

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 2, N° 2 — Automne 1988

L'INVESTISSEMENT AU CANADA —

PLEINS FEUX SUR LES ÉTATS-UNIS

Le Canada et les États-Unis sont liés par l'histoire, la géographie et l'économie. Ils sont l'un pour l'autre le partenaire le plus important en matière de commerce et d'investissement. Le présent numéro met l'accent sur les investissements récents effectués par les entreprises américaines au Canada.

Les investissements directs et les placements de portefeuille dans les deux sens dépassent maintenant les 100 milliards de \$ CAN. En 1987, les investissements directs américains au Canada comptaient pour les deux tiers du total des investissements directs étrangers (IDE) au pays. À la fin de 1987, la valeur cumulative des investissements directs américains au Canada atteignait 75 milliards de \$ CAN, soit les trois quarts de tous les IDE au Canada, évalués à 103 milliards de \$ CAN. Quelque 3 500 sociétés américaines ont des filiales au Canada, la plus importante concentration de filiales américaines de tous les pays du monde.

D'autre part, des 9,3 milliards de \$ CAN en flux d'investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) en 1987, les deux tiers ont été investis aux États-Unis. En 1987, le stock total des IDCE atteignait 60 milliards, dont 43 milliards, soit 72 %, étaient investis aux États-Unis.

Pour les Américains, il a toujours été avantageux de faire des affaires au Canada. En 1987, les bénéfices après impôt des sociétés constituaient 10,1 % du produit intérieur brut (PIB), par rapport à 6,5 % en 1983. Pendant la même période, ces bénéfices ont diminué aux États-Unis, passant de 4,6 à 4,2 %.

Les investissements canadiens au pays (voir page 4) et les IDE au Canada ont affiché un fort taux de croissance en 1987. On a assisté à une spectaculaire augmentation de l'apport brut des IDE: de 8,4 milliards en 1986 à 10,2 milliards en 1987. Ces fortes dépenses d'investissement témoignent de la confiance du milieu des affaires étranger à l'égard de la vigueur de l'économie canadienne.

Cela s'explique par une combinaison de divers facteurs : politique économique, évolution récente de l'économie, avantages à long terme du Canada. Sur le plan de la politique, le gouvernement canadien a pris des mesures pour encourager l'investissement, déréglementer certains secteurs, réformer la fiscalité, améliorer la protection ➤

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Grandes sociétés vs

petites?

La recherche ci-dessous a été présentée par Russell M. Knight, professeur associé en administration des affaires, University of Western Ontario, lors de la deuxième Conférence canadienne des études sur l'entreprise, en novembre 1987.

La recherche-développement est-elle plus efficace dans les petites entreprises ou dans les grandes? Pourraient-elles conjuguer leurs efforts?

M. Knight compare 124 entreprises indépendantes de haute technologie, et 112 grandes sociétés, parmi les 500 premières au Canada, spécialisées dans la conception d'innovations technologiques. Il examine les problèmes auxquels se heurtent les deux types d'innovateurs sur les plans technique et administratif, et souligne les différences d'approche concernant l'étude de marché, le financement et le processus de transition du prototype à la production en série.

Les entrepreneurs indépendants ont une formation technique en génie, mais n'ont ni formation ni expérience en gestion, pas plus que n'en ont leurs cadres. Par contre, les entrepreneurs des grandes sociétés sont issus aussi bien du milieu de ➤ p.7

DANS CE NUMÉRO

Baromètre des investissements
Intentions pour 1988 — p. 4

Base de données sur les occasions
d'investissement

Rappel: information — p. 8

Exposition internationale de 1988 sur les
affaires et les investissements

"Le cœur de l'économie de l'Ouest."
— p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

des brevets et les accords de licence, actualiser les dispositions législatives sur la concurrence et réduire le déficit. Ces mesures, jointes à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont un effet très positif sur le climat économique. Le ministère des Finances du Canada s'attend à ce que l'accord accroisse les investissements au Canada de 4 % d'ici 1993.

La vigueur de l'économie canadienne, parmi les principales économies de marché du monde, explique également l'intérêt des investisseurs. Le PIB réel du Canada a augmenté à un rythme annuel composé de 4,4 % entre 1983-1987, alors que le PIB ne s'est accru que de 3,9 % aux États-Unis. Pendant 14 des 18 dernières années, le taux de croissance de l'économie canadienne a été supérieur à celui des États-Unis.

Le Canada offre aux investisseurs américains plusieurs avantages sur le plan des coûts. Ainsi, la main-d'œuvre y coûte moins cher (en 1987, les salaires américains étaient de 12,3 % supérieurs) et d'excellents régimes de soins médicaux et de retraite abaissent le coût des avantages sociaux pour les employeurs. En outre, la main-d'œuvre canadienne est compétente et très instruite.

En général, l'énergie et les terrains coûtent moins cher au Canada. Selon une étude réalisée en 1986 par la Communauté urbaine de Montréal, le coût industriel de l'électricité, au Canada, est inférieur à celui exigé dans 14 grands centres mondiaux. Elle coûte deux fois plus cher à Chicago qu'à Toronto et trois fois plus cher à New York.

Les grandes banques canadiennes comptent parmi les plus importantes du monde. En Amérique du Nord, la Bourse de Toronto vient au deuxième et au quatrième rangs respectivement au chapitre du volume et de la valeur des transactions.

De plus, le Canada est doté d'un réseau de transport étendu, d'un réseau de télécommunications hautement perfectionné et offre un climat politique stable. Il constitue un marché de plus de 25 millions de consommateurs, le septième du monde en importance. Plus de 151 millions de personnes habitent à un jour de route par camion de la frontière canado-américaine; en outre, un bassin supplémentaire de 60 millions de personnes vivent à deux jours de route par camion de la frontière. Les marchés américain et canadien constituent un marché global de 266 millions de consommateurs.

