

TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE

LES VACCINS

Dans cet article, Suzanne Amos, expert-conseil auprès de la firme OEB International, de Toronto, décrit certains programmes de transfert de technologie touchant la fabrication de vaccins et d'antitoxines et mis en oeuvre dans les pays en voie de développement par les laboratoires Connaught.

En 1974, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) prenait un engagement de grande envergure : vacciner, avant 1990, tous les enfants du monde contre les six principales maladies infectieuses, c'est-à-dire, la diphtérie, le tétanos, la coqueluche, la poliomyélite, la rougeole et la tuberculose.



Installations de production de vaccins contre la rage (Islamabad, Pakistan).

Afin de mener à bien ce projet, l'OMS a créé le Programme élargi de vaccination, lequel s'appuie sur les vaccins et la technologie mis au point par des fabricants de substances biologiques comme les laboratoires Connaught.

Le programme de transfert de technologie des laboratoires Connaught consiste à fournir les vaccins et le savoir-faire lié à leur fabrication en implantant des installations modernes dans les pays en développement. C'est ainsi qu'on a construit, au Pakistan, un laboratoire spécialisé dans la préparation de vaccins contre la polio et la rougeole. Cette installation a été construite dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

La participation des laboratoires Connaught au Programme élargi de vaccination n'est pas étonnante puisque, depuis 1914, cette entreprise est à l'avant-garde de l'élaboration et de la fabrication à grande échelle de substances biologiques efficaces liées à la protection de la santé publique. Les laboratoires Connaught, qui figurent parmi les plus gros fabricants de vaccins du monde occidental, offrent, par l'intermédiaire de leur division des transferts de technologie, un service unique de technologies exclusives. ➤

LES BASES DE DONNÉES SUR LES OCCASIONS D'INVESTISSEMENT

Un outil précieux pour les
investisseurs et les
entrepreneurs

Le présent article traite des bases de données sur les occasions d'investissement mises à la disposition des investisseurs et des entrepreneurs à la recherche d'occasions d'investissement. Dans un prochain numéro, Investir au Canada publiera un article sur les listes d'occasions d'investissement, lesquelles sont de nature plus générale, ne sont pas nécessairement informatisées et ne fournissent pas ou peu de services de jumelage. Ces articles sont fondés en partie sur les renseignements que nous ont fournis nos lecteurs; nous vous invitons donc à écrire au rédacteur en chef d'Investir au Canada (voir page 8).

Les bases de données sur les occasions d'investissement sont des systèmes d'information mis à la disposition des investisseurs à la recherche d'occasions

➤ p. 3

DANS CE NUMÉRO

Investissements japonais : biotechnologie canadienne

Rapport de la mission Bidec — p. 5

Investissement Canada : annonce — p. 5

Baromètre des investissements — p. 6

Publications intéressantes — p. 8

Sondage auprès des lecteurs :
Résultats — p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

La plupart des projets de transferts de technologie auxquels participent les laboratoires Connaught concernent l'étape intermédiaire de la production. L'entreprise fournit les installations ainsi que les vaccins de base, en vrac, lesquels sont par la suite conditionnés et mis sous ampoules pour la distribution. Ce genre de projet peut s'échelonner sur quatre ans, depuis la signature du contrat jusqu'au moment où les installations deviennent opérationnelles. L'entreprise s'engage par ailleurs à approvisionner les installations en vaccins.

Avant le démarrage d'un projet dans le cadre du Programme élargi de vaccination, les laboratoires Connaught effectuent une étude de faisabilité afin d'évaluer, s'il y a lieu, les installations existantes, et de déterminer le coût du projet. L'entreprise procède ensuite à la conception des installations et du matériel approprié et s'assure que les installations sont conformes aux normes de l'OMS. Les laboratoires Connaught veillent à ce que le personnel reçoive la formation nécessaire à la bonne utilisation du matériel, à l'exploitation des installations et à leur entretien, de sorte qu'une fois le transfert de technologie effectué, l'exploitation soit conforme aux directives de l'OMS.

L'étape cruciale du projet est le transfert, dans le pays hôte, de la technologie de Connaught en matière de fabrication des vaccins. Une fois les installations construites, le personnel reçoit une formation approfondie selon des normes de fabrication reconnues internationalement de façon à pouvoir fabriquer les vaccins

nécessaires dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

Les laboratoires Connaught reprennent les contrôles de la qualité une deuxième fois, au Canada, afin de s'assurer que les produits fabriqués dans les nouvelles installations sont sûrs, et instituent des programmes d'entretien préventif et de contrôle de la qualité afin que ces contrôles puissent être faits sur les lieux.

Les laboratoires Connaught et leurs clients désirent aboutir au transfert complet des technologies et des compétences de base vers les pays en voie de développement.

Selon les laboratoires Connaught, si le Programme élargi de vaccination continue sur son excellence lancée, l'OMS, de concert avec l'UNICEF, des entreprises comme les laboratoires Connaught et les gouvernements des pays industrialisés et des pays en voie de développement, atteindra sous peu son objectif. En 1986, l'OMS déclarait en effet que la moitié des enfants du monde avaient déjà été vaccinés dans le cadre du Programme élargi de vaccination.

Toutefois, l'envergure même du projet pourrait compromettre sérieusement la disponibilité des vaccins nécessaires puisque les installations des grands fabricants participants fonctionnent actuellement à plein rendement ou presque. Il faudra vraisemblablement recourir à d'autres sources et à d'autres méthodes.

