

LKC  
HG  
5152  
.158314  
1993

L'INVESTISSEMENT

IC

ENTRE

*LE CANADA*

ET

*L'ALLEMAGNE*



Industrie  
Canada

Kanadisches Bundesministerium  
für Industrie

Canada

L'INVESTISSEMENT

ENTRE

*LE CANADA*

ET

*L'ALLEMAGNE*



Industrie  
Canada

Kanadisches Bundesministerium  
für Industrie

Canada

**L'INVESTISSEMENT**

**ENTRE**

***LE CANADA***

**ET**

***L'ALLEMAGNE***

Industry Canada  
Library - LKC

AVR 10 2015  
APR

Industrie Canada  
Bibliothèque - BCS

Direction de l'examen des investissements  
Secteur des politiques industrielle et scientifique  
Industrie Canada  
Décembre 1993

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1993  
N° au cat. C101-1/1994F  
ISBN 0-662-02317-X

**so available in English under the title**  
investment between Canada and Germany.





# *Table des matières*

Remerciements .....	1
Introduction.....	2
Les investissements allemands au Canada .....	3
Dix excellentes raisons d'investir au Canada .....	5
Politiques canadiennes favorables aux investisseurs étrangers....	8
L'Accord de libre-échange nord-américain .....	10
Aperçu du régime fiscal au Canada et aux États-Unis .....	12
Les entreprises allemandes au Canada — Le succès dans la discrétion .....	20
Prospection des investissements en Allemagne.....	23
Les investissements directs canadiens en Allemagne .....	25
Profils de six sociétés allemandes au Canada.....	26

# **R** Remerciements

Cet ouvrage a été préparé par Investissement Canada qui, à l'été de 1993, a été réorganisé, ses fonctions d'examen des investissements et celles de la recherche et de l'élaboration des politiques sur l'investissement ayant été fusionnées avec celles d'Industrie et Sciences Canada (maintenant Industrie Canada), et ses fonctions de développement des investissements, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (maintenant Affaires étrangères et Commerce international Canada).

Industrie Canada tient à souligner la contribution des spécialistes qui ont rédigé des articles dans leur domaine respectif, notamment :

- Ted Zahavich, agent principal en matière d'investissement, Industrie Canada, Ottawa, pour ses articles sur l'investissement allemand au Canada et l'investissement canadien en Allemagne, et pour la préparation de la présente publication. Vous pouvez lui faire part de vos commentaires en écrivant à l'adresse suivante : C.P. 2800, succursale D, OTTAWA (Ont.), Canada K1P 6A5;
- Jim Buchanan, associé principal, Ernst & Young, Toronto, pour son article sur les raisons d'investir au Canada;
- Avery Shenfeld, associé principal, Ernst & Young, Toronto, pour son article sur les politiques canadiennes favorables aux investisseurs étrangers;
- Salvatore Badali, associé, Peat Marwick Thorne, Toronto, pour son article sur l'Accord de libre-échange nord-américain;
- Sigrid Feser, associée, Deloitte & Touche, Toronto, pour son article comparant la fiscalité du Canada à celle des États-Unis;
- Uwe Hamack, directeur exécutif de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, Toronto, pour son article sur les entreprises allemandes au Canada et pour son aide dans la préparation des profils d'entreprises;
- Greg Meredith, gestionnaire, Bureau du développement de l'investissement, Affaires étrangères et Commerce international Canada, Ottawa, pour son article mettant en lumière les activités reliées à la promotion des investissements menées par le Canada en Allemagne.

Les opinions exprimées dans les articles sont celles des auteurs; elles ne reflètent pas nécessairement les politiques du gouvernement.

# Introduction

Les investissements directs étrangers jouent un rôle important dans l'économie d'un pays. Au Canada, les investissements européens ont à l'origine permis de construire chemins de fer, routes, canaux et services publics. Ensuite, grâce aux capitaux américains, l'industrie minière ainsi que l'industrie pétrolière et gazière ont pris de l'ampleur. Aujourd'hui, plus de 5 500 entreprises au Canada sont contrôlées par les intérêts d'au moins 70 pays différents.

Les investissements internationaux faisant l'objet d'une concurrence grandissante et le rôle important des investisseurs étrangers au Canada devant être protégé, les fonctionnaires à l'échelle municipale, provinciale et fédérale en collaboration avec le secteur privé mettent sur pied des activités pour faire connaître le pays. Les investisseurs demandent d'ailleurs souvent des renseignements supplémentaires sur le Canada, renseignements que la présente publication tente de fournir. Ainsi, des articles d'intérêt général et d'autres d'intérêt particulier portent sur les investissements au Canada.

Cette publication s'adresse aux investisseurs allemands actuels et éventuels. Les investissements allemands sont importants pour le pays : environ 17 400 Canadiens travaillent pour des entreprises de fabrication sous contrôle allemand et probablement autant dans les secteurs des ressources ainsi que des services. En 1990, les exportations de ces entreprises ont atteint 1,5 milliard de dollars<sup>1</sup>. D'importance égale sont les retombées moins tangibles que les investissements allemands procurent au Canada, tels les nouveaux réseaux internationaux de commercialisation, les nouvelles technologies et les techniques de gestion de pointe.

A la fin de cette publication sont présentés les profils de six entreprises allemandes établies au Canada. Préparés par les entreprises mêmes, ces profils démontrent comment celles-ci ont réussi et fournissent des observations sur le climat de l'investissement au pays.

Les Allemands intéressés à investir au Canada devraient communiquer avec l'ambassade du Canada à Bonn ou avec le consulat du Canada à Berlin, à Düsseldorf ou à Munich. Les entreprises allemandes installées au Canada peuvent s'adresser aux auteurs de cette publication pour obtenir de plus amples renseignements.

---

<sup>1</sup> A moins d'indication contraire, tous les montants indiqués dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

## *L*es investissements allemands au Canada

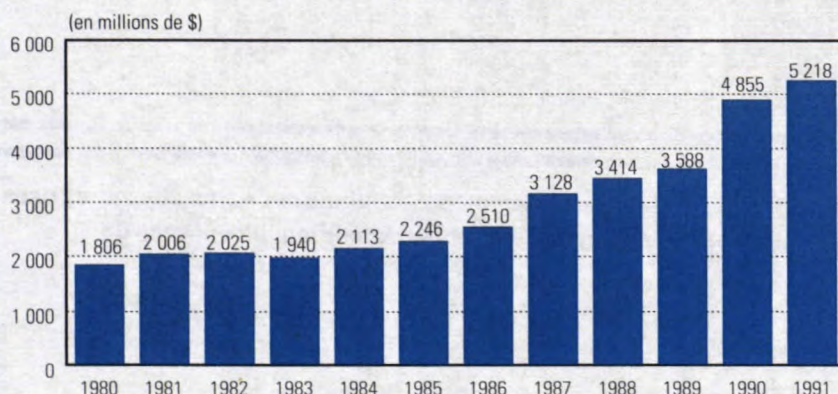
L'Allemagne est une importante source d'investissements directs. En 1990, selon les estimations, les investissements directs à l'étranger atteignaient à l'échelle mondiale quelque 1,6 billion de dollars américains. De ce chiffre, environ 9,4 % étaient sous contrôle allemand, soit une augmentation de 8,3 % par rapport à 1980. Après les pays européens, le Canada reçoit la plus large part de ces investissements directs.

Bien que depuis plus de cinquante ans les Allemands aient investi directement des sommes considérables dans l'économie canadienne, le phénomène n'a pris de l'ampleur que depuis une dizaine d'années. Aujourd'hui, l'Allemagne occupe le quatrième rang des investisseurs étrangers au Canada, derrière les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon. A la fin de 1991, la valeur comptable des investissements directs allemands au Canada était d'environ 5,2 milliards de dollars (fig. 1). Cela représentait environ 4 %, soit 131,6 milliards, du total des investissements directs étrangers au Canada. Au cours de cette même année, les recettes des entreprises sous contrôle allemand au Canada s'élevaient à plus de 12 milliards.

De 1988 à 1992, 47 sociétés allemandes ont créé une entreprise au Canada avec une mise de fonds initiale d'environ 125 millions. Ces nouvelles entreprises touchent tous les secteurs d'activité au Canada, de l'industrie des ressources à celle de fabrication, en passant par les services financiers et l'immobilier. De par la nature de leurs activités, la plupart d'entre elles sont de petite envergure et emploient moins de 50 personnes.

Les investissements allemands au Canada sont à l'origine d'un large éventail d'activités économiques. Par exemple, les entreprises de fabrication sous contrôle allemand au Canada donnent du travail à environ 17 400 Canadiens,

**Figure 1 — Croissance des investissements directs allemands au Canada, 1980-1991**



Source : Statistique Canada.



et un nombre vraisemblablement égal de Canadiens travaillent dans d'autres secteurs pour le compte d'entreprises sous contrôle allemand. A ceci il faut ajouter les dépenses en R-D, une deuxième source d'activité économique. En 1980, 10 entreprises sous contrôle allemand ont engagé 11 millions de dollars (tabl. 1) pour faire de la R-D. En 1985, l'on en dénombrait une douzaine qui ont investi 12,2 millions dans la R-D. A la fin des années 80, ce nombre passait à 20 environ, de sorte que le montant consacré à la R-D en 1990 était évalué à 78 millions.

Les dépenses destinées à la construction ou à la modernisation d'usines et à l'achat de nouvel équipement sont une troisième source d'activité économique. A ce chapitre, les dépenses sont passées de 141 millions de dollars en 1980 à 354 millions en 1985, puis à 471 millions en 1990.

Toutefois, la plus importante contribution à l'économie canadienne réside dans les échanges commerciaux avec l'extérieur. En effet, pour assurer sa prospérité, le Canada a traditionnellement misé sur ces échanges. L'Allemagne est un participant important (tabl. 2 et 3) et, en 1990, les exportations de marchandises des 195 entreprises sous contrôle allemand au Canada étaient évaluées à 1,5 milliard de dollars, soit 1,1 % de toutes les exportations du Canada. Quelque 80 % de ces exportations relevaient du secteur de la fabrication.

**Tableau 1 — Dépenses en R-D par des sociétés sous contrôle allemand au Canada (en millions de \$)**

	1980	1985	1990
Industries de fabrication	—	6,6	60,0
Autres industries	—	5,6	18,0
Total	11,0	12,2	78,0

**Tableau 2 — Répartition des exportations majeures des entreprises allemandes au Canada, selon le produit (en millions de \$)**

Composants d'automobiles	370
Machinerie	193
Produits chimiques	138
Métaux de première fusion	83

**Tableau 3 — Répartition des exportations majeures des entreprises allemandes au Canada, selon la destination (en millions de \$)**

États-Unis	980
Allemagne	88
Belgique	58
Arabie Saoudite	46
Japon	43

En bref, les investissements allemands au Canada sont un facteur de développement économique dont l'importance, déjà considérable, ne cesse de croître. ▼

Ted Zahavich, Industrie Canada, Ottawa

## **D**ix excellentes raisons d'investir au Canada

C'est un fait que de plus en plus de sociétés européennes investissent au Canada. Les investissements directs étrangers au Canada, qui ont augmenté de façon régulière au cours des cinq dernières années, atteignent maintenant quelque 130 milliards de dollars, dont 30 % proviennent d'Europe. En cinq ans, les investissements directs européens au Canada ont donc augmenté de plus de 50 %.

Les sociétés européennes découvrent maintenant ce que les entreprises américaines savent depuis des années : il est payant d'investir au Canada.

Avant de décider d'investir dans un endroit particulier, une société étrangère doit examiner de nombreux facteurs. Les 10 principaux facteurs suivants démontrent que le Canada est un excellent endroit où investir :

### **Marché intérieur**

Le Canada occupe le deuxième rang des pays du G-7, derrière les États-Unis, pour son pouvoir d'achat par personne. Par ailleurs, l'Organisation de coopération et de développement économiques s'attend à ce que, parmi les pays industrialisés, le Canada connaisse à court terme le taux de croissance économique le plus élevé.

Avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain (en instance de ratification), les entreprises installées au Canada auront un accès unique à un marché de 368 millions de consommateurs et à un bloc économique encore plus vaste que celui de la Communauté européenne.

### **Compétitivité des salaires**

Nombre de sociétés internationales trouvent que la main-d'œuvre canadienne présente un excellent rapport qualité-prix. Par comparaison, les salaires dans les centres d'affaires du Canada sont en moyenne moins élevés que ceux observés dans la plupart des grands centres d'affaires du monde. Par exemple, le salaire annuel moyen d'un cadre torontois est d'environ 15 000 \$ inférieur à celui de son homologue new-yorkais.

