

QUEEN
HG
5152
.C3814
1997

IC

▲
INVESTIR

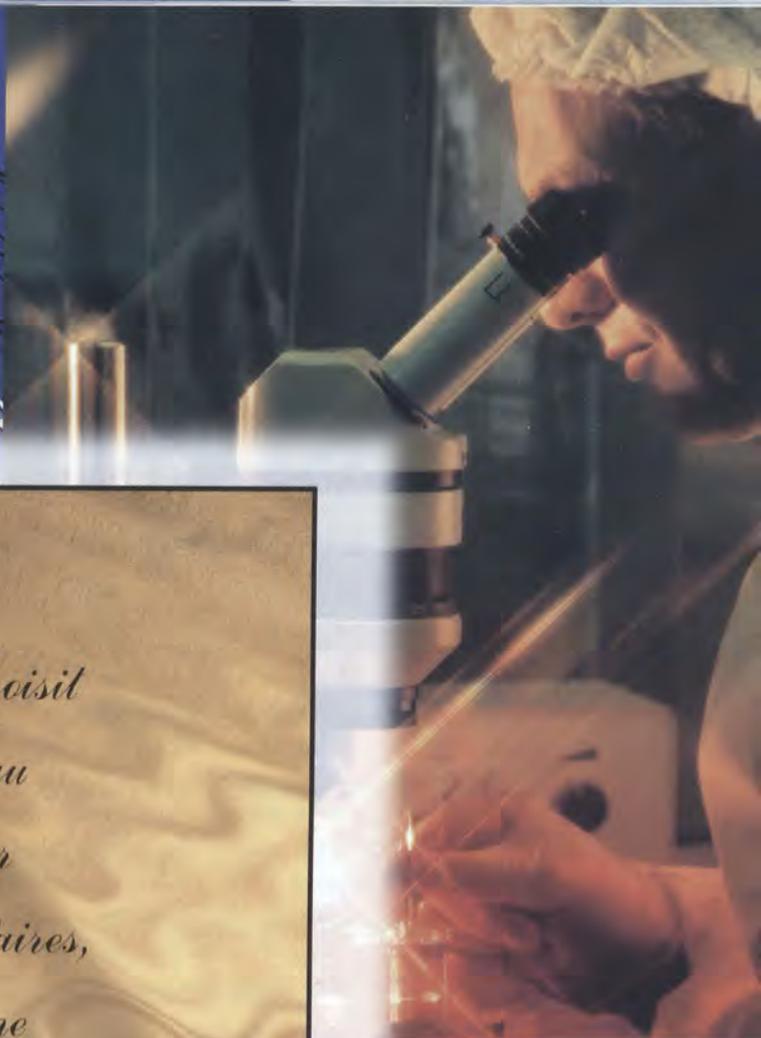
AU CANADA

UN CHOIX

INCONTOURNABLE
▼



Canada



*Si on choisit
de s'établir au
Canada pour
faire des affaires,
c'est pour une
raison incontournable :
la rentabilité*



La présente brochure décrit les nombreux avantages que le Canada offre aux investisseurs. Elle fait voir que les bases de l'économie canadienne sont très solides : les perspectives de croissance sont excellentes, le taux d'inflation est peu élevé, et la productivité est à la hausse. Une main-d'œuvre fidèle et hautement qualifiée, des coûts de production concurrentiels et des politiques gouvernementales favorables ont permis d'établir au Canada un climat des affaires qui continue d'attirer les investisseurs internationaux et qui favorise la forte croissance des exportations des entreprises canadiennes vers les marchés mondiaux.

Investir au Canada : un choix incontournable a été préparé avec la collaboration de la firme Price Waterhouse, pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada 1997
N° F74-63/1997F au catalogue
ISBN 0-662-81967-5

Queen
HG
5152
.C3874
1997

Table des matières



Le Canada : un endroit rentable où faire des affaires	1
Dix facteurs décisifs convergent vers une même conclusion : la rentabilité	7
1. Le marché le plus riche du monde	7
2. Des coûts de main-d'œuvre concurrentiels	8
3. Une main-d'œuvre instruite et qualifiée	10
4. Des relations de travail saines	11
5. Un secteur de recherche-développement dynamique	11
6. Des matières premières abondantes	12
7. Des ressources énergétiques considérables et peu coûteuses	13
8. Des frais d'occupation avantageux	15
9. Des infrastructures sophistiquées et efficaces	16
10. Des compétences et des services axés sur les affaires internationales	19
Des politiques gouvernementales favorables	21
Le libre-échange : des possibilités exceptionnelles pour les investisseurs internationaux	30
Un mode de vie sûr et sophistiqué	32
L'essentiel des avantages du Canada	36



Le Canada

un endroit rentable où faire des affaires

Le Canada est une nation commerçante qui, depuis très longtemps, connaît du succès sur les marchés internationaux. L'heureuse combinaison d'une main-d'œuvre instruite, de coûts de production concurrentiels et de politiques gouvernementales favorables a donné confiance aux entreprises étrangères, qui perçoivent le Canada comme un endroit propice aux investissements. De fait, peu de pays offrent aux investisseurs un risque global aussi faible ou d'aussi grandes promesses de rentabilité.

« L'image positive que le Canada projette à l'étranger est très importante. Nous exportons dans environ 70 pays, et le Canada a toujours été perçu comme un bon endroit où faire des affaires. »

D^r Aldo Baumgartner,
président et chef de la direction,
Wyeth-Ayerst Canada

Un pôle d'attraction international

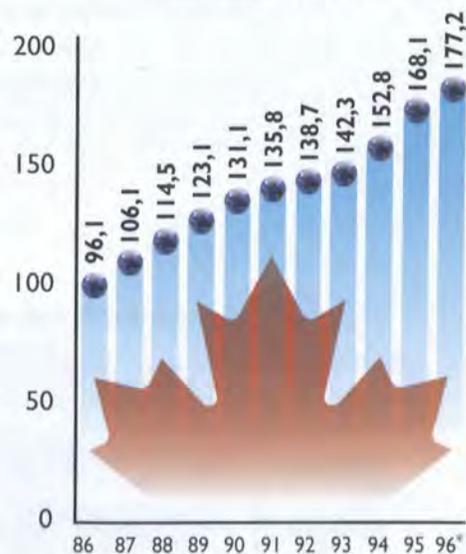
Les sociétés multinationales jouent depuis toujours un rôle clé dans l'économie canadienne. La présence de nombreuses sociétés internationales, l'accroissement des investissements étrangers et la hausse des valeurs mobilières canadiennes témoignent de la confiance des investisseurs à l'égard du Canada. Le stock des investissements directs étrangers (IDÉ) au Canada a augmenté de près de 85 % entre 1986 et 1996, atteignant quelque 177 milliards de dollars en 1996.

Bien que les sociétés américaines demeurent les plus grands investisseurs étrangers au Canada, les investissements européens et asiatiques sont en hausse.

La plupart des plus grandes sociétés du monde ont des investissements importants au Canada. Quinze des 20 plus grandes sociétés industrielles du monde (selon le classement établi par le magazine *Fortune*) ont des usines au Canada.

Croissance des investissements directs étrangers au Canada

Stock des actifs étrangers au Canada, en milliards de \$ — 1986 à 1996

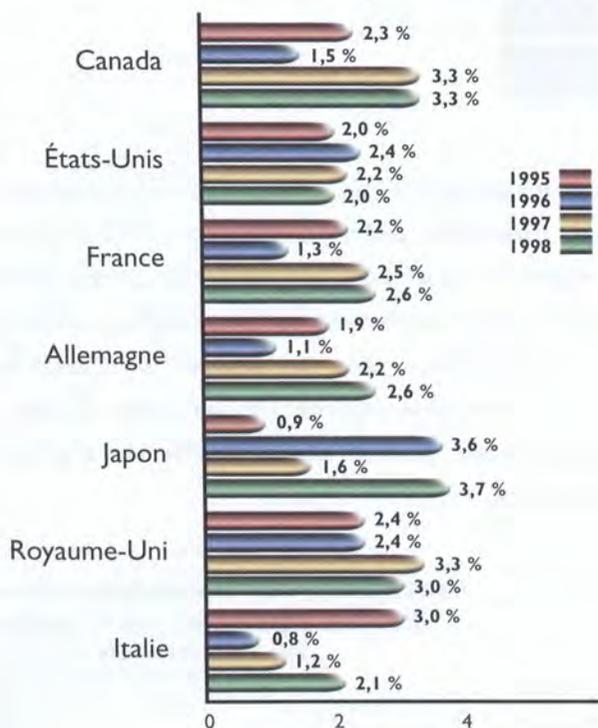


* Données préliminaires.

Sources : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, 1995, 1996; *Le Quotidien*, 26 févr. 1997, n° 67-202-XPB et 11-001F au catalogue.

Croissance économique PIB réel

Pays du G-7 — 1995 à 1998

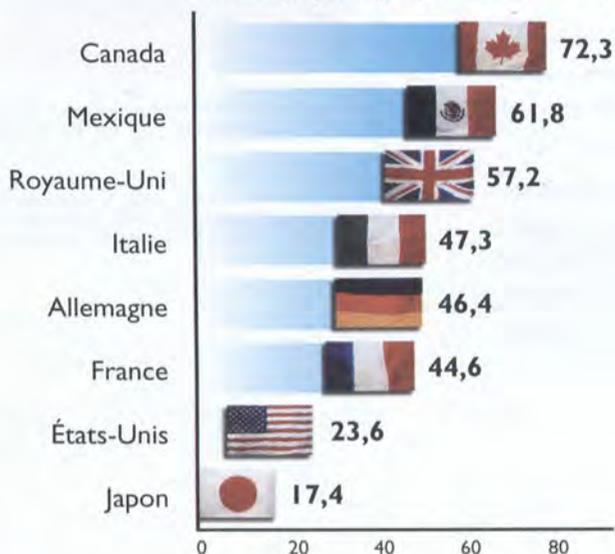


Notes : Les chiffres de 1996 sont des estimations; ceux de 1997 et de 1998 sont des prévisions.

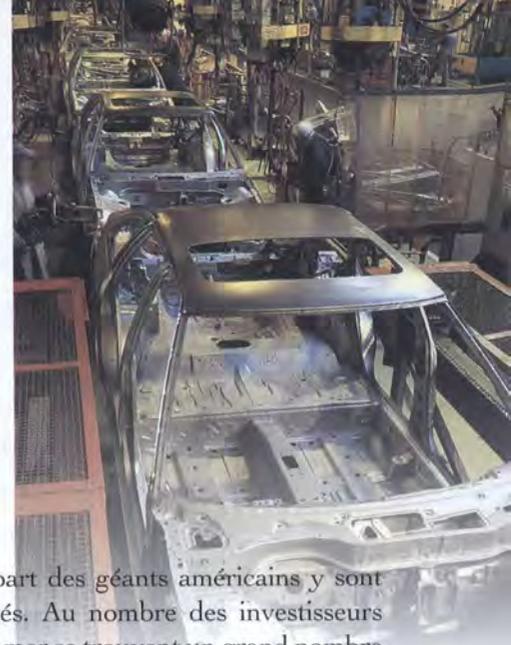
Source : OCDE. *Perspectives économiques*, n° 60, décembre 1996.

Le Canada est une nation commerçante

Valeur totale des échanges commerciaux
avec les pays étrangers, en % du PIB — 1995



Source : OCDE. *Comptes nationaux*, vol. 3, 1996.



La plupart des géants américains y sont implantés. Au nombre des investisseurs d'outre-mer se trouvent un grand nombre des sociétés asiatiques et européennes les plus importantes, notamment Honda, Mitsubishi et Toyota du Japon; Siemens d'Allemagne; Ericsson et Stora de Suède; L'Air Liquide et Michelin de France; Dowty, Glaxo et ICI du Royaume-Uni; Philips des Pays-Bas; et Ciba-Geigy, Nestlé et ABB de Suisse. De plus en plus, ces sociétés américaines, asiatiques et européennes utilisent leurs usines canadiennes comme sites de production pour alimenter leurs marchés nord-américains ou mondiaux, ou envoient des membres qualifiés de leur personnel tertiaire canadien en mission à l'étranger.

Des bases solides

- Les prévisions de croissance les plus favorables parmi les pays du Groupe des Sept (G-7)
- Un taux d'inflation inférieur à 2 % et qui restera faible, selon les prévisions
- Des hausses salariales peu élevées
- Des coûts de main-d'œuvre concurrentiels
- D'importants investissements au chapitre des machines et du matériel
- Une volonté manifeste de pratiquer la responsabilité financière, de réduire le déficit et de créer des emplois

« En investissant au Canada, Banner a pu avoir accès à d'autres marchés étrangers. Comme la réglementation commerciale y est favorable, nous avons pu accroître notre part du marché. »

Tom Hardi, vice-président et directeur général,
Banner Gelatin Products



Un marché intérieur vigoureux

Le Canada se classe troisième parmi les pays du G-7 pour ce qui est du niveau de vie. La croissance de la population et son pouvoir d'achat exercent un grand attrait auprès des investisseurs internationaux, la demande intérieure de biens et services présentant un potentiel de croissance très prometteur. Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Canada devrait connaître l'une des plus fortes croissances économiques à court terme; de plus, selon les résultats de sondages menés par le Conference Board du Canada, les entrepreneurs et les gens d'affaires sont très confiants que la croissance sera forte au pays.

