

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 4, n° 3 – Hiver 1990

CANADA - É.-U. - MEXIQUE : UN NOUVEL ALÉ ?



Les discussions préliminaires au sujet d'un éventuel accord de libre-échange (ALÉ) trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique sont actuellement en cours. Des négociations plus officielles, qui toucheront cette fois la portée, les éléments et le mode d'application de l'entente proposée, doivent être amorcées en mai 1991. Dans notre article de fond, intitulé Canada-États-Unis-Mexique : Un nouvel ALÉ ?, nous étudions les liens économiques unissant ces trois pays, en plus d'y faire valoir les arguments d'ordre économique militant pour et contre une zone de libre-échange nord-américaine.

D'autre part, notre article intitulé Des experts nous parlent d'investissement étranger et de technologie vous propose les faits marquants d'une conférence organisée l'automne dernier par Investissement Canada. Des économistes provenant de quatre pays y ont alors présenté des communications portant sur divers aspects de l'investissement étranger et de l'évolution technologique.

DANS CE NUMÉRO

Des experts nous parlent d'investissement étranger et de technologie	p. 4
Baromètre des investissements	p. 6
Témoignage : Raychem Corporation	p. 7
INTER COMM 90	p. 8
À votre service	p. 8

	PNB/PIB* (en milliards de \$ US)	PNB/PIB* (en \$ US par habitant)	DÉFICIT DU COMPTE COURANT (en milliards de \$ US)	NIVEAU D'INFLATION (%)
CANADA	531,6	20 214	16,6	5,0
ÉTATS-UNIS	5 200,8	20 904	110,0	4,8
MEXIQUE	201,4	2 365	5,4	20,0

* Les données relatives au PIB du Mexique, au PNB du Canada et au PNB des États-Unis se rapportent à 1989.



CANADA – É.-U. – MEXIQUE : UN NOUVEL ALÉ ? ▲ (suite de la page 1)

La question entourant la participation ou la non-participation du Canada aux discussions trilatérales sur le libre-échange entre notre pays, les États-Unis et le Mexique soulève la controverse. D'aucuns soutiennent que pareil accord ferait perdre des emplois aux travailleurs canadiens, ce à quoi d'autres répliquent que la croissance économique du Mexique connaîtrait un essor considérable. S'ensuivrait alors une augmentation considérable des importations sur le grand marché mexicain en pleine expansion, de sorte que toutes les parties engagées dans l'accord trilatéral tireraient des avantages de cette évolution.

Le Mexique est le troisième partenaire commercial des États-Unis après le Canada et le Japon, alors que les États-Unis sont — et de loin — son partenaire commercial le plus important.

Près des trois quarts des exportations du Mexique sont à destination des États-Unis, tandis que la proportion des importations en provenance de ce pays est légèrement supérieure à ce nombre. De plus, les deux tiers des investissements directs étrangers (IDÉ) au Mexique, qui s'élèvent à quelque 32 milliards de dollars, proviennent des États-Unis, alors qu'on estime que le montant de l'actif détenu par des Mexicains aux États-Unis varie entre 47 milliards de dollars et 94 milliards de dollars.

Les liens économiques très étroits qui unissent le Mexique et les États-Unis expliquent cette volonté de procéder à une plus grande intégration économique. Par contre, les raisons justifiant la participation du Canada à ces discussions sont plus complexes.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada et vice versa. Chaque année, les échanges bilatéraux atteignent environ 200 milliards de dollars. Les investissements transfrontières sont eux aussi considérables. À la fin de 1989, les investissements directs américains au Canada s'élevaient à environ 79 milliards de dollars, ce qui représente la plus importante concentration d'investissements directs américains enregistrée dans un

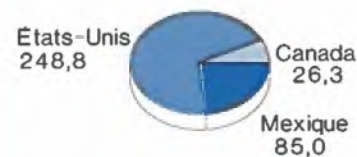
pays. Les États-Unis sont pour leur part la destination préférée des investisseurs canadiens, plus de 70 % des investissements directs canadiens à l'étranger étant effectués sur le marché américain.

