

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 2, N° 4 — Printemps 1989

■ PLEINS FEUX SUR L'EUROPE



Des liens économiques et culturels étroits unissent le Canada et les pays de l'Europe occidentale, importants partenaires en matière de commerce et d'investissement. On s'attend à ce que l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le 1^{er} janvier 1989, et de l'Acte unique, en 1992, auront une incidence favorable sur les investissements directs entre le Canada et l'Europe occidentale.

L'Europe occidentale est la plus importante source d'investissements directs étrangers (IDE) au Canada; on lui attribue environ 80 % des investissements directs non destinés aux États-Unis. À la fin de 1985, la valeur en bourse des IDE en provenance de l'Europe occidentale s'élevait à 15,5 milliards de \$ CAN et représentait 18,8 % de tous les IDE au Canada (17,8 % en 1980). Selon des données préliminaires, la part des IDE de l'Europe occidentale au Canada s'est accrue de 2 à 3 % en 1986 et en 1987.

L'Europe occidentale est aussi le plus important destinataire des investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) : ces investissements représentent environ 45 % des IDCE non destinés aux États-Unis. À la fin de 1985, la valeur en bourse des IDCE en Europe occidentale atteignait 7,5 milliards de \$ CAN, soit 15 % de l'ensemble des IDCE (18 % en 1980). Des données préliminaires indiquent que la part des IDCE en Europe occidentale est demeurée la même en 1986 puis s'est accrue de près de 2 % en 1987. Ce chiffre demeure cependant inférieur à ce qu'il était en 1980. ♦

— Alexandra Wood, Investissement Canada

■ LES INVESTISSEMENTS EUROPÉENS EN BREF

Les consulats généraux et les ambassades du Canada en Europe coopèrent avec Investissement Canada afin de promouvoir le développement de l'investissement entre le Canada et l'Europe. Voici un aperçu des activités et objectifs des consulats et ambassades.

ANGLETERRE

MM. Bill Johnston, conseiller commercial, et Andrew de Schulthess, conseiller spécial (investissement), chargés de la promotion des investissements à Londres, s'efforcent de présenter le Canada comme un pays doté d'une économie vigoureuse et favorable aux investissements étrangers. Ils présentent aux investisseurs les politiques rationnelles du Canada et la position stratégique du pays par rapport au marché nord-américain.

«Nous avons établi une base de données de 600 sociétés britanniques qui ont des filiales au Canada», déclare Johnston. «Nous leur envoyons périodiquement des données sur la performance économique du Canada, la réforme fiscale et l'Accord de libre-échange. ▶

DANS CE NUMÉRO

Entrevue :
Andrew de Schulthess — p. 3

L'Accord de libre-échange Canada-É.-U. :
Incidence sur l'investissement — p. 4

L'Acte unique :
Incidence sur l'investissement — p. 5

Baromètre des investissements
Statistiques d'Investissement Canada — p. 7

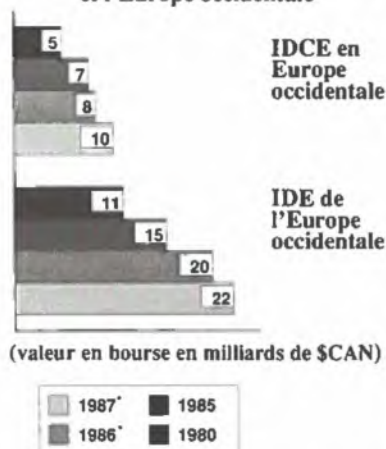
Publication intéressante — p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

Investissements directs entre le Canada et l'Europe occidentale



*Données préliminaires. Source : Statistique Canada, adaptées par Investissement Canada.

Nous recueillons des témoignages d'entreprises, moyen efficace d'amener des sociétés britanniques à investir au Canada. Une campagne de publipostage auprès de 300 sociétés britanniques ayant des représentants et distributeurs au Canada, mais aucune installation de production, a porté fruit auprès de 20 sociétés.

La recherche d'investissements vise les secteurs des pièces d'automobiles, de l'électronique, de la défense et des soins de santé. «Nous avons réussi à attirer 70 sociétés britanniques à un colloque sur l'industrie canadienne de la défense et 40 lors d'un séminaire sur l'industrie canadienne de l'électronique», ajoute Johnston. On tentera de renouveler dans le secteur des techniques de l'océan et de l'optoélectronique le succès du projet BIOS dans les domaines biomédical et de la biotechnologie.

ALLEMAGNE (R.F.A.)

À l'automne 1988, M. Otfried Von Finckenstein a succédé à M. Edgar Sarton, comme conseiller en investissement du Canada à Bonn. M. Sarton s'est efforcé de rehausser l'image du Canada et a établi des contacts avec trois banques allemandes, des industriels du pays et avec l'association des industries allemandes (BDI). Le point culminant des activités de promotion est la série de conférences données dans quatre villes par MM. Paul Labbé, président d'Investissement Canada et Tom d'Aquino, président du Conseil canadien des chefs d'entreprise, au printemps 1988.