De nos jours, une concurrence acharnée s'exerce dans le monde des affaires; concurrence que caractérisent une orientation vers un marché mondial et une production fortement axée sur la technologie. Les nouveaux investissements

sont la clé de l'accroissement de la productivité, de la diminution des coûts et de l'accès à de nouveaux marchés. Le gouvernement, par l'intermédiaire d'Investissement Canada, les ministères de l'Expansion industrielle et des Affaires extérieures, fait bon accueil aux investissements.

Investissement Canada a été créée en 1985 et a reçu le mandat de promouvoir les investissements avantageux au Canada par des Canadiens et des non-Canadiens. L'Agence propose diverses formes d'aide à l'investissement aux sociétés intéressées.

Un réseau d'agents s'occupant de la recherche d'investissements travaille dans les consulats et ambassades des Af-

Au Canada, l'Agence offre une information complète en matière d'investissement, recueille des renseignements stratégiques dans le monde des affaires, donne des conseils et offre des services de jumelage aux sociétés, concernant les coentreprises, les transferts de technologie et les nouvelles entreprises.

Le Canada n'est pas seulement un pays propice aux affaires. C'est aussi un partenaire dynamique, accueillant et éclairé qui a des avantages concrets à offrir. Sur le plan stratégique, le climat de concurrence acharnée qui règne de nos jours incite le Canada et les États-Unis à coopérer l'un avec l'autre.

Faits saillants

Le résumé ci-dessous donne un aperçu des activités menées par les consulats généraux du Canada aux États-Unis et l'ambassade de Washington, avec l'aide d'Investissement Canada.

ATLANTA

Au cours de l'année dernière, le consulat d'Atlanta a mené une campagne publicitaire fructueuse qui reprenait les mythes répandus dans le sud, où le Canada a la réputation, selon le délégué commercial adjoint, Audrey Turner, d'être "le pays des neiges éternelles." Les annonces, qui visaient les PME du sud-est des États-Unis, ont aidé le consulat à déceler plus d'une centaine de possibilités d'investissement.

En mai, le consulat a parrainé, à Biloxi (Mississippi), un colloque sur les possibilités qu'offrent les techniques de l'océan, colloque appuyé par le laboratoire national de technologie spatiale de la NASA. On a pu déceler ainsi plusieurs nouvelles possibilités d'investissement et de coopération entre le Canada et les États-Unis. Le consulat a également pris part à la réunion annuelle et à la foire commerciale de l'American Society for Microbiology à Miami Beach (Floride). Cette foire internationale a attiré 13 000 gens d'affaires, et elle a permis d'établir des contacts avec plusieurs centaines d'investisseurs éventuels. Au cours de sa participation à l'International Woodworking Machinery and Furniture Supply Fair (IWF '88), le consulat a également décelé plusieurs possibilités d'investissement prometteuses. On prévoit organiser en Floride un colloque sur les investissements en défense et en technologie de pointe.

BOSTON

Bernard Giroux, premier délégué commercial, explique : "Les grandes sociétés de fabrication dont le siège social est en Nouvelle-Angleterre, comme Digital

Be honest.
Isn't this how you picture
Canada's transportation
system?



Extrait de la campagne du consulat d'Atlanta dans les médias imprimés.

fares extérieures à l'étranger, et, notamment, dans les consulats et l'ambassade du Canada dans les grands centres des États-Unis (voir page 6). Ces agents offrent toute une gamme de services d'information aux investisseurs éventuels. Ils organisent des activités de développement de l'investissement comme des colloques, des kiosques d'information dans les foires commerciales, des campagnes dans les médias et des campagnes de marketing, et des missions de gens d'affaires intéressés à venir au Canada. L'élément le plus important de l'activité de développement de l'investissement n'en reste pas moins les milliers de contacts personnels que ces agents établissent quotidiennement, et dont ils assurent le suivi annuel, avec des sociétés et des particuliers aux États-Unis, afin de découvrir des investisseurs et de répondre à leurs questions sur la façon de faire des affaires au Canada. Les perspectives d'investissement sérieuses sont signalées aux organismes régionaux, municipaux, provinciaux et fédéraux qui sont les plus susceptibles d'accueillir les investissements.

Equipment, Raytheon, Textron, Data General, ont déjà des activités considérables au Canada. Le consulat concentre donc ses efforts sur les PME qui sont susceptibles de former des regroupements de recherche et de développement, de devenir actionnaires minoritaires et de conclure des accords de transferts de technologie. L'on prévoit organiser des séances d'information en biotechnologie et en informatique, en technologie logicielle et médicale.

BUFFALO

Des colloques ayant pour thème "Faire des affaires au Canada" ont servi selon Paul Desbiens, premier délégué commercial, "à transmettre le message". Ils ont suscité de nouveaux et de plus gros investissements comme ceux d'Ingram Software, de Greater Buffalo Press, de Niagara Paper, de Sonitrol (services de sécurité), de Zee Medical (unités mobiles de premiers soins), de Computer Task Group et de Marine Midland Bank. L'annonce de l'Accord de libre-échange a suscité un regain d'intérêt, a ajouté M. Desbiens.

Good Earth Organics Corporation (New York, Buffalo) a inauguré en septembre 1987 des installations d'exploitation de la tourbe à Point Escuminac (Nouveau-Brunswick). Le président de la société, Guenter H. Burkhardt, déclare : "L'aide que nous a fournie le consulat du Canada à Buffalo nous a été extrêmement précieuse afin de trouver ce gisement inestimable de mousse de sphagnum au Canada. Le consulat a également contribué à la réalisation du projet en nous aidant à obtenir une subvention de 400 000 \$ dans le cadre du Programme de développement industriel régional."