Le salaire horaire des travailleurs des usines canadiennes n'a augmenté que de 5,4 % depuis 1990, ce qui place le Canada au deuxième rang des pays du G-7 pour l'augmentation des salaires au cours des deux dernières années. Par comparaison, les salaires horaires des travailleurs britanniques et allemands ont augmenté de 12,4 et de 14,3 %, respectivement, au cours de la même période.

Notons que les charges fiscales et sociales des employeurs sont moins lourdes au Canada qu'aux États-Unis. A titre d'exemple, Chrysler Canada Ltée a estimé que les économies qu'elle réalisait à ce chapitre équivalaient à environ 500 \$ par automobile construite.

### ***Compétences de la main-d'œuvre***

Le rapport qualité-prix devient encore plus évident lorsque l'on considère les compétences et le niveau élevé de scolarité de la main-d'œuvre canadienne. Le Canada, pays dont près des deux tiers des jeunes de 20 à 24 ans sont inscrits à des études supérieures, joue à cet égard un rôle de chef de file des pays du G-7.

### ***Relations de travail***

Les relations patronales-syndicales, déjà productives dans les entreprises canadiennes, ne cessent de s'améliorer. L'industrie canadienne est caractérisée par un faible taux de roulement de personnel et d'absentéisme; de plus, le nombre de jours de travail perdus en raison d'arrêts de travail a diminué de plus de moitié depuis deux ans.

Selon Minoru Azumak, ancien président de la filiale canadienne du constructeur d'automobiles Toyota, « la qualité, les compétences, la polyvalence et la productivité de la main-d'œuvre canadienne ont été des facteurs importants influant sur notre décision de réaliser au Canada notre projet d'expansion. »

### ***Recherche et développement***

Le secteur canadien de la R-D doit son essor au fait qu'un nombre croissant de sociétés internationales fait appel aux universités et aux organismes de recherche canadiens et utilise les nouveaux réseaux de transmission de données. Le Canada a accueilli les centres de recherche et les installations de mise au point de produits de grandes sociétés telles que IBM, Digital Equipment, Glaxo et Amdahl.

Le gouvernement canadien favorise la R-D par le biais de dégrèvements fiscaux et de lois de plus en plus efficaces sur la protection des brevets. Il n'est donc pas surprenant que, parmi les pays du G-7, le Canada possède le régime fiscal le plus généreux pour les investissements en R-D.

### ***Matières premières***

Ses riches réserves minières, ses richesses naturelles et l'efficacité de ses méthodes d'extraction et d'exploitation font du Canada un chef de file en matière d'exportation de matières premières et de produits à valeur ajoutée.

Le Canada est le premier producteur mondial de papier journal et de zinc; il occupe le deuxième rang pour le nickel, la pâte à papier et la potasse.

### ***Coûts de l'énergie***

Outre les matières premières, le sous-sol canadien contient de riches gisements de combustibles minéraux. De plus, le Canada possède un vaste système hydrographique dont l'exploitation constitue une importante réserve

d'énergie. C'est sans doute la raison pour laquelle l'énergie hydro-électrique y est moins chère que dans n'importe quel autre pays du G-7; le Canada qui est aussi le seul pays du groupe à posséder suffisamment de gaz naturel a une balance commerciale excédentaire à ce chapitre.

Selon John Connor, directeur d'usine de Volkswagen-Canada Inc., « le coût de l'énergie est jusqu'à 10 % moins élevé ici qu'en Europe. Il s'agit là d'un net avantage, compte tenu de la stabilité politique générale du Canada. »

### ***Coûts des installations***

Grandes ou petites, les villes canadiennes offrent aux entreprises qui s'y installent des locaux et des immeubles commerciaux modernes, et ce, à des prix extrêmement concurrentiels. Les coûts administratifs dans les principaux centres d'affaires canadiens sont moins élevés que ceux observés dans n'importe quelle autre grande ville des pays du G-7. A Toronto, par exemple, il en coûte 350 \$ au mètre carré pour un local dans les immeubles du centre-ville contre 940 \$ au mètre carré pour un local semblable à Londres, en Angleterre.

### ***Infrastructure***

En raison de l'immensité du territoire canadien, le Canada a dû aménager une infrastructure de télécommunications et de transports des plus modernes et des plus complexes. D'importants investissements dans la technologie de la fibre optique et de celle des transmissions ultrarapides, combinés à l'établissement récent d'un marché compétitif des télécommunications interurbaines, permettront de maintenir les coûts à un niveau avantageux.

Grâce au bon état général de ses réseaux de transport (routes, voies ferrées, aéroports et ports), le Canada a mérité en 1992 la cote la plus élevée du *World Competitiveness Report*.

### ***Services aux entreprises***

Le secteur canadien des services aux entreprises a connu une croissance considérable au cours des vingt dernières années et peut maintenant répondre aux besoins des investisseurs internationaux en matière de services divers et spécialisés. Les banques canadiennes se classent parmi les plus importantes en Amérique du Nord, et les bourses de Toronto, de Montréal et de Vancouver fournissent aux sociétés internationales des occasions de participation dans des intérêts canadiens.

Compte tenu de la stabilité politique et économique du Canada, ces avantages ne sont pas près de disparaître. Bien au contraire, ils continueront sans doute de prendre de l'importance. L'économie canadienne prend de l'essor, et ce phénomène se poursuivra puisqu'un nombre de plus en plus important de sociétés internationales investissent au Canada. ▼

.....  
Jim Buchanan, Ernst & Young, Toronto

## **P**olitiques canadiennes favorables aux investisseurs étrangers

Bien que relativement jeune, le Canada possède une réputation impressionnante dans le domaine de la coopération économique internationale. Grâce à son économie ouverte et stable, il connaît depuis longtemps un succès considérable dans ses relations commerciales avec les États-Unis. Cela est si vrai que, il y a environ 5 ans, plus de 80 % des exportations canadiennes entraient aux États-Unis en franchise de douane.

L'abolition des barrières commerciales favorisant l'économie, le gouvernement du Canada a laissé tomber l'ensemble de ces barrières dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Pour la part de ses échanges commerciaux internationaux par rapport à sa production économique globale, le Canada occupe le deuxième rang parmi les pays du G-7. Cette place reflète la force de la politique canadienne à l'égard des milieux d'affaires internationaux.

Le gouvernement canadien est reconnu pour ses initiatives en faveur des investissements directs étrangers au Canada. En adaptant la politique officielle aux impératifs d'un climat favorable à l'investissement, le pays peut poursuivre son objectif de croissance économique qui ne cesse d'augmenter chaque année.

Les bénéficiaires d'une économie appuyée par le gouvernement sont bien sûr les sociétés canadiennes, mais aussi les investisseurs étrangers qui cherchent à tirer profit de politiques qui sont conçues dans leur intérêt et qui se traduisent le plus souvent par un allègement de la fiscalité, une plus faible intervention du gouvernement, une plus grande liberté des échanges commerciaux, une devise plus stable et une diminution de l'inflation.

Nombre des plus grandes sociétés internationales investissent au Canada : les 10 plus grandes entreprises industrielles des États-Unis sont présentes au pays et, parmi les 20 plus importantes sociétés industrielles du monde (suivant le classement établi par le magazine *Fortune*), 17 y ont des installations de production. Ces sociétés reconnaissent que les entreprises situées au Canada réalisent des chiffres d'affaires records sur les marchés mondiaux. Elles acceptent aussi le fait qu'au Canada il est possible de compter sur une aide généreuse du gouvernement.

« Dans tous les ordres de gouvernement — municipal, provincial et fédéral —, nous avons été bien accueillis et avons trouvé des gens plein de ressources et prêts à nous aider à aller de l'avant », de déclarer Nicolas Martella, de la société Glaverbec, filiale de la société belge Glaverbel.

Chaque année, de plus en plus d'entreprises internationales considèrent le Canada comme une base pour leurs activités de R-D, si bien que le nombre de scientifiques et d'ingénieurs travaillant dans ce secteur de l'économie canadienne ne cesse d'augmenter.

Le gouvernement du Canada a aidé l'industrie pharmaceutique en prolongeant par le projet de loi C-91 (*Loi de 1992 modifiant la Loi sur les brevets*) la période d'exclusivité de l'exploitation des brevets sur le marché intérieur du pays. Une telle mesure a permis aux laboratoires pharmaceutiques canadiens de soutenir plus efficacement la concurrence étrangère sur les marchés mondiaux. Selon Jacques Lapointe, président de Glaxo Canada Inc., « c'est un vote de confiance qui s'est déjà traduit par une augmentation considérable des investissements dans le secteur de la recherche. »

Une étude du Conference Board du Canada a révélé que le régime fiscal lié aux dépenses en R-D au Canada était le plus avantageux parmi les 10 pays industrialisés recensés. Les entreprises inscrites à la Bourse peuvent être admissibles à des dégrèvements fiscaux pouvant atteindre 75 % de leurs impôts fédéraux. C'est pour cette raison que le Canada applique le plus faible taux d'imposition à la R-D de tous les pays du G-7.

Récemment, d'autres réformes ont visé à éliminer les barrières fiscales qui freinent la concurrence internationale. La taxe sur les produits et services, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991, a été supprimée dans le cas des exportations canadiennes, et plusieurs intrants industriels ont été exemptés de droits de douane.

La levée des restrictions en tant que partie intégrante de la stratégie industrielle du gouvernement en matière de marchés s'est étendue aux activités de déréglementation et de privatisation. Ainsi, des privatisations d'entreprises publiques fédérales ont eu lieu dans des secteurs tels que l'aérospatiale, les transports, les combustibles fossiles, les télécommunications et les pêches. Phénomène encourageant, les gouvernements provinciaux ont eux aussi emboîté le pas.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est sans doute la meilleure preuve que la levée des restrictions est une entreprise profitable. Depuis la signature de cet accord, le 1<sup>er</sup> janvier 1989, les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont augmenté, et les entreprises établies au Canada ont trouvé de nouveaux débouchés pour leurs produits. De plus, les entreprises qui investissent au Canada jouissent d'un accès libre, c'est-à-dire sans douanes, au marché le plus riche du monde. Suite à l'Accord de libre-échange nord-américain, les exportations canadiennes connaîtront aussi une expansion sur le marché mexicain.

La moitié du produit intérieur brut du Canada dépend des échanges commerciaux, les exportations représentant près de la moitié de ceux-ci. Au cours des deux dernières années, les exportations canadiennes ont augmenté de 4,4 %, hausse qui place le Canada au 3<sup>e</sup> rang des pays du G-7.

Parmi les pays du G-7, le Canada vient en deuxième place pour son faible taux d'inflation, n'étant devancé que par le Japon. De 1990 à 1992, le Canada a enregistré une hausse de 2,3 % à ce chapitre, comparés à 1,9 % pour le Japon. Ces taux sont bas comparativement à ceux des États-Unis, soit 3,7 %, de l'Allemagne, soit 4,6 %, et de la Grande-Bretagne, soit 6,1 %.

Ainsi, les investisseurs étrangers au Canada peuvent en toute confiance s'attarder sur tous les aspects de la planification d'entreprise. ▼

Avery Shenfeld, Ernst & Young, Toronto

## *L'Accord de libre-échange nord-américain*

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) devrait entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Il établira la zone de libre-échange et un marché les plus vastes du monde avec une population de 8 % supérieure à celle de la Communauté européenne (CE) et avec un produit intérieur brut qui lui sera supérieur de quelque 1,5 billion de dollars américains. Pour assurer sa croissance économique, un petit pays à économie ouverte comme le Canada doit se doter d'une politique propre à accroître ses échanges commerciaux et à élargir l'accès de ses produits aux marchés d'exportation. L'ALENA aura pour effet de libéraliser le commerce et les investissements ainsi que de lever les autres barrières aux échanges entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Cela revient à dire que, pour les investisseurs allemands au Canada, les biens produits au Canada auront un libre accès aussi bien au riche marché des États-Unis qu'au marché en plein essor du Mexique. La plupart des produits canadiens entrent déjà aux États-Unis en franchise, et tous les droits qui demeurent en vigueur seront abolis au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Les droits de douane sur les exportations canadiennes à destination du Mexique seront supprimés progressivement au cours des dix prochaines années.

