

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

Vol. 1, N° 3 — Hiver 1987

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises

Voici un sommaire d'un document de recherche préparé pour Investissement Canada par M^{me} Lynn Krieger Mytelka de l'Université Carleton. On y définit les regroupements stratégiques d'entreprises, on y présente les secteurs dans lesquels ils se concentrent et leurs orientations, ainsi que les facteurs qui contribuent à leur réussite, et on y discute de leur incidence sur la politique canadienne en matière de technologie et d'investissement. On peut obtenir la version intégrale de ce document sur demande (voir page 6 du bulletin).



Au début du vingtième siècle, les entreprises ont commencé à ressentir le besoin d'accroître leurs connaissances pour maintenir la compétitivité de leurs produits et procédés. Au cours des années 60 et 70, la faible croissance de la productivité, le taux d'inflation élevé et la concurrence exercée par les pays où la main-d'œuvre est peu coûteuse ont accéléré la recherche sur de nouvelles techniques susceptibles d'apporter un

Le secteur de la biotechnologie connaît un nombre croissant de regroupements stratégiques d'entreprises canadiennes et japonaises. (Voir page 3) (Photo gracieusement fournie par l'Ambassade du Japon)

avantage sur le marché international. Les entreprises appartenant à des industries dynamiques, axées sur les connaissances, formulent maintenant des stratégies s'articulant autour des capacités technologiques et des caractéristiques du marché. Elles se rendent compte qu'un fondement solide dans plusieurs technologies « génériques » peut s'appliquer à un large éventail de marchés. Par conséquent, de plus en plus, les compagnies concluent des ententes avec des entreprises possédant des capacités technologiques complémentaires.

Les regroupements stratégiques d'entreprises — également appelés alliances stratégiques ou ententes coopératives inter-entreprises — sont des accords explicites à long terme conclus en vue d'atténuer les incertitudes qui accompagnent les changements technologiques. Contrairement aux coentreprises, les regroupements stratégiques d'entreprises ne prévoient pas nécessairement une participation au capital-actions ou un échange de biens et services ou encore un paiement pour des biens et services. Ces accords supposent des considérations à plus long terme que celles qui sous-tendent bon nombre de coentreprises visant des profits à court terme et regroupent souvent des entreprises concurrentes ou qui le seront éventuellement.

Citons comme exemple de tels regroupements stratégiques les ententes fabricants d'équipement d'origine (FEO), ou les consortiums entre établis entre des entreprises européennes, des établissements de recherche et des

(suite à la page 6)

Le libre-échange et l'investissement: nouvelles publications

Au moment d'aller sous presse, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'a pas encore été ratifié. Dans ses numéros ultérieurs, Investir au Canada traitera plus longuement du débat suscité par cet accord; sans doute le plus crucial de l'histoire canadienne. Pour le moment, nous nous contentons d'alimenter la discussion en présentant la liste de documents ci-dessous.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE, « Free Trade and Atlantic Canada: Background and Results of an Impact Study », *Atlantic Report*, (87-2, Vol. XXII, n° 2, juillet 1987). On peut se le procurer au CEPA, 5121 Sackville Street, pièce 500, Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1K1, (902) 422-6516.

Ce rapport résume les principales constatations tirées d'un projet mis en oeuvre par le CEPA au nom des gouvernements du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, et du Conseil économique de Terre-Neuve et du Labrador.

Selon M. Maurice Mandale (rédacteur en chef): « Il s'agit d'une simulation économétrique détaillée ►

DANS CE NUMÉRO

Nature des investissements japonais au Canada
Possibilités de croissance.

Le rapport Kanao
Extraits significatifs du rapport intitulé *Discovery of a « New Canada »*.

Interview avec Michael Howard
Le conseiller en investissements au Japon parle de son travail.