CHICAGO

Les foires et les colloques commerciaux sectoriels, touchant l'électronique, l'alimentation et les transferts de technologies "attirent de nombreux industriels et des commerçants et se soldent toujours par un grand succès," selon le délégué commercial Ron Bollman.

Parmi les investissements récents, on peut citer : la Zenith Electronics Corporation de Glenview (Illinois), qui a formé le printemps dernier une coentreprise avec Les Entreprises Videoway Ltée, du Québec (Groupe Vidéotron) afin de produire des terminaux de câblodistribution mis au point par Videoway pour le nouveau réseau de câblodistribution et de télécommunications qui sera lancé au Canada et aux États-Unis — "le premier du genre au monde", selon Michel Dufresne, président de Videoway.

En juillet 1988, Motorola Canada Ltd. d'Illinois (Motorola Inc.), un fabricant de produits électroniques, a acquis la

MDI Mobile Data International Inc. de Richmond, en Colombie-Britannique.

La Dixon Automatic Tool Incorporated de Rockford (Illinois) exploite depuis 1981 une usine de machines automatisées d'assemblage à Stony Creek, en Ontario. John H. Dixon, président de l'entreprise, précise : "Nous desservons quelque 270 clients de Vancouver à Québec, des sociétés américaines ainsi que des canadiennes. Nos ventes au Canada augmentent de 18 % par année." Dixon est enthousiaste à l'égard des programmes de formation du gouvernement fédéral. "L'aide du gouvernement nous a été précieuse. Nous avons eu beaucoup de succès avec les programmes de travail étudiant. Dans l'ensemble, nous sommes satisfaits de notre matériel et de notre société au Canada."

CLEVELAND

Larry Lederman, chef du consulat, déclare : "Presque toutes les sociétés auxquelles j'ai rendu visite au cours des derniers mois voient d'un oeil très favorable l'Accord de libre-échange. Plusieurs directeurs généraux m'ont dit avoir des projets d'expansion de leurs installations canadiennes dans le cadre d'un processus de rationalisation visant à réaliser des économies d'échelle grâce à l'accord. Aucun n'a dit que les activités de fabrication de leur société au Canada diminueraient. Selon eux, la qualité de vie de leurs employés au Canada est excellente et leur dévouement au travail est exemplaire."

On peut citer, en outre, la récente coentreprise formée par Allen-Bradley (Rockwell International), qui commercialisera le Advisor 2, un ensemble et logiciel d'instructions pour ordinateur graphique couleur en direct, produit par Dynapro, de Vancouver. Parmi les autres investissements, cette année, on peut mentionner Centimark Corporation, de Pittsburgh, qui a ouvert un bureau d'installation de matériaux de toiture, à Etobicoke; Burton Rubber, de Burton (Ohio), qui a implanté une usine de fabrication de composés à base de caoutchouc, à Tillsonburg (Ontario); Hilltop Research, de Cincinnati, qui possède des installations d'essai de savons et lotions en environnement froid à Winnipeg, au Manitoba; la Lens

Crafter Division de U.S. Shoe qui ouvre des magasins d'opticiens à Calgary et à Toronto et qui prévoit en ouvrir 15 autres, et enfin, la Hoffman Process Inc. de Pittsburgh, qui a formé une coentreprise avec la Slegers Machining de Toronto en vue de produire des échangeurs thermiques.

DALLAS

Ann Charles, première déléguée commerciale, estime que les répercussions sur les perspectives d'investissement dans sa région découlent des changements qui ont transformé le secteur de l'énergie ces dernières années : "Les sociétés pétrolières et gazières ont été les plus durement touchées par la grave récession de 1986-1987, mais le pire est maintenant passé et celles qui ont survécu sont en bonne posture. Elles ne manquent pas de capitaux". Elle ajoute que le climat de l'investissement semble très bon actuellement aux yeux des investisseurs, sur les plans fiscaux et financiers, en partie grâce à l'Accord de libre-échange. "L'industrie de l'énergie a également suivi de très près l'évolution de la transaction Dome/Amoco. De plus,



Rody Salas, V.-P. et dir. général, Div. des ordinateurs industriels d'Allen-Bradley, Rockwell International (à droite), et Larry Lederman, du consulat du Canada à Cleveland, devant l'Advisor II conçu et fabriqué au Canada.

le cas d'Hibernia suscite toujours beaucoup d'intérêt. Il faut mentionner en outre la tenue de quatre grands colloques sur l'Accord de libre-échange, des visites à des dirigeants d'entreprises, et une campagne de publipostage visant le secteur de l'électronique.

DÉTROIT

A Détroit, "capitale mondiale de l'automobile" déclare Paul Robertson, agent commercial, le consulat a parrainé l'an dernier des colloques sur l'investissement à l'intention de l'industrie de la défense, des fabricants de pièces automobiles, du secteur de la technologie de pointe et du secteur de la fabrication en général. ➤

Le consulat a reçu dernièrement un nombre croissant de demandes de renseignements. "L'Accord de libre-échange a suscité beaucoup d'intérêt auprès d'investisseurs éventuels qui "tâtent le terrain" en vue d'effectuer des investissements au Canada" ajoute M. Robertson.

Parmi les investissements récents, on note l'établissement d'une usine de fabrication de mécanismes d'inclinaison de

sièges d'automobiles, à St-Thomas, en Ontario, par la société ITT Hancock, de Jackson, Michigan.

LOS ANGELES

La biotechnologie, la technologie de l'informatique, l'électronique et les matériaux industriels de pointe sont des secteurs cibles de la recherche d'investissements dans cette région.

