

doc
CA1
EA
I57
FRE
1992/1993

PLAN DE PROMOTION

DU COMMERCE

EXTÉRIEUR

UN PLAN INTÉGRÉ DE PROMOTION
ET DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE,
DES INVESTISSEMENTS ET DE LA TECHNOLOGIE

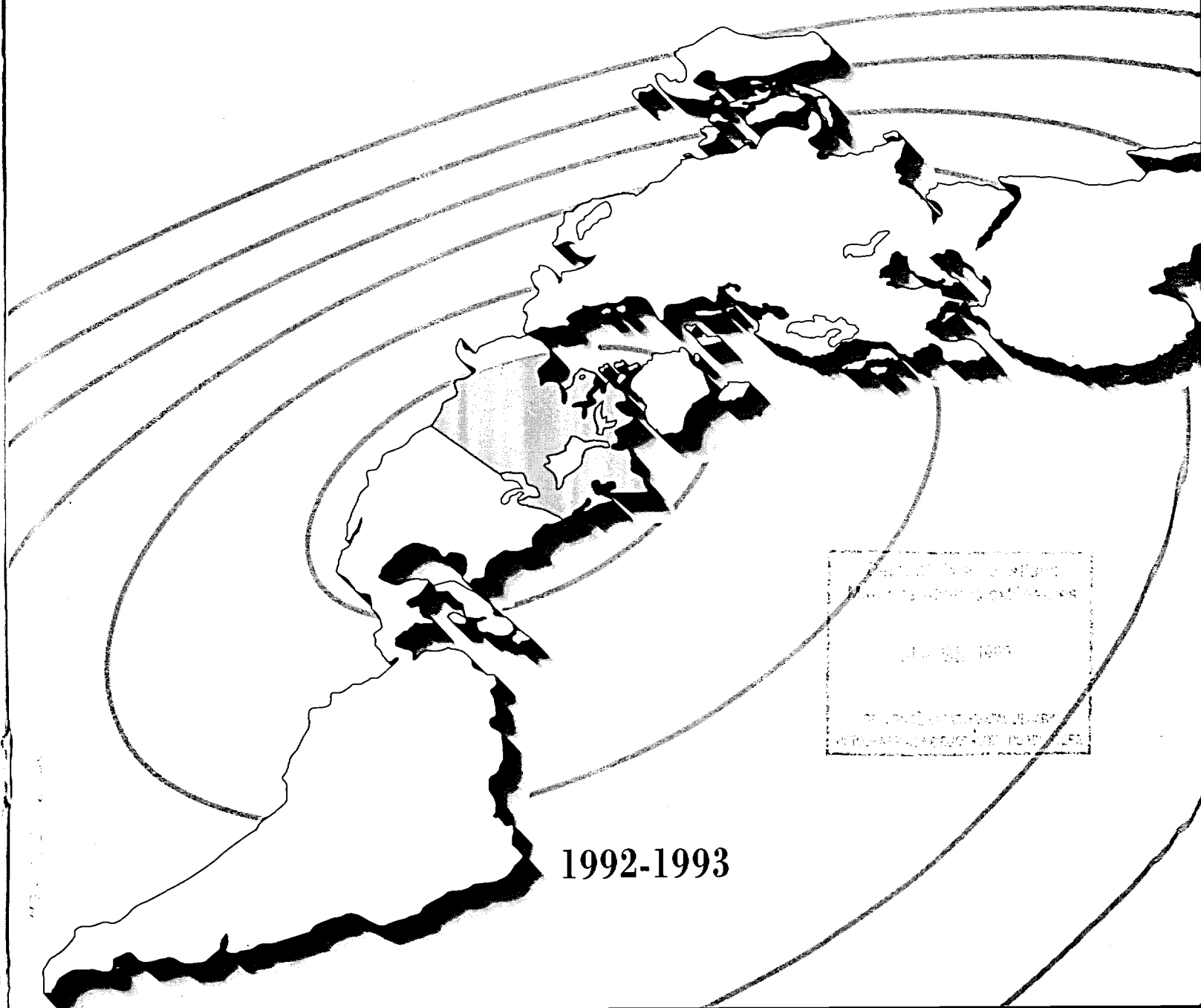


PLAN DE PROMOTION

DU COMMERCE

EXTÉRIEUR

UN PLAN INTÉGRÉ DE PROMOTION
ET DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE,
DES INVESTISSEMENTS ET DE LA TECHNOLOGIE



1992-1993

Préparé conjointement par :

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Investissement Canada

Imprimé au Canada
(Also available in English)



TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE	1
PRÉFACE	2
LE DÉFI ET LES OBJECTIFS	4
Le défi	5
Les objectifs	6
LA RÉALISATION DE NOS OBJECTIFS	7
Stratégies et activités commerciales	7
Les États-Unis	8
L'Europe de l'Ouest et la Communauté européenne (CE)	10
L'Europe centrale, l'Europe de l'Est et la Communauté des États indépendants	11
Le Japon	12
L'Asie de l'Est (la Chine, la Corée, Taïwan et Hong-Kong)	13
La région Asie-Pacifique Sud (Australie, Nouvelle-Zélande, pays de l'ANASE, Inde et Pakistan)	14
Le Moyen-Orient	15
L'Afrique et le Maghreb	16
L'Amérique latine et les Antilles	17
Les stratégies et activités industrielles	18
L'aéronautique	19
L'agro-alimentaire et les produits de la pêche	21
L'industrie de l'automobile	25
La bio-industrie et les produits d'hygiène	27
Les produits chimiques	31
Les services commerciaux et les industries de la construction	33
Les produits de consommation	36
Le matériel électrique et énergétique	41
Les industries environnementales	45
Les produits forestiers	48
L'équipement et la technologie industrielle	52
Les technologies de l'information	56
Les matériaux	63
Les technologies océaniques	66
Les technologies aérospatiales et de défense	68
Le tourisme	73
Le transport urbain et ferroviaire	76
Divers et activités multisectorielles	78

PRIORITÉS, PROGRAMMES ET SERVICES	80
Les priorités en matière d'orientation	81
Les programmes relatifs au commerce, à la technologie et aux investissements	82
Les services connexes	84
CONCLUSION	
Mieux réussir grâce à la coordination des politiques et à des alliances fructueuses	86
ANNEXES	
A : Bureaux du gouvernement fédéral	87
B : Abréviations	90

MESSAGE DU MINISTRE

Le marché mondial est de plus en plus exigeant. La prospérité future du pays dépend de la capacité de tous les Canadiens de livrer concurrence tant au pays qu'à l'étranger. Un tiers des emplois au Canada dépendent du commerce d'exportation. Nous devons tenir compte des changements qui bouleversent l'économie mondiale et trouver des façons de nous y adapter et de tirer parti des possibilités qui se présentent.

Le gouvernement désire créer des conditions qui favoriseront une économie plus concurrentielle et plus prospère. C'est pourquoi le Canada souhaite que les négociations commerciales multilatérales du GATT se soldent par un accord, que les liens avec les pays de la région du Pacifique soient renforcés et que le pays profite des possibilités découlant de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et d'un éventuel Accord de libre-échange nord-américain.

Le Plan de promotion du commerce extérieur est un élément de notre plan d'action commercial global, dont l'objectif est de rendre le Canada plus concurrentiel au niveau international. Le programme plus vaste appelé Initiative de la prospérité, dont fait partie le commerce, souligne non seulement le fait que nous *devons*, mais aussi que nous *pouvons* livrer concurrence.

Les stratégies et activités liées au commerce extérieur, à la technologie et à l'investissement de trois ministères fédéraux, soit : Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Investissement Canada sont exposées dans le présent document. Faites-nous parvenir vos commentaires, car le succès du Plan repose sur votre contribution.

Ces trois ministères ont un rôle de premier plan à jouer en vue d'aider les entreprises à se mesurer à la concurrence mondiale. Si elles connaissent la réussite, des emplois sont créés au Canada et l'économie est renforcée. Nous espérons que les activités d'envergure internationale d'autres ministères et organismes du gouvernement fédéral seront intégrées aux prochaines éditions du Plan, et qu'elles rendront compte des nouvelles priorités et des objectifs qui découleront de l'évolution des marchés internationaux.

En relevant le défi posé par la concurrence internationale, nous consolidons notre prospérité collective et contribuons à créer de meilleures perspectives pour les jeunes. Nous établissons aussi des assises plus solides en vue de soutenir les programmes sociaux, les arts et la culture qui sont si chers à tous les Canadiens. Ceux-ci ont démontré, exemples de réussites à l'appui, qu'ils possèdent les compétences et les connaissances nécessaires pour livrer concurrence avec succès. Nous avons donc de bonnes raisons d'avoir confiance en l'avenir.



Michael Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et Ministre du Commerce extérieur

PRÉFACE

Le *Plan de promotion du commerce extérieur* énonce les stratégies, les programmes et les activités en matière de commerce extérieur, d'investissement et de technologie d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et d'Investissement Canada. Il se veut donc un guide pratique, où l'on trouve tous les renseignements utiles aux entreprises canadiennes qui souhaitent prendre part aux activités internationales planifiées par les trois ministères au cours du prochain exercice. C'est la première fois que nous tentons de fournir une évaluation des activités internationales que nous comptons appuyer au cours de la prochaine année budgétaire.

ÉLÉMENTS DU PLAN

- Un survol de chaque marché géographique et de chaque secteur industriel;
- un résumé des activités et des programmes proposés, par secteur industriel, par marché et date, avec le numéro de téléphone du bureau responsable;
- une liste des programmes offerts;
- une liste des responsables régionaux.

Nous souhaitons que ce document soit interactif et sommes prêts à modifier le programme pour tenir compte de vos intérêts. Cela ne sera toutefois possible que si vous nous en faites part. Nous désirons savoir si ces données vous aident à planifier vos activités. Vos observations sur les priorités établies ainsi que sur les différents événements sont les bienvenues, tout comme vos suggestions sur la façon de rendre ce document encore plus utile.

COMMENT UTILISER LE PLAN

- Déterminer les activités ou les programmes auxquels vous aimeriez participer à partir de la liste établie pour votre secteur industriel;
- Communiquer avec le bureau responsable (le numéro de téléphone est indiqué) pour manifester votre intérêt;
- Écrire ou téléphoner aux personnes-ressources dont les noms figurent dans le présent document pour leur faire part de vos observations;
- Ne pas oublier qu'il s'agit d'un processus interactif; nous comptons éliminer les activités qui ne suscitent pas suffisamment d'intérêt. Il ne faut donc pas croire qu'une activité aura lieu si vous ne manifestez aucun intérêt.

Veillez noter : *De nouveaux débouchés se présenteront durant l'année et ils entraîneront des activités additionnelles. Des activités seront également organisées dans les marchés et les secteurs dont la planification n'est pas terminée. Nous avons indiqué, dans l'ensemble du document, les organisations des trois ministères avec lesquelles vous pouvez communiquer au sujet d'un marché ou d'un projet donné. Bien que tout ait été fait pour assurer l'exactitude de l'information, les personnes intéressées par un projet ou par un événement donné devraient se faire confirmer les renseignements fournis, en s'adressant à l'organisation en question. Le numéro de téléphone de chaque organisation responsable est indiqué. Les lecteurs peuvent aussi s'adresser aux Centres du commerce international ou aux Centres de services aux entreprises d'ISTC de leur province.*

Une liste des points de contact de ces trois ministères du gouvernement fédéral figure aussi à l'Annexe A.

LE DÉFI ET LES OBJECTIFS

La prospérité future du Canada dépend de la capacité de tous les Canadiens de livrer concurrence tant au pays qu'à l'étranger. Pour y arriver, il faut coordonner les actions des différents paliers de gouvernement en matière de commerce, de technologie et d'investissement, tout en instaurant un partenariat véritable entre le secteur public et l'entreprise privée.

Dans le présent chapitre, nous décrivons brièvement certaines des transformations profondes que connaît actuellement l'économie mondiale, leur signification pour le Canada et les grands objectifs que s'est fixés le gouvernement canadien pour améliorer la position concurrentielle de nos entreprises.

LE DÉFI :

Depuis plusieurs décennies, les Canadiens jouissent d'un niveau de vie qui se classe parmi les plus élevés du monde. Si cet avantage se maintient, c'est que nous avons bâti l'une des sociétés les plus productives. Mais, tout autour de nous apparaissent des signes annonçant que cette prospérité ne nous est plus acquise. Depuis dix ans, l'économie mondiale s'est profondément transformée et il nous faut donc considérer la richesse et la création d'emplois dans une perspective renouvelée. Cette mutation se manifeste sous différentes formes :

- une accélération du rythme des changements, sous l'impulsion des communications instantanées et des progrès rapides de la science;
- l'avènement d'une économie véritablement mondiale, où les grandes sociétés transnationales se chargent de plus en plus de modeler le commerce entre les nations en choisissant l'endroit où elles érigeront leurs usines et en se dotant de stratégies de production communes;
- la multiplication des alliances stratégiques et des transferts de technologies entre des entreprises qui désirent ainsi s'implanter simultanément dans plusieurs pays;
- la croissance des échanges de services, notamment de la propriété intellectuelle, par rapport aux échanges de biens; et
- la diminution constante du prix comparatif mondial de nombreux produits de base, phénomène qui est le fruit des politiques nationales d'autosuffisance alimentaire, de la diversification des sources d'approvisionnement en minéraux et de l'affaiblissement de la demande dans le domaine des ressources naturelles à la suite d'une politique de conservation et de l'apparition de nouveaux produits de substitution.

L'évolution mondiale pose un défi de taille pour le Canada, avec son marché intérieur restreint et son économie, axée sur l'exportation, traditionnellement fondée sur l'exploitation des richesses du sol. Voici, en peu de mots, comment s'exprime ce défi :

- 1) Pour assurer leur prospérité, les Canadiens doivent apprendre à produire et à vendre des biens et des services plus variés, plus perfectionnés et de qualité supérieure, de manière à diversifier les exportations actuelles du pays.
- 2) Pour être en mesure de fabriquer des biens de consommation ou des produits et services à valeur ajoutée et de les vendre à prix concurrentiel, nous devons doter nos usines des techniques de production les plus récentes.
- 3) Le Canada ne comptant que 26 millions d'habitants dans un monde où la population atteint les 5 milliards, nous devons cibler nos investissements technologiques, mettre en commun nos rares ressources de recherche et développement (R-D) en concluant des alliances stratégiques avec des entreprises plus avancées, et faire nôtres les idées innovatrices qui se développent ailleurs dans le monde.

- 4) Pour que l'on investisse chez nous dans la fabrication industrielle de pointe, nous devons faire du Canada un pays que les bailleurs de fonds trouveront accueillant. Comme notre marché intérieur est souvent incapable d'absorber la production d'une usine de calibre mondial, nous devons absolument nous assurer que nos biens et services puissent être offerts à l'étranger en toute liberté.
- 5) Dans les secteurs où la proximité est essentielle pour assurer à la clientèle un service rapide et efficace, nous devons encourager les entreprises canadiennes à investir à l'étranger, puisque l'opération peut être avantageuse à bien des points de vue.
- 6) Enfin, dans les secteurs où des obstacles au commerce ou la pratique des affaires nuisent à l'importation des biens canadiens, nous devons favoriser les transferts de technologie et de savoir-faire ainsi que les alliances stratégiques entre entreprises.

En somme, le défi du Canada consiste à établir une approche coordonnée en matière de commerce, de technologie et d'investissement, qui serait adaptée aux nouvelles réalités mondiales.

LES OBJECTIFS

Le gouvernement canadien, voulant relever les défis que nous posent les transformations de l'économie mondiale, adopte maintenant une stratégie internationale de concertation, dans le but précis d'atteindre les grands objectifs suivants :

- 1) Assurer aux biens et services canadiens un meilleur accès aux marchés étrangers.
- 2) Renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes dans le monde, en faisant en sorte que les programmes fédéraux d'expansion du commerce, d'acquisition technologique et de développement des investissements correspondent bien aux exigences du milieu canadien des affaires, notamment celles des entreprises de petite et moyenne envergure.
- 3) Rendre plus efficaces les programmes fédéraux d'expansion du commerce, d'acquisition technologique et de développement des investissements.
- 4) Faire en sorte que les Canadiens saisissent mieux les liens qui unissent le commerce, la technologie, l'investissement et la compétitivité à la prospérité nationale.
- 5) Encourager l'apparition, au Canada, d'une culture commerciale où l'entreprise privée joue un rôle plus important dans la promotion des intérêts économiques du Canada.

LA RÉALISATION DE NOS OBJECTIFS

STRATÉGIES ET ACTIVITÉS COMMERCIALES

Même si l'économie se mondialise, dans nombre de secteurs industriels, les conditions d'accès, pour le Canada, aux différents marchés étrangers restent variées, à l'instar des besoins et des attentes des consommateurs de divers pays étrangers.

Dans le présent chapitre, nous résumons les principaux débouchés qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes dans les différentes parties du monde, et présentons un aperçu des stratégies d'expansion du commerce du gouvernement fédéral dans chacune des régions, ainsi que des activités à l'appui de ces stratégies. Des renseignements plus détaillés sur les programmes et les projets sont fournis dans la section du présent document intitulée : Stratégies et activités industrielles.

Les États-Unis

Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial. Ils ont accueilli, en 1990, 75 p. 100 des exportations de marchandises du Canada, dont la valeur atteignait 105 milliards de dollars. Les entreprises de la plupart des secteurs de production y recherchent activement des débouchés sur les marchés commerciaux et des services de défense et sur les marchés publics. Les États-Unis représentent aussi notre première source d'investissements, de connaissances technologiques et de tourisme, et sont souvent le premier marché sur lequel les entreprises canadiennes acquièrent de l'expérience en matière d'exportations.

Le programme d'expansion des exportations visant cet énorme marché utilise des stratégies sectorielles individuelles, élaborées de concert avec les exportateurs, les associations, les provinces et d'autres ministères. Chaque stratégie sectorielle répond à des besoins et à des possibilités précises de l'industrie et exploite un ensemble de moyens, notamment le recensement et la motivation des nouveaux exportateurs, par l'entremise de programmes spéciaux à caractère éducatif, la création de vecteurs de diffusion de renseignements sur les marchés, la formation, la participation des entreprises prêtes à exporter à un important programme d'expositions commerciales d'envergure régionale et nationale, la mise sur pied de missions commerciales très spécialisées, dans des secteurs précis, ou la création d'occasions de conclure des associations stratégiques, et le parrainage de séminaires à caractère technique visant à faciliter l'accès au marché américain. Nos stratégies sectorielles s'étendent sur une période de trois à quatre ans et nous servent à établir un ordre de priorité parmi les événements et les activités.

Notre stratégie commerciale favorise des secteurs prioritaires, notamment l'informatique, les télécommunications et l'environnement, où les capacités d'approvisionnement et les compétences du Canada sont particulièrement bien adaptées à la demande du marché américain. Nous accordons aussi une attention particulière à l'information des nouveaux exportateurs qui se lancent sur le marché américain. On investit, parallèlement, des efforts précis pour aider les entreprises plus traditionnelles à trouver des créneaux de marché et pour inciter les sociétés de services à tirer parti des débouchés qui se multiplient dans les secteurs commerciaux non axés sur les biens.

L'accroissement des recettes touristiques du Canada revêt une grande importance dans ce contexte. L'industrie touristique canadienne engendre des revenus d'environ 26 milliards de dollars, soit l'équivalent d'environ 4 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) du Canada.

Les programmes d'expansion des investissements et d'échange de technologies sont conçus de manière à optimiser le potentiel de croissance et la compétitivité des entreprises canadiennes. La mise sur pied d'alliances stratégiques figure parmi les principales activités destinées à encourager les investissements.

Priorités stratégiques :

- *technologie de pointe, particulièrement en ce qui concerne les ordinateurs, les semi-conducteurs, les instruments, le matériel sanitaire et médical et les télécommunications;*
- *trouver des débouchés dans les secteurs des services et de l'environnement;*
- *fournir des programmes éducatifs, et particulièrement le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers américains (NEEF);*
- *mettre davantage l'accent sur le tourisme à rendement élevé, c. -à-d. les voyages d'affaires et les voyages d'agrément internationaux;*
- *mieux faire connaître et apprécier des clients les produits et services touristiques canadiens;*
- *intensifier la cueillette d'information auprès des instances influentes dans le domaine du tourisme et transmettre ces renseignements à l'industrie touristique canadienne;*
- *poursuivre la stratégie d'expansion des investissements par secteurs prioritaires, en axant les efforts sur les industries du logiciel, de l'environnement, de la biotechnologie et des télécommunications;*
- *intégrer la nouvelle stratégie de diffusion de la technologie au Programme d'apports technologiques;*
- *mettre au point de nouvelles tactiques visant à promouvoir les possibilités de partenariat d'entreprises canadiennes et américaines dans les secteurs du logiciel et de l'environnement.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *60 missions éducatives du programme NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers);*
- *121 missions commerciales;*
- *51 foires commerciales axées sur les secteurs suivants : ordinateurs et semi-conducteurs, instruments, services de santé et médicaux, communications et télécommunications, environnement et services;*
- *92 foires commerciales dans d'autres secteurs;*
- *121 initiatives de développement des investissements;*
- *52 activités de promotion du tourisme.*

Responsabilité : Direction de la promotion du commerce, de l'investissement et du tourisme avec les États-Unis
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 993-5912 ou (613) 991-9477

L'Europe de l'Ouest et la Communauté européenne (CE)

En 1990, les exportations du Canada vers l'Europe de l'Ouest se chiffraient à 13,2 milliards \$, dont 11,7 milliards \$ vers les pays membres de la Communauté européenne (CE), qui est ainsi notre deuxième marché. La CE constitue aussi notre deuxième source de technologie, d'investissements directs et de tourisme. Outre les méthodes traditionnelles de promotion commerciale, il faut, pour ce marché, mettre au point des stratégies d'expansion des marchés de plus en plus innovatrices et compétitives, qui prévoient souvent des investissements et des échanges de technologie. Le Canada doit modifier la nature de ses échanges commerciaux, utiliser les niveaux élevés d'exportation actuels pour accroître les exportations de produits manufacturés, les investissements et la coopération dans le domaine de la science et de la technologie. Nous devons être prêts, dans le contexte de l'évolution de la CE, à faire face à des structures d'échanges commerciaux et à des politiques plus complexes pour assurer le meilleur accès possible aux entreprises canadiennes.