Les consulats de Munich, Düsseldorf et Bonn s'intéressent aux secteurs des pièces d'automobiles, de la micro-électronique, de la transformation des ressources, de la machinerie et des plastiques. On lancera en 1989 une campagne de publicité sur les perspectives qu'offre l'Accord de libre-échange. «Les affaires marchent bien en Allemagne, l'économie ne montre aucun signe d'essoufflement, et l'Accord de libre-échange a de quoi réjouir les entrepreneurs allemands», fait remarquer Von Finckenstein, «mais l'échiquier de l'Europe de 1992 accapare l'attention des conseils d'administration; c'est le seul nuage à l'horizon.»

PAYS-BAS

La Hollande, grâce à ses investissements croissants, s'est maintenue au troisième rang des investisseurs de l'Europe occidentale au Canada. Selon M. Loepy ten Hoopen, conseiller en investissement du Canada à La Haye, «la stabilité du florin, la vitalité de l'économie canadienne, le climat d'investissement favorable, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et l'abondance des capitaux d'investissement hollandais attirent les investissements et les entrepreneurs hollandais au Canada.»

M. ten Hoopen indique que les relations commerciales étroites entre les deux pays, et les excellentes dispositions des Hollandais à l'endroit du Canada, ont suscité une demande de renseignements sans précédent sur les investissements, l'an dernier. L'ambassade de La Haye a entrepris pour 1989-1990 un programme visant à promouvoir le potentiel d'investissement qu'offre le Canada aux investisseurs hollandais. On fera appel à des articles de presse, à des messages publicitaires, à l'appui de la Chambre de commerce hollandaise-canadienne, au publipostage et aux communications avec les entreprises.

Les activités porteront sur les investissements nouveaux, les coentreprises, les accords technologiques sous licence et le regroupement stratégique dans les secteurs de l'agro-alimentaire, des soins de santé, de la machinerie, de l'électronique et des produits chimiques. «Il faudra faire en sorte que le Canada retire le maximum d'avantages de l'accroissement des investissements hollandais en Amérique du Nord à la suite de l'Accord de libre-échange. Nous aurons un défi à rele-

ver : captiver l'attention des Hollandais, malgré les changements qu'entraîneront les discussions multilatérales de l'Europe de 1992 et l'intérêt soutenu que suscitent les États-Unis auprès des Hollandais.»

SUISSE

Depuis sa mise en oeuvre à Berne en 1985, l'une des réussites du programme de développement de l'investissement est l'obtention par Oerlikon Buehrle du contrat de fourniture d'un système de défense antiaérienne à basse altitude pour la Défense nationale. Depuis son implantation au Québec, la filiale Oerlikon Aérospatiale Inc. a quadruplé son investissement de 10 millions de \$ CAN.

«Nous nous intéressons à l'aérospatiale, à la technologie de pointe, à la machinerie et à l'agro-alimentaire», affirme M. Alan Virtue, consul et conseiller commercial à Berne. «Nous répondons à beaucoup de demandes sur le Canada, nous rencontrons quelques investisseurs sérieux et nous organisons des visites au Canada.»

L'ambassade a consacré une bonne partie de ses ressources au symposium annuel de Davos (janvier 1989) auquel ont participé des membres influents du milieu des affaires canadien. Le ministre du Commerce extérieur du Canada, M. John Crosbie, y a prononcé un discours sur l'économie canadienne; le premier ministre de la Colombie-Britannique, M. Vander Zalm, dirigeait la délégation de sa province, et M. Robert Bourassa, premier ministre du Québec, était également du nombre des invités de marque.

FRANCE

Selon M. Pierre Bélanger, conseiller en investissement, «Le Canada voit d'un bon oeil les investissements français. Les sociétés canadiennes s'intéressent beaucoup à l'Europe de 1992, et l'Accord de libre-échange suscite parmi les sociétés françaises un regain d'intérêt à l'endroit du Canada.»

Instauré il y a deux ans et demi à Paris, le programme de développement de l'investissement est fort dynamique. «Nous repérons des PME commerciales ou industrielles, innovatrices et en plein essor», affirme M. Bélanger. Notre recherche est tournée vers l'aéronautique, l'aérospatiale, la biotechnologie, ►

l'électronique, les matériaux industriels de pointe, la médecine, l'industrie pharmaceutique et les plastiques.

L'an dernier, les réponses fournies par l'ambassade de Paris, à diverses demandes de renseignements, ont engendré au Canada des investissements totalisant 350 millions de \$ CAN. On peut signaler : la société Garbarini S/A (matériel électronique); les Laboratoires Boiron (produits homéopathiques); l'implantation, par les Fonderies Montupet, d'une usine de pièces d'automobiles dont le coût s'élèvera à 116 millions de \$ CAN, et qui emploiera 650 personnes; Bornibus, qui implantera une usine de production de moutarde de Dijon. Les sociétés Michelin et Pechiney, pour leur part, ont annoncé des investissements de 500 et 550 millions de \$ CAN respectivement.

BELGIQUE

Les grandes sociétés belges ont été d'importants investisseurs au Canada dans les ressources naturelles et les services financiers. Depuis les dix dernières années, l'activité des sociétés de portefeuille comme Petrofina et Genstar, diminue, ce qui laisse la voie libre aux PME belges au Canada.