Les États-Unis, dont l'économie est de loin la plus importante de l'Amérique du Nord, comptent environ 70 % de la population totale du continent nord-américain et produisent 87 % des biens et des services de celui-ci. Par contre, l'économie du Mexique est la plus petite et la moins développée des trois. Elle fournit environ 4 % de la production totale, alors que sa population équivaut à près du quart de l'ensemble de la population de l'Amérique du Nord. Pour sa part, le Canada a une production deux fois supérieure à celle du Mexique, soit 9 %, alors qu'il ne compte en revanche que 7,5 % de la population totale du continent nord-américain. Toutefois, le Canada reçoit une part beaucoup plus grande des investissements directs étrangers en Amérique du Nord que sa population et son économie ne sembleraient le justifier. L'ensemble des investissements directs étrangers dans ces trois pays atteint quelque 600 milliards de dollars américains, environ 71 % de ceux-ci étant effectués aux États-Unis, 23 %, au Canada, et 6 %, au Mexique.

Les investisseurs allemands doivent cependant tenir compte de l'une des différences majeures entre l'ALENA et l'entente intervenue dans la CE. Les pays signataires de l'ALENA conserveront les régimes d'importation déjà en place avec leurs partenaires commerciaux, tandis que ceux de la CE sont parties prenantes à une intégration des divers règlements et politiques internes sur les plans économique, social, culturel et autres. La CE a adopté des tarifs douaniers extérieurs uniformes et s'oriente de plus en plus vers des règlements internes communs sur la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

Voici une brève description des répercussions de l'ALENA dans six domaines :

### ***Investissement***

Les sociétés allemandes qui possèdent des filiales au Canada bénéficieront du régime de l'ALENA si elles utilisent le Canada comme pays d'attache pour effectuer leurs investissements aux États-Unis et au Mexique. Le Mexique, quant à lui, assouplira ses restrictions en matière d'investissement dans des douzaines de secteurs, notamment l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, les pêches, le transport et la plupart des industries du secteur de la fabrication. Les investissements étrangers pourront atteindre 100 % de la participation dans la majorité des secteurs. Les seuils autorisés pour les investissements assujettis à un examen seront redressés, passant de 25 millions de dollars américains la première année de l'Accord à 150 millions après 9 ans.

### ***Produits du secteur de l'automobile***

Le marché mexicain de l'automobile connaît actuellement la croissance la plus forte sur le continent nord-américain et l'une des plus rapides au monde. Le gouvernement mexicain abolira les droits de douane sur la plupart des produits de ce secteur au cours des cinq premières années de l'Accord, et sur l'ensemble de ceux-ci dans un délai de dix ans. En outre, dès l'entrée en vigueur de l'Accord, les constructeurs canadiens de camions et d'autobus de moyenne et de grande charges accéderont en franchise de douane au marché mexicain.

### ***Énergie et produits pétrochimiques***

L'ALENA laisse inchangées les restrictions du Mexique sur les investissements étrangers et la participation du secteur privé dans les secteurs du pétrole, du gaz naturel, du raffinage, des produits pétrochimiques de base, du nucléaire et de l'électricité. Toutefois, l'élimination des barrières commerciales sur les produits pétrochimiques secondaires profite directement aux entreprises de produits chimiques sous contrôle allemand au Canada.

### ***Ordinateurs***

Le Mexique abolira progressivement son droit de douane de 20 % sur les ordinateurs importés du Canada et des États-Unis s'ils contiennent une carte maître fabriquée en Amérique du Nord; ce composant majeur représente de 20 à 40 % du prix des ordinateurs.

### ***Services financiers***

Aux termes de l'ALENA, le Mexique libéralisera l'accès à son marché après une période de transition. Les sociétés allemandes qui possèdent des filiales au Canada dans le secteur des assurances ainsi que dans celui des services bancaires et autres services financiers pourront aussi ouvrir des filiales et investir dans des institutions financières au Mexique, ou encore en acquérir le contrôle. Cette situation est très avantageuse pour les sociétés allemandes qui se serviront du Canada comme pays d'attache.



### *Textiles et vêtements*

L'ALENA contient des règles d'origine nouvelles et plus restrictives puisque les produits qui bénéficieront du régime instauré par l'Accord devront dans une plus large mesure être fabriqués sur le continent nord-américain. Le Mexique abolira progressivement ses droits de douane sur les textiles fabriqués aux États-Unis et au Canada dans un délai de cinq à six ans. Les nouvelles règles exigent aussi que les filés et les tissus qui entrent dans la fabrication des vêtements admissibles au traitement préférentiel soient fabriqués en Amérique du Nord. ▼

Salvatore Badali, Peat Marwick Thorne, Toronto

## **A**perçu du régime fiscal au Canada et aux États-Unis<sup>1</sup>

Beaucoup de gens estiment que le régime d'imposition directe du Canada se compare peu avantageusement à celui des États-Unis, mais plus favorablement à celui de l'Allemagne.

Il est intéressant de noter que, étant donné les écarts entre les taux d'imposition des diverses provinces, la fourchette des taux combinés (fédéral-provinces) d'impôt sur le revenu des corporations au Canada varie entre un plancher de 37,7 % et un plafond de 45,8 %. Toutefois, compte tenu des crédits d'impôt s'appliquant aux bénéficiaires sur la fabrication et la transformation, des crédits d'impôt sur la R-D et des déductions accordées aux petites entreprises, le taux d'imposition global pour une société installée, par exemple, en Ontario, est ramené à 38,34 % pour la fabrication et la transformation, à environ 21 % pour la R-D et, jusqu'à un certain montant, à 22,8 % pour les petites entreprises. Aux États-Unis, les charges fiscales imposées par les États varient, mais le taux d'imposition global obtenu en combinant l'impôt fédéral sur le revenu et celui d'un État atteint en moyenne 41 %.

Les paragraphes suivants présentent les principales différences caractérisant le régime fiscal du Canada et celui des États-Unis afin de faire ressortir leur structure et leur diversité et, par la même occasion, de mieux reconnaître leurs formes d'imposition.

### **CANADA**

#### ***Taxes et impôts principaux***

Au Canada, les trois ordres de gouvernement — fédéral, provincial et municipal — perçoivent des impôts et des taxes. Le gouvernement fédéral a le pouvoir de lever des impôts de toute nature tandis que les provinces ne peuvent percevoir des impôts directs que sur les particuliers et les sociétés qui relèvent

<sup>1</sup> La terminologie utilisée dans cette section est conforme à celle utilisée dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* et les *Règlements de l'impôt sur le revenu*.

de la compétence provinciale; quant aux pouvoirs fiscaux des municipalités, ils sont généralement limités au seul impôt foncier.

Les principaux impôts de compétence fédérale sont l'impôt sur le revenu, y compris celui des grandes corporations, les retenues fiscales des non-résidents et l'impôt des succursales. Les droits de douane, la taxe d'accise et la taxe sur les produits et services (taxe à la valeur ajoutée qui, le 1<sup>er</sup> janvier 1991, a remplacé la taxe fédérale sur les ventes des fabricants) sont aussi du ressort fédéral.

Les principales formes d'imposition provinciales sont l'impôt sur le revenu, l'impôt sur le capital des corporations, le droit de cession immobilière et la taxe de vente provinciale.

Au niveau provincial, il existe aussi des taxes sur les ressources, notamment une taxe sur l'essence.

Le Canada ne prélève pas d'impôt sur l'actif net ou sur la valeur nette du patrimoine. Il ne perçoit pas non plus d'impôt sur les successions ou les dons, mais ces derniers peuvent, suivant le principe de la disposition présumée, faire l'objet d'un impôt sur le revenu; cependant il existe des règles quant à la transmission de biens au sein des familles.

### ***Législation de base***

Les sources fondamentales du droit fédéral en matière d'impôt sur le revenu sont la *Loi de l'impôt sur le revenu* et les *Règlements de l'impôt sur le revenu*. La Loi est la source principale; cependant, les Règlements sont de plus en plus en usage même s'ils ne sont qu'une source secondaire.

### ***Calcul de l'impôt sur le revenu des corporations***

#### **Entités sociales soumises à l'impôt sur le revenu des corporations**

L'impôt sur le revenu des corporations canadiennes résidentes porte sur l'ensemble de leurs revenus, y compris ceux en provenance de l'étranger.

Aux fins de l'impôt, les corporations canadiennes résidentes sont classées en deux catégories : les corporations publiques et les corporations privées, quoique certaines ne font partie ni de l'une ni de l'autre de ces catégories. De façon générale, une corporation est publique si ses actions sont inscrites à une bourse canadienne, tandis qu'une corporation privée n'est en soi ni une corporation publique ni une société contrôlée par une corporation publique. La plupart des filiales canadiennes de sociétés étrangères sont par conséquent des corporations privées, même si la société-mère peut être une corporation publique dans le pays où elle a été constituée.

Une corporation privée est réputée être une corporation privée sous contrôle canadien si elle n'est pas contrôlée par un non-résident, par une ou plusieurs corporations publiques ou par une combinaison de non-résidents et de corporations publiques. Les corporations privées sous contrôle canadien peuvent être admissibles à un taux d'imposition réduit sur une partie de leur revenu tiré d'une entreprise exploitée activement, ainsi qu'au remboursement d'une partie de l'impôt payé sur leurs revenus de placements. Les revenus tirés d'une entreprises exploitée activement comprennent tous les revenus d'entreprise autres que ceux provenant de placements particuliers ou d'une entreprise de services.

## **Régime auquel sont soumis les partenariats**

Le revenu imposable d'un partenariat est calculé comme si celui-ci était une entité à part entière, mais l'entité appelée partenariat n'est pas tenue d'acquitter des impôts. Ce sont plutôt les partenaires qui, à titre individuel, sont tenus de payer les impôts sur leur part respective du revenu, et ce, dans l'année même où celui-ci a été gagné.

## **Revenu imposable**

La *Loi de l'impôt sur le revenu* ne contient pas de définition précise du revenu imposable. Celui-ci est en fait déterminé par le recoupement de diverses dispositions aux termes desquelles les calculs du revenu sont effectués.

En vertu de la partie I de la Loi, un impôt sur le revenu doit être prélevé sur le revenu d'emploi, les bénéfices d'entreprise ainsi que les revenus de biens (intérêts, dividendes, loyers et redevances), et au besoin, des dégrèvements peuvent être obtenus advenant des pertes. Les gains de capitaux sont aussi imposables à 75 % sur le solde gains-pertes.

Sous réserve des dispositions particulières décrites ci-dessous, les bénéfices d'affaires réalisés aussi bien au Canada qu'à l'étranger doivent être calculés conformément aux principes comptables communément acceptés.

**Évaluation de l'inventaire** — Les inventaires peuvent être comptabilisés à la valeur du marché ou au prix coûtant, selon le moins élevé des deux montants. La méthode du dernier entré, premier sorti (DEPS), ou méthode de l'épuisement à rebours, ne peut être utilisée pour le calcul du prix coûtant.

**Opérations de change** — Le traitement des gains et des pertes de change varie suivant les circonstances. Ainsi, les gains et les pertes se rapportant aux activités commerciales courantes peuvent être admis sur une base de comptabilité d'exercice ou de comptabilité de trésorerie, suivant le cas.

**Revenu de biens** — La majeure partie du revenu de biens, ou revenu passif, y compris le revenu provenant de l'étranger pour lequel un crédit pour impôt étranger peut être accordé, est imposable sur une base de comptabilité d'exercice. Toutefois, les dividendes ne deviennent normalement imposables que lorsqu'ils ont été touchés.

## **Montants déductibles**

Pour qu'une dépense soit déductible d'impôt, il faut qu'elle soit engagée pour produire un revenu, qu'elle soit raisonnable compte tenu des circonstances et qu'elle n'ait pas le caractère d'une immobilisation.

**Dépréciation, déduction pour amortissement** — Au lieu de la charge d'amortissement comptable sur les biens immobiliers que l'on retrouve dans les états financiers, la législation fédérale touchant l'impôt sur le revenu permet la déduction d'une allocation de coût de dépréciation des biens immobiliers appelée « déduction pour amortissement ». La déduction autorisée par législation provinciale est généralement calculée suivant les mêmes règles que la déduction fédérale. Toutefois, l'Alberta, l'Ontario et le Québec présentent d'importantes différences à cet égard.