Priorités stratégiques :

- *accroître les exportations dans les secteurs suivants : produits de défense, systèmes aérospatiaux, technologies de pointe, produits agro-alimentaires et pêche, équipement de transport et matériaux de construction;*
- *exposer davantage les produits canadiens au marché dans les domaines d'avenir : équipement pétrolier et gazier, équipement environnemental et logiciels;*
- *utiliser les alliances stratégiques pour occuper des créneaux dans des pays méditerranéens à plus bas prix de revient;*
- *promouvoir une plus grande coopération en matière de sciences et de technologie; et*
- *favoriser des investissements et des initiatives stratégiques bilatérales en misant sur l'Accord du libre-échange Canada-États Unis (ALE) et l'Accord nord-américain de libre-échange (ALENA) comme véhicules pour encourager des investissements au Canada en vue de pénétrer le marché nord-américain, notamment celui des États-Unis.*

Principales activités en 1992-1993

- *10 missions du Programme NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés outre-mer) au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et en Italie avec environ 125 nouveaux exportateurs;*
- *organiser 3 missions et participer à 8 foires; tenir de 20 à 30 tables rondes pour promouvoir des alliances stratégiques;*
- *organiser 46 foires et 43 missions commerciales dans les domaines de l'agriculture, de l'alimentation, de la défense, de la technologie de pointe et des produits de consommation.*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 995-9402

L'Europe centrale, l'Europe de l'Est et la Communauté des États indépendants

Les pays de cette région, qui doivent s'adapter à des changements économiques et faire face à une agitation politique, auront des défis redoutables à relever dans un avenir prévisible. Ils n'en constituent pas moins un marché riche de nombreuses ressources et de 400 millions de personnes bien instruites, notamment au chapitre technique, qui offre des possibilités à long terme sur le plan des échanges commerciaux et des investissements. Il est important, dans ces nouvelles économies de marché, de réagir rapidement et avec détermination dès qu'un débouché se présente pour une entreprise canadienne. Le recours aux investissements sera un élément clé qui permettra de maintenir et d'établir notre présence sur les marchés d'un grand nombre de ces économies.

Priorités stratégiques :

- *commercialiser le matériel de production d'énergie et de télécommunications, les systèmes aérospatiaux et les produits agro-alimentaires;*
- *partager le coût des analyses préalables à un investissement dans une coentreprise;*
- *renforcer les liens économiques par la conclusion d'ententes destinées à prévenir la double imposition et à protéger les investissements étrangers;*
- *favoriser les échanges de technologie par la création d'un groupe de travail conjoint Canada-Russie.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *10 foires commerciales multisectorielles sur les produits pétroliers et gaziers ainsi que sur le secteur de la machinerie industrielle;*
- *5 missions commerciales sur les produits pétroliers et gaziers, ainsi que sur le secteur de la machinerie industrielle;*
- *appui du Ministère pour les initiatives du commerce (par ex., le stand du Canada à NEFTEGAZ, qui doit avoir lieu à Moscou en mai 1992).*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce en Europe centrale et en Europe de l'Est
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 996-2858

Le Japon

En 1990, avec des exportations de 8,2 milliards \$ et des investissements directs et de portefeuille de l'ordre de 50 milliards \$, le Japon était le deuxième client du Canada et une importante source d'investissements, de technologie et de recettes touristiques. Au cours des prochaines années, les importations vers le Japon, en provenance de tous les marchés, de produits manufacturés devraient croître, mais les perspectives à long terme pour les ressources naturelles sont peu prometteuses. La stratégie du Canada consiste à maintenir le niveau de ses exportations de matières premières tout en tirant parti de secteurs de croissances dans le domaine des produits manufacturés, à acquérir des technologies et à promouvoir le Canada comme un endroit intéressant pour les investissements et le tourisme. Le Canada va accroître sa représentation commerciale en ouvrant des bureaux à Fukuoka et Nagoya et en nommant plusieurs représentants commerciaux honoraires. Il utilisera aussi un programme de sensibilisation pour mieux préparer les entreprises prêtes à exporter et améliorera les renseignements commerciaux grâce à des études sectorielles détaillées.

Priorités stratégiques :

- *produits agro-alimentaires, pièces d'automobiles, biens et services de technologie de pointe, produits de la pêche, équipement de transport, systèmes aérospatiaux, produits forestiers;*
- *améliorer l'accès du Canada aux nouvelles technologies de pointe, par le biais du Fonds de coopération scientifique et technologique avec le Japon;*
- *aider les entreprises canadiennes qui sont prêtes à se lancer dans l'exportation sur le marché japonais;*
- *favoriser la réciprocité des investissements et du tourisme;*
- *utiliser le programme Pacifique 2000 pour accroître les ventes de viandes rouges et de fruits de mer.*

Principales activités en 1992-1993

- *participation à 21 foires commerciales dans les secteurs de l'agro-alimentaire, des produits forestiers, de la technologie de l'information, de l'électronique, des biens de consommation, des produits d'hygiène, à Tokyo, Osaka, Kobe, Yokohama et Nagoya.*
- *des expositions solo à Tokyo et Osaka qui feront la promotion de l'art autochtone et des maisons pièce sur pièce, du plein air, des produits agro-alimentaires, de consommation et de construction;*
- *importantes missions commerciales et d'investissement dans les domaines de la sécurité dans les aéroports, des pièces d'automobiles, de l'aérospatiale et des logiciels;*
- *au moins 12 missions au Canada (secteurs : industrie forestière, produits de construction, équipement forestier, agro-alimentaire, meubles, articles de sport, automobile et aérospatiale).*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce avec le Japon
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 995-8985

L'Asie de l'Est (la Chine, la Corée, Taïwan et Hong-Kong)

L'Asie de l'Est est une région où l'on trouve une extraordinaire diversité économique et un marché prometteur. Trois des « quatre tigres » d'Asie s'y trouvent : Hong-Kong, la Corée et Taïwan (le quatrième étant Singapour). Ces économies dynamiques et compétitives évoluent rapidement. Ce sont à la fois des marchés en expansion et des sources importantes de capitaux d'investissement. La Chine se dirige vers une économie axée sur le marché et offre aussi des possibilités à long terme. La Corée, Taïwan et Hong-Kong ont entrepris d'importants projets d'infrastructure nationaux, qui offrent des possibilités intéressantes pour le savoir-faire et la technologie du Canada. Les ressources naturelles et les produits agro-alimentaires dominent les exportations actuelles, ce qui pose au Canada le défi d'y accroître les ventes de produits manufacturés et d'y étendre sa présence dans certains créneaux. Le Canada souhaite renforcer ses liens politiques, culturels et commerciaux avec Hong-Kong pour permettre aux entreprises canadiennes d'être présentes sur le marché lorsque l'île aura été intégrée à la Chine en 1997. Le Canada poursuit ses efforts pour améliorer l'accès aux marchés de la Corée et de Taïwan des produits agricoles et des services financiers.

Priorités stratégiques :

- *agro-alimentaire, télécommunications et équipement de transport, énergie et technologie électrique, produits d'hygiène, services financiers et en matière d'éducation, systèmes aérospatiaux;*
- *promouvoir les investissements au Canada et les transferts réciproques de technologie;*
- *maximiser la participation canadienne dans les programmes de développement des infrastructures;*
- *mettre en oeuvre le protocole d'entente avec la Corée dans divers secteurs industriels pour consolider nos liens commerciaux et industriels.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *20 missions commerciales portant principalement sur les secteurs des technologies de l'information, les industries environnementales et de la construction;*
- *soutenir activement les intérêts du Canada dans le cadre de projets nationaux de transport;*
- *20 missions commerciales, l'accent étant mis sur les systèmes de transport, l'investissement et les alliances stratégiques;*
- *continuer nos efforts de commercialisation dans les secteurs de génération thermique et nucléaire en Corée.*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 995-7575

La région Asie-Pacifique Sud (Australie, Nouvelle-Zélande, pays de l'ANASE, Inde et Pakistan)

L'Australie et la Nouvelle-Zélande, avec des ventes supérieures à 1 milliard \$ en 1990, devraient demeurer des marchés importants pour les produits canadiens à valeur ajoutée en raison de la déréglementation, de la libéralisation du commerce et de la résolution des problèmes d'accès aux marchés dans ces pays. L'expansion, la diversification et la libéralisation des économies dynamiques de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) permettent d'espérer une croissance considérable (des exportations d'une valeur de 1,6 milliard \$ en 1990). Un objectif clé sera d'accroître le niveau actuel des exportations, constituées pour plus de la moitié de produits de base et de produits provenant des ressources naturelles, et d'accroître nos exportations de produits à valeur ajoutée, tout particulièrement dans les domaines de la technologie de pointe, notamment dans les secteurs des télécommunications, de la télédétection, de l'énergie et des transports. Bien que des problèmes de devises et de nature politique aient limité la capacité de l'Inde et du Pakistan d'importer, la région demeure un bon marché pour les produits de base; les priorités stratégiques de la région comprennent l'équipement pétrolier et gazier ainsi que la technologie agricole. Les problèmes de financement restreignent les possibilités dans les grands projets d'infrastructure.

Priorités stratégiques :

- *produits forestiers, machines industrielles, produits de défense, produits chimiques;*
- *faire mieux connaître les produits canadiens de pointe dans les domaines des transports, des télécommunications, de la télédétection et de l'énergie et en favoriser la vente;*
- *voir à ce que les entreprises canadiennes soient informées des possibilités financées par la Banque asiatique de développement;*
- *en Inde et au Pakistan, réorienter l'action canadienne des grands projets d'infrastructure vers la collaboration avec le secteur privé;*
- *promouvoir les investissements de risques de Singapour.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *mettre en place un programme d'étude et d'évaluation des marchés dans les secteurs prioritaires;*
- *tenir des colloques dans des marchés clés pour promouvoir les intérêts canadiens en matière d'exportation;*
- *25 foires commerciales sur la technologie de pointe et la machinerie;*
- *34 missions commerciales axées sur l'équipement pétrolier, gazier et agricole;*
- *activités dans le secteur de la coopération industrielle.*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 996-0917

Le Moyen-Orient

Avec des exportations de plus d'un milliard de dollars en 1990, le Moyen-Orient représente un marché de plus en plus important pour les biens et services canadiens, ainsi qu'une source importante d'investissements sous forme d'investissements de portefeuille. L'Arabie saoudite, l'Iran et les États du sud du golfe Persique offrent des perspectives intéressantes à long terme dans les domaines de l'équipement et des services miniers, pétroliers et gaziers, des transports et des télécommunications. Israël offre de bonnes possibilités d'investissement et d'acquisition de technologies. Dans bon nombre de ces marchés, la question de l'environnement retient de plus en plus l'attention.

Priorités stratégiques :

- *agro-alimentaire, mines, énergie, transport, équipement et services pour les secteurs pétrolier et gazier et équipement de télécommunications;*
- *mettre l'accent sur la recherche de possibilités d'exportation en Arabie saoudite, en Iran et dans les États du sud du golfe Persique;*
- *favoriser les investissements et les transferts de technologie avec Israël;*
- *mettre de l'avant la compétence du Canada en matière de protection de l'environnement.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *11 foires commerciales - pétrole, gaz, télécommunications, agriculture;*
- *9 missions commerciales - construction, pétrole, gaz et maisons de commerce;*
- *2 réunions des commissions économiques conjointes (Iran et Arabie saoudite).*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 993-6847

L'Afrique et le Maghreb

En dépit des problèmes de dette publique et de balance des paiements qui persistent en Afrique, les perspectives de croissance s'y améliorent; en Afrique du Sud, les débouchés se multiplieront à mesure que les sanctions actuelles seront levées. En 1990, nos exportations ont dépassé le milliard de dollars.

Priorités stratégiques :

- *promouvoir les ventes à l'exportation de matériel de télécommunications et de production d'électricité et d'énergie, les produits forestiers et les services de génie;*
- *renforcer les liens déjà solides qui unissent le Canada à l'Algérie, au Maroc et à la Tunisie;*
- *maximiser la participation canadienne aux grands projets d'immobilisations gouvernementaux en soutenant les institutions internationales de financement;*
- *renforcer les relations commerciales avec les pays du Commonwealth et de la Francophonie.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *2 foires commerciales - au Caire et au Zimbabwe - multisectorielles;*
- *13 missions commerciales dans les secteurs suivants : pétrole et gaz, mines, transport, environnement, agriculture et télécommunications;*
- *3 colloques portant sur des projets financés par la Banque mondiale et la Banque africaine de développement.*

Responsabilité : Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 990-8133 ou (613) 993-6593

L'Amérique latine et les Antilles

En l'an 2000, l'Amérique latine et les Antilles représenteront un marché de près de 600 millions de consommateurs, avec un pouvoir d'achat d'un billion de dollars américains. Un élément central de la stratégie de l'Amérique latine est la conclusion d'un Accord de libre-échange entre le Mexique, le Canada et les États-Unis. Par ailleurs, les réformes politiques en cours ont permis d'améliorer les débouchés, notamment au Mexique, au Chili, au Venezuela et en Colombie. Les pays des Antilles, avec lesquels nous entretenons un commerce bien équilibré, ont toujours été de bons partenaires commerciaux et un lieu d'investissement privilégié pour les Canadiens. Nos exportations, en 1991, ont totalisé près de 3 milliards de dollars.

Priorités stratégiques :

- *négoier une entente commerciale trilatérale incluant le Mexique, qui est notre principal interlocuteur commercial en Amérique latine;*
- *commercialiser les produits agro-alimentaires, le matériel de production d'énergie et de construction, les pièces d'automobiles, les technologies de pointe et accroître le marché des produits et services de protection de l'environnement;*
- *maximiser les liens commerciaux par le biais du CARIBCAN.*

Principales activités en 1992-1993 :

- *14 foires commerciales axées sur les secteurs de la fabrication, de l'agriculture et de l'environnement;*
- *22 missions commerciales, principalement au Mexique, en Colombie, au Chili et au Venezuela;*
- *établir les bases visant à faciliter les investissements directs et les transferts de technologie;*
- *parrainer un nombre restreint d'événements à grande visibilité pour mettre en évidence le potentiel du Canada et l'amélioration de la situation économique dans plusieurs pays d'Amérique latine.*

Responsabilité : Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
(613) 996-4198

STRATÉGIES ET ACTIVITÉS INDUSTRIELLES

Les échanges de biens et de capitaux sont le fruit cumulatif de millions de décisions que prennent chaque jour les particuliers et les entreprises. Les motifs qui sous-tendent ces décisions sont fort différents selon les secteurs industriels.

Dans le présent chapitre, nous exposons les stratégies spécifiques qu'a adoptées le gouvernement fédéral pour soutenir les efforts des secteurs industriels clés du Canada. Bien que nous mettions l'accent sur les programmes et politiques de portée internationale, nous savons que certaines stratégies sectorielles exercent également des effets déterminants à l'intérieur du pays, car les programmes et activités qui en découlent prennent une signification considérable lorsqu'il s'agit pour une entreprise, notamment une PME, d'être prête à se lancer dans les marchés d'exportation ou de consolider sa position concurrentielle au niveau international.

L'aéronautique

Exportations : 6,1 milliards \$

Aperçu général :

- Les entreprises canadiennes qui réussissent sont celles qui concentrent leurs activités dans un créneau.
- Malgré les efforts consacrés, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), à l'élimination des barrières commerciales, les accords de compensation et de retombées industrielles font maintenant leur apparition dans les marchés de l'aviation civile.
- Les perspectives à long terme sont bonnes, et l'on s'attend à une augmentation des échanges, attribuable à une demande accrue, notamment dans le secteur des gros porteurs civils, à cause de la situation économique actuelle.

Produits établis :

- Navettes pour les entreprises et le transport régional, hélicoptères civils, cellules d'avion, véhicules aériens télépilotés, moteurs d'avions à turbopropulseur et à turboréacteur à double flux, systèmes de climatisation de cabines, systèmes de commande de vol, pièces de trains d'atterrissage et simulateurs de vol.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis et l'Europe.

Priorités stratégiques :

- *à l'intention des entreprises de plus grande envergure, le gouvernement compte surtout promouvoir la participation canadienne à de grands projets internationaux conjoints et recueillir des renseignements sur les marchés et les progrès techniques;*
- *à l'intention des entreprises de taille plus modeste, le gouvernement mettra de l'avant l'aide à la participation à des foires ou à des missions commerciales;*
- *Le gouvernement tiendra aussi compte de la nécessité de partager les activités de production avec des entreprises étrangères, dans le but d'accroître la part canadienne du marché des pays en cause.*

Responsabilité : Direction générale de l'aéronautique
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3343

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Produits aérospaciaux et spatiaux, publication	1992	États-Unis	AECEC	613-991-9481
Foire commerciale: Air and Trade Show 92	juin 1992	Ohio	ISTC	613-954-3150
Produits aérospaciaux et spatiaux, foire commerciale:	juil. 1992	Vandenberg	AECEC	613-991-9481
Avions d'affaires, foire commerciale:	sept. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9481
Produits aérospaciaux et spatiaux, mission commerciale à:	oct. 1992	Minneapolis	AECEC	613-991-9481
Foire commerciale: Airmec 92	oct. 1992	Atlanta	ISTC	514-283-8881
Matériels de défense et d'aérospatiaux, mission commerciale à:	oct. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense et d'aérospatiaux, mission commerciale à:	janv. 1993	St. Louis	AECEC	613-991-9481
Produits aérospaciaux et spatiaux, séminaire d'investissement:	févr. 1993	Seattle	AECEC	613-993-7348
Aéronautique, mission commerciale à: FAA	févr. 1993	Washington	AECEC	613-998-4441
L'Europe de l'Ouest				
Aérospatial et défense, foire commerciale, kiosque d'information: Farnborough	sept. 1992	Royaume-Uni	AECEC ISTC	613-996-5554 613-954-3150
Mission commerciale au:	sept. 1992	Royaume-Uni	ISTC	613-954-3328
Mission technique au:	sept. 1992	Royaume-Uni	ISTC	514-283-2418
Équipements d'extinction de feu de forêt, CL-215, foire commerciale, kiosque d'information: Expoambiente	nov. 1992	Portugal	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Programme de formation aviation/aéroport, séminaire:	oct. 1992	Japon	AECEC	613-995-8596
L'Asie de l'Est				
Équipements et services aéroportuaires, mission commerciale en:	mars 1993	Corée	AECEC	613-943-0897
La région Asie-Pacifique Sud				
Transport aérien, foire commerciale:	oct. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Simulation militaire, mission commerciale en:	nov. 1992	Australie, Nouvelle- Zélande	AECEC	613-995-7652
Marchés divers				
Composantes et systèmes pour le marché de l'aérospatial, mission d'acheteurs au: Air Show Canada	août 1992	Canada	AECEC	613-996-5554

L'agro-alimentaire et les produits de la pêche

Exportations : 10,1 milliards \$

Aperçu général :

- La transformation alimentaire se classe parmi les cinq secteurs industriels canadiens les plus importants au chapitre des ventes et des emplois; elle constitue la principale voie d'écoulement de la production agricole et des pêches canadiennes.
- Les produits exportés appartiennent à deux grandes catégories, à savoir le poisson et les céréales, qui comptent pour les deux tiers du total des exportations et ne subissent qu'une légère transformation, et les produits considérablement modifiés.
- La transformation des denrées en produits à valeur ajoutée sera essentielle à l'expansion ultérieure du secteur.

Produits établis :

- Le secteur est principalement orienté vers le marché intérieur, mais comporte des sous-secteurs essentiellement axés sur les marchés d'exportation; il s'agit du poisson (exporté à 85 p. 100), du porc (exporté à 22 p. 100), des spiritueux (exportés à 49 p. 100) et des huiles végétales (exportées à 24 p. 100). Il existe des créneaux commerciaux à exploiter dans le domaine de l'horticulture et des fourrages transformés.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, le Japon et l'Europe.

