EA675
82N56f

.b 1904024 (F)

DOCS



**Plan d'expansion des exportations
canadiennes NORVÈGE**

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS CANADIENNES
EN NORVÈGE

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Gouvernement du Canada
Ministère des Affaires extérieures

juin 1982

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

43-235-558

AVANT-PROPOS

Le "Plan d'expansion des exportations canadiennes en Norvège" a pour but d'aider les exportateurs actuels et éventuels à faire des affaires en Norvège. L'examen et l'analyse de ce marché constituent le fondement des activités d'expansion du marché en Norvège, au cours des deux à trois prochaines années, selon les plans du ministère des Affaires extérieures. Les gouvernements provinciaux, qui appuient également les exportateurs canadiens, ont été consultés dans le cadre de l'élaboration de ce plan, qui ne vise pas à traiter de façon exhaustive de tous les intérêts canadiens ou des possibilités en Norvège. Il souligne plutôt les principaux débouchés dans des secteurs précis pour lesquels le Canada possède une capacité d'approvisionnement bien établie.

Le plan comporte trois volets. Le résumé présente un bref examen des relations commerciales Canada/Norvège et met en évidence les principaux débouchés identifiés dans chacun des secteurs industriels abordés dans le plan. La partie I, Aperçu du marché, porte sur les rapports bilatéraux Canada-Norvège et sur la situation socio-économique et politique en Norvège. La partie II, Débouchés et plan sectoriel de commercialisation, intéressera principalement les entreprises fournissant biens et services aux secteurs industriels choisis.

Table des matières

| | <u>PAGE</u> |
|--|-------------|
| RÉSUMÉ | 1 |
| RÉSUMÉ DU PLAN D'ACTION POUR LA NORVÈGE | 6 |
| I. APERÇU DU MARCHÉ | 9 |
| Objectif | 9 |
| Les rapports Canada-Norvège | 10 |
| Caractéristiques du marché norvégien | 12 |
| Caractéristiques du commerce Canada/Norvège | 17 |
| Mécanisme de développement du commerce canadien | 17 |
| II. DÉBOUCHÉS ET PLAN SECTORIEL DE COMMERCIALISATION | |
| Matériel et services dans le secteur du pétrole et du gaz .. | 20 |
| LISTE DES ABRÉVIATIONS | 26 |
| ANNEXES | 29 |
| CONTACTS GOUVERNEMENTAUX | 51 |

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS

RÉSUMÉ

Objectif

Le but principal de la stratégie canadienne en matière d'exportation pour les années 80, approuvée par le Comité du Cabinet chargé du développement économique, est de choisir des marchés en fonction de certains critères précis et de mieux coordonner les efforts du Canada en matière de marketing international. Le gouvernement reconnaît ainsi le rôle essentiel du secteur privé et l'invite de même que les provinces à donner suite aux activités qui contribueront à atteindre l'objectif qui consiste à accroître la part du Canada sur le marché norvégien.

Au cours des années 70, l'apparition de la Norvège comme important producteur de pétrole et de gaz a grandement amélioré les possibilités de meilleurs rapports bilatéraux Canada-Norvège, particulièrement en ce qui a trait à la coopération commerciale et industrielle. En l'espace d'une génération, la Norvège est devenue un pays hautement industrialisé, occupant en 1980 le septième rang pour le PNB par personne. Ce développement rapide a été facilité à l'origine par l'existence d'énergie hydro-électrique abondante et peu coûteuse, et a suscité d'importants investissements dans des industries à forte consommation énergétique. Cette tendance a atteint un plateau; elle a été remplacée par les technologies reliées à l'exploitation du pétrole et du gaz dans les industries de la fabrication et des services, pour l'exploration au large des côtes. Le commerce bilatéral entre le Canada et la Norvège a sextuplé depuis 1960. Pendant toute cette période, le Canada a conservé un surplus commercial appréciable, lequel a atteint un niveau record de 254,5 millions de dollars en 1980. Un produit - le minerai de nickel - représente près de la moitié de la valeur totale de nos ventes (157 millions de dollars en 1980). Les matières premières comptent pour 72 % de l'ensemble des exportations du Canada vers la Norvège. Bien que cette dernière catégorie ait pris de l'importance au cours des deux dernières années, les secteurs des produits agricoles et fins, pour leur part, ont accusé une baisse.

Il existe de toute évidence d'excellentes possibilités d'améliorer nos exportations de produits manufacturés et semi-ouvrés en Norvège, dans divers secteurs. À cette fin, le présent document examine et analyse la récente performance du Canada en matière d'exportation, identifie les possibilités et contraintes auxquelles les efforts à venir doivent faire face et expose un plan d'expansion des exportations qui tient compte de ces éléments.

Afin d'atteindre cet objectif, le présent document a pour but:

1. d'orienter l'intervention et l'affectation des ressources du gouvernement fédéral en vue d'offrir un programme d'aide efficace aux exportateurs et de créer un milieu favorable à l'expansion des exportations canadiennes en Norvège;
2. d'établir un plan de commercialisation conçu de façon à tirer profit des possibilités du marché et à surmonter les contraintes auxquelles les exportations canadiennes doivent faire face en Norvège;
3. d'identifier les possibilités de concentration des exportations et d'inciter et d'aider le secteur privé à y faire une percée;
4. d'offrir un point central pour la coordination des efforts de commercialisation des gouvernements fédéral et provinciaux en faveur du secteur privé.

Efforts canadiens à l'égard de l'expansion du commerce

Depuis deux ans, le Canada a consacré énormément de temps à la mise en oeuvre de projets de coopération industrielle avec la Norvège, sans connaître tellement de succès. Sur le plan officiel, la plus récente activité fut une visite de représentants du gouvernement canadien à Oslo en avril 1980, afin de recenser les projets et les entreprises en coparticipation, ou une coopération industrielle réciproque serait possible. Les Norvégiens ont hélas tendance à interpréter la coopération industrielle comme l'octroi de concessions pétrolières et gazières dans la mer du Nord en échange de retombées industrielles intéressantes pour la Norvège. Aussi nous sommes-nous efforcés d'aider les entreprises pétrolières canadiennes à obtenir des blocs lors des rondes de concessions pour la mer du Nord.

Toutefois, en raison de l'intérêt croissant manifesté par l'industrie pétrolière norvégienne à l'égard de la participation aux travaux d'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes de l'Est canadien et de l'Arctique, les conditions sont maintenant propices à une coopération industrielle plus significative entre les deux pays. Du point de vue de la Norvège, le Canada est devenu un marché et un partenaire éventuel beaucoup plus intéressants. Pour notre part, nous sommes d'avis que la Norvège est devenue non seulement un marché plus accessible, mais aussi une source éventuelle plus importante de renseignements en matière de technologie et de recherche dans le domaine de l'exploitation énergétique au large des côtes.

Parmi les exemples d'ententes récentes de collaboration entre des entreprises norvégiennes et canadiennes, on retrouve la création de :

1. la SNC Aker Offshore Ltd., à Calgary, une entreprise en coparticipation formée de l'Aker Engineering A/S, d'Oslo, et de la SNC, de Montréal;
2. la Northern Atlantic Contractors Ltd., à Saint-Jean (Terre-Neuve), une entreprise en coparticipation qui comprend les compagnies suivantes: Norwegian Contractors, d'Oslo, Lundrigons Ltd., de Saint-Jean, et Dillingham Ltd., de Vancouver.

Caractéristiques du marché norvégien et débouchés commerciaux pour le Canada

Les pétrodollars norvégiens ont naturellement incité plusieurs pays à étudier plus attentivement les débouchés commerciaux du marché et le Canada devra fournir un effort persistant et bien coordonné s'il veut connaître le succès. Par contre, le gouvernement de la Norvège est très pragmatique quant à l'utilisation qu'il fera des revenus provenant du pétrole et du gaz. Les revenus provenant du pétrole et les salaires élevés versés aux travailleurs au large des côtes ont tendance à accroître les pressions inflationnistes sur l'économie du pays et ont ajouté aux difficultés de l'industrie norvégienne sur le plan de la concurrence. L'industrie pétrolière et les revenus qu'elle engendre seront utilisés pour contrer ces effets et contribuer de façon générale à la restructuration des autres activités manufacturières traditionnelles de la Norvège, afin qu'elles puissent continuer d'être concurrentielles sur les marchés étrangers.

Le gouvernement a aussi proposé qu'une partie des revenus soit consacrée aux entreprises norvégiennes pour les aider à établir des filiales à l'étranger et à accroître la propriété norvégienne dans des sociétés étrangères et leur permettre d'obtenir de nouveaux marchés d'exportation ou une contribution technologique. De plus, le gouvernement leur accordera un traitement de faveur lors de l'attribution de nouvelles concessions au large des côtes afin d'inciter les sociétés étrangères à implanter des entreprises industrielles en coparticipation avec des sociétés norvégiennes ou de commanditer des projets de recherche en vue, encore une fois, d'avoir accès aux marchés, aux matières premières ou à la compétence technique de l'étranger. Un sondage officiel révèle que jusqu'à présent 130 projets ont été créés de cette façon. En dernier lieu, on élabore des plans en vue de pousser plus avant le développement industriel côtier, en se fondant sur les charges d'alimentation provenant du pétrole et du gaz de la mer du Nord. On a proposé de construire un important pipeline afin d'acheminer pour la

première fois ces matières premières directement vers la Norvège; il sera complété par la construction d'usines de fabrication d'ammoniaque et de méthanol.

Les perspectives les plus prometteuses pour les exportations canadiennes vers la Norvège semblent se situer dans le secteur du pétrole et du gaz, et englobent une vaste gamme de produits et de services reliés à l'exploitation du pétrole au large des côtes. On retrouve parmi ces produits de l'équipement de télécommunication, les ADAC, les vêtements de sécurité et l'équipement de contrôle de la pollution en plus du matériel traditionnel d'exploration, de mise en valeur et de production du pétrole et du gaz. Par exemple, les systèmes de communication jouent un rôle important dans les opérations dans la mer du Nord.

Malgré la priorité accordée à ce secteur, le gouvernement continuera d'appuyer, par l'entremise de ses programmes réguliers, les activités favorisant tout secteur qui permettra d'atteindre les objectifs établis.

La stratégie globale

Le plan d'expansion du marché norvégien identifie bon nombre de mécanismes dont dispose le gouvernement fédéral pour aider les entreprises canadiennes à accroître leur part du marché norvégien des importations. Ces diverses formes d'aide ont été mises au point en réponse à la nécessité de profiter des possibilités des marchés d'exportation et de surmonter les contraintes qu'ils subissent. Un plan d'action condensé pour la Norvège, qui fait partie du présent résumé, identifie un certain nombre d'activités et d'événements en perspective afin d'améliorer le rendement des exportations canadiennes sur le marché norvégien.

On continuera de faire une très grande utilisation du Programme des foires et missions et une importance considérable sera accordée aux visites entre ministres et hauts fonctionnaires des deux gouvernements. On favorisera également le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Le PDME F, qui peut aider une entreprise à faire une analyse permanente d'un marché et à maintenir ses activités pour l'expansion des marchés, et le PDME C, qui facilite la participation des entreprises à des expositions commerciales, seront particulièrement avantageux pour les entreprises exportant vers la Norvège.

Les foires et les missions commerciales de 1982-1983 ont été planifiées en fonction des sommes allouées aux activités d'expansion du marché en Norvège. D'autres activités ainsi que les foires et les missions commerciales proposées pour les années suivantes ont été suggérées pour répondre à un besoin défini. Ces dernières seront évaluées davantage au regard des considérations budgétaires, à une date ultérieure. Les discussions interministérielles et les consultations avec les

provinces et le secteur privé, engagées en permanence, pourront entraîner l'addition ou l'annulation d'activités pour les années suivantes.