**Tableau 1 — Classe de biens amortissables et taux maximums de déductions pour amortissement**

	<b>Classe</b>	<b>Taux (en %)</b>
Immeubles	3	5
Matériel automobile	10	30
Meubles	8	20
Machinerie	39	25
Moules, outils	12	100

Les biens amortissables sont regroupés suivant des catégories et des classes faisant chacune l'objet d'un taux annuel de déduction pour amortissement calculé sur une base de valeur résiduelle (tabl. 1).

Pour l'année au cours de laquelle un bien amortissable a été acquis, la déduction maximale est généralement limitée à 50 % du taux normalement applicable.

Les biens amortissables des secteurs des ressources et de l'exploitation (extraction) ainsi que les plates-formes de forage installées au large des côtes donnent droit à des déductions accélérées.

Les déductions ne sont pas obligatoires. Chaque année, le contribuable peut en réclamer une portion seulement ou le montant total. Le montant réclamé peut ne pas correspondre au montant de dépréciation indiqué dans les états financiers.

**Actifs incorporels** — Les actifs incorporels, notamment les brevets, les droits d'auteur et les licences, ayant des dates d'expiration déterminées sont généralement considérés comme des biens amortissables, et leur coût peut être défalqué sur une base linéaire pendant la durée de l'actif.

**Recherche scientifique** — Un allègement est accordé pour les dépenses en R-D liées à une entreprise exploitée par le contribuable. Les types d'activité de R-D conformes à la définition fournie par la législation comprennent la recherche, la mise au point de produits et la mise à l'essai de prototypes. Sont toutefois exclus les contrôles de qualité et les tests de routine, les études de marché, les changements de nature esthétique, et la production à l'échelle commerciale d'un matériau, d'un dispositif ou d'un produit nouveau ou amélioré.

Les dépenses courantes et les dépenses en immobilisations relatives à la recherche scientifique effectuée au Canada pendant une année donnée peuvent être déduites entièrement au cours de cet exercice ou, s'il y a lieu, au cours d'un exercice ultérieur. Exceptionnellement, les immeubles acquis depuis 1987 et utilisés à des fins de R-D ne sont admissibles ni à la déduction de 100 %, ni au crédit d'impôt sur les placements, ce qui constituerait une réduction supplémentaire de 20 % sur l'impôt fédéral à payer.

**Taxes** — En règle générale, les taxes autres que l'impôt sur le revenu sont déductibles si elles se rapportent au gain d'un revenu. Au nombre des taxes déductibles, mentionnons l'impôt municipal sur les biens utilisés à des fins d'affaires, ou l'impôt foncier, et les impôts provinciaux sur le capital. L'impôt des grandes corporations peut être soustrait de la surtaxe fédérale de 3 %.

### **Taux d'imposition des corporations**

Les taux combinés d'impôt sur le revenu varient, suivant les provinces, entre 37,74 et 45,84 %. Le taux d'imposition direct de base s'appliquant aux activités de fabrication ou de transformation est réduit d'au moins 6 %. Il n'existe pas de mesures d'encouragement comparables dans le secteur de la fabrication aux États-Unis puisque, au Canada, les crédits d'impôt pour les dépenses en R-D sont en quelque sorte uniques en leur genre.

Les corporations privées sous contrôle canadien (mentionnées ci-dessus) sont assujetties à des taux réduits d'imposition qui vont de 17,84 %, en Nouvelle-Écosse, à 23,84 %, au Manitoba, et qui s'appliquent sur une partie de leur revenu tiré d'une entreprise exploitée activement.

### **Autres observations**

De façon générale, les charges sociales et les régimes d'assurance maladie du personnel coûtent beaucoup moins cher au Canada qu'aux États-Unis. C'est l'une des raisons pour laquelle les taux d'imposition des particuliers sont plus élevés au Canada.

Enfin, lorsque l'on songe à investir au Canada, il est important de considérer le régime fiscal dans son ensemble et de chercher la forme de placement appropriée, car le choix d'une structure pertinente peut réduire de façon appréciable le poids de la fiscalité canadienne et, partant, de celle du pays d'origine. Dans certains cas, une structure autre que la corporation, tel un partenariat, pourrait être envisagée.

## **ÉTATS-UNIS**

### ***Les revenus imposables***

Les caractéristiques fondamentales du régime fiscal américain en font un régime foncièrement différent de celui d'autres pays. Les États-Unis prélèvent un impôt sur le revenu des particuliers, des résidents et des corporations, où qu'ils soient. Contrairement à d'autres pays, ils ne limitent pas l'application de leur régime d'impôt sur le revenu aux seuls revenus produits aux États-Unis mêmes. Cela demeure vrai pour toute société américaine, même si toutes les actions de celle-ci sont détenues par des investisseurs étrangers. C'est aussi vrai pour un particulier bénéficiant du statut de résident, même si la période de résidence est relativement brève. Toutefois, au moyen de conventions fiscales et de crédits pour impôts étrangers, les États-Unis accordent des allègements fiscaux aux contribuables soumis à une double imposition.

Les étrangers non résidents, qu'il s'agisse de particuliers ou de corporations constituées à l'extérieur des États-Unis, sont généralement soumis à l'impôt sur le revenu étranger net qui est lié à une activité commerciale ou à un commerce aux États-Unis.

### ***Taxes et impôts principaux***

Aux États-Unis, la levée des impôts et des taxes est faite par les trois ordres de gouvernement : le gouvernement fédéral, les États et les municipalités. Ces taxes et impôts sont les suivants : l'impôt sur le revenu des corporations; l'impôt sur le revenu des particuliers; l'impôt sur les successions et les dons; les cotisations de la sécurité sociale; la taxe d'accise; les droits de douane.

Les principaux impôts sur les sociétés qui sont perçus par le gouvernement fédéral sont l'impôt sur le revenu des corporations, l'impôt minimum de remplacement et l'impôt sur les revenus des filiales pour les filiales américaines de sociétés étrangères. Il faut aussi mentionner l'impôt sur les sociétés privées de portefeuille et l'impôt sur les bénéficiaires non répartis, qui risquent de s'appliquer aux petites entreprises à capital fermé. Le taux le plus élevé de l'impôt sur les sociétés est de 34 %; le Congrès propose de le porter à 35 %.

Contrairement à plusieurs autres pays industrialisés, les États-Unis n'ont pas de taxe fédérale à la production semblable à la taxe à la valeur ajoutée européenne. En revanche, les États ont le droit d'imposer une taxe de vente sur certains types de transferts.

### ***Taxes et impôts imposés par les États***

La plupart des États et certaines administrations municipales taxent les sociétés ou les particuliers, selon le cas. Bien que les niveaux d'imposition soient généralement moins élevés que ceux du gouvernement fédéral, ils constituent néanmoins des coûts d'exploitation non négligeables. Beaucoup de sociétés paient, dans l'ensemble, plus de taxes imposées par les États qu'elles ne paient de taxes fédérales. Ces taxes sont très diverses et comprennent des taxes sur le revenu brut et sur le revenu net, des taxes sur les concessions, des impôts sur le patrimoine, des droits de mutation et des impôts sur la valeur de vente. Nombre d'États prélèvent aussi une modeste taxe sur le chômage.

Pour le calcul du revenu, les impôts sur le revenu perçus par les États et les municipalités s'inspirent de l'impôt fédéral de même nature. Toutefois, ils s'en distinguent en ce que le revenu des corporations non résidentes ou étrangères est établi selon une méthode de répartition et non selon la détermination du revenu gagné dans l'État. Cette répartition a suscité une certaine controverse lorsqu'elle a été appliquée à des groupes de sociétés (répartition unitaire).

La plupart des taxes et des impôts versés par les entreprises aux administrations des États et des municipalités sont déductibles du revenu pour le calcul de l'impôt fédéral sur le revenu. Ces mêmes taxes et impôts, sauf l'impôt sur le revenu, sont aussi déductibles du revenu aux fins des calculs pour la plupart des taxes et impôts des États et des municipalités. (En règle générale, une société ne peut pas évaluer le total des charges fiscales qui lui seront imposées avant d'avoir décidé de l'endroit précis où elle souhaite s'établir.) Aux fins de l'impôt, les particuliers peuvent déduire de leur revenu les impôts sur le revenu et les biens prélevés par les États, mais la déduction des autres taxes et impôts comporte des restrictions. Les taxes et les impôts perçus par l'État ne peuvent pas toujours être déduits par les étrangers non résidents.

En vertu des conventions fiscales en vigueur aux États-Unis, les États ne peuvent pas lever de taxes ou d'impôts de façon arbitraire. C'est d'ailleurs la seule restriction imposée aux États par ces conventions.

## *Impôt sur le revenu des corporations*

### **Entités sociales soumises à l'impôt sur le revenu des corporations**

Toutes les corporations constituées aux États-Unis (sociétés américaines), sauf les exceptions indiquées ci-dessous, sont assujetties à l'impôt sur le revenu. Les sociétés étrangères sont soumises à l'impôt sur la portion de leur revenu qui est liée à une activité commerciale ou à un commerce aux États-Unis, ainsi que sur leur revenu fixe provenant de sources américaines. Sauf indication contraire, l'expression « corporation étrangère » s'applique à toutes les formes de corporations ou de sociétés existant dans les pays étrangers.

### **Revenu imposable**

Le revenu imposable s'obtient en soustrayant les montants déductibles du revenu brut.

On trouvera ci-dessous la description de certaines déductions dont l'application est différente de celle de leur équivalent dans le régime fiscal canadien.

**Évaluation des stocks** — Les stocks doivent généralement être évalués au prix coûtant, mais, si certaines règles sont respectées, ils peuvent l'être au prix coûtant le moins élevé ou à un prix inférieur à celui du marché. Un aspect important de la législation fiscale américaine est la possibilité d'utiliser l'hypothèse portant sur le flux des coûts pour déterminer ces derniers au moyen de la méthode DEPS, selon laquelle les stocks sont utilisés et vendus dans l'ordre inverse de leur acquisition. En période d'augmentation des coûts, la méthode du premier entré, premier sorti (PEPS) tend à démontrer une augmentation des revenus, alors que la méthode DEPS démontre une baisse des revenus. Il est important de noter que, d'après des règles établies, si la méthode DEPS est utilisée, divers états financiers du contribuable devront être établis selon ladite méthode. Enfin, un groupe de sociétés établissant un bilan financier consolidé ne peut avoir recours à la méthode DEPS que si les états financiers de la société-mère sont aussi préparés selon cette méthode.

**Dépréciation** — La déduction pour amortissement est fondée sur le Système modifié de recouvrement accéléré des coûts (MACRS). Pour les immeubles mis en service avant 1987, diverses méthodes de calcul de l'amortissement pourraient être utilisées. Toutefois, aux termes du MACRS, les immeubles en service depuis 1986 sont soumis à la formule de l'étalement du recouvrement des coûts d'immobilisations sur une période donnée, période dont la durée peut varier suivant le type d'immeuble. Les biens meubles sont généralement réputés avoir été mis en service vers le milieu de l'exercice financier (règle de la demi-année), et les déductions pour amortissement sont calculées en conséquence. Dans l'ensemble, les taux d'amortissement ne sont guère différents de leurs équivalents canadiens.

**Coûts de la R-D** — Les frais engagés pour la R-D peuvent être soit capitalisés, soit déduits du revenu brut de source américaine, y compris lorsque la source est établie à l'extérieur des États-Unis. Le contribuable peut demander par écrit l'autorisation d'amortir ses coûts de R-D suivant un certain taux sur une période d'au moins 60 mois. Cette possibilité s'applique à l'année où la

demande a été faite et aux années subséquentes. Les dépenses de recherche d'appoint en sus des dépenses courantes moyennes durant la période de base peuvent être admissibles à un crédit d'impôt de 20 %, crédit qui ne peut excéder le montant d'impôt avant allègements.

**Biens incorporels** — Le coût des brevets, des marques de commerce, des franchises et d'autres biens incorporels à durée déterminée peut être amorti. Toutefois, contrairement à la dépréciation, ce coût n'est récupérable que sur une base linéaire pendant la vie utile du bien en question. Même si c'est un bien incorporel, l'achalandage (ou la clientèle) ne peut être amorti aux fins de l'impôt, vu que sa durée de vie n'est pas déterminable.

### **Taux d'impôt sur le revenu des corporations**

Les taux d'impôt sur le revenu des corporations applicables aux bénéfices répartis et aux bénéfices non répartis sont les mêmes, et ils s'appliquent indifféremment au revenu imposable des sociétés nationales ou étrangères. (Les sociétés étrangères sans revenu effectivement lié peuvent être soumises à un taux de retenue fiscale de 30 %, ou à un taux moins élevé, établi selon une convention fiscale, sur le revenu de source américaine.)