Priorités stratégiques :

- *encourager la formation de réseaux officiels dans ces industries afin de favoriser la collaboration au regard de l'élaboration de nouveaux produits, des mécanismes d'approbation de la qualité des produits et des services, du financement novateur, des initiatives de développement des marchés, de la recherche et du développement ainsi que de la formation des cadres et des employés de l'industrie.*
- *aider l'industrie à adapter ses produits, ainsi que leur emballage et leur présentation, aux attentes des marchés étrangers plus exigeants;*
- *élaborer des options d'accès aux marchés tenant compte des débouchés actuels et des conditions ayant cours, comme l'étiquetage privé et les entreprises conjointes dans d'autres pays;*
- *recueillir des renseignements sur les possibilités d'investissement et d'acquisition technologique en Europe, aux États-Unis, au Japon, en Australie et en Nouvelle-Zélande.*

Responsabilité : Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3577

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Fruits de mer, Développement des marchés	juin 1992	Floride	ISTC	613-954-2931
Poisson et fruit de mer, mission d'acheteurs de:	juil. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9483
Produits alimentaires, foire commerciale: Fancy Food Show	juil. 1992	Washington	AECEC	613-991-9483
Restauration, foire commerciale: Western Restaurant Show	août 1992	San Francisco	AECEC	613-991-9483
Espèces de poissons sous-utilisées, séminaire:	août. 1992	Boston	AECEC	613-991-9483
Services alimentaires, foire commerciale: Food Service Show	sept. 1992	Detroit	AECEC	613-991-9483
Alimentation, mission à: PNEEF	sept. 1992	Burlington	ISTC	514-283-8819
Produits alimentaires, foire commerciale: Grocer Assn. Show	sept. 1992	Cleveland	AECEC	613-991-9483
Produits congelés, foire commerciale: Prepared Frozen show	sept. 1992	New York	AECEC	613-991-9483
Boissons et produits alimentaires, foire solo: Food/Beverage Show	oct. 1992	Syracuse	AECEC	613-991-9483
Produits laitiers, foire commerciale: Dairy/deli show	oct. 1992	New York	AECEC	613-991-9483
Poissons, crustacés et autres produits marins, foire solo:	nov. 1992	New York	AECEC	613-991-9483
Poissons, crustacés et autres produits marins, foire solo:	nov. 1992	Detroit	AECEC	613-991-9483
Volailles, foire commerciale	janv. 1993	Atlanta	ISTC	613-954-2941
Poissons, crustacés et autres produits marins, foire commerciale: Seafare Southwest	févr. 1993	Los Angeles	AECEC	613-991-9483
Vins, foire solo: Canadian Wine Championship	févr. 1993	Detroit	AECEC	613-991-9483
Boissons et produits alimentaires, foire solo: Food/Beverage Show	févr. 1993	Boston	AECEC	613-991-9483
Produits alimentaires, foire commerciale: Winter Fancy Food Show	févr. 1993	San Francisco	AECEC	613-991-9483
Aliments et boissons, mission d'acheteurs de:	févr. 1993	Toronto	AECEC	613-991-9483
Boissons et produits alimentaires, foire solo: Food/Beverage Show	févr. 1993	Seattle	AECEC	613-991-9483
Aliments naturels, foire commerciale: Natural food products	mars 1993	Los Angeles	AECEC	613-991-9483
Poissons, crustacés et autres produits marins, foire commerciale: International Seafood Show	mars 1993	Boston	AECEC ISTC	613-991-9483 613-941-4263
L'Europe de l'Ouest				
Cheptel reproducteur, semences, embrions, foire commerciale, kiosque d'information: Ungkuet	juin 1992	Danemark	AECEC	613-996-5554
Plantes fourragères, foire commerciale, kiosque d'information: Royal Agriculture Show	juil. 1992	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Emballage alimentaire, séminaire (investissements/jumelages)	sept. 1992	France, Allemagne	INV CDA	613-995-9259
Jumelage, mission en:	sept. 1992	France, Allemagne, Suisse	ISTC	613-954-2927
Poissons, crustacés et autres produits marins, mission commerciale en:	sept. 1992	Scandinavie	AECEC	613-996-5554
Produits de la pêche, mission commerciale en:	oct. 1992	Espagne	AECEC	613-996-5554
Produits alimentaires et de la pêche, foire commerciale: SIAL	oct. 1992	France	AECEC ISTC	613-991-4263 613-996-5554
Spécialités culinaires et brevages, foire commerciale, kiosque d'information: Sipral	nov. 1992	Italie	AECEC	613-996-5554
Technologies alimentaires, foire et conférence	nov. 1992	Pays-Bas	ISTC	613-954-3090

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Semences/cheptel, services d'amélioration, foire commerciale, kiosque d'information:	févr. 1993	Grèce	AECEC	613-996-5554
Aliments transformés, mission commerciale du:	mars 1993	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Cheptel reproducteur, foire commerciale, kiosque d'information: SIA	mars 1993	France	AECEC	613-996-5554
Produits de la pêche, foire:	mars 1993	Amsterdam	ISTC	613-954-2930
Le Japon				
Services alimentaires, foire commerciale, kiosque d'information:	sept. 1992	Japon	AECEC	613-995-8619
Foire commerciale, kiosque d'information: Intl Food Show Osaka	oct. 1992	Japon	AECEC	613-995-8619
Technologies, investissements et alliances, mission au:	oct. 1992	Japon	ISTC	613-954-2870
Aliments et boissons, foire commerciale, kiosque d'information: Foodex 93	mars 1993	Japon	AECEC	613-995-8619
Aliments et boissons, foire solo: Kansai	mars 1993	Japon	AECEC	613-995-8619
L'Asie de l'Est				
Produits bovins, mission commerciale de:	sept. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Pêche, mission commerciale de:	oct. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Grains et graines oléagineux, mission commerciale de:	nov. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Manutention des grains, séminaire: atelier	déc. 1992	Chine	AECEC	613-996-7582
Aliments et boissons, foire commerciale: In store promotion	déc. 1992	Taiwan	AECEC	613-996-6987
Aliments et boissons, foire solo:	févr. 1993	Corée	AECEC	613-943-0897
La région Asie-Pacifique Sud				
Aliments et boissons, foire commerciale:	juin 1992	Singapour	AECEC	613-996-5824
Produits et services agro-alimentaires, foire commerciale: National Agriculture Field Days	juin 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Génétique bovine, mission commerciale en:	juin 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Grains Council Conference, séminaire:	juil. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Machineries et instruments agricoles, foire commerciale: AG-QUIP	août 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Aliments et boissons, foire commerciale: Canada food week	sept. 1992	Singapour	AECEC	613-996-5824
Fèves blanches, mission d'acheteurs de:	sept. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Aliments et boissons, foire commerciale: Asian food technologies exhibition	sept. 1992	Malaisie	AECEC	613-996-5824
Porcs, mission d'acheteurs de:	oct. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Technologies, investissements et alliances, mission à:	oct. 1992	Hong-Kong	ISTC	613-954-2860
Aliments et boissons, mission d'acheteurs de:	oct. 1992	Singapour	AECEC	613-996-5824
Transformation alimentaire, mission commerciale au:	oct. 1992	Vietnam	AECEC	613-995-8744
Farine, mission commerciale de:	nov. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Aliments et boissons, foire commerciale: Taste of Canada	nov. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Agro-alimentaire et transformation alimentaire, mission commerciale en:	janv. 1993	Thaïlande	AECEC	613-992-0959
Pois et légumineuses, mission commerciale en:	févr. 1993	Inde	AECEC	613-996-7256
Produits et services agro-alimentaires, foire commerciale: Agrotech 92	févr. 1993	Thaïlande	AECEC	613-992-0959
Machineries et instruments agricoles, mission commerciale au:	mars 1993	Pakistan	AECEC	613-996-7256

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Machineries et instruments agricoles, foire commerciale: AG 92	oct. 1992	Arabie Saoudite	AECEC	613-993-7043
Services agricoles, mission commerciale en:	janv. 1993	Algérie	AECEC	613-990-8134
L'Amérique latine et les Antilles				
Produits agro-alimentaires et services, foire commerciale: Expo 92	juil. 1992	Paraguay	AECEC	613-996-5549
Produits et services agro-alimentaires, foire commerciale: Prado expo 92	août 1992	Uruguay	AECEC	613-996-5549
Produits et services agro-alimentaires, foire commerciale: Expoiner 92	août 1992	Brésil	AECEC	613-996-5358
Produits agro-alimentaires et services, mission commerciale aux:	sept. 1992	Antilles	AECEC	613-996-3837
Cheptel laitier, séminaire:	févr. 1993	Brésil, Venezuela	AECEC	613-996-4199
Produits et services agro-alimentaires, foire commerciale: ANTAD Expo 93	févr. 1993	Mexique	AECEC	613-995-8804
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Machineries et instruments agricoles, mission commerciale de:	juin 1992	Bulgarie	AECEC	613-996-2858
Promotion d'alliances technologiques	sept. 1992	Russie, Ukraine	ISTC	613-954-2931
Machines agricoles et transformation alimentaire, foire commerciale: Polagra 92	oct. 1992	Pologne	AECEC	613-996-2858
Marchés divers				
Aliments et boissons, mission d'acheteurs à: Food Pacific 92	juin 1992	Vancouver	AECEC	613-995-7662
Machineries et instruments agricoles, mission d'acheteurs à: Farm Progress Show	juin 1992	Regina	AECEC ISTC	613-990-6592 306-975-5315
Poissons, crustacés et autres produits marins, mission d'acheteurs au:	juil. 1992	Canada	AECEC	613-991-9483
Spécialités culinaires, mission d'acheteurs au: Food Pacific	juil. 1992	Canada	AECEC	613-996-5554
Horticulture, mission d'acheteurs à:	juil. 1992	Vancouver	ISTC	604-666-7633
Huitres, mission d'acheteurs	oct. 1992	Vancouver	ISTC	604-666-7633
Carrefour-exportation	oct. 1992	Montréal	ISTC	514-283-8819
Transformation alimentaire, foire commerciale Gourmet Québec	janv. 1993	Montréal	ISTC	514-283-8819
Boissons et produits alimentaires, mission d'acheteurs au: Food/Beverage Expo	févr. 1993	Canada	AECEC	613-991-9483
Missions d'acheteurs étrangers	a.d. 1992	Montréal	ISTC	514-283-8819

L'industrie de l'automobile

Exportations : 35,5 milliards \$

Aperçu général :

- L'industrie canadienne de l'automobile se classe au sixième rang mondial.
- Cette industrie est intégrée dans l'ensemble nord-américain en vertu du Pacte de l'automobile et de l'Accord de libre-échange.
- Les fabricants japonais ont acquis une part considérable du marché et représentent maintenant des débouchés importants pour les entreprises canadiennes de fabrication de pièces.
- La concurrence mondiale continuera de s'intensifier, notamment dans le sous-secteur des pièces.

Produits établis :

- L'assemblage (qui compte pour les deux tiers des expéditions du secteur) et les pièces d'automobile (où l'on retrouve 60 p. 100 de la main-d'oeuvre et de la valeur ajoutée totales du secteur).

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, le Mexique, et le Japon.

Priorités stratégiques :

- *inciter les fabricants à installer au Canada des usines complémentaires de pièces qui desserviront le monde entier;*
- *inciter les entreprises d'assemblage à utiliser davantage de pièces fabriquées ici;*
- *rechercher les possibilités d'approvisionner les entreprises d'assemblage nord-américaines et étrangères et leurs fournisseurs de premier rang et faire de même dans les marchés clés en Europe de l'Ouest et en Asie;*
- *miser sur la solidité du secteur de l'équipement d'origine pour accroître les débouchés dans celui des pièces de rechange;*
- *commercialiser avec dynamisme le matériel de service du transport routier dans les marchés prioritaires du Canada.*

Responsabilité : Direction générale du transport routier, urbain et ferroviaire
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3797

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Véhicules à carburant non-pétrolier, mission à:	août 1992	Los Angeles	ISTC	613-954-3224
Mission commerciale, pièces d'automobiles réusinées	oct. 1992	Buffalo	ISTC	514-283-7386
Pièces de seconde monte (auto), initiative d'investissement: mission commerciale	nov. 1992	Detroit	AECEC	613-993-5149
Pièces de seconde monte (auto), foire commerciale: SEMA	nov. 1992	Las Vegas	AECEC	613-993-5149
Pièces de seconde monte (auto) en Nouvelle-Angleterre, publication:	déc. 1992	Boston	AECEC	613-993-5149
Pièces de seconde monte (auto), foire commerciale: Society of Auto Engineer	févr. 1993	Detroit	AECEC	613-993-5149
Pièces de seconde monte (auto), foire commerciale: Trucking Show	mars 1993	Louisville	AECEC	613-993-5149
Pièces de seconde monte (auto), foire commerciale:	mars 1993	Ohio	AECEC	613-993-5149
L'Europe de l'Ouest				
Ateliers, stations services et pièces, foire commerciale, 92 kiosque d'information: Automechanika	sept. 1992	Allemagne	AECEC, ISTC	613-996-5554 613-954-3725
Véhicules à carburant non-pétrolier, mission d'évaluation	sept. 1992	CE	ISTC	613-954-3224
Pièces détachées et accessoires automobiles, foire commerciale, kiosque d'information: Aftermarket 92	févr. 1993	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Pièces d'automobiles, mission au:	oct. 1992	Japon	ISTC	613-954-3445
Pièces de rechange (auto), mission commerciale au:	nov. 1992	Japon	AECEC	613-996-2463
La région Asie-Pacifique Sud				
Pièces de camion, mission commerciale en:	sept. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-993-7662
Composantes et pièces automobiles, mission commerciale en:	oct. 1992	Corée	ISTC	613-954-3436
Industrie du véhicule, foire commerciale:	oct. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
L'Amérique latine et les Antilles				
Pièces d'automobiles et équipements, mission au:	janv. 1993	Mexique	ISTC	613-954-3436

La bio-industrie et les produits d'hygiène

A) Biotechnologie

Aperçu général :

- Tous prévoient que la mise en marché des biotechnologies constituera un secteur économique des plus dynamiques au cours des prochaines décennies; le marché mondial, dont les ventes se situent actuellement à 6 milliards \$, devrait dépasser les 100 milliards à la fin du siècle.
- Ce secteur industriel comprend au Canada quelque 300 entreprises, la plupart d'envergure modeste, qui se spécialisent dans la mise au point de produits ou de procédés particuliers.
- Les défis les plus importants porteront sur la recherche de sources de capitaux, sur l'élaboration et la mise en application d'un système de réglementation de la production biotechnologique complet et bien équilibré, sur l'obtention d'un personnel de recherche et de gestion hautement compétent, sur la protection de la propriété intellectuelle et sur l'opinion qu'a le public de l'industrie.

Produits établis :

- Le Canada mise sur des acquis actuels et futurs dans le domaine des soins de santé et de la protection de l'environnement, ainsi que dans les secteurs axés sur l'exploitation des ressources naturelles (agriculture, aquaculture, exploitation minière et forestière et énergie).

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et le Japon.

Priorités stratégiques :

- *inciter les entreprises à s'allier afin d'éviter les redoublements, de réaliser des économies d'échelle et de s'imposer dans un marché en évolution rapide;*
- *favoriser les alliances entre les producteurs et les utilisateurs éventuels et entre les groupes favorables à la mise en commun des techniques;*
- *promouvoir le savoir-faire canadien en établissant des liens avec des associations industrielles étrangères spécialisées dans la biotechnologie;*
- *faire connaître la compétence canadienne lors de la Conférence internationale sur la biotechnologie qui se tiendra à Montréal en juin 1992.*

Responsabilité : Direction de la biotechnologie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3042

B) Les produits d'hygiène

Exportations : 200 millions \$

Aperçu général :

- L'industrie canadienne des appareils médicaux est à la fois très avancée, innovatrice et diversifiée.
- Les entreprises du secteur sont à 90 p. 100 détenues par des intérêts canadiens et la plupart du temps de petite envergure. Certaines d'entre elles exploitent des techniques parmi les plus récentes et fabriquent des produits innovateurs, introuvables ailleurs.
- Le Canada possède certains avantages structurels dans le domaine de la recherche et du développement, et de la production; ainsi, il s'est déjà doté d'une puissante infrastructure de recherche et d'un régime fiscal favorable.
- Les défis les plus importants se situent à l'échelle de la recherche des capitaux d'investissement, de l'obtention de spécialistes de la mise en marché internationale des produits hautement perfectionnés et de développement de mandats pour la fabrication de produits pour l'exportation par des filiales canadiennes de multinationales.

Produits établis :

- Appareils de lutte contre le cancer (radiation au cobalt), imagerie (logiciels et appareils de diagnostic, notamment ceux qui utilisent les ultrasons), diagnostic in-vitro, appareils de dialyse péritonéale, appareils de traitement des affections cardio-vasculaires et prothèses.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et le Japon.

Priorités stratégiques :

- *amorcer la mise en oeuvre de la Campagne du secteur des appareils médicaux*, qui a pour but de faire le lien entre les forces de l'industrie canadienne et les occasions offertes dans le marché international;*
- *favoriser la recherche et le développement et aider les filiales canadiennes d'entreprises multinationales à obtenir des mandats de production régionaux.*

Responsabilité : Direction des produits d'hygiène
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3077

* ISTC mène actuellement plusieurs campagnes sectorielles. Ces campagnes visent à accroître la compétitivité de l'industrie canadienne sur les marchés internationaux par les consultations, les échanges d'information, la défense des droits et une aide ciblée aux projets et études novateurs menés par des entreprises commerciales.

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Société canadienne, forum (jumelage):	a.d. 1992	Houston	AECEC	613-993-7348
Appareils médicaux, alliances stratégiques et séminaire d'investissement	juin 1992	New York	INV CDA	613-992-4916
Produits pharmaceutiques et biotechnologiques, initiative d'investissement: mission commerciale	sept. 1992	Detroit	AECEC	613-993-7348
Congrès de l'industrie des soins de santé	sept. 1992	Minneapolis	ISTC	613-954-3071
Mission de prospection de marchés, rencontre de distributeurs et d'acheteurs	sept. 1992	Nord-est	ISTC	514-283-2078
Équipements médicaux, mission commerciale à:	sept. 1992	Philadelphie	AECEC	613-991-9481
Produits pharmaceutiques et biotechnologiques, mission commerciale de:	oct. 1992	États-Unis	AECEC	613-991-9482
Produits pharmaceutiques et biotechnologiques, foire commerciale, kiosque d'information: IBEX 92	oct. 1992	San Francisco	AECEC ISTC	613-991-9482 613-954-3042
Équipements et services hospitaliers et médicaux, foire commerciale: National Home Health Care	nov. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9482
Équipements et services hospitaliers et médicaux, foire commerciale, kiosque d'information: American Medical Information Association	nov. 1992	Baltimore	AECEC	613-991-9482
Équipements et services hospitaliers et médicaux, mission d'acheteurs des: Ontario Hospital Association	nov. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9482
Produits pharmaceutiques et biotechnologiques, initiative d'investissement: mission commerciale	janv. 1993	Chicago	AECEC	613-991-9482
Produits pharmaceutiques et biotechnologiques, initiative d'investissement: conférence	févr. 1993	Cincinnati	AECEC	613-993-7348
Équipements et services hospitaliers et médicaux, mission commerciale à:	févr. 1993	Houston	AECEC	613-991-9482
Matériels médicaux, alliance stratégique et jumelage:	mar. 1993	Buffalo	AECEC	613-993-7348
Mission: opportunités d'investissements sur la côte Ouest	mars 1993	Los Angeles, San Francisco	ISTC	416-973-5059
Biotechnologie, mission à:	a.d. 1992	Seattle	ISTC	604-666-1409
Biotechnologies, déjeuner causerie	a.d. 1992	Seattle	ISTC	604-666-1409
L'Europe de l'Ouest				
Biotechnologie, mission commerciale de:	juin 1992	France	AECEC	613-996-5554
Équipements et instruments hospitaliers et médicaux, foire commerciale, kiosque d'information: Health Care 92	juin 1992	Royaume-Uni	AECEC ISTC	613-996-5554 613-954-3071
Mission de biotechnologie à la conférence/ exposition BioExpo 93	juin 1992	France	ISTC	514-283-8813
Interhospital '92	juin 1992	Allemagne	ISTC	416-973-5033
Biotechnologie, mission commerciale de:	juin 1992	Belgique	AECEC	613-996-5554
Gestion des déchets, mission en:	sept. 1992	Scandinavie	ISTC	613-954-2927
Équipements de laboratoire, hospitaliers et médicaux, foire commerciale, kiosque d'information: IFAS	nov. 1992	Suisse	AECEC	613-996-5554
Équipements médicaux et appareils, foire commerciale, kiosque d'information: Medica 92	nov. 1992	Allemagne	AECEC ISTC	613-996-5554 613-954-3071
Biotechnologie, mission commerciale en:	févr. 1993	Autriche	AECEC	613-996-5554
Biomédicale et pharmaceutique, mission commerciale de:	mars 1993	Espagne	AECEC	613-996-5554
Foire commerciale: Intermedica	mars 1993	France	ISTC	514-283-2078

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Le Japon				
Biotechnologies, mission commerciale au: (Bio Japan 92)	août 1992	Japon	AECEC	613-995-1677
Appareils médicaux, mission d'exploration	févr. 1993	Japon	ISTC	613-954-3042
Produits pour les personnes âgées, foire solo:	mars 1993	Japon	AECEC	613-995-1677
L'Asie de l'Est				
Biotechnologie, mission commerciale de:	juin 1992	Taiwan	AECEC	613-996-6987
Biotechnologie, étude:	juin 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
La région Asie-Pacifique Sud				
Soins de santé, mission en :	janv. 1993	Malaisie, Singapour	ISTC	604-666-1436
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Produits de la santé et services éducatifs, mission commerciale en:	sept. 1992	Afrique de l'Est	AECEC	613-990-6590
Marchés divers				
Bio-technologies, séminaire (investissements/jumelages)	juin 1992	Canada	INV CDA	613-995-9259
Exposition animée en biotechnologie environnementale	juin 1992	Montréal	ISTC	514-283-8813
Biotechnologies industrielles, conférence: Bio-Recognition 92	juin 1992	Montréal	ISTC	613-954-3042
Biotechnologies, recherche d'investissements et préparation de profils de compagnies	août 1992	Canada	INV CDA	613-995-9259
Accueil des missions en biotechnologie	sept. 1992	Montréal	ISTC	514-283-8813

Les produits chimiques

Exportations : 6 milliards \$

Aperçu général :

- Le secteur des produits chimiques comprend deux sous-secteurs principaux, à savoir les produits de grande consommation et les spécialités de composition chimique.
- Pour soutenir la concurrence, les entreprises du secteur ont toujours cherché à obtenir des intrants au meilleur prix, profité de la proximité du marché américain et compté sur un système de livraison efficace. La recherche et le développement effectués au Canada sont de beaucoup inférieurs aux normes internationales.
- Les meilleures possibilités de croissance se retrouvent dans la catégorie des produits à valeur ajoutée des secteurs de spécialité et de composition.

Produits établis :

- Le Canada est le principal pays producteur de soufre marchand et de potasse; il compte aussi parmi les plus importants fabricants et exportateurs de produits chimiques de grande consommation.

Marchés prioritaires :

- Notre principal marché se trouve aux États-Unis.

Priorités stratégiques :

- *accroître l'efficacité sur le marché intérieur et faciliter l'accès aux marchés par l'élimination des barrières internationales et interprovinciales;*
- *promouvoir l'acquisition de connaissances techniques étrangères.*
- *inciter les filiales canadiennes de multinationales à obtenir des mandats mondiaux de production;*
- *favoriser la recherche et le développement au Canada, afin d'améliorer la production et les procédés de fabrication canadiens, ainsi que la position concurrentielle de nos entreprises.*

Responsabilité : Direction des produits chimiques
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3069

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Produits chimiques, foire commerciale: SPE 92	oct. 1992	Washington	AECEC	613-993-7486
Séminaire d'investissement:	nov. 1992	New York	AECEC	613-993-7348
L'Amérique latine et les Antilles				
L'Amérique latine et les Antilles Plastiques, mission commerciale au: Plast Imagen 92	oct. 1992	Canada	AECEC	613-996-6921

Les services commerciaux et les industries de la construction

Exportations : 22,4 milliards \$

Aperçu général :

- Ce secteur regroupe un grand nombre d'industries très variées, qui offrent une vaste gamme de services aux industries, aux consommateurs et aux gouvernements.
- La plupart des entreprises du secteur sont de petite ou moyenne envergure; plusieurs sont axées sur les marchés d'exportation.
- Beaucoup d'entre elles réussissent très bien à l'étranger, notamment celles qui appartiennent aux sous-secteurs de la vente en gros et des services pédagogiques et professionnels (génie-conseil, protection de l'environnement, conseil en gestion, géomatique et exploitation des ressources naturelles).
- Environ 40 p. 100 des exportations prennent la forme de services rattachés aux marchandises vendues.

Produits établis :

- Services de génie-conseil, de protection de l'environnement, de conseil en gestion, services de santé, services scientifiques et techniques, services de géomatique, services reliés à l'exploitation des richesses naturelles (agriculture, exploitation forestière et minière, pêches), services de spécialistes du design (industriel, graphique et d'intérieur), services d'architecture et services de construction.
- Certains services spécialisés fournis par des producteurs dans des domaines technologiques avancés, notamment les techniques d'information (logiciels et formation connexe) et le service après-vente.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, le Moyen-Orient et les pays de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est).