Nouvelles publications / La maison des affaires Alberta / Davos

des répercussions possibles sur l'économie de la région de l'Atlantique d'un libre-échange bilatéral. Elle laisse prévoir des retombées économiques nettes importantes, spécialement pour les secteurs de la pêche et de la transformation du poisson. Il devra y avoir une certaine adaptation dans les industries plus vulnérables comme l'agriculture et dans certains secteurs des industries de la transformation alimentaire, du textile et du vêtement. Dans certains cas, il est sûr et certain que l'industrie telle que nous la connaissons maintenant est appelée à disparaître dans la région de l'Atlantique. Toutefois, toute industrie peut survivre si elle peut spécialiser son produit ou même son image, comme c'est le cas de la bière Moosehead. Les exportations de bière de la société Moosehead aux États-Unis totalisent maintenant de 40 à 50 millions de dollars par année. Les gens achèteront toujours des produits de qualité. »

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS, *A Review of the Canada-U.S. Free Trade Agreement* (AMC, Ottawa, décembre 1987). On peut se le procurer à l'AMC, 151, rue Sparks, Ottawa (Ontario) K1P 5E3, (613) 233-8423. M. William Neil (directeur des affaires internationales) a déclaré:

Les Olympiques de Calgary — la maison des affaires Alberta 1988

Surplombant la Place Olympique, où se dérouleront les cérémonies de présentation des médailles pendant les Olympiques d'hiver de Calgary, la Maison des affaires Alberta 1988 sera pendant le mois de février les « Nations Unies » des affaires pour les chefs d'entreprises du monde entier. La Maison des affaires s'inscrit dans une initiative entreprise par cinq ministères albertains pour faire connaître les débouchés qu'offre la province et établir des contacts avec les gens d'affaires des autres pays qui viendront assister aux Olympiques et seraient susceptibles de faire des affaires en Alberta.

Vous pouvez d'ores et déjà obtenir des renseignements en composant le (403) 297-2750 ou le (403) 427-0669.

« L'accord constitue une amélioration par rapport à la situation actuelle et une énorme amélioration par rapport à ce que serait la situation s'il n'avait pas été conclu. Il est essentiel à l'accroissement de la compétitivité du Canada sur la scène internationale, au même titre que l'intensification de la R-D, une utilisation plus judicieuse des ressources humaines et la réforme fiscale.

CANADA WEST FOUNDATION, 1) *Sectoral Effects of Free Trade on the Western Economy*, (CWF, Calgary, juin 1987). — analyse par secteur de l'industrie des provinces de l'Ouest, sous l'optique du libre-échange.

2) *Geographic Effects of Freer Trade on the Western Economy*, (CWF, Calgary, juillet 1987). — cette étude présente, sous la forme de tableaux, les répercussions d'un accord de libre-échange sur les régions métropolitaines visées de l'Ouest canadien.

3) *The Effects of U.S. Protectionism on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, septembre 1987). — ce document décrit les mesures commerciales prises par les États-Unis contre le Canada de 1980 à 1987 et les principaux obstacles entravant le commerce des biens canadiens aux États-Unis.

4) *Looking Ahead: Western Canada's Export Opportunities* (CWF, Calgary, septembre 1987). — description de la croissance prévue du marché américain et de sa signification pour les producteurs canadiens de l'Ouest.

5) *Impact of the Proposed Agreement on the Western Canadian Economy* (CWF, Calgary, à venir). — mise à jour de l'article ci-dessus qui appliquera aux données les dispositions réelles.

On peut obtenir la version intégrale ou le résumé de ces rapports auprès de la Canada West Foundation, bureau 1230, 101 6th Avenue SW, Calgary (Alberta) T2P 3P4, (403) 264-9535; (403) 264-3939.

M. David Elton, président de la CWF, a déclaré: « Nous n'avions pas l'intention de provoquer. Notre but était plutôt d'informer, d'appliquer ce que nous savions et de nous pencher sur les répercussions du libre-échange sur les régions et sur les villes. Le cinquième rapport présente une mise à jour en comparant l'entente défi-

nitive à nos prévisions; il ne sera donc publié que lorsque les derniers détails de l'entente seront connus. »

DUBUC, Alain, *Simple comme l'économie* (Éditions La Presse, Montréal, 1987).

