





## Table des matières

<b><i>Résumé</i></b>	<b>4</b>
<b><i>L'engagement d'exportation de DEC</i></b>	<b>5</b>
<b><i>État de l'industrie de l'ED, perspectives du marché et tendances clés</i></b>	<b>5</b>
<b>L'industrie ED</b>	<b>5</b>
<b>Les marchés</b>	<b>7</b>
Les bâtiments	7
L'agriculture	9
Le transport	9
<b>Les tendances</b>	<b>10</b>
Technologies propres	10
Numérisation	10
Ressources Grid Edge	10
Electrification de la société	10
La valeur de la résilience	11
<b><i>Aperçu de la stratégie et de la méthodologie</i></b>	<b>12</b>
<b><i>Objectifs stratégiques</i></b>	<b>12</b>
<b>Position actuelle du Canada dans les affaires internationales</b>	<b>13</b>
<b>Rôle du DEC dans l'exécution de la stratégie de développement des affaires internationales</b>	<b>14</b>
<b>Le Service des Délégués Commerciaux (SDC) et l'industrie canadienne de l'énergie décentralisée</b>	<b>14</b>
<b><i>Résultats clés attendus</i></b>	<b>15</b>
<b><i>Consultations de l'industrie</i></b>	<b>17</b>
<b><i>Facilitateurs d'accès aux marchés étrangers</i></b>	<b>18</b>
<b>Cibles du programme</b>	<b>19</b>
<b>Cibler les marchés salients</b>	<b>19</b>
<b>Permettre l'accès au marché via le Service des Délégués Commerciaux (SDC)</b>	<b>20</b>
<b>Naviguer dans le réseau de soutien commercial</b>	<b>20</b>
<b>Aide aux demandes de financement</b>	<b>21</b>
<b><i>Écosystème pour le développement des affaires de DEC</i></b>	<b>21</b>
<b>Le réseau canadien</b>	<b>23</b>
<b>Exploitant le réseau commercial du Canada</b>	<b>24</b>
<b>Partenaires d'investissement</b>	<b>25</b>
<b>L'industrie ED dans les marchés étrangers</b>	<b>25</b>



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

<b>Réseau d'accès au marché</b>	<b>26</b>
<b>Activités pour faire progresser le commerce international: intrants et extrants</b>	<b>28</b>
<b><i>Première année</i></b>	<b><i>30</i></b>
<b><i>Deuxième année</i></b>	<b><i>31</i></b>
<b><i>Troisième année</i></b>	<b><i>31</i></b>
<b>Visites de jumelage</b>	<b>32</b>
<b>Veille commerciale (partenaires d'accès au marché)</b>	<b>32</b>
<b><i>Barrières commerciales tarifaires et non-tarifaires</i></b>	<b><i>33</i></b>
<b><i>Progression: de la Stratégie à l'exécution</i></b>	<b><i>34</i></b>
<b><i>Annexe A - Lectures complémentaires</i></b>	<b><i>35</i></b>
<b><i>Annexe B - Autres organisations fournissant des informations sur le marché</i></b>	<b><i>36</i></b>
<b>Cohortes DEC pour le co-développement de stratégies internationales</b>	<b>36</b>
<b>Priorités du marché des entreprises ED - État actuel</b>	<b>37</b>



## Résumé

Cette stratégie de développement des affaires internationales est conçue pour fournir aux entreprises canadiennes d'énergie décentralisée (ED) un meilleur accès aux marchés étrangers. L'objectif est de stimuler le commerce international et d'accroître la valeur et la compétitivité de l'industrie canadienne de l'ED. La stratégie proposée a été élaborée sur la base de consultations structurées avec des directeurs exécutifs et des entreprises actives dans le secteur de l'ED.

L'ED est l'énergie de chauffage, de climatisation ou d'électricité qui est produite, gérée et / ou stockée au point de consommation. Établi en 2002, Decentralised Energy Canada (DEC) est une association industrielle nationale qui répond aux besoins de cette industrie en croissance rapide.

Les facteurs qui contribuent à la croissance rapide de cette industrie sont les engagements mondiaux à la réduction des émissions, une demande pour la résilience énergétique et pour l'interconnectivité des appareils électriques et des commandes numériques. La numérisation a un impact considérable sur la manière dont nous produisons, livrons et consommons l'énergie. L'opportunité économique de la numérisation du secteur de l'électricité est de USD \$ 1,3 milliards entre 2016 et 2025.

Pour maintenir l'avantage concurrentiel du Canada sur les marchés étrangers, DEC joue un rôle stratégique dans la définition de l'écosystème et la mise en place des activités de développement des affaires internationales. Un modèle de développement du marché international et d'engagement des intervenants a été élaboré en utilisant les relations existantes du Service des Délégués Commerciaux (SDC) et des partenaires. Le modèle cherche à engager rapidement et fréquemment les ressources locales et commerciales.

Compte tenu de l'histoire de DEC à développer des relations commerciales avec les entreprises canadiennes d'ED, la stratégie proposée est une extension internationale des offres de base de DEC. La stratégie identifiera les intervenants internationaux qui ont intérêt à établir des partenariats avec des entreprises canadiennes d'ED. La capacité commerciale prévue y comprend: une meilleure compréhension des marchés internationaux cibles, la croissance des revenus pour les entreprises canadiennes d'ED - dont DEC fera rapport annuellement au SDC, et l'ouverture de nouveaux marchés et la création d'une marque commerciale pour les entreprises canadiennes dans les marchés internationaux cibles.

Au cours de la première année, DEC engagera un expert en matière pour soutenir le développement des affaires internationales. Cette personne au DEC va suivre, engager et collaborer avec le réseau canadien. Les États-Unis et les Caraïbes seront au centre des efforts de développement des affaires internationales. Au cours de la deuxième année, DEC rassemblera et examinera les apprentissages. Le modèle peut être utilisé par l'équipe DEC et les entreprises de ED qui souhaitent participer aux extrants. La troisième année verra le



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

travail direct avec DEC et les entreprises de ED, notamment sur le maintien de relations commerciales internationales. La stratégie va voir une transition d'une pour l'identification d'opportunités à une pour la mise à disposition des ressources. DEC va donc déployer le modèle et les entreprises ED en prendront charge à partir de là.

## L'engagement d'exportation de DEC

Decentralised Energy Canada (DEC) est une association industrielle nationale établie en 2002 en réponse aux besoins d'une industrie émergente et en croissance rapide. L'association est devenue le centre d'accès aux marchés du Canada au service de plus de 10 000 entreprises. DEC rassemble et diffuse les dernières informations sur le marché et travaille avec les participants de l'industrie pour stimuler l'innovation, bâtir une excellence concurrentielle et améliorer la performance financière.

L'industrie canadienne de l'énergie décentralisée (ED) est active sur le marché intérieur et à l'exportation, et certains segments de l'industrie dépendent davantage sur les exportations que d'autres. L'engagement de DEC à développer davantage le commerce international des produits et services canadiens d'ED comprend l'évaluation des options d'entrée sur le marché et la formulation de stratégies d'entrée, y compris des services de soutien à l'exportation directe et des partenariats internationaux.

## État de l'industrie de l'ED, perspectives du marché et tendances clés

### L'industrie ED

L'industrie de l'ED est unique et d'une grande portée. Il peut être difficile de comprendre comment cela s'harmonise avec les secteurs économiques du Canada. Aujourd'hui, on fait souvent référence à l'ED comme faisant partie du secteur des technologies propres, mais une façon plus axée sur les entreprises de la considérer est le Global Industry Classification Standard<sup>1</sup> (GICS®) qui a été conçu par la communauté financière face à une nécessité d'avoir des définitions précises, complètes et standardisées dans cette industrie. Dans ce contexte, l'énergie décentralisée est une sous-industrie qui comprend plusieurs industries du secteur des services publics.

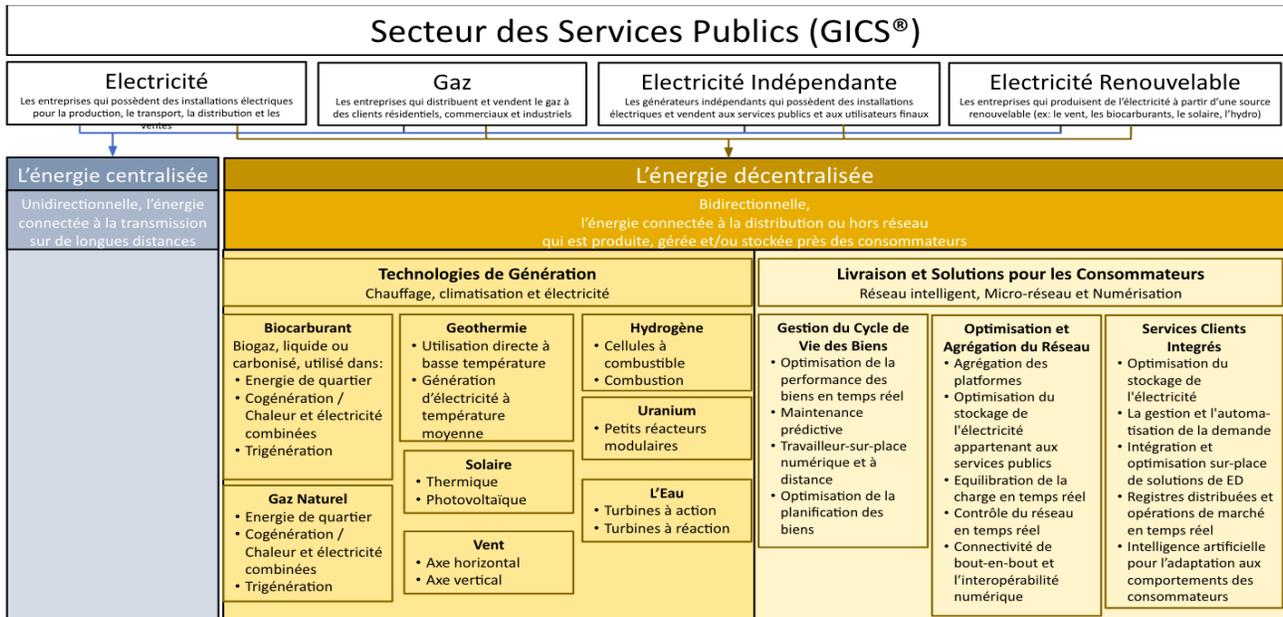
La hiérarchie industrielle illustrée ci-dessous fait la distinction entre l'énergie centralisée traditionnelle et l'énergie décentralisée progressive. Les entreprises et les entreprises du secteur de l'ED proposent une gamme de technologies qui génèrent et fournissent de

---

<sup>1</sup> Norme de classification mondiale de l'industrie

l'énergie locale. La partie de l'industrie qui évolue le plus rapidement est la livraison et les solutions clients, les microréseaux et les services clients améliorés.

