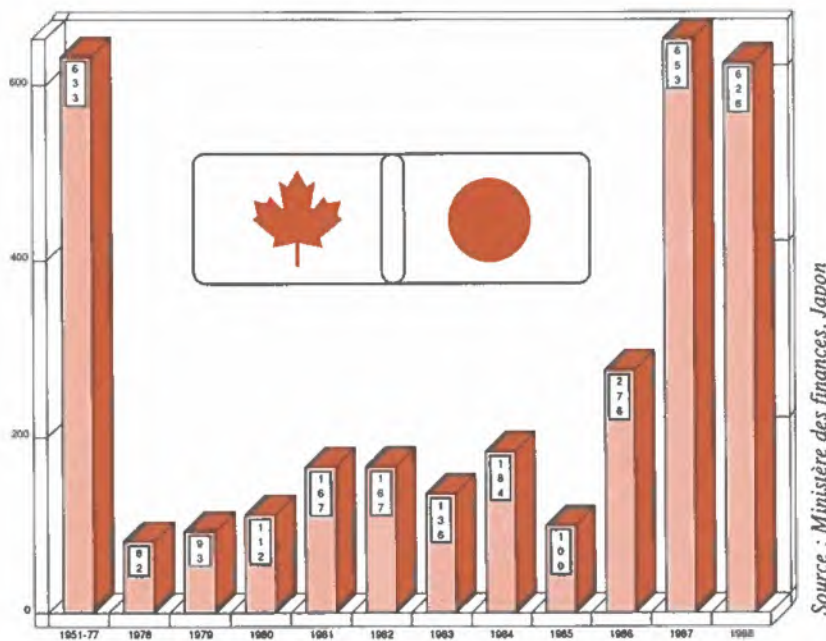


### CANADA • JAPON

#### Vers un meilleur partenariat



Investissements directs japonais au Canada (millions de \$US)

*L'article ci-dessous fut rédigé pour Investissement Canada par l'ambassadeur du Japon au Canada, Son Excellence M. Hiroshi Kitamura.*

L'année 1989 est une année spéciale car elle marque le 60<sup>e</sup> anniversaire de l'établissement de rapports diplomatiques entre le Canada et le Japon. Je suis heureux de souligner que nos relations bilatérales ont remarquablement évolué dans différents domaines, comme pour coïncider avec cet anniversaire. Ainsi, je me propose de passer brièvement en revue les résultats de nos relations économiques bilatérales, puis de suggérer des moyens d'accroître et d'approfondir ces relations.

#### Situation actuelle

En ce qui concerne nos relations commerciales, les échanges bilatéraux se sont élevés à 18 milliards de dollars canadiens en 1988 (soit une hausse de 17 % par rapport à l'année précédente), ce qui a renforcé la place du Japon comme deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Le Canada a, avec le Japon, des échanges commerciaux deux fois plus élevés qu'avec le Royaume-Uni, trois fois plus élevés qu'avec la R.F.A. et cinq fois plus élevés qu'avec la France. De plus, je tiens à souligner que le Canada est l'un des rares pays industrialisés (p. 2) ➤

#### DAISHOWA : PRÉSENCE DYNAMIQUE AU CANADA

L'un des principaux manufacturiers de papier et de carton au monde, les Papiers Daishowa du Japon produisent 10 % de l'ensemble de ces produits au Japon. En 1988, année marquant le 50<sup>e</sup> anniversaire de la société, leurs activités en Amérique du Nord, plus précisément au Canada, ont connu une expansion rapide.

#### Ouest canadien

Daishowa Canada Co. Ltd. a ainsi amorcé la construction d'une nouvelle usine de pâte kraft blanchie dont le coût s'élève à 550 millions de dollars, près de Peace River dans le nord de l'Alberta. Le total des investissements en capital de Daishowa en Amérique du Nord, y compris la nouvelle usine, dépasse actuellement 1,3 milliard de dollars.

« Les abondantes ressources forestières que recèle le nord de l'Alberta et la volonté profonde du gouvernement provincial de développer (p. 3)

#### DANS CE NUMÉRO

|                                          |      |
|------------------------------------------|------|
| Entrevue : Michael Howard                | p. 4 |
| Message de l'ambassade du Canada à Tokyo | p. 5 |
| Baromètre de l'investissement            | p. 6 |
| Entrevue : Charles McMillan              | p. 6 |
| Bureaux régionaux à Tokyo                | p. 8 |



INVESTISSEMENT  
CANADA

INVESTMENT  
CANADA



Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon

à maintenir un excédent commercial avec le Japon, soit 2 milliards de dollars canadiens en 1988.