Pour les pays en développement, la fabrication des vaccins sur place facilite une plus grande participation aux pro-



Recherche : installations de Connaught à Toronto.

grammes de vaccination, crée des emplois et ouvre de nouveaux débouchés à l'exportation. De plus, les pays en développement viennent rejoindre les rangs des pays industrialisés puisque la capacité de produire des vaccins sur place élève le niveau de leurs programmes de santé préventifs.

La demande croissante de vaccins et l'incertitude quant aux possibilités d'approvisionnement n'ont pas tardé à inciter les pays en développement à devenir autonomes en ce qui concerne la fabrication de vaccins. Le transfert de technologies de base par des entreprises comme Connaught et la mise en place d'installations spécialisées dans les pays où existe une telle demande répond au désir d'autosuffisance de ces pays. 🇨🇦

L'ATOUT CANADIEN

Quelques exemplaires sont encore disponibles



Fermenteur MRC 5 du vaccin Salk contre la polio (1 000 litres).

L'atout canadien (Investissement Canada, Ottawa, 1988), contient près de 1000 pages de textes et de graphiques touchant l'investissement au Canada dans le contexte des affaires et de la situation politique et géosociale. On peut se procurer la version imprimée pour 150 \$ (180 \$ l'étranger), et les mises à jour pour 75 \$ (90 \$). La version informatisée (logiciel compatible avec le PC IBM et manuel d'instruction) coûte 90 \$ (108 \$ à l'étranger). *En prime* -- On peut obtenir gratuitement, sur demande, à l'achat de la version imprimée, la version logicielle (frais de manutention et d'envoi : de 2,25 \$ jusqu'à 4 % de la valeur totale).

Adresser les commandes au :
Centre d'édition du gouvernement
du Canada
Ottawa, Canada, K1A 0S9
☎ (819) 997-2560. 🇨🇦

LES BASES DE DONNÉES SUR LES OCCASIONS D'INVESTISSEMENT

Un outil précieux pour les investisseurs et les entrepreneurs

(suite de la p. 1)

d'investissement et des entrepreneurs désireux de trouver des gens d'affaires intéressés à investir des capitaux dans des entreprises. Il peut s'agir de nouvelles entreprises, d'entreprises en pleine



Réseau de possibilités
d'investissement au Canada

expansion ou d'entreprises bien établies. Grâce à ces bases de données, les investisseurs et entrepreneurs à la recherche d'un partenaire d'investissement aboutissent souvent à un jumelage profitable pour les deux parties.

La plupart du temps on constate que le nombre d'investisseurs dépasse celui des entrepreneurs. En effet, dans certains cas, on dénombre deux fois plus d'investisseurs que d'entrepreneurs. "Les études effectuées démontrent que les petites entreprises ainsi que les entreprises naissantes, notamment dans les petites agglomérations, éprouvent parfois beaucoup de difficultés à trouver des sources de capitaux propres", déclare M. Bernard R. Wilson, président de REPIC (Réseau de possibilités d'investissement au Canada), un système informatisé centralisé exploité par les chambres de commerce provinciales. Les entrepreneurs à la recherche de capitaux et les gens d'affaires désireux d'investir dans une entreprise peuvent s'inscrire au réseau REPIC.

Les services de REPIC sont actuellement offerts dans l'ensemble du Canada par l'entremise d'un réseau constitué de plus de 500 chambres de commerce provinciales et locales. La base de données est accessible à tous, mais le système n'a pas encore été annoncé dans le reste du Canada. REPIC s'étend à l'échelle nationale depuis novembre 1988 et bénéficie de l'appui des gouvernements fédéral et provinciaux.

REPIC élimine chez les investisseurs une tendance aux préjugés sexistes ou fondés sur l'origine géographique. Comme le souligne M. Jim Carnegie, Directeur exécutif de REPIC et de la Chambre de commerce de l'Ontario, "les investisseurs canadiens ont long-

temps éprouvé une certaine réticence à investir dans des entreprises administrées par des femmes, ou encore, à s'associer, par exemple, avec quelqu'un de Kapuskasing plutôt qu'avec quelqu'un du Golden Horseshoe."

"Étant donné le caractère confidentiel de REPIC, les partenaires éventuels ignorent, au début, l'identité des personnes, des entreprises, inscrites au réseau. Lorsqu'un jumelage semble possible, REPIC offre aux participants l'occasion de se rencontrer et de faire des affaires."

REPIC est un système confidentiel. Les entrepreneurs peuvent donc effectuer des recherches en toute discrétion en vue d'obtenir des capitaux sans provoquer d'inquiétude chez le public ou parmi le personnel de leur entreprise. "Il faut savoir que les entrepreneurs et les investisseurs sont très pointilleux sur la question de la confidentialité. Le caractère confidentiel de REPIC, sa simplicité (on n'a qu'à remplir une formule), la rapidité du traitement des dossiers et, par conséquent, du jumelage, sont des atouts fort appréciés des utilisateurs."

Au lieu de prélever une commission sur le jumelage réalisé, REPIC ne demande que des frais d'inscription. Les entrepreneurs paient des frais annuels de 150 \$ et les investisseurs, de 250 \$. Les capitaux de risque investis dans le cadre des jumelages réalisés se chiffrent entre 200 000 \$ et 300 000 \$. Les sommes transigées par l'entremise de REPIC vont de 5 000 \$ à 1 000 000 \$.