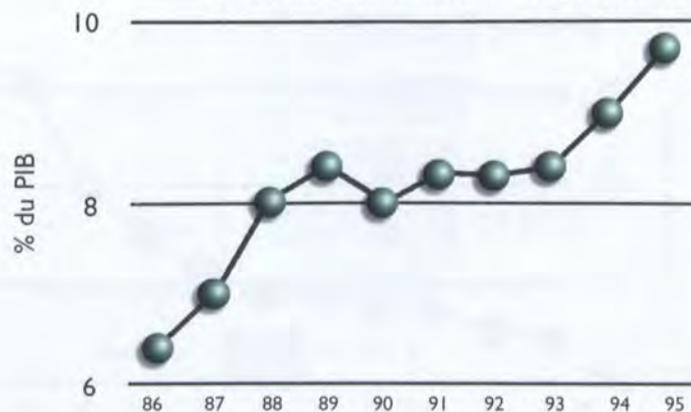
Les entreprises déjà actives aux États-Unis ou en Europe trouveront au Canada des consommateurs au profil très semblable. Les Canadiens ont tendance à s'adapter rapidement aux nouveaux produits de consommation et ils connaissent bien les grandes marques internationales. On trouve dans la plupart des marchés canadiens de consommation les marques les plus populaires aux États-Unis.

Le Canada constitue une excellente base à partir de laquelle pénétrer le marché nord-américain. Il permet aux gestionnaires d'entreprises européennes et asiatiques d'acquérir une précieuse expérience du marché nord-américain sans s'implanter directement dans le rude marché américain.

Les entreprises d'Europe et d'Asie constatent que le grand nombre d'immigrants de leur propre pays établis depuis relativement peu de temps au Canada offrent un bon point de départ pour pénétrer le marché nord-américain.

Investissements à la hausse dans le secteur des machines et du matériel

En % du PIB, taux annuels désaisonnalisés — 1986-1995



Source : Revue de la Banque du Canada, printemps 1996.



Une croissance des exportations impressionnante

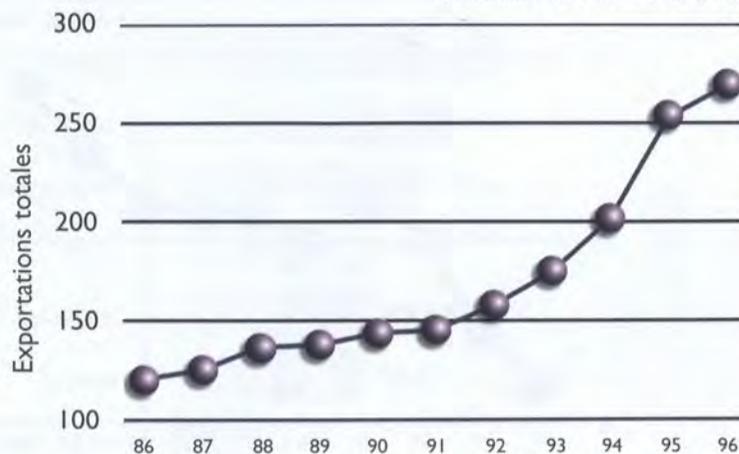
L'économie ouverte du Canada est depuis longtemps tournée vers le commerce extérieur. La part que représentent les échanges commerciaux dans la production nationale est la plus importante parmi les pays du G-7. Ce fait témoigne de l'orientation internationale du monde des affaires canadien. Les exportations constituent plus du tiers du produit intérieur brut.

Les entreprises établies au Canada enregistrent des ventes records sur les marchés mondiaux. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, en vigueur depuis 1989, un bon nombre de sociétés canadiennes ont augmenté leur part du marché canado-américain. Dans l'ensemble, la valeur des exportations canadiennes a augmenté de quelque 100 milliards de dollars entre 1986 et 1996.

Parmi les exportations canadiennes figurent notamment du matériel de transport, des métaux et des produits minéraux, des céréales, des produits forestiers ainsi que des produits de haute technologie tels que du matériel de télécommunications et des logiciels. Il est par ailleurs à noter que le Canada exporte plus de voitures aux États-Unis que le Japon.

Croissance record des exportations

Exportations canadiennes en milliards de \$, exprimées en \$ constants de 1986 — 1986-1996



Sources : *Revue de la Banque du Canada*, février 1996; Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, décembre 1996, n° 65-001-XPB au catalogue.

« Le Canada a été choisi comme pays où implanter une nouvelle compagnie de biotechnologie en soins de santé qui serait partenaire de Seragen Inc. parce qu'il était l'un des rares pays, sinon le seul, à satisfaire à nos exigences fondamentales en ce qui a trait à l'établissement d'un partenariat, à savoir l'existence de capacités en matière de recherche, et la disponibilité d'investisseurs et de programmes fiscaux qui reconnaissent la valeur de la recherche.

« Le Canada peut être fier de compter certains des plus grands spécialistes dans les domaines des soins de santé et de la recherche clinique. De plus, les centres de recherche des universités et de bon nombre d'hôpitaux sont à la fine pointe dans leurs domaines de compétence respectifs. Les projets de recherche entrepris et menés à terme au Canada sont souvent supérieurs à ce qui se fait ailleurs et sont réalisés à bien moindre coût. »

Lorne Meikle, président, **Seragen Biopharmaceuticals Ltd.**

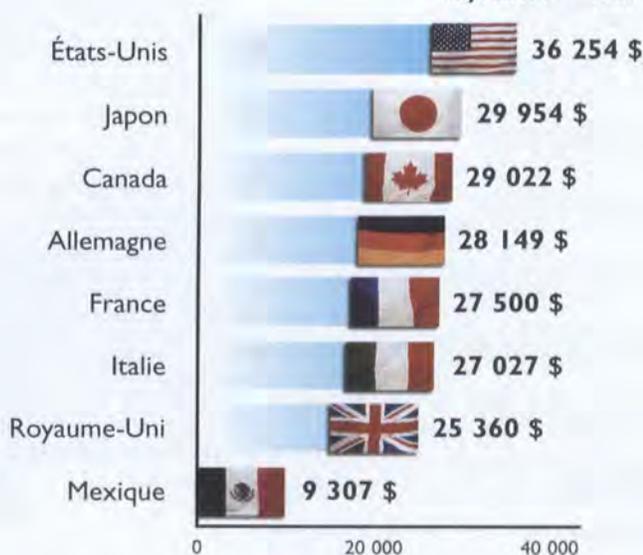
Des industries d'avenir à vocation internationale

Bon nombre des grandes industries de demain contribuent déjà beaucoup à l'économie canadienne, notamment les industries de haute technologie comme celles du matériel de télécommunications, des lasers, des écotecnologies, de la biotechnologie et des produits pharmaceutiques, de l'aérospatiale et des logiciels.

On peut aussi mentionner, à ce chapitre, les industries des matières plastiques, du matériel électrique, des produits chimiques, des machines et du papier. Comme dans d'autres pays industriels riches, le secteur des services (entre autres les services de pointe dans les domaines des finances, de l'information, des communications et de l'ingénierie) est en pleine expansion et jouit des retombées positives associées à cette importante croissance.

Certains associent encore le Canada à ses ressources naturelles, alors qu'en réalité son industrie des produits de l'électronique est plus importante que son industrie des pâtes et papiers. En fait, plus de Canadiens travaillent dans les secteurs des services financiers et des communications que dans ceux de l'exploitation forestière et de l'énergie.

Produit intérieur brut par habitant Pays du G-7* — 1995



* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

Source : OCDE, Principaux indicateurs économiques, décembre 1996.





Photo : Conseil national de recherches du Canada

« Nous embauchons plus de personnes de l'Université de Waterloo (Ontario) que de toute autre université. Ces personnes sont compétentes, et l'université a un excellent programme d'alternance travail-études. »

Bill Gates, président, **Microsoft Corporation**

De solides capacités en matière de recherche

Un nombre croissant d'entreprises internationales choisissent le Canada pour y établir leur centre de recherche-développement (R-D).

Les universités, collèges techniques et organismes de recherche scientifique canadiens offrent un bassin exceptionnel de gens talentueux qui peuvent contribuer à la conception et à la mise au point de produits nouveaux. Les programmes d'alternance travail-études, dans le cadre desquels les étudiants passent une partie de leur année scolaire à l'emploi d'une entreprise, sont de plus en plus populaires auprès des employeurs.

Parmi les pays du G-7, c'est le Canada qui offre les stimulants fiscaux les plus intéressants en matière de R-D. De plus, les sociétés canadiennes ont accès à des « centres d'excellence » aménagés dans les universités, ainsi qu'à des consortiums d'universités et d'entreprises dans des domaines tels que les matériaux nouveaux et les technologies de pointe, l'environnement, la pâte de bois, l'apprentissage à base technologique, la recherche en télécommunications, la robotique et les systèmes intelligents, les dispositifs, circuits et systèmes microélectroniques, et la recherche en soins de santé (p. ex., l'ingénierie des protéines, les maladies génétiques et les maladies bactériennes).

Des politiques gouvernementales favorisant un cadre concurrentiel dynamique

Le gouvernement du Canada offre aux entreprises internationales un climat d'affaires à la fois compétitif et accueillant. Tout comme d'autres niveaux de gouvernement, il s'est fixé pour objectifs de gérer les finances publiques de façon responsable, de réduire le déficit et de créer des emplois.

Les politiques gouvernementales qui présentent un intérêt particulier pour les gestionnaires d'entreprise sont décrites plus loin.

« Le Canada est le chef de file mondial en R-D sur le canola. Nous sommes très heureux d'être parties prenantes à ce processus et plus particulièrement de pouvoir valoriser davantage la culture de ce produit en développant des semences hybrides à l'aide de notre technologie InVigor. »

D^r Henk Joos, président,
**Plant Genetic Systems
(Canada) Inc.**



Dix facteurs décisifs

**convergent vers une même
conclusion : la rentabilité**

« Pratt & Whitney a un réseau mondial de distribution. Les opérations douanières ont été simplifiées au point où la frontière canado-américaine ne joue aucun rôle dans notre système de distribution. »

Brian McGill, directeur du transport, **Pratt & Whitney Canada Inc.**

Le marché nord-américain



1. Le marché le plus riche du monde

En investissant au Canada, les entreprises internationales se voient accorder l'accès en franchise au marché américain aux termes de l'Accord de libre-échange de 1989 entre le Canada et les États-Unis. La plupart des exportations canadiennes sont déjà admises en franchise aux États-Unis, et les droits de douane seront complètement éliminés à compter du 31 décembre 1998. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a étendu cette zone de libre-échange au marché mexicain, en pleine expansion. Il donne aux entreprises établies au Canada un accès inégalé à un marché de plus de 386 millions de personnes dont l'économie surpasse celle de l'Union européenne.

Plus de 110 millions de consommateurs se trouvent à une journée de route ou moins du sud de l'Ontario. Toronto, qui compte plus de quatre millions d'habitants, se trouve presque à mi-chemin entre New York et Chicago, et à environ une heure de vol de ces deux villes. Montréal se trouve à une journée de route ou moins de Washington, D.C., New York et Boston. Vancouver n'est qu'à 48 heures de route de San Francisco et du vaste marché californien. Le cœur du Midwest américain n'est qu'à une journée de route de Winnipeg, Regina et Calgary. La région de l'Atlantique a aisément accès au marché de la Nouvelle-Angleterre, Halifax étant à une heure de vol de Boston.

Rémunération compétitive des cadres

Rémunération moyenne des directeurs généraux, en milliers de \$



Note : Les salaires indiqués sont des moyennes en milliers de dollars et comprennent le salaire annuel de base et les avantages sociaux.

Sources : Multi-Services Professionnels (M.S.P.) Inc., Montréal, janvier 1996; Communauté urbaine de Montréal, 1996.

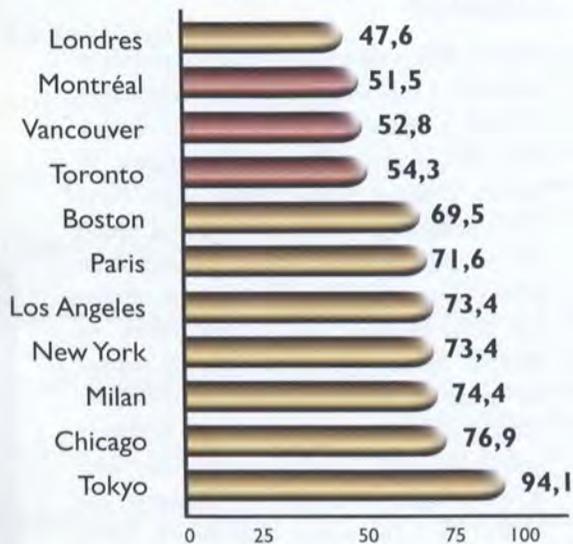
2. Des coûts de main-d'œuvre concurrentiels

Au Canada, les entreprises bénéficient des avantages offerts par une main-d'œuvre qualifiée et rentable qui a fait la preuve de sa capacité d'adaptation à l'évolution technologique et à diverses méthodes de gestion qui ont cours à l'étranger. La productivité des travailleurs canadiens est élevée et continue d'augmenter, ce qui neutralise les avantages que semblent offrir les pays où les salaires sont bas et la productivité, faible.