Passons maintenant à nos rapports en matière d'investissement. Jusqu'en 1985, les investissements directs japonais au Canada se chiffraient en moyenne à près de 100 millions de dollars américains par année. Depuis, cependant, ils se sont accrus de façon spectaculaire grâce à un climat d'investissement favorable suscité par l'appréciation rapide du yen, la tendance du Japon à établir ses installations de production à l'étranger et la modification de la politique canadienne face aux investissements étrangers.

De 1951 à mars dernier, les investissements cumulatifs directs du Japon au Canada ont atteint 3,23 milliards de dollars américains, dont près de la moitié ont été investis au cours des trois dernières années. Selon les statistiques d'Investissement Canada, les investissements directs japonais effectués durant cette période représentent environ 4 % de l'ensemble des investissements étrangers au Canada, soit la troisième part après celles des États-Unis (62 %) et du Royaume-Uni (10 %).

Dans le domaine de la coopération scientifique et technologique, les deux pays ont signé une entente en mai 1986, et, dans les trois années qui ont suivi, ils ont entrepris diverses activités conjointes touchant plus de 60 thèmes. En outre,

## CANADA • JAPON (Suite de la p. 1)

en janvier 1988, les premiers ministres du Canada et du Japon ont convenu d'effectuer une « Étude de complémentarité dans le domaine des sciences et de la technologie » afin de recenser les futurs secteurs et moyens de coopération. Le rapport final de cette étude a été présenté aux deux premiers ministres en juin dernier et il servira à renforcer notre coopération mutuelle dans ce domaine.

De plus, depuis 1985, les deux gouvernements ont tenu une série de consultations sur la coopération industrielle en vue d'encourager l'investissement et le transfert technologique entre le Canada et le Japon. Au début, ces consultations étaient centrées sur trois domaines industriels précis : la céramique fine, la robotique et la micro-électronique. Cependant, étant donné le caractère fructueux de notre coopération mutuelle, l'envergure de ces consultations a été étendue à des secteurs comme l'aérospatiale, la bio-industrie et la protection de l'environnement.

En ce qui concerne la coopération industrielle, je désire ajouter que le ministère de l'Expansion industrielle régionale (aujourd'hui Industrie, Sciences et Technologie Canada) a signé des lettres d'entente avec des sociétés japonaises de commerce extérieur et avec l'EXIM Bank of Japan, en vue de stimuler la collaboration dans divers

domaines, notamment la création de coentreprises, divers projets de coopération à l'étranger et l'expansion des exportations vers le Japon. Je considère excellente cette initiative positive du gouvernement canadien.

### Investissements

Comme je l'ai indiqué précédemment, les investissements directs japonais au Canada se sont accrus remarquablement au cours des dernières années. Toutefois, les investissements japonais directs augmentent partout dans le monde, et la part qu'en reçoit le Canada reste inférieure à 2 % et affiche même une légère baisse. Si nous tenons compte du fait que la part des États-Unis atteint près de 40 % et que l'économie américaine ainsi que les relations économiques entre le Japon et les États-Unis sont dix fois plus importantes que celles entre le Japon et le Canada, il ne m'étonnerait pas de voir la part des investissements directs étrangers du Japon au Canada s'accroître sensiblement, pour atteindre environ 4 %.

Le secteur des ressources a généralement représenté une grande part des investissements japonais au Canada. Cependant, nous constatons avec plaisir que les investissements se sont accrus récemment dans les domaines de l'automobile, des pièces automobiles, du matériel électrique, des pâtes et papier, du tourisme, de même que dans des secteurs de haute technologie comme les télécommunications par satellite mobile, le matériel laser et les logiciels informatiques. Nous espérons et cherchons à faire en sorte que les investissements japonais au Canada soient plus diversifiés. Je suis convaincu que ces attentes sont réalistes, si nous tenons compte des progrès récents effectués dans la coopération bilatérale en matière de sciences et de technologie, et dans le domaine industriel, mais aussi des répercussions positives que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) pourrait avoir en unifiant le marché nord-américain. (p. 7) ➤

### 60<sup>e</sup> Anniversaire

還曆

Au Japon, un 60<sup>e</sup> anniversaire est appelé « Kan-reki » et revêt un sens spécial — dans le zodiaque japonais, 60 ans constituent un cycle complet qui ramène au point de départ d'un nouveau cycle de vie.

## DAISHOWA (Suite de la p. 1)

l'industrie forestière ont formé une combinaison unique qui a incité Daishowa à construire une nouvelle usine de pâte kraft blanchie en Alberta », déclare M. Tom Hamaoka, vice-président et gérant général de Daishowa Canada Co. Ltd.