REPIC aide en outre les entrepreneurs et les investisseurs à trouver un partenaire approprié sans entraîner de fréquents déplacements ou de grands voyages. Le temps et l'argent ainsi économisés laissent aux gens d'affaires le loisir de consulter des experts et des juristes à propos de l'entente éventuelle.

Quoique le système informatisé de jumelage soit très rapide, certains utilisateurs estiment qu'ils n'obtiennent pas assez vite les renseignements qui les intéressent. En effet, REPIC achemine principalement par la poste les renseignements désirés, ce qui entraîne parfois des retards.

Le MARCHÉ D'ENTREPRISES est exploité par la firme Maheu et Noiseux, qui met à la disposition de ses clients deux bureaux de service dont l'un est à Montréal et l'autre à Québec. Il a égale-

ment pour objet d'aider les investisseurs et entrepreneurs intéressés à obtenir un jumelage adéquat. À l'instar de REPIC, les investisseurs et les entrepreneurs doivent remplir un questionnaire spécial dans lequel ils décrivent les caractéristiques de leur investissement ou de leur entreprise et leurs besoins respectifs. Les entrepreneurs doivent également fournir un plan d'entreprise détaillé. Toutes les inscriptions sont traitées électroniquement et les partenaires éventuels identifiés. L'investisseur reçoit alors une description sommaire de l'occasion d'investissement. Bien que les services du MARCHÉ D'ENTREPRISES soient offerts aux utilisateurs éventuels à l'extérieur du Québec, ils ne s'appliquent qu'à cette dernière province exclusivement.

Les frais d'inscription, de traitement et d'identification des partenaires éventuels s'élèvent à 500 \$ par année pour les entrepreneurs et à 250 \$ pour les



LE MARCHÉ D'ENTREPRISES

investisseurs éventuels. Les deux parties doivent en outre, s'il y a jumelage, verser une commission variable selon la transaction, dont ils partagent les frais à parts égales. Les transactions conclues grâce au réseau varient de 50 000 \$ à 3 000 000 \$.

Le MARCHÉ D'ENTREPRISES offre aux parties intéressées les services d'experts dans le secteur de l'investissement. Les investisseurs et les entrepreneurs peuvent obtenir des conseils financiers et techniques détaillés et une aide précieuse en matière de recherche de financement. À l'encontre de REPIC, par exemple, qui n'offre pas de services de conseils ou de services techniques en matière d'investissement et qui encourage plutôt ses clients à s'adresser à de tels experts.

Le SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la BFD (Banque fédérale de développement) est un service de ➤

référence informatisé offert par l'entremise du réseau de succursales de la BFD dans l'ensemble du pays. Il met en rapport des investisseurs en quête de débouchés avec des entrepreneurs à la recherche de financement. La BFD garde un contact avec les investisseurs et les entrepreneurs éventuels. Lorsqu'une occasion d'investissement se présente, la Banque décrit aux intéressés les objectifs d'investissement de chacun et invite ensuite les parties à se rencontrer.

Les personnes et entreprises intéressées peuvent être inscrites sur la liste de la Banque moyennant des frais d'environ 250 \$. Si une liaison financière se concrétise, des honoraires d'au plus 5 % établis en fonction du montant total de

sement dans un délai de 24 heures. ENTINEX, pour le compte de l'investisseur, effectue ses recherches en consultant toutes les bases de données et les listes d'entreprises disponibles au Canada, telles que celles du SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la Banque fédérale de développement, du réseau REPIC ou les listes établies par les gouvernements provinciaux.

ENTINEX communique aussi avec les agents de développement économique des municipalités et a accès aux réseaux locaux du secteur privé (par exemple, celui de Maheu et Noiseux, au Québec, ou de l'Investment Exchange, en Alberta).

Une fois la recherche effectuée, ENTINEX transmet au client les coordonnées des partenaires éventuels (noms, numéros de téléphone et de télécopieurs [FAX]). Le client décide alors s'il communiquera ou non avec ces derniers. ENTINEX ne prend pas part aux négociations puisque son rôle consiste uniquement à fournir des renseignements sur les occasions d'affaires. Les investisseurs doivent verser des honoraires de 150 \$ pour toute recherche d'un secteur industriel figurant dans la base de données. La recherche sera effectuée pendant un mois; si aucun jumelage ne s'ensuit, le client peut s'inscrire sur

Buyout, un répertoire bimestriel d'occasions d'affaires auquel on peut s'abonner pour la somme de 150 \$ par année. Chaque numéro contient une liste des occasions d'affaires figurant dans la base de données d'ENTINEX; et un service de recherche en survol ou de conseils à l'intention des gens d'affaires étrangers désireux de s'établir ou d'investir au Canada. Ce service est offert aux investisseurs étrangers qui en sont à leur premier voyage de reconnaissance au Canada ou qui détiennent déjà un visa temporaire. Il en coûte 150 \$ l'heure pour utiliser ce service.

ENTINEX est actuellement en train de négocier une entente avec un réseau d'occasions d'affaires américain qui cherche une voie d'accès au Canada.

Compte tenu du grand nombre et de la diversité des bases de données sur les occasions d'investir, il appartient aux utilisateurs de déterminer si la transaction réalisée justifie les frais engagés pour l'utilisation de ces réseaux d'information.