Les salaires, au Canada, soutiennent très avantageusement la comparaison avec ceux d'autres pays, et les tendances actuelles renforcent encore davantage la position concurrentielle du Canada à cet égard. Parmi les pays du G-7, c'est au Canada que les coûts de main-d'œuvre dans le secteur de la fabrication ont connu la croissance la plus faible depuis 1990.

Rémunération compétitive des ingénieurs

Rémunération moyenne des ingénieurs, en milliers de \$



Note : Les salaires indiqués sont des moyennes en milliers de dollars et comprennent le salaire annuel de base et les avantages sociaux.

Sources : Multi-Services Professionnels (M.S.P.) Inc., Montréal, janvier 1996; Communauté urbaine de Montréal, 1996.

Rémunération compétitive des secrétaires

Rémunération moyenne des secrétaires, en milliers de \$



Note : Les salaires indiqués sont des moyennes en milliers de dollars et comprennent le salaire annuel de base et les avantages sociaux.

Sources : Multi-Services Professionnels (M.S.P.) Inc., Montréal, janvier 1996; Communauté urbaine de Montréal, 1996.

« Le Canada offre un environnement enviable où faire de la recherche-développement; et, parallèlement, il dispose d'un capital rentable de ressources spécialisées et d'un réseau bien développé de fournisseurs, ce qui est aussi important. »

Dan Branda, président et chef de la direction,
Hewlett-Packard (Canada) Limitée

« Les coûts de la main-d'œuvre sont très avantageux au Canada, ce qui nous permet de faire des affaires de manière très rentable. »

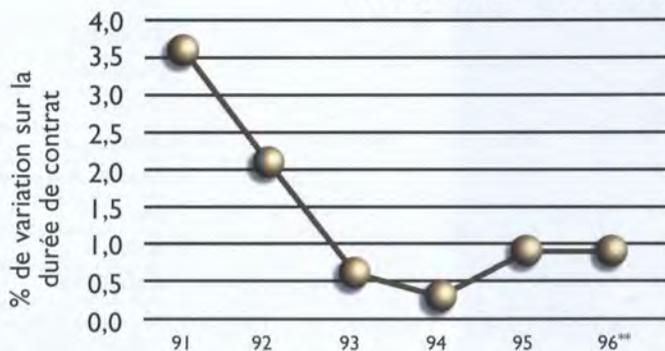
Dell Young, président, Bell Helicopter Textron

D'autres coûts de main-d'œuvre, notamment les charges sociales et les primes d'assurance-maladie payées par l'employeur, sont également moins élevés au Canada qu'aux États-Unis. En réduisant les coûts effectifs de la main-d'œuvre, le système public de soins de santé du Canada contribue à accroître la compétitivité des industries canadiennes.

Pour ce qui est du coût de la main-d'œuvre administrative et professionnelle dans les grandes villes, le Canada se compare favorablement avec les autres pays. Bien que les coûts relatifs de la main-d'œuvre des pays aient tendance à évoluer en fonction des fluctuations des taux de change, le libre jeu des mécanismes du marché maintient les salaires canadiens à un niveau concurrentiel grâce aux liens étroits qui unissent le secteur de la fabrication du Canada à celui des États-Unis.

Augmentation du taux de salaire de base*

Toutes les industries — 1991 à 1996



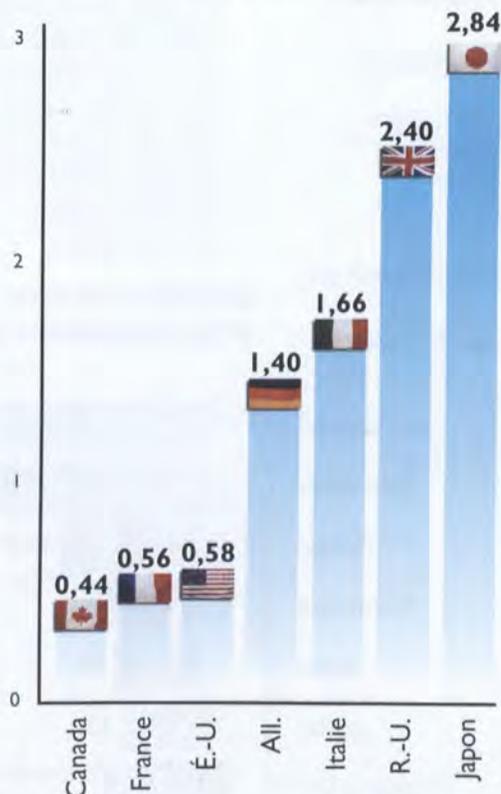
* Le taux du salaire de base est le plus bas taux salarial couvert par un contrat.

** Les données sont celles de novembre 1996.

Source : Développement des ressources humaines Canada, Direction de l'information sur les milieux de travail, novembre 1996.

Coût unitaire de la main-d'œuvre Secteur manufacturier

Pays du G-7 — Croissance de 1991 à 1995



Notes : Les données de 1994 ne sont pas incluses dans le calcul de la moyenne; bas = meilleur; élevé = pire.

Source : Fonds monétaire international. Profil économique mondial, octobre 1996.

« Au Canada, la disponibilité de la main-d'œuvre, et plus particulièrement de la main-d'œuvre qualifiée, est impressionnante. Nous employons beaucoup de diplômés universitaires dans nos installations de recherches, et les universités canadiennes produisent toujours une excellente main-d'œuvre. »

D^r Aldo Baumgartner, président et chef de la direction, Wyeth-Ayerst Canada

Pays	Formation offerte par l'employeur ^a	Études postsecondaires ^b
Canada	30-36 %	76 %
Finlande	34 %	38 %
France	29 %	37 %
Allemagne	n.d.	26 %
Grande-Bretagne	31-43 %	19 %
Japon	31-37 %	39 %
Suède	25 %	38 %
États-Unis	31 %	70 %

Source : *Canadian Business Economics*, été 1993.

Notes : a) Pourcentage des employés ayant reçu de la formation offerte par l'employeur au cours de l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

b) Pourcentage de la population inscrite à un programme d'études postsecondaires (en équivalents temps plein) par rapport au nombre de personnes appartenant au groupe d'âge théoriquement admissible à de tels programmes en 1988. (Dans la plupart des pays, l'enseignement universitaire est généralement accessible aux personnes âgées de 18 à 24 ans, et l'enseignement postsecondaire non universitaire, à celles âgées de 18 à 20 ans.)

3. Une main-d'œuvre instruite et qualifiée

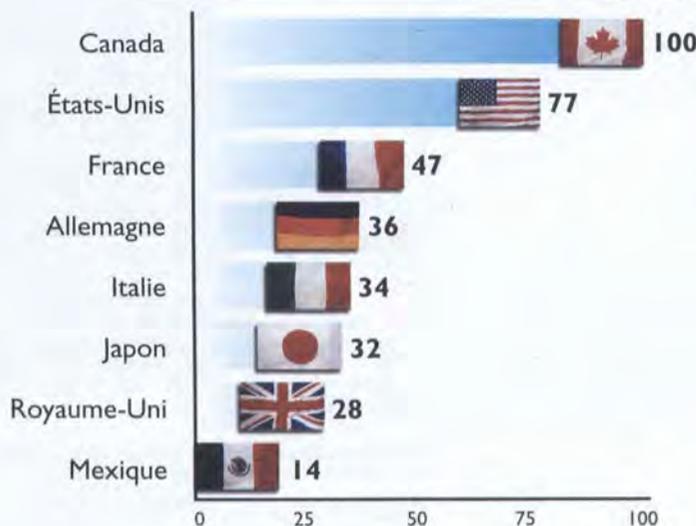
Selon l'OCDE, le Canada se classe parmi les trois premiers pays en ce qui a trait au pourcentage du produit intérieur brut consacré au financement public de l'éducation. Cet engagement envers l'éducation s'est traduit par un taux d'alphabétisation élevé. En 1996, 31 % des travailleurs canadiens détenaient un diplôme d'études postsecondaires, et 17,3 % étaient titulaires d'un grade universitaire.

Plusieurs excellents programmes de formation professionnelle et d'alternance travail-études aident à assortir l'offre de main-d'œuvre aux besoins de l'industrie. Le gouvernement fédéral affecte à lui seul plus d'un milliard de dollars par année à la formation professionnelle, et les gouvernements provinciaux y consacrent, eux aussi, des sommes considérables. Selon une enquête de Statistique Canada, les employeurs canadiens consacrent en plus environ 1,4 milliard de dollars par année à la formation régulière.

Cette formation est donnée dans des collèges communautaires, des instituts techniques, des universités, des écoles de formation professionnelle et technique, des écoles de commerce, etc. Les employeurs qui ont participé à des programmes d'alternance travail-études se sont dits très satisfaits des résultats obtenus.

Inscriptions aux établissements d'enseignement postsecondaire

Pays du G-7* — Canada = 100



* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

Note : Classement relatif au nombre de personnes de 20 à 24 ans inscrites à un programme d'études postsecondaires en 1992.

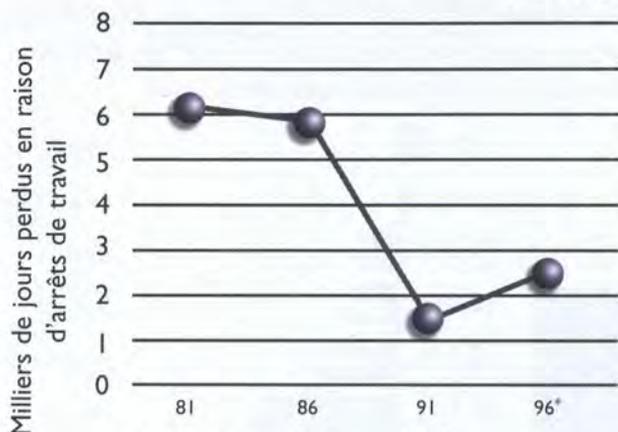
Source : *The World Competitiveness Yearbook 1996*.

Photo : Université d'Ottawa



Principaux arrêts de travail

1981 à 1996



* Les données sont celles de novembre 1996.

Notes : Les arrêts de travail comprennent tout lock-out, toute grève légale ou non d'une durée d'au moins une demi-journée et totalisant 10 jours-personnes perdus. Le temps perdu par des employés touchés indirectement n'est pas compris.

Source : Développement des ressources humaines Canada. *Le Bulletin des règlements salariaux*, janvier 1997.

4. Des relations de travail saines

Le Canada peut légitimement prétendre que le climat de travail canadien est l'un des plus productifs parmi les pays du G-7. Des sociétés internationales ont amélioré à divers égards la productivité de leurs activités canadiennes grâce aux initiatives prises sur le plan des relations patronales-syndicales. Un grand nombre d'employeurs collaborent avec les travailleurs à l'implantation de méthodes de gestion de la qualité dans toutes les branches d'activité économique.

Bon nombre de sociétés constatent que les taux d'absentéisme et de rotation de leur personnel sont moins élevés au Canada que dans d'autres pays où elles sont établies.

5. Un secteur de recherche-développement dynamique

De nombreuses sociétés internationales réalisent des activités de R-D au Canada et y mettent leurs nouveaux produits et procédés à l'essai. En fait, par habitant, le nombre de scientifiques et d'ingénieurs qui se consacrent à la recherche est plus élevé ici qu'aux États-Unis. Le Canada a incité les entreprises pharmaceutiques internationales à ouvrir des laboratoires ici en élargissant sensiblement la protection conférée par leurs brevets sur le marché intérieur.

D'autres compagnies disposent également d'installations de R-D au Canada, notamment IBM, Digital Equipment, Glaxo et Amdahl, et il en est de même de multinationales canadiennes comme Northern Telecom, CAE, Corel, Bombardier et Newbridge.