Au niveau fédéral, un taux d'imposition de 34 % s'applique au revenu imposable des sociétés, si ce dernier est supérieur à 75 000 \$. Quant aux taux imposés par les États, ils varient de 0 à 12 %, suivant l'État et le niveau de revenu.

### **Impôt minimum de remplacement**

L'impôt minimum de remplacement est destiné à prévenir l'évasion fiscale par l'utilisation de déductions, d'exemptions ou de crédits d'impôt excessifs. Essentiellement, c'est un impôt distinct applicable à certains types de déductions et de revenus. Le contribuable doit payer l'impôt minimum de remplacement si le montant de ce dernier est supérieur à celui de l'impôt régulier. Le taux de l'impôt minimum de remplacement applicable aux revenus des sociétés est de 20 %; toutefois, certains crédits permettent de le réduire.

### **Taxe sur l'environnement**

Les sociétés qui ont un revenu imposable de plus de 2 millions de dollars américains au titre de l'impôt minimum de remplacement doivent régler une taxe additionnelle de 0,12 % sur le montant qui dépasse les 2 millions de dollars, et ce, en sus du montant de l'impôt minimum de remplacement qu'ils doivent régler, le cas échéant.

### **Impôt sur les bénéfices non répartis**

Si une entreprise conserve un montant trop élevé de bénéfices, le *U.S. Internal Revenue Service* peut assujettir cette entreprise à un impôt spécial. Un taux d'imposition de 28 % est alors appliqué sur la portion des bénéfices non répartis jugée excessive par rapport aux besoins de financement raisonnablement évalués de l'entreprise. ▼

.....  
Sigrid Feser, Deloitte & Touche, Toronto



## ***L**es entreprises allemandes au Canada — Le succès dans la discrétion*

Le journaliste allemand — à la parole facile et grand voyageur, mais dont c'était le premier séjour au Canada — en est resté interloqué : « Mais dites-moi, demande-t-il au directeur exécutif de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, où sont donc passées toutes les entreprises allemandes qui sont censées être ici ? Que ce soit à Toronto, à Montréal ou même à Ottawa, je n'ai pas vu une seule enseigne ni un seul panneau de publicité d'entreprises allemandes. On voit bien quelques marques d'automobiles allemandes, mais est-ce tout ? »

Bien sûr que non ! Cependant, les investissements allemands au Canada passent en grande partie inaperçus : il n'y a pas d'enseignes de sociétés allemandes éclairant chaque coin de rue, et les gigantesques panneaux d'affichage qui enlaidissent la physionomie des grandes artères vantent rarement, pour ne pas dire jamais, les produits allemands. Et pourtant, les sociétés allemandes — et les investissements allemands — ont derrière eux une longue tradition : des sociétés bien connues telles que Siemens, Bayer, BASF, Hoechst, Volkswagen, Mercedes-Benz, Lufthansa et autres sont établies depuis de nombreuses décennies au Canada et y offrent leurs produits et services. D'après une publication récente de la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, le Canada compterait environ 250 filiales et sociétés allemandes ayant des intérêts importants dans les secteurs de la production, du commerce et des services. En ajoutant à cela une cinquantaine d'entreprises n'apparaissant pas dans les chiffres officiels (il n'existe pas de statistiques officielles des sociétés allemandes au Canada), on obtient un total d'environ 300 sociétés allemandes qui participent à l'appareil productif de ce pays. Le chiffre de 1 500 entreprises allemandes, avancé parfois par des Canadiens, englobe toutes les entreprises « boîtes aux lettres » ainsi que les sociétés créées dans le seul but de gérer les terres et les immeubles d'investisseurs privés. Ces sociétés ne mènent évidemment aucune activité industrielle au Canada.

### ***Des investissements considérables***

Ce qu'il faut retenir, c'est que l'Allemagne se trouve à la tête des pays qui investissent au Canada. Statistiques canadiennes et allemandes fournissent toutefois des données différentes sur l'ordre de grandeur des investissements allemands au Canada. D'après les statistiques de la Deutsche Bundesbank<sup>1</sup> (Banque fédérale d'Allemagne), fondées sur les valeurs inscrites aux bilans des entreprises, le total des investissements directs allemands au Canada s'élevait à 6,6 milliards de deutsche mark au 31 décembre 1991<sup>2</sup>. Les chiffres de 1992 n'ont pas encore été rendus publics.

<sup>1</sup> Source : Deutsche Bundesbank. *Kapitalverflechtung mit dem Ausland* (les investissements [allemands] à l'étranger), annexe à la statistique des paiements, juin 1993.

<sup>2</sup> En octobre 1993, le deutsche mark équivalait à 0,7883 \$ CAN.

Il ne faut pas confondre les chiffres fournis par les statistiques de la Deutsche Bundesbank avec ceux des transferts nets annuels que publie le ministère fédéral allemand de l'Économie, à Bonn, lesquels ne sont pas cumulatifs. D'après les données de ce ministère, les investissements directs allemands au Canada représentaient en 1992 une valeur nette de 497 millions de deutsche mark (544 millions en 1991).

A la fin de 1992, le Canada occupait probablement le 10<sup>e</sup> ou le 11<sup>e</sup> rang parmi les principaux pays choisis par les investisseurs allemands, devant le Brésil et le Japon et derrière la plupart des pays de la Communauté européenne. D'après les statistiques de la Deutsche Bundesbank, les investissements directs allemands à l'étranger représentaient, à la fin de 1991, un total d'environ 249 milliards de deutsche mark, dont 56 milliards aux États-Unis, pays qui distance de loin tous les autres à ce chapitre. Le deuxième pays était la Grande-Bretagne (22 milliards de deutsche mark), suivie des Pays-Bas (20 milliards) et de la France (18 milliards).

### ***Changements d'attitude chez les investisseurs***

On peut diviser en deux catégories les investisseurs allemands au Canada : les grandes sociétés qui, par l'intermédiaire de leur filiale canadienne, veulent occuper une part du marché canadien; les investisseurs privés et les PME familiales qui cherchent une région du monde sûre sur le plan géopolitique et attrayante sur le plan financier. Pour ces deux catégories d'investisseurs, le Canada était et reste intéressant, même si l'on a noté quelques changements d'attitude au cours des dernières années. Par exemple, les PME ont presque cessé d'investir au Canada pour des raisons géopolitiques, c'est-à-dire depuis que la menace, imaginaire ou réelle, venant de l'Est est disparue par suite de la chute du bloc soviétique. En revanche, les multinationales désirent s'adapter aux changements du marché et cherchent à prendre le contrôle d'entreprises en activité pour consolider leur position en Amérique du Nord. Cette démarche a peu à voir avec une préférence marquée pour le Canada : ces décisions sont uniquement guidées par des considérations d'ordre économique, en général par la recherche d'une optimisation des profits.

### ***Des conditions favorables***

Les conditions favorables que le Canada leur offre sont déterminantes pour ces deux catégories d'investisseurs. Les intérêts varient selon le secteur d'activité : certaines sociétés recherchent des matières premières et des sources d'énergie bon marché, d'autres sont attirées par un accès facile au marché, d'autres encore visent un rendement élevé de leurs placements. La fiscalité en vigueur au Canada — tant l'impôt sur les sociétés que celui sur les revenus des particuliers — joue aussi un rôle important. Or, pour lutter contre les déficits fédéral et provinciaux, ces impôts ont récemment été considérablement augmentés en Ontario et au Québec, les nouvelles hausses ayant pour effet d'accroître le fardeau fiscal et de freiner l'investissement.

D'autre part, le Canada offre toute une série d'avantages qui sont appréciés des sociétés, et pas seulement des sociétés allemandes :

- l'accès aux marchés américain et mexicain, qui sera d'ici peu élargi à la suite de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA);
- l'abondance des matières premières;
- une énergie bon marché et disponible en grandes quantités;
- une main-d'œuvre qui dans l'ensemble est qualifiée, surtout si l'on compare avec les États-Unis (bien que la pénurie de personnel crée des goulets d'étranglement dans certains secteurs de l'industrie et du commerce et qu'une réforme urgente de l'enseignement professionnel s'impose);
- des municipalités bien établies et une administration efficace;
- d'excellents moyens de télécommunications et de transports;
- une stabilité politique et sociale;
- un faible taux de criminalité;
- l'absence ou la quasi-absence de conflits raciaux (puisque le multiculturalisme est l'un des fondements du Canada);
- un milieu dont le caractère est quelque peu européen.

L'un des principaux atouts du Canada est évidemment l'accès au marché nord-américain, lequel est d'ores et déjà garanti par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (qui s'étendra au Mexique après la signature de l'ALENA). Qu'elles soient étrangères ou nord-américaines, seules les entreprises dont le siège social et les usines sont situés en Amérique du Nord pourront profiter des deux accords en question. En revanche, les importations en provenance de l'Allemagne sont soumises à des règlements et à des tarifs douaniers qui diffèrent dans les trois pays signataires de l'ALENA, ce qui empêche tout libre-échange au sein de ces trois pays. Par conséquent, les sociétés allemandes qui traitent avec l'Amérique du Nord devraient s'informer sans tarder des répercussions possibles de l'ALENA sur leur secteur d'activité. Certes, la concurrence en Amérique du Nord n'en sera que plus âpre, mais les débouchés seront en contrepartie plus importants. La très grande majorité des sociétés allemandes établies au Canada considèrent l'ALENA d'un bon œil. Pour elles, la frontière entre les États-Unis et le Mexique cessera bientôt d'être un obstacle, et elles pourront, à partir du Canada, élargir leurs activités dans ces deux pays.

### *Des débouchés intéressants*

La Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce reconnaît que les sociétés allemandes apprécient le Canada. Si ces dernières fleurissent plutôt dans l'ombre, elles ne manquent pas de vitalité pour autant. Ces sociétés n'affichent pas leur domination comme les grandes sociétés américaines et ne sont pas aussi visibles que les entreprises japonaises et leurs produits. C'est peut-être précisément pour cela — et aussi en raison de la bonne réputation de leurs produits — que les sociétés allemandes sont bien vues au Canada. D'ailleurs, les profils de six de ces entreprises, présentés plus loin, en témoignent.

Les filiales canadiennes des sociétés allemandes s'intéressent avant tout au marché canadien, mais, au sein du groupe auquel elles appartiennent, ces filiales ont aussi le mandat de commercialiser des produits sur le marché international. Après la récession, les sociétés allemandes envisagent de nouveau l'avenir avec optimisme. D'après la Chambre canadienne allemande de l'industrie et du commerce, les chiffres d'affaires sont de nouveau à la hausse et — ce qui est encore mieux — les marges bénéficiaires aussi. Certes, l'on ne peut pas parler d'un boom, mais la situation s'est nettement améliorée par rapport aux deux dernières années.

Enseignes et produits allemands ne transformeront pas pour autant la physionomie des villes canadiennes. Là n'est d'ailleurs pas le but recherché, et ce n'est pas non plus nécessaire. L'important, c'est que l'activité économique des sociétés allemandes au Canada — une activité constante et stable, même si elle est discrète — se poursuive à l'avantage des deux pays. « Être plutôt que paraître », telle est ici la devise, et elle a fait ses preuves au Canada. ▼

Uwe Harnack, Chambre canadienne allemande  
de l'industrie et du commerce, Toronto

## *P*rospection des investissements en Allemagne

L'Allemagne est un marché de choix pour les initiatives du gouvernement canadien visant à attirer des investissements intéressants au Canada, en particulier les initiatives favorisant les partenariats stratégiques entre les entreprises canadiennes et allemandes de technologie de pointe. C'est au Bureau du développement de l'investissement, d'Affaires étrangères et Commerce international Canada qu'il revient de coordonner les efforts du Canada pour mener à bien ce mandat.

Ces initiatives reflètent la tendance générale à pénétrer sur de nouveaux marchés par le biais d'alliances et de partenariats, plutôt que de stratégies entièrement nouvelles, qui sont onéreuses et risquées. Une démarche en deux étapes consiste à aider les PME canadiennes à tisser les liens nécessaires pour s'établir sur les marchés concurrentiels à l'échelle internationale. Au départ, on présente aux sociétés allemandes des techniques de pointe pour lesquelles le Canada possède une solide réputation. Dans cet esprit, on prépare ensuite des profils d'entreprises canadiennes spécialisées dans des secteurs technologiques dynamiques à la recherche de partenaires. Le tout est suivi de discussions avec des sociétés allemandes intéressées à faire des affaires au Canada, ce qui peut aboutir à la formation d'alliances visant la réalisation de projets de fabrication ou de recherche, la conclusion d'ententes de distribution ou la mise au point de produits.