Une chose demeure certaine : comme le déclare M. Wilson, président de REPIC, "Le système actuel de jumelage entrepreneurs/investisseurs est un processus qui laisse beaucoup trop de place au hasard. REPIC comble cette lacune en agissant à titre d'intermédiaire central."

Grâce à de tels systèmes, les entrepreneurs et les investisseurs accroissent considérablement leurs chances de faire des affaires avantageuses qui ne sont plus le fruit du hasard. 🍀

— Réjean Lemieux, Investissement Canada

On peut obtenir de plus amples renseignements touchant ces bases de données en communiquant avec :

ENTINEX INC.
Business Opportunities Network
3 Church Street, Suite 402
Toronto, Ontario, M5E 1M2
☎ (416) 359-0037 Fax (416) 359-0030

LE MARCHÉ D'ENTREPRISES
Maheu Noiseux
2, Complexe Desjardins
Bureau 2600 C.P. 153
Montréal (Québec), H5B 1E8
☎ (514) 281-1555

REPIC
Réseau de possibilités d'investissement au Canada
2323 Yonge Street
Toronto, Ontario, M4P 2C9
☎ (416) 482-5225

LE SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE
Banque fédérale de développement
800, Place Victoria
Bureau 4600
Montréal (Québec), H4Z 1C8
☎ (514) 283-2218



Liaison financière

l'investissement doivent être versés à la Banque par l'une des deux parties. Le réseau du SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la BFD compte 1 500 entrepreneurs et investisseurs. Les investisseurs étrangers, par l'entremise des ambassades et des consulats du Canada et de ministères et organismes gouvernementaux peuvent également s'inscrire au SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la BFD.

Les investissements effectués ou les capitaux investis par l'entremise du SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE se chiffrent en moyenne à 200 000 \$. Les liaisons établies peuvent donner lieu à des investissements allant de 50 000 \$ à 5 000 000 \$. À l'instar des autres services, le SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE est un service utile offert aux investisseurs et aux entrepreneurs ainsi, déclare l'un des utilisateurs, "le SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la BFD nous a aidés à trouver des investisseurs intéressés à faire des affaires avec nous. Cependant, l'on pourrait se demander si les honoraires de 5 % justifient la valeur de la transaction effectuée. Les contacts personnels sont parfois plus précieux lorsque l'on désire trouver un partenaire et ils ne coûtent rien."

La firme ENTINEX INC. met à la disposition de ses clients des listes d'entreprises fournies par des sources d'information réputées du monde des affaires. Les honoraires de la firme sont versés par les investisseurs qui désirent acquérir une entreprise ou y investir des capitaux à participation. L'investisseur peut obtenir une liste d'occasions d'investis-

sement dans un délai de 24 heures. ENTINEX, pour le compte de l'investisseur, effectue ses recherches en consultant toutes les bases de données et les listes d'entreprises disponibles au Canada, telles que celles du SERVICE DE LIAISON FINANCIÈRE de la Banque fédérale de développement, du réseau REPIC ou les listes établies par les gouvernements provinciaux.

ENTINEX communique aussi avec les agents de développement économique des municipalités et a accès aux réseaux locaux du secteur privé (par exemple, celui de Maheu et Noiseux, au Québec, ou de l'Investment Exchange, en Alberta).

ENTINEX a récemment mis sur pied deux nouveaux services : le bulletin

Entinex
BUSINESS OPPORTUNITY NETWORK

INVESTISSEMENTS JAPONAIS : BIOTECHNOLOGIE CANADIENNE

Rapport de la mission BIDEK

L'article ci-dessous est une traduction d'un article paru le 30 mai 1988 dans l'un des plus grands quotidiens japonais du milieu industriel et commercial, le Nikkan Kogyo Shinbun.

Le Canada, dont le taux de croissance économique vient juste après celui du Japon, s'efforce de faire avancer l'industrie de la biotechnologie, de même que celles des pièces automobiles et de l'électronique. Depuis l'adoption de la stratégie nationale en matière de biotechnologie il y a cinq ans, 225 entreprises ont vu le jour dans ce domaine; elles consacrent plus de 70 millions de dollars canadiens par an à la recherche et au développement. En outre, des instituts de recherche de calibre mondial ont été établis au cours des dernières années et l'on a assisté à la création de l'Association canadienne de l'industrie de la biotechnologie (ACIB).

Une mission composée de représentants de 14 sociétés membres de l'association de la bio-industrie japonaise, la BIDEK, qui entretient des rapports étroits avec l'ACIB, a effectué pour la première fois une visite de deux semaines au Canada à l'invitation du gouvernement canadien. Nous avons demandé au vice-président de la BIDEK, le professeur honoraire Saburo Fukui, de l'Université de Kyoto, de nous faire part de ses impressions. M. Fukui a déclaré : "Le climat canadien de l'investissement s'améliore rapidement et le Canada espère recevoir des investissements des entreprises japonaises."

L'entrevue suivante a été effectuée par le journaliste Ei-ichi Kosho, d'Osaka.



M. Saburo Fukui, vice-président de la BIDEK.

Quelle est votre impression de la biotechnologie au Canada?