L'usine, qui démarrera en juillet 1990, fera appel à des technologies de pointe, en particulier dans le domaine de la protection de l'environnement, et fera figure de pionnier en ce qui a trait à l'utilisation de bois francs, notamment du tremble et du peuplier baumier. Les ventes annuelles, dans la région de la Ceinture du Pacifique, en Amérique du Nord et en Europe, devraient se chiffrer aux environs de 220 millions de dollars. Lorsqu'elle sera entièrement opérationnelle, l'usine de pâte emploiera 300 personnes. L'implantation de l'usine créera en outre 300 autres emplois chez les entrepreneurs forestiers indépendants.

### L'Est du pays

Daishowa a récemment établi une autre filiale au Canada, Les Produits forestiers Daishowa Ltée (auparavant le groupe des papiers nord-américains de Reed International), qui fabrique du papier journal, du carton d'emballage, de la pâte au bisulfite, du bois d'œuvre et des emballages. Bien que l'Amérique du Nord constitue son marché principal, la société exporte une partie importante



L'usine de Daishowa, à Québec. Coin gauche supérieur : Koichi Kitagawa, président et directeur général, Produits forestiers Daishowa Ltée. (Courtoisie de Daishowa)

de sa production en Europe, en Amérique du Sud et en Extrême-Orient. À ce jour, Les Produits forestiers Daishowa Ltée disposent d'un effectif de quelque 2 300 personnes et d'un chiffre d'affaires de 435 millions de dollars.

La société a également entrepris la phase de démarrage de sa nouvelle usine de pâte thermomécanique de Québec, dont la capacité de production atteint 600 tonnes par jour. Outre ce projet, qui s'inscrit dans le cadre d'un programme d'investissement de 146 millions de dollars canadiens amorcé au milieu de 1987, Daishowa a également entrepris des études touchant d'autres améliorations concernant notamment l'agrandissement de l'usine, l'installation éventuelle d'une autre machine à papier et

l'établissement d'installations de désencrage. On étudie sérieusement un projet de construction d'une usine de pâte kraft blanchie de bois franc qui serait située près de Québec ou dans la région de Maniwaki, au Québec.

« Il était tout à fait logique que Daishowa choisisse l'Est du Canada comme base d'opérations étant donné la proximité du marché américain et son accès au marché européen », déclare M. Koichi Kitagawa, président et directeur général des Produits forestiers Daishowa Ltée. « Les caractéristiques exceptionnelles de la fibre d'épinette noire que recèlent en abondance les forêts du Québec sont un atout précieux pour Daishowa car nous disposons ainsi d'une matière première à partir de laquelle nous sommes en mesure de fabriquer des produits du papier d'excellente qualité. »

Daishowa, dont la présence au Canada remonte à une vingtaine d'années, dans le cadre de coentreprises, a rehaussé son image sociale en devenant, en 1988, l'un des actionnaires de l'équipe de hockey Les Nordiques de Québec. Lorsque la ville de Québec, craignant de perdre son équipe, s'est adressée aux grandes entreprises de la cité afin d'obtenir leur aide, Les Produits forestiers Daishowa Ltée, ainsi que d'autres entreprises de Québec, ont formé une société en vue d'acquiescer l'équipe.

— Réjean Lemieux, Investissement Canada



L'usine en construction à Peace River (Alberta). Coin droit inférieur : Tom Hamaoka, vice-président et gérant général, Daishowa Canada Co. Ltd. (Courtoisie de Daishowa)

## ENTREVUE AVEC MICHAEL HOWARD

*Michael Howard a travaillé à l'ambassade du Canada à Tokyo de 1986 à 1989 comme conseiller spécial en matière d'investissements. À ce titre, il a élaboré la stratégie de l'ambassade visant à encourager et à inciter les Japonais à investir au Canada. Dans cette entrevue, M. Howard nous fait part de ce qu'il a appris sur les pratiques commerciales des Japonais et leurs stratégies en matière d'investissement à l'étranger.*

**Quel principal obstacle avez-vous dû surmonter en tant que premier conseiller en investissements à Tokyo?**

Les Japonais connaissaient très bien les États-Unis comme destination d'investissement, mais ils ne savaient pas grand chose ou entretenaient des idées fausses sur le Canada. Avant de les renseigner en détail sur notre pays et ses avantages par rapport aux États-Unis, nous avons dû leur faire comprendre que nous ne sommes pas ensevelis sous des tonnes de neige.

Nous n'avons pas éprouvé ce problème avec les sociétés internationales comme Mitsui, Toyota et Daishowa, qui, manifestement, connaissaient le Canada. Toutefois, dans le cadre de nos rapports avec les grandes entreprises japonaises (énormes à nos yeux), nous avons dû d'abord dissiper ces impressions erronées. Par contre, nous avons accompli d'importants progrès auprès des intermédiaires en investissement, des banques et des sociétés de commerce extérieur.