«Nous encourageons les sociétés belges détentrices de technologies de pointe à former des coentreprises avec des Canadiens», affirme Jim Welsh, conseiller économique et commercial. «Signalons que la société Glaverbel a investi dans une usine de production de verre flottant et la société Ivan Paques, dans le domaine des panneaux routiers électroniques.»

Le programme Contact Canada a pour cible les industries et les entreprises de la région de Bruxelles. Il comporte des colloques, des entrevues, des visites d'affaires, des visites officielles de l'ambassadeur et des déjeuners donnés par l'ambassade ou la chambre de commerce.

SUÈDE

Selon M. Bill Roberts, conseiller commercial, le consulat du Canada en Suède a concentré ses efforts dans le secteur des entreprises, afin d'élargir la base des investissements directs suédois au Canada, déjà solidement implantée. Près de 95 filiales de sociétés suédoises se sont établies au Canada; elles exercent leurs activités dans divers secteurs : assemblage et distribution d'automobiles, (p. 4) ➤

Entrevue :

Andrew de Schulthess

M. de Schulthess, conseiller spécial (investissement), a consenti une entrevue à Investir au Canada lors de son passage à Ottawa. Il a décrit les activités du haut-commissariat du Canada à Londres (Angleterre).



Nous pourrions peut-être commencer par récapituler ce que vous faites à Londres.

M. Bill Johnston, conseiller commercial au sein du haut-commissariat, et moi-même, avons fragmenté le marché en segments maniables. Mon prédécesseur avait fait appel à un expert-conseil pour faire le tri des centaines d'entreprises recensées; mes efforts portent sur les entreprises retenues.

Je m'occupe des grandes sociétés; nous nous partageons la tâche pour ce qui est des entreprises de taille moyenne et Bill s'occupe des secteurs prioritaires touchant les PME. Nous repérons les grandes sociétés dont le chiffre de ventes totalise un milliard de dollars. J'analyse leur situation financière et essaie d'évaluer leurs stratégies à long terme enfin de déceler au Canada une occasion d'investissement.

Durant les 12 derniers mois, les cadres supérieurs de ces entreprises ont assisté à des exposés donnés par le haut-commissaire du Canada, le ministre des Finances, Michael Wilson, le ministre du Commerce extérieur, John Crosbie, le précédent ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, Robert de Cotret, et le président d'Investissement Canada, Paul Labbé. En invitant de tels conférenciers, on attire les cadres supérieurs de grandes entreprises et de PME.

Quels rapports entretenez-vous avec les institutions britanniques?

Nous nous assurons que les leaders d'opinion et les institutions très en vue au Royaume-Uni sont au courant de nos activités. Je fais allusion à des organisations comme la Confederation of British Industries (CBI), l'Institute of Directors (IOD), le ministère du Commerce et de l'Industrie et la Chambre de commerce Canada-Royaume-Uni.

Quels sont vos points de contact canadiens?

Nous coopérons avec des intermédiaires comme des cabinets d'avocats, des sociétés financières, des courtiers en investissements, des banques et des firmes comptables. Ils font partie de ce que nous appelons l'«Équipe Canada».

Qu'en est-il des organismes gouvernementaux?

Nous travaillons en étroite coopération avec les provinces. Plusieurs d'entre elles ont des représentants à Londres avec lesquels nous demeurons en communication. En notre qualité de représentants fédéraux, notre rôle consiste à représenter chaque région du Canada «en toute neutralité» et à faire connaître les atouts de chacune d'elles.

D'après vous, quels sont les secteurs les plus prometteurs?

Nous concentrons surtout nos efforts dans les secteurs de la défense, de l'électronique, de la biotechnologie et des produits d'hygiène. Les britanniques sont très forts dans ces secteurs et ils offrent d'excellentes possibilités de transfert de technologies au Canada.

Quels sont les fruits de vos efforts?

L'un de nos grands succès est la décision de Laporte Industries d'effectuer un investissement majeur en Alberta. Cette société met sur pied en Alberta une usine de produits biologiques fins utilisés comme ingrédients de base dans la fabrication des produits pharmaceutiques. L'établissement, le seul du genre en Amérique du Nord, fera appel à une technologie de pointe.

Plessey constitue une autre réussite de l'année passée. L'entreprise a fait ses débuts en acquérant Leigh Instruments en Ontario et en Nouvelle-Écosse, mais elle désire faire de la société canadienne son siège (p. 4) ➤

■ L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) :

Incidence sur l'investissement

À la suite de la signature de l'Accord de libre-échange, le Canada devient un port d'entrée idéal à un marché de 266 millions de consommateurs. Les entreprises ouest-européennes en pleine expansion peuvent dorénavant desservir les marchés canadien et américain à partir d'une base unique. Les dispositions de l'ALE prévoient :