Le libre-échange Canada — États-Unis (Centrale des bibliothèques du Québec, Montréal). — recueil d'articles publiés entre le 26 septembre et le 7 octobre 1987 dans *La Presse*.

Alain Dubuc (économiste et journaliste): « En général, et d'après ce que l'on sait de l'entente, celle-ci constitue une bonne décision pour le Canada.

En ce qui concerne le Québec, le bilan est largement intéressant, pour les raisons suivantes:

- 1 — l'énergie;
- 2 — la sécurisation de l'accès au marché américain;
- 3 — la structure particulière de l'industrie manufacturière, qui est très différente de celle de l'Ontario.

Certains ont manifesté des inquiétudes à propos de l'impact de l'entente sur la culture. À cause de sa langue, le Québec jouit à cet égard, d'une protection naturelle dont ne bénéficient pas les Anglo-Canadiens. De plus, contrairement à ce qui s'est passé dans les autres régions, il s'est formé au Québec un large consensus favorable à l'entente, sauf dans le cas des syndicats. »

RAYNAULT, André, « Looking Outward Again », Wilkensen Lectures, McGill University, in Riggs, A.R. and Vek, T., (eds), *Canadian — American Free Trade Papers*, Institut de recherches politiques, Montréal, 1987, pp. 97-104.

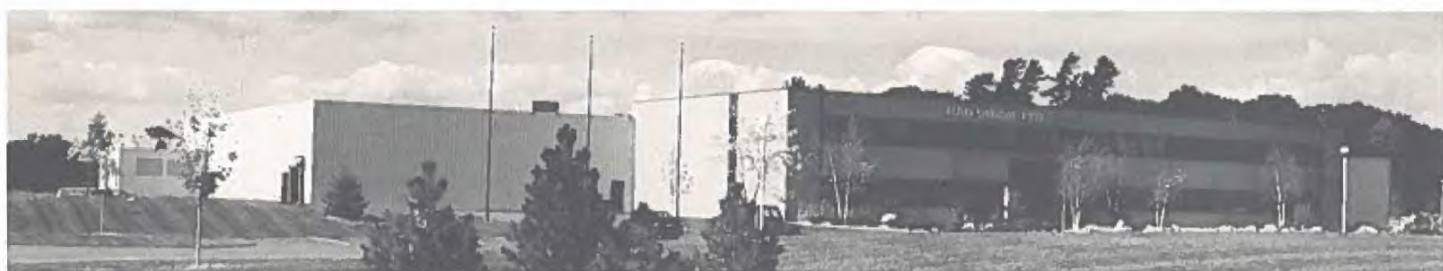
« Le libre-échange Canada-États-Unis », *l'Analyste*, vol. 12, Hiver 1985-86, pp. 28-30.

« Trade Deal, or As We Are », *Policy Options — Options politiques*, Institut de recherches politiques, vol. 8, no. 3, avril 1987, pp. 16-19.

À paraître: *Les enjeux et les perspectives de la libéralisation des échanges*, Conférence d'ouverture, Association des économistes québécois, Hull, 23 avril 1987.

Selon André Raynault (Université de Montréal): « La libéralisation des échanges avec les États-Unis ►

Le Japon et le Canada — Partenaires en affaires



Le 10 novembre 1987, KAO-DIDAK a ouvert la plus grande usine de disquettes de 3 1/2 po au monde, à Arnprior, Ontario. (photo gracieusement fournie par le Canada-Japan Trade Council)

sera très favorable à l'économie canadienne dans la mesure où elle procurera un accès privilégié et assuré à un marché 10 fois plus grand que celui du Canada, par suite d'une spécialisation accrue de l'industrie canadienne, d'économies d'échelle, considérables dans certains secteurs, par suite enfin d'une concurrence plus vive ayant pour effet d'abaisser le prix des produits. »

RUGMAN, Alan M., *Trade Liberalization and International Investment* (Conseil économique du Canada, Ottawa, doit paraître au premier trimestre de 1988). Renseignements: Sunder Magun, (613) 993-1253.