Selon Lorne D.R. Dyke, consul (investissement), "L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a également suscité un regain d'intérêt pour le Canada, parmi les sociétés du sud-ouest, au moment où elles se demandent où, en Amérique du Nord, elles devraient s'implanter pour fabriquer avec le maximum de compétitivité et d'efficacité des produits pour le marché nord-américain." ➤

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

L'investissement intérieur, un indicateur clé

L'investissement intérieur est un indicateur important de la vitalité de notre économie. En ce moment, le monde des affaires déborde d'optimisme. Les projets d'investissement actuels sont de bon augure pour l'année qui vient.

L'apport des investissements des entreprises, en installations, machines et matériel, au produit intérieur brut du Canada s'établit en ce moment à quelque 13 %. Ces investissements sont d'autant plus importants qu'ils constituent l'un des principaux facteurs de stimulation de notre croissance économique au cours des six dernières années.

Le rapport économique publié au milieu de 1988 par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) souligne que la vigueur de la croissance économique de notre pays est l'une des principales raisons qui expliquent la position du Canada au premier rang des principaux pays de l'OCDE.

Deux enquêtes réalisées le printemps dernier par le gouvernement fédéral (l'une par Statistique Canada et l'autre par le ministère de l'Expansion industrielle régionale [MEIR]) tendent à confirmer le point de vue de l'OCDE. Selon les conclusions des deux enquêtes, les dépenses intérieures d'investissement connaissent en ce moment une forte

des ressources naturelles — forêts, mines, pétrole et gaz — ainsi que dans la fabrication, les services publics et dans les secteurs des finances, de l'assurance et de l'immobilier. Selon l'enquête du MEIR, toutes les grandes régions du Canada devraient connaître une augmentation de l'investissement de quelque 30 % ou

plus, sauf l'Ontario, où les dépenses prévues ne doivent augmenter que de 10,6 % (voir tableau 2). Cette dernière province n'en conserve pas moins la part du lion, soit le tiers de toutes les dépenses d'investissement prévues, toujours selon l'enquête du MEIR.

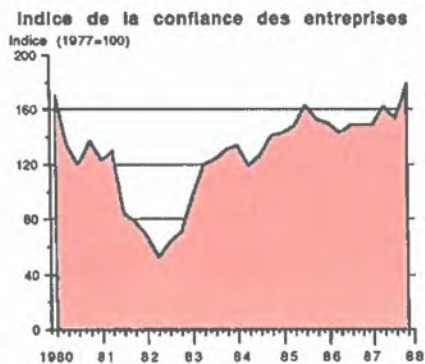
Les recherches faites par un organisme privé confirment ce tableau optimiste de l'investissement intérieur. Les résultats de l'enquête trimestrielle du Conference Board du Canada, *Attitudes et intentions d'investissement des entreprises* (mai 1988), indiquent que l'indice de la confiance des entreprises du Con-

ference Board est presque au niveau le plus élevé de son histoire. ➤

— J. William Galbraith, *Investissement Canada*

progression, laquelle devrait se poursuivre. Le bâtiment est l'un des secteurs les plus vigoureux depuis plusieurs années, mais il devrait y avoir plafonnement en 1988 (voir tableau 1).

Les deux enquêtes révèlent de saines augmentations de l'investissement dans les secteurs



Sources : Statistique Canada; Conference Board du Canada, Mai 1988.

Tableau 1
INVESTISSEMENTS INTÉRIEURS AU CANADA
NOUVELLES DÉPENSES EN CAPITAL

SECTEUR INDUSTRIEL	1984	1985	1986	1987	1988*
(milliards de \$)					
Agriculture, pêche	4,2	3,1	2,8	2,6	2,6
Exploitation forestière	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Mines, carrières, puits de pétrole	9,7	10,9	7,7	8,7	8,6
Construction	1,3	1,2	1,4	1,6	1,8
Fabrication	9,1	11,5	14,2	15,0	18,4
Services publics	14,4	13,7	13,3	14,6	17,9
Commerce	2,4	2,5	2,6	2,7	3,0
Finances, assurances, immobilier	4,0	5,7	7,1	7,0	9,7
Services commerciaux	5,0	6,7	8,2	9,1	9,9
Institutions	2,8	3,1	3,5	3,7	3,6
Bâtiment	12,5	21,2	25,8	32,8	32,4
Total partiel	65,5	79,7	86,9	98,0	108,0
Administration publique	9,6	10,8	10,2	10,5	11,5
TOTAL	75,1	90,5	97,1	108,5	119,5

*Intentions au début de 1988.

Source : Statistique Canada, *Investissements publics et privés au Canada*, 1988.

Tableau 2
DÉPENSES EN CAPITAL* DE CERTAINES GRANDES SOCIÉTÉS EN
1987 ET PROJETS POUR 1988—PAR PROVINCE/RÉGION

PROVINCE/RÉGION	Dépenses réelles 1987	Dépenses projetées 1988	Pourcentage de variation 1988/1987
(en millions de \$ courants)			
Terre-Neuve	457,1	466,4	2,0
Île-du-Prince-Édouard	22,7	25,7	13,2
Nouvelle-Écosse	608,9	845,4	38,8
Nouveau-Brunswick	375,8	610,6	62,4
Région de l'Atlantique	1 547,2	2 027,7	31,0
Québec	4 622,6	5 994,6	29,6
Ontario	9 177,2	10 154,0	10,6
Manitoba	778,6	936,6	20,2
Saskatchewan	757,0	1 100,9	45,4
Alberta	4 323,2	6 184,8	43,0
Région des Prairies	6 083,6	8 546,4	40,4
Colombie-Britannique	1 911,5	2 522,8	31,9
Yukon	10,3	10,1	-2,0
Territoires du Nord-Ouest	132,1	170,5	29,0
Région: Col.-Britannique	2 081,2	2 770,3	33,1
CANADA	24 406,0	31 059,1	27,2

*On n'a tenu compte dans ce tableau que des 300 sociétés qui ont fourni des chiffres pour 1987 (dépenses réelles) et 1988 (dépenses projetées).