Des mesures seront prises afin de rendre les acheteurs norvégiens plus conscients de la compétence et des produits canadiens, grâce à des colloques, des discours de la part de ministres, de la publicité, des communiqués, des dépliants et d'autres documents publicitaires. Afin de répondre à ces besoins en matière d'information, de nouvelles études seront faites. La Division de l'Europe de l'Ouest, du Bureau de l'Europe, ministère des Affaires extérieures et, pour des secteurs précis, certaines directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale seront principalement responsables de la mise en oeuvre du plan. La clé du succès est la coordination et la collaboration de tous les ministères fédéraux, des gouvernements provinciaux et la participation active du milieu des affaires et de l'industrie. Dans le cadre de l'élaboration du plan, des consultations ont eu lieu avec les provinces et les autres ministères fédéraux. La consultation permanente entre les fonctionnaires du Ministère et les hommes d'affaires a assuré l'inclusion du point de vue du secteur privé. Compte tenu de la concentration des efforts et du dévouement à cette cause, tout porte à croire que la part canadienne du marché de la Norvège pourrait être maintenue ou peut-être même augmentée.

RÉSUMÉ DU PLAN D'ACTION POUR LA NORVÈGE

| <u>ANNÉE</u> | <u>ACTIVITÉS/ÉVÉNEMENTS</u> | <u>PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ*</u> |
|--------------|---|--|
| 1982-1983 | Organiser la visite au Canada de politiciens norvégiens importants. | GEP/Délégation commerciale/DEP |
| | Rédiger des articles de fond sur les possibilités commerciales pour Commerce Canada. | Délégation commerciale/DEP/IFS |
| | Préparer des études internes afin d'établir un lien entre les capacités d'approvisionnement canadiennes en matière d'équipement pour l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes et les besoins de la Norvège, et recenser les possibilités de créer des entreprises en coparticipation. | Délégation commerciale/ MCH/TIB |
| | Analyser les plans de développement de la Norvège pour le secteur du pétrole et du gaz afin d'établir les possibilités de ventes canadiennes. | DEP/Délégation commerciale |
| | Demander aux délégations commerciales à Oslo, Londres et Glasgow d'entreprendre des études conjointes afin de coordonner les efforts canadiens de commercialisation du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes pour le marché de la mer du Nord. | Délégation commerciale/MCH/TIB/ DEP |
| | Préparer une exposition nationale à l'Offshore Northern Seas 82 (ONS 82) à Stavanger, en Norvège. | DEP/Délégation commerciale/TIB/MCH |

* Consulter la liste des abréviations en page 27.

| <u>ANNÉE</u> | <u>ACTIVITÉS/ÉVÉNEMENTS</u> | <u>PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ*</u> |
|--------------|---|--|
| | Assister à l'exposition Offshore Northern Sea 82 (ONS): une délégation commerciale officielle pourrait être dirigée par le ministre d'État au Commerce. | DEP/Délégation commerciale/MCH/TIB |
| | Entretenir des rapports étroits avec les gouvernements provinciaux participant à l'ONS 82 soit l'Alberta, la Nouvelle-Écosse, le Québec, afin d'assurer une présence canadienne unifiée et cohésive. | Délégation commerciale/DEP/DPP/ Bureau régional |
| | Compiler, à titre de source de référence, un guide à jour sur les biens et services reliés à l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes, à l'intention des acheteurs norvégiens. | Délégation commerciale |
| | Inviter certains acheteurs de la Norvège à visiter le Canada pour faire suite à l'ONS 82. | Délégation commerciale/DEP/MCH/ TIB |
| | Afin d'exploiter davantage l'ONS 82, organiser une mission permanente en Norvège sur la technologie au large des côtes pour les fabricants canadiens qui souhaitent former des entreprises en coparticipation, obtenir des ententes pour l'octroi de permis ou vendre directement aux entreprises norvégiennes. | Délégation commerciale/DEP/GEP |
| | Commanditer, en collaboration avec le Conseil de l'exportation de la Norvège, un colloque Norvège-Canada sur le commerce | GEP/Délégation commerciale/DEP |

| <u>ANNÉE</u> | <u>ACTIVITÉS/ÉVÉNEMENTS</u> | <u>PRINCIPAL CENTRE DE RESPONSABILITÉ*</u> |
|--------------|---|--|
| | et les possibilités d'investissement dans le secteur de l'exploitation au large des côtes. | |
| | Publier un répertoire à jour des manufacturiers canadiens dans le secteur de l'exploitation du pétrole et du gaz, pour distribution à des clients éventuels. | MCH/TIB |
| | Rédiger un document sur les domaines offrant aux sociétés canadiennes des possibilités dans le cadre de projets en coparticipation et de la collaboration industrielle. | Délégation commerciale/DEP |
| | Prendre des dispositions en vue d'envoyer en Norvège une mission sur le canola. | GMO/Délégation commerciale |
| | Participer à l'exposition Offshore Northern Seas avec une délégation commerciale officielle. | |
| 1984 | Participer, à l'aide d'une présentation nationale, à l'Offshore Northern Seas 84 à Stavanger, en Norvège. | DEP/Délégation commerciale/MCH/TIB |

I. APERÇU DU MARCHÉ

I. APERÇU DU MARCHÉ

Objectif

Un des thèmes principaux du document portant sur la stratégie canadienne en matière d'exportation pour les années 80 consiste à accorder une plus grande attention aux efforts de commercialisation du Canada et à en améliorer la coordination. Une série de plans sur l'expansion des marchés sont en voie de préparation pour les marchés prioritaires du Canada, avec l'approbation du Comité du Cabinet chargé du développement économique. Un plan d'action de deux à trois ans pour chaque pays constitue un élément central de cet exercice. Le présent document, qui établit un plan d'expansion des exportations en Norvège, prévoit:

- i) la création d'un cadre stratégique, afin d'orienter l'intervention et l'affectation des ressources du gouvernement fédéral en vue d'offrir un programme d'aide efficace pour l'expansion des exportations en Norvège et de créer un milieu favorable;
- ii) l'élaboration d'un plan de commercialisation, de façon à tirer profit des possibilités et à surmonter les contraintes auxquelles les exportations canadiennes doivent faire face en Norvège;
- iii) la préparation d'un document de travail, qui sera le fondement des discussions visant à coordonner les efforts de commercialisation du gouvernement fédéral en collaboration avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé.

Les principaux objectifs commerciaux du Canada en Norvège sont les suivants:

1. créer un climat qui favorisera une meilleure participation canadienne aux projets ambitieux de la Norvège concernant le développement au large des côtes;
2. augmenter les exportations de biens et services dans une proportion suffisante pour permettre de maintenir ou d'accroître la part du marché du Canada;
3. rechercher des possibilités d'investissement, de mise sur pied d'entreprises en coparticipation et d'autres formes de collaboration.

La stratégie globale est présentée dans le plan d'action exposé dans le résumé. Le plan triennal pour la Norvège vise à tirer profit des possibilités et à surmonter les contraintes touchant les exportations canadiennes. Il comprend donc des recommandations découlant du plan d'action des secteurs prioritaires, particulièrement lorsque des mécanismes communs sont proposés.

Les activités et événements pour 1982-1983 ont été planifiés en conformité de l'affectation de fonds prévue pour l'expansion des marchés en Norvège, au cours du prochain exercice financier. Des activités et événements sont proposés pour les années 1983-1984 et 1984-1985, et seront évalués plus tard en fonction de considérations budgétaires. Des ajouts ou des suppressions pour ces années subséquentes seront effectués à la suite de discussions interministérielles continues et de consultations avec les provinces et le secteur privé.

Les rapports Canada-Norvège

L'évolution rapide et récente dans les secteurs de l'énergie au Canada et en Norvège souligne les possibilités d'amélioration des rapports bilatéraux, particulièrement dans le domaine de la coopération commerciale et industrielle. Le Plan énergétique national fait état des intentions du gouvernement fédéral en vue de canadianiser progressivement l'industrie du pétrole et du gaz et de faire en sorte que le Canada soit auto-suffisant d'ici le début des années 90.

La Norvège n'a pas à surmonter de tels problèmes. Ses propres entreprises pétrolières, la société d'État Statoil, Norsk Hydro et Saga Petroleum, jouent un rôle prépondérant dans l'exploration et la production intérieures du pétrole et le débit annuel de pétrole et de gaz de trois champs norvégiens est déjà cinq fois supérieur aux besoins en pétrole du pays. Bien qu'en 1980 la production ait été de 50 millions de tonnes équivalentes de pétrole (TEP), le nombre de nouvelles découvertes prometteuses dans la mer du Nord et sur le vaste plateau continental au large du centre et du nord de la Norvège a été tel que ce pays devra peut-être établir une liste de ses priorités en matière de développement; il s'assurera ainsi que la production ne dépassera pas le plafond de 90 millions de TEP établi par le Parlement en vue de restreindre les répercussions des industries pétrolières sur l'économie nationale. Le ministre norvégien du Pétrole et de l'Énergie a souligné récemment que la part de la Norvège dans la mer du Nord est évaluée à 4 à 5 milliards de TEP, ce qui signifie qu'au rythme actuel de production, "l'aventure du pétrole" pourrait bien durer un siècle ou même davantage.

L'importance des possibilités commerciales en Norvège est évidente lorsque l'on constate que les investissements dans le développement énergétique au large des côtes, le fonctionnement et l'entretien devraient se situer entre 3,5 milliards de dollars et 4,7 milliards de dollars par année pour le reste du siècle. Les activités comprendront des études sismiques poussées, la conception, la construction et l'installation d'importantes structures au large des côtes comme des installations de forage et de production, des plates-formes et des navires d'approvisionnement, des services d'inspection et de réparation des structures et la fabrication d'un large éventail de produits perfectionnés, y compris de l'équipement de forage, des submersibles et

de l'équipement de plongée, des systèmes informatisés de positionnement et anti-collisions et de l'équipement de communication répondant à des besoins précis. En dépit des capacités impressionnantes et en pleine croissance de l'industrie norvégienne, on croit qu'environ 50 % de l'équipement technologique de pointe nécessaire à l'exploration, à la mise en valeur et à la production du pétrole et du gaz au large des côtes de la Norvège devra être importé. Puisque le Canada travaille depuis longtemps dans un milieu semblable à celui de la Norvège, les compétences canadiennes dans l'exploration du pétrole et du gaz ont d'excellentes chances de trouver des marchés en Norvège. De même, il existe d'évidentes possibilités dans le domaine de l'échange technologique ou des entreprises en coparticipation, en ce qui concerne l'exploration et la production soit en Norvège, soit au large de la côte est du Canada et dans l'Arctique.

De même, les gouvernements nationaux des deux pays considèrent le secteur de l'énergie comme l'élément central de leurs stratégies de développement économique pour les années 80 et au-delà. En plus de réinvestir d'importants revenus provenant du pétrole et du gaz dans le secteur de l'énergie, les autorités norvégiennes utilisent une partie des revenus pour restructurer les industries manufacturières traditionnelles, y compris la construction de navires et la production forestière, afin de tenter de récupérer les marchés perdus au cours des années 70. La Norvège prévoit en outre développer une nouvelle industrie pétrochimique sur la côte, comprenant principalement un pipeline pour apporter les charges d'alimentation à des usines de production d'ammoniaque et de méthanol. L'an dernier, le secteur de l'exploitation au large des côtes était déjà responsable de 15 % du produit intérieur brut du pays et d'un tiers de l'ensemble de ses exportations, sans compter l'équipement ou les services reliés à la production de pétrole. Cette contribution devrait s'accroître davantage au cours des prochaines années, alors que les revenus provenant du pétrole et du gaz devraient représenter une part toujours plus importante des revenus du gouvernement central.

Le Canada compte aussi sur le secteur énergétique en tant que participant important à l'économie nationale. Selon certaines estimations, jusqu'à 200 milliards de dollars seront investis dans les secteurs de l'énergie, ou les secteurs connexes au Canada au cours de la prochaine décennie; le gouvernement fédéral jouera un rôle de premier plan en collaboration avec les gouvernements et le secteur privé. Il est évident que le Canada et la Norvège partagent des points de vue semblables sur la façon dont les développements énergétiques doivent générer d'importantes retombées industrielles pour l'économie nationale, y compris la participation active de sociétés pétrolières nationales et d'entreprises de fabrication intérieures, à l'exploration et à la mise en valeur du pétrole.