Les principaux moteurs de la croissance de l'industrie de l'ED sont présentés dans l'image graphique ci-dessous avec des exemples notables.



## Moteurs



### Références pour les moteurs:

- <sup>1</sup> Conseil de défense des ressources naturelles (NRDC)
- <sup>2a</sup> Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA)
- <sup>2b</sup> Bloomberg New Energy Finance (BNEF)
- <sup>3</sup> Alberta Utilities Commission (AUC)
- <sup>4</sup> Recherche Suisse RE Sigma

- <sup>5</sup> General Electric (La montée de l'énergie distribuée)
- <sup>6a</sup> National Geographic
- <sup>6b</sup> Intel Corporation
- <sup>7</sup> Forum économique mondial

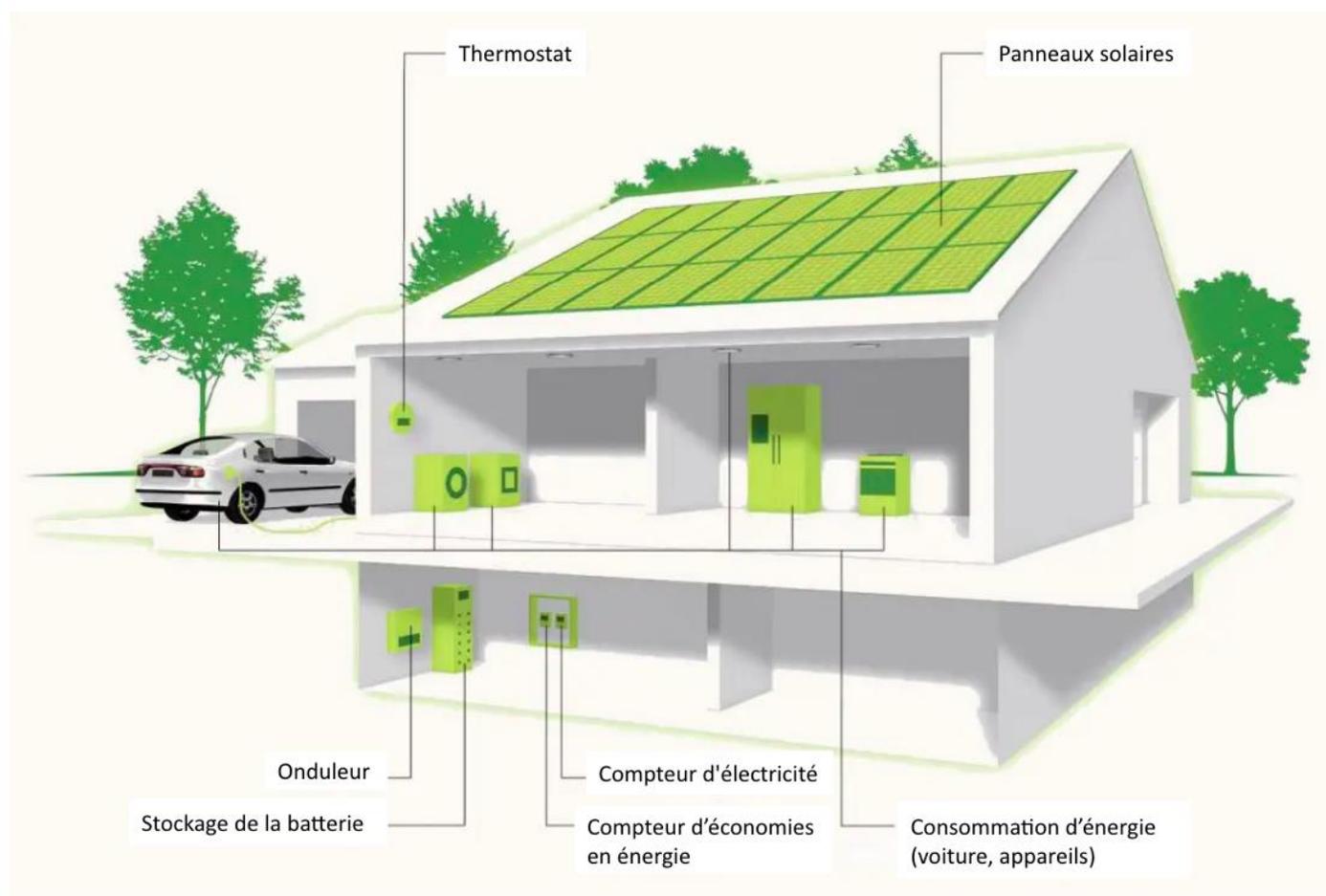
## Les marchés

Tous les secteurs des services publics doivent développer des capacités de numérisation avancées pour servir de manière adéquate les marchés en croissance de l'ED. Trois marchés enregistrent les taux de croissance les plus rapides en termes d'adoption de l'ED. Ce sont: les bâtiments, l'agriculture et les transports.

### Les bâtiments

#### Résidentiel

- Mono-famille
- Petit multi-famille
- Grand multi-famille
- Logement mobile



*Commercial*

**Micro-réseau pour la communauté propre et intelligent**



**Sûre, fiable, propre, résilient, décentralisé**

- Industriel
- Commerce de détail
- Bureau
- Hôtel
- Restaurant



*Public*

- Municipalité
- Université
- École
- Hôpital

L'agriculture

- Machinerie
- Véhicules
- Opérations de séchage
- Serre / Fermes verticales

Technologie	Accès à l'électricité pour les activités quotidiennes		La production de la nourriture après la récolte y compris l'industrie agro-alimentaire et la préservation de nourriture pour le stockage et le transport				Préparation de la nourriture et la purification de l'eau
	Éclairage et rechargement de téléphone	Éclairage et communications (télévisions, radios, téléphones, internet)	Pompage de l'eau pour l'irrigation	Séchage de produits (cultures, poisson, etc.)	Agro-transformation (fraisage, broyage, pressage, pasteurisation de produits laitiers, etc.)	Réfrigération (refroidissement des produits pour le transport, et la conservation de vaccins)	La cuisine et l'eau chaude (domestique et commercial)
Système PV d'échelle pico	x						
Système solaire PV autonome (y compris le système domestique)	x	x			x	x	
Solaire thermique					x	x	
Four solaire							x
Séchoir solaire				x			
Pompe solaire / mécanique / éolienne			x				
Moulin à eau					x		
Moulin à eau avec l'électrification	x	x	x		x	x	
Éolienne					x		
Éolienne avec l'électrification	x	x	x		x	x	x
Digesteur à biogaz							
Digesteur à biogaz avec l'électrification / gazéification de biomasse	x	x	x		x	x	x
Meilleurs appareils de cuisson (ICS)							x

PV = Photovoltaïque; Source: [IRENA, 2012](https://www.irena.org/)

Le transport

- Rail
- Route
- Air
- Eau





## Les tendances

### Technologies propres

L'industrie de l'ED est fortement alignée sur le secteur des technologies propres et est souvent considérée lors de l'analyse de ce secteur. Le rapport 2020 d'ECO Canada prévoit que l'innovation propre vaudra 2,5 billions de dollars d'ici 2022 et soutiendra le développement économique du secteur canadien des technologies propres ainsi que des secteurs des ressources naturelles, des services publics, de l'énergie, de la fabrication et de l'agriculture. La croissance du marché d'exportation mondial des technologies propres a été estimée à 1 150 billions de dollars en 2015, le Canada se classant au 16e rang en termes de part de marché.

### Numérisation

Le Forum Économique Mondial (WEF) estime que la transformation numérique rapide du secteur de l'électricité pourrait générer une valeur de 1,3 billion de dollars dans le monde entre 2016 et 2025. Ils ont identifié quatre thèmes - les thèmes numériques à forte valeur ajoutée - la gestion du cycle de vie des actifs, l'optimisation et l'agrégation du réseau, les services clients intégrés et au-delà de l'électron - émergent pour créer de la valeur (voir dessin ci-dessous). Dans chaque thème, un certain nombre d'initiatives numériques peuvent être menées, chacune avec notre «valeur en jeu» estimée pour permettre la hiérarchisation.

### Ressources Grid Edge

Wood Mackenzie Power & Renewables a publié un rapport sur le marché en juin 2020, **United States distributed energy resources outlook: DER installations and forecasts 2016-2025E** (Perspectives des ressources énergétiques distribuées aux États-Unis: installations et prévisions DER 2016-2025E<sup>E</sup>) qui rassemble des technologies disparates dans une prévision à grande échelle. D'ici 2025, la capacité combinée de ces ressources énergétiques distribuées (DER) atteindra 387 gigawatts, portée par 110,3 milliards de dollars d'investissements cumulés entre 2020 et 2025.

### Electrification de la société

L'Agence Internationale de l'Énergie a publié son rapport phare **World Energy Outlook 2019** en novembre 2019. Le rapport indique que l'électricité est “ au cœur des économies modernes. ” L'électrification des transports, de la chaleur, de la climatisation et une demande croissante d'appareils numériques connectés devraient augmenter la part de l'électricité dans la consommation totale d'énergie finale de 19% en 2018 à 24% ou 31% en 2040 selon que l'on suit un scénario de politiques déclarées ou un scénario de développement durable. Les principaux moteurs de la croissance de la demande mondiale d'électricité sont les moteurs industriels (plus de 30% de la croissance totale jusqu'en 2040),



la climatisation des locaux (17%) et les gros appareils électroménagers, les petits appareils et les véhicules électriques (10% chacun).

Les véhicules électriques ne représentent peut-être que 10% de la croissance de la demande d'électricité, mais ils représentent d'importantes opportunités de marché. Allied Market Research a rapporté que le marché mondial des véhicules électriques était évalué à 162,34 milliards de dollars en 2019 et devrait atteindre 802,81 milliards de dollars d'ici 2027.

La valeur de la résilience

La Suisse RE Sigma Research a publié un rapport de milieu d'année en août 2020 faisant état de pertes économiques mondiales dues à des catastrophes naturelles de 72 milliards USD, contre 52 milliards USD l'année précédente. Les pertes économiques dues aux catastrophes causées par l'homme sont passées de 5 milliards USD à 3 milliards USD partiellement à cause de la pandémie COVID-19, avec des verrouillages à travers le monde qui ont pratiquement cessé l'activité économique dans de nombreux pays.

En Amérique du Nord, de violentes tempêtes convectives (orages accompagnés de tornades, inondations et grêle) ont causé des pertes assurées de plus de 21 milliards de dollars au cours du premier semestre de 2020. Ces pertes étaient les plus élevées depuis le premier semestre de 2011, lorsque ce seul péril a créé environ 30 milliards de dollars de pertes. En juin de 2020, la ville de Calgary au Canada a subi des pertes de 1 milliard de dollars américains en raison de la grêle - la tempête de grêle la plus coûteuse jamais enregistrée au Canada.