M. Alan M. Rugman (Université de Toronto) a déclaré: « Comment les multinationales s'adapteront-elles au libre-échange bilatéral? Le document contient un questionnaire auquel ont répondu 43 des plus grosses multinationales. Les réponses indiquent qu'il y a des coûts d'adaptation, mais que dans l'ensemble ils seront absorbés dans les dépenses courantes des entreprises. Par conséquent, les multinationales ne fermeront pas leurs exploitations ici à la suite de l'accord de libre-échange, mais dans l'avenir le taux de croissance des investissements directs canadiens aux États-Unis ralentira et nous exporterons plutôt des produits manufacturés. Si le Canada n'avait pas conclu d'entente avec les États-Unis, cet « exode » se serait intensifié, mais maintenant il va ralentir ». ♦

Nature des investissements japonais au Canada

Richard Lovatt, Investissement Canada

Le total des investissements directs du Japon à l'étranger s'est accru à un rythme exponentiel depuis 1975, doublant pratiquement tous les quatre ans — pour totaliser 106 milliards de dollars US (chiffre cumulé depuis 1951) en 1987. L'an dernier, les investissements des entreprises japonaises à l'étranger ont atteint un niveau sans précédent, soit 22,3 milliards de dollars US, dont 10 milliards de dollars US aux États-Unis.

Simultanément, l'excédent du compte courant global du Japon a grimpé rapidement depuis 1982 pour totaliser 86 milliards de dollars en 1986, surpassant même l'excédent des pays de l'OPEP dans les années 70. Le Japon reçoit beaucoup plus d'argent qu'il ne peut en dépenser chez lui.

Le Canada — « l'un des secrets les mieux gardés du monde », selon Andrew H. Malcolm (*The Canadians*, Fitzhenry & Whiteside 1985) — n'a reçu que 276 millions de dollars US d'investissements japonais l'an dernier, et moins de 2 milliards de dollars US cumulativement au mois de mars 1987. Les marchés américains — les plus riches, les plus vastes et les plus dynamiques du monde — sont jugés très attrayants par les investisseurs japonais. Le Canada, dont l'économie est plus petite et dont le profil international est plus modeste, est bien souvent négligé. En outre, la perception qu'ont les Japonais du Canada, qui leur paraît quelque peu hostile aux investissements étrangers, subsiste malgré la proclamation, en juin 1985, de la très libérale Loi sur Investissement Canada.

Par ailleurs, la récente appréciation du yen et la montée du protectionnisme aux États-Unis et en Europe suscitent une incertitude nouvelle au Japon quant à la pertinence de son approche, à savoir fabriquer chez lui et exporter aux marchés occidentaux. S'établir à l'étranger lui semble moins coûteux et souvent plus attrayant, compte tenu des coûts et des obstacles au commerce.

Dans ce contexte, le taux de change favorable du dollar canadien rend les coûts de production à l'étranger raisonnables pour les investisseurs japonais qui veulent établir des usines ici. Nous possédons un marché petit mais réel qui offre d'excellentes possibilités. De plus, notre commerce bilatéral avec les États-Unis, d'une valeur de 167 milliards de dollars US, rend le Canada attrayant pour les investissements visant l'accès au marché américain — attraction que rehausse encore davantage le nouvel accord de libre-échange conclu par les deux pays.

Depuis le milieu des années 70, lorsque les japonais ont commencé à beaucoup investir dans le monde entier. Ils ont généralement eu comme stratégie de se procurer des matières premières et de construire des usines dans des pays où les coûts de production étaient faibles. Les investissements directs au Canada effectués à cette époque étaient surtout concentrés dans le charbon, les métaux, la foresterie et l'uranium, une petite part seulement des capitaux ayant été investie dans les secteurs de la commercialisation et de la fabrication — principalement de produits électroniques de consommation. ►

Or maintenant, les Japonais modifient leur orientation à l'échelle mondiale. Ces derniers temps, on a enregistré très peu d'investissements touchant des projets d'exploitation des ressources, dans les pays industrialisés. En outre, en 1978, 42 % des investissements directs japonais à l'étranger ont été effectués en Asie, dans le secteur de la fabrication; en 1986, cependant, la proportion de ces investissements était passée à 21 %. Pour leur part, les investissements directs japonais en Amérique du Nord sont passés de 16 à 58 %. Dans un étonnant renversement des choses, le Japon commence à fabriquer des produits dans des pays industrialisés pour les réexporter au Japon où ils sont vendus. C'est ainsi que Honda vend au Japon des voitures fabriquées aux États-Unis.