À l'heure actuelle, l'industrie norvégienne de l'exploitation pétrolière au large des côtes emploie un peu plus de 34 000 personnes, ou 2,3 % de la population active. Ce nombre devrait

s'accroître quelque peu à mesure que de nouveaux champs seront exploités dans la mer du Nord et que le nombre de contrats d'exportation pour des services d'ingénierie et de conception pour des projets pétroliers et gaziers dans d'autres parties du monde augmentera. Les entreprises norvégiennes ont réussi à participer à de tels projets internationaux en tant que membres de consortiums plus importants en offrant les compétences techniques acquises dans le cadre d'expériences antérieures. Les entreprises canadiennes devraient examiner de plus près ces projets et d'autres aussi qui ont lieu présentement puisqu'il semble exister de nombreuses possibilités de collaboration susceptibles d'offrir des avantages réciproques importants.

Les Canadiens jouissent d'une excellente réputation en Norvège et le Canada est très en vue à l'heure actuelle par suite de deux récentes visites officielles. Le Premier ministre Trudeau s'est rendu à Oslo en 1980 et le Gouverneur général, accompagné du Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, a visité la capitale et les villes environnantes en mai 1981, raffermissant ainsi nos liens politiques et économiques, particulièrement nos engagements en vertu de l'entente de l'OTAN.

Caractéristiques du marché norvégien

1. Démographie et environnement

La Norvège partage avec la Suède la péninsule scandinave au nord-ouest de l'Europe. La Norvège est essentiellement une bande de terre de 80 à 400 km de large et de 1 760 km de long, occupant la partie occidentale de la péninsule et faisant face à la mer du Nord à l'ouest et au Skagerak, le détroit la séparant du Danemark au sud. La frontière entre la Norvège et la Suède suit généralement une chaîne montagneuse fortement boisée qu'on peut traverser aisément à quelques endroits seulement. Dans le Grand Nord, la Norvège a une frontière commune avec la Finlande et l'URSS. Elle occupe une superficie totale d'environ 325 000 km².

La Norvège est en grande partie un plateau accidenté, découpé de vallées et de fjords. Le long de la côte ouest, les plaines sont petites et étroites. La seule plaine importante du sud du pays se situe près du fjord d'Oslo et se prolonge vers le nord-nord-est dans les régions montagneuses du centre. Seulement 2,9 % de la surface est consacrée à l'agriculture, et pratiquement tout le reste du pays, particulièrement le Nord, est recouvert de forêts.

Les quatre millions d'habitants de la Norvège sont dispersés dans tout le pays, mais ont tendance à se rapprocher des principaux centres de population. Environ 66 % d'entre eux vivent maintenant dans des régions urbaines. Les autres grands centres urbains sont Bergen (211 700 h.), Trondheim (135 000 h.) et Stavanger (88 000 h.)

Oslo occupe le troisième rang parmi les capitales les plus au nord dans le monde. En dépit de sa latitude, le climat d'Oslo est toutefois modéré en raison principalement de l'influence du Gulf Stream. Il peut être comparé à celui de Halifax (Nouvelle-Écosse) dont les étés sont doux avec des périodes de chaleur, un automne humide et des températures hivernales aux alentours du point de congélation.

En raison de l'isolement de ces villes, particulièrement le long de la côte ouest, la Norvège a mis au point un service unique d'expédition rapide afin de faciliter le développement de ses régions du Nord en pleine expansion. La Norvège peut également se vanter de posséder la quatrième marine marchande en importance dans le monde. Avec son tonnage brut de 21,5 millions de tonnes, dont les deux tiers proviennent de pétroliers, elle représente jusqu'à 30 % des revenus extérieurs de la Norvège. Il existe aussi un réseau ferroviaire reliant les principales villes et un service traversier/conteneur vers le continent. Bien qu'il n'y ait pas de service direct de conteneur entre la Norvège et le Canada, il y a des départs réguliers avec correspondance via la Suède (Göteborg), et des ports européens ou britanniques. Il n'y a pas de zones franches ou de ports libres en Norvège et les installations d'entreposage aux divers ports sont limitées.

2. Socio-économie

En 1980, le produit national brut par personne (PNB) se situait à 16 000 \$, soit le 7^e au niveau international (voir l'annexe 1). La Norvège a connu en 1980 son premier surplus de la balance des paiements en 11 ans avec 1,1 milliard de dollars au chapitre des comptes courants, comparativement à un déficit de 1,24 milliard de dollars en 1979. Les ventes de pétrole et de gaz de la mer du Nord ont doublé et s'élevaient à presque 10 milliards de dollars, ce qui reflète une augmentation de 50 % des prix et de 20 % de la production, laquelle atteignait 50 millions de TEP. Les exportations de produits non pétroliers ont aussi rapporté davantage en 1980: elles ont en effet augmenté de 13 % pour atteindre 11 milliards de dollars. Toutefois, le volume des ventes a diminué légèrement par rapport à l'année précédente alors que les effets de la récession internationale ont commencé à se faire sentir. Dans l'ensemble, la Norvège a connu un surplus à l'exportation de biens et services de 4 milliards de dollars en 1980.

À la fin de 1978, la Norvège a imposé un gel des prix et des salaires de contenir l'inflation et d'améliorer la position concurrentielle des industries d'exportation du pays. Le 1^{er} janvier 1980, ce programme a été abandonné et il en a résulté une forte augmentation des coûts des salaires industriels qui sont passés de 3,5 % qu'ils étaient en 1979 à 10 %. De même, l'inflation est passée à 12 % alors qu'elle était inférieure à 5 % de 1979. La Norvège a de lourds emprunts pour financer ces nombreux programmes sociaux et industriels, et la dette nette se situe actuellement à 2,4 milliards de dollars. Heureusement, l'important surplus commercial de 1980 couvrait les paiements

substantiels d'intérêts sur ces emprunts à l'étranger; on s'inquiète toutefois des effets inflationnistes que pourraient avoir d'autres déficits budgétaires de cet ordre.

Le Norvégien moyen tente d'améliorer graduellement le revenu dont il dispose, alors que les salaires augmentent et que les impôts directs diminuent. Les nombreux services sociaux offerts par le gouvernement ont contribué à amoindrir les effets de l'inflation; toutefois, on est en train de réduire certaines subventions dont celles qui sont destinées aux aliments.

Le style de vie est centré sur les sports extérieurs, particulièrement l'hiver. Fait révélateur : Oslo est une des villes les plus étendues du monde, puisque la plupart de l'espace compris dans ses limites constitue une région bien entretenue, mais parsemée de lacs, de cours d'eau et de forêts réservés aux loisirs. Les collines entourant Oslo sont sillonnées par 1 920 km de pistes de ski de fond, dont 160 km sont éclairées le soir. La plupart des Norvégiens habitant des centres urbains sont aussi propriétaires de chalets à la campagne, qu'ils utilisent toute l'année.

3. Tendances macro-économiques et planification nationale

Le gouvernement de la Norvège est très conscient des effets inflationnistes néfastes qu'ont sur l'économie nationale les revenus provenant du pétrole et les salaires élevés payés aux travailleurs au large des côtes. Par conséquent, il a consacré une partie de ses revenus à la restructuration d'autres secteurs manufacturiers traditionnels afin de les rendre plus concurrentiels sur les marchés mondiaux. Ceci n'a toutefois pas connu un succès total puisqu'on n'a pas réussi à récupérer les marchés perdus au cours des années 70. À cause des légères récessions qu'ont connues les principaux marchés d'exportation de la Norvège comme la Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest et la Suède, les perspectives ne sont pas particulièrement prometteuses.

Le gouvernement a introduit en 1980 une politique modifiée sur la stratégie industrielle qui favorise le remplacement progressif de l'aide gouvernementale sélective à l'industrie par des mesures plus générales visant à stimuler les investissements et la croissance de la productivité. Il a en outre annoncé des plans destinés à étendre la participation internationale de sociétés norvégiennes par la création de filiales à l'étranger ou par l'achat d'entreprises existantes dans d'autres pays, et à développer une nouvelle industrie pétrochimique utilisant les charges d'alimentation au large des côtes pour approvisionner des usines de production d'ammoniaque et de méthanol. À court terme, la demande intérieure de biens et services devrait s'accroître suffisamment pour maintenir les emplois au même niveau en 1981, et une augmentation soutenue des prix du pétrole et de la production devraient assurer un surplus de la balance des paiements.

Le gouvernement accorde aussi un traitement préférentiel lorsqu'il octroie des concessions pour l'exploration au large des côtes, afin de susciter de nouveaux investissements en Norvège. Cela a entraîné la création de nombreuses entreprises en coparticipation entre des sociétés étrangères et norvégiennes, principalement dans le secteur énergétique, en vue d'assurer l'exploration et l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes.

L'élection à l'automne 1981 d'un nouveau gouvernement conservateur a suscité une nouvelle controverse, à savoir à quel rythme la Norvège doit-elle augmenter sa production de pétrole et de gaz, et de quelle façon. Le nouveau Premier ministre avait préconisé un rôle plus important pour l'entreprise privée norvégienne dans les futurs plans énergétiques, et il semble aussi favoriser une participation accrue des sociétés pétrolières multinationales en vue d'accroître la production de pétrole et de gaz. Les taxes et redevances provenant de la production de pétrole et de gaz ont atteint 7 milliards de dollars en 1980, soit environ 15 % du PNB. Mais même avec de tels revenus la Norvège a connu un budget déficitaire record de l'ordre de 4 milliards de dollars en 1980 et la situation sera sans doute semblable en 1982. Les planificateurs occidentaux en matière d'énergie, y compris l'Agence internationale de l'énergie, exhortent la Norvège à exploiter certains de ses importants gisements pétrolifères afin de contrer les effets d'une autre crise de l'énergie. Les responsables américains considèrent les réserves de pétrole et de gaz norvégiens comme une solution de rechange pratique et logique aux approvisionnements soviétiques offerts à l'Europe occidentale.

4. Politique commerciale

La politique commerciale de la Norvège est fondée sur le principe d'une économie de libre entreprise. Les sociétés étrangères peuvent exporter en Norvège ou négocier des contrats d'aide technique, des accords relatifs à l'octroi de permis ou la création d'entreprises en coparticipation avec les sociétés norvégiennes, sans surveillance de l'État et sans restrictions sur les transactions en devises étrangères. Toutefois, l'exportation de capitaux doit être approuvée par le gouvernement et un permis d'importation est nécessaire pour plusieurs produits agricoles, y compris les animaux vivants, les produits d'origine animale, les plantes, les fruits et légumes et les produits du genre.

La Norvège est membre de l'Association européenne de libre-échange (AELE), de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et est signataire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en plus de faire partie d'autres organisations économiques internationales. Outre la Norvège, l'AELE regroupe la Suède, la Finlande, l'Islande, l'Autriche, la Suisse et le Portugal. Dans le cadre de l'entente de l'AELE signée en 1959, la Norvège abolissait ses droits de douanes sur les importations provenant des autres pays de l'AELE. Une entente de libre-échange est aussi entrée en vigueur le 1er

juillet 1973 entre l'AELE et la Communauté économique européenne (CÉE) pour tous les produits manufacturés, à l'exclusion toutefois des produits agricoles.

L'objectif premier du Canada quant à ses rapports économiques et commerciaux avec la Norvège est de maintenir et, si possible, d'accroître les exportations de biens et services vers ce marché. De plus, des entreprises canadiennes et norvégiennes se font concurrence dans certains secteurs au niveau international, particulièrement dans la production de minerai, de bois de construction, de pâtes et papiers et de produits dérivés du poisson. Les entreprises canadiennes doivent pour ces raisons se tenir au courant des politiques commerciales et de développement industriel de la Norvège. Dans certains cas, les mesures norvégiennes pourraient nuire aux intérêts commerciaux du Canada à l'étranger; par ailleurs, elles peuvent présenter des chances uniques permettant aux sociétés canadiennes d'exporter directement en Norvège. De toute manière, les deux pays pourront tirer la leçon des succès et des échecs de l'un et de l'autre dans les secteurs du commerce et du développement industriel.

5. Caractéristiques commerciales et balance des paiements

Au cours des dernières années, la Norvège a connu des déficits au chapitre du commerce extérieur; toutefois, les récentes augmentations des ventes de pétrole et de gaz ont contribué à établir un surplus important en 1980 qui devrait s'accroître à l'avenir. Cette année-là, le surplus commercial global atteignait 4 milliards de dollars.