Les pertes économiques dues aux incendies de forêt pourraient constituer un record en 2020. Bien que ce soit encore très tôt dans la saison des incendies de forêt, le 17 septembre 2020, le rapport de situation de gestion des incidents du Centre national de coordination inter-institutions a indiqué que le total depuis le début de l'année est de 42 512 incendies qui ont brûlé 6 927 327 acres. L'impact économique total des incendies de cette année pourrait coûter entre 130 et 150 milliards de dollars. La saison des incendies de forêt en Amérique du Nord à elle seule pourrait faire de 2020 l'une des pires années de pertes économiques dues aux catastrophes naturelles jamais enregistrées.

Les solutions énergétiques décentralisées peuvent être installées rapidement, souvent en quelques jours ou semaines par rapport aux années pour les solutions d'alimentation centralisées traditionnelles. L'évolutivité des systèmes ED nécessite moins d'argent pour acheter, construire et exploiter et sont plus faciles à financer car ils évitent les défis associés à la levée de centaines de millions de dollars pour financer de grands projets d'infrastructure. La plus petite taille et l'évolutivité fournissent également une solution de



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

microréseau plus flexible pour agréger et contrôler les systèmes ED et faire correspondre le niveau de la demande avec le niveau de l'offre.

## Aperçu de la stratégie et de la méthodologie

Cette stratégie vise à offrir aux entreprises canadiennes d'énergie décentralisée (ED) un meilleur accès aux marchés étrangers. L'objectif est de stimuler le commerce international et, éventuellement, d'accroître la valeur et la compétitivité de l'industrie ED du Canada. Le développement de cette stratégie impliquait des consultations structurées avec des dirigeants d'entreprises actives dans le secteur de l'ED.

Le plan et les activités de la stratégie prennent en compte la chaîne de valeur complète des participants de l'industrie de l'ED, y compris les services habilitants tels que les investisseurs, les services publics et les organismes de réglementation.

Le processus d'élaboration de la stratégie comprenait des consultations structurées avec un groupe consultatif de l'industrie composé de plus de 30 experts de l'industrie de niveau exécutif. Les consultations ont eu lieu sous forme de rencontres individuelles ou de séances de cohorte d'entreprises animées. Les contributions du groupe consultatif de l'industrie ont été compilées dans un modèle d'activité commerciale internationale afin de mieux refléter les opportunités et les défis identifiés par les intervenants de l'industrie. Le groupe consultatif de l'industrie a examiné et fourni des commentaires sur l'ébauche de la stratégie.

## Objectifs stratégiques

Les entreprises canadiennes voient le potentiel de croissance de leurs entreprises sur ces marchés; cependant, ils veulent mieux comprendre:

- Par où commencer? Comment commencer à voir ce que je ne sais pas?
- Quelle est la portée des opportunités?
- Dans quelle mesure sera-t-il difficile d'exploiter ces opportunités?
- Quels soutiens existent pour les aider à se développer?
- Quels autres renseignements et services financiers du gouvernement canadien peuvent-ils utiliser pour obtenir de l'aide?
- Quels investissements en personnel, en temps et en argent devront-ils consentir pour pouvoir planifier leurs propres expansions internationales en conséquence?
- Quelles sont les meilleures organisations et partenaires (industrie, intérêts particuliers, parrainage gouvernemental) sur le marché étranger avec lesquels je dois m'aligner?
- Comment puis-je m'engager avec ces organisations?
- Comment puis-je en savoir plus sur mes concurrents?



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

- Sur quels autres renseignements et services financiers du gouvernement canadien puis-je compter pour obtenir de l'aide?
- Les missions commerciales, la recherche et les autres services existants de CanExport répondent-ils à mes besoins ou s'adressent-ils à de plus grandes organisations et au gouvernement?

Voici les objectifs stratégiques de développement des affaires internationales pour les entreprises canadiennes d'ED:

1. Accroître l'activité commerciale canadienne d'ED sur les marchés internationaux.
2. Assurer un accès accru aux investissements étrangers dans l'industrie énergétique décentralisée en prouvant la stratégie la première année et en mesurant la participation des entreprises canadiennes d'ED au cours des deuxième et troisième années.
3. Développer des partenariats stratégiques pour les entreprises canadiennes d'ED sur les marchés étrangers avec le service de la Commission commerciale et d'autres intervenants clés.
4. Accroître la part du Canada sur les marchés étrangers pour les produits et services énergétiques décentralisés, renforçant ainsi la position du Canada en tant qu'innovateur industriel.
5. Créer de nouveaux partenariats nets pour assurer un apprentissage croisé et une croissance continue.
6. Partenariat avec les clients pour fournir des solutions.
7. Améliorer la réputation du Canada en tant que partenaire de recherche dans l'innovation de solutions énergétiques décentralisées.
8. Continuer de tirer parti de la réputation du Canada en tant que chef de file des solutions énergétiques décentralisées.
9. Rendre des entreprises canadiennes d'ED à l'épreuve de la récession.

Position actuelle du Canada dans les affaires internationales

L'industrie canadienne de l'ED est principalement présente aux États-Unis (É-U), mais aussi en Australie, au Royaume-Uni et en Inde. En analysant ces opportunités avec les entreprises canadiennes d'ED - dans le contexte de cette stratégie - la plupart des opportunités étaient liées aux relations. Cependant, ces relations n'étaient pas nécessairement fondées sur des missions commerciales traditionnelles. Nos consultations avec le Service des Délégués C Commerciaux (SDC) ont fourni des informations précieuses, néanmoins ni l'entreprise ni le SDC n'étaient suffisamment informés quant à savoir qui dans le marché cible était le mieux placé pour participer à des opportunités de développement commercial.

À la suite de cette analyse, DEC comprend que toute stratégie de développement commercial internationale réussie nécessite une connaissance approfondie du marché cible, y compris des connaissances locales. Ces connaissances locales sont acquises en tirant parti des



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

réseaux de connaissances existants. Par conséquent, la conception de cette stratégie est fortement influencée par ces résultats.

Rôle du DEC dans l'exécution de la stratégie de développement des affaires internationales

Dans le but de comprendre l'avantage concurrentiel du Canada sur les marchés étrangers, le rôle du DEC est de définir l'écosystème et de mettre en place les activités qui génèrent des actions de développement des affaires internationales.

Cette stratégie triennale surpassera l'idée du marché étranger et mènera à une accessibilité validée de ce marché dans le contexte de l'offre de l'industrie ED. Le produit livrable final est un plan stratégique plaçant DEC dans une position de consultation, d'orientation et d'exécution des activités pour les entreprises canadiennes d'ED détaillant comment ils devraient passer leur temps sur ces marchés.

Le Service des Délégués Commerciaux (SDC) et l'industrie canadienne de l'énergie décentralisée

Le Service des Délégués Commerciaux (SDC) fait partie d'Affaires Mondiales Canada (AMC). Il s'agit d'un réseau de plus de 1 000 professionnels du commerce travaillant dans les ambassades, les hauts-commissariats et les consulats du Canada situés dans 161 villes du monde et avec des bureaux partout au Canada. Le SDC et d'autres programmes gouvernementaux nationaux fournissent d'excellentes ressources de développement des affaires. Par exemple, AMC administre le programme CanExport qui fournit un financement aux exportateurs, aux innovateurs, aux associations et aux communautés. Les commentaires des entreprises canadiennes d'ED qui profitent de ces possibilités sont exceptionnels. Cependant, ces soutiens ne peuvent pas toujours être décentralisés spécifiques à l'énergie. L'industrie énergétique décentralisée progresse rapidement et les politiques, les subventions et les parties prenantes évoluent rapidement. Le rôle de l'association de l'industrie est de se tenir au courant des dernières informations commerciales et de cerner les possibilités et les défis associés à la position concurrentielle du Canada.

DEC engagera activement les délégués commerciaux du marché local et cible tôt et souvent. Cet engagement sera bidirectionnel. Les entreprises canadiennes d'ED doivent avoir accès à

des connaissances plus ciblées sur les personnes intéressées par leurs propositions de valeur respectives.



#### Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Ce manque de connaissances représente un obstacle à l'entrée sur le marché international pour les entreprises canadiennes d'ED. Cependant, étant donné l'expérience de DEC en matière de navigation dans les connaissances et les relations entre les secteurs public et privé, nous présentons le modèle de stratégie de développement commercial international avec des activités et un plan d'exécution afin que le SDC soit bien informé avec les connaissances requises sur qui et quoi rechercher dans le marché cible. Le SDC est un service établi et crédible soutenu par des réseauteurs experts dans leur géographie. DEC informera son réseau d'entreprises canadiennes d'ED de la meilleure façon de tirer parti de ce partenariat. Le modèle de développement du commerce international présenté ici met l'information à l'échelle pour qu'elle soit logique à la fois pour le DEC et le SDC.

Cette approche répond directement aux commentaires des entreprises canadiennes d'ED selon lesquelles elles «ne savent pas par où commencer» en se référant à la manière dont elles vont pénétrer de nouveaux marchés. Par exemple, les exigences et le calendrier, le centre de carrefour de la croissance propre du gouvernement du Canada, créé pour faire progresser les solutions de technologies propres et accélérer l'entrée des entreprises canadiennes d'ED sur les marchés internationaux, peuvent servir comme point de départ sur la voie de la commercialisation. Cependant, en ce qui concerne les relations, quelles sont les premières étapes que les entreprises canadiennes d'ED doivent prendre et comment savent-elles qu'elles sont sur la bonne voie?

## Résultats clés attendus

Cette stratégie identifie, du point de vue d'une association industrielle, les intervenants mondiaux qui ont intérêt à s'associer avec des entreprises canadiennes d'ED alors qu'elles explorent et s'engagent sur les marchés internationaux. De plus, la stratégie:

- fournit un cadre pour l'établissement de relations avec les principaux intervenants de l'industrie en identifiant un réseau canadien de soutien (cela comprend des activités périodiques et dirigées),
- identifie certains marchés comme point de départ de la première année de la stratégie,
- identifie un réseau d'accès au marché spécifique au DEC,
- fournit un plan pour atteindre les objectifs stratégiques ci-dessus pour les trois années de cette stratégie avec une stratégie de mise à jour des activités,
- décrit les activités qui seront entreprises pour soutenir l'exécution de ce plan.