Priorités stratégiques :

- *rechercher des créneaux pour les entreprises qui disposent de ressources plus restreintes et possèdent peu d'expérience de l'exportation;*
- *élaborer des stratégies d'exportation en collaboration avec certains secteurs clés;*
- *inciter les entreprises qui sont prêtes à exporter à étudier différents marchés étrangers suite à la réalisation d'études et à la participation à des foires et à des missions commerciales;*
- *favoriser la conclusion d'alliances entre les entreprises qui désirent participer à des projets internationaux d'envergure et (ou) multidisciplinaires;*
- *accroître la reconnaissance réciproque des accréditations professionnelles dans le cadre de l'Accord de libre-échange, de l'Accord nord-américain du libre échange et du GATT.*

Responsabilité : Direction générale des industries de services et de la construction,
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-2991

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Services aéroportuaires, foire commerciale: Interairport	juin 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9481
Génie conseil, mission d'exploration aux:	juin 1992	États-Unis	ISTC	613-941-4213
Missions de recherche de Partenariats - Secteur des services:	sept. 1992	États-Unis	ISTC	514-283-7828
Design d'intérieur, mission commerciale à:	sept. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9479
Mission à:	sept. 1992	Seattle	ISTC	604-666-1440
Génie conseil, mission commerciale de:	sept. 1992	États-Unis	AECEC	613-991-9478
Technologie de l'information, services, mission commerciale à:	oct. 1992	San Francisco	AECEC	613-993-6576
Services, mission commerciale à:	oct. 1992	Seattle	AECEC	613-993-6576
Géomatique, mission commerciale à: Partnering	janv. 1993	Boston	AECEC	613-993-6576
Géomatique, Assistance pour l'exploration des marchés	e.c. 1992	États-Unis	ISTC	613-941-2810
Le Japon				
Construction de site touristique, foire commerciale:	nov. 1992	Japon	AECEC	613-996-2463
La région Asie-Pacifique Sud				
Matériels de construction, foire commerciale, kiosque d'information:	juin 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Services environnementaux, mission commerciale en:	sept. 1992	Indonésie, Philippines	ISTC	613-941-4214
Mission à l'Asian Development Bank (ANASE)	sept. 1992	Philippines	ISTC	709-772-6600
Services environnementaux, mission commerciale à:	oct. 1992	Taiwan	ISTC	604-666-1436
Génie conseil, mission commerciale en:	oct. 1992	Indochine	ISTC	604-666-1436
Produits de construction, foire commerciale: Interbuild	nov. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Produits et services en construction, mission commerciale en:	juil. 1992	Jordanie, Liban	AECEC	613-993-6983
Mission commerciale et de partenariat au Magreb	sept. 1992	Tunisie, Algérie, Maroc	ISTC	514-283-7048
Service, entraînement et investissement, mission commerciale en:	févr. 1993	Iran	AECEC	613-993-7043
L'Amérique latine et les Antilles				
Relevé géophysique, mission commerciale au:	nov. 1992	Chili	AECEC	613-996-5549
Institutions financières internationales, mission en:	e.c. 1992	Amérique latine	ISTC	514-283-8795
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Produits et services en construction, mission commerciale en:	juin 1992	Pologne	AECEC	613-996-2858
Produits et services en construction, foire commerciale: Intl. fair	juin 1992	Pologne	AECEC	613-996-2858
Produits et services environnementaux, foire commerciale: BRNO Eng. fair	sept. 1992	Tchéco- slovaquie	AECEC	613-996-2858
Préfabrication et technologies de construction, mission commerciale en:	nov. 1992	CEI	AECEC	613-996-2858

Les produits de consommation

Exportations : 2,8 milliards \$

Aperçu général :

- Ce secteur recouvre tous les biens semi-durables et durables que se procurent les particuliers, les ménages et les collectivités, à l'exception des aliments, des boissons, des produits dérivés du tabac et du papier, des appareils électroniques ménagers et des services personnels.
- On y retrouve surtout des entreprises de petite taille, qui exploitent un créneau du marché intérieur. Peu nombreuses sont celles qui peuvent profiter d'économies d'échelle et qui disposent des ressources financières et d'un personnel de gestion suffisamment compétent pour leur permettre de profiter au mieux des débouchés ouverts à l'exportation.

Produits établis :

- Vêtements mode, articles de sport, ameublement de bureau, embarcations de plaisance et chaussures d'hiver et de travail.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe et le Japon.

Priorités stratégiques :

Vêtements mode

- *centrer les activités de promotion et de mise en marché sur les États-Unis avant tout, puis sur l'Europe et le Japon;*
- *diffuser des renseignements commerciaux stratégiques;*
- *aider l'industrie, par le biais de la Campagne du secteur des vêtements mode, à mieux se préparer à l'exportation, en l'incitant à améliorer sa gestion et sa compétence technique;*
- *organiser des missions techniques, des visites de foires commerciales et des colloques afin d'amener l'industrie à s'intéresser de plus près aux technologies de pointe.*

Articles de sport

- *centrer les activités sur l'expansion des exportations en Europe, aux États-Unis et au Japon;*
- *faire en sorte que le Canada continue de dominer le marché de l'équipement de hockey et miser sur cette réussite pour ouvrir l'accès à d'autres secteurs.*

Ameublement

- *aider l'industrie à mener des activités de commercialisation aux États-Unis, en Europe et au Japon;*
- *aider l'industrie à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises étrangères;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie et des établissements d'enseignement afin d'augmenter les transferts technologiques et la formation professionnelle;*
- *favoriser les initiatives industrielles qui ont pour objectif l'établissement de services de design innovateurs.*

Embarcations de plaisance

- *en priorité, consolider les exportations canadiennes vers les États-Unis et mettre en valeur des créneaux spécialisés en Europe et au Japon.*

Chaussures d'hiver et de travail

- *diffuser des renseignements commerciaux stratégiques, avec concentration sur le marché américain;*
- *aider l'industrie à obtenir des commandes de certains détaillants américains et à faire connaître ses produits lors des grandes foires commerciales américaines du secteur;*
- *organiser des missions techniques en Europe.*

Responsabilité : Direction générale des produits de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3585

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Chaussures, foire commerciale: Reg. Shoe Travellers	a.d. 1992	Las Vegas	AECEC	613-991-9476
Cadeaux, artisanats et bijoux, foires solo:	a.d. 1992	Seattle, Minneapolis, Cleveland	AECEC	613-991-9479
Meubles, foire solo:	a.d. 1992	Minneapolis, Dallas, N.Y., Atlanta	AECEC ISTC	613-991-9479 613-954-3094
Cadeaux, artisanats et bijoux, foire commerciale:	a.d. 1992	Rochester, Atlanta	AECEC	613-991-9479
Films et vidéo, mission commerciale à:	juin 1992	San Francisco	AECEC	613-991-9474
publication, foire commerciale: ABA	juin 1992	Anahein	AECE C	613-991-9474
publication, foire commerciale: Special Libraries Ass.	juin 1992	San Antonio	AECEC	613-991-9474
Cadeaux, artisanats et bijoux, foire commerciale:	juil. 1992	Seattle, Atlanta	AECEC	613-991-9479
NEBC - Chicago, Articles de sport	juil. 1992	Chicago	ISTC	514-283-4259
Technologie du vêtement, mission à:	juil. 1992	Atlanta	AECEC	404-524-5046
Vêtements masculins, foire commerciale:	juil. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9476
Quincaillerie et Habitation, foire commerciale	août 1992	Chicago	ISTC	514-283-4265
Habillement athlétique, mission commerciale à:	sept. 1992	Minneapolis	AECEC	613-991-9476
Bateaux de plaisance, foire commerciale: IMTEC	sept. 1992	Chicago	ISTC	613-954-3760
Cadeaux, artisanats et bijoux, mission commerciale à:	sept. 1992	Boston	AECEC	613-991-9479
Designers	oct. 1992	New York	ISTC	514-283-4259
Folio: foire commerciale pour les magazines spécialisés	oct. 1992	New York	ISTC	613-954-3105
Habillement, foire commerciale: Canada Mode	oct. 1992	New York	AECEC	613-991-9476
Foire solo	oct. 1992	Chicago	ISTC	514-283-4259
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, foire commerciale: Boat Show	oct. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9482
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, foire commerciale: International Maritime Expo	nov. 1992	New York	AECEC	613-991-9482
Habillement, foire commerciale:	nov. 1992	Los Angeles	AECEC	613-991-9476
Films et vidéo, foire solo:	nov. 1992	Los Angeles	AECEC	613-991-9474
Films et vidéo, mission commerciale à:	nov. 1992	Baltimore	AECEC	613-991-9474
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, foire commerciale: Boat Show	nov. 1992	Fort Lauderdale	AECEC	613-991-9482
Art de la scène, foire commerciale: APAD	déc. 1992	New York	AECEC	613-991-9474
Art de la scène, mission commerciale de: Cinar	déc. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9474
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, foire commerciale: international work boat show	déc. 1992	Nouvelle- Orléans	AECEC	613-991-9482
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, mission d'acheteurs des:	janv. 1993	États-Unis	AECEC	613-991-9482
Bateaux de plaisance et utilitaires, et accessoires, initiative d'investissement: kiosque d'investissement	janv. 1993	Michigan	AECEC	613-991-9482
Habillement, foire commerciale: Canada Mode	févr. 1993	New York	AECEC	613-991-9476
Chaussures, foire commerciale: Reg. Shoe Travellers	févr. 1993	Detroit	AECEC	613-991-9476
Vêtements masculins, foire commerciale:	févr. 1993	Chicago	AECEC	613-991-9476
Habillement, mission commerciale à:	févr. 1993	Atlanta	AECEC	613-991-9476
Chaussures, foire commerciale: Reg. Shoe Travellers	févr. 1993	Minneapolis	AECEC	613-991-9476

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
L'Europe de l'Ouest				
Produits textiles, foire commerciale, kiosque d'information: Texitec	juin 1992	France	AECEC	613-996-5554
Promotion de la mode québécoise sur le marché européen	sept. 1992	France	ISTC	514-283-5103
Salon de design des métiers d'art, Salon SISEL	sept. 1992	France	ISTC	514-283-4259
Matériels de sport, foire commerciale, kiosque d'information: ISPO	sept. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Livres, foire commerciale, kiosque national: Francfort	oct. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Bureautique, foire commerciale: Orgatec	oct. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Équipements nautiques, foire commerciale - NEXOS	nov. 1992	Pays-Bas	ISTC	613-954-3760
Salons international de bateaux - NEXOS	déc. 1992	France	ISTC	613-954-3760
Jouets, jeux et accessoires de Noël, foire commerciale, kiosque d'information: Harrogate Toy fair	janv. 1993	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Piscines et baignoires spéciales, mission en: NEXOS	janv. 1993	France	ISTC	613-954-3109
Équipements et appareils ménagers, foire commerciale, kiosque d'information: Domotechnica	févr. 1993	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Matériels de sport et vêtements d'hiver, foire commerciale, kiosque national: ISPO	févr. 1993	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Fourrures et confection, mission d'acheteurs de: Hudson Bay	févr. 1993	Grèce	AECEC	613-996-5554
Quincaillerie, foire commerciale	mars 1993	Allemagne	ISTC	514-283-4265
Mode et vêtements, foire commerciale, kiosque d'information: IGEDO DDORF	mars 1993	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Cadeaux, artisanats et bijoux, foire commerciale, kiosque d'information: Kobe Intl Gifts Show	sept. 1992	Japon	AECEC	613-995-1677
Produits de plein air, foire solo:	nov. 1992	Japon	AECEC	613-995-1677
Navigation: Kobe International Boat Show	nov. 1992	Japon	AECEC	613-995-1677
Meubles, foire commerciale, kiosque d'information: Tokyo International	nov. 1992	Japon	AECEC	613-995-1677
Cadeaux, artisanats et bijoux, foire commerciale, kiosque d'information: Tokyo	févr. 1993	Japon	ISTC	613-954-5258
			AECEC	613-995-1677
L'Asie de l'Est				
Mode, mission commerciale de:	sept. 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Meubles, foire commerciale, kiosque d'information: Furniture style 92	oct. 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Mode, foire commerciale:	janv. 1993	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Vêtements féminins, mission commerciale de:	mars 1993	Taiwan	AECEC	613-996-6987
La région Asie-Pacifique Sud				
Navigation, foire commerciale: Imtec 92	août. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Quincaillerie, mission commerciale de:	févr. 1993	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Habillement, foire commerciale: Motexha 92	nov. 1992	Zone du Golfe	AECEC	613-993-6847
Produits de consommation, mission commerciale en:	févr. 1993	Arabie Saoudite, Koweït	AECEC	613-993-7043
L'Amérique latine et les Antilles				
Produits de consommation, foire commerciale: Intl Fair	juil. 1992	Colombie	AECEC	613-996-2268
Quincaillerie et produits domestiques, mission d'acheteurs des:	sept. 1992	Antilles	AECEC	613-996-3837
Produits de consommation, foire commerciale: Fisa 92	oct. 1992	Chili	AECEC	613-996-5358
Quincaillerie et produits domestiques, foire commerciale:	janv. 1993	Antilles	AECEC	613-996-3837
Marchés divers				
Prêt-à-porter, mission d'acheteurs à:	a.d. 1992	Toronto	ISTC	416-973-5190
Salon du meuble de Montréal, mission d'acheteurs à:	juin 1992	Montréal	ISTC	514-283-4259
Art de la scène, mission d'acheteurs au:				
Jazz festival/CINARS	juil. 1992	Canada	AECEC	613-991-9474
Carrefour-exportation	oct. 1992	Montréal	ISTC	514-283-4259
Meubles de bureau, mission d'acheteurs du:	nov. 1992	Canada	ISTC	613-954-3094
Mission, Salon international nautique	janv. 1993	Toronto	ISTC	613-954-3760
Matériels de sport, mission d'acheteurs au: CSGA/ACAS	févr. 1993	Canada	AECEC	613-996-5554
			ISTC	613-954-3109
La 76 ^e convention et exposition internationale annuelle de l'ACAS	févr. 1993	Montréal	ISTC	514-283-4259
Exposition nautique, mission d'acheteurs à:	févr. 1993	Montréal	ISTC	613-954-3760

Le matériel électrique et énergétique

Exportations : 1,8 milliard \$

A) Le matériel électrique

Aperçu général :

- Le Canada est l'un des plus grands pays producteurs d'électricité et d'équipement de transport de l'électricité sur de grandes distances.
- Les deux sous-secteurs où les exportations sont les plus importantes sont celui du matériel de production d'énergie et celui de l'équipement de transport et de distribution.
- On s'attend à une croissance rapide dans les sous-secteurs reliés à la gestion de l'énergie et à l'alimentation en électricité dans les pays en développement.
- Le Canada est très concurrentiel dans le domaine des produits faits à façon pour des créneaux.
- L'expansion des programmes d'électrification dans les pays en développement crée des marchés d'exportation considérables.
- De nouveaux marchés s'ouvrent en Europe de l'Est.

Produits établis :

- Génératrices d'hydro-électricité, turbines, gros transformateurs, disjoncteurs, moteurs de grande taille, systèmes SCADA, systèmes de gestion de l'énergie et usines nucléaires CANDU.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, la Corée et la Roumanie.

Priorités stratégiques :

- *former des consortiums d'exportation avec de grandes entreprises étrangères (surtout japonaises), afin de pénétrer le marché asiatique;*
- *continuer de promouvoir le travail d'équipe chez les Canadiens, en ce qui a trait à la réponse aux appels d'offres pour les grands projets d'hydro-électricité, notamment par le biais de la Promotion de l'exportation des systèmes électriques canadiens (CAPSEP);*
- *poursuivre les travaux devant mener à l'harmonisation des normes d'électricité, principalement avec les États-Unis;*
- *améliorer l'accès aux marchés publics coréens, japonais et américains;*
- *aider les entreprises à repérer les débouchés, à mieux connaître les marchés et à se familiariser avec la scène internationale en participant à des missions, des foires commerciales, des conférences et des activités de transfert technologique.*

Responsabilité : Direction du matériel électrique et énergétique
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3257

B) Le matériel d'exploitation pétrolière et gazière

Exportations : 250 millions \$

Aperçu général :

- La plupart des entreprises canadiennes qui fabriquent du matériel d'exploitation pétrolière et gazière sont de taille modeste et offrent des machines et des pièces hautement spécialisées pour l'exploration, le forage et l'entretien des puits, ainsi que pour la production et le traitement du pétrole et du gaz.
- L'avenir de l'industrie est lié à celui, très cyclique, du marché du pétrole et du gaz. Les salaires, le coût des matériaux et les frais généraux sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Il est également difficile, ici, de réaliser des économies d'échelle.
- Avec un marché national touché par la récession, les entreprises canadiennes visent les marchés d'exportation pour survivre.

Produits établis :

- Matériel de géophysique, derricks de forage et outils connexes, équipement de pompage, de cimentation et de fracturation de puits, déshydrateurs, séparateurs et autres appareils de traitement sur place.

Marchés prioritaires :

- L'Asie du Sud, l'Amérique du Sud, l'Afrique et le Moyen-Orient.

Priorités stratégiques :

- *accroître les débouchés par l'analyse des marchés et par la participation à des missions, à des foires commerciales et à des conférences internationales en Asie, en Amérique latine, en Afrique, au Moyen-Orient, en Europe de l'Est et dans la Communauté des États indépendants;*
- *poursuivre les travaux de prospection des investissements et les recherches visant la conclusion d'alliances stratégiques avec des entreprises européennes, particulièrement des sociétés françaises, britanniques, norvégiennes, italiennes et allemandes.*

Responsabilité : Direction du matériel électrique et énergétique
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3257

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Équipements de transmission et de distribution et services, mission commerciale de: INTELLECT	juin 1992	États-Unis	AECEC	613-993-6576
Équipements pétroliers, foire commerciale:	juil. 1992	Oklahoma City	AECEC	613-993-7486
Équipements pétroliers, initiative d'investissement : forum	oct. 1992	San Francisco	AECEC	613-993-7348
Équipements pétroliers, foire commerciale:	oct. 1992	Nouvelle-Orléans	AECEC	613-993-7486
Équipements de transmission et de distribution et services, foire commerciale: T&D world expo	nov. 1992	Indianapolis	AECEC	613-993-6576
Équipements de transmission et de distribution et services, foire commerciale: PowerGen	déc. 1992	Orlando	AECEC	613-993-6576
Équipements pétroliers, initiative d'investissement : séminaire	févr. 1993	San Francisco	AECEC	613-993-7348
Équipements pétroliers, foire commerciale:	mar. 1993	Anchorage	AECEC	613-993-7486
L'Europe de l'Ouest				
Produits, équipements et services pétroliers, mission commerciale en:	août 1992	Norvège	AECEC	613-996-5554
Produits, équipements et services pétroliers, foire commerciale, kiosque d'information: Stavenger	août 1992	Norvège	AECEC ISTC	613-996-5554 613-954-3192
Programme d'alliances stratégiques	sept. 1992	France	ISTC	613-954-3192
Énergie, conférence	sept. 1992	Espagne	ISTC	613-954-3192
L'Asie de l'Est				
Mission de matériel électrique en:	sept. 1992	Corée	ISTC	613-954-3179
Équipements de production électrique, mission commerciale en:	oct. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
La région Asie-Pacifique Sud				
Produits et services pétroliers, mission commerciale de:	sept. 1992	Inde	AECEC	613-996-5903
Énergie hydroélectrique et thermique, mission en:	oct. 1992	Asie-Pacifique	ISTC	613-954-3267
Produits et services pétroliers, foire commerciale, kiosque d'information:	oct. 1992	Malaisie	AECEC	613-996-5824
Produits et services pétroliers, mission commerciale en:	oct. 1992	Malaisie	AECEC	613-996-5824
Technologie de conservation de l'énergie, séminaire:	nov. 1992	Inde	AECEC	613-996-5903
Produits et services pétroliers, mission commerciale en:	nov. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Technologies de conservation de l'énergie, séminaire/mission en:	déc. 1992	Inde	ISTC	613-954-3251
Produits et services pétroliers, foire commerciale: Offshore S.E. Asia	déc. 1992	Singapour	AECEC	613-996-5824
Distribution et transmission électriques, mission en:	mar. 1993	Chine	ISTC	613-954-3262
Équipements électriques, foire commerciale, kiosque d'information:	mar. 1993	Singapour	AECEC	613-992-0959
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Équipements de production électrique et services, mission commerciale en:	a.d. 1992	Égypte	AECEC	613-998-0396
Produits et services pétroliers, mission commerciale au:	a.d. 1992	Nigeria	AECEC	613-993-6586
Produits et services pétroliers, séminaire:	juin 1992	Algérie	AECEC	613-990-8134
Produits et services pétroliers, mission commerciale en:	nov. 1992	Égypte	AECEC	613-998-0396
Produits et services pétroliers, mission commerciale en:	févr. 1993	Arabie Saoudite	AECEC	613-993-7029

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
L'Amérique latine et les Antilles				
Produits et services pétroliers, mission commerciale en:	juin 1992	Amérique latine	AECEC	613-943-8807
Produits et services pétroliers, mission commerciale en: Oil & gas Expo 92	oct. 1992	Argentine	AECEC	613-996-2268
Produits et services pétroliers, séminaire:	oct. 1992	Colombie	AECEC	613-996-5548
Marchés divers				
Produits et services pétroliers, mission d'acheteurs au: National Petroleum Show	juin 1992	Canada	AECEC	613-990-6592
Mission de Corée en matériel électrique et énergétique (vice-présidents)	juin 1992	Canada	ISTC	613-954-3179
Équipements électriques et énergétiques, mission commerciale de Corée au:	nov. 1992	Canada	ISTC	613-954-3179

Les industries environnementales

Exportations : 80 millions \$

Aperçu général :

- Il existe au pays près de 1 200 entreprises dans le domaine de la protection de l'environnement, qui offrent une gamme complète de biens et de services de bonne qualité. Celles qui se spécialisent dans le domaine des services représentent à 65 p. 100 de la demande, les 35 p. 100 restants sont reliés aux produits. Plus de 250 entreprises sont déjà présentes dans les marchés étrangers.
- Le Canada est donc bien placé pour tirer profit de sa réputation enviable dans le domaine de la gestion environnementale et du perfectionnement technique.
- La pénurie de main-d'oeuvre spécialisée et le manque de techniques de pointe et de capitaux comptent parmi les problèmes que doit résoudre l'industrie.

Produits établis :

- Services reliés à l'alimentation en eau potable, au traitement des eaux usées, à l'élimination des déchets solides et à la gestion des déchets spéciaux, services municipaux, contrôles de la qualité de l'air, services et consultation pour la protection de l'environnement, services d'information géographique, de gestion forestière et de gestion des pêches.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe et l'Asie de l'Est.