**Est-ce à ce moment-là que vous avez élaboré le programme de promotion?**

Oui. Ce programme reposait sur la prémisses selon laquelle nous avions grandement besoin d'aide au Japon pour faire valoir le Canada auprès de six millions d'entreprises. Il fallait établir comment les repérer, les sélectionner, les aborder et franchir les obstacles culturels pour gagner leur confiance, une tâche impossible à accomplir sans l'aide des banques et des sociétés de commerce extérieur. Nous nous sommes donc dits que, si nous pouvions les amener à se joindre à notre équipe, leur montrer qu'il serait

avantageux de coopérer avec nous, nous accomplirions des progrès.

Un bon nombre d'investissements ont été facilités par les banques et les sociétés de commerce extérieur. Nous nous sommes servis de celles-ci dans le cadre de programmes de promotion axés sur les secteurs qui, de l'avis du gouvernement canadien, étaient prioritaires. Nous avons bénéficié aussi de leur collaboration pour certains de nos programmes de commercialisation. Par exemple, une brochure sur le libre-échange rédigée en japonais a été financée conjointement par les banques et les sociétés de commerce extérieur, qui en ont distribué des exemplaires à leurs clients.

**À votre avis, quels secteurs sont les plus prometteurs?**

Je crois que nous pouvons attirer les investissements japonais dans les domaines de la biotechnologie, des pièces automobiles, des soins médicaux, de la technologie de l'information, des pâtes et papiers, de la construction domiciliaire, de l'ameublement et de l'alimentation. Il y a des raisons stratégiques à cela. Par exemple, les Japonais prennent goût à la cuisine étrangère. D'ici 1991, il sera possible d'exporter du bœuf sur leurs marchés, et ils ont naturellement intérêt à investir sur les marchés étrangers afin de s'assurer que la production alimentaire soit redirigée vers le Japon. Si les Japonais investissent massivement dans l'industrie américaine du bœuf, de l'élevage du bétail jusqu'aux abattoirs, ce n'est pas parce qu'ils veulent vendre ce produit aux États-Unis, mais parce qu'ils se rendent compte de l'existence d'un énorme marché au Japon.

**Pouvez-vous nous décrire les stratégies d'investissement japonaises?**

Les investisseurs japonais investissent au Canada pour trois raisons stratégiques. D'abord, pour s'assurer l'accès à un marché. Les meilleurs exemples sont les fabricants d'automobiles. Ils installent des usines au Canada afin d'accroître la part de marché déjà acquise par le



Michael Howard

truchement de la distribution. Ils se sont aperçus qu'ils pouvaient raffermir leur place sur ce marché en y implantant des usines.

La deuxième raison d'investir consiste à acquérir des produits dont a besoin le Japon. Par exemple, les aciéries japonaises ont investi dans les mines de l'Ouest canadien afin d'assurer leur approvisionnement en charbon pour la fabrication de l'acier. La troisième raison stratégique, c'est l'acquisition de technologie.

Bref, les Japonais n'investissent pas afin de faire des profits, bien qu'ils comptent en faire éventuellement. Si vous n'arrivez pas à les convaincre qu'un investissement répond à leurs intérêts stratégiques — je dis bien stratégiques, pas financiers — vous perdez votre temps.

**Quel conseil donneriez-vous aux gens d'affaires canadiens?**

Celui de se préparer. Trop de gens se contentent de nous envoyer une lettre d'une page dans laquelle ils décrivent brièvement leur entreprise, expriment le désir de prendre de l'expansion et nous demandent de les aider à trouver un investisseur japonais prêt à engager, disons, deux millions. Chaque fois, je dois leur renvoyer leur lettre et leur demander de me fournir un plan d'affaires. Je ne vais sûrement pas établir des contacts avec un investisseur japonais sans préparation, car il ne manquera pas de me poser une centaine de questions auxquelles je ne saurais répondre. Je ne saurais trop insister quant à l'importance d'établir des rapports personnels avec les cadres supérieurs japonais en vue de préparer le terrain à (p. 8) ➤

## MESSAGE DE L'AMBASSADE DU CANADA À TOKYO

La puissance économique du Japon s'accroît régulièrement depuis vingt ans, et de façon plus spectaculaire depuis 1986, année où l'on a assisté à une forte appréciation du yen. Cette situation, ainsi qu'un certain nombre d'initiatives prises par le gouvernement canadien ont accru la part du Japon comme source d'investissements directs au Canada.

En 1986, la nouvelle Loi sur Investissement Canada, destinée à promouvoir les investissements étrangers plutôt qu'à les réglementer, en était à sa première année d'application. Le gouvernement avait alors engagé des conseillers en investissements du secteur privé pour aider l'ambassade à exécuter ses programmes d'investissements sur des marchés-clés comme le Japon. Cette initiative mettait ainsi à la disposition de l'ambassade de meilleures possibilités pour mener d'importantes activités de promotion.