Nous profitons d'une partie de ces investissements. Dernièrement, des entreprises japonaises comme Honda, Suzuki et Toyota ont investi dans des usines de montage d'automobiles ici, ouvrant les portes aux investissements connexes dans la fabrication de pièces et les produits de la technologie de pointe.

En 1985, 30 entreprises japonaises s'étaient établies à Mississauga; or en mai 1987, les représentants de 53 entreprises — soit une hausse de 77 % en deux ans — étaient conviés à une réception officielle offerte par la ville pour honorer les gens d'affaires japonais pour leur « contribution extraordinaire à la vie culturelle et économique de Mississauga ».

Ailleurs, Didak Manufacturing d'Arnprior, en Ontario, qui s'est associée l'an dernier à Kao Corporation pour fabriquer des disques souples au Canada, augmente déjà sa production, qui passera de deux à cinq millions d'unités par mois.

Servo Robot de Montréal s'est récemment associée à Deihan Corporation d'Osaka pour fabriquer les robots Deihan avec le système de vision de Servo — mis au point par le Conseil national de recherches du Canada.

En mai, Taiho Pharmaceutical et l'université de l'Alberta ont conclu une coentreprise de recherche-développement sur les antibiotiques. Dans un premier temps, Taiho consacra deux millions de dollars à la recherche et, en 1989, elle fabriquera ses produits au Canada.

En août, Allelix a conclu une entente en coparticipation avec Mitsui Petrochemical pour la mise au point de médicaments contre le cancer à partir de la pervenche africaine.

Aux yeux des Japonais, le Canada pourrait être en voie de devenir

ce que Andrew Malcom a décrit comme un « endroit attrayant où prendre un nouveau départ ». ♦

Richard Lovatt est gestionnaire supérieur, Programme d'investissement — Ceinture du Pacifique, à la Division de la promotion des investissements d'Investissement Canada.

Dans son rapport, Kanao affirme que le Canada est un endroit propice aux investissements

Minoru Kanao, président de Nippon Kokan K. K. et président du comité économique Japon-Canada de Keidanren, a dirigé l'an dernier une importante mission d'investissement au Canada et a préparé un rapport intitulé Discovery of a « New Canada ». Parmi les facteurs qui rendent le choix du Canada attrayant pour l'établissement d'une usine en Amérique du Nord, l'auteur attache, outre les points ci-dessous, une importance prépondérante aux possibilités d'accès amélioré au marché américain. Voici quelques extraits de l'introduction de M. Kanao.

(traduction) « Pour résumer brièvement (les constatations de la mission), voici ce qui m'a le plus impressionné:

1. Nos deux pays, tant les gouvernements que les milieux des affaires, ont établi des rapports amicaux et fiables, d'une valeur inappréciable dans la société internationale d'aujourd'hui.
2. Les politiques des gouvernements fédéral et provinciaux qui visent à encourager l'investissement étranger au Canada et assurer la compétitivité internationale du pays sont bel et bien mises en oeuvre.
3. Le Canada axe maintenant ses efforts sur les technologies de pointe et a réussi à mettre au point certaines technologies uniques.

Le Canada connaît des changements profonds et tous les membres de la mission ont été impressionnés par ce qu'ils ont perçu comme étant « Un nouveau Canada ».