« *Le calibre supérieur des universités, la disponibilité de travailleurs hautement qualifiés, combinés à d'excellentes incitations fiscales pour la recherche-développement, font du Canada un endroit idéal où investir pour Wyeth-Ayerst.* »

D^r Aldo Baumgartner,
président et chef de la direction,
Wyeth-Ayerst Canada

« *La productivité élevée et le faible taux de rotation que nous avons connus au cours des 14 derniers mois ont plus que répondu à nos attentes. Notre décision de prendre de l'expansion résulte directement de cette situation.* »

Lindo Lapegna, président, **Testori Americas Corporation**

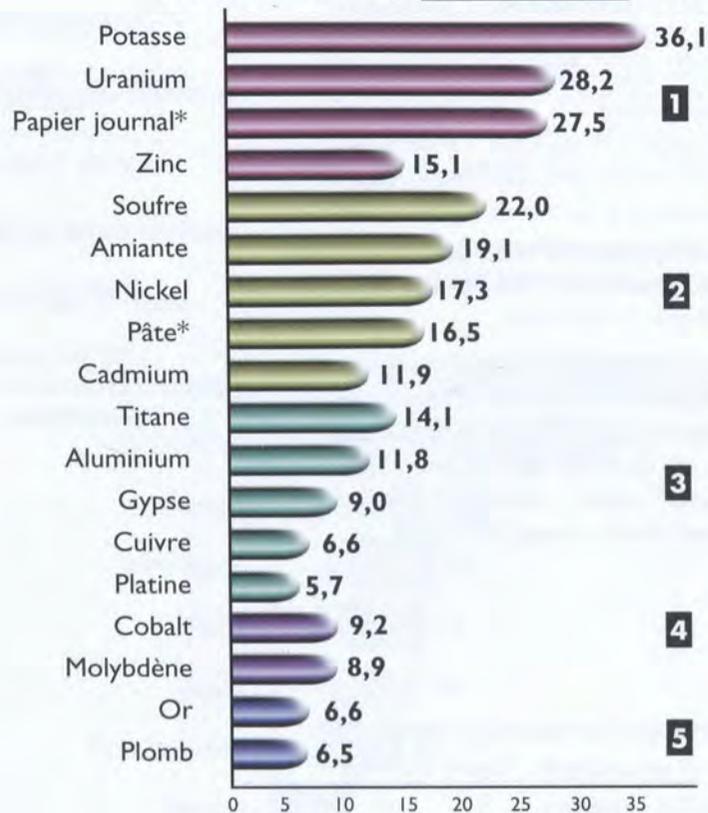
« [Le facteur d'emplacement] le plus fondamental est l'accès facile aux ressources naturelles. Ici, en Nouvelle-Écosse, nous avons un accès assuré à une abondante réserve de résineux — la matière brute de notre activité commerciale — à des prix raisonnables. »

Jack Hartery, président et directeur général,
Stora Forest Industries Ltd.



Chef de file mondial pour ce qui est de la production de minéraux et de produits de base

% de la production mondiale, et classement international — 1995



* Données de 1994.

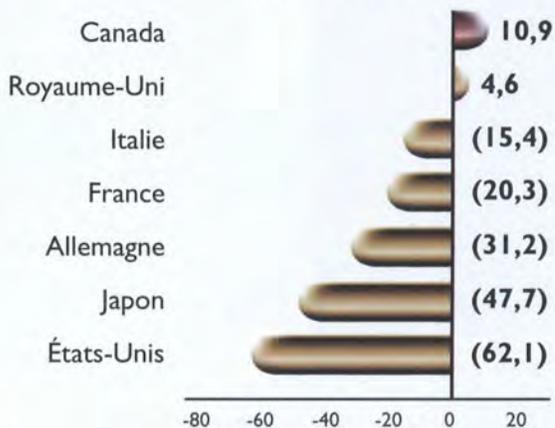
Sources : Ressources naturelles Canada.
Annuaire des minéraux du Canada, données préliminaires 1995;
Association canadienne des pâtes et papiers, 1994.

6. Des matières premières abondantes

Le Canada est renommé pour ses grandes réserves de minéraux et ses terres agricoles fertiles. Ces richesses naturelles — et la rentabilité de leur extraction — font du Canada l'un des principaux exportateurs de produits de base clés aussi bien à l'état brut qu'à l'état transformé. Le Canada compte des fournisseurs très compétitifs de métaux ferreux, d'aluminium, de nickel, d'or, de zinc, de cuivre, de pâtes et papiers, de bois d'œuvre et de potasse, ainsi que de céréales, de graines oléagineuses et de viandes, et la qualité de leurs produits est réputée à l'échelle mondiale. La proximité de ces sources d'approvisionnement, qui soutiennent la concurrence internationale, permet aux fabricants et aux transformateurs établis au Canada de réduire leurs frais de transport.

La plus grande autonomie énergétique

Surplus ou déficit énergétique, en milliards de \$ — 1993 et 1994



Source : Annuaire économique et géopolitique mondial.

Prix du gaz naturel pour l'industrie

Pays du G-7*, en \$/10' Kcal [BVCB] — 1995



* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

** Les données sont celles de 1994.

Notes : Bas = meilleur; haut = pire; BVCB = Base de valeur calorifique brute; Kcal = une calorie x 10³.

Source : Agence internationale de l'énergie. Prix et taxes sur l'énergie, 2^e trimestre de 1996.

7. Des ressources énergétiques considérables et peu coûteuses

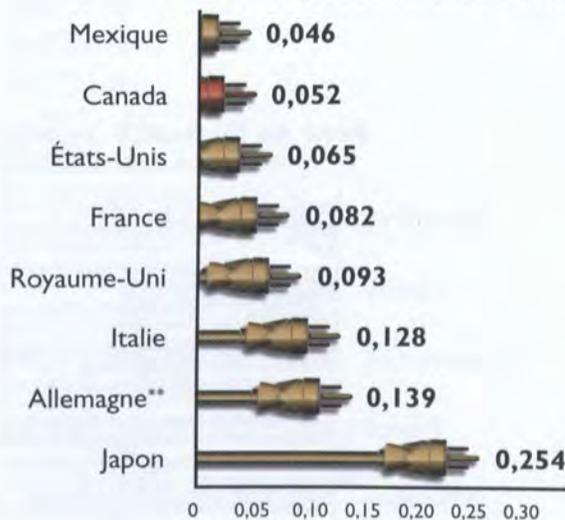
Le Canada dispose de riches gisements de combustibles minéraux et de vastes réseaux hydrographiques mis en valeur pour alimenter des centrales hydroélectriques très puissantes. Le Canada et le Royaume-Uni sont les seuls pays du G-7 capables de subvenir entièrement à leurs besoins énergétiques et d'enregistrer des exportations nettes importantes de pétrole et de gaz naturel.

« Union Carbide a pris un engagement majeur en effectuant des investissements au Canada, et particulièrement en Alberta, pour profiter des charges d'alimentation abondantes et peu coûteuses et de l'accès aux marchés en Amérique du Nord et en Asie. »

L.P. McMaster, vice-président directeur,
Union Carbide

Prix de l'électricité pour l'industrie

Pays du G-7*, en \$/kWh — 1995



* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

** Donnée de 1994.

Notes : Bas = meilleur; haut = pire; kWh = kilowatt heure.

Source : Agence internationale de l'énergie. Prix et taxes sur l'énergie, 2^e trimestre de 1996.



« Les coûts énergétiques, particulièrement en ce qui concerne l'énergie fossile, sont modérés ici comparativement à ce qu'ils sont dans bien des régions du monde et surtout en Europe, où le prix de l'essence est littéralement le double de ce qu'il est au Canada. »

Jack Hartery, président et directeur général, **Stora Forest Industries Ltd.**

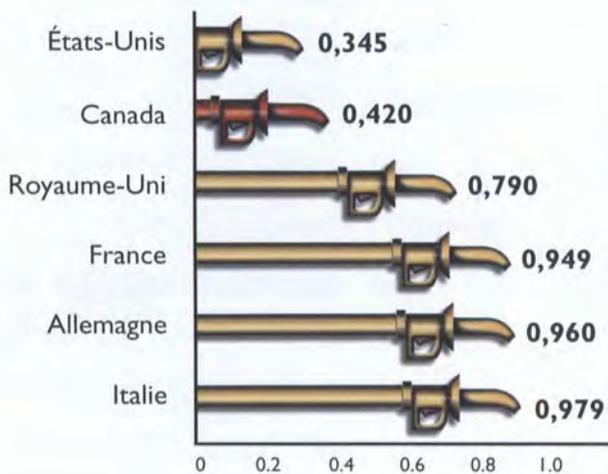
Le Canada n'aura pas de difficulté à combler ses besoins futurs en énergie avec ses capacités actuelles, lesquelles peuvent être augmentées grâce à l'exploitation de nouveaux gisements pétroliers et gaziers, et à la construction de nouvelles centrales. Il n'est donc pas étonnant qu'en 1996, d'après le Forum économique mondial, des dirigeants d'entreprises internationales aient classé le Canada premier parmi les pays du G-7 au chapitre de l'approvisionnement des entreprises en énergie.

D'après les dernières données internationales, les prix du gaz naturel et de l'électricité offerts à l'industrie sont beaucoup plus bas au Canada qu'en Europe, au Japon et aux États-Unis.

Cet avantage a aidé à faire du Canada un endroit concurrentiel pour les entreprises manufacturières énergivores, et cette situation est appelée à durer. Ainsi, Hydro-Ontario, Hydro-Québec et BC Hydro ont gelé leurs tarifs industriels et commerciaux jusqu'en l'an 2000, ce qui contribue à maintenir cet avantage concurrentiel.

Prix de l'essence avantageux

Prix de détail en \$ US/litre — 1994



Sources : OCDE; Agence internationale de l'énergie.
Prix et taxes sur l'énergie, 3^e trimestre de 1995



8. Des frais d'occupation avantageux

On trouve dans les villes canadiennes des immeubles administratifs et industriels modernes et bien conçus dont les loyers sont très concurrentiels. Beaucoup de ces villes peuvent combler largement toute nouvelle demande de locaux industriels et administratifs.

Un grand nombre des immeubles commerciaux sont conçus en fonction des systèmes modernes de communications et de technologies de l'information. De même, les immeubles industriels ont les hauts plafonds et les autres caractéristiques essentielles aux activités sophistiquées de fabrication et de distribution d'aujourd'hui.

Coût moyen des espaces de bureau

Certaines villes dans le monde, en \$ du pied carré — 1996



Notes : Les frais annuels de location comprennent le loyer de base, les frais d'exploitation et les taxes, moins la valeur amortie des avantages accordés aux locataires. Les frais sont fondés sur un bail de 5 ans pour un local de catégorie A de 10 000 pi² dans un immeuble de choix au centre-ville, à un locataire ayant une bonne cote de crédit; 10 pi² = 0,93m²; les données sont arrondies.

Source : Colliers Macaulay Nicolls International Inc., 1996.



« Nous avons également profité de la solide infrastructure de base existante, dont le Summerside Aerospace Centre (à l'Île-du-Prince-Édouard) et d'excellents services de télécommunications. L'emplacement était aussi un facteur positif. C'est une excellente base depuis laquelle nous pouvons desservir non seulement le marché américain, mais aussi le marché européen. »

Lindo Lapegna, président,
Testori Americas Corporation

Pays	Cote	Routes	Chemins de fer	Transport aérien	Accès aux ports
États-Unis	88,0	90	81	92	89
Canada	86,0	86	83	88	87
France	82,1	87	84	83	74
Allemagne	81,9	83	77	84	83
Japon	73,0	62	87	66	77
Royaume-Uni	67,0	59	50	84	76
Italie	62,2	72	54	64	59
Mexique	48,0	50	29	66	48

* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

Notes : La cote indiquée dans quelle mesure le développement de l'infrastructure des transports répond aux exigences commerciales des sociétés soutenant la concurrence à l'échelle internationale et mesure la suffisance des routes, des chemins de fer, du transport aérien et des accès aux ports; 100 = la plus adéquate; 0 = la moins adéquate.

Source : WEF. *The Global Competitiveness Report 1996*.

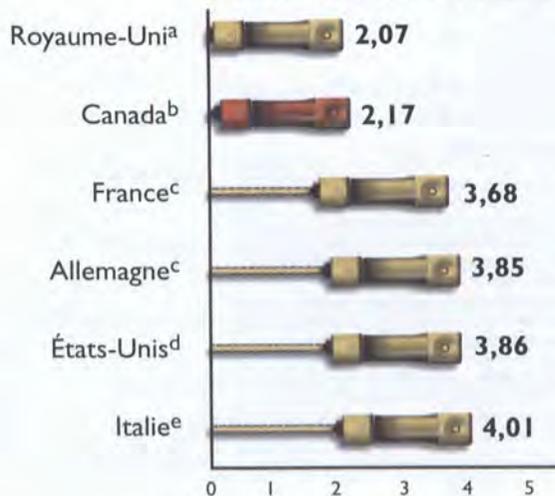
9. Des infrastructures sophistiquées et efficaces

Le Forum économique mondial a publié, en 1996, un rapport où étaient classés les pays selon plusieurs critères de compétitivité. Quatre de ces critères — les routes, les chemins de fer, le transport aérien et l'accès aux ports — permettent d'évaluer dans quelle mesure l'infrastructure des transports dans un pays donné est jugée suffisamment adéquate et flexible pour répondre aux besoins des entreprises. Le Canada s'est classé deuxième à cet égard parmi les pays du G-7.

Un vaste réseau de routes, de ports, d'aéroports et de voies ferrées fournit des services rapides et économiques de transport de passagers et de marchandises. La déréglementation de l'industrie a avivé la concurrence entre les divers modes de transport. Les services de transport par rail, par camion et par avion sont entièrement intégrés aux réseaux des États-Unis, offrant ainsi un excellent accès à tous les consommateurs et fournisseurs d'Amérique du Nord.

Taux concurrentiels des communications téléphoniques internationales

Coût en \$ d'un appel de trois minutes



a) juin 1995; b) mai 1995; c) janv. 1996; d) nov. 1995; e) mars 1994.

Note : Les appels en provenance de l'Europe ont été faits à New York, et ceux en provenance du Canada et des États-Unis ont été faits à Londres.

Source : Téléglobe Canada, mars 1996.