Au cours des trois dernières années, Investissement Canada s'est employée à promouvoir le Canada comme destination d'investissement. La majorité des Japonais qui connaissaient notre pays savaient qu'il était riche en ressources et en attraits touristiques et étaient impressionnés par ses liens commerciaux avec les États-Unis. Cependant, ils n'avaient pas une idée aussi claire de sa capacité industrielle, de sa main-d'œuvre qualifiée, de ses réseaux de transport, de ses réalisations technologiques et d'un grand nombre d'autres facteurs qui font du Canada un pays intéressant pour les investisseurs. Ils ne connaissaient pas non plus la politique du gouvernement consistant à encourager les investissements étrangers au Canada. En fait, beaucoup de Japonais pensaient que l'Agence d'examen des investissements étrangers existait toujours.

Afin de corriger cette situation, il fallait un programme dynamique de promotion des investissements pour les trois années à venir. Que ce soit à l'ambassade du Canada à Tokyo ou au consulat général à Osaka, il fallait faire mieux connaître le Canada comme destination d'investissement. Notre programme, mené de concert avec les secteurs public et privé

canadiens, comportait plusieurs objectifs majeurs :

- établir des relations d'affaires solides avec d'importantes banques et sociétés de commerce extérieur japonaises et mettre à profit ces relations pour faire valoir les possibilités d'investissement au Canada auprès des clients et associés de ces établissements;
- amener les investisseurs japonais à visiter le Canada. Au cours des trois dernières années, l'ambassade a organisé plus de 40 voyages pendant lesquels des particuliers ou des groupes japonais ont examiné les possibilités d'investissement au Canada;



*Maquette de la nouvelle ambassade canadienne à Tokyo, près du Palais impérial. La construction a commencé au début de 1989 : la chancellerie doit être terminée en mars 1991, tandis que les résidences le seront en octobre 1992. L'architecte en chef est Raymond Moriyama de Toronto. (Courtoisie du ministère des Affaires extérieures et du commerce extérieur)*

- inciter les gens d'affaires canadiens à aller au Japon pour y faire connaître leurs compétences et les possibilités d'investissement au Canada. Environ 175 voyages de ce genre ont eu lieu;
- organiser des ateliers réunissant le plus grand nombre possible de gens d'affaires japonais importants. L'ambassade a tenu plus de 35 ateliers sur les investissements qui ont atteint directement 2 000 investisseurs japonais;

- envoyer par la poste des documents d'information aux gens d'affaires japonais pour leur faire part des principaux aspects du climat d'investissement au Canada. Nous avons envoyé à un public-cible plus de 53 000 documents d'information, dont la grande majorité étaient rédigés en japonais.

Ces initiatives ont porté leurs fruits. Selon le ministère des Finances du Japon, les investissements directs japonais au Canada ont atteint 100 millions de dollars américains en 1985-1986, dont 41 placements enregistrés. En 1988-1989, ces investissements sont passés à 626 millions de dollars américains, dont 109 placements enregistrés, soit une hausse sensible, tant en valeur qu'en nombre, par rapport à 1986.

Dans quels secteurs et dans quelles régions les Japonais investissent-ils? Plus de 40 % des investissements japonais au Canada sont allés jusqu'ici à l'exploitation des ressources naturelles. Plus récemment, de grandes sociétés japonaises comme Oji Paper et Daishowa Paper ont investi des sommes considérables en Alberta et au Québec dans le secteur des pâtes et papiers. Environ 25 % des investissements concernaient la mise en marché et les points de distribution et environ 20 %, la fabrication. Les sociétés Honda, Suzuki et Toyota ont consacré des sommes importantes à la construction d'usines de montage d'automobiles en Ontario, ce qui a amené les fournisseurs japonais de ces usines à investir eux aussi au Canada.

Le Canada a reçu d'autres investissements japonais importants, dont celui de Mitsui and Company au sein de la société Moli Energy de la Colombie-Britannique pour la fabrication de batteries au lithium, et celui de Sumitomo Heavy Industries au sein de la société ontarienne Lumonics. On peut citer également la participation de C. Itoh et d'un certain nombre d'autres partenaires japonais à la création de Telesat Mobile Inc. de concert avec Telesat Canada.