Priorités stratégiques :

- *poursuivre les efforts en vue d'obtenir accès au marché américain de l'assainissement et de la restauration des sols et de pénétrer celui du traitement des eaux usées industrielles;*
- *redoubler d'efforts en vue d'obtenir le transfert au Canada, d'une part, de techniques et, d'autre part, de capitaux japonais et européens dans le but de desservir l'Amérique du Nord et d'autres pays, tel le Mexique;*
- *continuer les recherches afin de repérer des partenaires d'Europe de l'Ouest avec lesquels des intervenants canadiens pourraient s'associer, pour transférer au Canada des techniques environnementales de pointe;*
- *augmenter la participation des entreprises canadiennes dans les grands projets internationaux de protection de l'environnement dans les pays nouvellement industrialisés.*

Responsabilité : Direction des industries environnementales
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-1890

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Produits environnementaux, atelier/Partenariat:	a.d. 1992	Columbus	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, étude: atelier	a.d. 1992	Los Angeles	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, mission commerciale à:	a.d. 1992	Pittsburgh	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, étude: séminaire	a.d. 1992	Seattle	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, mission commerciale de:	juin 1992	États-Unis	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale, kiosque d'information: World Recycling Expo	juin 1992	Chicago	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Air & Waste Management Association	juin 1992	Kansas City	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Hazmat International	juin 1992	Atlantic City	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Solid waste Association	août 1992	Tampa	AECEC	613-991-9478
Effluents industriels, séminaire (investissements/jumelages)	sept. 1992	Nouvelle-Orléans	INV CDA	613-992-4916
Produits environnementaux, foire commerciale: Water env. Ass.	sept. 1992	Nouvelle-Orléans	AECEC ISTC	613-991-9478 613-954-3216
Produits environnementaux, mission commerciale à:	sept. 1992	Detroit	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, mission commerciale à: Hazmat	sept. 1992	Pittsburgh	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, : kiosque d'investissement	juin 1992	Buffalo	AECEC	613-993-7348
Produits environnementaux, mission commerciale à:	oct. 1992	Boston	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, initiative d'investissement: matchmaking	oct. 1992	Pittsburgh	AECEC	613-993-7348
Produits environnementaux, initiative d'investissement: conference	oct. 1992	Harrisburg	AECEC INV CDA	613-993-7348 613-992-4916
Effluents industriels, séminaire (investissements/jumelages)	nov. 1992	Chicago	INV CDA	613-992-4916
Produits environnementaux, foire commerciale: Hazmat 92	nov. 1992	Washington	AECEC	613-991-9478
Effluents industriels et décontamination des sites, Atelier de rencontre	nov. 1992	États-Unis	ISTC	613-954-3216
Produits environnementaux, foire commerciale: Waste & Recycling Expo	nov. 1992	Buffalo, Atlanta	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Haztech 92	nov. 1992	Washington	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Hazmat West	nov. 1992	Long Beach, Ca	AECEC	613-991-9478
Produits environnementaux, foire commerciale: Petro safe	janv. 1993	Houston	AECEC	613-991-9478
Déchets dangereux et décontamination des sites, séminaire (investissements/jumelages)	janv. 1993	New York	INV CDA	613-995-9259
Produits environnementaux, : atelier	févr. 1993	Providence	AECEC	613-991-9478
L'Europe de l'Ouest				
Déchets solides industriels et municipaux, promotion commerciale	juin 1992	Espagne	ISTC	613-954-3216
Équipements, unités de traitement et services environnementaux, foire commerciale, kiosque d'information: Envitec 92	juin 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Contrôle de la pollution de l'air et des déchets toxiques, produits et services, mission auprès de la:	sept. 1992	CE	ISTC	613-954-3216
Équipements environnementaux et de traitements des eaux usées, mission commerciale en:	sept. 1992	Pays-Bas, Belgique	AECEC	613-996-5554
Technologies de boucherie, mission en:	oct. 1992	Pays-Bas	ISTC	613-954-2922
Traitement et gestion des déchets, foire commerciale, kiosque d'information: M.U.T.	oct. 1992	Suisse	AECEC	613-996-5554

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Déchets industriels, foire commerciale, kiosque d'information: Pollutec 92	nov. 1992	France	AECEC	613-996-5554
Transformation du poisson, mission commerciale en:	déc. 1992	Europe	ISTC	604-666-1410
Déchets dangereux et décontamination des sites, séminaire (investissements/jumelages)	janv. 1993	Italie	INV CDA	613-995-9259
Équipements industriels de traitement environnementaux, air, eau, mission commerciale en:	févr. 1993	Scandinavie	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Contrôle de la pollution de l'air et des déchets solides, technologies et occasions d'investissement	sept. 1992	Japon	ISTC	613-954-3216
L'Asie de l'Est				
Produits et services environnementaux, foire commerciale, kiosque national: Empprotech 93	févr. 1993	Taiwan	AECEC	613-996-6987
Produits et services environnementaux, foire commerciale, kiosque d'information: INPOCO	mars 1993	Corée	AECEC	613-943-0897
Produits et services environnementaux, mission commerciale à:	mars 1993	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
La région Asie-Pacifique Sud				
Produits et services environnementaux, foire commerciale: Entech 92	juin 1992	Thaïlande	AECEC	613-992-0959
Services environnementaux, recyclage des déchets solides et pollution de l'air, étude de développement commercial	oct. 1992	Corée	ISTC	613-954-3216
Produits et services environnementaux, foire commerciale, kiosque d'information:	oct. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Mission technique - technologies environnementales	déc. 1992	Hong Kong	ISTC	514-283-8820
Atelier d'investissement	janv. 1993	Singapour	INV CDA	613-992-4916
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Produits et services environnementaux, mission commerciale en:	sept. 1992	Israël	AECEC	613-993-6983
Produits et services environnementaux, séminaire:	févr. 1993	Maghreb	AECEC	613-998-0396
L'Amérique latine et les Antilles				
Produits et services environnementaux, foire commerciale: Ecobrazil 92	juin 1992	Brésil	AECEC	613-996-6921
Mission technique - technologies environnementales	oct. 1992	Mexique	ISTC	514-283-8820
Contrôle de la pollution de l'air et des eaux usées municipales et industrielles, recherche d'investissements et promotion commerciale	janv. 1993	Mexique	ISTC	613-954-3216
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Produits et services environnementaux, mission commerciale en:	sept. 1992	Pologne, Tchécoslovaquie, Hongrie	AECEC	613-996-2858
Produits et services environnementaux, foire commerciale: Envibruno	oct. 1992	Tchécoslovaquie,	AECEC	613-996-2858
Marchés divers				
Mission d'acheteur, foire: Aqua 92	sept. 1992	Vancouver	ISTC	613-954-1890

Les produits forestiers

Exportations : 21,7 milliards \$

Aperçu général :

- Cette industrie compte parmi les plus importantes du Canada, au chapitre des expéditions de produits finis et des revenus d'exportation. Le Canada est le plus grand pays exportateur de produits forestiers; sa part du marché mondial est deux fois supérieure à celle des États-Unis, de la Suède ou de la Finlande.
- L'industrie comporte deux grands secteurs : celui du papier et des produits connexes et celui du bois.
- Le Canada tirera de grands avantages de l'implantation d'un système mondial de commerce qui assurera un accès constant et facile à tous les marchés, notamment à ceux des États-Unis, du Japon et de l'Europe.
- Les mesures qui visent à augmenter l'emploi des matières de récupération dans le papier journal et les autres produits agissent au détriment des producteurs canadiens, car le Canada, n'est pas en mesure de trouver chez lui un approvisionnement suffisant en ressources à recycler.
- Les méthodes de production écologiques prennent de plus en plus d'importance.

Produits établis :

- Pâtes à papier, papier journal et bois d'oeuvre de résineux.

Marchés prioritaires :

- Bien que notre plus important marché d'exportation se trouve aux États-Unis, où se dirigent 68 p. 100 de nos expéditions, l'industrie a aussi des marchés partout dans le monde.

Priorités stratégiques :

- *inciter l'industrie à rechercher de nouveaux débouchés, à diversifier sa production en offrant des produits à valeur ajoutée inédits, susceptibles de soutenir la concurrence mondiale, et à adopter des procédés perfectionnés et des pratiques favorables à la protection de l'environnement;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie afin de prévoir quelles seront les nouvelles préoccupations environnementales et d'harmoniser la réglementation canadienne à cet égard aux normes internationales de l'industrie;*
- *s'assurer que la réglementation environnementale des autres pays, et notamment les codes qui seront adoptés dans la foulée d'Europe 1992, ne restreignent pas l'accès au marché pour les produits forestiers canadiens;*
- *dans le secteur du papier et des produits connexes, d'abord rassembler et diffuser des renseignements sur les marchés et les progrès techniques et inciter les entreprises à produire des papiers de qualité supérieure et à investir dans la récupération et les usines de désencrage;*
- *dans le domaine du bois, d'abord promouvoir l'expansion des échanges de produits à valeur ajoutée et améliorer l'accès aux marchés d'outre-mer*

Responsabilité : Direction générale des industries forestières
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3082

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: International Tile Show	juin 1992	Chicago	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, mission commerciale à: Pacific Coast Builders	juin 1992	San Francisco	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: Metro Big Show	juin 1992	New York	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: Pacific Coast Builders	juin 1992	San Francisco	AECEC	613-993-7486
Machinerie forestière, foire commerciale	août 1992	Atlanta	ISTC	604-666-1413
Produits forestiers manufacturés, foire solo: Canada Built	sept. 1992	Boston	AECEC ISTC	613-993-7486 514-283-4265
Produits forestiers manufacturés, foire solo:	oct. 1992	Minneapolis	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: Remodellers Show	nov. 1992	Pittsburgh	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: National Association Home Builders	janv. 1993	Las Vegas	AECEC ISTC	613-993-7486 613-954-3029
Produits forestiers manufacturés, foire commerciale: Lumber & Building Show	janv. 1993	Grand Rapids	AECEC	613-993-7486
Produits forestiers manufacturés, foire solo:	févr. 1993	Seattle	AECEC	613-993-7486
Habitation, foire commerciale	mars 1993	Pennsylvanie	ISTC	613-954-3037
L'Europe de l'Ouest				
Produits forestiers, mission commerciale en:	juin 1992	Italie, Autriche	AECEC	613-996-5554
Portes et fenêtres (CIMDP), mission en:	juin 1992	Europe	ISTC	613-954-3025
Produits forestiers, mission d'acheteurs de:	sept. 1992	Irlande	AECEC	613-996-5554
Produits de construction, mission commerciale du:	sept. 1992	Royaume-Uni	ISTC	613-954-3045
Conférence de planification commerciale	sept. 1992	France	ISTC	613-954-3045
Construction, foire commerciale: Bordeaux	sept. 1992	France	ISTC	514-283-4265
Mission technologique - Bois dur	sept. 1992	Allemagne, Autriche	ISTC	514-283-8349
Lutte contre les incendies, foire commerciale:	sept. 1992	CE	ISTC	613-941-2823
Utilisation du bouleau jaune, mission commerciale de:	oct. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Produits forestiers, mission commerciale du:	oct. 1992	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Structure en bois, mission commerciale d':	oct. 1992	Espagne	ISTC	613-954-3037
Produits forestiers transformés et produits de construction, foire commerciale: Batibouw	févr. 1993	Belgique	AECEC	613-996-5554
Mission NEXOS à Eurobois '93 (Europe de l'Ouest)	mars 1993	Lyon	ISTC	514-283-7864
Équipements et produits forestiers, foire commerciale, kiosque d'information: Eurobois 93	mars 1993	France	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Maisons en rondin et plein air, foire commerciale:	juin 1992	Japon	AECEC	613-996-2463
Bois d'oeuvre, mission du:	juil. 1992	Japon	ISTC	613-954-3037
Technologie des pâtes et papiers, conférence: Pan-Pacific	sept. 1992	Japon	ISTC	613-954-3127
Produits forestiers et services, foire commerciale, kiosque d'information: International Housing	oct. 1992	Japon	AECEC ISTC	613-996-2463 613-954-3037
Produits forestiers et services, mission d'acheteurs du:	janv. 1993	Japon	AECEC	613-996-2463

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
La région Asie-Pacifique Sud				
Produits forestiers et services, foire commerciale:	sept. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Pâtes et papiers, mission d'acheteurs au:	sept. 1992	Pakistan	AECEC	613-996-5903
Panneaux orientés et agglomérés, étude de marchés	sept. 1992	Asie-Pacifique	ISTC	613-954-3039
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Promotion de l'industrie forestière, mission de:	déc. 1992	Maroc, Tunisie, Algérie	ISTC	613-954-3051
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Charpentes en bois, séminaire	sept. 1992	Hongrie, Pologne, Tchécoslovaquie	ISTC	613-954-3037
Foresterie et papiers cellulosiques, foire commerciale: Pap-For 92	sept. 1992	Russie	AECEC	613-996-2858
Marchés divers				
Produits forestiers, programme de développement des marchés étrangers (COMDP), Est du Canada	e.c. 1992	Europe, Afrique du Nord, Moyen-Orient	ISTC	613-954-3051
Produits forestiers, programme de développement des marchés étrangers (COMDP), Ouest du Canada, intégration de l'industrie albertaine	e.c. 1992	Europe, Japon, Australie	ISTC	613-954-3031
Exportation vers l'Europe, mission technique	sept. 1992	Canada	ISTC	613-954-3035

L'équipement et la technologie industrielle

Exportations : 6,1 milliards \$

Aperçu général :

- On peut répartir les entreprises du secteur en deux catégories : les petits établissements canadiens qui fabriquent des articles spécialisés et les grandes entreprises de production de masse.
- Cette industrie exploite des créneaux commerciaux à l'échelle mondiale, offrant des machines et autres pièces d'équipement de première qualité, façonnées selon les exigences de ses clients.
- La performance du Canada est beaucoup plus petite que celle des États-Unis, de l'Europe et du Japon dans la recherche et le développement au chapitre des technologies de fabrication de pointe.
- Les années 1990 s'annoncent bien, malgré la faiblesse des rendements dans la décennie précédente. Les secteurs susceptibles de s'accroître sont les suivants: technologies de fabrication de pointe, équipement de transformation des plastiques, matériel d'exploitation minière et moules de plastique.

Produits établis :

- Machines pour le secteur de l'industrie primaire (agriculture, exploitation forestière, pâtes et papiers, exploitation minière et construction).
- Machines pour le secteur de l'industrie secondaire (manutention, transformation et services alimentaires, emballage et étiquetage, machines-outils et matériel et machines de transformation des plastiques et du caoutchouc, y compris la fabrication de moules et de matrices.
- Des équipements reliés aux secteurs de l'imprimerie, des médicaments et des textiles pourraient aussi être exportés.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis (pour les machines industrielles et les technologies de fabrication de pointe), l'Europe (pour le matériel fabriqué à façon), l'Australie (pour les machines aratoires), les pays du Pacifique Sud (pour l'équipement d'exploitation forestière), l'Amérique du Sud (pour l'équipement minier) et l'Europe de l'Est et la Communauté des États indépendants (pour les machines aratoires et pour l'exploitation forestière).

Priorités stratégiques :

- *obtenir de meilleurs renseignements sur les marchés étrangers, afin d'aider les exportateurs canadiens à choisir ceux qui sont les plus prometteurs;*
- *poursuivre la campagne du secteur des technologies de fabrication de pointe, qui met l'accent sur des produits de grande valeur destinés à l'exportation, notamment des robots, des systèmes de vision artificielle et d'assemblage automatisé et des réseaux de CAO et de communications;*
- *promouvoir la formation de partenariats stratégiques et les transferts technologiques.*

Responsabilité : Direction du matériel industriel/Direction de la technologie de fabrication de pointe
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3759/954-4584

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Systèmes de fabrication, mission commerciale à: alliance stratégique	a.d. 1992	Detroit	AECEC	613-993-7348
Quincaillerie et rénovation domiciliaire, foire commerciale: International Lawn Garden Equipment	juil. 1992	Louisville	AECEC	613-993-7486
Équipements et technologies industriels, mission commerciale à: GSA	août 1992	Ft. Worth	AECEC	613-991-9475
Quincaillerie et rénovation domiciliaire, foire commerciale: National Hardware show	août 1992	Chicago	AECEC	613-993-7486
Équipements de production, foire commerciale: International Machine Tool Show	sept. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9475
Foire commerciale: International Manufacturing Technology Show	sept. 1992	Chicago	ISTC	613-954-3244
Mission NEXUS au: International Machine Tool Show (IMTS)	sept. 1992	Chicago	ISTC	514-283-7864
Équipements et services d'imprimeries, foire commerciale: Graph-Expo	oct. 1992	New York	AECEC	613-991-9479
Équipements de production, foire commerciale: Design 92	oct. 1992	New Jersey	AECEC	613-991-9475
Équipements et services d'imprimeries, foire commerciale: Graph-Expo	oct. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9479
Mission NEXUS à Minexpo International '92	oct. 1992	Las Vegas	ISTC	514-283-7864
Manutention, foire commerciale: G. Lake Indus. Show	nov. 1992	Cleveland	AECEC	613-991-9475
Équipements d'emballage, foire commerciale: Pack Expo	nov. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9475
Super-conducteurs et super-accélérateurs de particules, mission commerciale de:	nov. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9474
Machinerie d'emballage, foire commerciale	nov. 1992	Chicago	ISTC	613-954-3060
Équipements de climatisation, réfrigération et chauffage, foire commerciale: ASHRAE	janv. 1993	Chicago	AECEC	613-993-7486
Manutention, foire commerciale: ProMat 93	mars 1993	Chicago	AECEC	613-991-9475
Quincaillerie et rénovation domiciliaire, foire commerciale: National Home Center Show	mars 1993	Chicago	AECEC	613-993-7486
L'Europe de l'Ouest				
Fabriqueur de moules, mission technique: Moldexpo 92	sept. 1992	France	ISTC	613-954-3244
Caoutchouc, plastique & machinerie, foire commerciale, kiosque national: K-92	oct. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Foire commerciale Blech Expo	oct. 1992	Hannover	ISTC	613-954-3250
Machineries de transformation et d'emballage, foire commerciale, kiosque d'information: Emballage 92	nov. 1992	France	AECEC	613-996-5554
Équipements agricoles, mission technique	déc. 1992	CE	ISTC	613-954-3226
L'Asie de l'Est				
Équipements miniers, foire commerciale: Promotion	sept. 1992	Chine	AECEC	613-995-8744
Équipements miniers, séminaire: Mining 92	oct. 1992	Chine	AECEC	613-995-8744

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
La région Asie-Pacifique Sud				
Équipements forestiers, mission commerciale de: Demo 92, Woodex 92	sept. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Équipements miniers, foire commerciale, kiosque d'information: Équipements forestiers, publication:	oct. 1992 nov. 1992	Australie Nouvelle-Zélande	AECEC AECEC	613-995-7652 613-995-7662
Transformation alimentaire, foire commerciale: Foodtech 92	nov. 1992	Nouvelle-Zélande	AECEC	613-995-7662
Machineries industrielles et spécialisées, foire commerciale: 10th IETF	févr. 1993	Inde	AECEC	613-992-0952
Catalogue machineries industrielles, publication:	févr. 1993	Pakistan	AECEC	613-992-0952
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Instrumentation, mission commerciale dans:	oct. 1992	Zone du Golfe	AECEC	613-993-6847
L'Amérique latine et les Antilles				
Produits et services en construction, foire commerciale: Expo 92	juin 1992	Nicaragua	AECEC	613-995-8742
Équipements forestiers, mission commerciale du:	sept. 1992	Chili	AECEC	613-996-5549
Machineries industrielles, foire commerciale: Expo Metal Mecanica	sept. 1992	Mexique	AECEC	613-995-8804
Contrôle de la transformation, foire commerciale:	sept. 1992	Mexique	AECEC	613-995-8804
Catalogue d'équipements miniers, publication:	oct. 1992	Équateur	AECEC	613-996-5548
Équipements pour pâtes et papiers, mission commerciale au:	nov. 1992	Venezuela, Brésil, Argentine	AECEC	613-996-5358
Produits et services en construction, foire commerciale: Feria International	nov. 1992	El Salvador	AECEC	613-995-8742
Équipements et services miniers, mission en:	déc. 1992	Amérique du sud	ISTC	604-666-7639
Machineries industrielles, foire commerciale: Feimafe 93	janv. 1993	Brésil	AECEC	613-996-4199
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Contrôle de la transformation et instrumentation, mission commerciale en:	juin 1992	CEI	AECEC	613-996-2858
Équipements miniers et services, mission commerciale en:	oct. 1992	Yugoslavie, Bulgarie, Albanie	AECEC	613-996-2858
Marchés divers				
Équipements miniers pour la pierre, nickel, etc., mission d'acheteurs au: Mintec	août 1992	Canada	AECEC	613-996-5554
Système de fabrication intelligent, étude de faisabilité	e.c. 1992	États-Unis, Europe, Japon, Australie	ISTC	613-954-2933

Les technologies de l'information

Exportations : 12 milliards \$

Aperçu général :

- Le marché des technologies de l'information fait partie des secteurs d'activité les plus importants et les plus dynamiques du monde entier.
- Le Canada dessert 2 p. 100 de ce marché évalué à 960 milliards \$ et se place lui-même au sixième rang mondial pour ce qui est de la demande de matériel à ce chapitre.
- Le secteur est principalement composé de trois industries : celle du matériel de télécommunications et de la micro-électronique, celle du matériel d'informatique et celle des logiciels et services informatiques.
- Le Canada se trouve à la fine pointe du progrès technique dans le domaine des télécommunications et de la micro-électronique. La Northern Telecom, qui est à la fois la plus grande et la plus rentable des entreprises qui y oeuvrent, possède des usines partout dans le monde.
- Le sous-secteur du matériel d'informatique est dominé par les filiales de multinationales américaines, mais certains établissements appartenant à des intérêts canadiens fabriquent des appareils et des périphériques conçus spécialement pour divers créneaux du marché.
- Le sous-secteur des logiciels et des services regroupe plus de 2 000 entreprises, la plupart d'envergure restreinte, parmi lesquelles comptent des établissements canadiens avantageusement connus internationalement, tels Cognos, Corel, Systemhouse et DMR.
- Les perspectives de cette industrie sont très bonnes. Les entreprises canadiennes devraient continuer de jouer un rôle d'avant-plan dans le secteur du matériel de télécommunications, de tirer profit de leur compétence inégalée dans celui de la micro-électronique, d'exploiter des créneaux dans le sous-secteur des logiciels et services et de consolider leurs acquis par le biais de nouvelles technologies telles la photonique et l'intelligence artificielle.
- Étant donné la réputation que s'est faite le Canada dans le domaine de l'intégration des systèmes, la mondialisation de l'industrie des services à forte valeur ajoutée devrait lui offrir d'excellentes possibilités d'expansion.