Les résultats commerciaux attendus comprennent:

- Une meilleure compréhension des marchés internationaux cibles qui offriront à l'industrie canadienne de l'ED la capacité d'investir dans des occasions d'affaires authentiques et validées, en particulier:



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

- Cinq NDAs ou PEs signés entre des entreprises canadiennes d'ED et des partenaires internationaux ou des clients potentiels,
- collaboration avec des partenaires d'accès au marché tels que le Rocky Mountain Institute (RMI) pour identifier deux millions de dollars de projets dans les Caraïbes et en Afrique subsaharienne où les entreprises canadiennes d'ED ont une offre, et
- des partenariats avec des événements internationaux comme identifiés par RMI, IEEE et d'autres partenaires d'accès au marché conduisant à 12 nouvelles opportunités de développement commercial et / ou partenariats industriels.
- Pour les entreprises canadiennes participantes, DEC prévoit une augmentation des revenus puisque les opportunités d'engagement seront continuellement validées par plusieurs parties. DEC rendra compte annuellement de la progression de ces opportunités au SDC.
- Dans l'ensemble, l'avancement des entreprises canadiennes d'ED ouvrira de nouveaux marchés et bâtira une marque commerciale pour les entreprises canadiennes sur les marchés internationaux cibles.

DEC a une longue expérience dans le développement des relations commerciales nécessaires pour les entreprises canadiennes d'ED. Cette stratégie est une extension internationale de certaines offres de base:

- **Qualification des opportunités client et présélection.** DEC tirera parti de ses relations avec l'écosystème des parties prenantes défini ci-dessous et la relation avec le Service des commissions commerciales.
  - Le succès sera mesuré par un objectif de 10 présélections des opportunités client au cours des trois prochaines années.
  - DEC vise la participation à au moins un événement commercial par an pendant la durée de la stratégie de développement des affaires internationales. DEC travaillera en étroite collaboration sur les opportunités de jumelage ciblées incluses avec l'aide du Service des Délégués Commerciaux (SDC).
- **Évaluation de la technologie et des projets.** Grâce aux relations de DEC avec des ONG internationales axées sur l'énergie, les entreprises canadiennes d'ED seront exposées à des possibilités de projets favorisant l'innovation. DEC a la relation de marché et l'expérience pour contrôler les entreprises participantes.
  - Le succès sera mesuré par la qualité de l'engagement. DEC examinera les projets et comprendra les opportunités pour les entreprises participantes. DEC s'attend à deux projets par an et estime que trois autres technologies par an sont examinées par des clients et partenaires internationaux. Des possibilités plus pertinentes seront offertes aux entreprises canadiennes et il faudra moins de temps pour soutenir les efforts d'exportation du Service des commissions commerciales, d'autres organismes de financement canadiens tels que BDC ou EDC et DEC lui-même.



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

- Le succès sera mesuré par le DEC travaillant en étroite collaboration avec les délégués commerciaux pour s'assurer que tous les obstacles à l'entrée sont identifiés et éliminés, le cas échéant, c'est-à-dire que les entreprises canadiennes participantes sont prêtes à réussir, et que leurs projets sont mis en œuvre avec les bons soutiens financiers et relationnels.
- **Le financement et l'attraction des investissements, par exemple, le jumelage** des investissements sera un élément clé du rôle pris par DEC avec les entreprises canadiennes pendant la durée de cette stratégie de développement des affaires internationales.
  - Le succès sera mesuré en s'assurant que pas moins de trois entreprises canadiennes d'ED éliminent les obstacles au financement comme obstacle à l'expansion sur un marché étranger.

## Consultations de l'industrie

Cette stratégie a été élaborée en consultation avec un groupe consultatif de l'industrie composé de 30 entreprises canadiennes d'ED. Nous avons regroupé les entreprises participantes en flux commerciaux afin de minimiser le temps consacré à la collection des exigences. Les détails spécifiques des entreprises sur les industries sont résumés dans l'annexe B.

L'industrie de l'ED a été regroupée comme suit.

- 1) **Outils énergétiques de quartier** pour la sélection des concepts de projet, les méthodologies de planification, de conception et d'exécution, et les cadres pour le renforcement des capacités de production communautaire, y compris:
  - a. Habilitation communautaire et modèles de collaboration innovants, projets, distribution d'énergie et autres formations.
- 2) **La cogénération** soutenant l'innovation technologique, l'élaboration de cas commerciaux et l'investissement dans des projets de cogénération électrique.
- 3) **L'énergie solaire**, y compris l'industrie PV, CSP et STE et les technologies émergentes.
- 4) **Énergie terrestre**, y compris les technologies, solutions et services professionnels géothermiques efficaces et éprouvés, ainsi que le biogaz, y compris les technologies, solutions et services professionnels éprouvés en matière de biogaz.
- 5) **Internet des objets (IoT)<sup>2</sup>, services professionnels**, y compris l'élaboration de l'analyse de rentabilisation, la viabilité de la technologie et la validation de la solution.

Pour faciliter la contribution, nous avons formé des cohortes spécifiques pour rassembler des entreprises engagées dans trois phases distinctes du travail:

---

<sup>2</sup> L'exploration de données et l'apprentissage automatique ont également été inclus dans cette cohorte.



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

- 1) Développement des objectifs de la stratégie
- 2) Conception de la stratégie
- 3) Développement d'études de cas et leçons apprises

Lorsque cela est possible, cette stratégie identifie également un réseau d'accès au marché dans certains marchés cibles initiaux. Les associations partenaires impliquées dans l'élaboration de cette stratégie comprenaient:

- Rocky Mountain Institute (RMI) - États-Unis, Caraïbes et Afrique
- National Resources Research Institute (NRRI) - États-Unis
- IEEE, Institut des ingénieurs électriciens et électroniciens - International

### Facilitateurs d'accès aux marchés étrangers

Le département américain du Commerce identifie les moyens d'entrer sur le marché américain<sup>3</sup>. Ils sont proposés ici:

- Vendre à un distributeur dédié
- Commerce électronique
- Exportation directe
- Partenariat
- Coentreprises
- Ferroutage
- Projets clé en main
- Accord de licence
- Franchisage
- Acheter une entreprise

Bien que ces approches soient utiles. La question est de savoir où l'entreprise ED commence à gérer ces relations? Certaines connaissances préalables du marché cible sont nécessaires. La définition de ce niveau d'expertise ou de renseignement dans une telle organisation représente un manque de connaissances qui peut causer un obstacle à l'entrée du marché pour de nombreuses entreprises ED. Un bon nombre de nos membres disposent de ressources limitées en développement des affaires internationales. Le temps nécessaire à la recherche, au choix et à l'établissement de relations sur le marché cible empêche souvent l'entreprise ED de s'engager d'une manière efficace. Si ce manque de connaissances pouvait être comblé et ciblé davantage sur leur domaine spécifique à un tel offre stratégique, ils pourraient s'engager sur les marchés internationaux.

---

<sup>3</sup> <https://legacy.trade.gov/topmarkets/renewable-energy.asp>



## Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

### Cibles du programme

Pour stimuler la croissance internationale, il existe des lacunes qui constituent un obstacle à l'engagement avec le marché cible:

- connaissance du marché cible international, par exemple l'état du marché de l'ED,
- connaissance de la façon d'exploiter les nouveaux accords commerciaux facilitant l'entrée sur le marché, par exemple, PTPGP (Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ACEUM (Accord Canada–États-Unis–Mexique), AECG (Accord économique et commercial global),
- savoir *par où commencer* lorsque les entreprises commencent à attribuer des ressources,
- les mesures du succès de l'entrée sur le marché au-delà des revenus, c'est-à-dire comment une entreprise de l'ED sait-il quand il connaît du succès,
- relations avec les marchés cibles pour aider à l'entrée sur les marchés étrangers.

Le secteur de l'énergie décentralisée possède un montant d'opportunités d'expansion, en particulier dans les pays en développement. Les projets de diversification du réseau, de décentralisation énergétique, de stockage de batteries et de micro-génération voient le financement du gouvernement international et l'invention par des organisations comme RMI (Rocky Mountain Institute). Celles-ci représentent des opportunités directes pour l'industrie ED canadienne. DEC facilitera les premières relations concurrentielles nécessaires pour faire progresser l'engagement et la croissance des entreprises ED.

### Cibler les marchés salients

Les entreprises ED ont déclaré qu'ils n'avaient pas besoin de soutien supplémentaire pour déterminer quelles conférences internationales conviennent bien à leurs activités d'établissement de relations et de développement des affaires internationales. Là où un soutien est nécessaire, c'est pour aligner leur proposition de valeur unique sur un marché prêt à agir.

Le cadre de stratégie de développement des affaires internationales ci-dessus est conforme au Plan d'action du Canada sur les marchés mondiaux et est influencé par les stratégies clés citées dans ce plan.<sup>4</sup> Les principales caractéristiques de ce plan sont répétées ici:

- 1) *Accéder aux marchés émergents avec de larges intérêts canadiens et des marchés établis*
- 2) *Accéder aux marchés émergents avec des opportunités spécifiques pour les entreprises canadiennes*
- 3) *Accroître l'avantage concurrentiel du Canada sur les marchés établis*

---

<sup>4</sup> <https://www.international.gc.ca/global-markets-marches-mondiaux/assets/pdfs/plan-eng.pdf>



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

- 4) *Renforcer la diplomatie économique: un nouveau plan de promotion du commerce*
- 5) *Concentrer les ressources et les services pour maximiser le succès*
- 6) *Promouvoir l'avantage du Canada dans la zone de commerce extérieur*
- 7) *Promouvoir l'avantage du Canada en matière d'innovation*
- 8) *Un plan pro-commerce et d'investissement ciblé pour ouvrir de nouveaux marchés*
- 9) *Accorder la priorité au commerce et aux accords liés au commerce*
- 10) *Améliorer l'avantage concurrentiel du Canada*
- 11) *Une stratégie commerciale agile et adaptable*
- 12) *Liens renouvelés et renforcés avec les parties prenantes*
- 13) *Des initiatives qui mettent à profit les atouts du Canada*
- 14) *Fixer des objectifs et mesurer le succès*

Permettre l'accès au marché via le Service des Délégués Commerciaux (SDC)

Le Service des Délégués Commerciaux (SDC) aide les entreprises à poursuivre les marchés internationaux et peut fournir des informations commerciales clés et accéder à un réseau de contacts internationaux.<sup>5</sup>

Exportation et Développement Canada (EDC) et les délégués commerciaux devraient être impliqués tôt et souvent. Le succès sur un marché international ne signifie pas nécessairement le succès sur un deuxième marché international. Entre autres différences de normes culturelles, il existe des différences de prise de décision dans les entreprises culturelles dans tous les pays, en particulier en ce qui concerne le calendrier pour la fermeture d'entreprises.

**Action du DEC: Collaborer avec les entreprises ED, agréger les connaissances des offres, et cibler les clients potentiels lorsque cela est possible. Évaluer les leçons apprises et les partager avec le SDC (il s'agit d'une relation bidirectionnelle).**

Naviguer dans le réseau de soutien commercial

Il existe des délais et une logistique connus pour le financement par CanExport, d'activités telles que les missions commerciales et les visites de jumelage. Par exemple, les demandes doivent être remplies trois mois avant les fonds nécessaires et la décision d'accorder ou non le financement nécessite 60 jours ouvrables supplémentaires, soit environ trois mois supplémentaires, de sorte que le temps écoulé pourrait être de six mois avant l'octroi du financement. Cela est sujet à la condition que l'entreprise ED respecte les critères d'attribution.