Il est difficile de prévoir les tendances à long terme ... Cependant, j'avancerai les observations suivantes:

1. Notre commerce des richesses naturelles doit se faire dans une perspective à long terme et jouera un rôle important dans nos relations commerciales. Par ailleurs, nous nous attendons à assister à une hausse des importations au Japon de produits fabriqués au Canada.
2. Aujourd'hui, les technologies de pointe des deux pays offrent d'excellentes perspectives de développement. Nous pensons que la coopération prendra la forme d'échanges de technologies ou de projets mixtes de mise au point dans ce domaine.
3. Les investissements directs de capitaux japonais au Canada, tout particulièrement dans le secteur de la fabrication, devraient augmenter, ce qui sera propice au développement de nos relations.
4. D'excellentes possibilités de coopération entre le Canada et le Japon existent dans les pays du tiers monde, particulièrement dans les pays de la ceinture du Pacifique, en Amérique centrale et en Amérique du Sud. J'entrevois un large éventail d'activités de coopération comme coentreprises et exportation d'usines, pour n'en nommer que deux....

En ce qui a trait aux investissements japonais au Canada, nous avons été encouragés par les améliorations apportées au climat d'investissement par les gouvernements fédéral et provinciaux grâce à l'instauration de programmes de promotion et à l'amélioration des relations de travail, et nous espérons que ces programmes seront maintenus et même renforcés.

Nous aimerions aussi que le secteur privé montre un plus grand enthousiasme en ce qui a trait à ces questions, tant au niveau de l'industrie que de la société ».

Interview avec Michael Howard

Michael Howard est l'attaché chargé des investissements de l'Ambassade du Canada à Tokyo, au Japon. Avant de travailler pour Investissement Canada, il a occupé pendant 12 ans le poste de directeur national (affaires japonaises) au sein d'une firme comptable internationale, se rendant 17 fois au Japon pour affaires. Voici des extraits d'une entrevue récente d'Investir au Canada avec M. Howard.

Q: En quoi consiste exactement votre travail?

Mon rôle consiste à coordonner les efforts déployés par l'Ambassade pour attirer des investissements directs des sociétés japonaises au Canada, par l'entremise de banques et de maisons de commerce et au moyen de programmes de promotion, de séminaires, de foires commerciales, de publipostages — c'est-à-dire, en général, des activités susceptibles d'amener les investisseurs éventuels à se manifester pour que l'on puisse établir des contacts personnels avec eux.

Les intermédiaires constituent la clé du succès. On estime le nombre de sociétés japonaises dans nos secteurs cibles à 2 000 ou 3 000 — un nombre beaucoup trop élevé pour que nous puissions mener un programme de contact personnel direct sans procéder à un premier tamisage. Nous avons besoin d'un coup de pouce. Des établissements comme les banques et les maisons de commerce possèdent de formidables banques de données de clients et d'autres personnes. Si nous pouvons les persuader qu'il est dans leur propre intérêt de servir d'intermédiaires pour nous aider à trouver d'éventuels investisseurs japonais, tous en profiteront.

Q: Est-il difficile d'inciter les Japonais à investir au Canada?

C'est une entreprise très complexe. A part les grandes sociétés qui sont établies au Canada depuis quelque temps, les investisseurs éventuels perçoivent le Canada comme un site touristique; ils se rappellent avoir visité les chutes Niagara, les montagnes Rocheuses. Avant de discuter d'investissement ici, nous devons souvent commencer par dissiper ce mythe. Nous devons mettre l'accent sur l'avancement de la technologie, la main-d'œuvre qualifiée, la population active hautement



Michael Howard,

compétente, les réseaux de distribution modernes, et ainsi de suite.

Et le travail est fort complexe, car je vends une abstraction — une solution de rechange attrayante à l'investissement aux États-Unis — à un auditoire fortement séduit par les États-Unis.

Q: Qu'avez-vous à offrir en comparaison?

Nous offrons aux entreprises japonaises la possibilité d'installer au Canada une base de fabrication où les coûts seront relativement faibles et d'où ils pourront exporter sur le marché américain. Nous avons quelques arguments économiques solides pour persuader les entreprises japonaises de considérer sérieusement le Canada comme moyen de pénétrer le marché nord-américain: le taux de change favorable entre le dollar canadien et le dollar américain; le coût peu élevé de l'énergie électrique; notre productivité fort comparable à celle des États-Unis; le milieu de travail très semblable pour ce qui est des arrêts de travail et des conventions collectives. Et nous pensons que la qualité de vie au Canada offre certains avantages intrinsèques que les sociétés japonaises ont jugé attrayants dans le passé: le paysage grandiose, l'espace et la paix de nos villes, notre accueil généralement chaleureux à l'égard des nouveaux venus, etc.