- **L'élimination des droits de douane :** L'ALE prévoit, selon un échéancier précis, l'élimination de tous les droits de douane sur les produits originaires d'un pays ou de l'autre, d'ici au 1^{er} janvier 1998.
- **Le traitement national :** Le Canada et les É.-U. traiteront les produits, services, investissements et fournisseurs de l'autre pays comme les leurs. Une fois les produits et services importés dans l'un ou l'autre pays, ils ne peuvent faire l'objet de discrimination en fonction de leur origine.
- **Un meilleur accès aux marchés publics :** Les marchés du gouvernement américain dépassant 33 000 \$ CAN seront ouverts aux entreprises canadiennes, sauf si ces marchés publics sont réservés aux petites entreprises ou exclus pour des raisons de sécurité nationale. Cet élargissement du champ des marchés publics donnera aux entreprises canadiennes la possibilité de soumissionner en vue d'obtenir des marchés publics américains totalisant 4 milliards de \$ CAN.
- **Le règlement des différends commerciaux :** Lorsque l'un des deux pays estime qu'il a des raisons de se plaindre d'un droit imposé par l'autre, il peut faire appel auprès d'un comité de cinq membres, choisis par les deux pays. Ce comité examinera la plainte en fonction de la loi du pays

qui a imposé le droit. Il rendra sa décision dans les 315 jours qui suivent.

- **Un environnement commercial plus sûr et prévisible :** L'ALE facilite les flux du commerce et des investissements.

Voici de récents exemples d'entreprises de l'Europe occidentale qui ont investi au Canada, ou envisagent de le faire, depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1^{er} janvier 1989 :

L'Aluminerie de Bécancour Inc. investira 550 millions de \$ CAN dans son usine de produits d'aluminium de Bécancour (Québec). Le projet créera 225 emplois.

Miron Inc., cimenterie québécoise, a reçu une offre d'achat de Lake Ontario Cement Ltd., dont la Société des Ciments Français (France) détient 54 % des actions. Miron, qui exploite des usines au Québec et en Nouvelle-Angleterre, emploie 760 personnes.

Terochem Laboratories Ltd. d'Edmonton (Alberta), fait l'objet d'une acquisition par l'entreprise britannique, Laporte Chemicals Ltd. Cette dernière compte non seulement garder les 80 employés de Terochem, mais aussi accroître considérablement les activités de l'usine à la suite de la mise en oeuvre de l'ALE.

— Alexandra Wood, *Investissement Canada*

construction, exploitation minière, pâtes et papiers, matériel industriel, produits chimiques et pharmaceutiques, et biotechnologie.

M. Roberts souligne que le consulat s'est efforcé de présenter le Canada aux milieux d'affaires suédois comme pays propice aux activités commerciales et à l'investissement. «En somme, dit-il, il s'agit d'attirer l'attention des milieux d'affaires sur le Canada, car ils l'oublient trop souvent au profit de centres mieux connus, comme les États-Unis et le Sud-

Est asiatique.» Depuis la mise en oeuvre du programme de développement de l'investissement, en 1985, la visite officielle du roi de Suède a été un événement marquant; en effet, deux douzaines de dirigeants de multinationales suédoises l'ont accompagné, en mars 1988, au cours de sa tournée de quatre provinces canadiennes.

Les responsables des activités de promotion de l'investissement ont également utilisé le Programme d'apports technologiques dans l'espoir d'attirer (p. 5) ▶

Entrevue : (suite de la p. 3)

social mondial pour la production de systèmes de navigation et d'autres produits électroniques et produits de défense de pointe. C'est très intéressant, lorsque l'on songe que Plessey est une organisation d'envergure mondiale qui conçoit pour le Canada des mandats de production mondiale.

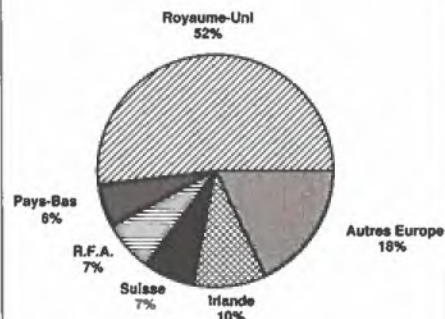
Avez-vous en vue d'autres sources d'investissements prometteuses?

Plusieurs, en effet, mais à divers stades de développement. Nous consacrons beaucoup de temps à British Aerospace, ces jours-ci. Nous sommes convaincus qu'elle envisage d'importants investissements au Canada, dont le premier a été le contrat de 400 millions de dollars conclu avec Bombardier pour la fabrication de composantes d'ailes d'Airbus. Mais, nous pensons que cela n'est rien par rapport à ce qui reste à venir.

En outre, de nombreuses autres entreprises moins en vue ont décidé d'investir au Canada. En 1988, on a enregistré 9 ou 10 investissements par mois, ce qui représente une augmentation non négligeable par rapport aux 7 ou 8 investissements par mois enregistrés en 1986. Nous suivons de très près les investissements directs étrangers du Royaume-Uni au Canada, en hausse depuis les deux ou trois dernières années. ▶

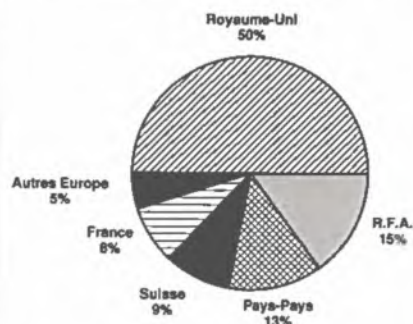
— Lillian Rukas, *Investissement Canada*

Investissements directs canadiens totaux en Europe occidentale (% des stocks) 1985 : 7,5 milliards de \$ CAN



Source : Statistique Canada.