---

<sup>5</sup> <https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/index.aspx?lang=fra>



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Une partie de la portée du travail de mise en œuvre de la stratégie de DEC est de s'assurer que toute exploration des opportunités de marché étranger est une collaboration de l'ensemble de l'écosystème tel que le SDC et qu'il y a un transfert de connaissances autour des activités nécessaires.

### **Action du DEC: Comprendre les alternatives de financement du point de vue des entreprises ED.**

Aide aux demandes de financement

De nombreuses subventions d'EDC sont offertes aux entreprises ED lorsqu'ils se rendent ou participent à des conférences, et s'engagent dans des occasions de jumelage sur les marchés étrangers. DEC a développé une connaissance des exigences pour remplir une demande de subvention, et peut utiliser le réseau professionnel pour connecter les entreprises les uns aux autres afin d'identifier les critères de réussite clés alors qu'ils recherchent un financement pour des activités de développement commercial international.

Bien que le SDC puisse faire des introductions sur les marchés cibles aux fins de cette stratégie, les entreprises ED sont conscientes de la nécessité de collaborer avec le SDC pour identifier les ressources clés. Par exemple, l'entreprise ED doit définir les types d'entreprises, d'investisseurs et d'autres relations d'affaires nécessaires sur le marché cible. Le forum pour cette information est offert dans le modèle de stratégie de développement commercial international proposé ci-dessous.

Lorsque l'entreprise ED ne connaît pas la relation d'affaires ou l'investisseur cible optimale, il ne peut pas fournir des conseils appropriés au SDC. C'est là que DEC peut jouer un rôle dans la formulation de profils et de relations de parties prenantes cibles communes et dans l'organisation d'événements d'information. Aux fins de cette stratégie, DEC a rassemblé un écosystème d'organisations et de parties prenantes ainsi qu'un ensemble d'activités pour développer des relations d'affaires internationales pour l'industrie ED.

DEC fournira un soutien pour optimiser l'impact de ces programmes de financement afin de personnaliser l'accès aux marchés étrangers. Ces organisations seront mieux informées des spécificités des entreprises ED.

### Écosystème pour le développement des affaires de DEC

DEC comprend que la possession des bonnes connaissances et des bonnes relations commerciales sur le marché cible est essentielle pour exécuter une stratégie de développement commercial international. La question est de savoir comment une entreprise ED dirige-t-elle les personnes, les processus et les connaissances dans la bonne mesure pour engager la personne appropriée avec l'information pertinente au bon moment?



Le modèle ci-dessous, en exécution, étendra les entreprises ED sur les marchés internationaux. DEC va informer l'industrie des tendances des marchés cibles en matière de politique, de subventions et de besoins. Le modèle ci-dessous identifie celui qui fournira ce soutien.

Stratégiquement, les entités organisationnelles suivantes fournissent des connaissances actuelles sur les marchés cibles et forment pour DEC un écosystème de stratégie commerciale internationale.

Les regroupements organisationnels dans l'écosystème sont les suivants:

- 1) **Le Réseau Canadien:** les organisations canadiennes qui ont la capacité de faciliter un ou plusieurs aspects du développement des affaires internationales. Les membres de ce réseau sont principalement les associations industrielles, le gouvernement fédéral et les sociétés d'État. Le système canadien d'appui à l'expertise commerciale comprend:
  - Women in Renewable Energy (WiRE) et d'autres associations de l'industrie des énergies renouvelables telles que l'Association canadienne de l'énergie géothermique (CANGEA)
  - Gouvernement du Canada (GdC), Service des Délégués Commerciaux (SDC)
  - CNRC (PARI), RNCan
  - Banque de développement du Canada (BDC), Exportation et développement Canada (EDC), Valhalla Private Capital
  - MaRS Discovery (technologies propres)
  - SDTC, ERA
  
- 2) Connaissance des **marchés** cibles eux-mêmes: ces marchés sont-ils prêts pour les offres proposées par les entreprises ED? Acquérir des connaissances sur le marché cible en évaluant l'état de préparation commerciale et politique ainsi que des accords commerciaux solides, tels que:
  - PTPGP - Accord de Partenariat Transpacifique Global et Progressiste
  - AECG - Accord Économique et Commercial Global (Canada et Europe)
  - ACEUM - Accord Canada–États-Unis–Mexique
  
- 3) **Le réseau d'accès au marché:** les organisations qui peuvent aider les entreprises ED sur le marché cible. Les membres de ce réseau, parmi d'autres, sont:
  - Rocky Mountain Institute et Institute of Electrical and Electronics Engineers – Projets / Clients / Etudes de marché
  - National Regulatory Research Institute – Fournisseurs de services locaux aux É-U
  - Export Development Canada et Valhalla Private Capital – Partenaires d'investissement

- Autres collaborations – New Energy Events<sup>6</sup>

### Réseau canadien (capacités des compagnies et offres concurrentielles)

Association de l'industrie  
Gouvernement du Canada/Service des délégués commerciaux  
Gouvernement - NRC, IRAP  
BDC, EDC, VPC  
MaRS Discovery  
SDTL, ERA

### Marchés (volonté commerciale et politique, accords commerciaux)

Changements continus, commencez par essayer:  
Les États-Unis  
Les Caraïbes  
L'Australie  
La Grande-Bretagne UK  
L'Inde  
Le Mexique

### Réseau d'accès au marché (crédible, neutre, informé)

Projets / Clients (RM (US), NRRI (US), IEEE)  
Groupes de commerce international  
Autorités de régulation / prestataires de services locaux  
Organisations de soutien à l'exportation  
Partenaires d'investissement (EDC, Valhalla Private Capital - Caribbean)

#### Le réseau canadien

Compte tenu du montant d'information potentiellement utile provenant de ces groupes, la quantité de documents est tout simplement trop importante pour qu'un entrepreneur occupé puisse les digérer. Le rôle de DEC dans l'exécution de la stratégie de développement des affaires internationales est de synthétiser et de hiérarchiser les informations. Avec la contribution d'autres organisations membres apparentées telles que WiRE dont «la mission est de faire progresser le rôle et la reconnaissance des femmes travaillant dans le secteur de l'énergie»<sup>7</sup> et qui a également une portée de plus en plus mondiale, des relations comme celles-ci contribuent à l'équilibre et à la diversité dans notre approche à ces derniers marchés.

<sup>6</sup> <https://newenergyevents.com/>

<sup>7</sup> <https://www.womeninrenewableenergy.ca/>



#### Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Dans le cas de l'énergie solaire et éolienne, les types de relations d'affaires nécessaires sont de plus en plus clairs pour le délégué commercial, par exemple, les compagnies d'électricité possèdent des lignes de transport, de sorte que ce type de connexion ou relation d'affaires est clair. Dans le cas du technologie de stockage d'énergie, la relation commerciale internationale requise est plus ambiguë. Bien que la compréhension des besoins de stockage d'énergie sur le marché cible soit claire, ce qui peut être moins clair est la manière dont les entreprises ED permettent la vente de produits, par exemple, à travers quels canaux et à quel niveau de la chaîne d'approvisionnement doivent être engagés.

Exploitant le réseau commercial du Canada

Les accords commerciaux du Canada représentent une occasion importante pour les entreprises ED de pénétrer de manière compétitive les marchés cibles. Cependant, il existe actuellement un manque de compréhension de la manière dont ces accords commerciaux peuvent bénéficier les entreprises ED. Les barrières tarifaires peuvent augmenter les coûts pour l'utilisateur final international. L'élimination ou l'assouplissement de ces tarifs est un avantage certain et une pièce importante du puzzle de la proposition de valeur pour les nouveaux marchés.

Le 1er juillet 2020, l'Accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique (ACEUM)<sup>8</sup> a été introduit pour remplacer l'ancien accord de l'ALENA. Il existe un résumé des dispositions relatives à l'énergie qui traite principalement de la politique énergétique relative aux combustibles fossiles. ACEUM maintient les avantages de l'élimination des tarifs de l'ALENA et va plus loin en assouplissant les limites des exportations d'énergie. La clause de proportionnalité de l'ALENA a été éliminée, ce qui garantit une sécurité énergétique accrue entre les trois pays. L'impact pour l'entreprise ED semble être l'élimination des tarifs liés à l'énergie.

Dans le modèle ci-dessus, DEC deviendrait progressivement plus familier avec les détails de l'ACEUM en ce qui concerne la conduite des affaires. Le DEC, l'entreprise ED et la SDC vont travailler ensemble pour comprendre les détails spécifiques de cet accord.

Un autre accord commercial canadien qui permet le commerce de l'énergie décentralisée est l'Accord Économique et Commercial Global Canada-Europe (AECG), qui a été ratifié en novembre 2018. Cet accord enlève les barrières tarifaires et non tarifaires telles que les évaluations de la conformité des services de technologies propres<sup>9</sup>. Bien que cet accord reconnaisse d'autres programmes canadiens d'énergie propre tels que le Programme de

---

<sup>8</sup> <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

<sup>9</sup> <https://euccan.com/ceta-will-help-bring-the-best-of-european-clean-tech-to-the-canadian-market/>



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Croissance Propre (PMC) et les programmes d'infrastructure verte, DEC devra s'informer des détails de l'accord pour chaque secteur DEC.

Le Canada et le Royaume-Uni ont également des protocoles d'entente sur la technologie, ce qui intéresse également les entreprises du DEC. En outre, la portée du CGP et des programmes d'infrastructure verte peut présenter des avantages pour les entreprises ED; cependant, ces programmes soutiennent également les secteurs de l'énergie, des mines et de la foresterie. De nombreuses offres de solutions pour les entreprises sont indépendantes du secteur des ressources. Par conséquent, DEC devra acquérir des connaissances actuelles sur ces protocoles d'entente et ces programmes, ce qui nécessitera un investissement en temps continu. La provision pour cet investissement en temps est intégrée dans le modèle ci-dessus.

Partenaires d'investissement

Valhalla Private Capital entretient une relation étroite avec DEC. Le réseau d'accès au marché assume un rôle de «point connecteur». Par exemple, DEC offre du financement d'investissement, de l'attraction et de la formation pour les membres qui sont en recherche de l'aide à la croissance financière. Parmi d'autres exemples, ils organisent la formation d'offre collaborative comme leur camp de base sur la littératie financière pour des entrepreneurs. Valhalla a réalisé ce type de travail dans 30 pays. Ils ont également des relations dans les Caraïbes.