Et, ce qui vient couronner le tout, ces dernières années, le yen s'est apprécié de 40 % par rapport au dollar, ce qui a eu un impact con-

sidérable. Les marges bénéficiaires des grandes entreprises japonaises qui fabriquent leurs produits au Japon et les vendent en Amérique du Nord se sont effritées au point où, pour la première fois depuis des décennies, ces entreprises enregistrent des pertes entièrement attribuables à l'évolution des cours des changes. L'une des stratégies évidentes consiste pour eux à déménager leurs usines à l'étranger, soit dans des pays où les coûts de main-d'œuvre sont relativement peu élevés, soit à l'intérieur de leurs marchés d'exportation, en particulier l'Amérique du Nord. Le projet de libre-échange canado-américain vient renforcer notre argument.

Q: Dites-vous des choses différentes aux divers investisseurs?

Lorsque je m'adresse à une entreprise de technologie de pointe, je la sensibilise à l'éventail des entreprises qui existent dans ce secteur au Canada et à l'intérêt marqué qu'elles manifestent à l'égard des coentreprises.

Lorsque je m'adresse à une entreprise qui a déjà vendu ses produits sur le marché canadien, je l'encourage à envisager sérieusement de fabriquer ses produits au Canada afin de minimiser les pressions du yen qui est très fort.

Lorsque l'investisseur considère l'Amérique du Nord pour la première fois, je l'encourage à considérer le Canada sur le même pied que les États-Unis, étant donné les avantages économiques dont il pourrait profiter ici. Ainsi, s'il s'agit d'une entreprise de fabrication de pièces d'automobiles désireuse d'établir une usine quelque part entre les usines de montage de voitures japonaises au Canada et aux États-Unis, je l'encouragerai à inclure une installation canadienne dans son étude de faisabilité. Étant donné les récentes décisions prises par les fabricants de voitures de s'installer au Canada, les fabricants de pièces commencent à manifester de l'intérêt envers l'Amérique du Nord et nous nous attendons non seulement à ce que les Japonais établissent ici des entreprises entièrement japonaises mais qu'ils concluent aussi des accords de coparticipation, lesquels, pensons-nous, sont les meilleurs moyens de tirer parti des récents investissements effectués par les fabricants. ►

Q: Quels conseils donneriez-vous à une société canadienne qui souhaite intéresser un investisseur japonais?

Il faut, au départ, tenir pour acquis que le milieu des affaires japonais suit des préceptes tout à fait différents de ceux du milieu des affaires occidental. Ne vous faites pas d'idées préconçues quant à la façon de réussir au Japon. Rien n'est simple au Japon. Rien n'est tel qu'il le paraît au Japon. Tout prend beaucoup plus de temps — de jours, pas d'heures, de mois, pas de semaines. Il faut demander des conseils, lire beaucoup, être informé, car sachez que la personne avec qui vous traiterez sera probablement fort bien informée sur le Canada, votre industrie et même sur votre entreprise. Le succès remporté par les Japonais au cours des 40 dernières années est certainement attribuable aux vertus japonaises que sont la ténacité, le travail, la persévérance, la planification à long terme, la détermination, le dévouement. Les hommes d'affaires japonais sont particulièrement heureux de retrouver ces qualités chez un éventuel associé d'un autre pays. Les associations les plus fructueuses découlent de l'association de Canadiens et de Japonais faisant preuve d'un même engagement. ♣