Les exportations traditionnelles de biens et services marchands de la Norvège comprenaient des produits dérivés de la pêche, des produits alimentaires, de la pâte à papier, du minerai, des produits chimiques, du papier (carton), des produits de métal et des machines. Cinq pays, la Suède, l'Allemagne de l'Ouest, le Royaume-Uni, le Danemark et les États-Unis, reçoivent habituellement plus de la moitié des exportations de la Norvège. Les pays de l'AELE et de la CÉE sont responsables des trois quarts environ des revenus globaux provenant de l'exportation. Le volume des exportations de marchandises (excluant les navires, les plates-formes, le pétrole brut et le gaz) est demeuré pratiquement inchangé en 1980 par rapport à 1979, alors que les prix ont augmenté de 13 %. Les ventes de pétrole et de gaz à l'étranger sont soudainement passées à 10 milliards de dollars en 1980, ce qui représente une légère augmentation de la production et une hausse de 52 % des prix par rapport à la moyenne de 1979. Les cinq pays mentionnés sont les principales sources d'importation de la Norvège. En 1980, le Canada occupait le 11^e rang.

Des revenus accrus provenant du pétrole et du gaz et des prix plus élevés pour les marchandises exportées ont fait connaître à la Norvège en 1980 son premier surplus au chapitre de la balance des paiements en 11 ans. Ce surplus, de l'ordre de 1,1 milliard

de dollars, a remplacé le déficit de 1,24 milliard de dollars du compte courant de 1979. La Norvège deviendra, semble-t-il, exportateur net de capitaux d'ici le milieu des années 80.

Caractéristiques du commerce Canada-Norvège

Depuis 1972, les exportations canadiennes en Norvège ont connu une augmentation de 290 % alors que nos importations ont doublé (voir l'annexe 2). Pendant cette période, le Canada a maintenu un surplus commercial appréciable, lequel a atteint en 1981 la somme record de 253,3 millions de dollars. Un article, soit le minerai de nickel, constitue près de la moitié de la valeur totale de nos ventes (233 millions de dollars sur 422 millions), et les matières premières représentent 78,8 % de l'ensemble des exportations du Canada en Norvège (voir l'annexe 3). Au cours des deux années, il y a eu d'importantes augmentations des ventes de certains produits manufacturés, y compris des aéronefs, de l'équipement de télécommunication, des machines pour la construction et du matériel de défense. Le Canada est le 15^e partenaire commercial en importance de la Norvège en ce qui a trait aux exportations, alors que la Norvège occupe le 21^e rang en tant que marché d'exportation pour le Canada (voir l'annexe 4). Elle est notre principal marché d'exportation en Scandinavie, mais se situe à peu près au même niveau que la Suède, si on exclut le nickel.

En résumé, les perspectives commerciales Canada-Norvège pour 1982-1983 sont excellentes. Avec l'augmentation des revenus provenant du pétrole, la Norvège aura l'enviable tâche de déterminer comment répartir le capital excédentaire. Cela signifie d'importantes possibilités pour le Canada dans l'exploitation du secteur énergétique au large des côtes, de même qu'une participation éventuelle aux efforts de restructuration du gouvernement de la Norvège dans les secteurs de la construction navale, de la transformation du bois et des pêches. Les sociétés canadiennes devraient étudier attentivement les possibilités de mise sur pied d'entreprises en coparticipation et les ententes sur l'échange technologique comme principal moyen de pénétrer le marché norvégien.

Mécanismes de développement du commerce canadien

Le Plan canadien d'expansion des exportations en Norvège utilise un éventail de mécanismes pour aider les exportateurs canadiens et pour assurer la centralisation des efforts de commercialisation des secteurs public et privé. Le plan prévoit un calendrier d'événements très intéressants, dont les visites de hauts fonctionnaires, la réalisation d'études, la participation à la grande exposition Offshore Northern Seas, la tenue de séminaires, l'élaboration de guides à l'intention des acheteurs et l'organisation de missions de représentants norvégiens, pour promouvoir les exportations canadiennes en Norvège.

Depuis deux ans, le Canada a consacré énormément de temps à la mise en oeuvre de projets de coopération industrielle avec la Norvège, sans connaître tellement de succès. Sur le plan officiel, la plus récente activité fut une visite de représentants du gouvernement canadien à Oslo en avril 1980 afin de recenser les projets et les entreprises en coparticipation, où une coopération industrielle réciproque serait possible. Les Norvégiens ont hélas tendance à interpréter la coopération industrielle comme l'octroi de concessions pétrolières et gazières dans la mer du Nord en échange de retombées industrielles intéressantes pour la Norvège. Aussi nous sommes-nous efforcés d'aider les entreprises pétrolières canadiennes à obtenir des blocs lors des rondes de concessions pour la mer du Nord.

Toutefois, en raison de l'intérêt croissant manifesté par l'industrie pétrolière norvégienne à l'égard de la participation aux travaux d'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes de l'Est canadien et de l'Arctique, les conditions sont maintenant propices à une coopération industrielle plus significative entre les deux pays. Du point de vue de la Norvège, le Canada est devenu un marché et un partenaire éventuel beaucoup plus intéressants. Pour notre part, nous sommes d'avis que la Norvège est devenue non seulement un marché plus accessible, mais aussi une source éventuelle plus importante de renseignements en matière de technologie et de recherche dans le domaine de l'exploitation énergétique au large des côtes.

On continuera de faire une très grande utilisation du Programme des projets de promotion, et une importance considérable sera accordée aux visites entre ministres et hauts fonctionnaires des deux gouvernements. On favorisera également le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Le PDME F, qui peut aider une entreprise à faire une analyse permanente d'un marché et à maintenir ses activités pour l'expansion des marchés, et le PDME C qui facilite la participation des entreprises à des foires commerciales, seront particulièrement avantageux pour les entreprises exportant vers la Norvège.

Des mesures seront prises afin de rendre les acheteurs norvégiens plus conscients de la compétence et des produits canadiens, grâce à des colloques, des discours de la part de ministres, des communiqués et d'autres documents publicitaires.

II. DÉBOUCHÉS ET PLAN SECTORIEL DE COMMERCIALISATION

II. DÉBOUCHÉS ET PLAN SECTORIEL DE COMMERCIALISATION

Matériel et services dans le secteur du pétrole et du gaz

a) Débouchés

L'exploration, la mise en valeur et la production des réserves de pétrole et du gaz au large des côtes de la Norvège exercent une influence de plus en plus grande et soutenue sur l'économie norvégienne. En 1980, le PIB de la Norvège était d'environ 53 milliards de dollars, et les exportations se chiffraient à quelque 27 milliards de dollars. La valeur de la production pétrolière était supérieure à 8 milliards de dollars (15 % du PIB) et représentait 30 % de l'ensemble des exportations. Les revenus de l'État provenant des taxes sur le pétrole et le gaz constituaient 40 % du budget national de la Norvège.

À l'heure actuelle, la production annuelle des champs pétroliers et gaziers de la Norvège est d'environ 50 millions de tonnes équivalentes de pétrole (TEP), tandis que la consommation de produits pétroliers n'est que de 8 millions de tonnes par année. Les réserves récupérables globales sont évaluées à 4,7 milliards de TPE et l'on croit que, même en accélérant la production, elles dureront au moins 100 ans. Selon des hauts fonctionnaires du ministère du Pétrole et de l'Énergie et du ministère de l'Industrie, le marché de l'équipement et des services relié à l'exploitation du pétrole et du gaz en Norvège représentera, au cours des 10 prochaines années, un marché industriel de 35 milliards de dollars; il sera, pendant cette période, l'un des marchés les plus importants en Europe occidentale et des plus intéressants aussi du point de vue technologique.

Le Parlement norvégien, le Storting, a récemment approuvé des projets d'exploitation au large des côtes qui nécessiteront des investissements de 15 milliards de dollars américains au cours des cinq prochaines années. Ces projets comprennent la construction d'un gazoduc à partir du champ Statjord, à Kårsto (ce serait la première fois que le pétrole est acheminé directement sur le sol norvégien), la mise en valeur du champ structural de pétrole et de gaz du Block 34/10 Delta est, un programme d'expansion au coût de 1 milliard de dollars, d'une raffinerie et l'exploitation du champ de gaz à condensat. Outre ces importants projets, l'équipement d'exploration, de forage et de production continuera de faire l'objet d'une très forte demande. Il y a actuellement 10 plates-formes de forage en activité sur le plateau continental norvégien et on prévoit que la Direction norvégienne des pétroles permettra le forage de 25 à 30 puits par année au cours de la prochaine décennie.

Parmi les champs actuellement en production, on retrouve Ekofisk, Frigg Murchison et Statjord. On étudie la possibilité d'exploiter d'autres gisements, y compris N.E. Frigg, Odin, Valhall, Heimdal et 34/10 (le Golden Block), afin d'atteindre l'objectif de production annuelle du gouvernement norvégien établi à 90 millions de TEP d'ici les années 90.

Jusqu'à présent, seulement 6 % du secteur norvégien de la mer du Nord a été exploré. Des activités de forage ont récemment été entreprises au nord du 62^e parallèle et des travaux de planification concernant l'exploration éventuelle de la région de Svalbard (Spitzbergen), sont en cours. Les possibilités de trouver des ressources commerciales de pétrole et de gaz dans ces régions sont excellentes.

Bien que la politique du gouvernement de la Norvège soit d'assurer une utilisation maximale des biens et services norvégiens, l'industrie de ce pays ne peut produire qu'une gamme restreinte de l'équipement nécessaire à l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes. Par conséquent, selon nos personnes ressources de l'industrie, la Norvège doit importer et continuera d'importer plus de 50 % de ses besoins en équipement. Ces importations comprendront des systèmes de communication et d'ordinateurs, des machines lourdes comme des grues, des génératrices, des appareils de levage et de l'équipement de forage tel que des ensembles de forage, des masses tiges des compresseurs, des câbles électriques et des théodolites, de même que du matériel connexe tels des hélicoptères et de l'équipement de manutention des tuyaux.

b) L'industrie canadienne

L'industrie canadienne d'exploitation au large des côtes regroupe les entreprises qui fournissent du matériel ou des services (produits manufacturés, contrats et consultation) pour l'exploration et l'exploitation des ressources océaniques. À l'heure actuelle, l'accent est mis principalement sur l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes, ce qui n'exclut pas nécessairement d'autres ressources telles que l'eau potable, les aliments, l'énergie (marémotrice ou thermique) et les minerais. L'industrie ne comprend pas l'équipement traditionnel de pêche et les navires de transport maritime.

Au cours de la dernière décennie, l'industrie océanique au Canada a vu croître son importance, sa production et sa capacité technologique. Du matériel comme les navires de forage, les systèmes d'exploitation sous-marine, les systèmes d'arpentage sous-marin, les submersibles manuels et contrôlés à distance, ont été mis au point et commercialisés au niveau international.

Il y a au Canada environ 240 entreprises dont la production et les services sont en totalité ou en partie consacrés à ce secteur. Près de 50 d'entre elles peuvent être considérées comme étant essentielles. Les ventes de ce noyau de sociétés ont atteint 600 millions de dollars en 1980, dont 300 millions de dollars au chapitre des exportations. Les envois annuels se situent en moyenne à environ 500 millions de dollars et fournissent près de 6000 années-personnes d'emplois directs.

c) Récentes activités canadiennes en matière de commercialisation

Les efforts de commercialisation du Canada en Norvège remontent à 10 ans. Afin de compléter les initiatives du secteur privé, les gouvernements fédéral et provinciaux ont commandité et préparé des présentations nationales dans le cadre de la foire commerciale biennale, OFFSHORE NORTH SEA (ONS), à Stavanger, en Norvège. Le gouvernement canadien y a commandité une présentation nationale en 1974 et 1976 et tenu des kiosques d'information en 1978 et 1980. Le gouvernement de l'Alberta a présenté une exposition à l'ONS en 1974 et celui de Terre-Neuve en 1974, 1976 et 1980.