"Le Canada jouissant d'abondantes richesses naturelles et ses habitants possédant un niveau d'éducation élevé, le pays a obtenu des succès constants dans le domaine de la biotechnologie végétale et marine. Les recherches dans ce domaine étaient concentrées au sein du Conseil national de recherches et des universités. Par ailleurs, au Canada, où l'on a découvert l'insuline, la recherche médicale est très développée. Au cours des dernières années, des installations de recherche de calibre mondial ont été mises sur pied dans chaque région avec l'aide du gouvernement. On peut citer notamment le Centre de recherches agroalimentaires de St-Hyacinthe au Québec, l'usine pilote du Conseil de recherches de l'Alberta à Edmonton et le Centre de recherches biomédicales de l'Université de la Colombie-Britannique. Toutes ces installations sont absolument superbes, mais c'est l'union de la recherche et des chercheurs qui compte le plus. Qui plus est, grâce à l'aide financière du gouvernement, on dénombre

maintenant 225 entreprises à risque spécialisées en biotechnologie, qui n'existaient pour ainsi dire pas il y a quelques années. Au Canada, les professeurs d'université occupent souvent, outre leurs postes de professeurs, des postes de cadres supérieurs dans des entreprises. En fait, l'industrie et les universités oeuvrent ensemble au développement de la biotechnologie."

Que conseillez-vous aux entreprises japonaises?

"La plus grande maison canadienne de biotechnologie, Allelix, a réussi à isoler une substance anticancéreuse au sein de cultures de cellules végétales. Mitsui Petrochemical s'est portée acquéreur du procédé et se prépare à le commercialiser. En outre, on peut certainement procéder à l'étude de beaucoup d'autres produits naturels dans un domaine aussi vaste. De plus, les chercheurs de renom aux États-Unis et en Europe, qu'il est difficile d'attirer au Japon, pourraient être intéressés à participer à la recherche conjointe au Canada."

Pourriez-vous, à titre de chef de la mission, nous donner une impression à l'issue de ce premier contact?

"Les membres de la mission représentaient de grosses sociétés spécialisées dans les secteurs de l'acier, des produits chimiques et de l'énergie qui considèrent une situation dans une optique à long terme. Si l'on en juge d'après l'accueil enthousiaste qui nous a été réservé au Canada, il semble que tous les intervenants s'attendent à des résultats rapides et concrets. C'est pourquoi j'aimerais beaucoup que de petites et moyennes entreprises spécialisées en biotechnologie participent à la prochaine mission."

Investissement Canada remporte un prix pour une annonce

Investissement Canada s'est vu décerner une médaille d'argent pour une annonce publicitaire en couleurs, lors de la réunion annuelle de l'Association canadienne de développement industriel (IDAC), tenue cet automne, à Scarborough (Ontario). L'IDAC regroupe des agents de développement économique désireux d'améliorer leurs compétences professionnelles, de promouvoir le développement économique sur le plan pro-

fessionnel et de contribuer à la vigueur du Canada. Le prix a été décerné pour une annonce intitulée "A Tradition of Technological Excellence" insérée dans l'édition de janvier-février-mars 1988 du magazine new-yorkais *Leaders*.

Investissement Canada s'est également jointe, lors de ce congrès, au réseau de développement canadien de l'IDAC.

Calendrier d'activités

Sixième conférence sur les débouchés dans le Pacifique, du 27 février au 2 mars 1989, Montréal (Québec).

Renseignements :

Dianne Caldbick
Le comité canadien du Conseil
économique des pays riverains
du Pacifique
55, rue Metcalfe
Pièce 1160
Ottawa (Ontario), K1P 6N4
☎ (613) 238-4000

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

Évaluation de la confiance des investisseurs

La valeur et le taux de croissance des investissements directs étrangers (IDE) sont généralement fonction de la confiance des investisseurs du milieu des affaires international dans un pays, autrement dit de l'image de stabilité et de rentabilité que projette ce pays.

Les niveaux records des investissements directs étrangers enregistrés au Canada ces dernières années témoignent de la confiance des investisseurs internationaux dans le Canada. Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) révèlent pour leur part le degré de confiance des compagnies canadiennes exerçant des activités à l'échelle internationale.

On trouvera ci-après les données les plus récentes sur les investissements étrangers ou canadiens, de même que sur les industries qui ont suscité le plus d'intérêt chez les investisseurs étrangers. Les données sur les différents groupes d'industries sont fondées sur la valeur comptable des IDE et, l'année de référence la plus récente est 1985.

En 1987 les flux bruts[‡] d'IDE ont atteint le chiffre record de 10,2 milliards

de dollars, soit une augmentation de 21,4 % par rapport aux 8,4 milliards enregistrés en 1986. Les IDCE étrangers ont aussi augmenté de façon constante pendant cette même période, les sorties brutes s'étant élevées à 9,3 milliards en 1987, soit une augmentation de 8,1 % par rapport à 1986 (tableaux p.7).

À la fin de l'exercice 1987, les IDE au Canada s'élevaient à 103,1 milliards de dollars, soit une augmentation de 11,5 % par rapport aux 92,5 milliards de dollars enregistrés en 1986. Les IDCE s'élevaient quant à eux à 59,9 milliards de dollars, soit une hausse de 9,5 % par rapport aux 54,7 milliards de dollars enregistrés à la fin de l'exercice 1986.

On constate sans grande surprise que la plupart des IDE au Canada proviennent des États-Unis et que les IDCE sont principalement dirigés vers les États-Unis. Il en a d'ailleurs été ainsi pendant la presque totalité du siècle (voir *Investir au Canada*, Vol. 2, N° 1, pages 2 et 3).