Produits établis :

- Matériel de télécommunications, appareils de surveillance des procédés industriels, matériel de géophysique et de géologie, appareils de contrôles de l'environnement, équipement de navigation, de télédétection, de mesure optique et de fabrication de pointe.
- Création de logiciels et intégration de systèmes, notamment les systèmes d'information géographique, les outils pour utilisateurs, les logiciels d'administration publique et les systèmes de fabrication de pointe.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et les pays du bassin du Pacifique.

Priorités stratégiques :

- *cibler des régions clés d'Amérique du Nord, d'Asie, du Pacifique et d'Europe et concentrer les ressources sur ces régions;*
- *appuyer la compétitivité de l'industrie des technologies de l'information dans les marchés mondiaux par le développement des marchés, la promotion des investissements, des activités conjointes de recherche-développement et de transfert technologique intégrées et coordonnées à l'échelle fédérale;*
- *intensifier la collecte systématique de renseignements sur les marchés et sur les technologies dans les principaux pays industrialisés et la diffusion aux clients du secteur;*
- *améliorer l'accès au marché et encourager les pratiques commerciales non discriminatoires en participant aux négociations commerciales bilatérales et multilatérales;*
- *promouvoir une plus grande synergie entre les firmes de technologie de l'information canadiennes et les partenaires étrangers en participant à la mise en oeuvre des accords de coopération industrielle avec le Japon, l'Allemagne, la France, les États-Unis et d'autres pays. Élaborer des initiatives de coopération internationale là où les entreprises canadiennes relèvent des besoins particuliers en la matière;*
- *mettre en oeuvre des mesures visant à sensibiliser davantage les petites et moyennes entreprises oeuvrant dans les technologies de l'information au marketing en vue de l'exportation, à l'accès au marché, aux méthodes de distribution et aux alliances technologiques, et à améliorer leur capacité d'exportation.*

Responsabilité : Direction générale de l'industrie des technologies de l'information
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-5598

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Industrie des télécommunications, initiative d'investissement: kiosque d'investissement	a.d. 1992	Atlanta	AECEC	613-993-6577
Produits de télécommunication, mission commerciale à:	a.d. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9474
Logiciels, mission commerciale à:	a.d. 1992	Boston	AECEC	613-993-6576
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, initiative d'investissement: Conférence vidéo	a.d. 1992	Dallas	AECEC	613-993-6577
Alliance stratégique et jumelage:	a.d. 1992	San Diego	AECEC	613-993-6577
Composantes électroniques, initiative d'investissement: Matchmaker	a.d. 1992	Los Angeles	AECEC	613-993-6577
Industrie des télécommunications, initiative d'investissement: Matchmaker	a.d. 1992	Los Angeles	AECEC	613-993-6577
Composantes électroniques, initiative d'investissement: mission commerciale à	a.d. 1992	New Jersey	AECEC	613-993-6577
Logiciels, initiative d'investissement: Matchmaker	a.d. 1992	Boston	AECEC	613-993-6577
Produits de télécommunication, foire commerciale: Supercomm 92	a.d. 1992	Milwaukee	AECEC	613-991-9474
Composantes opto-électroniques, initiative d'investissement: Matchmaker	a.d. 1992	Pasadena	AECEC	613-993-6577
Technologie de l'information, mission commerciale à:	a.d. 1992	Sacramento	AECEC	613-232-1511
Technologie de l'information, foire commerciale: Federal Computer Conference	a.d. 1992	Anaheim	AECEC	613-232-1511
Computing products for world market, publication:	a.d. 1992	États-Unis	AECEC	613-993-6576
Industrie des télécommunications, initiative d'investissement: séminaire	a.d. 1992	Chicago	AECEC	613-993-6577
Super-conducteurs et super-accélérateurs de particules, mission commerciale de:	juin 1992	Dallas	AECEC	613-991-9474
Matériels d'ordinateur, initiative d'investissement : séminaire	juin 1992	Chicago	AECEC	613-993-6577
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, foire commerciale: PCExpo	juin 1992	New York	AECEC	613-993-6576
Produits de télécommunication, mission commerciale d':	juil. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9474
Technologie de l'information, foire commerciale: Urban & Reg. Info Sys.	juil. 1992	Washington	AECEC	613-232-1511
Technologie de l'information, foire commerciale: FedMicro	août 1992	Washington	AECEC	613-232-1511
Produits de télécommunication, foire commerciale: IMCE	sept. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9474
Industrie des télécommunications, initiative d'investissement: atelier	sept. 1992	Boston	AECEC	613-993-6577
Produits de télécommunication, mission commerciale de:	sept. 1992	Chicago	AECEC	613-991-9474
Équipements de télécommunication, alliances stratégiques vidéoconférence	sept. 1992	Chicago, Los Angeles	INV CDA	613-992-4916
Composantes électroniques, foire commerciale, kiosque d'information: Midcon	sept. 1992	Dallas	AECEC	613-991-9474
Technologies de pointe, recherche de renseignements et analyse sur l'accès à la recherche	sept. 1992	États-Unis	ISTC	613-952-8421
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, foire commerciale: Network	sept. 1992	Dallas	AECEC	613-993-6578
NEEF/NEXUS logiciel, géomatique-télétection	sept. 1992	Boston	ISTC	514-496-1388
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, foire commerciale, kiosque national:	sept. 1992	Rochester	AECEC	613-993-6576
Micro-électroniques, alliances stratégiques vidéoconférence	sept. 1992	États-Unis	ISTC	613-952-8417
NEEF/NEXUS logiciel, santé	sept. 1992	Boston	ISTC	514-496-1388
Produits de télécommunication, foire commerciale: South E. Telecommunication	sept. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9474

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
MERIT, jumelage avec des firmes américaines, Promotion des investissements	sept. 1992	San Francisco, Boston, Dallas	ISTC	613-952-8421
Logiciel, mission (association/jumelage) au près de la:	sept. 1992	États-Unis	ISTC	613-941-2465
Composantes électroniques, foire commerciale, kiosque d'information: Northcon	oct. 1992	Seattle	AECEC	613-991-9474
Composantes électroniques, initiative d'investissement: kiosque d'investissement	oct. 1992	Portland	AECEC	613-993-6577
Technologie de l'information, foire commerciale: TechExpo	oct. 1992	Virginia	AECEC	613-232-1511
Logiciels, initiative d'investissement: séminaire	oct. 1992	Chicago	AECEC	613-993-6577
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, foire commerciale: Unix Expo	oct. 1992	New York	AECEC	613-993-6576
Logiciels COMDEX, séminaires (investissements/jumelages)	nov. 1992	Las Vegas	INV CDA	613-995-9259
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, foire commerciale: Comdex fall	nov. 1992	Las Vegas	AECEC ISTC	613-993-6576 514-283-7462
Informatique, initiative d'investissement: mission commerciale à	nov. 1992	Atlanta	AECEC	613-993-6577
Composantes électroniques, initiative d'investissement: kiosque d'investissement	nov. 1992	San Francisco	AECEC	613-991-9474
Composantes électroniques, mission commerciale à:	nov. 1992	Wescon	AECEC	613-991-9474
Télécommunication, conférence: Globecom 92	déc. 1992	Orlando	ISTC	514-283-8884
Technologie de l'information, foire commerciale: Federal Computer Conf.	déc. 1992	Washington	AECEC	613-232-1511
Produits de télécommunication, foire commerciale: Data 92	déc. 1992	Miami	AECEC	613-991-9474
Technologie de l'information, mission commerciale à: system integration forum	janv. 1993	Washington	AECEC	613-232-1511
Produits de télécommunication, foire commerciale: ComNet 93	janv. 1993	Washington	AECEC	613-232-1511
Industrie de l'électronique, foire commerciale:	janv. 1993	Las Vegas	ISTC	514-283-7462
Matériels d'ordinateur, logiciels et bureautique, initiative d'investissement: kiosque d'investissement	févr. 1993	Chicago	AECEC	613-993-6577
Composantes électroniques, mission commerciale d':	févr. 1993	Atlanta	AECEC	613-991-9474
Technologie de l'information, foire commerciale: FOSE	mars 1993	Washington	AECEC	613-993-6576
L'Europe de l'Ouest				
Mission en:	juin 1992	France	ISTC	514-283-7861
Radio diffusion et câble-distribution, foire commerciale: Mediaville	juin 1992	France	AECEC	613-996-5554
Radio diffusion et câble-distribution, foire commerciale, kiosque national: International Broadcasting	juil. 1992	Pays-Bas	AECEC	613-996-5554
Produits et services en technologie de pointe, foire commerciale, kiosque d'information: Swiss Data	sept. 1992	Suisse	AECEC	613-996-5554
Informatique, logiciels, Matériels d'ordinateur et transmission de données, mission commerciale en:	sept. 1992	Scandinavie	AECEC	613-996-5554
Missions commerciales et de partenariat	sept. 1992	France, Allemagne, Royaume-Uni	ISTC	514-283-4262
Automation et robotique, mission commerciale en:	oct. 1992	Autriche	AECEC	613-996-5554
Informatique, logiciels et bureautique, mission commerciale en:	oct. 1992	Pays-Bas	AECEC	613-996-5554

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Technologie de l'information, mission commerciale de:	oct. 1992	Italie	AECEC	613-996-5554
Instrumentation, foire commerciale: "Interkama"	oct. 1992	Allemagne	ISTC	514-283-7814
Matériels d'ordinateur, foire commerciale, kiosque d'information: Systec 93	oct. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Logiciels, séminaires (investissements/jumelages)	oct. 1992	CE	INV CDA	613-995-9259
Application des logiciels, mission commerciale en:	oct. 1992	Italie	AECEC	613-996-5554
Technologies photoniques, recherche de renseignements et alliances technologiques	oct. 1992	Allemagne, Belgique	ISTC	613-954-0538
Équipements de communication satellite, câble, et système TV, foire commerciale, kiosque national: Expotronica 92	oct. 1992	Espagne	AECEC	613-996-5554
Telecommunications/communications, foire commerciale, kiosque d'information: Communication 92	oct. 1992	Turquie	AECEC	613-996-5554
Équipements électroniques, foire commerciale, kiosque d'information: Pronic 92	nov. 1992	France	AECEC	613-996-5554
Télécommunication et transmission des données, technologie de l'information, foire commerciale, kiosque d'information: Expotelecom	nov. 1992	Portugal	AECEC	613-996-5554
Technologies électroniques, séminaire (investissements/jumelages)	nov. 1992	CE	INV CDA	613-995-9259
Électronique et équipements électroniques, foire commerciale, kiosque d'information: Inter/Elec 92	nov. 1992	Belgique	AECEC	613-996-5554
Mission à EuroComNet '92	nov. 1992	Pays-Bas	ISTC	514-283-8884
Composantes électroniques et équipements de mesure et de testage, foire commerciale, kiosque national: Electronica 93	nov. 1992	Allemagne	AECEC ISTC	613-996-5554 514-283-7861
Ordinateurs et communication, foire commerciale, kiosque d'information: Open System 92	nov. 1992	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Produits et services en technologie de pointe, foire commerciale, kiosque d'information: P.C. forum	févr. 1993	France	AECEC ISTC	613-996-5554 514-496-1388
Informatique et logiciels de pointe, foire commerciale, kiosque d'information: Soft. Automation	mars 1993	Belgique	AECEC	613-996-5554
Logiciels, séminaires (investissements/jumelages)	mars 1993	CE	INV CDA	613-995-9259
Télécommunication et ordinateurs, foire commerciale, kiosque national: CEBIT 93	mars 1993	Allemagne	AECEC ISTC	613-996-5554 514-496-1388
Alliances technologiques/promotion de l'investissement	a.d. 1992	CE	ISTC	613-941-0239
Le Japon				
Photonique, foire commerciale: Interopto 92	juil. 1992	Japon	ISTC	613-954-0538
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, foire commerciale, kiosque d'information: Electronics Show	oct. 1992	Japon	AECEC	613-996-2460
Logiciels pour super-ordinateurs, mission commerciale au:	janv. 1993	Japon	AECEC	613-996-2460
L'Asie de l'Est				
Informatique et logiciels, mission commerciale de:	juin 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Électronique, informatique et ordinateurs, foire commerciale, kiosque d'information:	sept. 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Télécommunications, foire commerciale, kiosque national: Expo Comm 92	oct. 1992	Chine	AECEC	613-995-6962
Informatique et logiciels, mission commerciale en:	nov. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
La région Asie-Pacifique Sud				
Produits CAD - CAM, mission commerciale en:	juin 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, foire commerciale:	juin 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Ordinateurs et logiciels, mission (UNIX) commerciale en:	juin 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, foire commerciale: PC 92	août 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, mission commerciale de:	août 1992	Inde	AECEC	613-996-7256
Télécommunications, foire commerciale: Philtelecom 92	sept. 1992	Philippines	AECEC	613-995-7659
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, mission d'acheteurs de:	sept. 1992	Thaïlande	AECEC	613-992-0959
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, publication: Catalogue	sept. 1992	Inde	AECEC	613-996-7256
Produits et services pour le Câble et la TV satellite, mission commerciale en:	sept. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Télécommunications, foire commerciale: Comm92	oct. 1992	Inde	AECEC	613-996-7256
Logiciel - ordinateur personnel, mission commerciale en:	oct. 1992	Australie	AECEC	613-995-7652
Télécommunications, mission commerciale de:	févr. 1993	Singapour	AECEC	613-996-5824
Télécommunications, mission commerciale d': Intercom 92	févr. 1993	Australie	AECEC	613-995-7652
Marché de la télécommunication, étude:	mars 1993	Inde	AECEC	613-996-7256
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Communications, mission commerciale en:	a.d. 1992	Tunisie	AECEC	613-998-0396
Télécommunications rurales, mission commerciale de:	a.d. 1992	Centre Afrique	AECEC	613-990-6582
Télécommunications, mission commerciale en:	oct. 1992	Israël	AECEC	613-993-6983
Télécommunications, foire commerciale: Saudicom 93	janv. 1993	Arabie Saoudite	AECEC	613-993-7043
L'Amérique latine et les Antilles				
Industries de la télécommunication et de vidéoconférences, alliances stratégiques	juil. 1992	Mexique, Amérique latine, Antilles	INV CDA	613-992-4916
Logiciels, mission commerciale en:	juil. 1992	Colombie, Chili, Venezuela	AECEC	613-996-5358
Télécommunications, foire commerciale: Comdex 92	sept. 1992	Brésil	AECEC	613-996-6921
Logiciels, mission commerciale au:	sept. 1992	Costa Rica, Mexique	AECEC	613-995-8742
Télécommunications, foire commerciale: Caribcom 92	oct. 1992	Porto Rico	AECEC	613-996-6921
Produits sur la technologie de l'information et électroniques, foire commerciale: Infoven 92	oct. 1992	Venezuela	AECEC	613-943-8807
Télécommunications, foire commerciale: Expocomm 93	févr. 1993	Mexique	AECEC	613-996-2268
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Télécommunications, foire commerciale: Telecom 92	oct. 1992	Hongrie	AECEC ISTC	613-996-2858 514-283-8884

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Marchés divers				
Équipements de codage/décodage et de texte vidéo, mission commerciale du: Cablexpo	juin 1992	Canada	AECEC	613-996-5554
Recherche et développement, alliances stratégiques, mission en:	sept. 1992	Europe, É.-U.	ISTC	613-954-2974
Vidéoconférence	janv. 1993	Montréal, É.-U., Europe	ISTC	514-283-8884
Télécommunication et micro-électronique, alliances stratégiques	e.c. 1992	Europe, É.-U., Mexique	ISTC	613-954-3314
Micro-électronique et technologies associées, séminaire	e.c. 1992	Vancouver	ISTC	613-954-8417

Les matériaux

Exportations : 15 milliards \$

Aperçu général :

- Le secteur des matériaux s'occupe notamment des métaux de première fusion et des métaux ouvrés, du plastique et des polymères, et des produits minéraux non métalliques, y compris la céramique.
- En raison de leurs coûts de production peu élevés, les entreprises nord-américaines ont toujours dominé le marché des matériaux de base. Cependant, elles doivent maintenant affronter la concurrence de plus en plus vive de compagnies japonaises et européennes et des entreprises des pays côtiers du Pacifique, et composer avec de nouvelles sources d'approvisionnement, notamment dans les pays en développement qui écoulent leurs produits à perte pour accumuler des devises étrangères.
- Les entreprises japonaises ont accordé une place importante à la R-D, ce qui leur a permis de passer d'un rôle de fournisseur de produits de base à un rôle de fournisseur de «matériaux». Elles ont adopté une nouvelle stratégie de marketing visant la promotion de produits à valeur ajoutée destinés à des créneaux précis.
- À cause des obstacles commerciaux et des coûts de transport, il est difficile pour les exportateurs canadiens de se mesurer aux autres sur les marchés européens et japonais.
- À court et à moyen terme, les perspectives sont bonnes dans le secteur des matériaux conventionnels et des produits concurrentiels de qualité.
- Alors que les fournisseurs multinationaux de matériaux de pointe mènent peu de recherche-développement au Canada, quelques petites entreprises sont très axées sur la recherche. Si le Canada est en avance dans certains secteurs des matériaux de pointe, il y a encore beaucoup d'efforts à déployer pour atteindre le potentiel que peut offrir ce secteur à plus long terme.

Produits établis :

- Acier, métaux non ferreux, produits ouvrés et produits de pointe en plastique et en céramique.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, chez qui nous dirigeons plus de 90 p. 100 de nos exportations.

Priorités stratégiques :

- *Favoriser une plus grande transformation des matériaux au Canada;*
- *Assurer la position concurrentielle du Canada en diffusant des renseignements et en connaissant les marchés à exploiter (par exemple par le biais de la participation canadienne au Groupe de travail de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur l'acier et à d'autres groupes d'étude internationaux sur le nickel, le plomb/zinc et le cuivre);*
- *Favoriser l'application de matériaux améliorés dans les méthodes et produits industriels, promouvoir la collaboration du secteur privé et encourager l'accès à la technologie étrangère pour améliorer la compétitivité;*
- *Déterminer les entreprises susceptibles de nouer des relations d'affaires à l'échelle internationale au chapitre des matériaux et des procédés de pointe et favoriser l'établissement de telles relations.*
- *Encourager le transfert de technologies étrangères de fabrication de matériaux de pointe en vue de leur adoption et de leur application au Canada.*

Responsabilité : Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3081

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Composites de pointe, conférence et exposition (ASM)	sept. 1992	Chicago	ISTC	514-283-3667
Institut des matériaux composites, foire et conférence	févr. 1993	Cincinnati	ISTC	514-283-3667
L'Europe de l'Ouest				
Technologies de transformation des plastiques, mission d'investissement en:	oct. 1992	Allemagne	ISTC	613-954-3011
Produits de construction et jointage, foire commerciale, kiosque d'information: BAU 93	janv. 1993	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Matériaux de construction et bâtiment, foire commerciale, Turkey 93 kiosque d'information:	janv. 1993	Turquie	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Produits de construction, foire commerciale, kiosque d'information: Kobe intl housing	juin 1992	Japon	AECEC	613-996-2463
Pierres taillées, mission du:	juil. 1992	Japon	ISTC	613-954-3126
Granite, foire solo et mission commerciale:	oct. 1992	Japon	AECEC	613-996-2643
			ISTC	613-954-3126
Produits polymères composites, foire commerciale: CONEX 92	oct. 1992	Japon	ISTC	613-954-3016
Produits de construction, foire solo: Osaka	oct. 1992	Japon	AECEC	613-996-2463
Pierres taillées, mission au:	nov. 1992	Japon	ISTC	613-954-3126
L'Asie de l'Est				
Produits pour le bâtiment et la construction, foire commerciale, kiosque national: IBEX 92	juin 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Produits pour le bâtiment et la construction, mission commerciale de:	sept. 1992	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Produits pour le bâtiment et la construction, mission commerciale de:	oct. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Produits pour le bâtiment et la construction, foire commerciale: IPEX 92	janv. 1993	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
La région Asie-Pacifique Sud				
Minier, séminaire:	sept. 1992	Philippines	AECEC	613-995-7659
Produits de bas industriels et matières premières, étude:	oct. 1992	Pakistan	AECEC	613-996-5903
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Minier, forestiers, pêche et pétrol, mission commerciale en:	sept. 1992	Russie	AECEC	613-996-2858
Métaux, minerais transformés, mission commerciale du:	nov. 1992	Roumanie	AECEC	613-996-2858

Les technologies océaniques

Exportations : 400 millions \$

Aperçu général :

- La plupart des entreprises du secteur sont de taille modeste, appartiennent à des intérêts privés et se trouvent à la fine pointe de la technologie. Bon nombre d'entre elles comptent sur l'exportation et jouissent d'une excellente réputation à l'étranger.
- La recherche et le développement, ainsi que l'innovation, sont les clés de leur succès.
- On s'attend à ce que la demande internationale pour le matériel de navigation reste très dynamique pendant encore dix ans. Les débouchés les plus prometteurs pour le Canada se retrouveront dans divers créneaux et s'ouvriront aux produits déjà bien établis. Une campagne de marketing bien ciblée et des renseignements sur les marchés seront requis.

Produits établis :

- Matériel de navigation, systèmes de lutte contre les mines et systèmes de détection sous-marine, robotique sous-marine, systèmes d'information océanique et technologies arctiques.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe et le Japon.