Par contraste, les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique sont très limités, et il en va de même avec l'investissement. Même si le Mexique constitue le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine, moins de la moitié de 1 % (588 millions de dollars) des exportations canadiennes totales sont destinées au marché mexicain. Les importations du Canada en provenance du Mexique s'élèvent à 1,6 milliard de dollars, ce qui ne représente que 1 % de l'ensemble des importations canadiennes. Le niveau de l'investissement direct bilatéral enregistré entre les deux pays est également très bas. Les investissements mexicains au Canada sont pour ainsi dire inexistant, alors que le stock des investissements directs canadiens au Mexique n'atteint que 424 millions de dollars, soit 1,5 % des IDÉ au Mexique.

La principale raison pour laquelle le Canada aurait intérêt à participer à un accord de libre-échange (ALÉ) trilatéral se rapporte à l'avenir. Le Mexique est susceptible de devenir un important marché pour le Canada. En effet, on estime que sa population atteindra les 100 millions d'habitants d'ici à la fin du siècle.

De profondes réformes économiques, notamment la libéralisation de sa réglementation relative au commerce et à l'investissement, pourraient permettre au Mexique de réaliser, sur le plan de la croissance

Population
(en millions)

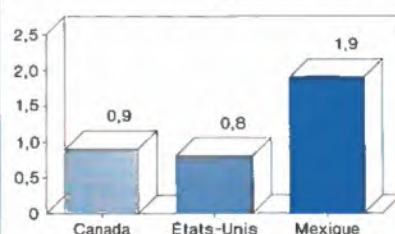


économique, des progrès aussi remarquables que ceux enregistrés par certains pays d'Asie du Sud-Est dans les années 1970 et 1980. La conclusion d'un ALÉ nord-américain assurerait aux exportateurs canadiens l'accès au marché mexicain, tout en favorisant la libéralisation et l'expansion économiques du Mexique.

Pour le Canada, la création d'une zone franche nord-américaine viendrait élargir le vaste régime des échanges que garantissent déjà nos liens avec les États-Unis. En fait, si le Mexique s'y ajoutait, le marché des producteurs canadiens passerait de 272 millions à près de 360 millions de consommateurs, ce qui représente presque trois fois la taille du marché intérieur japonais, qui se compose de 123 millions de personnes; un tel marché serait même plus vaste que celui de la Communauté européenne, qui atteint pour sa part 326 millions de consommateurs. D'ailleurs, dans l'édition du 25 septembre du *Financial Post*, on peut lire un éditorial qui replace la question dans son contexte :

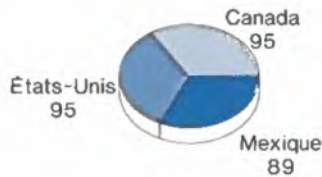
« On dit que la politique étrangère des États réside dans leur géographie. La proximité justifie de toute évidence la création d'une zone franche nord-américaine. Existe-t-il un meilleur endroit pour intensifier le flux des échanges que sur un continent où les coûts relatifs au transport sont relativement peu élevés et où les pays sont reliés par un réseau de communication comprenant des chemins de fer, des routes, des lignes aériennes et des systèmes de télécommunications ?... »

Croissance démographique
(%)



CANADA – É.-U. – MEXIQUE : UN NOUVEL ALÉ ? ▲ (suite de la page 2)

Degré d'alphabétisation (%)



La perte d'emplois au Canada au profit du Mexique, qui surviendrait supposément après la signature d'un pareil accord trilatéral, constitue le principal argument invoqué par les non-partisans de l'entente. Ceux-ci craignent en effet que le salaire horaire mexicain, qui se situe aux environs de 1,50 \$, n'incite les entreprises à cesser leurs activités au Canada pour aller s'installer au Mexique.

Or il est peu probable que l'on assiste à un pareil exode des emplois vers ce pays. Certes, le Mexique est un pays où les salaires sont bas, mais c'est aussi un État où la productivité est très faible. Les coûts unitaires de la main-d'œuvre y sont élevés, sauf dans les entreprises où l'adoption de techniques de gestion récentes et l'ajout de matériel moderne peuvent compenser le manque de qualification de la main-d'œuvre.

Les faibles salaires ne sont qu'un des facteurs dont tient compte une société dans son choix d'emplacement. Le rendement économique global, le niveau de scolarité de la main-d'œuvre, la qualité de la gestion, l'efficacité du réseau de transport et la stabilité politique sont des facteurs tout aussi importants. Le Canada représente un endroit intéressant puisqu'il rassemble tous ces éléments.