Avant la Première Guerre mondiale, le principal investisseur étranger au Canada était le Royaume-Uni. Les investissements de ce pays consistaient essentiellement en placements de portefeuille,

destinés par exemple à financer la construction de nos chemins de fer.

Les États-Unis et le Royaume-Uni sont encore les deux plus importants partenaires d'investissement du Canada bien que la part des États-Unis soit, comme pendant la majeure partie du siècle, la plus importante. Nos données les plus récentes concernent les États-Unis - elles remontent à 1987. Les données sur les autres pays remontent à 1985.

À la fin de l'exercice 1987, les IDE au Canada s'élevaient à 103,1 milliards de dollars et 72,9 % de ces investissements provenaient des États-Unis. La proportion des IDCE aux États-Unis était de 72,3 %. À la fin de l'exercice 1985, les investissements du Royaume-Uni ne représentaient que 9,5 % de la valeur totale des IDE au Canada. Seulement 7,3 % de la valeur totale des IDCE avaient été effectués au Royaume-Uni.

Les données les plus récentes concernant les IDE au Canada et les IDCE, y compris aux États-Unis, par catégorie d'industries, remontent à 1985. Les investisseurs canadiens et américains se sont principalement tournés vers le secteur manufacturier. Ce secteur recueillait en effet, à la fin de l'exercice 1985, près de la moitié (46 %) des IDE américains au Canada, pourcentage qui, notamment, n'a presque pas varié au cours des dix dernières années. La sidérurgie et les produits de la sidérurgie constituaient la plus importante sous-catégorie du secteur manufacturier (35 % des investissements effectués dans ce secteur et 15 % des IDE américains au Canada à la fin de l'exercice 1983). Dans les autres secteurs, le pétrole et le gaz naturel avaient, à la fin de l'exercice 1985, attiré près du quart (23,4 %) des IDE américains au Canada, pourcentage qui est demeuré relativement constant depuis la fin des années 70, et le secteur financier environ 13 %, soit une hausse de 9,6 % par rapport à 1978.

† Par valeur comptable, on entend la valeur, à un moment donné (à la fin de l'exercice dans le cas présent), des capitaux à long terme (dette à long terme et capitaux propres, bénéfices non répartis compris), détenus par un investisseur étranger dans une entreprise canadienne, et grâce auxquels il peut exercer une influence sur la gestion de cette entreprise.

‡ Les flux d'IDE sont portés au compte de capital de la balance des paiements. Entrent dans cette catégorie: i) les capitaux propres; ii) les bénéfices non répartis; iii) d'autres capitaux à long terme et iv) les capitaux à court terme.

Investissements directs canadiens à l'étranger : secteur industriel et zone, fins d'année, 1983 et 1985
(en millions de dollars)

Zones	États-Unis		Royaume-Uni		Autres pays		Tous les pays	
	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983
Secteur industriel								
Industries manufacturières :								
Boissons	2 393	1 972	1 195	890	406	259	3 994	3 121
Métaux non ferreux	5 130	2 963	831	516	2 069	1 712	8 030	5 191
Produits du bois et du papier	3 665	2 945	447	197	534	399	4 647	3 541
Fer et produits du fer	1 302	1 105	291	164	515	616	2 108	1 885
Produits chimiques et connexes	4 201	2 234	49	40	375	242	4 626	2 516
Autres activités manufacturières	1 202	1 041	34	29	183	148	1 418	1 218
Total partiel	17 893	12 260	2 848	1 836	4 083	3 376	24 823	17 472
Commerce	1 860	1 131	64	84	642	465	2 566	1 680
Mines et fonderies	1 110	644	23	23	1 717	1 745	2 850	2 412
Pétrole et gaz naturel	5 715	4 425	3	257	1 750	1 561	7 469	6 243
Services publics :								
Chemins de fer	800	657	—	—	—	—	800	657
Autres services publics	45	31	44	60	842	842	931	933
Total partiel	845	688	44	60	842	842	1 731	1 590
Finances	6 249	5 163	547	476	1 596	1 406	8 392	7 045
Autres entreprises	1 849	1 205	98	67	130	79	2 077	1 351
Total	35 521	25 516	3 627	2 803	10 761	9 474	49 909	37 793

Source : Statistique Canada, *Bilan canadien des investissements internationaux, 1985*, Catalogue N° 67-202, juillet 1988.

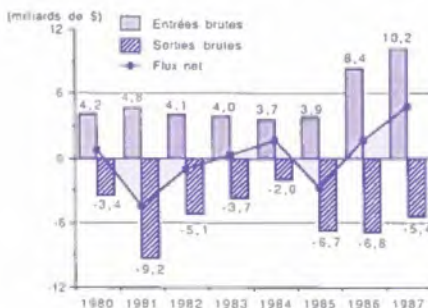
À la fin de l'exercice 1985, les investissements directs provenant du Royaume-Uni étaient concentrés dans le secteur financier et représentaient 36 % des IDE de ce pays. Le secteur manufacturier à lui seul attirait 35 % de ces investissements. À la fin de l'exercice 1982, le Royaume-Uni avait effectué dans le secteur financier des investissements plus considérables que dans le secteur manufacturier, comme en témoignait la présence accrue au Canada de grandes institutions financières britanniques comme Lloyds, Barclays et National Westminster. Ce nouvel attrait pour le secteur financier canadien s'est manifesté chez les "Autres pays." Les modifications apportées à la Loi sur les banques, en 1980, et les modifications subséquentes des règlements régissant les institutions financières canadiennes ont joué un rôle important à cet égard.