Valhalla a considéré quels types d'activités DEC pourrait entreprendre pour pénétrer les marchés étrangers avec ses membres. Valhalla pourrait aider DEC à conclure des protocoles d'entente avec l'Alberta Investment Management Corporation (AIMCo) (anciennement l'Alberta Heritage Trust Fund) afin de rechercher des fonds pour créer un pool de développement des affaires internationales et établir un partenariat avec le secteur privé que DEC est bien placé pour jouer un rôle intégrale et administrative. DEC pourrait créer ce pool avec des sources de financement gouvernementales. Le secteur privé ayant les mêmes intérêts pourrait évaluer le financement ou créer un pool d'entreprises étrangères.

L'industrie ED dans les marchés étrangers

Comment les entreprises ED abordent-elles ces marchés au cours des trois prochaines années? En utilisant le modèle ci-dessus, rédigé par un coordonnateur du développement des affaires internationales du DEC, l'entreprise ED obtient accès à des connaissances conservées qu'il a le choix d'utiliser pour avancer son entreprise. Ils se rendent compte des incitations privées et publiques pour en savoir plus sur les solutions offertes et éventuellement les acheter.

Grâce à cette stratégie, DEC éduquera activement la SDC afin de cibler l'engagement sur le marché étranger. Les entreprises ED continueront de rechercher l'expertise de nos délégués



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

commerciaux désignés. Le changement clé - en utilisant ce modèle - est que les deux parties, l'entreprise ED et le service SDC sont mieux informés sur les offres de niche dans le contexte du marché cible.

**Action du DEC: Un désigné de DEC travaille avec chaque groupe de cohorte pour déterminer une portée de travail réalisable.**

Réseau d'accès au marché

Le principe du Réseau d'accès au marché est qu'il améliore les connaissances des entreprises ED sur le marché cible à travers le prisme des organisations dont le mandat est de faire progresser l'énergie propre aux États-Unis et/ou dans les régions en développement comme les Caraïbes et l'Afrique subsaharienne. RMI possède également des bureaux en Asie et en Inde. Dans le cas des parties prenantes identifiées pour cette stratégie, DEC se tiendra au courant des événements, webinaires et projets du réseau d'accès au marché. DEC proposera la participation à de tels événements à ses membres, le cas échéant.

Le Rocky Mountain Institute (RMI) fait progresser les initiatives d'énergie propre dans les pays en développement. Actuellement, RMI possède des informations commerciales intéressantes pour l'industrie ED dans les Caraïbes, en Afrique subsaharienne et en développement en Asie du Sud-Est. Plus précisément, dans toute région où RMI intervient, RMI a élaboré un plan de ressources intégré (IRP). Ce plan contient une liste de projets et de sous-projets qui vont intéresser diverses entreprises ED. Si l'organisation DEC dispose des ressources nécessaires pour exécuter cette stratégie, il peut agir au nom de l'industrie ED pour créer des opportunités dans les pays en développement. Le DEC pourrait également solliciter un financement d'Exportation et développement Canada pour aider l'entreprise ED. RMI est disposée à partager cette information avec les entreprises ED et regarde favorablement les entreprises canadiennes dans des marchés en développement plus lents comme les Caraïbes et l'Afrique subsaharienne.

Sous la direction de RMI, il y a actuellement un milliard de dollars (Américain) de projets en cours dans les Caraïbes et 0,5 milliard de dollars en Afrique pour le développement via RMI. DEC travaille avec le SDC sur un moyen de faciliter l'entrée de l'industrie ED sur ces marchés.

Selon RMI, à partir d'une perspective d'alignement culturel – surtout en ce qui concerne la prise de décision, les entreprises canadiennes ont tendance à être plus patientes avec des cycles de prise de décision plus longs lorsqu'elles font avancer les affaires dans les pays en développement. Les marchés sont uniques dans ces juridictions et ont tendance à avoir des points d'entrée différents. C'est pour cette raison que RMI tient une vision positive de DEC et de l'industrie ED, et va donc les accompagner via le réseau d'accès à la stratégie Développement des affaires internationales.



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Le National Regulatory Research Institute (NRRI), basé aux États-Unis, fournit d'excellentes informations sur les tendances de l'énergie décentralisée aux États-Unis. La National Association of Regulatory Utility Commissioners (NARUC) travaille avec le NRRI et les régulateurs américains sur des projets énergétiques innovants dans des zones de production d'électricité difficiles comme Porto Rico et Hawaï.

DEC peut également avoir d'autres collaborations avec des organisations comme New Energy Events (une entreprise privée basée aux États-Unis qui organise des événements d'énergie propre) pour comprendre les opportunités commerciales potentielles et se connecter avec d'autres partenaires offrant des solutions d'énergie décentralisée complémentaires. New Energy Events a reçu un financement de Canada Export pour son prochain Forum sur les Énergies Renouvelables des Caraïbes (CREF).

Les marchés militaires représentent également une opportunité pour les entreprises ED de produire de l'énergie hors réseau. Ces opportunités seront également recherchées sur les marchés cibles. Les avantages qu'apportent les accords commerciaux du Canada seront également étudiés.

L'IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) est activement intéressée à collaborer sur des événements internationaux avec DEC. En outre, le IEEE Technology and Engineering Management Society (TEMS) se spécialise dans l'intelligence artificielle et les "villes intelligentes." DEC a créé la crédibilité et la relation de confiance nécessaires avec l'IEEE pour exploiter les opportunités internationales résultant de cette relation.

L'IEEE aidera également DEC à se concentrer sur les services pour le bien dans les villages intelligents des pays en développement (Afrique, Inde, Chine). Les projets DEC tels que les publications Community Energy financées par l'EEA (Energy Efficiency Alberta) intéressent également l'IEEE et pourraient représenter des opportunités de collaboration continue. L'IEEE et le DEC partagent un protocole d'entente (protocole d'accord) qui couvre la portée entre le DEC et l'IEEE pour les conférences et a également une portée suffisante pour couvrir ce modèle de stratégie de développement des affaires internationales. DEC est également en train d'identifier les opportunités de collaboration 2021 qu'il soit toujours de l'intérêt pour collaborer sur des événements dans le monde entier.

**Action du DEC: Évaluer les événements du réseau d'accès au marché et mettre en évidence ceux auxquels les entreprises ED devraient assister.**

**Action du DEC: Réviser le centre d'échange de projets RMI et identifier les projets sur lesquels DEC serait disponible pour soumissionner. Le DEC pourrait également engager**

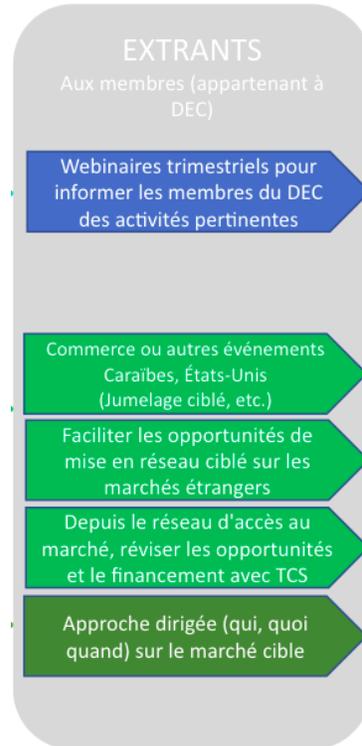
## le Service des Délégués Commerciaux (SDC) pour faire des introductions sur le marché cible si nécessaire.

Activités pour faire progresser le commerce international: intrants et extrants  
En utilisant l'écosystème des parties prenantes, DEC fournira des contributions à ces groupes pour comprendre quelles activités les entreprises ED peuvent entreprendre sur les marchés identifiés pour faire progresser les affaires. Une condition préalable à cette approche est que DEC comprenne la proposition de valeur commerciale unique de chacune des entreprises participantes et suggère leur participation sous une forme ou une autre. DEC recueillera les contributions de l'industrie canadienne en exploitant l'accès au marché et des réseaux canadiens en utilisant les exemples ci-dessus tels que le réseau d'accès aux marchés ou les accords commerciaux progressifs du Canada. Cela comprendra des séances de sensibilisation, des évaluations des opportunités, comme suit. Des exemples d'entrées sont représentés dans l'image graphique ci-dessous.

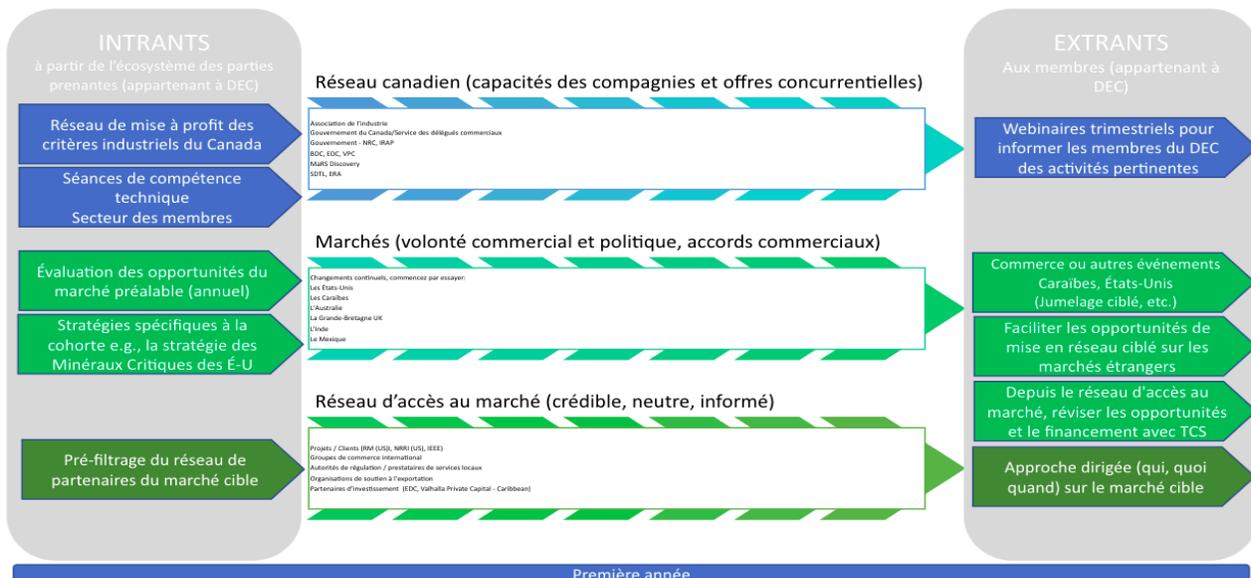


Une fois que le DEC expose ces intrants aux parties prenantes, il existe des extrants ciblés qui aideront les entreprises ED à mieux exploiter l'écosystème et les connaissances acquises pour leur entrée sur le marché cible. Ces résultats informeront les activités ultérieures de développement des affaires internationales. Quelques exemples de produits sont: des webinaires trimestriels pilotés par DEC, des activités commerciales spécifiques au marché et/ou des approches dirigées. Voir le graphique ci-dessous pour les activités de sortie.