Le Bureau s'intéresse à plusieurs secteurs : lasers et opto-électronique, télécommunications et microélectronique, logiciels, télédétection, appareils médicaux, biotechnologie, océanologie, technologies environnementales. Voici une liste succincte des initiatives récentes dans le cadre desquelles ont

été présentées certaines de ces technologies ainsi que les sociétés canadiennes à la recherche de partenaires :

- Cologne — discussions sur les compétences canadiennes dans les domaines de la télédétection et de la géomatique.
- Hambourg et Lubeck — tables rondes organisées sur le partenariat stratégique dans les secteurs des lasers et de l'opto-électronique.
- Berlin — initiative d'Investissement Canada, avec le *Ost-West-Wirtschaftsakademie* pour aider les sociétés canadiennes et allemandes spécialisées dans les industries environnementales et des télécommunications à pénétrer sur les nouveaux marchés d'Europe de l'Est et d'Europe centrale.

En 1994, le Bureau participera au CeBIT, l'une des plus grosses foires commerciales du monde sur les technologies de l'information. Le Canada a été désigné pays partenaire en 1994. Cette foire aura lieu à Hanovre, en mars.

Les efforts de commercialisation déployés en Allemagne ont mené à la formation d'un certain nombre d'associations entre les entreprises et les centres de recherche canadiens et allemands. Certaines de ces ententes commencent avec prudence : ententes de distribution visant à placer les produits sur les deux marchés, travaux de R-D à contrat, accords de licence et échanges de technologie. Si au départ les efforts sont fructueux, ils donnent souvent lieu à des partenariats plus officiels visant la mise au point de produits ou la mise en œuvre d'initiatives dans le secteur de la fabrication. Pour les entreprises canadiennes, les sociétés allemandes offrent des technologies compatibles ainsi que l'accès au marché de la Communauté européenne et aux nouveaux marchés des pays de l'Est.

Exemples de regroupements formés avec l'aide du Bureau :

- L'*Ontario Laser and Lightwave Research Centre*, principal centre de recherche canadien dans ce domaine, et la DLR Stuttgart réalisent actuellement un projet commun de R-D sur les lasers.
- Lasiris, du Canada, et Laser 2000, d'Allemagne, ont conclu une entente pour assurer la distribution de leurs produits respectifs.
- Carl Zeiss, d'Allemagne, et VX Optronics, du Canada, collaborent à un projet de mise au point de produits.

Enfin, comme la récession semble avoir pris fin en Amérique du Nord, mais non en Allemagne et dans d'autres pays d'Europe, le Canada devient un endroit attrayant pour les sociétés allemandes à la recherche d'une expansion et visant une présence sur le continent nord-américain. Pour obtenir des renseignements sur l'investissement ou la formation de partenariats au Canada, s'adresser à l'ambassade du Canada à Bonn ou au consulat du Canada à Berlin, à Düsseldorf ou à Munich. ▼

Greg Meredith, Bureau du développement  
de l'investissement, Affaires étrangères  
et Commerce international Canada  
(ce groupe relevait auparavant  
d'Investissement Canada), Ottawa

## *Les investissements directs canadiens en Allemagne*

L'Allemagne reçoit environ 8 % des investissements directs effectués dans le monde entier. Au cours des années 80, la valeur des investissements directs faits dans ce pays s'est accrue de 10,7 %, soit un pourcentage inférieur à la moyenne de 12,9 % enregistrée dans les pays industrialisés. Au cours de cette période, les États-Unis ont attiré la plus grande part des investissements directs, accueillant environ 25 % des investissements directs mondiaux.

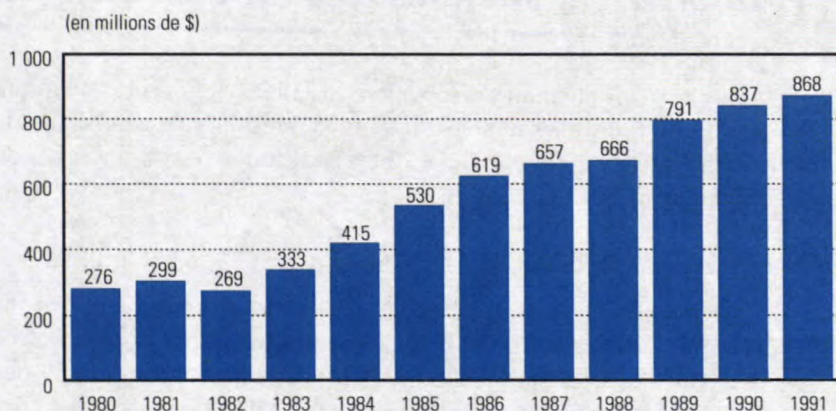
La valeur des investissements directs canadiens à l'étranger à la fin de 1991 s'élevait à 94,4 milliards de dollars. Il s'agissait là d'une augmentation de 250 % par rapport à 1980. Par comparaison, les investissements directs étrangers au Canada augmentaient d'un peu plus de 100 % au cours de la même période.

Les investissements directs canadiens en Allemagne ne représentent pas une somme importante. En 1980, leur valeur atteignait 276 millions de dollars. Au cours des 11 années suivantes, l'accroissement de ces investissements correspondait à l'augmentation de ceux faits par le Canada à l'étranger; en 1991, les investissements directs canadiens en Allemagne ont totalisé 868 millions de dollars (fig. 1). En 1991, comme en 1980, ils constituaient environ 1 % de tous les investissements directs canadiens à l'étranger. La Deutsche Bundesbank signale que les investissements directs canadiens représentent moins de 1 % du total des investissements directs étrangers en Allemagne.

Bien que le total des investissements ne soit pas élevé, certaines sociétés canadiennes réalisent des investissements importants en Allemagne.

Alcan Aluminium Limitée, la sixième société canadienne, mène des activités un peu partout dans le monde, mais elle est de loin celle qui fait les investissements les plus considérables en Allemagne. Dans ce pays, elle exploite cinq usines dont elle est propriétaire à part entière, notamment l'usine de métal

**Figure 1 — Les investissements directs canadiens en Allemagne, 1980-1991**



Source : Statistique Canada.

en feuille la plus grande et la plus moderne d'Europe, et une usine de papier d'aluminium, qui a ouvert ses portes à Ohle, en 1989. La société fabrique aussi des pièces automobiles moulées. Ses usines emploient environ 3 800 personnes. Ajoutons que Alcan est aussi copropriétaire à 50 % de Aluminium Norf; cette dernière exploite deux usines employant 1 750 personnes.

CAE Industries Ltd. est un fabricant reconnu de simulateurs de vol (équipement au sol utilisé pour la formation des pilotes d'avions) et de produits dérivés. A Stolberg, en Allemagne, la société qui emploie environ 500 personnes fournit en Europe des services d'entretien et de réparation de simulateurs de vol, ainsi que des programmes de formation de pointe touchant les systèmes et les tableaux de bord d'avions.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont effectué des acquisitions en Allemagne au cours des dernières années, notamment :

- En août 1992, Laidlaw Inc., l'une des principales entreprises d'élimination de déchets en Amérique du Nord, a acquis une participation de 29,9 % dans Attwoods plc, entreprise dont le siège est en Grande-Bretagne. En Allemagne, Attwoods fournit des services de collecte et d'élimination des ordures ménagères ainsi que des installations sanitaires portatives.
- En juin 1990, Lawson Mardon Group Limited a pénétré sur le marché allemand en se portant acquéreur de l'entreprise de boîtes pliantes de W. Cordes GmbH et Hanse Druck GmbH.
- En 1989, MacLean Hunter Limited a acquis une participation de 54 % dans Bauverlag GmbH. Cette dernière publie des ouvrages techniques de même que 14 revues intéressant l'industrie de la construction.

D'autre part, les entreprises canadiennes McCain Foods Limited, Cognos Incorporated et Northern Telecom Limitée ont en Allemagne des services de vente et de commercialisation. ▼

Ted Zahavich, Industrie Canada, Ottawa

## ***P*** rofiles de six sociétés allemandes au Canada

Les six sociétés allemandes suivantes, installées depuis plus ou moins longtemps dans diverses régions du Canada, présentent des produits et un style d'exploitation différent, mais toutes contribuent de façon importante à l'économie canadienne.

### ***Bayer Canada Inc.***

En l'espace de 130 ans, soit depuis sa fondation en Allemagne en 1863, l'entreprise Friedrich Bayer et comp., qui a commencé avec trois personnes, est devenue l'une des entreprises internationales de produits chimiques les plus importantes au monde et compte aujourd'hui 156 400 employés. A l'origine une modeste entreprise de colorants, elle a atteint un chiffre d'affaires mondial de

41,2 milliards de deutsche mark<sup>1</sup> en 1992. Environ 460 filiales réparties dans 70 pays, plus de 100 usines de fabrication établies sur 5 continents et une gamme de quelque 10 000 produits témoignent de l'ampleur et du dynamisme de Bayer.

La R-D étant au cœur de sa stratégie, cette entreprise y consacre de plus en plus de fonds. En 1992 seulement, le groupe Bayer a affecté à la recherche plus de 3 milliards de deutsche mark, soit environ 7,5 % du chiffre d'affaires du groupe, ce qui en fait l'une des entreprises les plus engagées dans la recherche. Quelque 13 000 employés travaillent directement dans la R-D.

Chez Bayer, la recherche a mené à de nombreux progrès importants dans les domaines de la médecine et de la chimie; entre autres, mentionnons l'invention de l'aspirine, mise sur le marché en 1899.

Au début du siècle, Bayer a découvert, puis fabriqué, le caoutchouc synthétique; ensuite, dans les années 30, elle s'est intéressée à la chimie des polyuréthanes. Aujourd'hui, Bayer compte d'importantes innovations dans le domaine de la protection des cultures et de la technologie d'imagerie; actuellement, elle concentre sa R-D sur le secteur des produits pharmaceutiques.

A l'échelle mondiale, les activités du groupe Bayer sont réparties en six secteurs de taille à peu près égale : les polymères, les produits organiques, les produits industriels, les soins de santé, les produits et la technologie d'imagerie. Avec un total de 23 groupes d'entreprises, auxquels s'ajoutent les sociétés affiliées dans ces 6 secteurs, Bayer est l'une des sociétés les plus diversifiées de l'industrie chimique au monde.

Bayer s'est installée au Canada au cours des années 50 en organisant un réseau de vente pour ses produits colorants. Depuis, sa position sur le marché canadien s'est fortement améliorée, grâce à l'expansion de ses réseaux de vente et de ses exploitations locales ainsi qu'à des acquisitions. Aujourd'hui, les six secteurs d'affaires de Bayer sont bien représentés au pays par les cinq groupes suivants :

**Bayer Canada Inc.**, distributeur de produits chimiques et fabricant de polymères, de produits organiques et de produits industriels de Bayer, est présente dans toutes les régions. Elle occupe une place importante sur le marché des colorants pour textile, des articles en papier, des polyuréthanes et des plastiques industriels.

**Miles Canada Inc.** a été acquise par Bayer en 1978 pour devenir sa société spécialisée dans les soins de santé au Canada. De plus, elle joue un rôle important au pays où elle vend pour Bayer des produits pharmaceutiques, des appareils pour diagnostic médical, des systèmes de gestion sanguine, des produits d'automédication et des produits ménagers. *Alka-Seltzer<sup>MD</sup>*, les vitamines *Pierrafeu<sup>MD</sup>* et *Un par jour<sup>MD</sup>* ainsi que les tampons à récurer *S.O.S.<sup>MD</sup>* sont des produits bien connus distribués par Miles. La position de cette dernière a été consolidée à la suite de la fusion avec les laboratoires Cutter en 1982 et l'acquisition de Technicon Canada Inc. en 1989.

<sup>1</sup> En octobre 1993, le deutsche mark équivalait à 0,7883 \$ CAN.



**Agfa Canada Inc.** représente le secteur de la technologie d'imagerie de Bayer. Partout au pays, elle vend et fait l'entretien de matériel, de logiciels et de films destinés au domaine des arts graphiques et aux industries de l'édition et de l'impression. Agfa vend aussi des films et du matériel pour les départements d'imagerie des hôpitaux, pour des essais de résistance et pour le cinéma; des films en couleurs et des films en noir et blanc; du papier, des produits chimiques et des systèmes de traitement de la photo.