« Halifax a une infrastructure favorable, y compris la voie navigable qui se trouve tout près du parc industriel où nous sommes. De plus, une voie ferrée relie directement notre usine au réseau. Cet arrangement nous a bien servi au fil des ans. »

Kaj Neilsen, vice-président et directeur général,
Volvo Canada Ltée



La voie maritime du Saint-Laurent est une grande voie navigable intérieure qui pénètre au cœur du continent. Elle dessert des ports situés à plus de 2 200 km du littoral le plus proche. Les ports des côtes canadiennes de l'Atlantique et du Pacifique sont d'importants points de liaison avec l'Europe et les pays de la région du Pacifique.

Grâce à une concurrence accrue et à l'intégration des services aériens en Amérique du Nord, les gens d'affaires ont facilement accès à toutes les grandes destinations nord-américaines et mondiales.

Les messageries aériennes offrent, pour les États-Unis et le Mexique, un service

prioritaire porte à porte, qui leur permet de livrer des marchandises de diverses catégories le jour ouvrable suivant.

Dans le secteur des télécommunications, le Canada est depuis toujours un leader mondial. Il peut s'enorgueillir d'un réseau qui fait appel à des satellites, à la technologie de la fibre optique, à un système téléphonique hautement numérisé et à un système d'appels interurbains déréglementé. Les tarifs des interurbains ont baissé de plus de 25 % entre 1990 et 1995, et les appels faits à un siège social situé outre-mer coûtent souvent moins cher depuis une ville canadienne qu'à partir d'une ville américaine comparable.





« Notre emplacement est un autre avantage. Ici, à Ville Saint-Laurent, nous avons facilement accès au marché américain, grâce à d'excellents raccordements routiers et ferroviaires, et à diverses destinations européennes, grâce au port de Montréal. »

Les sociétés canadiennes de télécommunications ont fait de gros investissements pour offrir à leurs clients les plus récentes innovations en matière de liaisons par fibres optiques et de services de transmission de données à haute vitesse. De plus, l'ouverture du marché de l'interurbain à la concurrence fait en sorte que les tarifs demeureront compétitifs.

Les systèmes de communications personnelles (technologie numérique sans fil) sont opérationnels depuis 1996. Dans les prochaines années, on consacrera trois milliards de dollars en R-D et en matériel pour étendre le système à l'ensemble du pays.

De grandes sociétés canadiennes de télécommunications comme BCE Mobile et Télélobe participent aux activités de consortiums internationaux en fournissant du financement et de la technologie pour mettre au point des SCP assurés par des satellites placés sur orbite à moyenne ou à basse altitude. Cette infrastructure sera en place avant l'an 2000.

Le Canada fait partie d'un réseau long de 9 000 km reliant l'Europe et l'Amérique du Nord, grâce à deux câbles à fibres optiques de haute capacité (CANTAT 3 et CANUS 1). Il s'agit de la première liaison intercontinentale sur l'autoroute mondiale de l'information réalisée à partir de la technologie de pointe HNS (hiérarchie numérique synchrone).

Serge Brodeur, vice-président, Finances et administration, **Cosmair Canada**

Population

Selon la langue maternelle, en % de la population totale — 1991

	Canada	Halifax	Montréal	Toronto	Edmonton	Vancouver	Ottawa/Hull
Anglais	60,5	93,1	14,3	66,4	77,9	72,9	53,5
Français	23,8	2,7	66,9	1,3	2,3	1,3	32,9
Polyglotte	2,6	1,0	4,2	4,1	3,1	3,1	3,5
Italien	1,6	0,2	3,8	4,9	0,7	1,1	1,1
Chinois	1,6	-	0,9	4,5	2,8	8,2	1,2
Allemand	1,6	0,3	0,4	1,2	2,4	2,2	-
Portugais	0,7	0,1	0,8	2,5	0,4	0,4	-
Polonais	0,6	0,2	0,5	1,5	1,1	0,5	-
Espagnol	0,6	1,0	1,4	1,4	0,7	0,7	-
Autres	6,4	1,4	6,8	12,2	8,6	9,6	7,8

Note : (-) signifie que le nombre est trop petit pour être exprimé en pourcentage.

Source : Statistique Canada. *Langue maternelle*, Recensement de 1991, n° 93-333 au catalogue.

Répartition des immigrants Selon le pays de dernière résidence permanente

De janvier à décembre 1996

PAYS	CANADA Nombre	T.-N. %	Î.-P.-É. %	N.-É. %	N.-B. %	QC %	ONT. %	MAN. %	SASK. %	ALB. %	C.-B. %	T.-N.-O. %	YN %
Hong Kong	29 676	0,0	0,1	1,0	0,0	3,8	47,0	0,7	0,4	6,2	40,8	0,0	0,0
Inde	20 986	0,1	0,0	0,3	0,1	6,6	54,8	1,7	0,3	7,2	28,6	0,1	0,0
Chine	17 403	0,9	0,0	1,1	0,6	6,9	54,7	2,6	1,5	7,2	24,3	0,0	0,0
Taiwan	13 031	0,0	0,0	0,3	0,1	5,0	20,0	0,2	0,3	3,4	70,7	-	-
Philippines	12 686	0,1	-	0,2	0,1	6,2	53,9	6,4	1,0	8,6	23,3	0,2	0,1
Pakistan	7 649	-	-	2,2	0,1	6,0	80,4	1,0	0,4	5,9	4,0	-	-
Sri Lanka	6 044	0,1	0,1	0,1	0,0	12,1	83,5	0,3	0,1	1,1	2,5	-	-
Iran	5 650	0,1	0,0	0,9	0,2	9,2	60,3	2,3	0,4	4,1	22,5	-	-
États-Unis	5 634	0,4	0,3	1,7	2,1	9,1	49,5	3,4	2,3	10,0	21,1	0,1	0,2
Bosnie-Herzégovine	5 487	1,0	0,1	1,2	0,3	3,2	52,6	5,0	0,9	11,1	24,4	0,1	0,1
Royaume-Uni	5 081	0,2	0,1	0,2	0,1	2,9	3,4	0,7	0,6	0,9	1,0	-	0,0
Roumanie	3 614	0,1	-	0,3	0,3	27,4	56,4	1,4	0,6	4,5	8,9	-	-
France	3 309	0,2	-	0,2	0,2	82,8	10,0	0,3	0,7	1,3	4,3	-	-
Jamaïque	3 138	-	-	0,0	0,1	3,5	90,7	1,0	0,4	3,5	0,6	0,1	0,0
Corée du Sud	3 129	-	-	7,5	0,1	11,4	37,2	0,9	0,3	10,7	31,9	-	-
Ukraine	2 619	0,2	0,1	0,6	0,2	11,2	65,2	3,4	0,6	5,0	13,6	-	-
Israël	2 489	-	-	0,1	-	22,4	61,7	0,6	0,2	5,5	9,5	-	-
Allemagne	2 476	0,1	-	3,3	1,0	6,8	39,8	3,5	1,0	9,9	34,1	0,0	0,6
Vietnam	2 460	0,1	-	0,4	0,4	13,7	53,9	2,6	1,3	12,2	14,3	0,2	0,6
Arabie Saoudite	2 440	-	-	8,1	0,2	5,7	73,8	1,3	0,6	5,7	4,7	-	-
Tous les autres pays	66 183	0,3	0,1	2,7	0,4	20,9	55,9	1,8	0,9	5,7	11,3	0,0	0,0
TOTAL	221 184	0,3	0,1	1,6	0,3	12,9	53,0	2,0	0,8	6,3	22,7	0,0	0,0

Notes : Les chiffres ont été arrondis; données préliminaires.

Source : Citoyenneté et Immigration Canada, janvier 1997.

10. Des compétences et des services axés sur les affaires internationales

Le secteur canadien des affaires est très internationaliste, ce qui contribue à expliquer l'expansion considérable que connaissent les exportations canadiennes. En particulier, le Canada est un pont efficace entre l'Amérique du Nord et l'Europe. Les pratiques et lois commerciales canadiennes sont un mélange des cultures américaine et européenne. Comme le système métrique est en vigueur au Canada, les fabricants canadiens peuvent aisément satisfaire aux exigences relatives aux normes et aux mesures européennes.

« HP Canada a été impressionnée par la grande qualité de la main-d'œuvre au Canada, particulièrement dans les secteurs des affaires, de l'informatique et de l'ingénierie. Ces personnes créatrices sont des innovateurs à la fois souples et productifs, et elles sont beaucoup plus rentables que leurs homologues américains. Notre division PANACOM à Waterloo, en Ontario, profite grandement de cet avantage sur le plan des connaissances, et connaît du succès à l'échelle mondiale. En général, les compagnies étrangères ne profitent pas de l'occasion exceptionnelle que représente la grande disponibilité de travailleurs hautement compétents au Canada. »

Dan Branda, président et chef de la direction,
Hewlett-Packard (Canada) Limitée



« Vous avez un environnement scientifique extraordinaire, un Institut de recherche en biotechnologie de grande réputation et des gens scolarisés qui acceptent de travailler pour des salaires raisonnables. De bons programmes d'incitations. De gros fonds d'investissement disposés à investir en biotechnologie et, pour couronner le tout, plusieurs compagnies excellentes qui offrent les services nécessaires à la commercialisation de nouveaux produits. »

René Van Rappard, président et chef de la direction,
Bio-Intermediair International

Les employeurs trouveront au Canada bon nombre de travailleurs expérimentés qui, de surcroît, connaissent des langues étrangères, sont familiers avec les cultures et les pratiques commerciales d'autres pays, et jouissent de réseaux de relations commerciales sur les marchés asiatiques, européens et américains.

Les entreprises sont bien servies par un secteur financier à la fois moderne et sophistiqué. On y trouve entre autres sept banques nationales qui offrent des services de prêt et d'investissement; cinq d'entre elles se classent d'ailleurs parmi les dix plus grandes banques en Amérique du Nord. Le Canada a évité en grande partie les lourdes ponctions dans le Trésor public qu'ont connues les États-Unis par suite de la faillite de nombreuses institutions financières plus petites. Bon nombre d'institutions financières canadiennes possèdent des bureaux dans les grandes capitales financières du monde afin de servir leur

clientèle internationale. Les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance offrent d'autres services financiers. Les investisseurs internationaux qui préfèrent s'adresser à des établissements financiers dont le siège se trouve dans leur pays d'origine constateront que nombre de banques, de compagnies d'assurance et de courtiers en valeurs mobilières d'envergure mondiale ont des bureaux au Canada. De plus, les bourses de Toronto, Montréal et Vancouver procurent des actionnaires canadiens à de nombreuses sociétés internationales.

Dans les secteurs de l'ingénierie et de l'architecture, les entreprises canadiennes sont renommées mondialement pour leur savoir-faire. Des cabinets d'experts-comptables et d'avocats, des agences de publicité et des firmes d'experts-conseils en gestion, dont le champ d'activité s'étend au monde entier, offrent également des services spécialisés de haute qualité.

« Harris-Farion constatait que les produits conçus et fabriqués au Canada étaient particulièrement prisés sur les marchés étrangers, y compris en Asie, en Amérique latine et en Europe. Et sur le plan de la commercialisation, nos résultats sur les marchés étrangers étaient franchement uniques au sein de la compagnie. »

Richard Peabody, président, **Harris-Farion Canada**



Des politiques

gouvernementales

favorables

Comme on l'a mentionné au début, le gouvernement du Canada sait que, pour être concurrentiel et pouvoir fournir du travail à ses citoyens, le pays doit être en mesure de s'appuyer sur des bases économiques solides. L'existence de telles bases passe d'abord par la responsabilité financière et la réduction du déficit.

« Nous avons eu droit à un soutien extraordinaire du fédéral et des provinces, ainsi que des ambassades canadiennes, qui sont sans égales, à notre avis, lorsqu'il s'agit de nous aider à commercialiser nos produits à l'étranger. »

Dell Young, président,
Bell Helicopter Textron

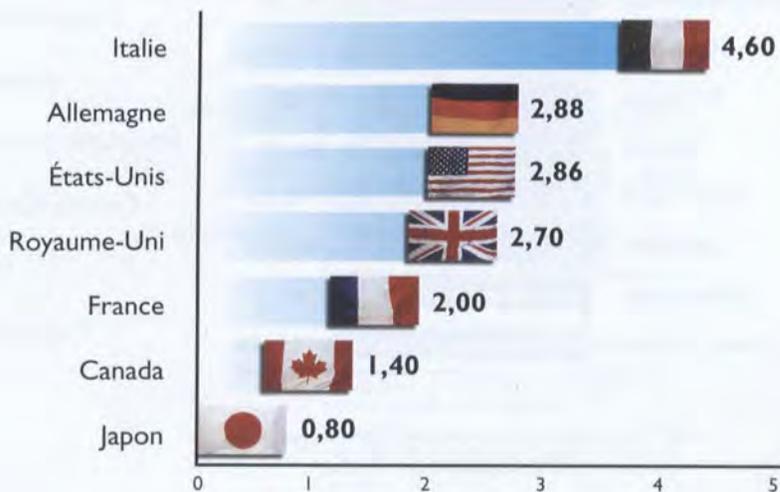
Des régimes fiscaux concurrentiels

Comme l'économie du Canada est étroitement liée à celle des États-Unis, les gouvernements fédéral et provinciaux sont conscients que leurs régimes fiscaux doivent demeurer concurrentiels. Ils leur ont apporté diverses modifications au cours des dernières années dans le but exprès de supprimer les entraves fiscales à la concurrence internationale.