Afin de faire mieux connaître les capacités d'approvisionnement canadiennes dans le domaine de l'équipement et des services nécessaires à l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes, un représentant de la société pétrolière nationale de Norvège STATOIL et des fonctionnaires du ministère norvégien du Pétrole et de l'Énergie ont effectué une visite industrielle au Canada en mars 1981. Sur les 22 sociétés visitées, les Norvégiens ont fait savoir que plus de la moitié d'entre elles étaient des fournisseurs possibles pour leur marché.

Un représentant de la Norwegian Petroleum Consultants A/S (NPC), une association regroupant les principales sociétés industrielles de la Norvège, a participé à l'exposition nationale sur le pétrole à Calgary en mai 1981 et, en conséquence de ce voyage, plusieurs entreprises canadiennes ont été ajoutées à la liste de vendeurs approuvés de la NPC.

Au cours des dernières années, de nombreuses missions d'enquête représentant des gouvernements provinciaux, dont plusieurs au niveau ministériel, se sont rendues en Norvège dans le but d'apprendre de quelle façon les Norvégiens exploitaient le secteur du pétrole et du gaz au large des côtes. Parmi les principaux sujets d'intérêt, il y avait la politique sur les retombées industrielles, les incidences sociales et économiques de l'industrie pétrolière sur les collectivités existantes, le contrôle de la pollution, les lois sur le travail et la coopération industrielle entre l'industrie canadienne et norvégienne.

Petro-Canada a tenté d'obtenir des concessions dans le secteur norvégien de la mer du Nord. La société a présenté des soumissions au cours des 3^e, 4^e, 5^e et 6^e rondes de concessions et a réussi au cours de la 4^e ronde à obtenir un intérêt de 5 % dans le Block 30/3 qui, si l'on se fie aux activités de forage entreprises à ce jour, semble très prometteur.

d) Exemples de réussites canadiennes récentes

La Huntec (70) Limited, de Scarborough (Ontario), a vendu des systèmes de profilage sous-marin évalués à 800 000 \$ directement à la Norwegian Continental Shelf Institute (IKU) de Bergen et à la Geoteam A/S, une entreprise géophysique privée d'Oslo. Cette percée sur le marché norvégien est directement attribuable à la participation de Huntec à l'ONS de Stavanger.

La Farr International (79) Ltd., d'Edmonton (Alberta), est devenue un fournisseur important de pinces mécaniques pour les opérateurs de plates-formes du plateau continental, avec des ventes dépassant actuellement 1,5 million de dollars canadiens. L'équipement de la Farr a été introduit sur le marché norvégien grâce à l'exposition pétrolière OFFSHORE EUROPE à Aberdeen, en Écosse.

La Marystown Shipyard Limited, de Marystown (Terre-Neuve), a livré quatre vaisseaux de plongée et d'approvisionnement et cinq remorqueurs d'ancre d'une valeur totale approximative de 100 millions de dollars à des opérateurs norvégiens au large des côtes. Ces commandes font suite à la visite en Norvège d'une délégation ministérielle de Terre-Neuve.

La Northern Telecom Limitée, de Montréal, a récemment livré quatre systèmes SL-1 PABX à la Mobil Exploration Norway Inc., et un SL-1 PABX à la Amoco Norway Oil Co. La valeur totale de ces systèmes est évaluée à quelque 1,25 million de dollars.

e) Entraves du marché

Les principales entraves auxquelles les exportateurs canadiens doivent faire face comprennent la politique de "norvégisation", la concurrence étrangère bien implantée, caractérisée par un préjugé favorable à l'égard des produits manufacturés aux États-Unis, l'absence de connaissances quant aux compétences canadiennes et l'interprétation norvégienne de la coopération industrielle. L'article 54 du décret royal du 8 décembre 1972 expose la politique de "norvégisation" dans le secteur de l'exploration et de l'exploitation du pétrole du plateau continental norvégien. Il énonce que:

"Le détenteur d'une licence utilisera les biens et services norvégiens dans le cadre de ses activités, dans la mesure où ils sont concurrentiels sur les plans qualité, service, délai de livraison et prix.

Les entrepreneurs norvégiens seront invités à soumissionner s'ils fabriquent les biens ou offrent les services voulus.

Lors de l'évaluation des soumissions présentées par des Norvégiens ou des étrangers, le titulaire de licence tiendra compte de la mesure dans laquelle les soumissionnaires utiliseront les biens et services norvégiens.

Le titulaire de licence doit s'assurer que ses entrepreneurs ou leurs sous-traitants respectent ces dispositions."

Dans le cadre de la surveillance des dispositions de l'article 54, le ministère du Pétrole et de l'Énergie exige des rapports d'information réguliers et systématiques de la part des exploitants. Les achats sont soigneusement examinés par ce Ministère qui s'assure ainsi que les intérêts norvégiens sont raisonnablement desservis et, dans certains cas, l'exploitant doit justifier le choix d'un fournisseur étranger en particulier. De plus, le ministère du Pétrole et de l'Énergie a le pouvoir d'ajouter les noms d'entreprises norvégiennes sur les "listes de soumissionnaires" des sociétés pétrolières lorsqu'on est d'avis que ces entreprises norvégiennes sont en mesure de répondre à des spécifications particulières, conformément aux critères énoncés à l'article 54 (c'est-à-dire, qualité, service, livraison et prix). Le gouvernement de la Norvège préconise en outre que le prix cité par une entreprise norvégienne, même s'il est de 10 % supérieur à celui des concurrents, soit considéré comme étant aussi concurrentiel que les autres, du point de vue prix.

La politique de coopération industrielle de la Norvège est unique et peut souvent servir de barrière non tarifaire. Puisque les Norvégiens n'utilisent que 10 % de leur pétrole pour la consommation intérieure, ils sont en mesure d'utiliser principalement le pétrole et le gaz comme outil industriel et produit d'exportation. Ils peuvent donc interpréter la coopération industrielle comme l'octroi de concessions pétrolières et gazières dans le secteur norvégien de la mer du Nord en retour de retombées industrielles intéressantes pour la Norvège. Ces retombées industrielles ne sont pas nécessairement associées à l'industrie pétrolière.

Les demandeurs éventuels doivent fournir au gouvernement norvégien des renseignements non seulement sur les compétences techniques et leur situation financière, mais aussi sur leur capacité d'utiliser des biens et services

norvégiens, sur leur capacité et leurs antécédents en tant que collaborateur efficace, et sur leur aptitude à attirer de nouvelles industries en Norvège.

f) La concurrence et les concurrents

Les États-Unis ont joué un rôle de premier plan dans le développement de l'industrie du pétrole et du gaz au large des côtes de la Norvège et ils sont le principal fournisseur du marché norvégien. La première découverte commerciale du pays, Ekofisk, a été mise en oeuvre grâce à la Phillips Petroleum Co. d'Oklahoma. Plusieurs autres multinationales américaines comme Mobil, EXXON et Conoco ont aussi joué un rôle prédominant dans l'exploration et la mise en valeur des ressources norvégiennes au large des côtes. Ces sociétés ont eu tendance à faire appel à des ingénieurs et à des entrepreneurs américains qui, en raison de leur familiarité avec les biens manufacturés et les services américains, comptent sur eux.

La concurrence d'autres fabricants étrangers, notamment les Japonais, les Britanniques, les Français, les Allemands, les Hollandais, les Finlandais et les Suédois, est aussi très forte. Pour que les entreprises canadiennes améliorent leur rendement dans ce marché très concurrentiel, il est essentiel qu'elles soient plus persévérantes et qu'elles s'engagent à long terme, prouvant ainsi la détermination et la capacité canadiennes. Les entreprises qui tentent pour la première fois de faire une percée sur le marché de la Norvège doivent être sur place ou, du moins, avoir un agent compétent qui les représente. Malheureusement, comme l'indique un récent sondage auprès du service des achats des sociétés pétrolières, peu de sociétés canadiennes sont inscrites en tant que vendeur approuvé et un nombre encore plus minime de sociétés s'est rendu sur la place du marché.

L'industrie pétrolière est très conservatrice et dépend fortement des fournisseurs "traditionnels". La loyauté envers des vendeurs qui ont fait leurs preuves et qui sont capables de respecter les exigences de la livraison est la pierre d'angle de la politique d'achat de l'industrie. Le respect des délais de livraison est d'importance capitale et les services de soutien, y compris la fourniture de pièces de rechange, sont essentiels. Il est impossible d'exporter à partir d'un bureau puisque les sociétés pétrolières et les entrepreneurs ne sont pas intéressés et n'ont pas le temps de magasiner par catalogue.

g) Le plan d'action

Une sensibilisation accrue aux capacités canadiennes et des contacts plus nombreux avec les acheteurs norvégiens sont les éléments essentiels d'une commercialisation réussie.

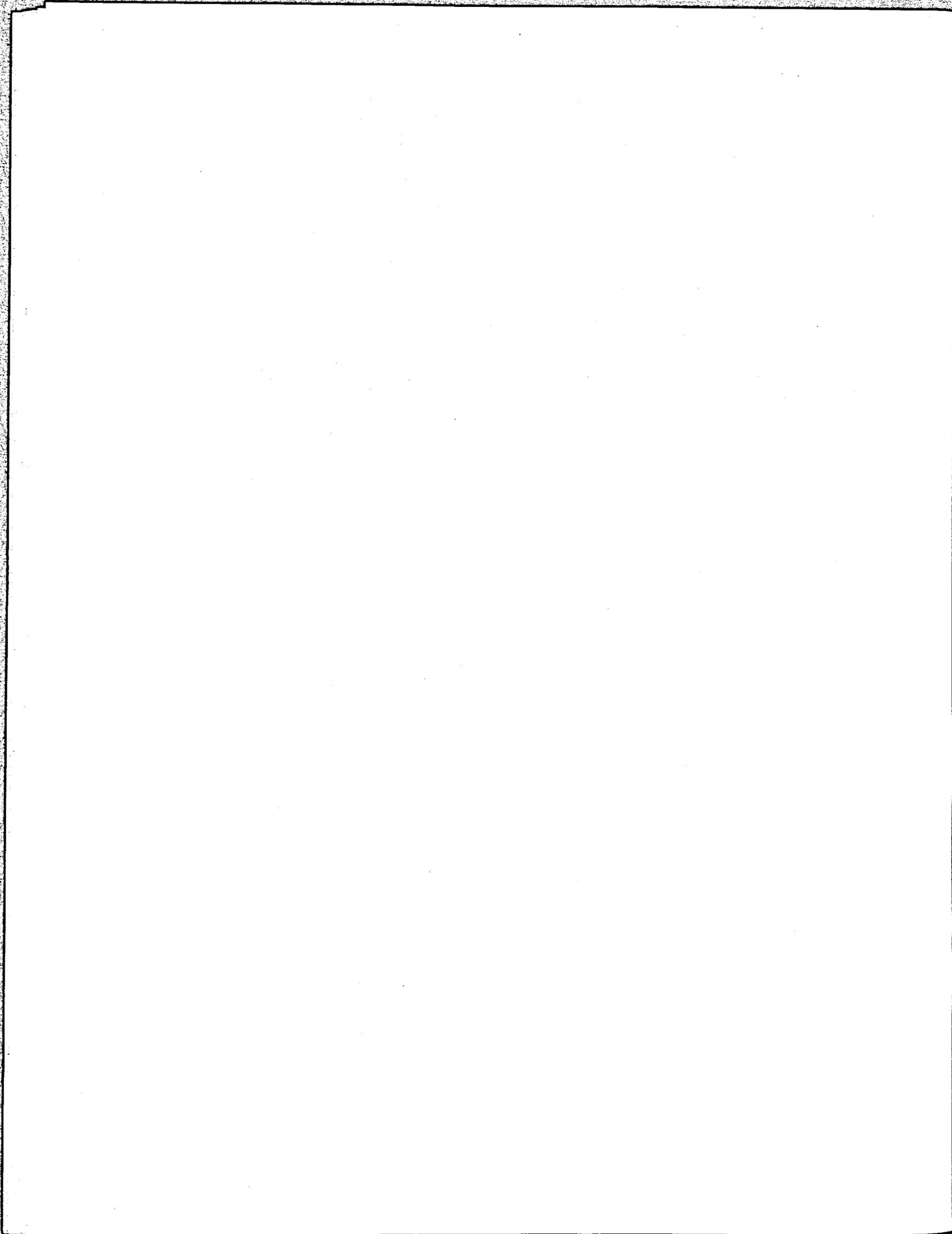
Afin de soutenir le développement du marché, le plan d'action suivant propose divers mécanismes en vue d'aider l'industrie canadienne:

1. préparer des études internes afin d'établir un lien entre les capacités d'approvisionnement canadiennes en matière de matériel d'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes et les besoins de la Norvège et relever les possibilités de mise sur pied d'entreprises en coparticipation;
2. participer, à l'aide d'une présentation nationale, à l'Offshore Northern Seas (ONS 82) à Stavanger, en Norvège;
3. assister à l'exposition Offshore Northern Sea 82, une délégation commerciale officielle pouvant être dirigée par le ministre d'État au Commerce;
4. entretenir des rapports étroits avec les gouvernements provinciaux participant à l'ONS 82 (soit l'Alberta, le Québec et la Nouvelle-Écosse) afin d'assurer une présence canadienne unifiée et cohésive;
5. demander aux délégations commerciales à Oslo, Londres et Glasgow d'entreprendre des études conjointes afin de coordonner les efforts canadiens de commercialisation du matériel d'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes pour le marché de la mer du Nord;
6. compiler, à titre de source de référence, un guide à jour sur les biens et services reliés à l'exploitation du pétrole et du gaz au large des côtes, à l'intention des acheteurs norvégiens;
7. commanditer, en collaboration avec le Conseil de l'exportation de la Norvège, un colloque Norvège-Canada sur le commerce et les possibilités d'investissements dans le secteur de l'exploitation au large des côtes;
8. inviter certains acheteurs de la Norvège à visiter le Canada afin de donner suite à l'ONS 82;
9. afin de tirer parti de l'ONS 82, organiser une mission en Norvège sur la technologie au large des côtes pour les fabricants canadiens qui souhaitent créer des entreprises en coparticipation, obtenir des ententes pour l'octroi de permis ou vendre directement aux entreprises norvégiennes;
10. publier un répertoire à jour des manufacturiers canadiens pour distribution aux clients éventuels.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

| | |
|------|--|
| DEP | Bureau de l'Europe - promotion du commerce |
| DPP | Groupe de la politique de marketing international |
| CEE | Communauté économique européenne |
| AELE | Association européenne de libre-échange |
| GEP | Bureau de l'Europe - politique |
| PNB | Produit national brut |
| IFS | Direction de l'information |
| MCH | Direction de la machinerie |
| NPC | Norwegian Petroleum Consultants |
| OCDE | Organisation de coopération et de développement économique |
| ONS | Offshore Northern Sea |
| TIB | Direction des industries océaniques |
| TEP | Tonnes équivalentes de pétrole |

ANNEXES



ANNEXE 1

RÉCENTS INDICATEURS ÉCONOMIQUES

(Modification du pourcentage d'année en année)

| | <u>1977</u> | <u>1978</u> | <u>1979</u> | <u>1980</u> | <u>1981**</u> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| PNB réel | 3,6 | 3,3 | 3,2 | 2,9 | 0,75 |
| Prix à la consommation | 9,1 | 8,1 | 4,7 | 12,0 | 12,7 |
| Salaire horaire moyen (fabrication) | 11,5 | 8,8 | 3,8 | 10,0 | 11,0 |
| Production industrielle | 0,0 | -1,5 | 2,6 | 1,0 | -0,5 |
| Taux de chômage*** | 1,5 | 1,8 | 2,2 | 1,5 | 1,8 |
| Sommes générales | 15,7 | 11,4 | 14,2 | 9,0 | 10,1 |
| Déficit gouvernemental* | -1,9 | -2,9 | -3,0 | -3,6 | - |
| Exportations* | 10,7 | 13,1 | 16,2 | 20,6 | - |
| Importations* | 15,5 | 13,9 | 16,5 | 19,4 | - |
| Balance commerciale | -4,8 | -0,8 | -0,3 | +1,2 | - |
| Solde au compte courant* | -6,0 | -2,5 | -1,4 | +1,0 | - |

* En milliards de dollars canadiens (1 \$CAN = 4,25 KON)

** Estimations

*** Pourcentage absolu

Source: FMI Statistiques financières internationales, février 1981,
et Perspective économique de l'OCDE, décembre 1980

ANNEXE 2

COMMERCE DU CANADA AVEC LA NORVÈGE

(en millions de dollars)

| | <u>EXPORTATIONS</u> | <u>IMPORTATIONS</u> | <u>BALANCE COMMERCIALE NETTE</u> |
|------|---------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 1972 | 152,5 | 77,1 | 75,4 |
| 1973 | 181,1 | 77,7 | 103,4 |
| 1974 | 233,3 | 106,3 | 127,0 |
| 1975 | 170,4 | 120,1 | 50,3 |
| 1976 | 151,8 | 133,5 | 18,3 |
| 1977 | 233,4 | 69,8 | 153,6 |
| 1978 | 144,3 | 56,5 | 87,8 |
| 1979 | 279,3 | 89,1 | 190,2 |
| 1980 | 334,9 | 80,4 | 254,5 |
| 1981 | 422,4 | 169,1 | 253,3 |

Source: Statistique Canada

ANNEXE 3

EXPORTATIONS CANADIENNES EN NORVÈGE

(en milliers de dollars)

| | <u>1979</u> | <u>1980</u> | <u>1981</u> |
|---|----------------|----------------|----------------|
| <u>EXPORTATIONS TOTALES</u> | <u>279 321</u> | <u>334 897</u> | <u>422 443</u> |
| <u>PRINCIPALES EXPORTATIONS - rang occupé en 1980</u> | | | |
| Minerai de nickel, concentrés et déchets | 103 628 | 157 389 | 233 563 |
| Minerai de cuivre, concentrés et déchets | 25 522 | 50 203 | 55 086 |
| Roulement de métal, minerai et concentrés, nda | 34 409 | 31 821 | 34 800 |
| Huile de colza et semoule | 8 108 | 11 001 | 10 335 |
| Bases inorganiques et oxydes métalliques, nda | -- | 750 | 10 058 |
| Navires, bateaux et pièces | 19 965 | 265 | 9 975 |
| Avions avec moteurs | 3 520 | 2 732 | 9 589 |
| Pièces pour avions, à l'exception des moteurs | 1 157 | 1 612 | 5 172 |
| Peaux non apprêtées | 3 760 | 1 536 | 4 735 |
| Poisson (toutes les préparations) | 4 744 | 4 665 | 3 555 |
| Minerai radioactif et concentrés | -- | -- | 2 862 |
| Machines et équipement de bureau | 1 622 | 1 496 | 2 547 |
| Équipement et pièces de manutention de matériaux, nda | -- | -- | 2 311 |
| Caoutchouc synthétique et matériaux en plastique | 1 229 | 1 350 | 1 543 |
| Machines et matériel de construction | 1 285 | 1 781 | 1 321 |

POURCENTAGE PAR PRINCIPALES CATÉGORIES DE PRODUITS

| | <u>1979</u> | <u>1980</u> | <u>1981</u> |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac | 26 860 (9,6%) | 20 326 (6,1%) | 19 004 (4,5%) |
| Matières premières, non comestibles | 168 783 (60,4%) | 242 224 (72,3%) | 332 717 (78,8%) |
| Matériaux fabriqués, non comestibles | 44 241 (15,8%) | 46 550 (13,9%) | 18 469 (4,4%) |
| Produits finis non comestibles | 39 420 (14,1%) | 25 526 (7,6%) | 51 876 (12,3%) |

Source: Statistique Canada.

ANNEXE 4

IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA NORVÈGE

(en milliers de dollars)

| | <u>1979</u> | <u>1980</u> | <u>1978</u> |
|---|---------------|---------------|---------------|
| <u>EXPORTATIONS TOTALES</u> | <u>89 074</u> | <u>80 373</u> | <u>56 709</u> |
| <u>PRINCIPALES IMPORTATIONS - rangs occupés en 1980</u> | | | |
| Pétrole brut | — | — | 96 817 |
| Nickel et alliages | 9 524 | 15 400 | 9 970 |
| Navires, bateaus et pièces, à l'exception de moteurs | 15 044 | 6 795 | 5 830 |
| Poissons et animaux marins | 2 777 | 2 541 | 4 052 |
| Ferromanganèse, y compris spiegeleisen | — | 5 103 | 3 351 |
| Machines pour l'industrie des pâtes et papiers | 337 | 2 144 | 3 184 |
| Fromages | 2 803 | 2 611 | 2 587 |
| Ferrosilicium | — | 416 | 2 292 |
| Équipement et pièces pour la pêche commerciale, nda | — | 2 926 | 2 184 |
| Minerai de nickel, concentrés et déchets | — | 623 | 2 033 |
| Machines de levage | 1 381 | 2 653 | 1 979 |
| Charrues et pièces | — | 2 341 | 1 690 |
| Silicomanganèse, y compris silicospiegel | — | 2 430 | 1 601 |
| Peaux non apprêtées | 2 726 | 2 200 | 1 451 |
| Aluminum, y compris les alliages | 2 024 | 1 224 | 1 438 |
| Machines et pièces pour apprêter le poisson | — | 572 | 1 343 |
| Avions avec moteurs | — | — | 1 219 |
| Produits abrasifs de base | 831 | 1 483 | 1 158 |

POURCENTAGE PAR PRINCIPALES
CATÉGORIES DE PRODUITS

| | <u>1979</u> | <u>1980</u> | <u>1978</u> |
|---|----------------|----------------|-----------------|
| Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac | 5 976 (6,7%) | 6 270 (7,8%) | 7 859 (4,6%) |
| Matières premières, non comestibles | 6 045 (6,8%) | 3 198 (4,0%) | 100 618 (59,5%) |
| Produits fabriqués, non comestibles | 29 218 (32,8%) | 32 090 (40,0%) | 28 020 (16,6%) |
| Produits finis non comestibles | 47 377 (53,2%) | 38 137 (47,5%) | 31 991 (18,9%) |

Source: Statistique Canada.

LISTE DES INSTALLATIONS DE FORAGE, ETC., INSCRITES À L'ASSOCIATION OFF-SHORE NORVÉGIENNE

Juillet 1981

| ENTREPRENEURS | NOMS | CHANTIER | TYPE | LIVRAISON | RENSEIGNEMENTS DIVERS |
|--|---------------------|---------------------------------|-------------------------|--------------------|--|
| A.-MEMBRES (pavillon norvégien) | | | | | |
| <u>Fred. Olsen & Co.</u> Fred. Olsensgt. 2 B.P. 1159 - Vikka, Oslo 1 Tél. 02/71 50 70 | SS Borgsten Dolphin | Nylands Verksted | H-3 | le 7 juin 1975 | (ant. Haakon Magnus) |
| | SS Borgland Dolphin | A/S Bergens M.V. | H-3 | le 19 août 1977 | (plate-forme de construction) |
| | SS Borgny Dolphin | Rauma Repola, Finlande | H-3 | le 25 nov. 1977 | (pont. Fernstar) |
| | SS Huacabil Delfin | Mitsui, Japon | H-3 | le 26 janv. 1978 | (plate-forme de construction ant. Borgila Dolph) |
| <u>A/S Olsen & Ugelstad</u> Fr. Nansens P. 5, Oslo 1 Tél. 02/41 70 35 | Ju Fjelldrill | Bethlehem Steel Corp., É.-U. | Ju-250 | le 8 juin 1976 | |
| <u>K/S Rasmussen Drilling A/S</u> B.P. 37, 4601 Kristiansand S Tél. 042/21 490 | SS Polymeriner | Aker-Verdal | H-3 | le 6 juin 1975 | (plate-forme de construction) (ant. Polyglomar Driller) |
| <u>Ross Drilling Co. A/S</u> B.P. 265, 3201 Sndefjord Tél. 034/63 481 | SS Ross Rig | Rosvik V/A/S Framnas M.V. | H-3 | le 27 juin 1975 | |
| <u>K/S Seaway Offshore Work Platform A/S</u> c/o Stolt-Nielsons Rederi A/S Haraldsgt. 125, B.P. 373 5501 Haugesund, tél. 047/28 824 | SS Seaway Swan | Rauma Repola, Finlande | Plate-forme H-3 D.P. | le 5 mai 1978 | (plate-forme d'entretien) |
| <u>A/S Smødvig Drilling Co.</u> B.P. 110, 4001 Stavanger Tél. 04/52 00 40 | SS West Venture | C.F.E.M., France | Norig 5 | le 27 juillet 1973 | |