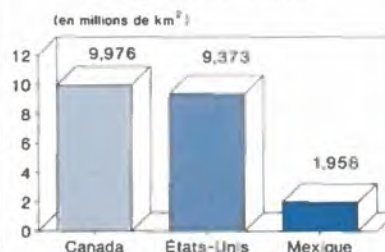
D'autre part, si les États-Unis et le Mexique signent un ALÉ et que le Canada n'en est pas signataire, celui-ci devrait s'attendre à ce qu'un important volume du commerce et des investissements soit redirigé. Les marchandises américaines entreraient en franchise de

douane sur les marchés mexicain et canadien, alors que les produits canadiens et mexicains ne seraient dédouanés que sur le marché américain. Les sociétés souhaitant avoir accès aux trois marchés auraient alors tout intérêt à aller s'implanter aux États-Unis. Il s'agirait là d'un stimulant particulièrement puissant aux yeux des multinationales appelées à choisir l'emplacement à partir duquel elles desserviraient tout le marché nord-américain.

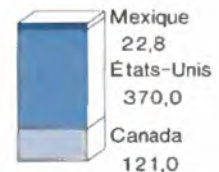
Richard Lipsey, l'un des économistes les plus respectés du Canada, a rédigé un article intitulé « *Canada at the U.S./Mexico Free Trade Dance: Wallflower or Partner* » pour le compte de l'Institut C. D.-Howe. Dans ce papier datant du 24 août 1990, M. Lipsey soutient que le Canada servirait ses propres intérêts ainsi que la cause du libre-échange dans les pays du monde occidental s'il participait aux pourparlers sur le libre-échange. Il engagerait ainsi les arrangements commerciaux du monde occidental sur la voie du « régionalisme plurilatéral », un système dans lequel tous les pays négocieraient ensemble et jouiraient d'un même accès au marché de chacun des États participants.

Cela paraît de loin préférable au modèle selon lequel les États-Unis concluraient des accords distincts avec chacun de leurs partenaires, car ils seraient alors le seul pays dont les produits pourraient être écoulés en franchise de douane sur chaque marché. Une telle situation lui permettrait par conséquent d'accroître son pouvoir de négociation.

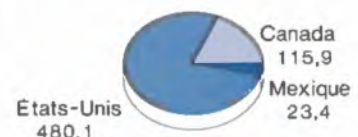
Superficie totale



Valeur des exportations et des importations de produits (en milliards de \$ US)



Exportations



Importations

Tous les pourparlers menant à un accord entre les États-Unis et le Mexique auront inévitablement des répercussions directes et indirectes sur le Canada, qu'il y participe ou non. Sa participation aux discussions lui permettra toutefois d'influer sur les mouvements des échanges commerciaux et des investissements entre les trois pays. L'accès au marché mexicain inciterait davantage les sociétés canadiennes à se spécialiser et à profiter d'économies d'échelle sur le plan de la production, de la distribution et de la commercialisation, toutes essentielles à l'accroissement de la compétitivité.

Bien que l'adhésion du Mexique à l'ALÉ canado-américain constitue un sujet d'inquiétudes pour de nombreux Canadiens qui craignent que cela n'entraîne des pertes d'emploi, elle devrait aboutir à de meilleures perspectives d'emploi et de revenu pour les participants à l'ALÉ trilatéral, y compris les Canadiens.

— Geoff Nimmo, Investissement Canada

Geoff Nimmo est analyste supérieur des politiques au sein de la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement de l'Agence.

DES EXPERTS NOUS PARLENT D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER ET DE TECHNOLOGIE



« Une très faible proportion de tous les cas que nous avons examinés se compose d'acquisitions d'entreprises canadiennes de haute technologie. Or ces dernières ont représenté une partie disproportionnée de nos activités et efforts en matière d'examen. Cela ne devrait pas surprendre outre mesure. Dans un monde où l'aptitude d'un pays à se faire valoir dans le domaine de la haute technologie est la clé de sa compétitivité sur les marchés internationaux, l'acquisition de sociétés nationales de haute technologie présente un intérêt plus que purement passager. Le public canadien est directement intéressé dans l'avenir de telles sociétés. »

— **Paul Labbé, président d'Investissement Canada**

« L'investissement direct étranger a changé de visage puisqu'il est aujourd'hui axé sur les entreprises qui mettent au point de la technologie. La tendance à venir chercher ici la technologie qui autrefois nous était transférée de l'extérieur est relativement nouvelle pour le Canada. »

— **Richard Harris, université Simon-Fraser**

« Les multinationales planteront leurs installations de recherche dans des pays ayant des champs de compétence technologique analogues. Ainsi, les entreprises seront davantage en mesure d'intégrer leurs caractéristiques technologiques uniques à celles des systèmes locaux et de transférer plus efficacement les fruits de leurs recherches à d'autres éléments de leur réseau international. »

— **John Cantwell, université de Reading**

« Le Canada est l'un des pays présentant les taux les plus élevés sur le plan de l'activité technologique entreprise par la catégorie « autres », c'est-à-dire les petites entreprises, les organismes gouvernementaux et les particuliers. »

— **Pari Patel, université de Sussex**

« Le gouvernement suédois encourage depuis longtemps les sociétés à entreprendre des travaux de R-D en Suède. À l'heure actuelle, ce pays est celui où les dépenses au chapitre de la R-D sont les plus élevées du monde en pourcentage de la valeur ajoutée. Cette politique n'a encore donné aucun résultat probant. Les exportations de produits de haute technologie n'ont guère augmenté en Suède depuis 1970. »

— **Magnus Blomström, Stockholm School of Economics**

« Le taux social est le taux de rendement de l'utilisation des capitaux affectés aux travaux de R-D dans la société, tandis que le taux privé correspond au taux de rendement de l'accumulation de capitaux consacrés à la R-D. Toutes les études portant sur des entreprises et des industries canadiennes et américaines révèlent que le taux social de rendement dépasse le taux privé. La formation de capitaux destinés à la R-D a donc d'importantes retombées. »

— **Jeffrey Bernstein, université Carleton**

Les 6 et 7 septembre derniers, plus d'une douzaine d'économistes de renom ont été invités à présenter des communications sur l'investissement étranger et la technologie lors d'une conférence organisée par Investissement Canada.

« Il nous est venu l'idée d'organiser cet événement à la suite des prises de contrôle étrangères d'entreprises canadiennes de haute technologie qui ont récemment soulevé la controverse parmi la population », de dire M. Alan Nymark, vice-président exécutif d'Investissement Canada dans son allocution d'ouverture.

La mondialisation a en effet modifié de façon radicale le contexte dans lequel s'effectuent ces prises de contrôle. La course au progrès technologique est devenue un élément central du processus de la mondialisation. Les multinationales doivent non seulement investir sur des marchés où elles souhaitent faire des affaires, mais aussi entreprendre des travaux de recherche et de développement (R-D) sur les marchés reconnus pour leurs avantages technologiques.

« Le problème fondamental, c'est qu'au Canada le bilan relativement peu reluisant de l'évolution technologique est souvent imputé aux multinationales étrangères, indique M. Nymark. Or les preuves tendent à démontrer que c'est plutôt le contraire qui se produit : l'accès à la technologie dont jouit la multinationale et les gains au chapitre de la productivité présentent des avantages certains pour le pays hôte. »

Le niveau de l'investissement direct étranger (IDÉ), tant aux États-Unis qu'au Canada, est le double de ce qu'il était il y a une dizaine d'années. En outre, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCÉ) s'est accru rapidement au cours des années 1980, s'effectuant d'ailleurs à un rythme plus rapide que celui de l'investissement direct au Canada.

M. Don McFetridge, de l'université Carleton, a été choisi coordonnateur de la conférence. Des économistes du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni et de la Suède ont été invités à y présenter des communications portant

sur divers aspects de l'investissement étranger et de l'évolution technologique. Ils ont fait de brefs exposés traçant les grandes lignes de leurs travaux, allocations qui ont par la suite fait l'objet de commentaires par les experts qui participaient à la conférence.

Un certain nombre de grands thèmes en sont ressortis. En tant que pays disposant d'un petit marché, le Canada bénéficie indubitablement de l'IDÉ, et il y a lieu de croire que cela se poursuivra. Le pays peut profiter des gains sur le plan de la productivité découlant du processus d'acquisition et de ce qu'on appelle les « retombées de la R-D », qui résultent de transferts entre les filiales étrangères et les industries canadiennes.

Plusieurs auteurs ont fait observer qu'il faut avant tout chercher à promouvoir la concurrence. C'est de cette façon que le marché intérieur pourra tirer profit, sur le plan de la productivité et des retombées, des avantages attribuables à l'IDÉ au Canada. M. Thomas Kierans, président de l'Institut C. D.- Howe, a insisté sur le fait que le Canada « devrait s'appliquer à mettre en valeur ses ressources humaines et à inciter les universités à devenir des centres d'excellence en matière de recherche ».

M. Richard Harris, de l'université Simon-Fraser, a pour sa part fait ressortir l'importance « d'avoir accès aux marchés étrangers de façon à compenser la petitesse du marché canadien ainsi que de jouir d'un marché de capitaux assurant aux entreprises canadiennes un financement à des taux concurrentiels à l'échelle mondiale ».

Enfin, mentionnons qu'au cours du premier semestre de 1991 les communications des auteurs de même que les commentaires faits par les participants feront l'objet d'une publication.

— John Knuble, *Investissement Canada*

John Knuble est le directeur du Groupe de la recherche sur l'investissement de l'Agence. Pour obtenir des renseignements concernant la conférence, veuillez communiquer avec lui au (613) 995-7077.

« Au cours des années 1990, les filiales canadiennes seront plus libres de définir leur rôle stratégique au sein de la société multinationale. Toutefois, il leur faudra faire des choix et être en mesure de se faire entendre. La révolution qui s'observe dans le domaine de la technologie de l'information a déjà entraîné des diminutions et des restructurations d'entreprises. Il sera essentiel pour les entreprises canadiennes de déterminer et de renforcer leurs points forts. »

— Lorraine Eden, *université Carleton*

« Le taux de roulement dans les industries de haute technologie (c.-à-d. les acquisitions, les obligations de cession, les ouvertures, les fermetures et les expansions d'entreprises) est élevé. Bien que ce secteur soit concentré et contrôlé par des intérêts étrangers, le taux en question est presque aussi élevé ici qu'ailleurs; d'autre part, les fusionnements ont entraîné d'importants gains sur le plan de la productivité. Cela n'a rien de surprenant. C'est dans les industries de haute technologie que la possession d'un élément d'actif incorporel est le plus susceptible d'entraîner pareils gains. »

— John Baldwin et Paul Gorecki, *Statistique Canada*

« L'importance de l'investissement étranger indique que les entreprises américaines de haute technologie ont besoin d'un apport de capitaux et d'autres ressources de l'extérieur pour atteindre leur maturité. La solution ne consiste pas à entraver les flux d'investissements étrangers, mais plutôt à mettre en place l'infrastructure, à savoir l'éducation, les compétences, la pratique de l'économie, la participation des employés et ainsi de suite. »

— David Teece, *université de la Californie à Berkeley*

« Même s'il existe des raisons théoriques pour lesquelles le gouvernement souhaiterait intervenir dans le processus d'acquisition par des étrangers, tout porte à croire que pareille intervention risque de nuire au bien-être économique des Canadiens. Nous devons nous garder de rejeter de façon trop précipitée les acquisitions de sociétés de haute technologie ou d'essayer d'en hausser le prix d'achat. »

— Steven Globerman, *université Simon-Fraser*

« Au Canada, il s'est révélé difficile d'apporter des changements pour soutenir la concurrence des Japonais dans l'industrie de l'automobile parce que la solution ne consiste pas uniquement à adopter des technologies nouvelles. Ce sont plutôt des changements en profondeur au sein des sociétés qui s'imposent, notamment dans les attitudes, les compétences et les comportements. Certes, l'idée fait son chemin dans l'industrie canadienne de l'automobile, mais les relations patronales-syndicales et l'infrastructure scolaire posent des problèmes. »

— Bernard Wolf et Glen Taylor, *université York*

« L'arrivée de filiales étrangères au début du cycle technologique présente plus de chances de succès que si ces filiales font leur entrée à une étape ultérieure où la technologie est relativement normalisée. Il aura fallu de 40 à 50 ans à l'industrie canadienne de l'aviation pour se consolider. Ce n'est qu'aujourd'hui que nous récoltons les avantages associés à l'implantation de filiales étrangères au pays dans les années 1920. »

— Christian de Bresson et al., *Centre de recherches sur le développement de l'industrie et de la technologie, université du Québec à Montréal*

« Nous devons examiner d'autres aspects de la prise de contrôle d'entreprises de haute technologie, à savoir le rôle des arbitragistes, le coût des capitaux propres, les coûts que représente l'acquisition de sociétés canadiennes de haute technologie par des entreprises d'État étrangères, l'oligopole par rapport à la main-d'œuvre et aux capitaux et la façon dont la technologie peut être orientée, qui entraînent tous d'énormes conséquences à long terme. »

— Richard Lipsey, *université Simon-Fraser*

BAROMÈTRE DES INVESTISSEMENTS

L'accord de libre-échange (ALÉ) Canada-États-Unis a maintenant deux ans. Comme le Canada a décidé de prendre part à des discussions avec le Mexique et les États-Unis relativement à un ALÉ trilatéral, il serait bon d'examiner ce qui s'est passé depuis que l'ALÉ canado-américain est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989. Cependant, toute conclusion à propos de l'accord ne saurait être définitive puisqu'il n'est en application que depuis deux ans. Nous disposons tout au plus d'indicateurs laissant présager son éventuel succès.

Si l'on se fie aux chiffres concernant le commerce et l'investissement, l'ALÉ a connu deux premières années d'application tranquilles, bien qu'il se soit révélé efficace. Les exportations canadiennes de marchandises à destination des États-Unis se sont accrues, passant de 102,6 milliards de dollars en 1988 à 106,1 milliards de dollars en 1989, ce qui représente une augmentation de 3,4 %. Même si cette augmentation est inférieure à celle de 4,1 % enregistrée à ce chapitre entre 1987 et 1988, elle est peut-être plus impressionnante compte tenu de la hausse du dollar canadien. De plus, comme la valeur des exportations de marchandises au cours des trois premiers trimestres de 1990 s'élève à 81,8 milliards de dollars, il y a tout lieu de croire qu'en 1990 la hausse en pourcentage sera comparable à celle de 1989.

Les États-Unis sont une importante source d'investissements directs au sein de l'économie du Canada et vice versa. En effet, 68 % du stock des investissements directs étrangers (IDÉ) au pays provient des États-Unis, tandis que le Canada demeure la quatrième plus importante source d'IDÉ

aux États-Unis, 8 % du total étant d'origine canadienne. En 1988, les entrées nettes d'IDÉ au Canada en provenance des États-Unis ont atteint 148 millions de dollars, et ce chiffre est passé à 1,2 milliard de dollars en 1989. Pour ce qui est des investissements directs canadiens à l'étranger, les sorties nettes vers les États-Unis ont été de l'ordre de 3,9 milliards de dollars en 1988 et de 2,3 milliards de dollars en 1989.

Un élément essentiel au succès d'un accord comme l'ALÉ est la confiance qu'une telle entente inspire dans le monde des

l'avenir et qu'elles reconnaissent qu'il est nécessaire d'accroître la productivité si l'on tient à soutenir la concurrence sur les marchés américains et d'outre-mer.

Par suite des requêtes présentées par les milieux des affaires canadiens et américains, l'élimination des droits de douane a été accélérée à l'égard de 400 produits représentant environ 3 milliards de dollars d'exportations canadiennes vers les États-Unis et à peu près le même montant en ce qui a trait aux importations en provenance des États-Unis. Des discussions ont été

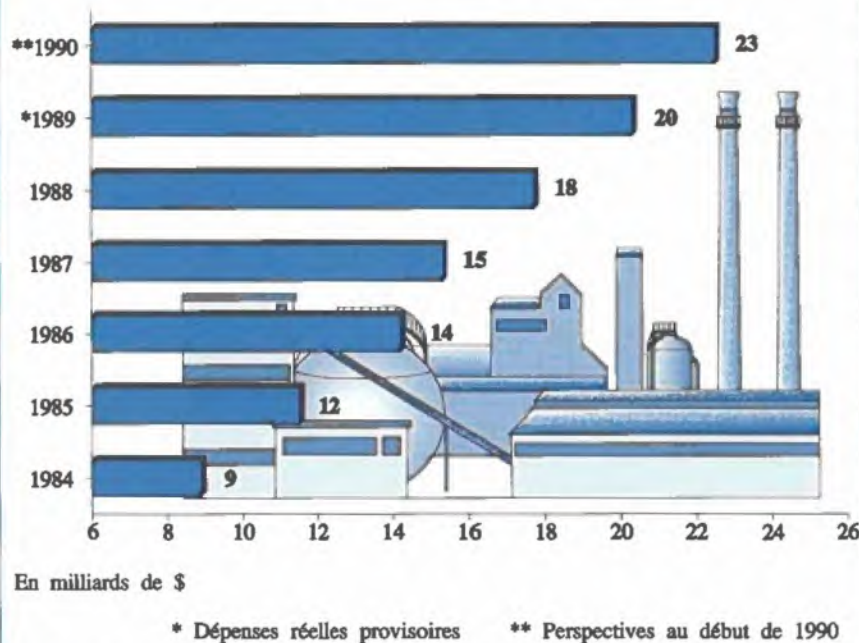
entamées en vue de procéder à une deuxième série d'éliminations accélérées dont la mise en œuvre est prévue pour le 1^{er} juillet 1991. De toute évidence, le secteur des affaires est convaincu que le commerce en franchise de douane présente des avantages.

La possibilité de règlement des différends par le biais de l'ALÉ a été bien accueillie. À ce jour, 13 demandes d'examen de questions relatives à l'imposition de droits antidumping et compensateurs ont été présentées. L'important, c'est que les différends commerciaux soient examinés avec célérité, dans le cadre d'un processus structuré et impartial.

Les perspectives d'avenir s'annoncent fort intéressantes. À long terme, l'ALÉ garantit que la frontière demeurera ouverte au commerce des biens et services et que rien ne fera obstacle aux flux des investissements directs. Par conséquent, il permettra aux entreprises désireuses de desservir tout le marché nord-américain d'élaborer des stratégies en ce sens.

—Geoff Nimmo, Investissement Canada

NOUVELLES DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS DANS LE SECTEUR DE LA FABRICATION



Source : STATISTIQUE CANADA. Investissements privés et publics au Canada, Perspectives, Ottawa, 1990.

affaires. Or les dépenses en immobilisations des fabricants canadiens se sont accrues : de 17,7 milliards de dollars qu'elles étaient en 1988, elles sont passées à 20,3 milliards de dollars en 1989, ce qui constitue une augmentation de 14,7 %. Une nouvelle hausse, cette fois de 10,8 %, est prévue pour 1990. Une bonne partie de ces dépenses supplémentaires ont été consacrées aux usines et à leur équipement, ce qui indique que les entreprises ont confiance dans

TÉMOIGNAGE : « NOUS AVONS INVESTI AU CANADA »

RAYCHEM CORPORATION

L'entreprise

C'est en mars 1990 que l'usine de la société Advanter, construite au coût de deux millions de dollars US, a ouvert ses portes à Richmond (C.-B.). La nouvelle entreprise est une division de la compagnie Raychem Canada, elle-même une filiale de la société Raychem Corporation de Menlo Park, en Californie.

Produits

Accessoires en aluminium et en acier inoxydable pour connecteurs destinés à l'industrie des faisceaux de câbles.

Taille

Ce centre de fabrication à la fine pointe de la technologie occupera une superficie de 20 000 pieds carrés et devrait créer entre 45 et 50 nouveaux emplois au cours des 5 prochaines années.

Marchés

Les industries de l'aérospatiale, de l'automobile, de la construction, de l'électronique, de la défense et des télécommunications à l'échelle mondiale.

L'avenir

L'entreprise compte répondre aux besoins internationaux de Raychem à partir du Canada.



Advanter dispose d'un système informatisé qui ne réclame qu'une préparation minimale de la part de l'employé, en l'occurrence Pat McFadden. Coin gauche : adaptateurs à usage spécial produits par Advanter.

En 1987, la société Raychem Corporation a ouvert un centre de distribution et un entrepôt en Colombie-Britannique puis, en mai 1989, a décidé que sa compagnie Advanter résiderait à Richmond, en Colombie-Britannique. L'usine de la Advanter, un centre de fabrication hautement automatisé à la fine pointe de la technologie, représente le premier grand investissement d'une société californienne de haute technologie en Colombie-Britannique.

Par le passé, la société Raychem se procurait les accessoires pour ses connecteurs auprès d'un certain nombre de fabricants étrangers à qui il devenait de plus en plus difficile de répondre à ses exigences en matière de prix, de qualité et de livraison. Étant donné les multiples utilisations des faisceaux de câbles, les adaptateurs utilisés pour ces connecteurs doivent être de tailles très variées et satisfaire à diverses spécifications.

Raychem avait alors besoin que lui soient livrées à des prix concurrentiels de nombreuses petites commandes d'accessoires pour connecteurs. Étant donné que 60 % des commandes qu'elle reçoit se composent d'au plus 10 connecteurs, il lui fallait compter avec de nombreux délais de production attribuables à la modification de la

chaîne de fabrication. La solution au problème de Raychem consistait donc à fonder Advanter, une division conçue pour raccourcir le cycle de fabrication et minimiser les délais de production.