Outre l'élimination progressive des droits de douane sur de nombreux intrants en provenance des États-Unis et du Mexique, le gouvernement canadien a remplacé la taxe de vente fédérale par une taxe sur la valeur ajoutée, la taxe sur les produits et services (TPS).

Faible taux d'inflation dans le G-7

Hausse en % des prix à la consommation — Moyenne de 1992 à 1996

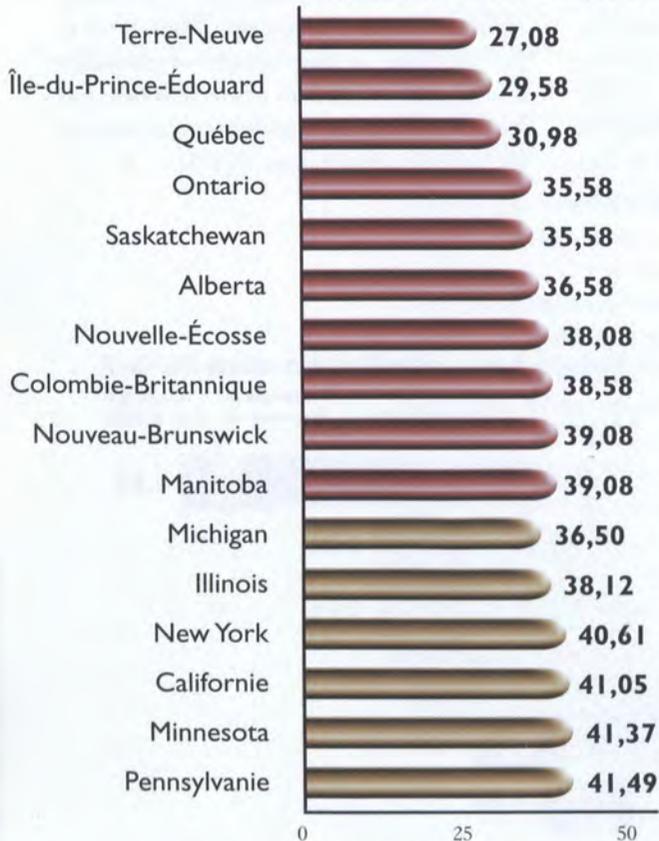


Source : FMI. *Statistiques financières internationales*, février 1997.



Taux concurrentiels d'imposition des sociétés manufacturières

Taux global imposé par les provinces, ou par les États — 31 décembre 1995

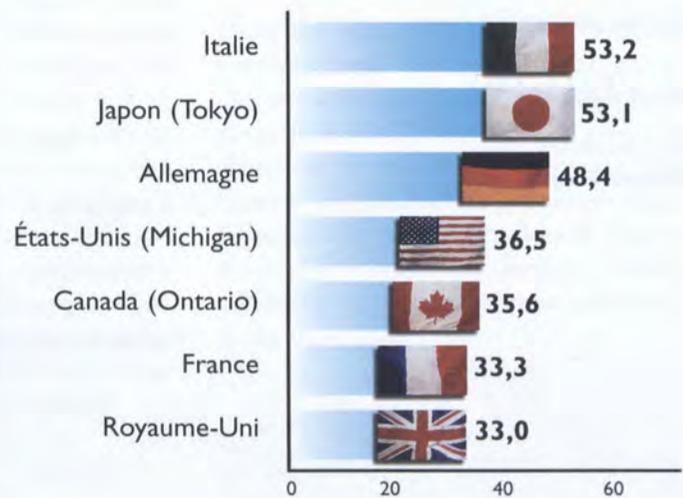


Sources : Price Waterhouse. *Corporate Tax Strategy*, 1995-1996; CCH INC. *State Tax Handbook*, 1995.

La TPS est une taxe applicable à la consommation de produits et de services au Canada qui doit être payée par le consommateur ou l'acheteur final. Les entreprises doivent l'acquitter toutes les fois qu'elles achètent des produits ou des services, mais elles peuvent par la suite s'en faire rembourser le plein montant, ce qui élimine l'effet de cascade et garantit que la taxe ne s'applique qu'à la valeur des ventes faites aux consommateurs finals.

Taux concurrentiels d'imposition des sociétés manufacturières

Taux d'imposition moyen — 1^{er} janvier 1994



Note : Le taux se rapportant à Tokyo comprend les taxes municipales et les taxes de préfecture.

Sources : CCH Canadian Limited, 1995; Price Waterhouse. *Corporate Taxes; A Worldwide Summary*, 1995.

« *Essentiellement, chaque dollar que vous investissez pour des dépenses admissibles en R-D vous donne droit à un remboursement de 35 %. Donc, si vous investissez deux millions, vous pourriez vous voir rembourser 700 000 \$. Et, évidemment, vos dépenses de R-D sont inscrites à votre poste de dépenses, ce qui réduit vos revenus imposables. À ma connaissance, il n'y a rien de comparable aux États-Unis ou ailleurs.* »

D^r R.D. Samuel Stevens, président, **Solarchem Environmental Systems**



Photo : Conseil national de recherches du Canada

À l'époque où existait la taxe de vente fédérale, les exportations n'étaient pas directement taxables. Toutefois, comme cette taxe touchait un grand nombre des intrants utilisés dans les procédés de fabrication et qu'elle ne pouvait être récupérée, elle augmentait le coût des exportations canadiennes. Avec la TPS, c'est la destination des produits et des services qui détermine qui doit acquitter la taxe. Les produits et services consommés au Canada sont assujettis à la TPS, tandis que ceux consommés à l'étranger ne le sont pas, ce qui a pour effet d'accroître la compétitivité des biens canadiens sur les marchés internationaux.

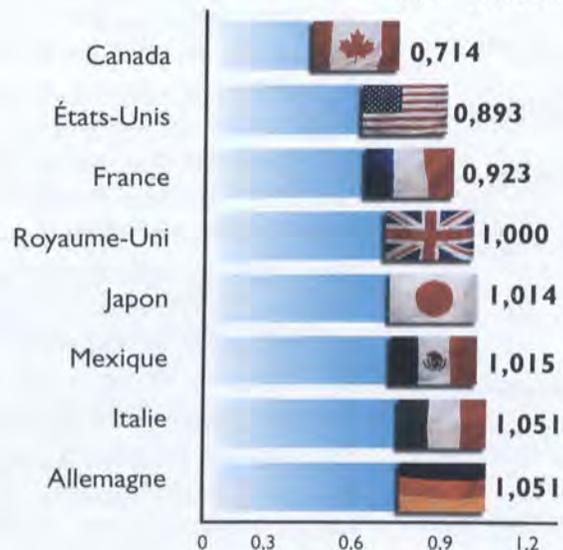
Selon une étude récente, le taux global réel d'imposition des sociétés au Canada est comparable à celui observé aux États-Unis, et même légèrement inférieur si l'on tient compte du traitement fiscal plus favorable dont bénéficient les sociétés qui enregistrent des pertes au Canada. D'autres études, portant sur les charges sociales, les primes d'assurance-maladie et les crédits d'impôt remboursables au titre de la formation professionnelle, montrent que le fardeau des impôts et des charges sociales des entreprises est généralement inférieur au Canada.

Les encouragements fiscaux à la R-D les plus intéressants

Selon une étude du Conference Board du Canada, c'est le Canada qui, parmi les grands pays industrialisés de référence, applique le traitement fiscal le plus intéressant en ce qui a trait aux dépenses consacrées à la R-D. Le gouvernement fédéral et six gouvernements provinciaux consentent des allègements fiscaux au chapitre des dépenses en R-D.

Indice du traitement fiscal imputé aux investissements en R-D

G-7* — 1995-1996



* Le Mexique est ajouté aux pays membres du G-7.

Notes : 1) Les chiffres du Canada reposent sur le régime fiscal du Québec; ceux des États-Unis reposent sur ceux de la Californie.

2) Les chiffres expriment l'indice B ou le coût après impôt d'une dépense de 1 \$ en R-D divisé par 1, moins le taux d'impôt sur les sociétés. En général, plus l'indice B est petit, plus l'entreprise sera portée à investir en R-D. Bas = meilleur; haut = pire.

Source : Conference Board du Canada, *R&D Tax Incentives in OECD Countries: How Canada Compares*, janvier 1997.

« On trouve au Québec certaines des meilleures universités et des meilleurs centres de recherche clinique au monde. De plus, le professionnalisme de la main-d'œuvre fait de Montréal l'un des endroits les plus propices au genre d'initiatives de développement que nous menons actuellement. L'introduction du projet de loi C-91 concernant l'extension de la protection des brevets a aussi été un facteur clé dans notre décision d'investir. »

Paul Howes, président,
Merck Frosst



Au fédéral, les grandes sociétés ont droit à un crédit d'impôt égal à 20 % de leurs dépenses en R-D admissibles, et elles peuvent utiliser ce crédit pour réduire ou éliminer l'impôt fédéral exigible. Les petites entreprises sous contrôle canadien ont droit, quant à elles, à un crédit d'impôt fédéral de 35 % par année applicable à des dépenses maximums de deux millions de dollars en R-D. Le crédit de 35 % applicable aux dépenses courantes peut être pleinement remboursable. Toutes les dépenses en R-D peuvent être passées en charges sur une année.

Les crédits d'impôt visent toutes les dépenses courantes et les dépenses en immobilisations se rapportant à la R-D qui sont admissibles, mais non les immeubles et le matériel d'occasion.

Ce régime est sensiblement plus intéressant que celui en vigueur aux États-Unis, où un crédit d'impôt de 20 % n'est consenti que sur les dépenses de R-D supplémentaires et où les dépenses en immobilisations sont amorties sur une période de cinq ans et ne donnent pas droit à un crédit d'impôt.

Protection conférée par les brevets

Les modifications apportées à la *Loi sur les brevets du Canada* ont rehaussé l'attrait du pays pour les entreprises novatrices cherchant à investir en R-D médicale. Ces modifications, qui sont entrées en vigueur en 1993, visent à aligner la protection des médicaments brevetés sur celle accordée aux nouveaux produits dans tous les autres secteurs d'activité économique. En moyenne, elles ont porté de 17 à 20 ans la durée des brevets touchant les médicaments.

La protection conférée par les brevets canadiens est en général semblable à celle accordée dans d'autres pays en vertu de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

« Notre décision de prendre de l'expansion témoigne de la confiance que nous avons dans le Canada comme lieu où investir. Nous avons une main-d'œuvre motivée et de grande qualité, une excellente infrastructure et une non moins excellente collaboration de tous les niveaux de gouvernement. Il est évident que le fait d'avoir reçu de J.D. Power and Associates la palme d'argent pour la qualité de nos installations de montage automobile en Amérique du Nord, qui ont été jugées parmi les meilleures, a justifié notre décision de construire notre nouvelle usine de mini-fourgonnettes au Canada. »

I. Shimuzu, président et chef de la direction, **Honda**

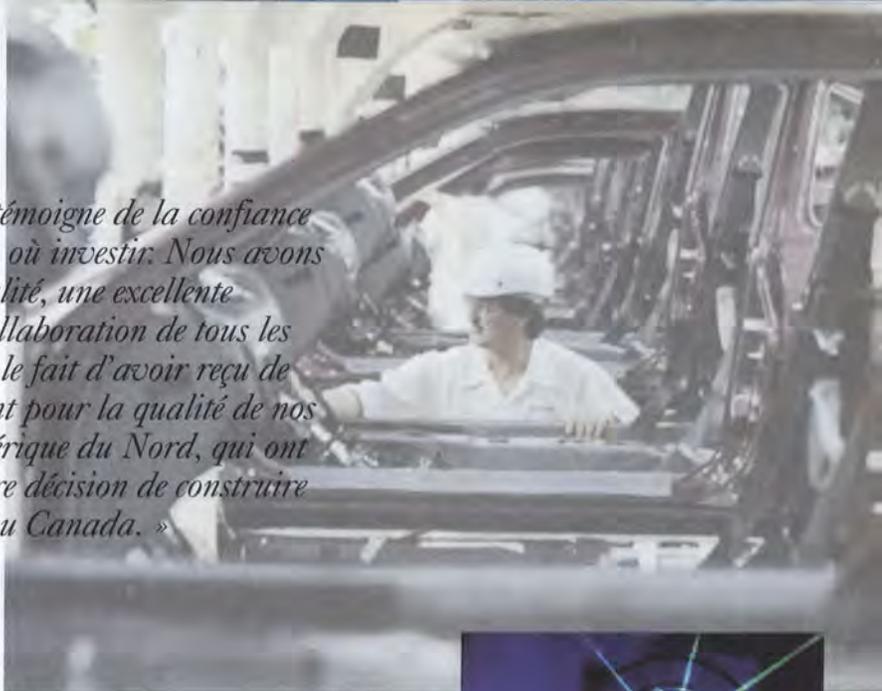


Photo : Conseil national de recherches du Canada

Moins d'intervention gouvernementale

Diverses réformes de la réglementation ont amélioré l'efficacité dans les industries des ressources, des transports, des télécommunications, des services financiers, des produits alimentaires et des produits pharmaceutiques.