LISTE DES INSTALLATIONS DE FORAGE, ETC., INSCRITES À L'ASSOCIATION OFF-SHORE NORVÉGIENNE

Juillet 1981

| ENTREPRENEURS | NOMS | CHANTIER | TYPE | LIVRAISON | RENSEIGNEMENTS DIVERS |
|---|--------------------|---------------------------------|--------------|--------------------|---|
| A.-MEMBRES (pavillon norvégien) | | | | | |
| <u>Stavanger Drilling I A/S & Co.</u> Testagt. 30-32 B.P. 608, 4001 Stavanger Tél. 04/53 20 10 | SS Henrik Ibsen | C.F.E.M., France | Pentagone 88 | le 15 février 1976 | (plate-forme d'hébergement) |
| <u>Ugland Shipping Co. A/S</u> B.P. 190, 4871 Grimstad Tél. 041/41 611 | SS Zapata Ugland | Bethlehem Steel Corp., É.-U. | SS 3 000 | le 22 mai 1974 | |
| <u>Wih. Wilhelmsen</u> B.P. 1359 - Vika, Oslo 1 Tél. 02/11 12 00 | SS Treasure Hunter | Nylands Verksted | H-3 | le 15 déc. 1975 | (plate-forme de construction) |
| | SS Treasure Seeker | Levingston, Singapour | H-3 | le 20 mai 1977 | |
| | SS Treasure Finder | Rauma Repola, Finlande | H-3 | le 10 août 1977 | (plate-forme de construction) |
| <u>Jøbsens Drilling A/S</u> B.P. 4145, 5001 Bergen Tél. 05/31 03 20 | SS Aladdin | Avondale, É.-U. | Odeco | le 6 oct. 1973 | (enregistrement britannique) (ant. Waage Drill I) |
| <u>A/S Norsedrill</u> V/Sig. Herlofson & Co. A/S Drammensveien 88 B, Oslo 2 Tél. 02/56 31 90 | SS Sindbad Saxon | Avondale, É.-U. | Odeco | le 4 avril 1974 | (enregistrement britannique) (ant. Waage Drill II) |

SS = PLATE-FORME SEMI-SUBMERSIBLE
DS = DRILLSHIP = NAVIRE DE FORAGE
JU = JACK-UP = AUTO ÉLÉVATRICE

LISTE DES INSTALLATIONS DE FORAGE INSCRITES À L'ASSOCIATION OFF-SHORE NORVÉGIENNE

juillet 1981

| ENTREPRENEURS | NOMS | CHANTIER | TYPE | LIVRAISON | RENSEIGNEMENTS DIVERS |
|--|---|---|--|---|---|
| A.-MEMBRES (pavillon norvégien) | | | | | |
| <u>Bystad Offshore A/S</u> Sandakervn. 52 B.P. 4206 - Torshov, Oslo 4 Tél. 02/21 95 55 | SS Songa Star | Nylands Verksted | H-3 | le 3 juillet 1976 | (ant. Belford Dolphin) (plate-forme de construction) |
| <u>K/S Sverre Ditlev-Simonsen Drilling A/S</u> Haakon VII's gt. 1 B.P. 1590 - Vikka, Oslo 1 Tél. 02/41 4020 | SS Vildkat | Aker-Verdal A/S | H-3 | le 3 mai 1977 | |
| <u>Dolphin Services A/S</u> 4056 Tananger Tél. 04/69 67 22 | SS Byford Dolphin | A/S Bergens M.V. | H-3 | le 9 février 1974 | (ant. Deep Sea Driller) |
| <u>A/S Dynamic Drilling v/Helmer Staubo & Co.</u> Radhusgt. 23 B.P. 1707 - Vikka, Oslo 1 Tél. 02/42 70 40 | DS Peter In | I.H.C., Pays-Bas | Pelican, D.P. Drillship | le 17 nov. 1976 | |
| <u>Dyvi Offshore A/S</u> Haakon VII's gt. 1 B.P. 1562 - Vikka, Oslo 1 Tél. 02/41 01 00 | SS Dyvi Alpha JU Dyvi Beta JU Dyvi Gamma SS Dyvi Delta | Trosvik V/A/S Franmaes M.V. C.F.E.M., France C.F.E.M., France Rauma Rapola, Finlande | H-3 ETA-Europe ETA-Europe Ranger 12 | le 11 déc. 1974 le 6 juin 1977 le 12 juil. 1977 le 21 juil. 1981 | |

LISTE DES INSTALLATIONS DE FORAGE INSCRITES À L'ASSOCIATION OFF-SHORE NORVÉGIENNE

juillet 1981

| ENTREPRENEURS | NOMS | CHANTIER | TYPE | LIVRAISON | RENSEIGNEMENTS DIVERS |
|---|---------------------------|--|------------|------------------------------------|-----------------------|
| A.-MEMBRES (pavillon norvégien) | | | | | |
| <u>Golar-Nor Offshore A/S</u> Fjordgt. 1 B.P. 482, 7001 Trondheim Tél. 074/47 155 | SS Nortroll SS Nortrym | Trosvik V/A/S Framnaes M.V. Aker-Verdal A/S | H-3 H-3 | le 8 avril 1976 le 10 août 1976 | |
| <u>Irgens Larsen A/S</u> Fr. Nansens Pl. 4 B.P. 1340 - Vika, Oslo 1 Tél. 02/41 90 40 | SS Neptuno Nordraug | Trosvik V/A/S Framnaes M.V. | H-3 | le 12 déc. 1976 | (ant. Nordraug) |
| <u>K/S Morland Offshore A/S</u> B.P. 1, 4801 Arendal Tél. 041/25 060 | | | | | |
| <u>Nordenfjeldske Drilling A/S</u> Kjøpmannsgt. 52 B.P. 87, 7001 Trondheim Tél. 075/20 500 | SS Norjarl | Aker-Verdal/Bergens M.V. | H-3 | le 15 juillet 1974 | |
| <u>Odfjell Drilling and Consulting Company A/S</u> Kokstadflaten 5 5065 Blomsterdalen Tél. 05/22 77 80 | SS Deepsea Saga | A/S Bergens M.V. | H-3 | le 26 juillet 1975 | |

EXPLOITANTS DU PLATEAU CONTINENTAL NORVÉGIEN

| <u>Société</u> | <u>Personne ressource</u> |
|---|--|
| AMOCO Norway Oil Company B.P. 388 4001 STAVANGER | M. R.M. Ridley, Président et directeur général |
| B.P. Petroleum Development of Norway A/S B.P. 3077 Mariero 4001 STAVANGER | M. J.W.G. Sharp, Directeur général |
| Conoco Norway Inc. B.P. 488 4001 STAVANGER | M. D.F. Gregg, Administrateur en chef |
| Elf Aquitaine Norge A/S B.P. 168 4001 STAVANGER | M. P. Chouzenoux, Administrateur en chef |
| Esso Exploration and Production Norway Inc. B.P. 560 4001 STAVANGER | M. C.C. Taylor, Président |
| Mobil Exploration Norway Inc. B.P. 510 4001 STAVANGER | M. H.R. Inman, Directeur général |
| Norsk Agip A/S B.P. 1408, Vika OSLO 1 | M. Franco Bandinelli, Administrateur en chef |
| Norsk Hydro Bygdoy Allé 2 OSLO 2 | M. Hans O. Bjontegard, Directeur, division du pétrole |
| Norske Gulf Production Company A/S B.P. 187 5001 BERGEN | M. P.E.C. Reed, Directeur de l'exploration |
| Norske Shell Exploration and Production B.P. 10 4033 FORUS | M. Gerrit Boot, Directeur |
| Phillips Petroleum Company Norway B.P. 220 4056 TANANGER | M. U.O. Cox, Administrateur en chef |

ANNEXE C

Saga Petroleum A/S
B.P. 550
1301 SANDVIKA

M. Asbjorn Larsen,
Administrateur en chef

STATOIL
B.P. 300
4001 STAVANGER

M. Arve Johnsen,
Administrateur en chef

Union Oil Norge A/S
B.P. 377
4301 SANDNES

M. G.H. Laughbaum,
Administrateur en chef

CHANTIERS NAVALS POUVANT CONSTRUIRE DES PLATES-FORMES

| <u>Société</u> | <u>Personne ressource</u> |
|--|---|
| Aker Trondelaq A/S B.P. 896 7001 TRONDHEIM | M. Thor Frey Larsen, Directeur |
| A/S Framnes Mek. Verksted A/S B.P. 171 3201 SANDEFJORD | M. Kristoffer Wegger, Administrateur en chef |
| Kaldnes Mek. Verksted A/S B.P. 420 3101 TONSBERG | M. Per Anker-Nilssen, Administrateur en chef |
| Moss Rosenberg Verft A/S B.P. 139 4001 STAVANGER | M. M.H. Gronner, Administrateur en chef |
| Stord Verft A/S 5400 STORD | M. Arne van der Hagen, Directeur |
| Trosvik Group B.P. 126 3901 PORSGRUNN | M. Ola Horg Jacobsen, Administrateur en chef |

ANNEXE E

PRINCIPAUX OPÉRATEURS NORVÉGIENS DE NAVIRES D'APPROVISIONNEMENT

| <u>Société</u> | <u>Nombre de navires</u> | <u>Personne ressource</u> |
|--|--------------------------|--|
| Kare Misje & Co. B.P. 1994 5011 NORDNES | 5 | M. Kare Misje) M. Per Misje) propriétaires |
| Normand Supply Solstad Rederi A/S B.P. 130 4281 SKUDENESHAVN | 13 | M. Johannes Solstad, Administrateur en chef |
| Norway Supply Ships Peder Smedvig B.P. 110 4001 STAVANGER | 6 | M. Peder T. Smedvig) M. Harald Johansen) propriétaires |
| Stad Seaforth Shipping A/S Sverre Farstad & Co. B.P. 130 6001 ALESUND | 6 | M. Sverre Farstad, Directeur |
| Supply-Service A/S Josefines gate 37 OSLO 3 | 5 | M. John Schia, Administrateur en chef |
| Viking Supply Ships Bendt Rasmussen B.P. 9 4601 KRISTIANSAND S. | | M. Reidar Ingvaldsen) M. Bendt Rasmussen) Directeurs M. Einar Ogrey) |
| Wilhelmsen Offshore Services B.P. 1359, Vika OSLO 1 | | M. Leif Landsverk Administrateur en chef |

PRINCIPALES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT NORVÉGIENNES,
SOCIÉTÉS ET DISTRIBUTEURS

| <u>Société</u> | <u>Personne ressource</u> |
|---|---|
| <u>Sources d'approvisionnement</u> | |
| Aker Norsco A/S 4056 TANANGER | M. Thomas Egeberg, Administrateur en chef |
| Coast Center Base A/S & Co. B.P. 55-CCB 5363 AGOTNES | M. Jan-Henrik Haveland, Administrateur en chef |
| North Sea Exploration Services A/S B.P. 138 4001 STAVANGER | M. Knut Holm, Administrateur en chef |
| <u>Fournisseurs et distributeurs</u> | |
| Ahlsell Offshore Lervigsveien 32 4000 STAVANGER | M. Klaus Engelsgerd, Chef de la division |
| Aker Norsco A/S 4056 TANANGER | M. Thomas Egeberg, Administrateur en chef |
| Aspelin-Stormbull Stavanger A/S B.P. 109 4001 STAVANGER | M. Joachim Berner, Directeur |
| Bergen Oil Industry Services B.P. 1593 5001 BERGEN | M. Jan Hvidsten, Gérant |
| A/S Bergen Rorhandel B.P. 872 5001 BERGEN | M. Jan Saelemyr, Directeur, Service de l'industrie, des navires et du pétrole |
| Coast Center Base A/S & Co. B.P. 55-CCB 5363 AGOTNES | M. Jan-Henrik Haveland, Administrateur en chef |
| GMC Offshore A/S B.P. 4048 Tasta 4001 STAVANGER | M. Dave Boyd, Directeur |
| Stavanger Casing Crews A/S B.P. 5019 Dusavik 4001 STAVANGER | M. Gisli Gislason, Directeur général |