Priorités stratégiques :

- *favoriser la vente d'ensembles complets de systèmes de navigation aux États-Unis, en misant sur les résultats déjà obtenus quant aux ventes de pièces;*
- *promouvoir la conclusion d'alliances stratégiques et d'ententes de coentreprise;*
- *exploiter les débouchés à l'échelle de la Communauté européenne, à savoir :*
 - *les nombreux instituts et organismes européens de recherche marine,*
 - *le Programme de science et de technologie marines de la Communauté,*
 - *les investissements importants consentis pour l'exploitation pétrolière et gazière en mer du Nord;*
- *exploiter les débouchés offerts par les nouveaux marchés, par ex. la Communauté des États indépendants.*

Responsabilité : Direction des technologies océaniques
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3398

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Technologies maritime, alliance stratégique:	a.d. 1992	Boston	AECEC	613-993-6577
Technologie maritime, conférence ROV 92	juin 1992	San Diego	ISTC	613-954-3398
Centre des matériaux composites des Grands Lacs, alliances stratégiques	e.c. 1992	Washington	ISTC	613-954-3428
L'Europe de l'Ouest				
Produits et services de transport maritime et de technologie maritime, foire commerciale: SMM 92	sept. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Océanologie, mission commerciale en:	oct. 1992	France	AECEC	613-996-5554
Mission en sciences océaniques pour promouvoir la technologie des industries océaniques canadiennes	nov. 1992	Espagne, Portugal	ISTC	613-954-3398
Équipements maritimes, foire commerciale, kiosque d'information:	nov. 1992	Hollande	AECEC	613-996-5554
Technologies marines, séminaires (investissements/jumelages)	janv. 1993	Royaume-Uni	INV CDA	613-995-9259
Navigation de plaisance, foire commerciale, kiosque d'information: Int. Boatshow	janv. 1993	Royaume-Uni	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Technologies marines, séminaires (investissements/jumelages)	oct. 1992	Japon	INV CDA	613-995-9259

Les technologies aérospatiales et de défense

A) Électronique de défense et aérospatiale

Exportations : 1,4 milliard \$

Aperçu général :

- Les entreprises qui se spécialisent dans l'électronique de défense et dans l'aérospatiale sont technologiquement avancées et fortement axées sur les marchés étrangers; elles investissent beaucoup dans la recherche et le développement.
- Nombre de celles qui oeuvrent dans l'électronique de défense entretiennent des liens particuliers avec les grandes entreprises américaines du domaine.
- Les établissements d'aérospatiale sont pour la plupart détenus par des intérêts canadiens et de relativement petite envergure.
- Le secteur de l'électronique de défense est actuellement en butte à de graves difficultés, en raison de la disparition progressive de ses marchés et de l'accroissement de la concurrence.
- Dans l'ensemble, le sous-secteur de l'aérospatiale connaît une croissance plus rapide que celui de l'électronique de défense. On s'attend à ce que son dynamisme se maintienne pendant un certain temps, mais à ce que la croissance revienne à la normale en 1995.

Produits établis :

- Appareils électroniques très spécialisés pour la défense, appareils convenant aux utilisations commerciales et militaires (avionique, systèmes de navigation inertiels), produits particuliers à la défense (radios militaires, dispositifs de sécurité) et pièces et systèmes de composants spatiaux et terrestres pour les communications par satellite, l'observation de la Terre et les sciences de l'espace.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et les pays du bassin du Pacifique.

Priorités stratégiques :

- *rechercher et exploiter les nouveaux débouchés engendrés par les transformations considérables survenues dans le domaine des fonctions stratégiques et dans celui du matériel nécessaire aux systèmes de défense des Alliés;*
- *inciter les entreprises du secteur à diversifier leur production. Faire en sorte que les établissements canadiens aient accès aux nouvelles technologies dans le domaine de l'électronique de défense;*
- *Favoriser l'apparition d'alliances stratégiques.*

Responsabilité : Direction générale de l'électronique de défense et de l'aérospatiale
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3415

B) Systèmes de défense maritime et terrestre

Exportations : 1,5 milliard \$

Aperçu général :

- Le sous-secteur de la défense maritime et terrestre compte quelque 300 petites et moyennes entreprises, dont les divisions de la défense de plusieurs multinationales. Il se caractérise par des entrepreneurs et des sous-entrepreneurs spécialisés qui comptent sur les marchés d'exportation américains et internationaux.

Produits établis :

- Véhicules à roues et à chenilles, pièces de véhicules, matériel de navigation, systèmes sous-marins, munitions, robotique, systèmes et appareils de sécurité et matériel pour «opérations spéciales».

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et les pays du bassin du Pacifique.

Priorités stratégiques :

- *aider les entreprises à élaborer de nouveaux produits et services compétitifs et à améliorer leurs capacités de commercialisation dans les marchés américains et internationaux;*
- *pour les entreprises plus grandes, l'objectif consistera à promouvoir des entreprises conjointes et des alliances stratégiques et à fournir des renseignements sur les marchés et les nouvelles technologies;*
- *pour les entreprises plus petites, l'objectif consistera à promouvoir l'accès à tous les services du Ministère et à encourager la participation à des colloques, des foires commerciales et des missions pertinentes;*
- *miser sur les perspectives découlant de la collaboration à l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense, et à l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et d'autres accords internationaux.*

Responsabilité : Direction des systèmes de défense maritime et terrestre
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3148

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Matériels de défense, séminaire:	a.d. 1992	Washington	AECEC	613-991-9481
Projets du Département de la Défense Américain, publication:	a.d. 1992	États-Unis	AECEC	613-991-9481
Aérospatial et électronique, mission commerciale à:	a.d. 1992	Dayton	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	juin 1992	Dallas	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	juin 1992	Philadelphie, San Francisco	AECEC	613-991-9481
Communication et électronique, foire commerciale:	juin 1992	Washington	AECEC	613-991-9481
Communication et électronique, mission commerciale à:	juin 1992	New York	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, foire commerciale, kiosque d'information:	juin 1992	Dayton	AECEC	613-991-9481
Industries spatiales, foire commerciale	août 1992	Washington	ISTC	514-283-4250
Matériels de systèmes d'armement, conférence:	août 1992	San Francisco	ISTC	613-954-3751
Produits nautiques, foire commerciale	août 1992	Washington	ISTC	613-954-3208
Produits de simulation, mission commerciale	sept. 1992	Boston	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, foire solo: Tech. Innovation	sept. 1992	Washington	AECEC	613-991-9481
Electro-Optics, mission commerciale à:	sept. 1992	Dayton	AECEC	613-991-9481
Avionics naval, mission commerciale à:	sept. 1992	Detroit	AECEC	613-991-9481
Explorations spatiales, foire technologique	oct. 1992	Houston	ISTC	514-283-4250
Produits de défense maritime, mission commerciale à:	oct. 1992	New York	AECEC	613-991-9481
Technologie aérospatiale, mission commerciale à:	oct. 1992	Philadelphie	AECEC	613-991-9481
Composantes de construction maritime, mission commerciale à:	oct. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	oct. 1992	Philadelphie	AECEC	613-991-9481
Équipements de défense, foire commerciale: AUSA	oct. 1992	Washington	ISTC	613-954-3208
Matériels de défense, séminaire:	oct. 1992	Seattle	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	nov. 1992	Atlanta	AECEC	613-991-9481
Avionics Naval, mission commerciale à:	déc. 1992	Detroit	AECEC	613-991-9481
Technologie aérospatiale, mission commerciale à:	janv. 1993	St. Louis	AECEC	613-991-9481
Communication et électronique, mission commerciale à:	janv. 1993	El Segundo	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	févr. 1993	Philadelphie	AECEC	613-991-9481
Véhicules tactiques, conférence de l'American Defence Preparedness Association	févr. 1993	Monterey	ISTC	613-954-3208
Matériels de défense, mission commerciale à:	févr. 1993	St. Louis	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, mission commerciale à:	mars 1993	San Francisco	AECEC	613-991-9481
Matériels de défense, foire commerciale: SAM&PEng.	mars 1993	El Segundo	AECEC	613-991-9481
L'Europe de l'Ouest				
Matériels de défense et équipements de protection, foire commerciale, kiosque d'information:	juin 1992	Suède	AECEC	613-996-5554
Pièces de système militaire et civil, foire commerciale, kiosque d'information: ILA 92	juin 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Produits de protection et de sécurité, foire commerciale, kiosque d'information: Expo Protection	sept. 1992	France	AECEC	613-996-5554
Technologie de simulation, mission commerciale de:	sept. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Défense sous-marine et support aéronaval, foire commerciale: Defendory 92	oct. 1992	Grèce	AECEC	613-996-5554
Technologies spatiales, mission technique en:	oct. 1992	France	ISTC	514-283-4250
Matériels de défense, mission commerciale en:	oct. 1992	Norvège	AECEC	613-996-5554

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Produits et technologies de sécurité, foire commerciale, kiosque d'information: Security 92	nov. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Défenses maritimes, foire commerciale:	mars 1993	Royaume-Uni	ISTC	613-954-2854
Le Japon				
Industries spatiales, mission au:	a.d. 1992	Canada	ISTC	613-954-3299
La région Asie-Pacifique Sud				
Foire commerciale: Securitex 92	juin 1992	Hong Kong	ISTC	613-954-2854
Technologies spatiales, mission technique en:	oct. 1992	Australie, Asie de l'Est	ISTC	514-283-4250
Télécommunication, foire: Asia International Telcommunication Exhibition	févr. 1993	Singapour	ISTC	514-283-4250
Électronique de défense, mission commerciale en:	a.d. 1992	Corée	ISTC	613-954-3299
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Équipements de défense, foire commerciale	nov. 1992	Égypte	ISTC	613-954-3789
Produits et services de sécurité, foire commerciale: Astex 92	déc. 1992	Arabie Saoudite	AECEC ISTC	613-993-7043 613-954-2854

Le tourisme

Exportations : 7,4 milliards \$

Aperçu général :

- L'industrie canadienne du tourisme a accumulé des recettes totales de 26 milliards \$ en 1990 et se classe au quatrième rang des secteurs générateurs de devises étrangères.
- Elle regroupe plus de 60 000 établissements disséminés dans le pays tout entier, dont 85 p. 100 sont des PME.
- L'industrie du tourisme crée quelque 615 000 emplois directs.
- En 1990, les capitaux investis dans les infrastructures touristiques ont atteint 4,1 milliards \$ et participé pour 46 milliards \$ à l'activité économique du pays.

Produits établis :

- Le patrimoine anglais et français au Canada, la culture particulière des autochtones et le multiculturalisme.
- Les panoramas grandioses, les grands espaces, la propreté de l'environnement, la sécurité du milieu et la stabilité du pays.
- Les corridors touristiques bien aménagés.
- Les produits spécialisés (équipement pour excursions de ski ou en nature, la chasse et la pêche).
- Les centres urbains très évolués et le charme attrayant des petites agglomérations.
- Les régions touristiques renommées (montagnes Rocheuses, lac Muskoka, Laurentides, rivière Kananaskis, Whistler).

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis (qui fournissent les deux tiers des revenus de l'industrie et d'où proviennent 80 p. 100 des touristes qui visitent le Canada), le Royaume-Uni, la France, le Japon et l'Allemagne. La Corée et Taïwan représentent de nouveaux marchés prometteurs.

Priorités stratégiques :

Dans le cadre d'une politique fédérale du tourisme, les priorités sont les suivantes :

- *évaluer les attentes des touristes étrangers et les raisons qui pourraient les amener à visiter le Canada;*
- *rassembler des renseignements sur les marchés et fournir des analyses des produits de la concurrence pour la gouverne de l'industrie;*
- *rechercher les occasions de mettre en valeur et d'améliorer les principaux produits touristiques canadiens;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie pour poursuivre l'amélioration de ses compétences de base;*
- *mettre l'accent sur les transports, notamment les services aériens, de façon à maximiser l'accès du Canada à tous les marchés étrangers;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie pour protéger et améliorer l'environnement du Canada;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie pour améliorer sa compétence en matière de planification, tout en recherchant, avec les autres gouvernements, des moyens de réduire le coût de l'activité commerciale au Canada;*
- *faire mieux connaître les attraits du Canada dans certains marchés plus prometteurs;*
et
- *créer des associations pour cibler de façon organisée certaines catégories de clients.*

Responsabilité : Marketing, Tourisme Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3830

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Tourisme, démonstration:	juin 1992	New York	AECEC	212-768-2440
Foire commerciale: American Association of Retired Person	juin 1992	San Antonio	ISTC	613-954-3874
NEEF	oct. 1992	New York	ISTC	514-283-4002
Directeurs d'auberges, mission/échange	nov. 1992	Boston	ISTC	902-426-9905
Congrès annuel: National Tour Association	nov. 1992	Seattle	ISTC	613-954-3827
Foire commerciale: American Bus Association	déc. 1992	Detroit	ISTC	613-954-3827
NEEF	janv. 1993	Chicago	ISTC	514-283-4002
Tourisme, démonstration:	févr. 1993	Dallas	AECEC	214-922-9806
Tourisme, démonstration:	févr. 1993	San Francisco	AECEC	415-495-6021
Tourisme, événement médiatique:	févr. 1993	Boston	AECEC	617-536-1731
Tourisme, démonstration:	févr. 1993	Buffalo	AECEC	716-852-1247
NEEF	mars 1993	Californie	ISTC	514-283-4002
Développement de forfaits touristiques	e.c. 1992	États-Unis	ISTC	604-666-1429
Programme touristique fédéral	a.d. 1992	États-Unis	ISTC	416-973-5074
L'Europe de l'Ouest				
Tourisme, foire commerciale: World Travel Mart	nov. 1992	Royaume-Uni	ISTC	613-954-3844
L'Asie de l'Est				
Tourisme, mission commerciale de:	sept. 1992	Taiwan	AECEC	613-996-6987
Tourisme, mission commerciale de:	oct. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Tourisme, séminaire:	oct. 1992	Corée	AECEC	613-943-0897
Tourisme, foire commerciale:	oct. 1992	Taiwan	AECEC	613-996-6987
La région Asie-Pacifique Sud				
Promotion du tourisme, foire commerciale, kiosque d'information:	janv. 1993	Australie	AECEC	613-996-1052
Marchés divers				
Tourisme, initiative de commercialisation	a.d. 1992	Toronto	ISTC	416-973-5077
NEXOS	e.c. 1992	Europe, Asie	ISTC	514-283-4002
Partenaires nationaux et internationaux du secteur privé, alliances stratégiques	e.c. 1992	mondial	ISTC	613-954-3830
Tourisme, activités de relations publiques et de promotion	e.c. 1992	mondial	ISTC	613-954-3830
Congrès annuel: U.S. Tour Operator Association	déc. 1992	Whistler, C-B	ISTC	613-954-3827

Le transport urbain et ferroviaire

Exportations : 700 millions \$

Aperçu général :

- Ce domaine comprend deux sous-secteurs : le transport urbain et les chemins de fer.
- Le sous-secteur du transport urbain englobe les autobus de transport urbain et interurbain, les systèmes à véhicules guidés (tramways, voitures de métro, wagons de passagers) et les pièces de rechange.
- Le sous-secteur des chemins de fer regroupe les wagons, les locomotives, les pièces de rechange, les charriages à ballast et les machines légères d'entretien de la voie.
- La compétence canadienne en matière de matériel de transport urbain innovateur est mondialement reconnue.
- Les entreprises du secteur sont confrontées à de puissantes barrières non tarifaires et à des pratiques discriminatoires au chapitre des marchés publics (par exemple la politique «Buy America») dans les plus importants pays étrangers.
- Comme la plupart des intervenants maîtrisent des techniques comparables, c'est à l'échelle du prix et du financement que se trouvent les facteurs décisifs dans l'adjudication des contrats d'envergure.

Produits établis :

- Le sous-secteur du transport urbain est l'un des rares champs de la fabrication secondaire où des entreprises canadiennes s'affirment sur les marchés internationaux. On retrouve des entreprises canadiennes en tête de file dans certains domaines spécialisés, par exemple celui des autobus utilisant un combustible de remplacement ou conçus spécialement pour les personnes handicapées.

Marchés prioritaires :

- Les États-Unis, l'Amérique du Sud et l'Asie.

Priorités stratégiques :

- *travailler en collaboration avec l'industrie pour vaincre les obstacles soulevés par la politique «Buy America» et les autres contraintes américaines;*
- *travailler en collaboration avec l'industrie afin d'obtenir le transfert au Canada de la technologie du train à haute vitesse, au moyen de coentreprises et de licences;*
- *participer aux négociations internationales (dans le cadre du GATT et de l'OCDE) pour limiter ou faire disparaître les subventions à l'exportation que les gouvernements étrangers accordent à leurs entreprises.*

Responsabilité : Direction des réseaux de transport urbain et ferroviaire
Industrie, Sciences et Technologie Canada
(613) 954-3426

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Transport urbain, foire commerciale:	juin 1992	Seattle	AECEC	613-993-5149
Transport en Nouvelle Angleterre, publication:	juil. 1992	Boston	AECEC	613-993-5149
Transport urbain, mission commerciale de:	août 1992	Los Angeles	AECEC	613-993-5149
Matériels de chemin de fer, foire commerciale	sept. 1992	Chicago	ISTC	613-954-3432
Transport urbain, mission commerciale de:	oct. 1992	San Francisco	AECEC	613-993-5149
Transport urbain, mission commerciale à:	déc. 1992	San Francisco	AECEC	613-993-5149
Transport urbain, mission commerciale à:	janv. 1993	Detroit	AECEC	613-993-5149
Transport urbain, mission d'acheteurs des:	mars 1993	États-Unis	AECEC	613-993-5149
Camions et transport, mission commerciale à:	mars 1993	El Paso	AECEC	613-993-5149
L'Europe de l'Ouest				
Mission d'identification de firmes intéressées à s'implanter au Canada ou à conclure des alliances stratégiques.	sept. 1992	France	ISTC	514-283-7386
Mission technologique - secteur transport à grande vitesse	janv. 1993	France	ISTC	514-283-7386
L'Asie de l'Est				
Équipements de chemin de fer, mission commerciale en:	sept. 1992	Chine	AECEC	613-995-8744
Équipements de transport et services, mission commerciale de:	janv. 1993	Hong Kong	AECEC	613-995-6962
Foire commerciale, kiosque d'information: Intertraffic	févr. 1993	Taiwan	AECEC	613-996-6987
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Systèmes de transport, mission commerciale au:	nov. 1992	Maghreb	AECEC	613-990-8134

Divers et activités multisectorielles

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
Les États-Unis				
Perspectives de développement des marchés, étude:	a.d. 1992	Washington	AECEC	613-993-6577
Conférence de l'Ouest canadien sur les échanges (WED/INC magazine)	juin 1992	États-Unis	INV CDA	613-992-4916
8 ^{ème} mission commerciale annuelle du Yukon en:	oct. 1992	Alaska	ISTC	403-668-4655
Mission programme 456: préparation du plan de marketing américain pour les clients	févr. 1993	Minneapolis	ISTC	306-975-4343
Mission de transfert de technologie	févr. 1993	Floride	ISTC	416-973-5059
NEBS mission (40)	e.c. 1992	États-Unis	ISTC	514-283-3249
L'Europe de l'Ouest				
Foire horizontale, foire commerciale:	sept. 1992	Grèce	AECEC	613-996-5554
Infrastructure (achat), mission commerciale en:	nov. 1992	Allemagne	AECEC	613-996-5554
Sécurité, incendie, déversement de pétrole, foire commerciale, kiosque d'information: Seguresx	janv. 1993	Portugal	AECEC	613-996-5554
Agriculture, pêche, alimentation, communication et énergie, mission commerciale en:	janv. 1993	Norvège	AECEC	613-996-5554
Le Japon				
Firme de haute technologie, alliances stratégiques/ opportunités d'investissement	oct. 1992	Japon	INV CDA	613-992-4916
Investissements, partenariats - GBOC	oct. 1992	Japon	INV CDA	613-992-4916
Mission biotechnologique reliée aux pecheries	oct. 1992	Japon	ISTC	709-772-4910
L'Asie de l'Est				
Firme de haute technologie, alliances stratégiques/ opportunités d'investissement	oct. 1992	Corée, Taiwan	INV CDA	613-992-4916
Haute technologie, investissement et tourisme, foire solo:	févr. 1993	Corée	AECEC	613-943-0897
La région Asie-Pacifique Sud				
Séminaire d'investissement	juin 1992	Hong Kong	INV CDA	613-992-4916
Science et technologie (third ASEAN), mission commerciale à:	sept. 1992	Singapour	AECEC	613-996-5824
Atelier d'investissement	sept. 1992	Singapour	INV CDA	613-992-4916
Firme de haute technologie, alliances stratégiques/ opportunités d'investissement	oct. 1992	Singapour	INV CDA	613-992-4916
Séminaire d'investissement	févr. 1993	Corée	INV CDA	613-992-4916
L'Afrique et le Moyen-Orient				
Tous les produits sauf l'équipements militaires, foire commerciale:	sept. 1992	Syrie	AECEC	613-993-6983
Tous les produits sauf l'équipements militaires, foire commerciale:	oct. 1992	Iran	AECEC	613-993-7029
Tous les produits sauf l'équipements militaires, foire commerciale:	nov. 1992	Bahrain	AECEC	613-993-6847
Tous les produits sauf l'équipements militaires, mission commerciale en:	nov. 1992	Israël	AECEC	613-993-6983
Tous les produits sauf l'équipements militaires, foire commerciale:	janv. 1993	Émirats Unis	AECEC	613-993-6847
Tous les produits sauf l'équipements militaires, foire commerciale: Intl Trade Fair	févr. 1993	Égypte	AECEC	613-998-0396

Activité	Date	Endroit	Ministère	Contact
L'Amérique latine et les Antilles				
Occasions d'investissement, séminaire:	sept. 1992	Mexique	INV CDA	613-992-4916
Ouvertures commerciales au Mexique, séminaire	nov. 1992	Amérique latine, Antilles	INV CDA	613-992-4916
Construction & autres, foire commerciale: Expocomer 93	mars 1993	Panama	AECEC	613-996-6921
L'Europe centrale/de l'est et la Communauté des États indépendants (CEI)				
Foresterie, transport, pêche, mine et services techniques, mission en:	juil. 1992	Russie	ISTC	604-666-1437
Produits de bas industriels, foire commerciale: International Autumn fair	sept. 1992	Yugoslavie	AECEC	613-996-2858
Mission commerciale et de recherche de partenariat en:	sept. 1992	Europe de l'est	ISTC	514-283-8051
Tous les produits sauf l'équipement militaire, foire commerciale: TIB 92	oct. 1992	Roumanie	AECEC	613-996-2858
Industrie, construction et marchandises, foire commerciale: Spring fair	mars 1993	Hongrie	AECEC	613-996-2858

PRIORITÉS, PROGRAMMES ET SERVICES

Le présent chapitre résume les grandes priorités que s'est fixées le gouvernement au chapitre du commerce, de la technologie et de l'investissement. On y décrit aussi les principaux programmes et services qu'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Investissement Canada mettent à la disposition des entreprises canadiennes dans ces domaines.

LES PRIORITÉS EN MATIÈRE D'ORIENTATION

Le commerce

- faire en sorte que les négociations multilatérales en cours, qui visent le renouvellement global et l'élargissement du GATT, ainsi que la création d'une Organisation mondiale du commerce (OMC), débouchent sur une solution complète et équilibrée;
- mettre en oeuvre, gérer et améliorer les dispositions de l'Accord de libre-échange canado-américain;
- négocier avec les États-Unis et le Mexique en vue de conclure un accord tripartite avantageux pour implanter le libre-échange dans toute l'Amérique du Nord;
- continuer de prendre les devants dans les initiatives de regroupements multilatéraux (par exemple l'OCDE et le GATT) et s'assurer que la réglementation du commerce établisse un juste équilibre entre, d'une part, l'activité et la croissance économiques et, d'autre part, la protection de l'environnement;
- défendre les intérêts du Canada et promouvoir l'implantation d'un système réglementé et ouvert au sein du forum de la coopération économique dans le forum de coopération Asie-Pacifique;
- réviser le Tarif de préférence général du Canada qui régit l'entrée au pays des produits provenant de pays en développement; et
- faire en sorte que le Consensus auquel en est arrivé l'OCDE au sujet des lignes directrices régissant l'octroi de crédits à l'exportation ait un effet bénéfique pour le Canada.