Une fois que les intrants et les extrants sont regroupés avec l'écosystème des parties prenantes, le flux d'efforts entrepris par DEC devient évident. De plus, les entreprises ED gagneront à participer au processus. Être activement engagé dans le processus garantira la valeur des connaissances, des relations commerciales et du réseau.



Le graphique ci-dessous intègre les intrants, les parties prenantes et les extrants de la première année de cette stratégie de développement des affaires internationales.





## Première année

DEC assumera un rôle d'expert en matière de développement des affaires internationales (ou un rôle de coordination). Il y aura un point focal au DEC pour suivre, participer et collaborer avec les événements du réseau canadien. Les États-Unis et les Caraïbes seront initialement au centre des efforts de développement des affaires internationales. Cependant, les marchés peuvent changer et le modèle ci-dessus s'adapte à ces changements de marché grâce à une collaboration cohérente avec les parties prenantes du modèle et à la compréhension des nouvelles propositions de valeur commerciale émergentes des entreprises ED.

Un bon exemple de changement de marché est actuellement évident dans la pandémie COVID-19. DEC comprend que l'ensemble de l'écosystème ci-dessus peut être soumis à des pressions de l'environnement économique. Ce modèle intègre la résilience à ces changements.

Cette première année sera consacrée à la recherche de partenaires susceptibles d'étendre nos initiatives en utilisant l'écosystème susmentionné comme base.

Les activités incluent:

- 1) Recherche pour construire une analyse de rentabilisation spécifique aux entreprises ED pour s'engager sur le marché américain<sup>10</sup>.
- 2) Connaissance comparative des intentions/objectifs de développement des affaires internationales des entreprises ED pour la première année, par exemple:
  - Lesquelles des entreprises ont une présence qui nécessitent le soutien à la croissance sur le marché américain?
  - Lesquelles des entreprises sont intéressées par le marché américain?
- 3) Coordination des activités offertes et des projets identifiés par les partenaires par les intervenants du réseau canadien et des réseaux d'accès aux marchés. Répondre aux questions suivantes:
  - Lesquelles des entreprises peuvent collaborer?
  - Discussions avec les entreprises afin d'identifier l'engagement qui est nécessaire à la croissance de l'entreprise.
  - Quelles ressources sont nécessaires pour permettre l'appel d'offres sur des projets internationaux?

---

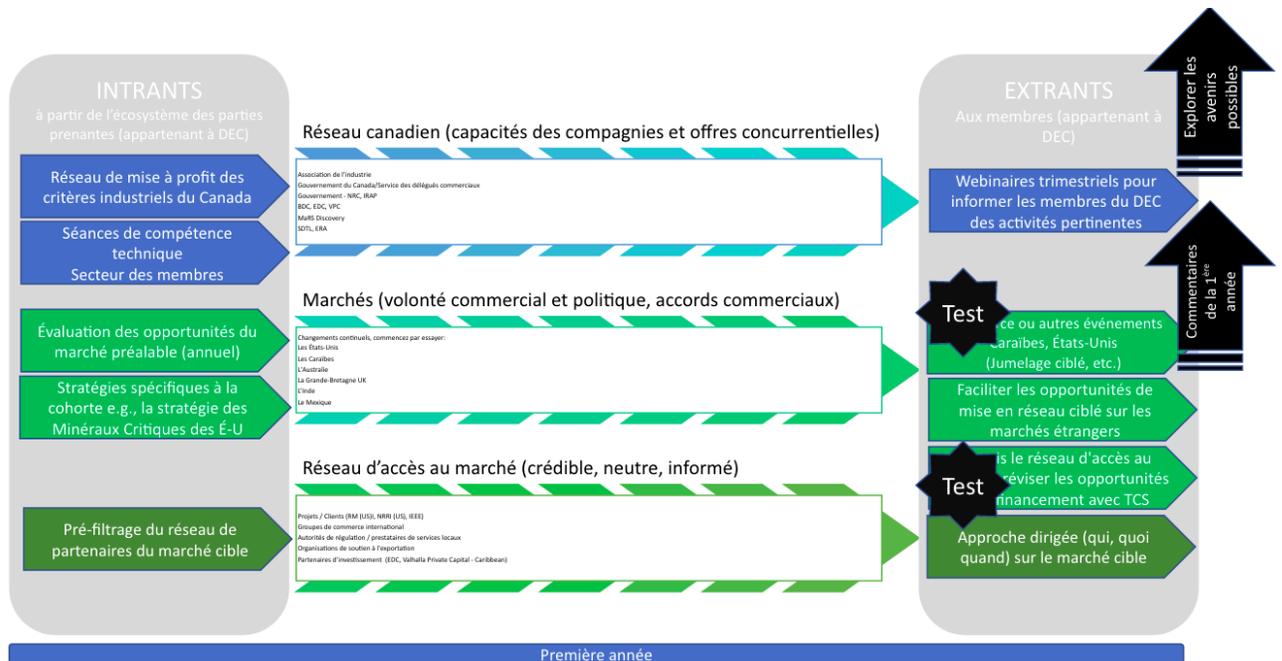
<sup>10</sup> DEC reconnaît que les marchés peuvent changer soudainement. Les prix des produits et le marché de l'ED peuvent changer. Par conséquent, les États-Unis sont le point de départ.

## Deuxième année

DEC rassemblera et testera les apprentissages au cours de la deuxième année. Ce modèle peut être utilisé par DEC en tant que groupe, par les cohortes assemblées (détaillées ci-dessus) ou par des entreprises ED individuelles qui souhaitent participer aux extrants.

Ces tests permettront une boucle de rétroaction pour la deuxième année où les entreprises auront la possibilité de faire un retour sur ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné. Ils auront également l'occasion d'explorer et d'évaluer les avènements possibles et de déterminer s'ils estiment qu'il serait utile ou non au cours des deuxième et troisième années de s'engager comme ils l'étaient la première année.

Ces informations seront compilées pour modifier les actions de la deuxième année. La deuxième année pourrait prévoir le passage d'un marché cible à un autre, par exemple les États-Unis vers l'Australie. Cette évolution pourrait se produire là où il y a des politiques variables et des projets nouveaux qui correspondent aux compétences des entreprises ED.



DEC créera des opportunités pour les entreprises à l'échelle internationale sur la base des connaissances internationales, comme le financement de la recherche et les initiatives de changement de politique où les entreprises ED peuvent en bénéficier.

## Troisième année

La troisième année va voir le travail direct avec les entreprises ED sur le maintien de leurs propres relations d'affaires dans les trois domaines de parties prenantes. La stratégie



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

changera d'une stratégie d'identification d'opportunités à une stratégie d'activation des ressources. Au lieu d'avoir DEC comme directeur d'exécution de la stratégie, DEC continuera d'activer le modèle ci-dessus et l'entreprise ED prendra la tête.

Les entreprises ED auront appris dans les années un et deux les personnes, processus et technologies dont ils auront besoin pour mener leurs propres stratégies au cours de la troisième année. Cela fait partie d'une approche de modèle de maturité globale. Au fil du temps, DEC renforcera les compétences de ses membres, qui penseront à leurs marchés internationaux respectifs de manière plus intime qu'auparavant. Par exemple, au cours de la troisième année, les entreprises ED identifieront leurs propres opportunités et demanderont au DEC de l'aide spécifique dans d'autres domaines plus progressifs, entraînant des changements et des exigences pour AMC, SDC, CanExport et le réseau canadien du modèle.

DEC mettra à jour la stratégie au cours de la troisième année pour tenir compte des apprentissages et des changements au fur et à mesure que les membres progressent.

#### Visites de jumelage

Le SDC mène des missions commerciales pour divers secteurs commerciaux canadiens. Le SDC est largement utilisé parmi les entreprises ED, qui comptent sur ce service. Les visites de jumelage sont, en outre, des visites ciblées organisées dans les marchés cibles. Faire correspondre le bon rôle qu'un acheteur étranger avec la solution de l'entreprise ED peut impliquer beaucoup d'analyses et de dévouements aux détails. Ce modèle facilitera ce processus et augmentera les chances de réussite des jumelages commerciaux.

Actuellement, les entreprises ED trouvent que les visites de jumelage sont les meilleures opportunités pour développer les affaires. Cependant, l'effort nécessaire pour atteindre les objectifs peut prendre des mois. Dans la phase de l'analyse des extrants, l'analyse et l'établissement de relations apporteront plus de clarté aux entreprises ED.

DEC prendra un rôle de leadership pour l'industrie ED en organisant les critères et en proposant le contenu des visites de jumelage.

#### Veille commerciale (partenaires d'accès au marché)

Pour les entreprises ED, dans le cadre de cette stratégie, l'intelligence de marché apportera une connaissance du marché cible et considérera cette intelligence en deux dimensions:

- 1) Disponibilité commerciale du marché cible, c'est-à-dire, le besoin potentiel de ce marché pour la technologie ou le service des entreprises ED,
- 2) Préparation des politiques publiques sur le marché cible, c'est-à-dire là où il y a une capacité importante pour l'énergie décentralisée ou des moteurs tels que la micro-génération, et l'énergie à petite échelle ou communautaire.

Cependant, il est important de noter que la plupart des informations disponibles dans les informations sur le marché ne sont pas aussi ciblées que nécessaire. L'intelligence de marché est également coûteuse et oblige les gens à filtrer le contenu pour s'assurer qu'il est pertinent. De plus, pour être utile, il doit également être acquis récemment. Le marché de l'énergie décentralisée évolue si rapidement, que la technologie peut se dépasser en un an.

## Barrières commerciales tarifaires et non-tarifaires

Les barrières tarifaires ou les taxes imposées par le gouvernement étranger peuvent augmenter le coût de l'offre des entreprises ED et la rendre moins intéressante pour l'importateur étranger. Lorsque le Canada a des accords commerciaux avec d'autres pays, comme l'Accord commercial Canada-États-Unis et Mexique (ACEUM), il y a moins de barrières tarifaires pour les produits canadiens, mais il peut y avoir des barrières commerciales non tarifaires. Les barrières tarifaires pour les entreprises canadiennes comprennent:

- Tarifs du matériel (en fonction de la technologie)
- Tarifs logiciels (les spécificités dépendent de la solution logicielle)

Barrières commerciales non tarifaires, comme leur nom l'indique, sont des politiques de marché cible qui peuvent potentiellement causer des obstacles aux entreprises ED lorsqu'ils acheminent leurs biens et services sur les marchés étrangers. Les barrières commerciales non tarifaires peuvent avoir un impact négatif sur la capacité des exportateurs à développer leurs activités et peuvent également avoir un impact financier sur les activités de l'exportateur, car le coût des modifications du produit à des fins de conformité peut rendre la proposition de valeur du marché cible inaccessible à une entreprise ED. C'est là que la connaissance des exigences spécifiques du marché cible pour le produit est importante. Pour cette raison, les organisations internationales de normalisation sont également incluses dans la stratégie du développement des affaires internationales du DEC.