Source : MEIR, 1988.

Parmi les investissements récents, on peut citer l'établissement par la société Rockwell International de la compagnie Rockwell Ship Systems Canada, ainsi que la création par la société S.W.I. de la firme Palatine Enterprises, à Burnaby (C.-B.).

On peut citer en outre l'investissement de la Cannel Studio de Californie qui a établi, à la fin de 1987, un studio de production en Colombie-Britannique. De plus, en juillet 1988, elle a formé une coentreprise avec la société canadienne Comweb Corporation en vue d'établir les studios North Shore à Vancouver-Nord (C.-B.). Ces studios, évalués à 20 millions de dollars, serviront à la production de films et d'émissions de télévision et seront dotés de sept plateaux d'enregistrement sonore ultra-modernes de plus de 100 000 pi².

Au chapitre de la conception d'installations aéroportuaires, la Lockheed Air Terminal Inc. (Lockheed) de Californie et la société canadienne Huang & Danczkay Ltd. ont formé une coentreprise qui assurera la conception, le financement, la construction et l'exploitation d'une aéro-gare internationale vouée au transport des passagers; la première au Canada qui appartienne au secteur privé. L'aéro-gare n° 3 de 381 millions de \$ CAN, à l'aéroport international Lester B. Pearson, est "notre plus important projet à ce jour," de dire le président de Lockheed, Viggo M. Butler.

MINNEAPOLIS

À Minneapolis, le développement de l'investissement vise surtout les secteurs de technologie de pointe en électronique, en agro-alimentaire et en produits médicaux.

Parmi les activités, on peut citer des colloques, des discours, des visites à des dirigeants d'entreprises, ainsi que des campagnes de publipostage et des foires commerciales. Le consulat peut également fournir des renseignements de base, des points de contact sectoriels, ou de l'information sur les emplacements concernant plusieurs investissements en cours.

Peter W. Bélanger, premier délégué commercial, explique que "Les intervenants sont si nombreux que nous devons prendre garde au doublement des efforts. Les investisseurs éventuels ont appuyé de tout coeur nos efforts et savent apprécier la discrétion de nos services. Nous n'informons les provinces ou les municipalités de possibilités d'investissement précises qu'avec l'accord de l'investisseur en cause. Les sociétés ne prennent pas leurs décisions d'investissement avec précipitation, et il est essentiel que notre concours soit perçu comme utile mais discret."

NEW YORK

Selon John Morand, consul (investissement), l'objectif du bureau de New York est fort simple : "Offrir un service complet pour assurer le suivi des projets du début à la fin". Le bureau prend tous les moyens pour promouvoir l'investissement. Il peut tout aussi bien résoudre des difficultés tarifaires que s'occuper de la location d'immeubles :

"Nous avons établi un réseau de personnes-ressources au sein des administrations locales, provinciales et fédérales partout au Canada; ces personnes donnent suite aux demandes d'information et de services de jumelage financier formulées par des sociétés américaines".

Les demandes liées aux investissements auxquelles le consulat a répondu l'an dernier ont engendré de nouveaux investissements de 509 millions de \$ US au Canada.

On peut citer l'agrandissement de l'usine de pâtes et papiers de Champion International de Stamford (Connecticut), située à Hinton (Alberta); cet investissement portera la production actuelle de l'usine de 600 à 1 200 tonnes par jour. Pour sa part, Eastman Kodak, de Rochester (New York), a annoncé qu'elle projetait de construire une usine de produits d'emballage à base de polymères à Toronto. L'usine produira jusqu'à 100 millions de livres par an de plastique PET. Le vice-président de Kodak chargé de la division des produits chimiques de la société Eastman, R. Wiley Bourne, déclare : "Cette nouvelle usine témoigne de notre engagement sur le marché canadien." La société Frank B. Hall & Co, Overseas Inc., de New York, est en train d'établir ses premiers bureaux d'assurance au Canada. Le président, R. N. Lamprecht déclare : "L'aide du consulat a été inestimable... L'information sur l'Accord de libre-échange, le marché de l'assurance et l'ensemble de l'économie canadienne m'a aidé à présenter un rapport extrêmement sérieux sur le Canada; ce rapport a joué un rôle clé dans l'acceptation de ce projet."

Robert W. Crane, vice-président des finances de la I-Stat Corporation, de Dayton (New Jersey), décrit la dernière entreprise de sa société : "Nous étions à



Kiosque d'information sur la promotion de l'investissement du consulat de Chicago

la recherche d'installations pour notre entreprise lorsque nous avons découvert à Ottawa la firme Siltronics, qui était en faillite. Nous nous en sommes portés acquéreur. Il s'agissait simplement de négociations sérieuses entre gens d'affaires. C'est à ce moment qu'Investissement Canada est intervenue. Le consulat de New York nous a également aidés à aplanir les difficultés avec les services d'immigration."

SAN FRANCISCO

En juin 1988, la société Lanpar a annoncé la conclusion d'un accord de licence de technologie avec Everex Systems de Fremont, Californie, en vue de fabriquer et de commercialiser des écrans cathodiques fabriqués par Lanpar. Cette dernière consacrera une partie de ses revenus à la recherche et au développement tandis qu'Everex l'aidera à réduire ses frais et à acheter des composantes à l'échelle mondiale.

Le premier délégué commercial, Paul D. Donohue, déclare : "Il arrive souvent que des sociétés canadiennes aient une technologie de pointe mais ne disposent pas de canaux de distribution pour pénétrer efficacement le marché américain. De plus, le marché canadien étant plus réduit, les entreprises canadiennes ne peuvent acheter de composantes en quantités suffisamment grandes pour être compétitives. Lanpar en est l'exemple type." Cette dernière a entrepris depuis deux ans et demi de vastes programmes de R-D. Grâce à son alliance stratégique avec Everex, Lanpar pourra pénétrer le marché mondial.