Dans bon nombre de cas, ces réformes ont avivé la concurrence en ce qui concerne la prestation de services aux entreprises internationales établies au Canada. De plus, le gouvernement fédéral a stimulé le libre jeu des mécanismes du marché en privatisant de nombreuses sociétés d'État œuvrant dans divers secteurs, notamment l'aérospatiale, les transports, les communications par satellite, la pêche, ainsi que le pétrole et le gaz naturel. Les gouvernements provinciaux se sont mis au diapason de ce mouvement de réforme, destiné à réduire l'intervention de l'État dans le marché.

Des programmes de soutien de la technologie, de la R-D et des PME

Le gouvernement du Canada a plusieurs programmes qui présentent un intérêt particulier pour les petites et moyennes entreprises (PME) œuvrant dans le secteur de la haute technologie.

Industrie Canada est le principal véhicule d'initiatives visant à doter le Canada d'une économie moderne et plus innovatrice. Le ministère appuie la recherche et le développement industriels et les transferts de technologie grâce à des contributions remboursables faites dans le cadre de programmes comme les suivants :

- **Partenariat technologique Canada**, qui met l'accent sur les technologies



environnementales et la biotechnologie, certaines technologies de l'information et des technologies de fabrication de pointe, et sur les industries de l'aérospatiale et de la défense, y compris la conversion des industries de la défense;

- le **Programme d'aide à la recherche industrielle**, qui fournit une aide et des conseils techniques de grande qualité à sa clientèle industrielle grâce à son important réseau de conseillers qualifiés;
- les **Réseaux de centres d'excellence**, qui assurent une collaboration productive entre les universités et les industries dans plusieurs domaines d'importance stratégique allant de la biotechnologie aux télécommunications.

Encourager les investissements étrangers

Le Canada accueille à bras ouverts les investissements étrangers, qu'ils proviennent d'une société internationale désireuse d'investir dans une nouvelle usine ou encore d'un entrepreneur individuel qui apporte des capitaux.

Les gouvernements fédéral et provinciaux encouragent les investissements au moyen d'un vaste réseau de programmes de développement régional. De plus, ils offrent des services d'information et de consultation ainsi que des stimulants visant la R-D, la formation, la promotion et le financement des exportations, et d'autres activités commerciales.



« La Société pour l'expansion des exportations (SEE) du gouvernement du Canada est un organisme polyvalent qui, depuis longtemps, aide à la réalisation de projets indépendamment de leur envergure. Selon nous, la SEE est beaucoup plus souple, plus novatrice et plus utile que [...] les équivalents qu'on trouve dans d'autres pays. »

Richard Peabody, président, **Harris-Farion Canada**



Mesures d'encouragement à l'investissement

Le gouvernement du Canada dispose de tout un éventail de programmes administrés par des ministères et organismes pour appuyer les entreprises désireuses d'investir. Outre les programmes de portée nationale, les investisseurs devraient connaître les programmes régionaux suivants :

- **Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)** adopte à l'égard du développement économique régional une approche stratégique ciblée sur les petites et moyennes entreprises de l'Ouest canadien.

L'organisme a notamment pour buts de promouvoir les intérêts de l'Ouest; de coupler des capitaux du secteur privé à des fonds d'investissement créés de concert avec de grandes institutions financières et visant des secteurs de croissance spécifiques; et d'améliorer la qualité et l'accessibilité des services offerts aux entreprises de l'Ouest canadien dans

les grandes et petites communautés grâce à un réseau intégré de prestation de services et d'information reliant les centres de services aux entreprises du Canada, les sociétés d'aide au développement des collectivités, les centres de services pour les femmes entrepreneurs et les bureaux de DÉO.





- **L'Initiative fédérale du développement économique du nord de l'Ontario (FedNor)** fait la promotion de la croissance économique, de la diversification et de la création d'emplois dans le nord de l'Ontario :
 - en donnant aux collectivités et aux petites et moyennes entreprises les instruments dont elles ont besoin pour gérer le développement économique à l'échelle locale;
 - en recourant aux partenariats et à l'effet de levier financier pour maximiser l'efficacité des maigres ressources fédérales;
 - en améliorant l'accès local aux capitaux d'investissement, à l'acquisition de nouvelles compétences, au savoir-faire technologique, aux marchés d'exportation et à l'auto-route de l'information;
 - en encourageant les partenariats individuels, communautaires et commerciaux autonomes et mutuellement bénéfiques, ainsi que le réseautage dans la région et ailleurs.
- **L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)** favorise le développement économique à Terre-Neuve et au Labrador, à l'Île-du-Prince-Édouard, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick.

Son objectif premier est de concrétiser le programme national du gouvernement fédéral en matière de croissance et d'emplois dans la région atlantique en se concentrant sur les besoins des petites et moyennes entreprises dans des secteurs comme le développement de l'entrepreneuriat, l'expansion du commerce et des exportations, ainsi que l'innovation et l'amélioration de la technologie. L'APÉCA offre un soutien financier remboursable pour l'exécution de projets, entre autres dans les secteurs de la fabrication et de la transformation, des services aux entreprises, des activités commerciales de R-D, du tourisme et de l'aquaculture. De plus, tout au cours de la vie d'un projet donné, l'Agence offre des conseils et du soutien en ce qui a trait au marketing, à l'amélioration des pratiques de gestion et à l'assurance de la qualité.



- Conformément à son mandat de promouvoir le développement économique des régions du Québec, le **Bureau fédéral de développement régional (Québec)** concentre ses activités sur les petites et moyennes entreprises. Les compagnies peuvent compter sur les compétences de ses 13 Centracès PME situés un peu partout sur le territoire du Québec pour obtenir de l'aide concernant le développement de marchés, l'innovation technologique et l'entrepreneuriat. Ces centres régionaux aident concrètement au développement des petites et moyennes entreprises en leur assurant un accès à l'information stratégique, aux réseaux d'entreprises et à un soutien financier.

Les gouvernements provinciaux, régionaux et locaux offrent, eux aussi, une vaste gamme d'encouragements à l'investissement. À ce chapitre, les administrations canadiennes rivalisent avec celles situées ailleurs en Amérique du Nord.

Soutien à la formation professionnelle

Au Canada, les gouvernements accordent une grande importance à la formation, dans le cadre d'un effort global visant à doter le pays d'une main-d'œuvre hautement qualifiée.

Ils offrent une aide financière aux entreprises souhaitant former des travailleurs. Élaborée en collaboration avec le secteur privé et les administrations provinciales, cette stratégie permet aux employeurs du secteur privé de recevoir un soutien financier destiné à leurs efforts de formation et de recyclage professionnels.

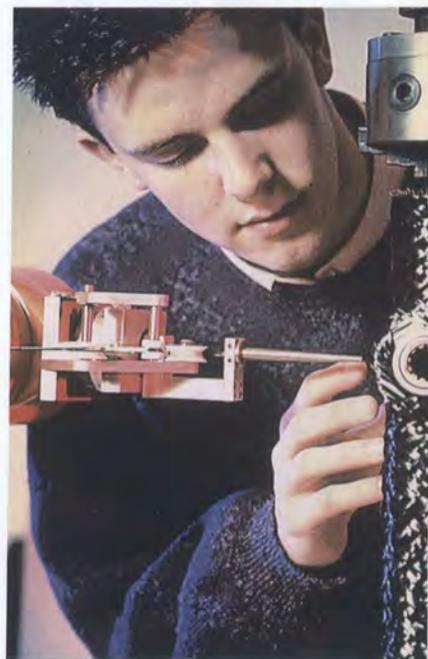


Photo : Université d'Ottawa



Le libre-échange

des possibilités exceptionnelles pour les investisseurs internationaux

« Les opérations de fabrication de la compagnie sont intégrées depuis 1972. Nous

nous rapprochons maintenant de notre objectif d'obtenir des mandats de fabrication nord-américains.

L'accord de libre-échange a facilité ce processus. »

Tony Marranea, vice-président, Ressources humaines et services administratifs, 3M Canada

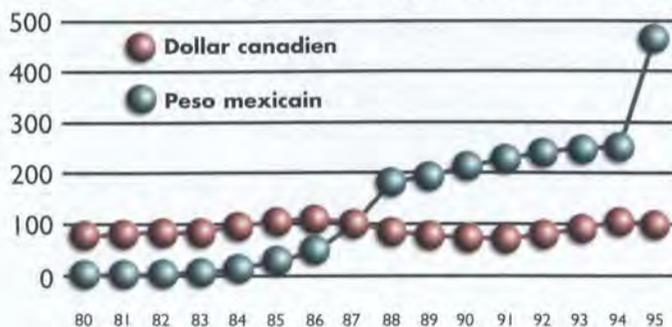
Grâce à l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, les entreprises qui investissent au Canada jouissent des avantages que procure l'accès en franchise de douane à l'économie la plus riche du monde. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a apporté des améliorations à l'ALÉ et a donné aux entreprises établies au Canada l'accès au marché mexicain.

L'ALÉ canado-américain est le résultat d'une longue tradition de coopération économique entre les deux pays. Depuis la signature du Pacte de l'automobile Canada-États-Unis, en 1965, les géants américains de l'automobile alimentent le marché américain de voitures et de pièces à partir de leurs usines canadiennes, rentables depuis nombre d'années. C'est d'ailleurs pour cette raison que le Canada est régulièrement un exportateur net d'automobiles. Même avant la conclusion de l'ALÉ, plus de 80% des exportations canadiennes vers les États-Unis étaient admises en franchise.

L'ALÉ a apporté plusieurs améliorations importantes aux échanges commerciaux canado-américains. Il donne au Canada un accès exceptionnel à un mécanisme impartial de règlement des différends commerciaux ayant déjà servi à supprimer des obstacles commerciaux qui s'appliquaient à différents produits de fabrication canadienne, et ce, beaucoup plus rapidement qu'il n'est possible de le faire dans le cadre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC). De plus, le Canada est, à titre exceptionnel, exempté des droits que les États-Unis perçoivent en vertu des dispositions de l'Accord sur l'OMC autorisant un pays à protéger temporairement une industrie contre une poussée soudaine des importations, lorsque les exportations canadiennes ne jouent pas un rôle important dans cette poussée. Nombre d'autres dispositions de l'ALÉ visent à donner aux fabricants et fournisseurs de services établis au Canada un accès au marché américain (y compris aux marchés publics) qui soit égal à celui dont jouissent les entreprises établies aux États-Unis. Le Canada est, en fait, le principal exportateur vers les États-Unis ainsi que le premier partenaire commercial de ce pays.

Stabilité du dollar canadien

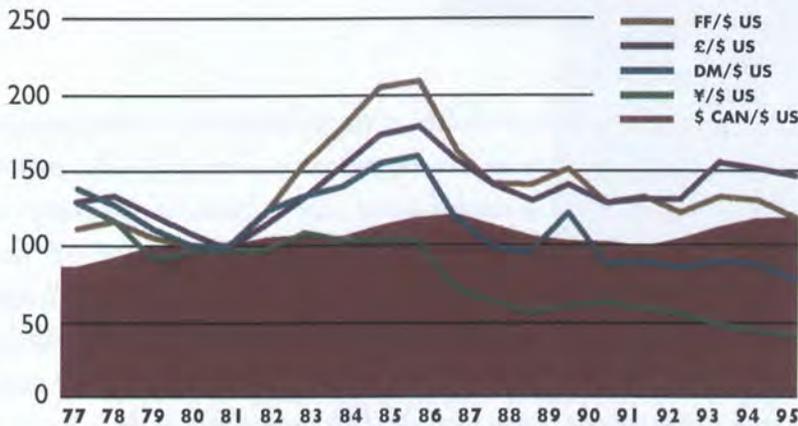
Indices des taux de change annuels moyens par rapport au \$ US — 1980-1995; valeur en janvier 1987 = 100



Source : Statistiques financières internationales, Annuaire 1995.

Stabilité du dollar canadien

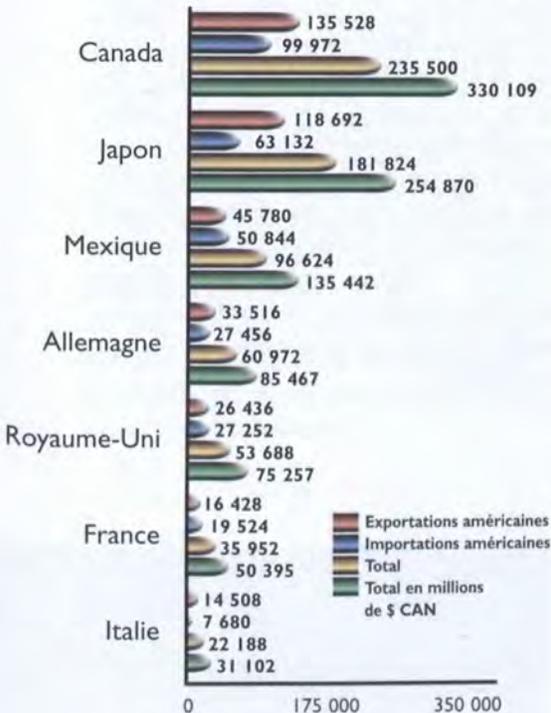
Indices des taux de change par rapport au \$ US, valeur en janvier 1980 = 100 — 1977-1995



Source : Revue de la Banque du Canada, décembre 1982 et février 1996.