Dans l'ensemble, l'Ontario et la Colombie-Britannique (p. 8) ➤

## ENTREVUE : CHARLES McMILLAN

*M. Charles McMillan est professeur à la faculté des études administratives de l'université York. De 1983 à 1987, il a été conseiller principal du premier ministre Mulroney, notamment en ce qui a trait aux politiques de commerce et d'investissement, aux sciences et à la technologie, aux accords en matière d'énergie, au développement régional, aux services financiers et à la politique canadienne dans la région de la ceinture du Pacifique.*

***M. McMillan, quelles sont les principales stratégies que nous devrions mettre en œuvre pour mieux faire connaître le Canada auprès des gens d'affaires japonais?***

Le gouvernement trouve essentiel que les principaux ministres (le vice-premier ministre et les ministres du Commerce extérieur, des Finances ainsi que de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie) visitent le Japon. Le Canada et le Japon apprendront à mieux se connaître lorsque leurs élites se rencontreront pour discuter de leurs problèmes communs.

Deuxièmement, en ce qui concerne le secteur privé, les Japonais envoient cet

automne leur deuxième mission au Canada (la première était la mission Kanao de 1986). Mais qu'en est-il des Canadiens? À mon avis, les principaux gens d'affaires du Canada devraient organiser leur propre mission au Japon, en vue surtout de prendre contact avec les petites et moyennes entreprises japonaises qui, à nos yeux, sont énormes et qui ont à leur disposition tant de technologie et d'excédent de capital.

Troisièmement, d'une manière ou d'une autre, le Canada doit consacrer plus de ressources à l'étude du marché japonais. Quels que soient les moyens employés (collaboration entre les secteurs public et privé, mesures visant à inciter un plus grand nombre de groupements corporatifs et d'entreprises à créer des bureaux à Tokyo ou à Osaka, recours à des arrangements nouveaux étant donné les coûts élevés de l'établissement d'une présence au Japon), il s'agit là de questions d'ordre tactique. L'important est de se rappeler que plus de 40 états américains ont leurs propres bureaux à Tokyo.

***Comment l'Accord de libre-échange influera-t-il sur les rapports entre le Canada, le Japon et les États-Unis?***



Charles McMillan

Selon moi, cet accord aide certainement à attirer les entreprises japonaises au Canada. Il aplanit les difficultés et met en évidence un tas d'avantages canadiens : disponibilité de matières premières, climat de travail stable, faible coût de l'énergie, climat social stable et attitude favorable envers les Japonais. Toutefois, conscients de l'énorme déséquilibre commercial entre les États-Unis et leur pays, les Japonais cherchent plutôt à investir chez nos voisins, de sorte que le Canada devra intensifier ses efforts pour obtenir sa part des futurs investissements japonais.

— Lillian Rukas, Investissement Canada

## BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

À la fin de 1988, le stock\* des investissements directs étrangers (IDE) au Canada représentait quelque 110,3 milliards de dollars, soit 10 % de plus que l'année précédente et le double des 54,3 milliards enregistrés à la fin de 1979. Bien que les États-Unis demeurent de loin la plus importante source d'IDE au Canada, on a assisté au cours des années 80 à d'importantes modifications quant à la répartition du stock total d'IDE par pays.

À la fin de 1980, le stock d'IDE au Canada détenu par des investisseurs américains atteignait 48,7 milliards de dollars, soit 78,9 % du total. À la fin de 1988, cette proportion s'était accrue de 56,7 % pour atteindre environ 76,3 mil-

liards, mais elle ne représentait plus que 69,2 % des IDE. Les investissements directs des pays d'Europe et d'Asie ont compensé ce ralentissement.

Le Royaume-Uni, notre deuxième partenaire, a vu sa part du stock d'IDE passer de 8,6 % à la fin de 1980 à quelque 12,4 % à la fin de 1988, la valeur du stock étant grimpé de 5,3 milliards de dollars à quelque 13,7 milliards.

Cependant, les investissements des pays d'Asie, quoique moins importants au départ, ont augmenté encore plus rapidement.

Ceux de Hong Kong se sont accrues 15 fois entre 1980 et 1988, passant de 51 millions à 800 millions de dollars, ce

qui correspond à une croissance de 0,1 % à 0,7 % du total des IDE.

Au cours de la même période, les investissements directs du Japon ont plus que quintuplé, passant de 600 millions de dollars à quelque 3,1 milliards, une augmentation de 1 % à 2,8 % des IDE entre 1980 et 1988.

— William J. Galbraith, Investissement Canada

\* Le « stock » représente la valeur comptable, à une certaine date (en fin d'année pour cette étude), du capital à long terme (dettes à long terme et fonds propres, y compris les bénéfices non répartis) que détient un investisseur étranger dans une entreprise canadienne, et grâce auquel l'investisseur peut influencer sur la gestion de l'entreprise.