Investissements directs totaux de l'Europe occidentale (% des stocks)
1985 : 15,5 milliards de \$ CAN



Source : Statistique Canada.

la technologie suédoise au Canada sous la forme de coentreprises et au moyen d'accords de participation sous licence. «Avec l'assouplissement des restrictions sur l'investissement à l'étranger, affirme M. Roberts, nous diversifierons nos activités de développement de l'investissement afin de tirer parti d'un marché potentiel plus vaste. En outre, nous comptons travailler de concert avec les conseillers en investissement suédois qui cherchent à l'extérieur de la Suède des possibilités d'investissement.»

ITALIE

Selon Marta Moszczenska, consul et délégué commercial, «la vitalité de l'économie italienne, l'expansion internationale croissante des entreprises italiennes, et l'intérêt que commence à susciter l'Amérique du Nord, en partie attribuable à l'Accord de libre-échange, sont autant de signes d'un potentiel d'investissement important pour le Canada.»

Le consulat a entretenu des rapports étroits avec les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi qu'avec les associations industrielles canadiennes et italiennes afin de délimiter dans quels secteurs cibles devraient surtout être concentrés ses efforts. Parmi ces secteurs, on peut mentionner les plastiques, la transformation des aliments, le travail du bois, la transformation du papier et des produits du bois, la biotechnologie, les machines-outils, la robotique et l'automatisation industrielle.

«Le consulat préfère traiter chaque demande de renseignements séparément»,

ajoute M^{me} Moszczenska, «et est disposé à travailler avec toutes les sociétés intéressées.» En 1988 seulement, le consulat de Milan a reçu plus de 100 demandes de renseignements du secteur industriel italien relativement à des accords de coentreprises ou à des possibilités d'investissement au Canada. «Nous avons mis en rapport les entreprises italiennes et canadiennes, et, à ce jour, plusieurs négocia-

tions sont en cours et nous nous attendons à ce qu'elles portent fruit», ajoute M^{me} Moszczenska.

Au cours des 12 ou 24 prochains mois, le consulat de Milan compte poursuivre un programme dynamique dont l'objet est de promouvoir l'image du Canada en tant que nation industrielle avancée, dotée d'une économie stable et (p. 6) ▶

■ L'Acte unique :

Incidence sur l'investissement

Les 12 États membres de la Communauté européenne (CE) élimineront tous les obstacles au commerce interne d'ici la fin de 1992. Cela rendra possible la libre circulation des produits, des services, des capitaux et des personnes au sein de la Communauté, créant ainsi un marché unique de 325 millions de consommateurs.

On croit que la CE affichera dans les années 90, les taux de croissance les plus rapides du monde et que les entreprises des pays de la CE accroîtront leur compétitivité tant à l'intérieur du marché unique européen qu'à l'échelle mondiale. La CE deviendra par conséquent une source d'investissement et de technologie plus importante, et un lieu d'investissement plus attrayant.

Il sera sans doute plus difficile d'attirer les investissements directs de l'Europe occidentale au Canada. À court terme, la plupart des entreprises de la CE tenteront de s'adapter au marché unique européen, tandis que les entreprises des autres pays de l'Europe occidentale tenteront de s'assurer un accès préférentiel au Marché. Les États-Unis, les pays de l'Asie et de la région du Pacifique, et de l'Europe de l'Est feront aussi concurrence au Canada pour obtenir les investissements de la CE.

Il est difficile de prévoir dans quelle mesure les sociétés non européennes seront touchées par la création d'un marché unique européen. Néanmoins, le moment est bien choisi pour les sociétés canadiennes de s'assurer une position stratégique afin de se préparer à affronter une concurrence mondiale accrue, et afin d'atténuer les répercussions de la création d'une éventuelle «forteresse européenne». Cela peut se traduire par une présence des sociétés canadiennes sur les marchés de la CE ou par la création d'alliances stratégiques et de coentreprises avec des sociétés de la CE.

Voici quelques sociétés canadiennes qui se préparent activement à la création du marché unique européen :

CAE Industries Ltd., fabricant de simulateurs de vol, procède à l'agrandissement de sa filiale en propriété exclusive située en Allemagne occidentale, afin de rivaliser avec les entreprises du Royaume-Uni, de la France et des É.-U.

Northern Telecom Ltd., fabricant de matériel de télécommunications, a déjà noué des liens avec des entreprises de la France, du Royaume-Uni et de l'Allemagne occidentale.

Laidlaw Transportation Ltd., exploitant d'autobus scolaires et société de gestion des déchets de Burlington (Ontario), vient d'acquiescer la plus grande société de gestion des déchets du Royaume-Uni, Atwoods PLC.

Plastique Moderne, petite entreprise de plastiques située à Montréal, a acheté récemment une usine en France, qui lui servira de tremplin pour pénétrer le marché européen.

Un groupe de travail interministériel fédéral a été mis sur pied, en coopération avec le secteur privé, pour analyser en groupes sectoriels les questions ayant trait à l'Europe de 1992. De plus, une série de colloques d'information seront organisés dans tout le Canada pour signaler au milieu des affaires canadien les défis et les occasions qui pourraient découler du marché unique européen.