— Susan McMaster, avec des notes de Catherine Anka

Davos — du 28 janvier au 3 février 1988

Le symposium de Davos, qui a lieu chaque année à Davos, en Suisse, est parrainé par le Forum sur l'économie mondiale et a la réputation d'être un événement de classe mondiale auquel participent près de 1 000 cadres supérieurs d'entreprises et chefs de file sur le plan économique. Investissement Canada participe à ce symposium pour une troisième année consécutive. L'Agence travaillera en étroite collaboration avec les ministres fédéraux, les provinces et le secteur privé afin de promouvoir les intérêts du Canada en matière d'investissements, de façon dynamique et active. ♣

Nouvelles publications d'Investissement Canada

Rapport annuel 1986-1987 — Le rapport décrit le climat de l'investissement au Canada à l'aide de tableaux et de statistiques détaillés, il présente un aperçu du mandat de l'Agence fédérale et de ses activités et réalisations au cours de sa deuxième année d'existence et énumère les investissements approuvés au cours de l'exercice.

Le régime fiscal et les stimulants offerts à l'industrie — mise à jour — Dispositions révisées au 1^{er} septembre 1987. Ce document fournit de l'information touchant le régime fiscal du Canada et les stimulants financiers offerts à l'industrie. On y examine la taxe de vente des paliers fédéral et provincial et établit une comparaison entre les régimes fiscaux canadien et américain. Le rapport donne également un aperçu des grandes

mesures de réforme fiscale proposées par le Gouvernement du Canada en juin 1987.

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises — L.K. Mytelka — Document de recherche dans lequel on définit, décrit et étudie les facteurs qui contribuent à la réussite ou à l'échec de ces regroupements stratégiques ainsi que leur incidence sur la politique en matière de technologie au Canada (voir page 1 du bulletin).

On peut obtenir des exemplaires de ces documents ainsi que d'autres publications d'Investissement Canada en s'adressant au: Gestionnaire des publications, Investissement Canada, B.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario) K1P 6A7. ♣

Regroupement stratégique

(suite de la page 1)

laboratoires universitaires dans le cadre du Programme européen de recherche et développement dans le domaine des technologies de l'information (ESPRIT). Un objectif crucial des regroupements stratégiques d'entreprises réside dans la production et le partage de connaissances. En mettant en commun leurs ressources, spécialement les compétences technologiques, ils réduisent les coûts, les risques et les incertitudes liés à la recherche et au développement.

Un examen de quatre bases de données (Center for Science and Technology Policy, Troy, N.Y.; Venture Economics, Wellesley, Mass.; FOR, Rome; CEREM, Paris) permet de constater ce qui suit: le nombre d'ententes s'accroît; les sociétés américaines prédominent manifestement en tant qu'associés majoritaires; la mise au point et le partage de technologies constituent maintenant d'importants éléments de ces ententes; les entreprises plus grandes sont davantage susceptibles de conclure des ententes multiples avec différents partenaires pour atteindre leurs objectifs technologiques;

les ententes au sein d'une même industrie et entre industries ont pris plus d'importance.

Pour le Canada, l'adoption de techniques de production souples faisant appel à de nombreuses connaissances présente l'espoir de vaincre les désavantages d'un marché relativement petit. La politique en matière d'investissement devrait prévoir des fonds et de l'aide pour déterminer les secteurs et les partenaires aptes à faire l'objet de regroupements stratégiques d'entreprises, pour restructurer les activités des entreprises axées sur les connaissances, négocier des ententes avec des sociétés étrangères et stimuler la R-D dans les secteurs de technologie d'avant-garde dans lesquels les entreprises canadiennes peuvent être concurrentielles à l'échelle internationale. Il conviendrait que la politique visant la technologie encourage la recherche fondamentale en ce qui concerne les techniques génériques, les initiatives dans le secteur de l'enseignement supérieur et les consortiums de R-D auxquels participent des entreprises privées, des universités et des établissements de recherche. ♣

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Les opinions exprimées dans le présent numéro ne reflètent pas nécessairement celles de l'Agence. Investissement Canada et les auteurs des articles détiennent les droits d'auteur des documents publiés. Prière de faire parvenir vos commentaires, réponses, analyses et demandes de renseignements au rédacteur en chef, *Investir au Canada*, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario) K1P 6A5, tél: (613) 995-9630.