La MIPS, un fabricant de microprocesseurs pour architecture à jeu d'instructions réduit (RISC) a récemment ouvert un bureau au Canada. Lanpar et MIPS sont d'excellents exemples d'investissements qui découlent des activités de promotion du consulat. ➤

SEATTLE

Dans la région nord-ouest du Pacifique, la recherche d'investissements prend la forme d'exposés présentés à des groupes cibles, de visites d'entreprises et de campagnes de publipostage. A.S. Poole, premier délégué commercial, déclare: "Ces activités contribuent à mieux faire connaître notre bureau ou constituent un premier pas susceptible de donner des résultats plus tard." Ainsi, deux entreprises ont communiqué avec le consulat après la récente campagne postale pour le prévenir que des problèmes de main-d'œuvre ou de fiscalité entraîneraient la fermeture d'installations au Canada. "Notre intervention a permis d'empêcher cette situation."

Parmi les investissements récents, on peut citer la formation d'une coentreprise par la Hecla Mining Company of Canada (Hecla Mining Company, Coeur d'Alene, Idaho) et la société Highwood Resources de Vancouver afin de mettre en valeur une concession minière dans la région de Thor Lake, T.N.-O.

Maverick Microsystem International, de Mukilteo (Washington) envisage d'ouvrir une usine de fabrication au Canada. J.E. Findley, directeur général de Maverick, déclare: "Nous considérons le Canada comme une étape vers le Royaume-Uni, l'Europe, l'Australie et l'Inde; une façon de contourner les droits excessifs qu'il faut payer lorsque l'on exporte directement des États-Unis. Dans le cadre du nouvel Accord de libre-échange, nous ignorons si cette solution demeurera valable. Nous sommes encore en train de recueillir des renseignements." M. Findley

Croquis des studios North-Shore qui seront construits à Vancouver.



ajoute que le consulat a été la principale source d'information de la société: "Il a été l'un de nos meilleurs amis".

WASHINGTON

Brian Oak, conseiller commercial, fait remarquer que jusqu'à maintenant, la recherche d'investissements a surtout consisté à assurer le suivi de demandes de renseignements et des possibilités d'investissement. L'ambassade a reçu des demandes de renseignements de PME du secteur des services et de l'industrie légère.

M.Oak précise: "Parmi les grandes sociétés, l'imminent Accord de libre-échange constitue un facteur déterminant dans les stratégies d'investissement au nord de la frontière. On ne peut en dire autant des petites entreprises." L'ambassade est maintenant prête et un programme élargi de développement de l'investissement sera mis en oeuvre l'an prochain. ➔

— Susan McMaster, Investissement Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada et les consulats généraux (nota: les entrevues ci-dessus datent de juillet 1988. Depuis, plusieurs agents ont été affectés ailleurs).

A.M. Turner, Assistant Trade Commissioner
Suite 400, South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
(404) 577-6810

Bernard Giroux, Senior Trade Commissioner
3 Copley Street, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
(617) 262-3760

George Musgrove, Senior Trade Commissioner
1 Marine Midland Center, Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
(716) 852-1247

George Phillips, Trade Commissioner
310 South Michigan Avenue, Suite 1200
Chicago, Illinois 60604-4295
(312) 427-1031

Greg Bates, Trade Commissioner
55 Public Square, Suite 1008
Cleveland, Ohio 44113-1983
(216) 771-0150

James Sotvedt, Senior Trade Commissioner
St. Paul Place, Suite 1700
750 North St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-3281
(214) 922-9806

Paul Robertson, Commercial Officer
600 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
(313) 567-2340

Lorne Dyke, Consul (Investment)
300 South Grand Avenue, 10th floor
Los Angeles, California 90071
(213) 687-7432

Peter W. Bélanger, Senior Trade Commissioner
701 Fourth Avenue South, Suite 900
Minneapolis, Minnesota 55415
(612) 333-4641

John Morand, Consul (Investment)
1251 Avenue of the Americas, 16th floor
New York, New York 10020-1175
(212) 586-2400

Paul D. Donohue, Trade Commissioner
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
(415) 495-6021

Paul C. Hubbard, Senior Trade Commissioner
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
(206) 443-1777

Brian Oak, Counsellor (Commercial)
Canadian Embassy, Trade Section
2450, Massachusetts Avenue N.W.
Washington, D.C. 20008
(202) 483-5505

■ L'atout canadien : prix de la version informatisée

Veillez noter que le prix mentionné dans le dernier numéro d'*Investir au Canada* pour la version informatisée de *L'atout canadien* (Ottawa: Investissement Canada, 1988), constituée d'un logiciel compatible avec le PC IBM et d'un livret d'instructions, aurait dû se lire ainsi: 90 \$ au Canada et 108 \$ à l'étranger (plus de légers frais de manutention). Nous vous prions d'accepter toutes nos excuses. ➔

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Grandes sociétés vs petites?

(suite de la p. 1)

la gestion que du domaine technique ou peuvent au moins compter sur une équipe qui possède les compétences nécessaires.

M. Knight utilise une liste de 33 obstacles qui nuisent à l'innovation pour comparer les grandes et les petites entreprises. Le tableau ci-contre indique le classement obtenu, en fonction du nombre de répondants et selon l'importance qu'ils accordent aux obstacles.

Une faible différence entre les résultats obtenus (négative ou positive) indique que les deux groupes attachent plus ou moins la même importance à un obstacle, tandis qu'une différence marquée signifie qu'un groupe accorde beaucoup plus d'importance à un même obstacle que l'autre groupe. La différence est négative lorsque, pour les entrepreneurs indépendants, l'obstacle est plus important.