L'investissement et la technologie

- promouvoir l'implantation d'une réglementation internationale de l'investissement plus libérale, notamment au sein de l'OCDE;
- travailler, au sein du GATT ou dans d'autres forums multilatéraux, à l'implantation d'une réglementation plus efficace de la protection de la propriété intellectuelle; et
- poursuivre l'expansion et l'amélioration du réseau d'ententes bilatérales qu'a conclues le Canada pour prévenir la double imposition et protéger les investissements.

LES PROGRAMMES RELATIFS AU COMMERCE, À LA TECHNOLOGIE ET AUX INVESTISSEMENTS

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Ce programme d'aide financière (qui peut s'appliquer à la moitié des dépenses admissibles), s'adresse aux exportateurs canadiens qui désirent augmenter leurs ventes de biens et de services à l'étranger. Il permet au gouvernement d'assumer une partie du coût de la mise en marché à l'étranger si l'entreprise n'est pas en mesure de le faire elle-même, ce qui rend la sollicitation des marchés extérieurs moins risquée. Les entreprises qui se sentent prêtes à se lancer dans l'exportation peuvent réaliser, seules ou en collaboration, diverses activités de promotion commerciale et notamment participer à des foires, se rendre outre-mer, inviter des clients chez elles ou préparer des soumissions. Le programme se veut particulièrement sensible aux attentes des entreprises de petite ou moyenne envergure.

Fonds de coopération scientifique et technologique avec le Japon

Ce Fonds trouve sa principale raison d'être dans la création de relations scientifiques et techniques entre le Canada et le Japon et cherche à faciliter la conclusion d'ententes de perfectionnement technique ou d'alliances stratégiques dans certains secteurs déclarés prioritaires. Le Fonds finance notamment les visites et échanges de scientifiques, les projets coopératifs (qui, par exemple, permettent à des entreprises canadiennes de se lancer, en collaboration avec des interlocuteurs japonais, dans des travaux conjoints de recherche pré-concurrentielle ou commerciale) et les activités de certaines institutions (colloques, ateliers, etc.).

Programme de développement des investissements et Programme Horizon Le Monde

Ces programmes fournissent des services d'information aux étrangers qui investissent pour la première fois au Canada ou y augmentent leur mise de fonds, des services de recherche de fonds ou de partenaires étrangers pour la formation d'une alliance stratégique, au bénéfice des entreprises canadiennes, notamment les PME, et des services de renseignements stratégiques aux entreprises canadiennes qui désirent se voir confier des fonctions plus importantes par leur société-mère étrangère.

Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD)

Le PPIMD est le principal programme gouvernemental de soutien des entreprises canadiennes du secteur de la défense ou de l'aérospatiale qui désirent participer à des programmes internationaux axés sur la technologie de pointe. Les priorités de ce programme sont toujours établies en fonction des avantages que présentent les projets proposés par l'entreprise privée.

Programmes d'orientation sur les exportations

Ces programmes aident les petites et moyennes entreprises à prendre pied sur certains marchés d'exportation. Le Programme des nouveaux exportateurs vers les États frontaliers (NEEF) s'adresse aux compagnies qui n'ont jamais exporté jusqu'ici. Les participants peuvent être invités à se rendre dans un bureau commercial du Canada aux États-Unis pour suivre un cours d'une journée ou deux sur l'ensemble du processus d'exportation. Les experts leur

donnent des renseignements sur les documents nécessaires, les procédures douanières, les services bancaires, les assurances, les agents, les distributeurs et d'autres sujets. Un programme semblable, le Programme des nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS), fournit des renseignements et les noms de personnes-ressources aux sociétés qui veulent étendre leurs ventes aux États-Unis à d'autres marchés régionaux.

Programme de tourisme d'AECEC

Ce programme fournit une orientation stratégique et du financement initial pour des activités d'expansion des marchés assurées par les missions canadiennes à l'étranger. Ces dernières aident l'industrie canadienne du tourisme en lui fournissant des renseignements sur les marchés, en facilitant l'accès à ces marchés et en diffusant de l'information sur les produits et services canadiens.

Programme de technologies stratégiques

Trois secteurs stratégiques ont été ciblés : les matériaux industriels de pointe, la biotechnologie et les technologies de l'information (y compris l'intelligence artificielle). Le programme favorise et appuie les alliances formées pour procéder à des recherches de base pré-concurrentielles ainsi que les alliances d'applications technologiques qui permettent de mettre au point et d'appliquer les technologies.

Programme d'application des technologies de pointe dans le secteur manufacturier (PATPSM)

Ce programme offre de l'aide aux sociétés imposables oeuvrant dans les secteurs de la fabrication ou de la transformation au Canada. Il aide ces dernières à procéder à des études de faisabilité en vue de modifier sensiblement les procédés de fabrication de l'entreprise.

Programme de la microélectronique et du développement des systèmes (PMDS)

L'objectif du programme est d'encourager la recherche et le développement au Canada en partageant, avec les entreprises, les risques liés à la mise au point d'une microélectronique de pointe ainsi que de technologies et de systèmes avancés d'information.

Programme coopératif d'expansion des marchés outre-mer (COMDP)

Il s'agit d'ententes tripartites entre le gouvernement du Canada, les provinces et certaines associations représentant l'industrie des produits du bois dans le but d'accroître et de protéger les marchés d'outre-mer des produits de bois massif.

Programme de mise en valeur de la technologie (PMVT)

Dans le cadre de ce programme, une aide financière est accordée aux centres de technologie autres que fédéraux, pour qu'ils puissent offrir, à l'échelle du pays, des services qui permettent d'acquérir, de mettre au point et de diffuser plus rapidement à l'industrie, notamment aux petites et moyennes entreprises, la technologie et les compétences administratives essentielles. Les requérants doivent être des organisations canadiennes à but non lucratif, constituées en société. Le PMVT offre trois formes d'aide : des fonds de démarrage, de soutien,

ainsi que des fonds pour l'embauche de consultants chargés de faire une étude de faisabilité des nouveaux centres proposés.

Programme DISTCover

Le Programme DISTCover permet une diffusion plus rapide de la technologie en offrant, au Canada et dans le monde entier, des possibilités précises de concessions de licences. Il est possible, grâce au programme, d'avoir accès à des répertoires sur les technologies et les produits canadiens et étrangers, des dépliants, des bulletins d'information et une base de données d'utilisation facile, regroupant des idées, des produits, des procédés et des services commerciaux provenant du Canada et du monde entier.

LES SERVICES CONNEXES

Service des délégués commerciaux

Les délégués commerciaux, que l'on retrouve dans 125 villes étrangères, sont chargés de veiller aux intérêts des entreprises canadiennes. Ces fonctionnaires, qui reçoivent l'aide d'agents commerciaux originaires du pays où ils sont en poste, connaissent bien les particularités et les pratiques commerciales du marché local, ainsi que la clientèle et les débouchés éventuels. Ils sont aussi au courant des compétences que le Canada peut offrir et possèdent des relations utiles, qui leur permettent de rendre de grands services aux intervenants canadiens. On retrouve par ailleurs, dans certaines régions du globe qui sont jugées prioritaires, des conseillers en matière de sciences, de technologie et d'investissement qui ont pour tâche de promouvoir les transferts de connaissances et de capitaux vers le Canada.

Les délégués commerciaux peuvent agir au nom des entreprises canadiennes dans bien des domaines, de la recherche de représentants potentiels à la résolution de problèmes reliés aux comptes impayés. Lorsqu'on se rend à l'étranger pour affaires, il est toujours bon de les rencontrer en premier lieu.

Centres du commerce international (CCI)

Les douze Centres du commerce international qui sont disséminés dans tout le pays sont souvent chargés de donner un visage humain à l'appui que le gouvernement apporte aux exportateurs. Les entreprises qui ont besoin d'aide pour s'implanter à l'étranger peuvent y recevoir des conseils et une formation pratique. Les centres ont pour objectif de mieux coordonner les initiatives des gouvernements fédéral et provinciaux, tout en soulignant l'importance accrue du commerce et de l'investissement.

Centres d'information aux entreprises d'ISTC

Ces centres offrent à leur clientèle les services suivants : bibliothèque et vidéothèque; documentation variée; profils industriels et renseignements sur les marchés; accès à des banques de données informatisées telles RADAR (Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires); et logiciels d'auto-diagnostic pour la solution de problèmes de technologie, de marché ou d'affaires.

Conseils sur la commercialisation géographique ou sectorielle

Les services d'expansion du commerce du gouvernement fédéral poursuivent deux objectifs : améliorer l'accès des produits canadiens aux marchés étrangers par la négociation bilatérale et multilatérale et offrir des programmes et autres voies de soutien aux entreprises canadiennes, dans le cadre de leurs initiatives de commercialisation à l'étranger. Les services de commercialisation géographique et sectorielle situés à Ottawa recueillent et diffusent des renseignements au sujet d'éventuels débouchés à l'étranger pour certains produits, ainsi qu'au sujet de marchés nationaux particuliers.

Services d'investissement

Le gouvernement canadien aide aussi bien les entreprises canadiennes qui sont à la recherche de fonds étrangers que les établissements étrangers qui souhaitent trouver des partenaires ou investir en Amérique du Nord. Les conseillers en investissement et autres spécialistes de l'investissement peuvent être rejoints par l'entremise des bureaux canadiens dans les pays les plus importants. Les Centres d'information aux entreprises d'ISTC renseignent sur les débouchés ouverts dans toutes les régions du Canada. Le groupe des Services aux investisseurs d'Investissement Canada, qui oeuvre en collaboration avec AECEC, ISTC et les instances provinciales et municipales, répond également aux demandes de renseignements provenant d'investisseurs du monde entier.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est chargée d'offrir toute la gamme des services de financement, d'assurance et de garanties aux exportateurs canadiens, quelle que soit leur taille. Ses bureaux sont disséminés dans tout le pays. Elle a pour tâche de réduire les risques de l'exportation et de l'investissement à l'étranger, tout en finançant les exportations de produits canadiens.

Système d'information sur les exportations

Les délégués commerciaux canadiens en poste à l'étranger sont desservis par le Réseau mondial d'information sur les exportations (Win Export), qui est entièrement automatisé. Il s'agit d'une banque électronique de données, actuellement en voie d'expansion pour inclure les ministères provinciaux du Commerce et les milieux d'affaires. De plus, des renseignements sur l'exportation sont disponibles sur la ligne InfoExport, au numéro sans frais 1-800-267-8376.

Publications

Les Canadiens peuvent se renseigner sur les programmes, les services et les activités d'AECEC, d'ISTC et d'Investissement Canada grâce à des publications publiées par ces ministères. Mentionnons *CanadExport*, qui est publié deux fois par mois, le *Répertoire des Centres du commerce international*, la publication *Programmes et services d'ISTC*, le bulletin d'information trimestriel d'Investissement Canada, et *Investir au Canada*. On trouve aussi une série de guides pratiques sur les façons de repérer et de profiter de certains marchés à l'étranger. Il y a, notamment, des guides sur les marchés des pays, la série *Commercer avec...*, qui fournit de l'information sur les marchés de 40 pays, le *Guide de l'exportateur: conseils pratiques* et *Les Alliances stratégiques: passeport pour l'Europe*.

CONCLUSION

MIEUX RÉUSSIR GRÂCE À LA COORDINATION DES POLITIQUES ET À DES ALLIANCES FRUCTUEUSES

Nous avons, dans le présent document, voulu rendre les Canadiens plus conscients des défis qu'ils auront à relever dans une économie mondiale de plus en plus complexe et dynamique et les informer des programmes qu'a instaurés le gouvernement canadien pour les aider à relever ces défis. Ce vœu concorde avec l'objectif que nous poursuivons constamment, c'est-à-dire promouvoir l'implantation, au Canada, d'une culture commerciale ouverte sur l'extérieur et fondée sur une association réussie des intervenants industriels et gouvernementaux. La réalisation de cette alliance repose sur le dialogue, tout comme d'ailleurs l'efficacité maximale des programmes gouvernementaux. Nous accueillerons avec plaisir vos observations au sujet des politiques, des programmes, des priorités et des activités du gouvernement fédéral. Vous verrez dans les pages suivantes l'adresse des bureaux du gouvernement fédéral situés dans votre région.

ANNEXE A

BUREAUX DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Centres du commerce international et Centres d'information aux entreprises d'ISTC

Les Centres du commerce international du gouvernement fédéral sont gérés conjointement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). Logés dans les bureaux régionaux d'ISTC, les Centres du commerce international regroupent tous les services commerciaux offerts aux exportateurs canadiens, novices ou expérimentés.

ISTC a également implanté, dans tout le Canada, des *Centres d'information aux entreprises* qui ouvrent à celles-ci l'accès aux services, à la documentation, aux programmes et aux conseils spécialisés du Ministère.

ST. JOHN'S (TERRE-NEUVE)

Centre du commerce international

Téléphone : (709) 772-5511

Télécopieur : (709) 772-2373

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (709) 772-ISTC

Télécopieur : (709) 772-5093

CHARLOTTETOWN

(ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD)

Centre du commerce international

Téléphone : (902) 566-7443

Télécopieur : (902) 566-7450

HALIFAX (NOUVELLE-ÉCOSSE)

Centre du commerce international

Téléphone : (902) 426-7540

Télécopieur : (902) 426-2624

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (902) 426-ISTC

Télécopieur : (902) 426-2624

MONCTON (NOUVEAU-BRUNSWICK)

Centre du commerce international

Téléphone : (506) 851-6452

Télécopieur : (506) 851-6429

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (506) 857-ISTC

Télécopieur : (506) 851-6429

MONTRÉAL (QUÉBEC)

Centre du commerce international

Téléphone : (514) 283-8185

Télécopieur : (514) 283-3302

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (514) 283-8185

Télécopieur : (514) 283-3302

TORONTO (ONTARIO)

Centre du commerce international

Téléphone : (416) 973-5053

Télécopieur : (416) 973-8161

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (416) 973-ISTC

Télécopieur : (416) 973-8714

WINNIPEG (MANITOBA)

Centre du commerce international

Téléphone : (204) 983-8036

Télécopieur : (204) 983-2187

Centre d'information aux entreprises d'ISTC

Téléphone : (204) 983-ISTC

Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATOON (SASKATCHEWAN)

Centre du commerce international
 Téléphone : (306) 975-5315
 Télécopieur : (306) 975-5334

Centre d'information aux entreprises d'ISTC
 Téléphone : (306) 975-4400
 Télécopieur : (306) 975-5334

REGINA (SASKATCHEWAN)

Centre du commerce international
 Téléphone : (306) 780-5020
 Télécopieur : (306) 780-6679

EDMONTON (ALBERTA)

Centre du commerce international
 Téléphone : (403) 495-2944
 Télécopieur : (403) 495-4507

Centre d'information aux entreprises d'ISTC
 Téléphone : (403) 495-ISTC
 Télécopieur : (403) 495-4507

CALGARY (ALBERTA)

Centre du commerce international
 Téléphone : (403) 292-6660
 Télécopieur : (403) 292-4578

Centre d'information aux entreprises d'ISTC
 Téléphone : (403) 292-4575
 Télécopieur : (403) 292-4578

VANCOUVER**(COLOMBIE-BRITANNIQUE)**

Centre du commerce international
 Téléphone : (604) 666-0434
 Télécopieur : (604) 666-8330

Centre d'information aux entreprises d'ISTC
 Téléphone : (604) 666-0266
 Télécopieur : (604) 666-0277

WHITEHORSE (YUKON)

Téléphone : (403) 668-4655
 Télécopieur : (403) 668-5003

YELLOWKNIFE**(TERRITOIRES DU NORD-OUEST)**

Téléphone : (403) 920-8568
 Télécopieur : (403) 873-6228

Industrie, Sciences et Technologie Canada

235, rue Queen,
 Ottawa (Ontario)
 K1A 0A5

Siège national
 Téléphone : (613) 952-ISTC

Investissement Canada

C.P. 2800, succ. D,
 Ottawa (Ontario)
 K1P 6A5

Promotion de l'investissement
 et Services aux investisseurs
 Téléphone : (613) 992-4916

Prospection des investissements
 Téléphone : (613) 995-9259

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex,
 Ottawa (Ontario)
 K1A 0G2

*InfoExport (renseignements
 sur le commerce d'exportation)*
 Téléphone : 1-800-267-8376 (sans frais)
 Téléphone : (613) 993-6435
 Télécopieur : (613) 996-9709

Direction générale du marketing international

Direction des technologies de pointe (TAE)
 Téléphone : (613) 996-1891

- télécommunications, transmission des données; télédiffusion et câble, instrumentation informatisée (logiciel et matériels), télédétection incluant la géomatique

Direction des programmes de défense et de l'aérospatiale (TAG)
 Téléphone : (613) 996-3437

- développement des marchés - équipements de défense; produits aérospatiaux, spatiaux et maritimes; gestion des ententes d'achats de défense bilatérales et de l'OTAN

*Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries
et des ressources (TAA)*

Téléphone : (613) 996-3537

- produits agricoles de base, aliments transformés, boissons, poissons et fruits de mer, produits forestiers, métaux, minerais, produits chimiques incluant les produits pharmaceutiques, pétroliers et biotechnologiques

Direction des industries secondaires (TAC)

Téléphone : (613) 996-0550

- machinerie et équipements pour l'industrie primaire et secondaire; transports, environnement, énergie, automobile et produits de consommation

*Direction des services financiers et services
aux entreprises (TPF)*

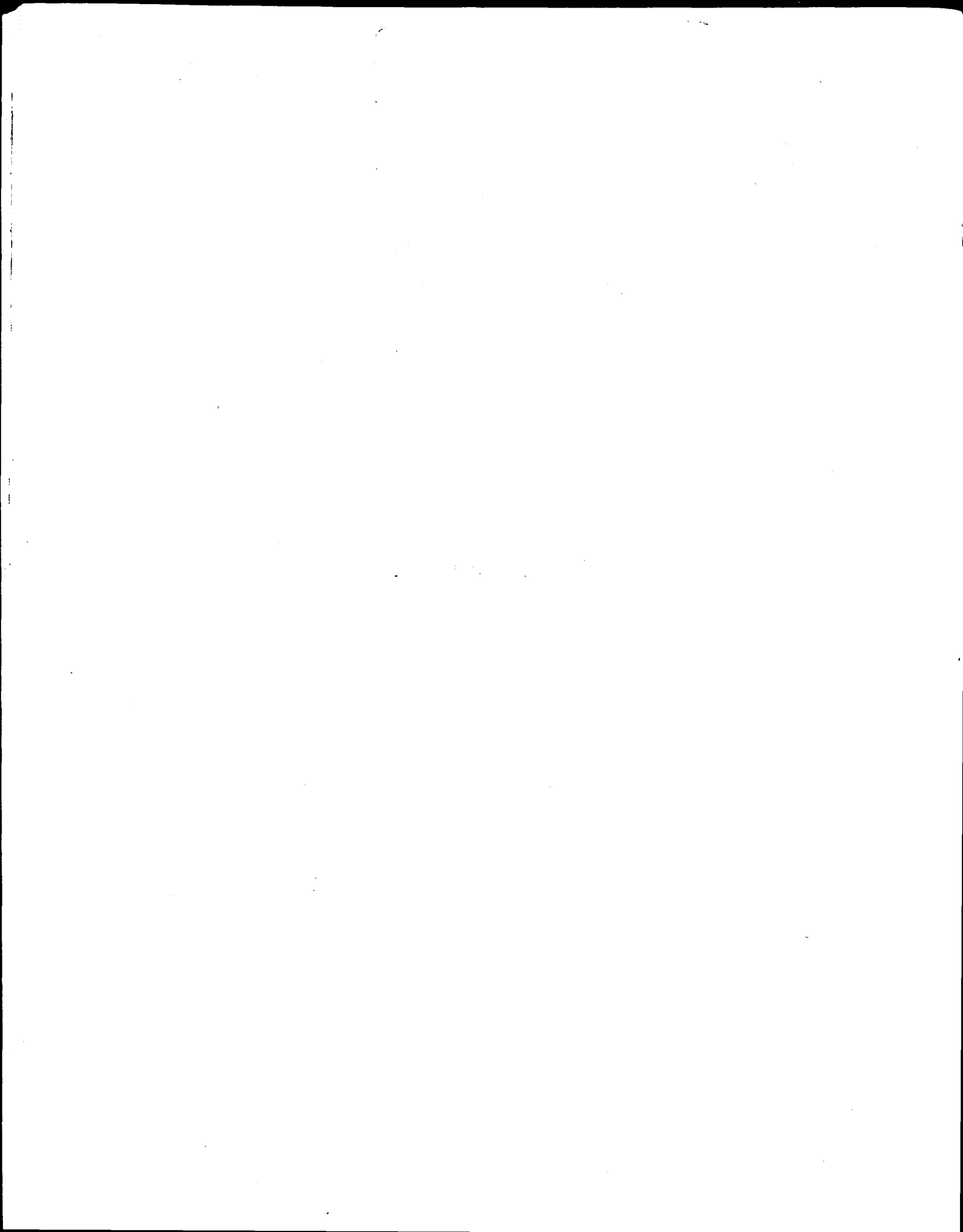
Téléphone : (613) 996-6210

- coordination de la politique du financement et de l'assurance des exportations (liaison avec la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et procédures liées aux transactions du Compte du Canada); liaison avec les entreprises de services financiers, les cabinets d'avocats, les comptables, les ingénieurs-conseils, les architectes et l'industrie de la construction, liaison avec les institutions financières internationales et avec ACIDI-INC, et projets d'immobilisations.

Annexe B

ABRÉVIATIONS

AECEC	Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
CCI	Centre du commerce international
CE	Communauté européenne
CEI	Communauté des États indépendants
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
ISTC	Industrie, Sciences et Technologie Canada
NCM	Négociations commerciales multilatérales
NEEF	Nouveaux exportateurs vers les États frontaliers
NEXOS	Nouveaux exportateurs vers les marchés outre-mer
NEXUS	Nouveaux exportateurs vers le Sud des États-Unis
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
R - D	Recherche et développement
S - T	Sciences et technologies
TPG	Tarif de préférence générale



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E
3 5036 20064098 8

DATE DUE	DUE DATE	DATE DE RETOUR

DOCS
CA1 EA I57 FRE
1992/1993
Plan de promotion du commerce
exterieur : un plan integre de
promotion et de developpement du
commerce, des investissements
42262828



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada