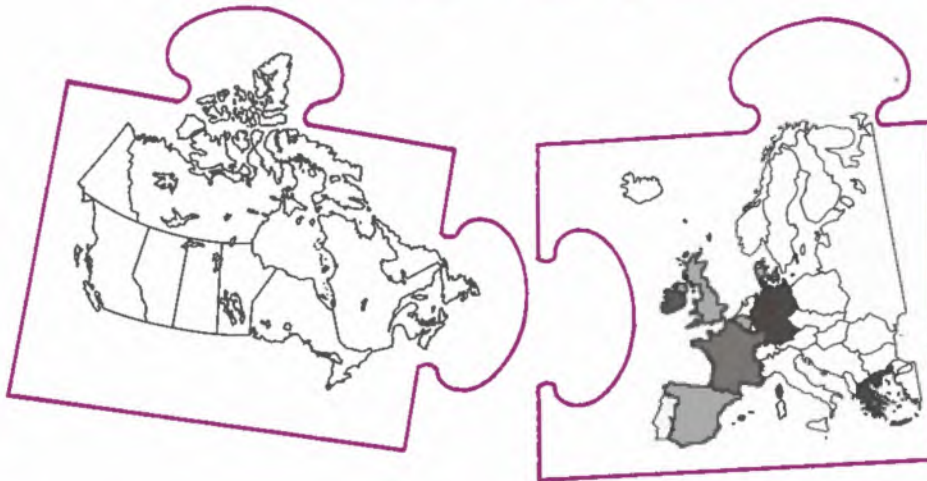


EUROPE 1992



LES LOIS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE : CONSÉQUENCES SUR L'IDÉ*

La Communauté européenne (CE) a établi des règlements en vue de créer une uniformité à la grandeur de son territoire et de s'assurer que les avantages d'un marché européen unique reviennent d'abord à ses pays membres.

Bien que la CE n'ait élaboré aucune loi visant spécifiquement à favoriser ou à décourager l'investissement direct étranger (IDÉ), certains règlements peuvent influencer sur l'IDÉ en raison de leur nature même et des domaines d'activité en cause. Quatre zones sont ainsi touchées : les règles ayant trait à l'origine, la politique en matière de concurrence, les droit des sociétés et les subventions de l'État. (p. 2) ▼

* Sources : BUSINESS INTERNATIONAL. « Impact de l'unification du marché européen », étude effectuée pour le compte d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avril 1989;

BRUNSDALE, A., et R. CASS. *The Effects of Greater Economic Integration Within the European Community on the United States*, U.S. International Trade Commission, juillet 1989;

GUNTER, P. *Toward a United Europe: 1992 and Beyond*, SRI International, Business International Program, rapport n° 787, 1990.

Le coup de minuit du 31 décembre 1992 marquera l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen (AUE). L'AUE, rappelons-le, vise à écarter les derniers obstacles à la libre circulation des biens, des travailleurs, des services et des capitaux à l'intérieur de la Communauté européenne (CE), faisant ainsi place à un marché unifié comptant 325 millions de consommateurs. La CE est déjà le plus grand bloc commercial du monde; un cinquième de tout le commerce international s'y fait.

Cela signifie que la concurrence européenne pourrait s'intensifier, mais, les entreprises canadiennes solidement implantées au sein de la CE profiteront de l'uniformisation des normes et des règles commerciales au même titre que les sociétés européennes.

Dans le présent numéro, nous examinons les stratégies commerciales adoptées par deux sociétés canadiennes en Europe : Resource Integration Systems et Lavalin. Nous étudions les problèmes particuliers qu'elles y ont éprouvés et les conseils qu'elles ont à offrir. Nous vous présentons aussi un témoignage d'outre-Atlantique dans lequel le groupe Dowty expose les avantages que peut apporter l'investissement de livres sterling au Canada.

DANS CE NUMÉRO

Baromètre des investissements	p. 4
Témoignage : Dowty Group PLC	p. 5
L'industrie de l'opto-électronique à laser en Europe	p. 6
Resource Integration Systems	p. 6
Lavalin	p. 7
À votre service	p. 8



LES LOIS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE ▲ (suite de la page 1)



Les règles de l'origine servent à définir la nationalité économique d'un produit. L'origine d'un produit permet de déterminer s'il peut circuler à l'intérieur de la CE sans que ne s'y appliquent les droits de douane ou autres restrictions auxquels sont assujettis les biens provenant de l'étranger. En vue d'établir cette origine, on utilise diverses méthodes, dont deux importantes : le contenu régional et ce que l'on appelle la « dernière phase importante de fabrication ».

Depuis 1968, la CE a utilisé la seconde méthode. Suivant cette règle reconnue à l'échelle mondiale et énoncée dans la Convention de Kyoto de 1973, lorsqu'au moins deux États interviennent dans la fabrication d'un produit, le pays où a été effectuée la dernière phase importante de fabrication est considéré comme le pays d'origine du produit.

Toutefois, en février 1989, la Commission de la CE, appelée à statuer dans une affaire mettant en cause l'industrie des semi-conducteurs, a semblé s'orienter vers une définition de l'origine déterminée par la « la plus importante phase de fabrication ». D'aucuns craignent qu'une telle décision ait de graves répercussions sur la production et, par conséquent, sur les investissements d'entreprises étrangères implantées dans la CE.

La Commission a nié s'être écartée de la règle de la « dernière phase importante de fabrication ». Elle a justifié sa décision en indiquant que, parmi les trois étapes que nécessite la fabrication des circuits intégrés, une seule (qui n'est pas la dernière) est suffisamment « im-

portante » pour mériter ce qualificatif et être reconnue comme la « dernière phase importante de fabrication ».

Par suite de ce débat, le groupe de négociations des mesures non tarifaires du GATT étudie la proposition visant l'adoption par ses membres de normes régissant la réglementation et l'application des règles de l'origine. À l'heure actuelle, les pays sont libres de choisir leurs propres règles sur ce plan, d'où la diversité à ce chapitre à l'échelle internationale. Dans certains cas, il arrive qu'un même pays applique différentes règles de l'origine selon les circonstances.

Les règles de l'origine et la question des exigences minimales concernant le contenu régional sont des points névralgiques à l'égard desquels des États membres de la CE et divers secteurs industriels (notamment ceux de l'automobile et de l'électronique grand public) exercent périodiquement d'assez fortes pressions protectionnistes. L'objet de leurs craintes semble avoir surtout été la concurrence qui leur est faite par les biens et l'investissement direct japonais.



En vertu d'un nouveau règlement devant entrer en vigueur en septembre 1990, la Commission se verra accorder des droits de contrôle préalables sur toute concentration projetée de sociétés qui aurait pour résultat d'en faire une entreprise à « dimension européenne ». Ce règlement englobera toute prise de contrôle, fusion ou coentreprise où : a) la combinaison du chiffre d'affaires mondial des sociétés en cause s'élèvera à au moins 5 milliards d'Écus¹

(7,4 milliards de dollars CAN); b) la combinaison du chiffre d'affaires enregistré dans la CE par deux des sociétés en cause atteindra au moins 250 millions d'Écus (370 millions de dollars CAN); ou c) les deux tiers du chiffre d'affaires qu'enregistrent les sociétés dans la CE proviennent de plus d'un État membre. Lorsque ces seuils seront atteints, la concentration projetée relèvera de la compétence exclusive de la Commission dont la décision aura force exécutoire pour chaque pays membre.

Les experts juridiques estiment que le règlement pourrait influencer sur les sociétés de l'extérieur de la CE qui voudraient faire des affaires dans la CE. Par exemple, une fusion importante aux États-Unis ou la prise de contrôle d'une société suédoise par une compagnie canadienne pourrait être soumise à l'examen de la Commission si la transaction correspond aux définitions données dans le règlement. Par conséquent, les entreprises de l'extérieur de la CE devront de plus en plus tenir compte de la réglementation de la CE en matière de concurrence lorsqu'elles auront à prendre d'autres décisions d'ordre commercial.

Il est déjà arrivé que la législation de la CE ait été invoquée contre des entreprises qui n'en faisaient pas partie. En effet, en 1988, dans un dossier relié à la pâte de bois, la Cour de justice de la CE a débouté un certain nombre de sociétés étrangères qui contestaient le droit de la Commission d'imposer de lourdes amendes en raison de leurs politiques de détermination des prix. La Cour a jugé que ces sociétés faisaient concurrence à celles de la CE et que leur détermination des prix avait un effet préjudiciable sur la concurrence commerciale au sein de la CE. (p. 3) ▼

¹ Voir la définition d'un ÉCU à la page 8

LES LOIS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE ▲ (suite de la page 2)



L'objectif de la CE dans le domaine du droit des sociétés est de mettre en place des structures juridiques typiquement européennes qui soustrairaient les entreprises de la CE aux contraintes inhérentes à 12 systèmes juridiques distincts. À cette fin, elle a entrepris de se doter de deux instruments en créant les Groupements européens d'intérêt économique et les Statuts de société européenne, lesquels devraient fournir aux sociétés européennes des moyens plus efficaces de prendre de l'expansion dans la CE.

1 Les Groupements européens d'intérêt économique

Ce règlement crée un instrument original grâce auquel des sociétés de différents États membres pourront ensemble entreprendre certaines activités précises telles que la recherche, les achats, la promotion, la distribution, tout en conservant leur constitution juridique nationale et leur indépendance économique.

Un groupement de cette nature se crée par contrat plutôt que par constitution. Il peut être formé de sociétés constituées en vertu des lois d'un pays membre et ayant leur siège social enregistré dans la CE. Par conséquent, les filiales de sociétés de tiers pays, constituées en société dans la CE, peuvent faire partie d'un tel groupement, alors que ce n'est pas possible pour une société mère non résidente de la CE. Une fois qu'il est enregistré dans un État membre, un groupement peut exercer ses activités dans toute la Communauté sans qu'il n'ait à se conformer à d'autres procédures d'enregistrement. Les profits ou les

pertes sont transférés aux sociétés mères pour des raisons fiscales.

2 Les Statuts de société européenne

Ces statuts prévoient la constitution d'un nouveau genre de société. Une fois adoptés, les sociétés de la CE pourront être constituées en vertu des statuts de la CE plutôt que des lois d'un État membre. À l'heure actuelle, les sociétés ayant des visées expansionnistes doivent constituer des filiales à part entière dans chacun des 12 pays membres et donc se conformer à autant de règles différentes portant sur la fiscalité, la comptabilité et la main-d'œuvre.

Ainsi, une « société européenne » ferait des affaires à partir d'un siège social unique dans n'importe quel État membre et pourrait implanter des unités de service ou de production dans tout autre pays membre. En outre, bien que la « société européenne » soit assujettie aux lois fiscales du pays où elle a son siège social, les pertes subies par une de ses filiales dans un autre État membre pourraient être déduites des profits avant impôt.

Une « société européenne » pourrait être mise sur pied par le biais d'une fusion ou de la création d'une société de portefeuille ou d'une filiale commune. Une société déjà constituée en vertu des lois d'un pays membre ne peut pas renoncer à sa constitution juridique nationale et devenir une société européenne. Cependant, elle pourrait mettre sur pied une société européenne en fusionnant au moins deux filiales établies dans des pays membres différents.

Par « subventions de l'État », on entend les stimulants que les pays membres utilisent pour attirer de nouveaux investissements. (Cette catégorie exclut l'aide fournie au secteur agricole qui est administrée dans le cadre d'une politique agricole commune.) Au cours de la période 1981-1986, les dépenses moyennes des pays membres à ce chapitre équivalaient à 3 % de leur PIB respectif. Le Danemark, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ont consacré moins de 2 % de leur PIB à ce genre d'aide, alors que la Grèce, l'Allemagne et la France ont dépensé sur ce plan entre 2,5 % et 2,7 % du leur. L'Italie et le Luxembourg ont été les plus actifs à cet égard, y consacrant respectivement 5,6 % et 6,0 % de leur PIB.

La Commission a demandé que soient endiguées les subventions de cet ordre de façon à ce qu'elles ne puissent changer la nature de la concurrence, ce qui pourrait avoir pour effet d'annihiler les avantages que comporte la création d'un marché interne unifié. Elle devra toutefois livrer une rude bataille aux gouvernements nationaux pour qui cette forme de subvention constitue un instrument important servant à l'application de leur politique industrielle et régionale.

Malgré tout, la Commission a prouvé sa détermination à faire régner l'ordre sur cette question. En 1990, elle a en effet ordonné à la British Aerospace PLC et plus tard à la société Renault de rembourser respectivement 90,5 millions de dollars CAN et 1,26 milliard de dollars CAN, montant qui leur avait été consenti par leurs gouvernements respectifs (britannique et français), car elle jugeait qu'il s'agissait là de subventions injustifiées.

— Rosemary MacDonald,
Investissement Canada



LE BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS L'EUROPE DE 1992

L'abolition par la CE de nombreux règlements suivie de l'adoption de plusieurs autres a fait couler beaucoup d'encre jusqu'ici. Et on peut d'ores et déjà noter que certains thèmes se dégagent de la masse de documents portant sur les répercussions qu'entraînera l'Europe de 1992.

1 Toutes les différences existant entre les nations de l'Europe ne se fondront pas automatiquement dans l'homogénéité d'un marché unique. Les goûts continueront à différer d'un pays à l'autre, et il sera impossible de dresser un profil du consommateur type.

2 La nouvelle Europe obligera les sociétés à modifier radicalement leurs activités et, dans de nombreux cas, entraînera la restructuration systématique de sociétés et d'industries par le biais de consolidations, de fusions, d'acquisitions et de coentreprises. Ce processus est déjà bien engagé et il s'intensifiera vraisemblablement à mesure qu'approchera 1992.

3 Le marché européen sera extrêmement concurrentiel après 1992. Cela s'explique non seulement par le fait que les sociétés européennes seront plus concurrentielles, mais aussi par la diminution des règlements régissant le marché.

4 Les sociétés de pays étrangers (c.-à-d. d'États non membres de la CE) qui sont solidement implantées dans la Communauté seront bien placées pour soutenir la concurrence en Europe. Il se pourrait même qu'elles se tirent mieux d'affaire que leurs homologues européennes du fait que ces dernières ont eu, dans certains cas, la vie relativement facile en raison des marchés nationaux fort protégés.

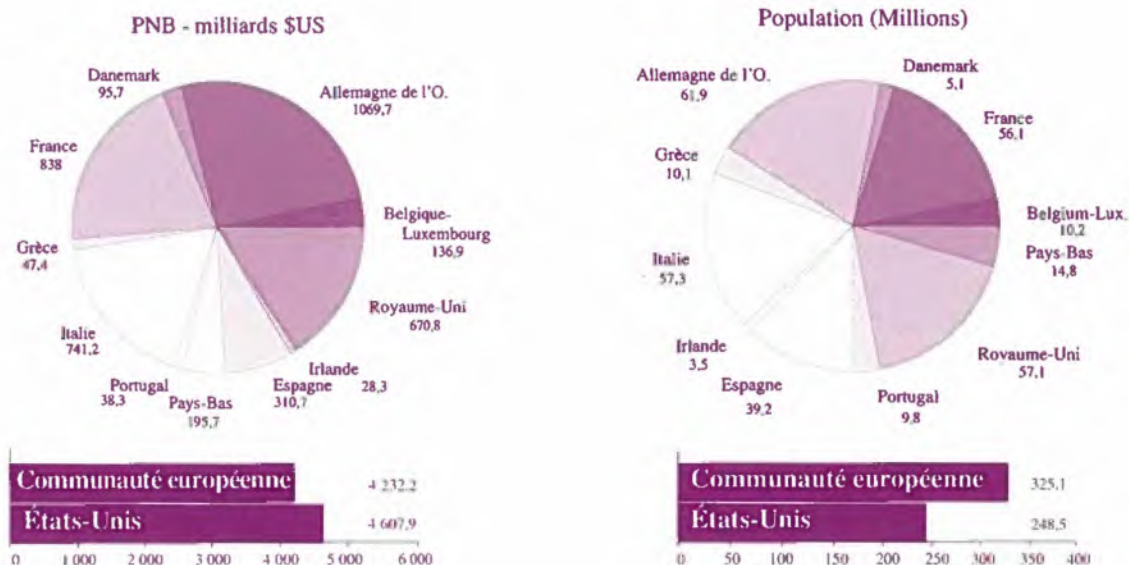
5 Les deux cinquièmes des 279 mesures législatives nécessaires pour supprimer les barrières non tarifaires européennes ont été mises en œuvre. Les mesures adoptées laissent supposer que l'accès dont jouiront les sociétés de pays étrangers sur le marché européen sera entier et équitable.

6 Le défi de 1992 en est un dont l'envergure sera aussi bien mondiale que continentale. En créant un marché intégré, la CE établit un cadre à l'intérieur duquel les sociétés européennes pourront profiter de compétences industrielles, d'économies d'échelle et de possibilités accrues de recherche et de développement, ce qui les rendra plus concurrentielles sur n'importe quel marché du monde.

7 La route qui mène à 1992 est parsemée d'obstacles. La compétitivité accrue et les augmentations au chapitre de l'emploi que promettent les lendemains de 1992 ne sauraient devenir réalité sans la rationalisation de l'industrie européenne. Or, cette rationalisation entraînera dans sa suite la fermeture d'usines non rentables et le déplacement de secteurs de la main-d'œuvre européenne.

— Geoff Nimmo,
Investissement Canada

IMPORTATIONS¹ DE PAYS NON MEMBRES DE LA CE (1989)



¹Source : Business America, 15 janvier 1990.

TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

DOWTY GROUP PLC

L'entreprise

Le 28 juin 1990, le groupe Dowty procédait au lancement officiel de son projet d'aménagement d'une usine de trains d'atterrissage (90 millions de dollars) près de Montréal (Québec). L'installation doit ouvrir ses portes au printemps de 1991.

Produits

Systèmes d'atterrissage pour gros-porteurs, notamment les avions de ligne A330 et A340 d'Airbus Industrie.

Taille

La nouvelle usine occupera une superficie de 180 000 pieds carrés et devrait employer 350 personnes.

Marchés

Dowty Canada a pour clients British Aerospace, Boeing, Canadair, McDonnell Douglas, Lockheed, Kaman, Bell, Gulfstream, Indal, Oerlikon, Approvisionnement et Services Canada et l'armée de l'air américaine.

L'avenir

Dowty Aerospace aspire à devenir un fournisseur de premier plan dans le domaine de la fabrication et de l'entretien de trains d'atterrissage, d'hélices, de systèmes d'actionnement et de circuits hydrauliques.



Esquisse de la nouvelle usine de Dowty Aerospace près de Montréal. Coin droit : Tony Thatcher, directeur général, Dowty Group PLC. (Courtoisie de Dowty)

Le visage que présente Dowty en 1990 est bien différent de celui de la petite entreprise fondée dans un grenier par un jeune ingénieur de Cheltenham en 1931. En effet, le groupe Dowty enregistre aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel d'environ 1,2 milliard de dollars US (il réalise 65 % de ses ventes dans le secteur civil et 35 % dans celui de la défense) et emploie quelque 15 000 personnes partout dans le monde. D'autre part, Dowty est présent dans 13 pays et compte maintenant plus de 50 unités d'exploitation, réparties en 4 divisions. D'ailleurs, 58 % des recettes que tire Dowty proviennent des ventes à l'étranger.

Le groupe des sociétés de technologie de pointe de Dowty crée des systèmes et des produits innovateurs en électronique, en génie mécanique et en génie des polymères. Ses clients se recrutent dans les industries aérospatiale, maritime et automobile, ainsi que dans celles de la défense, de l'électronique professionnelle et de la technologie de l'information.

La nouvelle usine de Montréal permettra à Dowty d'accroître son engagement envers la British Aerospace (airbus européens) et d'augmenter sa capacité globale dans le domaine de l'aérospatiale. Elle lui permettra aussi d'offrir pour la première fois un éventail complet de produits allant du petit train d'atterrissage jusqu'au plus gros jamais construit en Amérique du Nord.

La compagnie a choisi d'implanter son usine au Canada parce que le pays dispose d'une infrastructure intéressante pour l'industrie aérospatiale. En outre, la logistique rattachée à la localisation et à l'approvisionnement des marchés européens et américains ainsi que la nécessité de protéger les revenus en dollars dans un pays dont la devise s'y apparente étroitement se sont révélées d'autres facteurs de décision.

Dowty fournit à ses clients des solutions à leurs problèmes, solutions allant d'énormes trains d'atterrissage à de minuscules joints d'étanchéité pour les systèmes à injection de carburant des automobiles, en passant par des réseaux informatiques mondiaux pour les grandes banques internationales et des puces électroniques rassemblant la vaste puissance des ordinateurs sur quelques centimètres carrés.

Afin de suivre l'évolution du marché, Dowty a récemment entrepris de modifier son image de marque. La société a investi dans des régions cibles telles que l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Extrême-Orient, se concentrant, en tant que fournisseur mondial, sur quatre grands secteurs : l'aérospatiale, les systèmes électroniques, la technologie de l'information et le génie des polymères. Dans le cadre de la réorganisation qui s'annonce, les éléments communs des diverses sociétés internationales seront regroupés au sein de nouvelles unités commerciales.



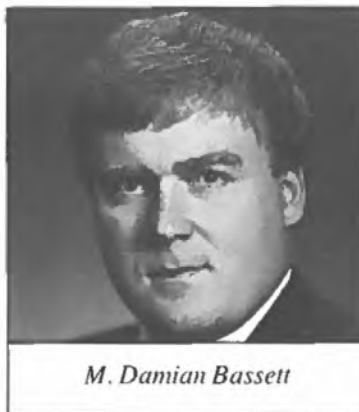
Colin Knight apporte les ajustements finaux au plus gros train d'atterrissage jamais fabriqué pour un avion civil : 4,72 m (15 pi 6 po).

RESOURCE INTEGRATION SYSTEMS

Créée en 1977, la société Resource Integration Systems (RIS) est la plus importante et la plus expérimentée de toutes les firmes nord-américaines d'experts-conseils spécialisées dans la réduction et le recyclage des déchets solides. Elle se classe au 22^e rang parmi les 50 sociétés canadiennes qui croissent le plus rapidement (*Small Business*, mai-juin 1990).

RIS conçoit et met en application des programmes de réduction, de recyclage et de compostage des déchets qui se révèlent rentables en plus d'être sains pour l'environnement. Ces programmes ont aidé l'industrie et le gouvernement à résoudre des questions complexes de gestion des déchets, à s'adapter à des normes écologiques en constante évolution, à réduire et à gérer des quantités sans cesse croissantes de déchets, et à appliquer de nouvelles technologies de gestion des déchets à leurs activités.

La société s'est d'abord implantée solidement au Canada grâce à un programme de recyclage à domicile, les fameuses « boîtes bleues », qui a connu un succès retentissant. Faisant figure de pionnière dans ce domaine, elle s'est adressée non pas au gouvernement, mais à l'industrie directement pour promouvoir le programme des boîtes bleues. « En Ontario, le consortium qui a vu le jour était essentiellement composé de représentants de l'industrie des boissons gazeuses et de ses fournisseurs, indique Damian Bassett, directeur de l'exploitation de la société. Par la suite, nous sommes allés voir les industries des boissons gazeuses des



M. Damian Bassett

États-Unis, avant de finalement nous rendre en Europe, qui représentait logiquement l'étape suivante. »

Un consortium européen d'entreprises multinationales, qui comprend Coca-Cola, Pepsi-Cola, Procter and Gamble, Pechiney, Eastman Chemicals et Heineken, a récemment retenu les services de RIS.

Il a toujours été possible de recycler des produits particuliers en Europe, mais le concept d'avant-garde que RIS cherche à promouvoir est un programme visant le recyclage de produits multiples à domicile. Le programme des boîtes bleues repose sur le principe que, de tous les produits recyclables, ce sont ceux dont la valeur est la plus élevée qui servent de locomotive à tout projet de recyclage.

« Si vous installez des dépôts de récupération distincts, toutes les villes du monde en auront un pour l'aluminium, mais aucune ne voudra du plastique ou du verre. »

La société RIS a récemment ouvert un bureau à Bruxelles. Elle y a un employé et devrait en embaucher un ou deux autres au cours de la prochaine année.

« Des experts en fiscalité nous aident à trouver le meilleur moyen de nous tailler une place en Europe, d'indiquer M. Bassett. Il s'agira de décider si nous nous y installons à titre de succursale ou de filiale et de déterminer quel statut nous devrions accorder aux employés qui y seront affectés. De plus, étant donné que nous traiterons avec des sociétés multinationales, nous ne sommes pas convaincus de la nécessité de nous faire rétribuer dans les devises du pays dans lequel nous exercerons nos activités.

« Je crois que les entreprises canadiennes peuvent entretenir des relations avec les filiales canadiennes de sociétés multinationales implantées au pays, et elles doivent s'en servir le plus possible comme levier afin de s'ouvrir des portes en Europe ou en Asie, de préciser M. Bassett.

« Nos activités consistent essentiellement à aider les sociétés à prendre ce que nous appelons un « virage au vert », c'est-à-dire à tenir davantage compte de l'environnement dans tout ce qu'elles entreprennent, aussi bien dans leurs activités générales que commerciales. C'est une saine tendance, et je pense que ce marché est appelé à prendre énormément d'expansion tant au pays qu'à l'échelle internationale. »

L'INDUSTRIE DE L'OPTO-ÉLECTRONIQUE À LASER ET L'EUROPE

En vertu d'un accord conclu entre le Canada et l'Allemagne, Investissement Canada, en collaboration avec le ministère allemand des Sciences et de la

Technologie, a lancé un projet visant à étudier les possibilités de collaboration entre des entreprises canadiennes et étrangères œuvrant dans le domaine de l'opto-électronique à laser.

Le projet comportait trois volets. Le premier consistait à effectuer une enquête auprès de sociétés et d'instituts œuvrant dans le domaine. Le deuxième portait

sur l'élaboration d'une publication visant à mieux décrire les possibilités de collaboration qu'offrent les sociétés et instituts canadiens. Enfin, le dernier volet, en cours, avait pour objectif de familiariser les organismes étrangers avec ces possibilités.

La publication décrit les débouchés d'affaires existant au Canada dans ce

LAVALIN

Selon l'*Engineering News Record*, Lavalin se classe au premier rang parmi les 200 principales sociétés internationales de génie-conseil. Le groupe Lavalin compte maintenant 7 200 employés, et son chiffre d'affaires atteint plus d'un milliard de dollars, dont 600 millions en exportations. Lavalin est présente dans 70 pays, l'Europe constituant 10 % de ses activités.

En 1983, Lavalin a acheté la majorité des actions de la société Lafarge Études, une entreprise de génie-conseil œuvrant dans le domaine du ciment, et appartenant à Lafarge Coppée. Par la suite, Lavalin a fondé Lafarge Coppée Lavalin à Paris, Coppée Engineering à Londres, ainsi que Coppée Lavalin et Coppée Courtoy à Bruxelles.

Le bureau de Lavalin à Paris a permis à la société de prendre pied en Europe pour financer de grands projets internationaux et avoir accès au marché d'Europe de l'Est.

« Dès 1992, nous pourrions pénétrer plus facilement un marché encore plus vaste », souligne Marcel Dufour, président de Lavalin International Inc. La société Lavalin International Inc. s'occupe des négociations et de la commercialisation pour tous les projets de Lavalin à l'étranger, après quoi elle confie l'exécution de ceux-ci à l'une des 70 divisions de la compagnie.

Lavalin a-t-elle eu de la difficulté à s'implanter en Europe ? « Il nous a fallu



M. Marcel Dufour

un certain temps pour faire des profits, indique M. Dufour, mais maintenant tout va très bien. L'anglais et le français sont des langues courantes en Europe, ce qui nous facilite beaucoup la tâche. »

En sa qualité de principale société de consultants en génie chimique en Belgique, la S.A. Coopée-Courtoy N.V., une filiale de Lavalin, cherche à renforcer sa position sur le marché belge. En 1989, on a commandé à la société un certain nombre de grandes installations industrielles, dont une usine de fabrication de chocolat à Bruxelles, une usine de récupération du chlorure de vinyle, ainsi qu'une centrale électrique et une usine d'aniline à Anvers. En outre, la société a mené plusieurs études portant notamment sur les projets de métro de Bruxelles et d'Anvers, le quartier général de l'OTAN, une installation de démontage des munitions et l'immeuble administratif du Marché commun européen.

M. Dufour reconnaît que Lavalin a acheté des entreprises européennes dans le but d'acquérir, entre autres, de l'expérience dans de nouveaux domaines (usines d'engrais, de produits pharmaceutiques et de produits chimiques en Belgique, industrie pétrolière dans la mer du Nord). Ces sociétés « œuvraient dans des domaines étrangers à nos activités au Canada et disposaient d'un savoir-faire qui nous faisait défaut. »

Par contre, les compétences de Lavalin au Canada lui ont ouvert des débouchés sur d'autres marchés. En effet, si la société a été invitée à s'installer en Union soviétique, c'est parce qu'une de ses filiales, en Alberta, se spécialise dans le forage du pergélisol aux fins de prospection gazière. Lavalin vient d'ailleurs de terminer dans ce pays un projet d'un demi-milliard de dollars lié à l'industrie pétrolière.

De plus, Lavalin s'apprête à se lancer à la conquête du secteur du transport urbain, estimant que la création du Marché européen unique en 1992 stimulera énormément les télécommunications et les transports. Ses dirigeants voient aussi d'énormes possibilités de croissance dans des projets de grande envergure tels que le tunnel sous la Manche. Aux sociétés canadiennes qui songent à s'implanter en Europe, M. Dufour conseille suivant : « C'est le moment ou jamais de le faire. Un énorme marché sera accessible, et de nombreux projets seront bientôt mis sur pied. »

domaine et les raisons pour lesquelles notre pays constitue un lieu de choix pour l'implantation d'une base commerciale nord-américaine. L'ouvrage présente les profils de 52 entreprises et 22 instituts de recherche canadiens, indiquant le genre de produits offerts, les domaines d'étude, les réalisations de chacun,

leurs ambitions respectives, ainsi que les types d'accords recherchés.

À ce jour, le conseiller industriel d'Investissement Canada, Gregg Van Volkenburgh, a rencontré les représentants de 27 firmes européennes au sujet d'un éventail d'accords de coopération

comme la vente réciproque de produits, la mise au point conjointe de produits et la collaboration en matière de recherche.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec James Holloway au (613) 995-9617.

INVESTISSEMENT CANADA : À VOTRE SERVICE

QUESTION :

Ma compagnie envisage d'établir une alliance stratégique avec un partenaire européen, une alliance selon laquelle nous manufacturerions son produit pour le marché nord-américain et il fabriquerait les nôtres pour le marché européen. Comment notre entente sera-t-elle affectée par la fluctuation des monnaies européennes ?

RÉPONSE :

L'établissement en 1979 du Système monétaire européen (SME) s'est révélé une étape majeure vers l'union économique et monétaire de l'Europe. Ce système devait créer une zone de stabilité monétaire pour minimiser les fluctuations des monnaies qui avaient entravé le commerce et découragé les sociétés européennes de se lancer dans des investissements majeurs au-delà de leurs frontières nationales.

Le SME est fondé sur un système de taux d'échange fixe mais ajustable reposant sur une variété de mécanismes d'intervention et de crédit. Les banques centrales doivent intervenir si leur monnaie menace de dépasser les marges de fluctuation qui sont fixées autour de ces taux. Le cœur même du SME est basé sur l'ÉCU (European Currency Unit [ECU]).

L'ÉCU est un « panier » de monnaies comportant des montants spécifiques de chacune des devises des États membres. La valeur de cette unité monétaire européenne est déterminée en utilisant le taux courant du marché de chacune de ces monnaies.

En plus de remplir ses fonctions au sein du SME, l'ÉCU est devenu l'unité de compte de la Communauté européenne. Il devient de plus en plus populaire en tant qu'instrument privé. Il existe des chèques de voyage libellés en ÉCU, tout comme des dépôts de banque et des prêts, et l'ÉCU commence à être utilisé dans le monde des affaires pour servir à la facturation et aux règlements. Des montants importants d'obligations ÉCU ont été placés sur les marchés internationaux. Dès 1984, la Communauté a lancé aux États-Unis son premier emprunt en ÉCU.

Si vous avez des questions relativement à un projet d'investissement ou de création d'entreprise, veuillez communiquer avec :

Groupe des services aux investisseurs,
Investissement Canada,
C.P. 2800, Succursale D,
Ottawa (Ont.), K1P 6A5.
Téléphone : (613) 996-7874
Télécopieur : (613) 996-2515

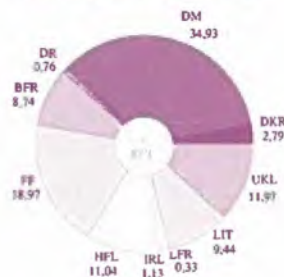


VALEUR DE L'ÉCU

Un ÉCU est la somme des monnaies suivantes

Mark allemand (DM)	0,719
Livre sterling (UKL)	0,0878
Franc français (FF)	1,31
Lire italienne (LIT)	140
Florin néerlandais (HFL)	0,256
Franc belge (BFR)	3,71
Franc luxembourgeois (LFR)	0,14
Couronne danoise (DKR)	0,219
Livre irlandaise (IRL)	0,00671
Drachme grecque (DR)	1,15

Un ÉCU se compose des pourcentages suivants de monnaies nationales



Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, organisme fédéral chargé du développement de l'investissement. Investissement Canada a pour mandat de promouvoir les investissements au pays, 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.

Rédacteur en chef – Richard Bégin

Réviser français – Vincent Beaulieu

Réviser anglais – Lillian Rukas

Production – Bernard Cossais

Agent à l'édition – Suzanne Le Blanc

Concept graphique de la couverture – Daphné Robert

Investir au Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Tél. : (613) 995-9525
Télécopieur : (613) 996-2515