M. Iain McLean, directeur général de la société Advanter, a précisé que déjà en 1982 — avant même qu'elle ait décidé de fabriquer ses propres accessoires pour connecteurs —, la société Raychem envisageait sérieusement la possibilité de s'établir au Canada, plus particulièrement dans la région de Vancouver.

« Le style de vie y est plaisant et très semblable à celui de la Californie, a indiqué M. McLean. La main-d'œuvre qualifiée y est abondante, et la région compte plusieurs universités et établissements de formation de réputation internationale désireux de créer des liens avec des sociétés locales de haute technologie.

« La nouvelle usine répond déjà à 25 % des besoins en accessoires pour connecteurs de Raychem à l'échelle internationale, de poursuivre M. McLean. C'est un marché en constante évolution, et il existe d'intéressants débouchés dans les industries de l'aviation et des communications, ainsi que dans de nombreuses autres industries très importantes. »



*M. Robert J. Saldich,
président-directeur général de
Raychem Corporation.*

INTER COMM 90

En octobre dernier se tenait à Vancouver INTER COMM 90, un congrès et une exposition portant sur les télécommunications à l'échelle mondiale. En marge de cet événement, Investissement Canada avait organisé, de concert avec Diversification de l'économie de l'Ouest Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada, un petit déjeuner d'information qui visait à favoriser la formation de coentreprises et d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et étrangères.

M. Mike Pascoe, vice-président et directeur général de la société Newbridge Networks, a profité de l'occasion pour brosser

un tableau de l'industrie canadienne des télécommunications. Par la suite, des représentants de neuf entreprises canadiennes ont été invités à prendre la parole. Ils ont alors présenté un aperçu des activités de leurs sociétés, des produits qu'elles offrent et des marchés qu'elles desservent dans l'espoir de susciter l'intérêt d'éventuels partenaires étrangers.

Cette initiative s'inscrivait dans le cadre d'une série de projets élaborés par l'Agence et visant à accroître les investissements dans l'industrie des télécommunications du Canada.



M. Mike Pascoe s'adresse à l'auditoire. À sa gauche, on aperçoit la présidente de séance, M^{me} Audrey Turner, gestionnaire supérieure du programme d'investissement de l'Agence.

INVESTISSEMENT CANADA : À VOTRE SERVICE

QUESTION :

Nos actionnaires ont investi deux millions de dollars au cours des trois dernières années dans la mise au point d'un digitaliseur à laser qui réduit remarquablement le temps qu'il faut pour concevoir des produits manufacturés et vérifier la qualité des produits finis. Un fabricant américain qui a soumis notre produit à des essais nous a indiqué qu'il passerait une importante commande au cours des prochains mois. Toutefois, nos actionnaires hésitent à investir davantage, et nos efforts pour trouver du capital de risque au Canada se sont avérés vains. Pouvez-vous nous fournir une quelconque forme d'aide pour trouver des investisseurs potentiels ?

RÉPONSE :

Votre problème est typique de nombreuses petites sociétés de technologie offrant un produit unique. Les investisseurs, qu'il s'agisse de sociétés financières d'innovation (capital de risque) ou de capitaux privés, hésitent à investir dans de telles compagnies. Ils préfèrent le faire dans des sociétés établies qui disposent d'une solide équipe de gestion et d'un éventail varié de produits ayant été soumis à des essais et ayant fait leurs preuves sur les marchés.

Il est également possible que votre société n'ait pas seulement besoin de capitaux. Elle pourrait aussi avoir besoin d'une équipe de gestion possédant de solides connaissances dans les domaines de la commercialisation, de la distribution et de la planification financière. Le Groupe des services aux investisseurs pourrait sûrement vous aider à trouver pareils investisseurs.

De concert avec des spécialistes du secteur technologique à l'emploi d'Industrie, Sciences et Technologie Canada ainsi que des conseillers en investissement à l'étranger, nous établirions le profil de sociétés de technologie repérées préalablement dans des bases de données afin de déterminer si elles pourraient être intéressées à investir dans votre entreprise.

En plus de fournir des capitaux, ces investisseurs pourraient mettre à votre service un réseau de distributeurs établi vous permettant d'avoir accès aux marchés internationaux. Et ils auraient décidément la compétence voulue dans les domaines de la commercialisation et des finances pour assurer une croissance rapide à votre entreprise.

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 (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 996-7874
Télécopieur : (613) 996-2515*

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*

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