Le secteur pétrolier et gazier a longtemps attiré la majeure partie des investissements directs des "Autres pays" (environ 30 % de 1978 à 1983). Mais, à partir de 1983, les investisseurs ont peu à peu délaissé le secteur pétrolier et gazier pour se tourner vers le secteur financier, et à la fin de l'exercice 1985, le pétrole et le gaz ne recueillaient que 23,3 % des IDE totaux au Canada, comparativement à 28,8 % pour le secteur financier et 23,5 % pour le secteur manufacturier.

Les IDE au Canada par des non-résidents (États-Unis, Royaume-Uni et "Autres pays"), compte tenu de la prédominance des investissements provenant des États-Unis, sont d'abord concentrés dans le secteur manufacturier (41,6 %), puis dans le secteur pétrolier et gazier (22,3 %) et le secteur financier (17,4 %).

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les IDCE sont principalement concentrés aux États-Unis (71,2 % des IDCE à la fin de l'exercice 1985); 7,3 % vont au Royaume-Uni et 21,6 % dans les "Autres pays".

FLUX BRUTS ET NETS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS AU CANADA



Source : Statistique Canada, *Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux*, 67-001 (données révisées, août 1988).

Investissements directs étrangers* au Canada : secteur industriel et zone, fins d'année, 1983 et 1985 (en millions de dollars)

Provenance	États-Unis		Royaume-Uni		Autres pays		Tous les non-résidents	
	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983
Secteur industriel								
Industries manufacturières :								
Produits d'origine végétale	n.d.	2 924	n.d.	491	n.d.	349	n.d.	3 764
Produits d'origine animale	n.d.	460	n.d.	7	n.d.	109	n.d.	576
Textiles	n.d.	530	n.d.	93	n.d.	68	n.d.	691
Produits du bois et du papier	n.d.	2 464	n.d.	429	n.d.	620	n.d.	3 513
Fer et produits du fer	n.d.	8 388	n.d.	377	n.d.	275	n.d.	9 040
Métaux non ferreux	n.d.	2 613	n.d.	185	n.d.	287	n.d.	3 085
Métaux non métalliques	n.d.	987	n.d.	78	n.d.	142	n.d.	1 207
Produits chimiques et connexes	n.d.	4 803	n.d.	689	n.d.	410	n.d.	5 902
Autres industries manufacturières	n.d.	677	n.d.	10	n.d.	33	n.d.	720
Total partiel	29 005	23 846	2 743	2 359	2 936	2 293	34 684	28 498
Pétrole et gaz naturel	14 752	15 062	917	1 077	2 908	2 806	18 577	18 945
Mines et fonderies	3 197	2 719	472	357	1 559	1 351	5 228	4 427
Services publics	598	623	11	12	50	41	659	676
Commerce	4 544	3 966	690	602	1 108	1 061	6 342	5 629
Finances	8 117	6 912	2 845	2 369	3 596	2 856	14 558	12 137
Autres entreprises	2 883	2 398	221	133	322	374	3 426	2 905
Total	63 096	55 526	7 899	6 909	12 479	10 782	83 474	73 217

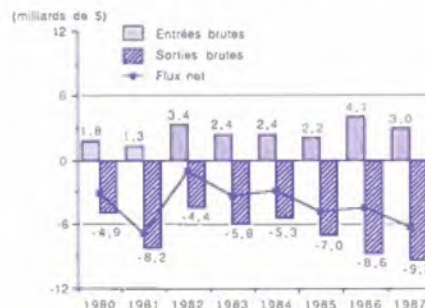
* Les investissements directs portent sur les investissements dans les succursales, les filiales et les entreprises contrôlées.

n.d. : Les chiffres concernant les industries manufacturières ne sont pas disponibles pour 1984 et 1985.

Source : Statistique Canada, *Bilan canadien des investissements internationaux*, 1985, Catalogue N° 67-202, juillet 1988.

Au cours de la dernière décennie, plus de la moitié des IDCE aux États-Unis étaient concentrés dans le secteur manufacturier (50,4 % en 1985). On note dans ce secteur une préférence pour les métaux non ferreux, lesquels ont attiré plus du quart (28,7 %) des investissements dans ce secteur, et 14,4 % de l'ensemble des IDCE aux États-Unis. Dans les industries non manufacturières, le secteur financier a recueilli 17,6 % des investissements et le secteur pétrolier et gazier, 16,1 %.

FLUX BRUTS ET NETS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER



Les IDCE au Royaume-Uni sont fortement concentrés dans le secteur manufacturier (78,5 %) et particulièrement dans l'industrie des boissons (42 % des investissements du secteur manufacturier et 33 % des IDCE au Royaume-Uni), tendance qui s'explique par les activités de grandes compagnies canadiennes comme Seagram.

Les IDCE dans les "Autres pays" sont concentrés essentiellement dans le secteur manufacturier (37,9 %) et plus particulièrement dans le groupe des métaux non ferreux (50,7 % des investissements effectués dans le secteur manufacturier et 19,2 % de la totalité des IDCE dans ces pays), ce qui s'explique par la présence de multinationales canadiennes comme Alcan et Inco. Trois autres secteurs se partagent les investissements canadiens : le secteur pétrolier et gazier (16,3 %); les mines et les fonderies (16 %); et le secteur financier (14,8 %).