**Chemagro Limited**, filiale de Miles Inc. aux États-Unis, représente le secteur des produits agrochimiques de Bayer au Canada. Elle met au point et vend des produits de protection des cultures ainsi que des produits vétérinaires. Chemagro exploite aussi une ferme de recherche à Portage la Prairie, au Manitoba.

**Polysar Rubber Corporation**, l'une des principales sociétés productrices de caoutchouc synthétique au monde et anciennement une société d'État canadienne, a été rachetée par Bayer à NOVA Corporation of Alberta, le 1<sup>er</sup> octobre 1990, au prix de 1,22 milliard de dollars. Il s'agit de la plus importante acquisition de Bayer et de la plus importante faite par une entreprise allemande au Canada.

Polysar Rubber Corporation, de Sarnia, en Ontario, est devenue le centre principal de Bayer en Amérique du Nord pour la production de caoutchouc synthétique et pour la recherche dans ce domaine. Depuis l'acquisition de cette société par Bayer, les dépenses en capital se situent à environ 45 millions de dollars, et les dépenses annuelles en R-D, à près de 20 millions. Polysar compte sur quelque 1 600 employés, dont plus de 200 travaillent dans la R-D.

Au Canada, le groupe Bayer emploie environ 2 600 personnes et son chiffre d'affaires atteignait plus de 900 millions de dollars en 1992.

Bayer a investi à long terme dans le marché canadien et, grâce à une application éclairée de son savoir-faire et de sa technologie de pointe, ses activités ne manqueront pas de croître au cours des prochaines années. Cette société porte un intérêt spécial aux entreprises des secteurs du caoutchouc synthétique et des produits pharmaceutiques.

Polysar Rubber Corporation cherche à améliorer sa compétitivité en tant qu'entreprise productrice de caoutchouc et à consolider sa position même si elle a déjà la réputation d'être l'un des meilleurs producteurs de caoutchouc du monde. Pour ce faire, elle veut maintenir un important service de R-D, faire des dépenses en capital stratégiques et profiter au maximum de son appartenance au groupe Bayer.

On s'attend à ce que la croissance du secteur des produits pharmaceutiques de Bayer au Canada se poursuive. Avec l'adoption du projet de loi C-91 (*Loi de 1992 modifiant la Loi sur les brevets*), Miles Canada prévoit affecter plus de 100 millions de dollars à la R-D et créer quelque 100 emplois au cours des 5 prochaines années.

Dans l'ensemble, Bayer considère le Canada comme un pays attrayant pour les affaires.

### ***Boehringer Ingelheim (Canada) Ltd.***

Installée au Canada depuis 1972, *Boehringer Ingelheim (Canada) Ltd.* (BICL) est une importante société de produits pharmaceutiques spécialisée dans la fabrication et la vente de produits pour les systèmes respiratoire et cardio-vasculaire ainsi que de produits vétérinaires. Elle emploie environ 275 personnes à son siège social situé à Burlington, en Ontario, et 100 autres à *Bio-Mega Inc.*, sa filiale de recherche établie à Laval, au Québec; enfin, elle compte 30 employés à *B.I. Chemicals (Canada) Ltd.*, à Concord, en Ontario. En 1992, le chiffre d'affaires de BICL dépassait les 100 millions de dollars.

Avec l'acquisition de *Bio-Mega* en 1989, les dépenses de BICL en R-D se sont élevées à plus de 26 millions de dollars, classant *Boehringer Ingelheim* parmi les plus gros investisseurs en R-D dans le domaine pharmaceutique au Canada. Le programme actuel de recherche de *Bio-Mega* porte sur la mise au point d'agents biochimiques pouvant combattre les maladies, surtout les affections cardio-vasculaires et les maladies d'origine virale.

BICL est membre du groupe *Boehringer Ingelheim*, société internationale de produits pharmaceutiques dont le siège social est en Allemagne. La gamme de produits de cette entreprise créée en 1885 comprend des produits pharmaceutiques, des remèdes naturels, des produits vétérinaires, des produits chimiques et des produits de boulangerie. Quelque 80 % des affaires de BICL, qui œuvre aussi dans le secteur de la biotechnologie, sont réalisés dans le domaine des produits pharmaceutiques.

En 1992, *Boehringer Ingelheim* comptait parmi les 20 principaux fabricants mondiaux de produits pharmaceutiques. Elle emploie quelque 24 500 personnes dans le monde entier dont environ 3 700 personnes dans le domaine de la R-D à laquelle elle consacre environ 18 % de ses revenus. Au total en 1992, la société a consacré plus de 700 millions de dollars à la R-D.

### ***Degussa Canada Ltd.***

Connue sous bien d'autres noms depuis les années 1840, la *Degussa AG*, créée en 1873 en Allemagne, est une fonderie spécialisée dans l'affinage des métaux précieux (or et argent) réservés à la numismatique. Son nom est un acronyme de la *Deutsche Gold-und Silber-Scheide-Anstalt* (Fonderie des métaux d'or et d'argent d'Allemagne). Aujourd'hui, cette société à capital-actions est un chef de file mondial dans les domaines de la chimie, des métaux précieux et des produits pharmaceutiques.

*Degussa AG*, dont le siège social est situé à Francfort, en Allemagne, compte quelque 32 000 employés répartis dans plus de 40 pays. Son chiffre d'affaires international s'élève à plus de 8 milliards de dollars américains par année.

C'est à New York que la société s'est installée en Amérique du Nord en 1882, où elle s'est spécialisée dans la dorure polie destinée à l'industrie de la céramique. Cette première exploitation a pris de l'essor pour devenir la *Degussa Corporation*, filiale américaine de *Degussa AG*.

Le 1<sup>er</sup> janvier 1979, *Degussa* ouvrait un bureau de vente au Canada et constituait une filiale canadienne, *Degussa Canada Ltd.* En 1983, les activités canadiennes de *Degussa* ayant pris de l'ampleur, une usine spécialisée dans la fabrication de convertisseurs catalytiques destinés à l'industrie de l'automobile et un nouveau siège social ont été construits à Burlington, en Ontario.

En 1992, Degussa a rationalisé ses activités canadiennes en deux entreprises distinctes. Degussa Canada Ltd. continue d'importer et de distribuer un large éventail de produits chimiques et de produits dentaires fabriqués par Degussa AG et ses filiales. La production des convertisseurs catalytiques a été quant à elle confiée à la Degussa Catalyst Ltd.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989, a été profitable aux deux entreprises qui ont mis sur pied une stratégie pour en tirer profit. Le chiffre d'affaires de Degussa Canada a augmenté de façon appréciable depuis et la société peut maintenant desservir plus efficacement les grandes sociétés minières et les grandes entreprises de pâtes et papiers canadiennes.

Degussa Catalyst Ltd. a été créée à l'origine pour répondre aux besoins des constructeurs canadiens d'automobiles et tirer le meilleur parti possible des règlements canadiens en matière d'échanges commerciaux. Elle dessert maintenant tout le marché nord-américain en ce qui concerne la fabrication et la commercialisation des convertisseurs catalytiques. En plus d'exporter aux États-Unis, cette société exporte au Mexique et au Japon.

Au total, Degussa compte quelque 200 employés au Canada et, en 1992, son chiffre d'affaires a dépassé 100 millions de dollars.

### ***Metall Mining Corporation***

Metall Mining Corporation, une société minière canadienne inscrite en Bourse à Toronto et à Montréal, possède une valeur boursière d'environ 720 millions de dollars et un actif d'environ 1,3 milliard. L'entreprise Metallgesellschaft AG d'Allemagne a créé Metall en 1987 à titre de principale société représentant ses intérêts miniers dans le monde entier.

Metallgesellschaft AG, une importante société industrielle dont le centre d'activités est en Allemagne, fournit des services financiers et techniques dans le secteur primaire. Elle compte plus de 60 000 employés dans le monde entier et réalise un chiffre d'affaires de plus de 20 milliards de dollars par année. Ses intérêts en ce domaine sont concentrés dans l'exploitation minière (par l'entremise de Metall), le commerce et la fonte de minerais, ainsi que les produits semi-finis et autres produits d'aval. De plus, Metallgesellschaft et ses filiales fournissent au secteur minier ainsi qu'à l'industrie des matières premières un large éventail de services financiers, logistiques et techniques, notamment en matière d'opérations complexes de couverture et de produits dérivés.

Les activités de Metall regroupent la prospection, l'exploitation et la production de minéraux à l'échelle internationale. Cette société exploite, entre autres, la mine Copper Range située au Michigan, la mine de zinc et de cuivre de Winston Lake, en Ontario, ainsi qu'un certain nombre d'autres mines dont des mines d'or en Australie et trois mines de minerais industriels en Allemagne. Metall intervient dans des entreprises en participation, notamment avec Ok Tedi, producteur de cuivre et d'or en Papouasie-Nouvelle-Guinée, et avec Navachab, qui exploite des mines d'or en Namibie. Elle gère l'exploitation de trois propriétés minières : Cayeli, gisement de cuivre et de zinc dans le nord-est de la Turquie; Bougrine, gisement de zinc et de plomb en Tunisie; et Izok Lake, gisement de zinc et de cuivre dans les Territoires du Nord-Ouest, au Canada. De plus, Metall

participe à l'exploitation de Dikili, mine d'or dans l'ouest de la Turquie. Elle administre aussi un programme de prospection au Canada, aux États-Unis et en Amérique latine.

Metall a des investissements stratégiques dans deux sociétés de renommée mondiale spécialisées dans le secteur des ressources. Elle possède 13,8 % des intérêts de M.I.M. Holdings Limited, grande société productrice de cuivre, d'argent, de plomb, de zinc, d'or et de charbon installée en Australie. Metall détient aussi une participation de 7,7 % (28,5 % des actions avec droit de vote) dans la société Teck, grande entreprise canadienne qui produit de l'or, du cuivre, du charbon et d'autres minerais. Enfin, elle possède un intérêt indirect dans la Cominco Ltd., société productrice de métaux de base et d'engrais, par le biais de ses investissements dans Teck et M.I.M. qui, ensemble, contrôlent Cominco. En 1992, la part de production de métaux de Metall a été de 109 000 tonnes de cuivre, de 79 000 tonnes de zinc et de 199 000 onces d'or.

Pour ses activités minières, cette société emploie quelque 2 500 personnes au Canada et ailleurs dans le monde. Elle a choisi le Canada comme centre mondial d'opérations pour ses intérêts miniers en raison de la longue tradition minière du pays et de la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, mais aussi à cause de la diversité et de la compétence des milieux financiers qui s'intéressent au secteur minier. Depuis sa création en 1987, avec un actif d'environ 400 millions de dollars, Metall qui a connu une croissance impressionnante possède aujourd'hui un actif de 1,3 milliard de dollars et des capitaux propres d'une valeur de 750 millions. Étant donné le nombre de nouveaux projets, soit en cours de réalisation, soit à l'étape de l'étude de faisabilité, qu'elle a lancé, Metall croit pouvoir maintenir son rythme de croissance, voire l'accélérer au cours des prochaines années.

Comme la plupart des autres sociétés minières canadiennes, Metall a été obligée d'étendre ses activités dans d'autres régions du monde en raison des pressions croissantes des réglementations, des augmentations de taxes et du climat politique généralement moins favorable pour les investissements miniers, surtout dans certaines régions du Canada. La fiscalité canadienne et celle de l'Ontario en particulier attirent plus difficilement des cadres compétents de sociétés minières. Compte tenu du coût élevé d'une installation au Canada, ce pays — et en particulier certaines villes comme Toronto — risque de perdre son attrait comme centre d'opérations d'une société minière qui, exploitant à l'échelle internationale, est par conséquent mobile.

Nota : Le gouvernement canadien revoit sa politique pour tenir compte des préoccupations du secteur minier.

### ***Siemens Electrique limitée***

Siemens Electrique limitée, fournisseur de renommée mondiale de produits, de systèmes et de services électriques et électroniques, est unique en son genre : elle offre une gamme presque complète de produits pour le marché de l'électricité et de l'électronique, soit l'un des marchés les plus grands et les plus diversifiés du monde. Les produits de cette société vont des microprocesseurs aux projets clés en main d'aménagement hydro-électrique, en passant par les prothèses auditives à placer à l'intérieur de l'oreille et les systèmes numériques de télécommunications. La force de Siemens, acquise au cours de plusieurs décennies grâce à ses travaux de recherche d'avant-garde et son expérience pratique, réside dans la mise au point de techniques de pointe et l'application

pertinente de celles-ci à toute une série de produits de grande qualité et de solutions innovatrices et rentables.