Les liens les plus étroits avec le marché américain

Total des échanges avec les États-Unis, en millions de \$ US convertis en millions de \$ CAN — 1994



Note : \$ CAN/\$ US pour 1994 = 0,7134.

Sources : OCDE, Statistiques mensuelles du commerce extérieur, décembre 1995; Revue de la Banque du Canada, printemps 1996.

Les échanges commerciaux ont augmenté de façon spectaculaire depuis la signature de l'ALÉ. De 1989 à 1995, ils ont connu une progression exceptionnelle de 92 %, atteignant 383 milliards de dollars. La croissance a été encore plus forte dans des secteurs comme ceux du matériel de bureau, de l'équipement de télécommunications et des appareils de précision, ainsi que ceux des produits chimiques et des matières textiles.

L'ALÉNA a augmenté encore plus le nombre de débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens en ouvrant le marché mexicain. Il est plus que probable que d'autres pays latino-américains adhéreront à l'ALÉNA dans les années à venir.

Grâce à une politique monétaire rationnelle et à des liens commerciaux étroits avec les États-Unis, le cours du dollar canadien par rapport au dollar américain est plus stable que celui d'autres grandes devises. Cette stabilité confère un avantage aux entreprises établies au Canada en protégeant la compétitivité de leurs exportations.



« Nous savions qu'il y avait des débouchés, mais la production n'était pas économiquement viable sans l'ALÉNA. La franchise tarifaire dont jouit le Canada nous donne accès à l'Amérique du Nord. Nous sommes heureux de dire qu'après moins d'un an d'activité, nous fonctionnons déjà à pleine capacité. »

Jaime Berbes, directeur général,
Petresa Canada Inc.

Un mode de vie

sûr et sophistiqué

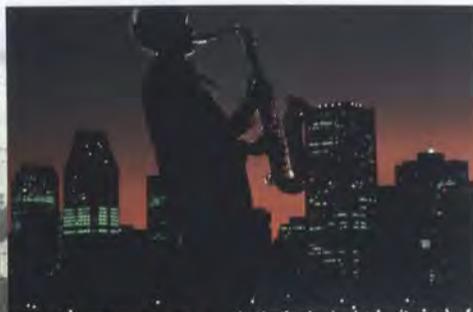
Le Canada est réputé pour la stabilité et la solidité de ses institutions politiques, bien qu'on y trouve de nombreux courants de pensée politique. Les cadres qui s'établissent au Canada peuvent se réjouir à la perspective non seulement de la prospérité de leur entreprise, mais aussi d'une grande qualité de vie. Selon l'indice du développement humain, qui réunit des indicateurs économiques, sociaux et politiques, publié dans l'édition de 1996 du Rapport mondial sur le développement humain de l'Organisation des Nations Unies, le Canada se classe premier parmi les pays du monde, et ce, pour la troisième année consécutive.

Un enseignement de grande qualité et peu coûteux

On trouve au Canada des établissements d'enseignement privés et publics, y compris des écoles internationales qui attirent des élèves de tous les pays. Les universités et collèges canadiens sont parmi les meilleurs au monde. Grâce au soutien considérable du secteur public, les étudiants y reçoivent un enseignement de qualité moyennant des frais de scolarité considérablement moins élevés que ceux exigés dans des établissements équivalents aux États-Unis.

Des villes propres et sûres

Le Canada compte 26 agglomérations de plus de 100 000 habitants et trois villes de plus d'un million d'habitants. Nombre de ses villes sont parmi les plus propres, les plus sûres et les plus pittoresques d'Amérique du Nord. L'incidence des crimes graves n'y atteint pas la moitié de ce qu'elle est dans les villes américaines. De plus, les villes canadiennes sont renommées pour leur caractère cosmopolite et pour l'harmonie des rapports entre les divers groupes ethniques qui y habitent. L'air y est pur, et l'eau, salubre grâce aux efforts du gouvernement et de l'industrie, qui collaborent à la protection de l'environnement.



Photos : Industrie Canada



Autres attraits des villes canadiennes

Des activités culturelles variées – Le théâtre, le cinéma, la musique, la danse, les musées, les galeries d'art et les bibliothèques publiques y sont de grande qualité. Les villes canadiennes ont des orchestres, des compagnies d'opéra et des troupes de ballet qui se produisent avec beaucoup de succès dans le monde. Elles accueillent par ailleurs des artistes de renom provenant de toutes les régions du globe. D'après un rapport du *U.S. National Endowment for the Arts*, le Canada est un chef de file au chapitre du financement public (montant par habitant) des arts et de la culture parmi les pays occidentaux qui ont des conseils des arts indépendants.

Des transports en commun efficaces – Les villes canadiennes sont réputées pour la propreté de leurs métros, trains de banlieue et autobus, aussi bien que pour l'efficacité de leurs réseaux. De plus, leurs réseaux routiers sont modernes et bien entretenus.

Un milieu cosmopolite – Les villes canadiennes sont un lieu de rencontre des cultures européennes, asiatiques, latino-américaines et africaines. Vancouver, par exemple, est fière de posséder une grande communauté d'origine asiatique, alors que Toronto est un creuset de cultures européennes, asiatiques et autres et que le Québec apporte une saveur européenne bilingue (français-anglais) à l'Amérique du Nord. Les cadres internationaux trouveront au Canada la cuisine, la littérature et les divertissements propres à l'Amérique du Nord et à leur pays d'origine.

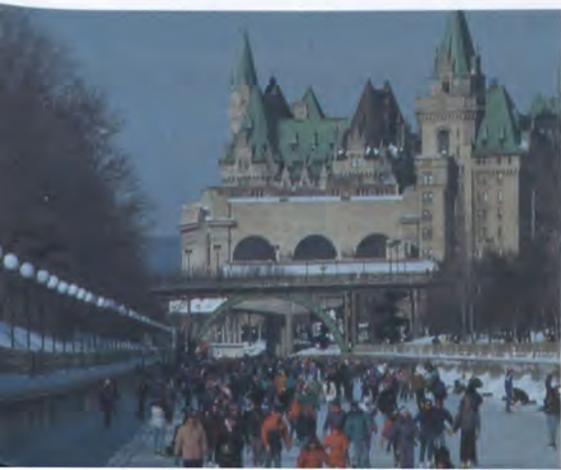


Photo : Commission de la Capitale nationale

Indices du coût de la vie dans certaines grandes villes

Comparaison internationale



Note : Le total des coûts annuels comprend les frais de logement et de transport, ainsi que les dépenses pour l'achat de biens et de services.

Source : Runzheimer International, Wisconsin, É.-U., 1997.



Photo : Commission de la Capitale nationale

De grands espaces pour les sports et les loisirs

Deuxième pays du monde quant à la superficie, le Canada, qui possède la plus faible densité démographique de tous les grands pays industrialisés, offre des possibilités illimitées dans le domaine des loisirs de plein air.

Dans ses parcs nationaux et provinciaux, d'une superficie supérieure à celle du territoire national italien ou japonais, on trouve des montagnes aux contours déchiquetés, des lacs d'eau douce, des côtes panoramiques, des paysages arctiques extraordinaires et de vastes forêts sauvages. Beaucoup de cadres canadiens ont une résidence secondaire dans un site pittoresque au bord d'un lac ou en montagne, à environ une heure de route d'une grande ville.

Le golf, la pêche, la natation, la bicyclette, le ski, le hockey, le base-ball, le soccer, la randonnée, la voile et le canoë comptent parmi les sports récréatifs les plus populaires. Le Canada a des équipes professionnelles de base-ball, de hockey, de football, de basket-ball et de soccer. Il accueille en outre de grandes compétitions professionnelles et amateurs de golf, de tennis et d'autres sports individuels.



Photo : Industrie Canada

« Avec l'ouverture de notre nouveau centre de recherche et de développement ultramoderne, l'année 1996 aura été un jalon dans l'histoire, vieille de 58 ans, de notre compagnie au Canada. En plus de renforcer notre engagement à l'endroit de la communauté de la recherche médicale au Canada, cet investissement fournira des occasions d'emplois durables à un grand nombre des jeunes scientifiques les plus talentueux au Canada. Et il nous permettra de jouer un rôle de premier plan dans le développement de nouveaux médicaments qui amélioreront la santé des Canadiens et celle des gens dans tous les autres pays du monde. »

Nelson M. Sims, président, **Eli Lilly Canada**

Des centres de congrès de calibre international

Les villes canadiennes sont reconnues depuis longtemps pour leur savoir-faire dans l'organisation de grandes rencontres internationales, y compris des centaines de congrès internationaux chaque année. Par exemple, en novembre 1997, Vancouver sera l'hôte de la conférence de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Les chefs de gouvernement du Groupe des Sept se sont réunis à Halifax en 1995. Vancouver a accueilli une rencontre au sommet des présidents américain et russe en 1993, et les villes de Montréal et de Calgary ont toutes les deux accueilli des Jeux olympiques très réussis. Les grandes villes canadiennes possèdent tous les équipements nécessaires — hôtels et palais des congrès — pour la tenue de réunions d'affaires, de foires commerciales et de congrès.

Un climat hospitalier

Le climat canadien est varié. Caractérisé par quatre saisons bien marquées, il étonne souvent les visiteurs qui s'attendent à du temps beaucoup plus froid. La grande majorité des Canadiens habitent à moins de 250 km de la frontière des États-Unis, et le point le plus méridional du Canada se trouve à la même latitude que le nord de la Californie.

Par conséquent, la plupart des grandes villes canadiennes jouissent d'un climat semblable à celui du nord de l'Europe ou des États-Unis.

Un régime universel de soins de santé

Les cadres mutés au Canada sont admissibles à son régime universel de soins de santé, qui réunit les meilleurs éléments des régimes américains et européens et fournit d'excellents soins à un prix raisonnable.

Chaque résident canadien est assuré dans le cadre d'un régime qui est administré par son gouvernement provincial et qui l'autorise à choisir son propre médecin. Cette formule est particulièrement avantageuse pour les gens d'affaires puisqu'elle permet d'offrir des services comparables à ceux qu'on trouve aux États-Unis, mais à des prix beaucoup moins élevés.

Un coût de la vie abordable

Les villes canadiennes offrent tous ces agréments, est le coût de la vie y est très abordable si on le compare avec celui qu'on observe dans d'autres centres d'affaires internationaux.



Photo : Commission de la Capitale nationale

L'essentiel des avantages du Canada

D'excellentes perspectives d'investissement

La plupart des grandes multinationales du monde ont une présence au Canada, et les investissements continuent d'affluer.

« La variable la plus importante a été la qualité de notre main-d'œuvre. Nous continuons d'investir et de réinvestir dans cette usine à cause du rendement de notre équipe canadienne. »

Sandy Adam,
vice-président principal,
**Toyota Motor Manufacturing
Company Inc. of Canada**

Comme l'a montré la présente brochure, il y a de bonnes raisons pour lesquelles des sociétés internationales choisissent d'y investir. Bien sûr, vous n'avez pas à nous croire sur parole. Consultez les cadres de sociétés qui ont des installations dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Ils vous diront que c'est au Canada que leurs activités « sont les plus rentables ».

Ils savent que le Canada offre un climat politique et social stable, un riche marché intérieur où ils peuvent vendre leurs produits et services, et une base concurrentielle d'où exporter partout en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Ils comptent sur une main-d'œuvre qualifiée qui travaille dans des usines sophistiquées, assure la prestation efficace de services et réalise des activités de R-D productives. Ils ont l'avantage de disposer d'approvisionnements en énergie et en ressources

naturelles sûrs et peu coûteux, d'avoir accès à des réseaux de communications et de transport hautement perfectionnés et bien entretenus, et d'être tout près des marchés les plus riches du monde. De plus, les cadres internationaux qui s'établissent ici jouissent, avec leur famille, d'une qualité de vie enviable.

L'économie canadienne entre dans une nouvelle période de croissance, où on observe un faible taux d'inflation et des frais de main-d'œuvre peu élevés par rapport à ceux des autres pays du G-7. Et la compétitivité internationale du Canada est très forte, comme en témoigne le niveau élevé de ses exportations. Les prévisionnistes du secteur privé s'attendent à une hausse de plus de 30 milliards de dollars à court terme (1995-1997). De fait, les perspectives n'ont jamais été meilleures pour l'investisseur international qui choisit le Canada. L'avenir s'annonce prometteur.

Pour plus d'information sur l'investissement au Canada, veuillez communiquer avec l'ambassade ou le consulat canadiens le plus près de chez vous, ou vous adresser directement au :

Groupe du marketing international
Direction des stratégies de communications et de la planification
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B.-Pearson
125, promenade Sussex, C-2
Ottawa (Ontario), Canada K1A 0G2
Internet : www.dfait-maeci.gc.ca/francais/invest/imd/imdind-f.html
Tél. : (613) 995-4128 ▶ Téléc. : (613) 995-9604 ▶ FaxLink : (613) 944-6500