À l'instar des IDE au Canada, les IDCE sont concentrés principalement dans le secteur manufacturier mais dans une proportion cependant un peu plus élevée, soit 49,7 %. Viennent ensuite les investissements dans le secteur financier (16,8 %) et les investissements dans le secteur pétrolier et gazier (15 %).

D'après les données les plus récentes sur les IDE au Canada et leur ➤

progression, le Canada semble inspirer confiance aux investisseurs étrangers. La plupart des IDE sont effectués dans le secteur manufacturier, mais le pourcentage peut varier selon le pays d'origine et la répartition des investissements dans d'autres industries s'est sensiblement modifiée, comme en témoigne par exemple la popularité accrue du secteur financier.

Par ailleurs, les données récentes concernant les IDE indiquent que les compagnies canadiennes ayant des activités à l'étranger sont plus vigoureuses et plus confiantes et que certains secteurs de l'industrie canadienne sont concurrentiels. 🍀

— J. William Galbraith, Investissement Canada

Publications intéressantes

Prospectus Canada, Investissement Canada, Ottawa : novembre 1988, 12 p. (anglais, français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Gestionnaire des publications, C.P. 2800, succursale "D", Ottawa (Ontario), Canada K1P 6A5, (613) 995-9525.

La fourniture ou l'acquisition de technologie : Un guide à l'intention du milieu canadien des affaires pour la structuration et la négociation des accords de transferts technologiques, ministère de l'Expansion industrielle régionale, Ottawa : janvier 1986, réimpression mars 1988, 75 p. (anglais, français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Centre des entreprises, Gouvernement du Canada, niveau C1, 235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5, (613) 995-5771.

Programme d'apports technologiques, ministère des Affaires extérieures, Ottawa : 1987, 5-6 p. (bilingue, anglais et français). Pour obtenir cette publication communiquer avec le : Gestionnaire, Programme d'apports technologiques, Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2, (613) 996-4298. 🍀

RÉSULTATS D'UN SONDAGE AUPRÈS DES LECTEURS

Au cours de l'été dernier, *Investir au Canada* a effectué un sondage auprès de ses lecteurs afin d'évaluer leur degré de satisfaction et de trouver des moyens d'améliorer le bulletin. L'enquête s'est déroulée en deux étapes. Tout d'abord, on a imprimé un questionnaire sur une carte-réponse insérée dans le numéro Hiver 1987 (Vol. 1, N° 3). La participation au sondage était facultative, et parmi 10 000 cartes postées, 527 nous ont été retournées remplies (soit un taux de réponse de 5 %, un taux supérieur à la moyenne pour ce genre de sondage).

Au cours de la deuxième étape, nous avons extrait des noms de la liste de distribution et interviewé ces lecteurs par téléphone. Parmi les 500 personnes retenues, 100 ont pris le temps de répondre à trente courtes questions.

- Les réponses se rapportant à la question "Trouvez-vous le bulletin intéressant?" ont été évaluées sur une échelle de 1 à 5. Parmi les répondants, 47 % et 23,5 %, ont attribué respectivement les cotes 4 et 5 à cette question: 70,5 % des répondants trouvent donc le bulletin intéressant.

- Près de 60 % des répondants se disent très satisfaits en ce qui concerne le caractère d'actualité du bulletin.

- Parmi les répondants, 62 % ont trouvé le bulletin très pertinent.

- Parmi les sujets estimés les plus intéressants figurent (par ordre d'importance) : l'investissement intérieur ; l'investissement étranger ; le commerce international ; le libre-échange ; l'investissement dans des secteurs précis ; l'économie.

- La rubrique "Calendrier d'activités" a obtenu une cote relativement médiocre.

- De nombreux lecteurs proposent que davantage d'articles portent sur les coentreprises et le rôle d'Investissement Canada. Ils désirent également lire des comptes rendus d'entrevues avec des ambassadeurs ou des consuls afin d'avoir une idée du genre de questions que les dirigeants d'entreprises étrangères posent sur le Canada.

L'enquête menée par téléphone a donné des résultats semblables. Les voici :

- À la question "Aimez-vous le bulletin?", 100 % des répondants ont répondu "oui", et 71 % ont précisé qu'ils s'abonneraient à *Investir au Canada* même si la publication était vendue.



- Après avoir lu le bulletin, 48 % des répondants le classent à des fins de consultation ultérieure et 35 % le passent à quelqu'un d'autre.

- Parmi les répondants, 84 % lisent *Investir au Canada* dans le cadre de leur travail.

- Parmi ceux-ci, 66 % estiment utile la liste des publications actuelles.

- Seulement 30 % disent lire le bulletin pour les articles se rapportant précisément à leur travail. Il ressort des commentaires émis que c'est le thème du bulletin, l'investissement, qui incite surtout les gens à lire le bulletin.

- Parmi les répondants, 53 % des lecteurs estiment que les articles ne devraient pas dépasser une page. On a pu déterminer au moyen d'une question de suivi, que 66 % des répondants ont fondé leur réponse sur le temps dont ils disposent pour lire le bulletin.

Il ne s'agit pas d'une étude scientifique, mais les commentaires recueillis au moyen des cartes-réponses et lors des entretiens téléphoniques nous ont donné un aperçu des sujets qui intéressent nos lecteurs; nous en tiendrons compte dans les numéros ultérieurs. Nous aimerions remercier toutes les personnes qui ont pris le temps de répondre aux questions. 🍀

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.