Les deux groupes estiment qu'une étude de marché incomplète constitue un obstacle de taille; les entrepreneurs indépendants rangent cinq des critères de la catégorie 1, *Mauvaise interprétation du marché*, parmi les obstacles les plus importants au processus d'innovation. Même si les deux groupes éprouvent des difficultés au chapitre de la mise en marché de leurs innovations, cet aspect revêt plus d'importance pour les indépendants, à cause de leur manque de formation et d'expérience dans le domaine des affaires. Ces derniers sont mal préparés à commercialiser leurs produits par rapport aux grandes sociétés. Pour les grandes firmes, une mauvaise étude du marché est le principal obstacle à la commercialisation.

Les deux groupes de répondants classent en dernier la "Sous-estimation du risque du consommateur à l'appui d'une initiative". Les grandes sociétés classent ce facteur au dernier rang des 33 obstacles. Les entrepreneurs indépendants citent ce facteur parce qu'aux yeux des consommateurs, leur société a un avenir incertain et constitue un fournisseur moins sûr que les sociétés bien établies.

Les obstacles de la deuxième catégorie, *Soutien de la société*, ne touchent pas les entrepreneurs indépendants. Leur entreprise ne fabrique habituellement qu'un seul produit, leur personnel est réduit, et tous font partie d'une même équipe. Des questions comme l'engagement à l'égard d'un projet et l'intégration à la stratégie de la société ne les préoccupent guère, car

tous sont déjà engagés à fond. Les répondants des grandes sociétés classent au deuxième rang l'"Absence de compétences d'entrepreneuriat dans leur organisation", tandis que ce facteur préoccupe peu les entrepreneurs indépendants. C'est ici que l'on constate la différence la plus marquée dans le classement relatif des obstacles.

Les obstacles de la catégorie 3, *Aspirations peu réalistes de la société*, n'inquiètent pas les entrepreneurs indépendants. Ceux-ci sous-estiment les

risques de leurs projets ou n'y voient aucune lacune. De plus, ils estiment que la répartition des coûts dans la société ne pose pas de problème. Ils ne se soucient que du coût élevé de conception.

Les deux groupes n'attribuent guère d'importance à la catégorie 4, *Planification insuffisante*, sauf en ce qui concerne la "Sous-estimation des fonds nécessaires". Les deux parties trouvent le financement nécessaire au sein de la société, cependant, ils estiment que les coûts ont tendance à augmenter, et ➤

OBSTACLES À L'INNOVATION	1 ^{er} rang Grandes sociétés	2 ^e rang Entrepreneurs indépendants	1 ^{er} rang moins 2 ^e rang
CATÉGORIE 1 — MAUVAISE INTERPRÉTATION DU MARCHÉ			
Analyse imparfaite du marché	1	1	0
Sous-estimation :			
de la concurrence	20	2	18
de l'effort de vente nécessaire au départ du risque du consommateur à l'appui de l'initiative	29	4	25
des obstacles à la pénétration du marché	33	29	4
Besoins imprévus en formation et information du consommateur	21	3	18
	32	5	27
CATÉGORIE 2 — APPUI DE LA SOCIÉTÉ			
Absence :			
d'engagement réel à l'égard de l'initiative	13	33	-20
de mandat clair pour le nouveau service	23	31	-8
de talents d'entrepreneur dans la société	2	32	-30
Luttes internes pour obtenir des ressources	9	14	-5
Non-insertion dans la stratégie de la société	6	30	-24
CATÉGORIE 3 — ASPIRATIONS PEU RÉALISTES DE LA SOCIÉTÉ			
Impatience de la société touchant l'obtention de résultats	12	19	-7
Critères de rendement peu réalistes	19	13	6
Contrôle excessif de la société	28	28	0
Répartition des coûts disproportionnée	25	18	7
Sous-estimation des risques de l'initiative	14	17	-3
Refus d'admettre une faiblesse	7	20	-13
CATÉGORIE 4 — PLANIFICATION INSUFFISANTE			
Piètre estimation des coûts	15	11	4
Sous-estimation des fonds nécessaires	3	6	-3
Problèmes de réglementation imprévus	31	20	11
Absence de plans en cas d'imprévu	24	12	12
Aucune définition claire de l'échec	17	29	-12
CATÉGORIE 5 — DIFFICULTÉS OPÉRATIONNELLES			
Sous-estimation du temps de rodage	4	7	-3
Contrôle de la qualité	18	9	9
Perturbation des activités courantes	26	15	11
Intégration de la nouvelle unité dans l'exploitation courante	30	21	9
Projet alourdi par des frais généraux excessifs	11	8	3
CATÉGORIE 6 — PROBLÈMES DE PERSONNEL			
Refus :			
d'envisager d'autres approches	8	22	-14
de faire appel aux compétences nécessaires	10	16	-6
Envie devant l'innovation ou syndrome du sabotage	22	23	-1
Défense de fief	16	25	-9
Effet d'entraînement	27	26	1
Réticence à mettre fin à un projet	5	24	-19

qu'il est très difficile de prévoir cet accroissement.

Les deux groupes attachent une importance moyenne à la catégorie 5, *Difficultés opérationnelles*.

Enfin, la catégorie 6, *Problèmes de personnel*, est plus importante pour les grandes sociétés que pour les entrepreneurs indépendants, car bon nombre de problèmes ne se posent pas dans les petites entreprises. On assiste, dans les grandes sociétés, à beaucoup plus de luttes internes pour obtenir des fonds, des ressources et du personnel.