## RECOMMANDATIONS DE CHARLES MCMILLAN

Dans son exposé intitulé *Bridge Across the Pacific: Canada and Japan in the 1990s*, M. McMillan affirmait que « la présence japonaise au Canada est forte et ne cesse de croître. Dans les rapports entre les deux pays, la faiblesse se situe au niveau de la présence canadienne au Japon ». Charles McMillan fait les recommandations suivantes :

### 1. Associations industrielles

Il faudrait renforcer nos associations industrielles secteur par secteur afin de leur permettre d'établir avec leurs associations japonaises une coopération poussée, surtout à propos de questions comme l'accès au marché, le transfert de technologies, la commercialisation dans un pays tiers et les coentreprises. En outre, les associations canadiennes doivent établir et maintenir une présence permanente au Japon.

### 2. Apprentissage du japonais

Le gouvernement fédéral et les provinces devraient consacrer d'importantes ressources à l'enseignement, aux cours de japonais et aux échanges d'étudiants, afin d'accroître le nombre de Canadiens qui apprennent le japonais.

### 3. Planification à long terme

Les instituts de recherche, les établissements d'investissement et de finances ainsi que les groupes de réflexion publics et privés du Japon investissent tous énormément dans la planification à long terme. Le Canada n'a aucune ligne de conduite équivalente. Les chercheurs canadiens devraient entreprendre un projet à long terme sur la coopération bilatérale, non seulement dans l'industrie, la technologie et les ressources économiques, mais aussi dans les secteurs nouveaux auxquels

les Japonais s'intéressent beaucoup (la biologie humaine et le vieillissement, la robotique et l'intelligence artificielle, la traduction assistée par ordinateur, la fabrication liée au domaine maritime et la biotechnologie), et ceux où les Canadiens ont de solides compétences (le développement de l'Arctique, la télédétection par satellite, la protection de l'environnement, les émissions éducatives et l'infrastructure de transport).

### 4. Recherche conjointe

Le Canada et le Japon ont tous deux intérêt à adopter des méthodes modernes de distribution, le Canada, à cause de sa faible densité démographique et le Japon, à cause de son surpeuplement et de l'éloignement de ses marchés. La technologie est en train de créer une révolution dans la logistique de la fabrication et de la distribution, influant sur tout, de l'emplacement des supermarchés aux logiciels de points de vente et à l'approvisionnement. Les deux pays ne font pratiquement aucune recherche conjointe et ont conclu peu d'ententes importantes en matière de technologie.

### 5. Recherche-développement

Le Japon, qui génère une part croissante du fonds de connaissances mondial, structure ses efforts scientifiques de manière à utiliser et à exploiter les 96 % de ce savoir qu'il importe. Le gouvernement japonais aide à organiser et subventionne de grands consortiums de R-D chargés de mettre au point des technologies, puis il laisse aux entreprises le soin de trouver des applications commerciales à ces technologies. Le Canada, qui génère moins de 2 % du fonds de connaissances mondial, devrait étudier cette approche et la mettre en pratique le plus dynamiquement possible.

## CANADA • JAPON

(Suite de la p. 2)

À cet égard, je tiens à faire quelques observations à propos de la « Mission d'étude sur les investissements japonais » qui visitera le Canada du 22 octobre au 2 novembre 1989.

Cette mission, organisée conjointement par le gouvernement du Japon et la Keidanren (la fédération japonaise des organismes économiques), a pour objectif principal d'étudier le climat d'investissement au Canada, surtout après l'entrée en vigueur de l'ALE. J'ai l'impression que beaucoup de gens d'affaires japonais ne comprennent guère le climat d'investissement au Canada ni l'Accord sur le libre-échange, et qu'ils ne savent pas trop qu'en penser. À mon avis, cette mission fournira au Canada une excellente occasion de convaincre ces investisseurs de l'attrait du Canada et des effets positifs de l'ALE.

J'espère donc que de franches discussions entre les membres de la mission japonaise et les représentants du gouvernement fédéral et des provinces ainsi que du secteur privé contribueront à renforcer et à diversifier nos relations dans le domaine de l'investissement et qu'ils favoriseront la création de rapports commerciaux plus diversifiés et plus complets.

### De nouveaux défis à relever

Le Canada et le Japon ont tous deux un rôle majeur dans l'économie mondiale. Les occasions à saisir et les grands défis à relever abondent, si l'on veut accroître nos relations bilatérales et assurer un développement constant de l'économie mondiale. En conséquence, j'aimerais réitérer mon vœu que cette année « Kanreki » marque le début d'une association plus mature entre nos deux pays grâce aux efforts et à la collaboration de tous.

— Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon

## MESSAGE (Suite de la p. 5)

reçoivent 75 % des investissements directs japonais au Canada, et il en résulte près de 10 000 emplois directs.