Son chiffre d'affaires la place au sixième rang mondial de l'industrie de l'électricité et de l'électronique. Grâce à une activité intensive de R-D, les produits et les systèmes élaborés depuis moins de cinq ans représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires annuel total de Siemens.

Depuis sa fondation par Werner Siemens, l'entreprise a toujours été à la fine pointe du génie électrique et électronique. L'invention du télégraphe imprimeur par Werner Siemens est du reste un jalon dans l'histoire des télécommunications, et la découverte, toujours par celui-ci, du principe d'électricité dynamique est l'une des pierres angulaires du génie électrique. Les matériaux semi-conducteurs au potentiel illimité et les robots industriels avec capacité de vision sont des maillons plus récents de la longue chaîne des innovations sorties des forges de Siemens.

Le Canada connaissait déjà cette société en 1874, année où le navire-câblé *Faraday* de Siemens a installé un important câble télégraphique sous-marin reliant le nouveau et l'ancien monde. Siemens a vraiment pris racine au Canada lorsque, le 29 août 1912, la Société Siemens du Canada a reçu ses lettres patentes par charte fédérale.

Entre autres nombreuses réalisations, Siemens a fourni des palans électriques à une société minière de l'Ontario en 1912 et un groupe convertisseur de 500 kW à la ville de Winnipeg en 1913; elle a aussi fourni au Tramway de Montréal, en 1914, des propositions d'étude de définition de câbles pour une valeur de 100 000 \$.

Les intérêts de la filiale canadienne ont commencé à se diversifier lorsque, au début des années 30, des représentants des ventes et du service furent détachés à Toronto et à Winnipeg pour promouvoir la vente des produits électromédicaux de Siemens.

En 1956, cette société recevait des Télécommunications CNCP une importante commande de matériel de commutation télégraphique. Le réseau télex de CNCP a fini par relier Whitehorse et Yellowknife, dans le nord du Canada, avec le sud et l'est du pays. De Victoria, en Colombie-Britannique, à St. John's, à Terre-Neuve, plus de 50 000 abonnés utilisaient cette technologie pour leurs communications d'affaires quotidiennes. Au cours des années 60 et 70, Siemens a reçu des commandes clés pour des industries extractives du Canada et pour des grands projets d'infrastructure en Alberta. Elle a conçu, fabriqué et fait construire des systèmes électriques complets pour les exploitations de sables bitumineux de Suncor et de Syncrude dans le nord de l'Alberta. Pour les autorités du transport en commun d'Edmonton et de Calgary, Siemens a innové en concevant et en fabriquant plus de 100 véhicules légers sur rail. Ces projets de systèmes légers sur rail, qui étaient les premiers de leur genre en Amérique du Nord, ont eu d'importantes répercussions sur l'industrie du transport urbain au Canada et aux États-Unis.

En 1989, cette société a posé un autre jalon avec l'inauguration du SkyDome de Toronto, qui est doté d'un système unique de télécommande programmée par ordinateur, fondé sur un système de commandes et d'automates programmables de Siemens et servant à ouvrir et à fermer les pans amovibles de la toiture. De plus, Siemens a fourni le matériel complet de distribution et de régulation du courant.

Au cours des dernières décennies, Siemens a donné le ton dans la mécanique navale au Canada, et, au printemps de 1993, elle a terminé le système intégré de propulsion et d'automatisation pour le *Spirit of British Columbia*, un traversier géant pouvant transporter 470 voitures et 2 000 passagers entre Vancouver et Victoria, en Colombie-Britannique.

La famille des entreprises Siemens au Canada comprend cinq sociétés exploitantes : Siemens Electrique limitée, Siemens Automotivé Limited, Siemens Hearing Instruments Ltd., NEVE Hearing Instruments Ltd. et NEVE Canada Inc.

Les sociétés Siemens comptent au Canada plus de 4 200 employés répartis dans 16 usines et 40 bureaux et, en 1992, leur chiffre d'affaires atteignait plus de 600 millions de dollars.

Grâce aux investissements faits au cours des 20 dernières années, Siemens a créé de nombreux emplois pour les Canadiens. Pour suivre l'évolution rapide du génie électrique et électronique, elle a lancé un programme complet de formation et d'éducation permanente dans ses bureaux et ses usines d'un bout à l'autre du pays. Chaque année, plus de 1 000 employés participent à des cours de recyclage de leurs compétences professionnelles et personnelles. Pour assurer sa croissance, Siemens a cherché des solutions à la pénurie de main-d'œuvre spécialisée au Canada. Elle appuie des programmes d'universités et de collèges communautaires et joue un rôle de chef de file en encourageant la réorganisation et l'amélioration des programmes de formation professionnelle. Soucieuse d'assurer son avenir, Siemens cherche à se placer sur le marché de façon à pouvoir tirer pleinement profit des possibilités offertes par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Plusieurs mandats nord-américains de conception et de fabrication lui ont déjà été confiés au Canada, telles la conception d'un système de navigation à bord et la fabrication de moteurs industriels d'entraînement ainsi que de moteurs à puissance fractionnaire pour des applications à l'automobile. Ces activités servent de tête de pont pour la technologie européenne fournie à une clientèle nord-américaine.

Étant l'un des principaux chefs de file en matière d'innovation, Siemens continue de mettre l'accent sur la R-D. A l'échelle mondiale, 10 % des revenus annuels de cette entreprise sont consacrés à la R-D. Au Canada, Siemens participe à toute une gamme de projets de R-D dans les domaines de l'automobile, de la médecine, de l'électricité et de la technologie de l'information. A Toronto, par exemple, elle exploite un centre de mise au point de produits comptant plus de 60 employés travaillant à la conception de logiciels d'extraction de texte et de communications, et de logiciels bancaires.

### **Investissements dans l'avenir du Canada**

Siemens s'est engagée à fond vis-à-vis de la collectivité canadienne, de ses clients et de ses partenaires. Elle présente sans cesse de nouvelles technologies et crée un peu partout des centres locaux de connaissances et de savoir-faire. Par ses acquisitions et ses investissements au cours des 5 dernières années, Siemens a créé ou conservé plus de 3 000 emplois au Canada. Au cours des 3 dernières années, elle a investi plus de 400 millions de dollars, non seulement dans des fusions et des acquisitions, et des immobilisations, mais aussi dans les domaines de la R-D, de l'éducation et de la formation.

## **VIAG**

La société VIAG a été créée en 1923 pour servir de société de portefeuille à divers intérêts industriels du gouvernement allemand. A cette époque-là, elle s'intéressait principalement à la production d'électricité et de matériaux de base tels que l'aluminium. VIAG, privatisée à la fin des années 80, compte aujourd'hui quelque 100 000 actionnaires en Allemagne et à l'étranger.

Au cours des dernières années, VIAG a amorcé une rationalisation de ses activités et s'est engagée dans de nouveaux domaines, décidée à mettre l'accent sur les entreprises de fabrication à valeur ajoutée et à réduire la dépendance du groupe VIAG à l'égard des cycles économiques. C'est ainsi qu'au noyau VIAG — qui comprend la production d'énergie, l'aluminium et les produits chimiques — ont été ajoutées cinq nouvelles divisions, principalement par voie d'acquisition de sociétés en activité en Allemagne.

En 1992, VIAG, qui employait plus de 84 000 employés dans le monde entier, a réalisé un chiffre d'affaires de quelque 24 milliards de deutsche mark, ce qui en fait l'une des plus grandes entreprises industrielles dont le siège social est situé en Allemagne.

Les principales acquisitions de VIAG ont été Didier-Werke AG (produits réfractaires) en 1986, Gerresheimer Glas (verre) en 1989, Klöckner & Co. (société de commerce et de génie-conseil) en 1990, Continental Can Europe (conditionneurs métalliques) en 1991, et Kuehne & Nagel International Ltd. (transport et logistique) en 1992.

L'acquisition des entreprises Klöckner & Co. et Kuehne & Nagel marque le passage de VIAG du statut d'entreprise à rayonnement en grande partie national à celui d'une entreprise possédant des ramifications dans plus de 60 pays. Aujourd'hui, la force de VIAG réside dans l'équilibre qu'elle a su maintenir entre ses activités dans le secteur énergétique, qui lui rapportent des revenus stables, ses activités dans le secteur de la fabrication, qui sont plus sensibles aux influences cycliques, mais qui offrent des possibilités de revenus plus élevés, et ses activités dans le secteur des services, qui continuent d'offrir de réelles perspectives de croissance. VIAG considère le Canada comme un pays attrayant en raison des possibilités d'affaires et d'investissements qui y sont offertes. Elle y possède les groupes suivants :

### **VAW Aluminium Canada Inc.**

Établi au Canada depuis 1989, le groupe VAW est devenu l'organe d'exploitation du consortium international qui a construit les usines de l'Aluminerie Alouette Inc., de Sept-Îles, au Québec. La construction de ces usines, de 1989 à 1992, a nécessité un investissement total de 1,4 milliard de dollars. Quelque 110 entreprises de construction y ont pris part et, au plus fort du chantier, plus de 2 800 personnes y travaillaient. La capacité de production totale de cette installation, en exploitation depuis le milieu de 1992, est de 215 000 tonnes d'aluminium par année. L'Aluminerie Alouette compte plus de 500 employés; elle bénéficie des services de gestion et des services techniques que lui fournit le groupe VAW.

### **SKW Canada Inc.**

En 1975, SKW a choisi le parc industriel de Bécancour, une localité située sur la rive sud du fleuve Saint-Laurent, au Québec, pour l'installation de son usine de production de ferrosilicium et de métal silicié.

SKW, qui compte environ 200 employés, est le seul producteur de métal silicié au Canada. Son usine demeure aujourd'hui le plus récent investissement de ce genre en Amérique du Nord. Elle fournit du métal silicié non seulement à l'industrie nord-américaine de l'aluminium, mais aussi aux fabricants de silicones, de semi-conducteurs et de piles solaires aux États-Unis, dans la Communauté européenne et au Japon.

### **Les Adhésifs canadiens Ltée**

La société Les Adhésifs canadiens Ltée fabrique des matériaux de calfeutrage et d'étanchéité ainsi que des adhésifs destinés aux marchés commercial et de détail, et distribue ses produits au Canada sous la marque déposée « Bulldog Grip ». Son siège social est situé à Montréal, au Québec, mais elle possède aussi un entrepôt à Brampton, en Ontario.

### **Narco Canada Inc.**

Ayant 520 personnes à son emploi au pays, Narco fabrique des produits réfractaires basiques et fournit des services de sous-traitance. Son siège social est situé à Dorval, au Québec, mais sa principale usine se trouve à Bécancour, au Québec.

### **Narco Canada Inc. — Division Plibrico**

La Division Plibrico possède au Canada des installations dans sept différents endroits où elle se spécialise dans la fabrication de produits réfractaires monolithiques, de services de construction et de commerce international, et où elle offre de l'emploi à environ 350 personnes.

### **Kuehne & Nagel International Ltd.**

Nouvelle venue dans le groupe, la Kuehne & Nagel est une entreprise spécialisée dans les services de transitaire et de courtage en douanes; elle possède 52 bureaux au Canada.

### **La Corporation de Produits Réfractaires Didier**

Membre du groupe VIAG depuis 1986, Didier a elle aussi décidé, vers le milieu des années 70, d'installer l'une de ses usines à Bécancour. C'est là qu'elle fabrique des produits d'argilite et de magnésite destinés aux marchés canadien et américain.



### **Klöckner Stadler Hurter Ltd.**

L'activité du groupe VIAG au Canada ne se limite pas au secteur primaire, mais s'étend au secteur des services. La Klöckner & Co., membre du groupe VIAG depuis 1990, est représentée au Canada par la Klöckner Stadler Hurter Ltd. Cette dernière est une entreprise d'ingénierie spécialisée dans la construction d'usines clés en main de pâtes et papiers ainsi que dans la recherche de solutions aux problèmes écologiques qui caractérisent cette industrie.

### **Namasco Limited**

Autre filiale à part entière de la Klöckner & Co., la Namasco possède au Canada trois centres de services sidérurgiques par l'intermédiaire desquels elle dessert l'ensemble du marché canadien. Deux de ces centres sont situés en Ontario, soit à Brantford et à Burlington, et l'autre se trouve au Manitoba, soit à Winnipeg.