Comment pourrait-on résoudre ces problèmes? Les grandes et les petites compagnies pourraient former des coentreprises afin de produire une innovation. Les deux groupes, notamment les entrepreneurs indépendants, ont tendance à mettre au point des innovations fondées sur une technologie existante au lieu d'innover pour répondre à un besoin réel. Les grandes entreprises sont plus en mesure d'évaluer ces besoins en faisant appel à leurs services de marketing.

Lorsqu'une grande société a décelé un besoin en matière d'innovation, elle devrait passer en revue les petites entreprises qui ont le personnel spécialisé nécessaire pour mettre au point le produit. Une fois conclu un accord de coopération, les entrepreneurs indépendants seraient chargés de mettre sur pied l'équipe innovatrice et d'élaborer le projet sur le plan technique, tandis que le person-

nel des grandes sociétés s'occuperait de la gestion du processus : financement du projet, planification et mise en œuvre d'une stratégie globale de fabrication et de mise en marché du produit.

On voit de plus en plus de tels groupements. Même si un entrepreneur ne peut réaliser ses aspirations dans une grande société et décide de fonder sa propre entreprise, il se peut que la compagnie propose de financer la nouvelle entreprise, quitte à y détenir une part des actions. La proposition est souvent trop alléchante pour que l'entrepreneur la refuse. Il reste à déterminer l'ampleur de la part détenue par la grande société. Certains problèmes peuvent se poser lorsqu'un entrepreneur veut prendre des décisions sans avoir à demander l'approbation de la grande société et sans suivre le processus bureaucratique. Il est préférable que la grande société ne détienne qu'une part minoritaire des actions de sorte que l'entrepreneur puisse se passer de l'approbation du conseil d'administration.

La société 3M, pour sa part, aide les entrepreneurs indépendants à concrétiser leurs projets au lieu de les contraindre à les réaliser au sein d'une grande entreprise. Pour conclure, les entrepreneurs indépendants souffrent souvent d'un manque de compétences en gestion générale, et surtout en marketing, en financement et en fabrication. Les innovateurs des grandes sociétés ont souvent du mal à défendre leurs idées auprès de la direction, à obtenir des fonds et d'au-

tres ressources au sein de l'entreprise et à trouver un protecteur au sein de la société pour les aider par exemple à surmonter les obstacles de la politique interne, à offrir des encouragements et des stimulants aux membres de l'équipe et à créer l'environnement propice à l'innovation au sein de la société. Grâce aux coentreprises, les innovateurs indépendants et ceux des grandes sociétés peuvent résoudre leurs problèmes et combler leurs lacunes. ♦

— Résumé par Réjean Lemieux,
Investissement Canada

Pour obtenir le compte rendu de la conférence, s'adresser à C.C.E.S., Events Management, 4 Cataraqui Street, Suite 209, Kingston, Ontario, Canada K7K 1Z7, FAX (613) 545-0806.

■ Recherche sur les bases de données sur les occasions d'investissement

Investissement Canada effectue présentement une recherche sur les bases de données informatisées en usage au Canada, et compte présenter un résumé des résultats obtenus dans un prochain numéro d'*Investir au Canada*.

Les bases de données sur les occasions d'investissement sont des systèmes d'information électroniques mis à la disposition des investisseurs à la recherche d'occasions d'investissement et des entrepreneurs désireux de trouver des personnes intéressées à investir dans de nouvelles entreprises, des entreprises en pleine expansion ou des entreprises bien établies. L'utilisation de telles bases de données pourra aider les partenaires d'investissement éventuels à réaliser un jumelage financier avantageux pour les deux parties.

L'Agence aimerait obtenir plus de renseignements concernant les bases de données existantes. Par conséquent, nous saurions gré aux exploitants et aux utilisateurs de ces systèmes de nous faire part de l'information dont ils disposent. Votre apport nous sera précieux. Veuillez faire parvenir vos renseignements à Tammy Davies, Investissement Canada, Services aux investisseurs, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, C.P. 2800, Succursale "D", Ottawa (Ontario) K1P 6A5, téléphone (613) 995-7231. ♦

■ Exposition internationale de 1988 sur les affaires et les investissements

L'exposition internationale de 1988 sur "Les affaires et les investissements" aura lieu à Vancouver, en Colombie-Britannique, du 22 au 24 novembre. On s'attend à ce qu'elle attire 15 000 personnes, provenant pour la plupart de l'Ouest canadien et des États-Unis. Selon John Pavlovich, l'organisateur de l'exposition, "le nombre de participants américains s'est considérablement accru." "Parmi les exposants," ajoute-t-il, "on dénombre jusqu'à maintenant 5 États et 50 compagnies américaines" (renseignements en date d'août 1988). On abordera, au cours de 11 ateliers et d'un symposium animé par le Financial Post, les thèmes suivants: l'Accord de libre-échange entre le Canada et les

États-Unis, les perspectives qu'offrent les industries de la technologie de pointe et des ressources — "le cœur de l'économie de l'Ouest canadien," poursuit M. Pavlovich.

L'exposition s'adresse aux compagnies américaines, canadiennes et de la ceinture du Pacifique qui s'intéressent à de nouveaux marchés et aux investissements, à l'immigration d'entreprises, aux coentreprises et aux transferts de technologie dans l'Ouest canadien.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à Pacific Forums Inc. Box 39 Suite 280, 815 West Hastings Street, Vancouver, B.C. Canada V6C 1B4 (604) 669-3818. ♦

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, l'agence fédérale chargée du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au Canada, par des Canadiens et des non-Canadiens, qui contribuent à la croissance de l'économie et à la création d'emplois, et qui apportent des avantages nets au Canada. 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 (qui pourront être publiés dans des numéros ultérieurs avec votre permission) ainsi que vos demandes de renseignements et d'abonnement au rédacteur en chef, Investir au Canada, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario) K1P 6A5, tél.: (613) 995-9630.