On serait tenté de conclure que le Canada attire facilement les investissements japonais, mais il ne faut pas oublier que nous ne recevons que 2 % des investissements directs japonais à l'étranger, alors que les États-Unis en obtiennent 45 %. Nous devons prendre des mesures vigoureuses pour accroître notre part du marché, un objectif que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis devrait nous aider à atteindre.

En 1989-1990, l'ambassade maintiendra les méthodes de promotion qui se sont révélées efficaces. Nous continuerons d'organiser des missions japonaises au Canada et des missions canadiennes au Japon, mais nous mettrons désormais l'accent sur des secteurs industriels et des possibilités d'investissement bien précis. On peut citer à titre d'exemple la mission japonaise d'étude des investissements qui se rendra au Canada cet automne. Au cours de cette visite, l'attention d'un grand nombre de chefs de file de l'industrie japonaise portera sur des secteurs précis de l'industrie canadienne. Nous continuerons d'organiser des ateliers qui porteront eux aussi sur des secteurs industriels précis ou des aspects particuliers liés à l'investissement, et nous comptons renforcer notre programme de liaison avec les entreprises. Le Canada est en mesure de montrer aux entreprises japonaises les avantages de

l'établissement au Canada par rapport au choix d'un emplacement aux États-Unis.

Grâce à l'accord de libre-échange, nous pourrions illustrer clairement comment une entreprise qui s'établit au Canada peut desservir l'ensemble du marché nord-américain tout en affichant des coûts de production moins élevés. Avec l'aide d'un grand nombre de partenaires et de gens d'affaires canadiens, nous présenterons ces arguments aux sociétés japonaises. Il faudra déployer des efforts considérables à cette fin, mais la perspective de l'accroissement des investissements les justifie.

— Brian Wilkin, ambassade du Canada à Tokyo

### Bureaux provinciaux à Tokyo

Gouvernement de l'Alberta,  
Édifice Akasaka Oji, 8F,  
8-1-22 Akasaka, Minato-Ku,  
Tokyo 107, Japon  
Tél. : 03-475-1171  
Télécopieur : 03-470-3939

Gouvernement de la Colombie-Britannique,  
N° 8, Édifice Yoshida, 3F,  
27-26, Minami Aoyama 2-Chome,  
Minato-Ku,  
Tokyo 107, Japon  
Tél. : 03-408-6171  
Télécopieur : 03-408-6340

Gouvernement de l'Ontario,  
Édifice World Trade Centre, suite 1219,  
2-4-1 Hamamatsucho, Minato-Ku,  
Tokyo 105, Japon  
Tél. : 03-436-4355  
Télécopieur : 03-436-2735

Gouvernement du Québec,  
Édifice Kojimachi Hiraoka, 5F,  
1-3 Kojimachi, Chiyoda-Ku,  
Tokyo 100, Japon  
Tél. : 03-239-5137  
Télécopieur : 03-239-5140

### Erratum

Veuillez noter qu'une erreur s'est glissée dans le numéro d'été, Volume 3, n° 1 : le produit intérieur brut (PIB) de l'Alberta se chiffre à 63 milliards de dollars.

## HOWARD (Suite de la p. 4)

d'éventuels investissements. Les Japonais ont besoin beaucoup plus que nous d'établir des rapports personnels. Les cadres supérieurs canadiens ne manifestent pas assez le désir de rencontrer leurs homologues japonais de façon régulière pour nouer des liens d'amitié. Les Américains ont établi ces liens au niveau de l'État, mais nous avons négligé de le faire, ce qui nous a probablement fait rater quelques occasions.

### Qu'en est-il des programmes de subventions à l'industrie visant à attirer les investissements japonais?

Je ne pense pas qu'en général beaucoup de Japonais investissent au Canada à cause de tels programmes. Ce qui les amène ici, ce sont plutôt les avantages économiques essentiels liés à l'investissement et à leurs stratégies. Ils veulent pénétrer le marché. L'une des lacunes des programmes canadiens de subventions à l'industrie est leur manque de transparence. Alors que les Américains rendent publics leurs plans de remise et de stimulants, les gouvernements canadiens utilisent une démarche qui est plutôt axée sur les négociations avec les entreprises individuelles.

### À long terme, quels effets l'Accord du libre-échange aura-t-il sur le Canada en ce qui a trait au Japon?

Je crois qu'il accroîtra les investissements japonais au Canada, parce que l'ALE crée essentiellement un marché nord-américain unique et qu'il est désormais aussi logique d'investir au Canada qu'en Californie, en Floride ou dans l'Oregon. D'autre part, les gros investissements japonais agiront comme un aimant; ils attireront les autres investisseurs chez nous. C'est le premier investissement qui est le plus difficile à obtenir.

— Lillian Rukas, Investment Canada

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<sup>e</sup> étage ouest, Ottawa (Ontario), K1P 6A5. ☎ (613) 995-0800.