ANNEXE F

| <u>Société</u> | <u>Personne ressource</u> |
|--|---|
| W. Giertsen A/S B.P. 1904 5011 BERGEN | M. W. Giertsen, Administrateur en chef |
| MENTO A/S B.P. 415 4001 STAVANGER | M. Bjorn Dahle, Directeur |
| MIDCO Norway Inc. B.P. 688 4001 STAVANGER | M. J. Tjersem, Directeur résident |
| North Sea Exploration Services A/S B.P. 138 4001 STAVANGER | M. Knut Holm, Administrateur en chef |
| Rigg Supply A/S B.P. 71 4056 TANANGER | M. Olav E. Sola, Directeur |
| Stavanger Rorhandel A/S B.P. 65 4033 FORUS | M. Olav G. Hestness, Directeur |

SOCIÉTÉS NORVÉGIENNES DE PLONGÉE

| <u>Société</u> | <u>Personne ressource</u> |
|---|---|
| Comex Norge A/S B.P. 549 4001 STAVANGER | M. Michael Auberty, Administrateur en chef |
| Dolphin Services A/S 4056 TANANGER | M. Sverre Lofthus, Administrateur en chef |
| Scan-Dive A/S Lervigsveien 2 4000 STAVANGER | M. Odd Gaskjenn, Directeur général |
| Stolt-Nielsens Seaway 5500 HAUGESUND | M. Leif Gjesdahl, Directeur |
| Wilhelmsen Offshore Services B.P. 1359, Vika OSLO 1 | M. Leif Landsverk, Administrateur en chef |
| Willco A/S B.P. 75 4056 TANANGER | M. Michael F. Williams, Directeur |

ANNEXE H

PRINCIPALES SOCIÉTÉS NORVÉGIENNES OFFRANT DES PRODUITS ET DES SERVICES
À L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE

| <u>Société</u> | <u>Produit/service</u> |
|--|--|
| Air-Executive Norway A/S B.P. 115 1330 OSLO LUFTHAVN | Services de transport aérien |
| Aker Engineering A/S Tjuvholmen OSLO 2 | Ingénierie |
| Aker Group Munkedamsveien 45 OSLO 2 | Produits et services au large des côtes |
| Anchor Drilling Fluids A/S 4056 TANANGER | Boue de forage |
| ASEA A/S B.P. 6540, Rodelokka OSLO 5 | Équipement électrique |
| Atlas Copco A/S B.P. 10, Vevelstad 1405 LANGHUS | Équipement à air comprimé |
| K/S BENNEX A/S B.P. 1992 5011 NORDNES | Contrôle de la pollution |
| A/S Bergens Mek. Verksteder B.P. 858 5001 BERGEN | Génie maritime, moteurs diesel, machines pour ponts hydrauliques |
| Bloms Oppmaling A/S Hoybratenveien 13 B OSLO 10 | Arpentage |
| Brodr. Brunvoll Motorfabrikk A/S B.P. 370 6401 MOLDE | Propulseurs de proue et de poupe |
| A/S Computas Veritasveien 1 1322 HOVIK | Traitement des données, génie structural |
| CORRINTEC A NORCEM A/S Company B.P. 1386, Vika OSLO 1 | Protection contre rayons cathodiques |

ANNEXE II

| <u>Société</u> | <u>Produit/service</u> |
|--|--|
| Det norske Veritas B.P. 300 1322 HOVIK | Classification des navires, accréditation au large des côtes |
| A/S Elektrisk Bureau B.P. 98 1360 NESBRU | Communications |
| Elkem A/S B.P. 295 3101 TONSBERG | Câbles d'acier et en fibre |
| Haakon Ellingsen & Sonn Tekniske A/S B.P. 64 1301 SANDVIKA | Dispositif d'actionnement des valves pneumatiques |
| GLAMOX A/S 6400 MOLDE | Raccords pour lumières fluorescentes |
| HELIX A/S Godoygt. 8 6000 ALESUND | Hélices et propulseurs à pas variable, tuyères |
| A/S Helly-Hansen B.P. 218 1501 MOSS | Vêtements de survie et de travail |
| Aug. P. Horn A/S B.P. 188 1501 MOSS | Vêtements de travail |
| A/S Hydraulik Brattvag 6270 BRATTVAG | Auxiliaires pour ponts hydrauliques, produits pour utilisation au large des côtes |
| A/S Kongsberg Vapenfabrikk B.P. 25 3601 KONGSBERG | Équipement mécanique et électronique, générateur d'énergie, entretien de centrale énergétique fonctionnant à l'aide de turbines à gaz, navigation électronique, achat de données, ingénierie, entretien des produits |

ANNEXE H

| <u>Société</u> | <u>Produit/service</u> |
|---|---|
| Kvaerner Engineering A/S B.P. 222 1324 LYSAKER | Services d'ingénierie |
| Frank Mohn A/S B.P. 98 5051 NESTTUN | Pompes submergées fonctionnant hydrostatiquement |
| Moss Rosenberg Verft A/S B.P. 53, Jeloy 1501 MOSS | Systèmes de sécurité |
| National Elektro A/S Marine/Offshore Division Spelhaugen 20 5033 FYLLINGSDALEN | Installations et équipement électriques |
| NORCEM Offshore Division B.P. 1386, Vika OSLO 1 | Forage, services, matériaux |
| NORCONSULT A/S B.P. 9 1322 HOVIK | Services d'experts-conseils |
| NORGEAR A/S B.P. 40 3201 SANDEFJORD | Systèmes de transmission d'énergie |
| NORION A/S 4710 | Vêtements de travail et litterie ignifuges |
| NorMar A/S Chr. Krohgs Gate 32 B OSLO 1 | Grues |
| NORPUMP A/S B.P. 17 5068 FLESLAND | Pompes |
| A/S Norsk Elektrisk & Brown Boveri NEBB B.P. 1174, Sentrum OSLO 1 | Blocs d'alimentation |
| Norsk Hamnerverk A/S B.P. 129 4001 STAVANGER | Équipement de lutte contre les incendies |

ANNEXE II

| <u>Société</u> | <u>Produit/service</u> |
|--|---|
| Norsk Hydro A/S B.P. 68/70 3661 RJUKAN | Systèmes de valves contrôlées à distance |
| A/S Norsk Kabelfabrik B.P. 369 3001 DRAMMEN | Câbles résistants aux flammes |
| Norsk Marconi A/S B.P. 50, Manglerud OSLO 6 | Équipement de télécommunication |
| A/S Norsk Staaltaugfabrik B.P. 371 7001 TRONDHEIM | Câbles d'acier |
| Norwegian Contractors B.P. 40, Ankertorvet OSLO 1 | Construction et conception de plates-formes Condeep |
| Norwegian Petroleum Consultants A/S (NPC) B.P. 113 1360 NESBRU | Services d'experts-conseils |
| Oil Industry Services A/S B.P. 46 4620 VAGSBYGD | Conception, fabrication, réparation |
| Fred. Olsen Offshore B.P. 340, Sentrum OSLO 1 | Installations de forage, services de soutien, fabrication |
| The Otter Group SINTEF-NTH 7034 TRONDHEIM | Recherche et développement |
| Petcon Petroleum Consultants A/S B.P. 60 4033 FORUS | Experts-conseils en matière de pétrole |
| A/S Pusnes B.P. 102 4818 PUSNES | Systèmes d'amarrage |
| A/S Raufoss Ammunisjonsfabrikker B.P. 2 2831 RAUFOSS | Ponts pour hélicoptères, ancres, fabrication de l'acier |

ANNEXE H

| <u>Société</u> | <u>Produit/service</u> |
|---|---|
| Rotator Norway A/S B.P. 25 4645 NODELAND | Valves et ventilateurs, broyeurs |
| Siemens A/S B.P. 10, Veitvet OSLO 5 | Énergie, instruments, communication |
| SIMRAD A/S B.P. 6114, Etterstad OSLO 6 | Produits électroniques et acoustiques |
| A/S Skarpenord B.P. 44 3971 LANGESUND | Contrôle de la corrosion, ingénierie et approvisionne- ments |
| Skip og Maskin A/S B.P. 1486, Vika OSLO 1 | Équipement de forage |
| Standard Telefon og Kabelfabrik A/S (STK) B.P. 60, Okern OSLO 5 | Câbles sous-marins, capacité de fournir des installation clé en main |
| STEENHANS Brodrene Steen-Hansen A/S Kruses gate 8 OSLO 2 | Systèmes d'intercommunication |
| Thune-Eureka A/S B.P. 38 3401 LIER | Pompes et systèmes de pompage |
| Ugland Group B.P. 128 4891 GRIMSTAD | Forage, pose de tuyaux, excavation, fabrication |
| UNOCO A/S B.P. 2827, Toyen OSLO 6 | Équipement de soudage et gaz, équipement de lutte contre les incendies, systèmes d'écumage |
| Vigor Engineering A/S B.P. 143 7301 ORKANGER | Superstructures pour plates- formes, conception |
| A/S Westad Armaturfabrikk 3360 GELTHUS | Soupapes |

ANNEXE H

Société

Produit/service

A/S Wichmann
5420 RUBBESTADNESET

Systemes de propulsion

Jonas Oglænd A/S
B.P. 115
4301 SANDNES

Vêtements de travail

CONTACTS GOUVERNEMENTAUX

Division de l'Europe de l'Ouest
Bureau de l'Europe
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Téléphone: (613) 995-9401

Division commerciale
Ambassade du Canada
Postuttak
Oslo 1, Norvège

Câble : CANADIAN
Téléphone: (Code régional 2) 46.69.55
Télex : (Code du destinataire 56) 71880
(71880 DOMCAN)

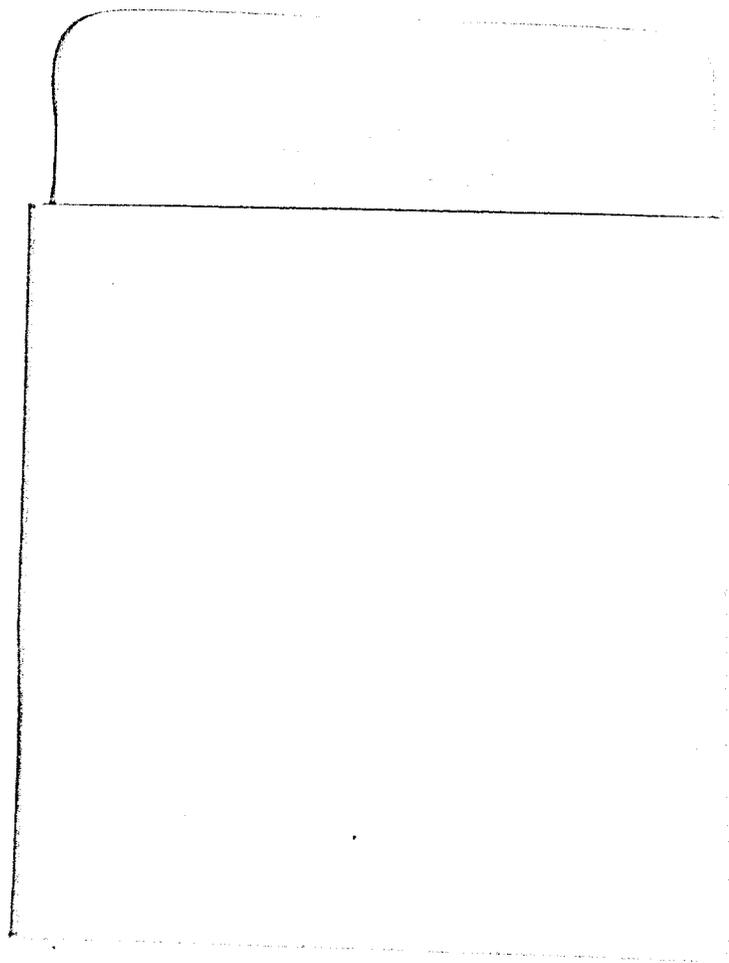
LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024122 5



60984 81800



Canada

(This publication is also available in English)