— Alexandra Wood, Investissement Canada

offrant d'excellentes possibilités de croissance. «La récente conclusion de l'Accord de coopération économique et industrielle entre le Canada et l'Italie constitue un élément important à l'appui de ce programme», ajoute Moszczenska.

IRLANDE

Selon M. Gilles Morin, conseiller commercial, une bonne partie de l'industrie irlandaise se trouve sous contrôle étranger, et le nombre d'investisseurs éventuels est quelque peu restreint. Il n'empêche que certaines sociétés irlandaises prennent un essor grâce à des investissements judicieux effectués au pays et à l'étranger. Au chapitre des investissements à l'étranger, le secteur public est plus dynamique que le secteur privé, du fait notamment de sa taille et de son accès à des capitaux. Aussi, le consulat tente d'attirer les sociétés publiques au Canada. «L'Accord de libre-échange est au coeur de notre message, affirme M. Morin, nous présentons le Canada comme la base idéale pour se lancer sur le marché américain.»

Au Canada, l'activité irlandaise a été modeste, l'investissement irlandais le plus important étant l'usine de robotique de l'Automation Tooling Systems Inc. située à Kitchener. Cette usine est la propriété d'une filiale d'Aer Lingus. Le Jeffers Smurfit Group, conglomérat figurant parmi les chefs de file du secteur du papier et de l'emballage à l'échelle mondiale, est devenu récemment actionnaire minoritaire de PCL Industries Limited.

FINLANDE

M. Claude Charland, conseiller commercial, soutient que la Finlande a effectué des investissements non négligeables au Canada. Pays relativement petit, la Finlande a su prendre le virage de la technologie de pointe au cours des trois dernières décennies, et ses exportations représentent 30 % de son PIB. Le consulat de Helsinki, qui se spécialisait dans le secteur forestier, recherche désormais de petites entreprises fabriquant des produits uniques ou de technologie de pointe. «Nous entretenons de bonnes relations avec les dirigeants des sociétés les plus importantes», affirme M. Charland. «Nous organisons des campagnes de promotion et des activités spéciales avec les banques locales, l'Association finlandaise



*L'usine de production de magnésium de la Norsk Hydro, à Bécancour, au Québec.
(gracieuseté Norsk Hydro)*

se du commerce extérieur (FFTA) et l'Institut finlandais des exportations (FEI).» Winpak, Valmet-Sentrol et Neste Oy figurent parmi les sociétés finlandaises qui ont connu beaucoup de succès au Canada. Winpak, située à Winnipeg, est le troisième producteur d'emballage souple (moulant) en Amérique du Nord. Elle a accaparé 11 % du marché l'an dernier. La société Valmet-Sentrol projette de construire une usine de fabrication/ingénierie à Toronto et déménagera le siège social de sa filiale canadienne à Montréal. La société Neste Oy envisage de construire près d'Edmonton une usine de fabrication d'éther méthylique de tert butanol, ce qui entraînera un investissement de 250 millions de \$ CAN, le deuxième investissement finlandais en importance au Canada.

NORVÈGE

L'usine de production de magnésium de la Norsk Hydro de Bécancour (Québec), évaluée à 500 millions de \$ CAN, représente de loin le plus important investissement norvégien au Canada. Elle affiche une capacité de production nominale de 40 000 tonnes et sera mise en service en juin 1989. Elle devrait atteindre son rendement maximum vers la fin de l'année. Le Québec a été retenu en raison surtout de la coopération manifestée par le gouvernement provincial et de la proximité des marchés nord-américains.

Selon M. Mel MacDonald, consul et conseiller commercial, l'aquiculture a connu beaucoup de succès au Canada. Les investissements norvégiens dans des établissements piscicoles des côtes atlantique et pacifique canadiennes s'élèvent à 100 millions de \$ CAN. Des Norvégiens auraient participé d'une façon ou d'une autre au développement de près de 50 % des élevages de saumon de la Colombie-Britannique, qu'il s'agisse d'investissements directs, d'apports de technologie ou d'accords de gestion faisant appel à des cadres norvégiens. En outre, les investisseurs norvégiens s'intéressent de plus en plus à l'élevage du flétan, du turbot et de la morue.

En Norvège, le programme de promotion de l'investissement s'étend à plusieurs secteurs, car, à l'instar du Canada, l'économie y est tributaire de diverses industries exploitant les ressources naturelles. À Oslo, le consulat a organisé trois importants colloques sur les possibilités d'investissement, de concert avec le Conseil norvégien des exportations (ECN). Le prochain colloque, qui aura lieu le 10 avril 1989, fera le point sur l'Accord de libre-échange. M. MacDonald ajoute qu'un programme permanent d'appels téléphoniques et de publipostage viendra étayer, au cours de l'exercice 1989-1990, les plans de développement de l'investissement à Oslo. (p. 8) ▶

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

Statistiques d'Investissement Canada

Les statistiques d'Investissement Canada sur l'investissement étranger donnent un aperçu des investissements directs étrangers au Canada et contiennent des renseignements utiles qui ne peuvent être obtenus ailleurs. Elles ne peuvent se comparer aux mesures des investissements directs étrangers (IDE) recueillies par Statistique Canada. Il faut également tenir compte d'autres facteurs importants lorsqu'on utilise ces statistiques.