Quelques exemples d'obstacles commerciaux non tarifaires sont les normes de sécurité sur les équipements électriques, les normes d'émissions pour les véhicules impactant le changement climatique, et d'autres barrières réglementaires. Ces types de barrières non tarifaires affectent 90 % du commerce mondial. Des mesures réglementaires sont présentes dans chaque pays et les entreprises ED devront être conscients des mesures qui affectent leur capacité à exporter des produits ou à fournir des services professionnels. L'ONU déclare que les barrières non tarifaires sont trois fois plus susceptibles d'augmenter les coûts commerciaux que les tarifs réguliers.<sup>11</sup> Les coûts de conformité et de procédure peuvent augmenter rapidement.

---

<sup>11</sup> <https://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures.aspx>



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

Dans le cadre de cette stratégie, DEC travaillera en collaboration avec le SDC pour identifier les barrières commerciales tarifaires et non tarifaires nouvelles ou difficiles. DEC aura une connaissance excellente des barrières technologiques spécifiques, par exemple:

- Conformité aux normes
- Connaissances et certifications des ouvriers et autres exigences éducatifs
- Permis de travail, VISA

Au fur et à mesure que les connaissances émergeront pendant la première année de la stratégie, le DEC informera ses membres des barrières commerciales et de l'importance de travailler avec le SDC pour comprendre l'impact et de franchir les barrières.

### Progression: de la Stratégie à l'exécution

Une fois que la stratégie de développement des affaires internationales est en place, les entreprises ED ont un certain nombre d'approches qu'ils peuvent adopter pour l'exécution. Il y a cinq opportunités d'expansion mondiale à considérer<sup>12</sup>:

#### 1) Choisir les bons partenaires pour votre expansion

Une leçon clé de Jan Bujik d'AB Energy: AB Energy s'est agrandi sans difficulté sur le marché canadien en acquérant European Power. Les barrières commerciales non tarifaires pour l'entreprise italienne ont été complètement surmontées grâce à l'achat d'une entreprise locale. Des relations avec les partenaires et les clients existants ont également été rapidement établies. Acquérir du nouveau talent dans le marché cible peut prendre du temps.

#### 2) Rechercher des associations professionnelles dans les nouveaux marchés

Les entreprises ED qui ont déjà une présence internationale utilisent les relations du DEC pour rejoindre des associations professionnelles internationales ou leurs propres réseaux. Brent Harris d'Eguana Technologies a mentionné qu'Eguana sait déjà à quelles conférences assister dans le marché cible. Ils connaissent les associations professionnelles dont ils ont besoin. Ils ont simplement besoin d'un modèle reproductible pour trouver ces relations directes là où il y a un besoin commercial et des politiques d'énergie décentralisée favorables.

#### 3) Adopter une stratégie claire pour votre produit ou service,

#### 4) Penser de manière proactive,

#### 5) Planifier le travail, travaillez le plan.

En plus de cela, DEC va établir une mesure. Il est nécessaire de savoir à quoi ressemble le succès et de pouvoir le mesurer. L'exécution de la stratégie peut donc pivoter en conséquence.

---

<sup>12</sup> <https://www.thepayrolledge.com/blog/5-global-expansion-strategies-to-consider>



## Annexe A - Lectures complémentaires

- IEA. Mar. 2019. Global Energy & CO2 Status Report 2019. <https://www.iea.org/reports/global-energy-co2-statusreport-2019/renewables>
- Kellner, T. Feb. 19, 2020. Setting the Pace: How Smart-Grid Technology is Powering the Global Shift to Renewables. GE Reports. <https://www.ge.com/reports/setting-the-pacehow-smart-grid-technology-is-powering-the-global-shiftto-renewables/>
- European Commission. Dec. 11, 2019. A European Green Deal. [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en)
- IEA. Oct. 21, 2019. Global Solar PV Market Set for Spectacular Growth Over Next Five Years. <https://www.iea.org/news/global-solar-pv-market-set-for-spectacular-growth-over-next-5-years>
- IEA. May 2019. Tracking Energy Integration. <https://www.iea.org/reports/tracking-energy-integration/energy-storage>
- EII. Apr. 2019. Electric Vehicle Sales: Facts & Figures. [https://www.eei.org/issuesandpolicy/electrictransportation/Documents/FINAL\\_EV\\_Sales\\_Update\\_April2019.pdf](https://www.eei.org/issuesandpolicy/electrictransportation/Documents/FINAL_EV_Sales_Update_April2019.pdf)
- Wauquiez, F. Nov. 26, 2018. Distributed Energy Resources — What's On Your Grid Today (and Will be Tomorrow). <https://www.linkedin.com/pulse/distributed-energyresourceswhats-your-grid-today-frédéric-wauquiez/>
- Navigant Research. Mar. 2020. Navigant Research Leaderboard: DERMS Vendors. <https://www.navigantresearch.com/reports/navigantresearch-leaderboard-derms-vendors>
- Wauquiez, F. Feb. 4, 2019. The Post-Pilot Era: DERs Becoming Business as Usual for Utilities. <https://www.linkedin.com/pulse/post-pilot-era-derbecoming-business-usual-utilities-wauquiez/>
- Burger, C., Froggatt, A., Mitchell, C. and Weinmann, J. 2020. Decentralised Energy — a Global Game Changer. London: Ubiquity Press. DOI: <https://doi.org/10.5334/bcf>. License: CC-BY 4.0
- World Economic Forum. January 2016. White Paper, Digital Transformation of Industries: Electricity Industry. <http://reports.weforum.org/digital-transformation/electricity-an-industry-ready-for-digitization/>



## Annexe B - Autres organisations fournissant des informations sur le marché

Aux États-Unis, le Clean Energy States Alliance comprend les États membres et leurs activités. Cette Alliance

Ressources canadiennes existantes pour l'aide au développement des exportations.

- 1) Développement CanExport
- 2) Service des Délégués Commerciaux (SDC)
- 3) Conseil National de Recherches (CNRC)
- 4) Ressources Naturelles Canada (RNCa)

Cohortes DEC pour le co-développement de stratégies internationales

Aux fins de l'élaboration de cette stratégie, les entreprises ED ont été regroupés en cohortes pour la collecte des exigences. Nous avons fourni une approche stratégique collaborative. DEC a contacté chaque membre pour expliquer l'intention de la stratégie commerciale internationale dans le but de comprendre comment chaque organisation se voyait dans la stratégie et si elle était considérée comme utile ou non. De plus, en contactant les membres de cette manière, nous avons également acquis une adhésion globale à l'approche.

L'étape suivante a permis à ces cohortes de participer à des séances de co-crédation de stratégies de 90 minutes pour coordonner les efforts et partager les leçons apprises sur ce qui avait fonctionné pour ces membres dans le passé ou pas. Lors de l'analyse des besoins des entreprises ED pour le développement des affaires sur les marchés internationaux, nous n'avons pas émis d'hypothèses sur leurs besoins et leurs ressources internes à consacrer à cette initiative.

Par conséquent, nous avons rassemblé des cohortes des entreprises ED existantes et contacté chaque entreprise pour évaluer personnellement l'intérêt et valider davantage la cohorte sélectionnée.

Cela a abouti à la formation des cohortes suivantes:

<b>Cohorte</b>	<b>Membres</b>
Internet of Things (IoT)/Professional Services/Consultancy	Arcus Power eDecisions GSS Energy Innovative Power Internat Overview Business Consulting RVM Developers
Smart and Micro Grids	Modern Huts



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

	Braintoy Unico Power GSS Energy
Solar and Wind	CLEM Geo Energy WiRE (Women in Renewable Energy)
Energy Storage	AB Energy Just Freehold Energy Corporation
Earth Energy	Canadian Geothermal Energy Association (CanGEA) Eavor Technologies GSS Energy
Community Energy	Various

L'offre de connaissances des entreprises ED est importante. Toutefois, la commercialisation ou la vente de connaissances par le biais de consultations, d'un programme d'études ou d'un soutien appliqué à partir de publications telles que le renforcement des capacités énergétiques communautaires (CGCB) du DEC nécessitera des relations et des approches commerciales légèrement différentes. Par exemple, le jumelage exigera une certaine compréhension préalable des priorités commerciales du secteur et des parties prenantes impliquées dans le jumelage.

Le rôle du DEC dans cette mise en relation est d'articuler les propositions de valeur des entreprises ED à ceux qui soutiennent de telles activités sur le marché cible.

Priorités du marché des entreprises ED - État actuel

Avant la création de cette stratégie, les marchés cibles suivants pour les entreprises ED ont été identifiés avec une forte harmonisation avec les activités commerciales et d'exportation du Canada, c'est-à-dire là où il existe des politiques et des accords commerciaux favorables de l'énergie décentralisée. Les influences primordiales pour la sélection de ces marchés comme centre d'intérêt étaient:

- 1) Entrée du membre DEC,
- 2) Soutien du programme fédéral canadien d'exportation pour ces mêmes marchés,
- 3) Accords commerciaux avec des pays sur ces marchés.

Il s'agissait des États-Unis, du Royaume-Uni, des Caraïbes, de l'Australie, de l'Europe et du Japon. La plupart des sessions de la cohorte DEC ont indiqué que leur marché prioritaire à court terme était les États-Unis. Ils ont estimé que leurs technologies et leur expertise uniques les avaient bien placés pour s'installer aux États-Unis.



Stratégie de Développement des Affaires Internationales du DEC (2020-2023)

D'autres marchés tels que l'Europe du Nord, l'Afrique du Sud ont été mentionnés dans les sessions de co-création de stratégie mais il y avait consensus sur les États-Unis.

Le tableau suivant prend en charge les marchés cibles initiaux identifiés pour cette stratégie parmi les membres qui ont répondu aux requêtes:

	<b>Les États-Unis</b>	<b>L'Australie</b>	<b>Le Royaume-Uni</b>	<b>L'Inde</b>	<b>Les Caraïbes</b>	<b>La Chine</b>	<b>L'Europe</b>
eDecisions Solutions	X		X	X			
Eguana Tech	X	X	X		X		Allemagne
Arcus Power	X	X	X				
Modern Huts	X	X	X		X		X
Stash	X	X		X			
First Nations Power Authority	X		X			x	

DEC entretient des relations solides avec le réseau d'accès aux marchés identifiés principalement aux États-Unis. Ces parties ont également été contactées pour s'assurer qu'elles soutiennent les activités identifiées dans cette stratégie.

Notamment, l'Inde, les Caraïbes et la Chine représentent d'excellentes opportunités pour les technologies entreprises ET canadiennes. Cependant, à moins qu'il n'y ait une relation existante, par exemple universitaire, ces marchés sont difficiles à développer si l'entreprise ED dispose de ressources limitées pour le développement des affaires.