À l'encontre des données de Statistique Canada sur les IDE (flux et stocks), plus exhaustives, les statistiques d'Investissement Canada ne portent que sur certains investissements étrangers, définis dans la Loi sur Investissement Canada, qui visent soit l'acquisition du contrôle, direct ou indirect,¹ d'entreprises canadiennes, soit l'établissement de nouvelles entreprises au Canada.

Les données d'Investissement Canada ne visent pas l'expansion d'entreprises par des investisseurs étrangers établis au Canada.

Par exemple, l'expansion majeure d'une usine par un gros fabricant d'automobiles sous contrôle étranger ne serait pas assujettie à la Loi sur Investissement Canada (cependant, ce type d'investissement pourrait accroître le stock des IDE, mesuré par Statistique Canada).

De même, les investissements de portefeuille ne sont pas assujettis à la Loi sur Investissement Canada s'ils ne donnent pas lieu à l'acquisition du contrôle de l'entreprise canadienne. À l'alinéa 28.(3)d) concernant les «présomptions à l'égard de l'acquisition du contrôle», il est stipulé que «l'acquisition de moins du tiers des actions avec droit de vote d'une personne morale ou de droits équivalents de participation indivise à la propriété de telles actions est réputée ne pas constituer l'acquisition du contrôle de cette personne morale».

¹ Une acquisition indirecte est une acquisition où le contrôle d'une filiale établie au Canada change de mains à la suite d'une transaction à l'étranger.

Non seulement les statistiques d'Investissement Canada ne visent qu'une part de l'ensemble des IDE au Canada, mais elles comportent certaines limites. Les chiffres peuvent ne pas refléter entièrement le nombre et la valeur réels des acquisitions et des créations d'entreprises au Canada par des investisseurs internationaux, car :

- deux investisseurs internationaux ou plus peuvent présenter chacun une demande ou un avis concernant l'acquisition d'une même entreprise canadienne. Chaque proposition est enregistrée comme une transaction distincte;
- la plupart des cas sont présentés à Investissement Canada à l'étape de la proposition. Mais, l'investisseur peut décider, pour des raisons commerciales, etc., de ne pas donner suite à l'investissement (cela se produit dans moins de 1% des cas, ce qui représente environ 3% de la valeur déclarée des actifs);
- les acquisitions sont enregistrées selon la valeur des actifs de l'entreprise acquise, d'après les derniers états financiers vérifiés de la société, et non d'après le prix d'achat réel;
- jusqu'à la fin de 1988, les propositions concernant l'établissement de nouvelles entreprises étaient enregistrées d'après le montant des investissements prévus par les investisseurs pour la première année complète d'activité. À compter de 1989, ces données tiendront compte de l'investissement prévu dans la nouvelle entreprise au cours des deux premières années.

Investissement Canada recueille des statistiques depuis la création de l'Agence, le 30 juin 1985. Elle les publie trimestriellement. Elles permettent une mise à jour du nombre et de la valeur des

investissements étrangers assujettis à la Loi sur Investissement Canada. Elles comportent un sommaire des tendances au cours des 12 mois antérieurs et une comparaison avec le trimestre précédent.

Les statistiques trimestrielles sont ventilées selon le pays d'origine, le secteur d'activité et la province de destination².

Au Canada, il n'existe pas de source officielle de statistiques sur les IDE par province, alors que ce type de statistiques serait pourtant utile.

Cette lacune des données sur les IDE fournies par Statistique Canada découle de : i) la façon dont les renseignements financiers des sociétés sont présentés dans l'enquête de Statistique Canada et ii) de la répartition des investissements, par province, d'une entreprise³ dont les activités s'étendent à plus d'une province.

La ventilation par province des statistiques d'Investissement Canada comporte des lacunes semblables. La province de destination de l'investissement étranger est déterminée en fonction du regroupement le plus important d'employés; on attribue à ladite province l'ensemble des actifs de l'entreprise canadienne acquise. On ne tient pas compte de l'importance de l'investissement pour les autres provinces.

En dépit des limites des statistiques d'Investissement Canada, elles constituent une source de renseignements à jour pour les personnes désireuses d'obtenir des données sur les IDE par province⁴ et au Canada. 🌟

— J. William Galbraith, *Investissement Canada*

³ Selon Statistique Canada, une entreprise peut être définie comme un groupe de sociétés assujetties à un contrôle commun.

⁴ Pour obtenir un aperçu de la ventilation des IDE par province, on a utilisé les données fournies par Statistique Canada, en vertu de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers (CALURA) sur le revenu imposable des entreprises sous contrôle étranger. Les pourcentages provinciaux sont appliqués aux statistiques sur les IDE, probablement en combinaison avec d'autres données disponibles par province.

² D'autres renseignements (investisseur, type d'entreprise) figurent dans le communiqué bimensuel d'Investissement Canada. Il ne contient pas de données statistiques sur les cas individuels pour des raisons de confidentialité. Les statistiques sont donc regroupées.

En outre, les entreprises du Canada se servent du communiqué comme source d'indices commerciaux, pour offrir leurs services ou produits aux nouveaux investisseurs étrangers au Canada.

DANEMARK

Le Danemark possède un secteur industriel très développé, axé sur l'industrie manufacturière légère, la transformation des aliments et les produits spécialisés. Selon M^{me} Kathryn Hewlett-Jobes, conseillère commerciale, le programme de développement de l'investissement mis en place à Copenhague en 1986 comportait quatre volets : repérer les sociétés danoises exportant au Canada, concevoir et mettre en oeuvre une base de données informatisée sur l'investissement, sensibiliser davantage les milieux danois aux possibilités d'investissement au Canada et, enfin, stimuler les investissements de portefeuille.

Le consulat organise des journées de promotion intitulées «Contact Canada» qui, sur le modèle des foires ou exposi-

tions commerciales, combinent des déjeuners-causeries et de brèves présentations. «Ces activités se sont révélées plus utiles que prévu», indique M^{me} Hewlett-Jobes. On a recueilli les questionnaires remplis par 27 sociétés danoises concernant leurs plans d'investissement et de transfert de technologie. Parmi ces entreprises, plusieurs avaient, à l'endroit du Canada, des projets d'investissement, de coentreprises, de transferts de technologie ou d'implantation de filiales. La société Eskofot A/S, fabricant de matériel graphique, investit 5 millions de \$ CAN dans une usine qui sera mise en service au début de l'année et emploiera 70 personnes, à Mississauga.

ESPAGNE

Selon M. Don Wismer, conseiller commercial du Canada à Madrid, la société Repsol, la plus importante société pétrolière espagnole, compte visiter le Canada au début de 1989 en vue d'y investir des sommes importantes, à l'instar des sociétés Antibioticos et Trema.

Depuis 1985, diverses villes espagnoles ont été le siège de colloques sur les échanges commerciaux et les investissements. De plus, M. Wismer souligne que le consulat a fait publier des articles et des annonces publicitaires dans le journal financier *El Nuevo Lunes* pour son numéro spécial sur le Canada, distribué à quelque 35 000 décideurs espagnols.

Les efforts de M. Jim Rollefson, de la Division du transfert de technologie internationale du Conseil national de recherches, ont amené la société Abrasivos de Espana S/A à investir 500 000 \$ CAN dans une coentreprise à St-Sébastien (Québec). C'est ainsi que MM. Antonio Fournier, ambassadeur de l'Espagne au Canada, et François Gérin, député du comté de Mégantic-Compton-Stanstead, ont inauguré, en mars 1988, une nouvelle usine dont la construction s'est élevée à 1 million de \$ CAN. De plus, quatre autres projets d'investissement espagnols font l'objet de discussions sérieuses. ☀

— Lillian Rukas, Investissement Canada



Campagne publicitaire au R.-U. «Une occasion d'investissement qui fera vos délices.»

Transferts de technologies

Calgary (Alberta), 23-26 août 1989.

Plusieurs courtiers et experts internationaux en technologie se réuniront au Convention Centre. «Étant donné l'inégalité qui existe entre les économies du monde entier, les transferts de technologies pourraient servir de raccourcis pour améliorer toutes les économies», déclare l'organisatrice, M^{me} Cristina Castro, directrice du Programme d'innovation technologique de la faculté de gestion de l'Université de Calgary. Les courtiers en technologies appuient-ils la croissance économique? Peut-on enseigner le courtage et le transfert de technologies? Autant de questions auxquelles tenteront de répondre les experts afin de cerner les facteurs positifs et négatifs du processus complexe qui entoure le transfert de produits et de savoir-faire à d'autres pays. «Tout a vraiment commencé ici, au Centre de développement des innovations», déclare M^{me} Castro, «alors que nous cherchions un moyen d'enseigner aux étudiants le mécanisme des transferts de technologies.» ☀

Publication intéressante

Faire des affaires au Canada — Guide de la Banque Royale à l'intention des investisseurs, septembre 1989.

Ce recueil de 40 pages de graphiques et de textes renferme des descriptions et des analyses du contexte canadien à l'intention des gens d'affaires et des investisseurs étrangers intéressés à faire des affaires au Canada. La publication met l'accent sur les services offerts par la Banque Royale au Canada et dans le monde. On y présente un aperçu de la géographie du Canada, de la population, du climat, du marché du travail, du système bancaire, ainsi que des prévisions économiques selon la province, les secteurs industriels, les tendances des flux d'investissements. On y traite de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, du Canada vis-à-vis le Gatt, des mesures de déréglementation, de privatisation, de la fiscalité et des lois canadiennes. Le guide sera mis à jour chaque année afin de tenir compte des changements importants touchant le climat économique. Pour obtenir un exemplaire, écrire au : Manager, Marketing Development, Corporate Marketing and Sales, Royal Bank Plaza, Toronto, Ontario, M5J 2J5. ☀

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 *Investir au Canada* ne reflètent pas nécessairement celles de

l'Agence. Investissement Canada détient les droits d'auteur des articles. Les réponses et analyses des lecteurs pourront être publiées dans des numéros ultérieurs avec leur permission. Prière de faire parvenir vos demandes de renseignements et d'abonnement ainsi que vos lettres au rédacteur en chef, *Investir au Canada*, 235, rue Queen, 5^e étage ouest, Ottawa (Ontario), K1P 6A5. ☎ (613) 995-0800.