

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 5, n° 1 – Été 1991

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE



Les années 1980 pourraient facilement être désignées comme celles ayant constitué la décennie des multinationales. Ces sociétés internationales ont pavé la voie à une hausse sans précédent de l'importance des investissements directs internationaux. Entre 1980 et 1987, les investissements directs à l'étranger se sont accrues à un rythme plus élevé que celui du commerce mondial (voir la figure 1), qui a lui-même augmenté à un rythme plus rapide que celui de la production mondiale.

Il existe nettement un impératif qui pousse les sociétés à investir à l'étranger. Les entreprises ne peuvent plus se contenter de vendre à l'intérieur d'un marché sûr et protégé, car cela est désormais insuffisant. Par suite de la suppression des obstacles au commerce et à l'investissement, les compagnies doivent être concurrentielles, aussi bien à l'étranger que sur leurs marchés nationaux.

Les sociétés qui adoptent des stratégies mondiales ont également reconnu que le commerce et l'investissement sont en grande partie complémentaires. Elles ont en outre compris que la nature de la concurrence dans la plupart des secteurs commerciaux d'aujourd'hui exige des engagements et des ressources plus importants encore que ceux qui sont nécessaires dans le cadre d'activités de vente.

La compétitivité canadienne donne lieu à énormément de conjectures et suscite de nombreuses préoccupations. À l'instar du secteur privé, qui a préparé des études portant sur la compétitivité, le gouvernement s'est attaqué à cette question. (p. 2) ▼

La mondialisation est la force qui sous-tend la compétitivité internationale. Les ordres économique, politique et commercial à l'échelle mondiale subissent actuellement d'importantes modifications. On remarque une interdépendance croissante parmi les consommateurs, les producteurs, les fournisseurs et les gouvernements, en plus d'assister à un accroissement de la concurrence entre les pays et entre les entreprises.

Dans le présent numéro, nous nous penchons sur la question de la compétitivité, un sujet qui suscite beaucoup d'inquiétude et qui donne lieu à de nombreuses conjectures, au moment où des indices nous portent à croire que le Canada accuse un certain retard à ce chapitre. Dans notre article de fond, nous expliquons divers aspects de la compétitivité et présentons les conclusions d'études effectuées par Investissement Canada.

Aussi, les entreprises canadiennes à la recherche de coinvestisseurs à l'étranger en vue d'accroître leurs avantages concurrentiels trouveront dans le présent numéro quelques conseils utiles tirés d'une publication traitant de la planification d'un premier voyage de prospection de l'investissement international.

DANS CE NUMÉRO

L'Accord de libre-échange nord-américain p. 5

La recherche de coinvestisseurs à l'étranger p. 6

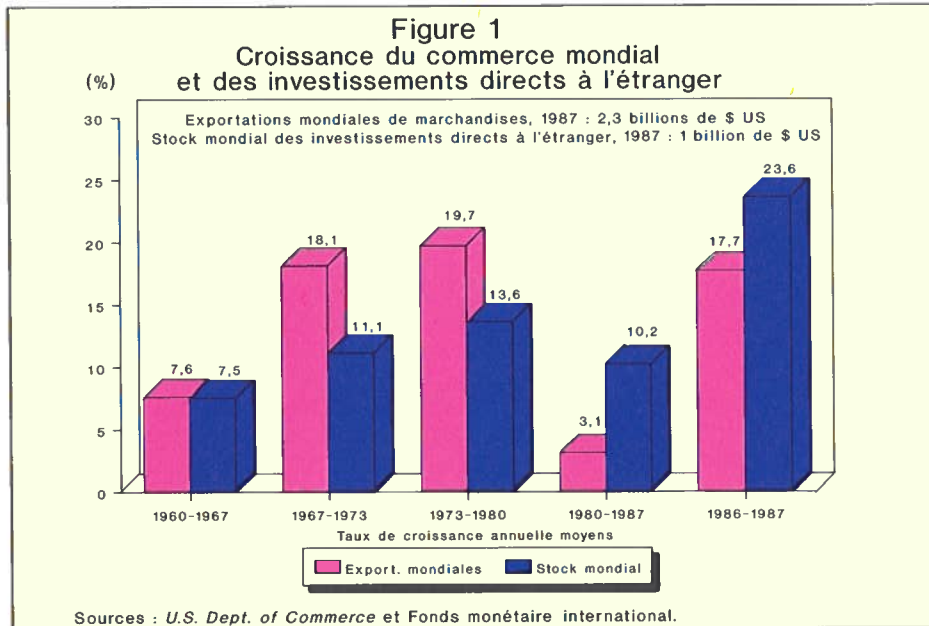
La prospection à Investissement Canada p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE ▲ (suite de la page 1)



En effet, dans son discours du budget du 26 février 1991, Michael Wilson, l'ancien ministre des Finances, a fait état du défi qui consiste à assurer la prospérité du Canada.

« Dans un monde où la concurrence est de plus en plus féroce, disait M. Wilson, il n'y a pas de place pour la complaisance, pas plus qu'il n'y a de retranchement sûr pour les pays et les industries non concurrentiels. » Il a poursuivi en annonçant que l'une des premières mesures que prendrait le gouvernement serait la publication d'un document de discussion visant à orienter le débat public vers l'atteinte d'un plus vaste consensus sur les problèmes qui existent et sur l'élaboration de solutions.

QU'EST-CE QUE LA COMPÉTITIVITÉ?

Qu'entend-on par « compétitivité »? La définition la plus complète de ce terme est peut-être offerte par la Commission du président des États-Unis sur la compétitivité industrielle qui, en 1985, décrivait la compétitivité d'un pays comme étant la mesure dans laquelle il peut, dans un marché libre et équitable, produire des biens et des services qui obtiennent du

succès sur les marchés internationaux, tout en maintenant et en élargissant le revenu réel de ses citoyens.

Suivant une telle définition, le succès remporté dans un contexte concurrentiel se mesure non seulement sur le plan des données commerciales, des ventes ou des parts de marché enregistrées, mais également en fonction du niveau de vie. D'un autre côté, cela suppose que la compétitivité dépend de la croissance de la productivité, qui est une force sous-tendant la hausse du niveau de vie.

LE CANADA PREND DU RETARD

L'une des raisons pour lesquelles la compétitivité est devenue une question si importante récemment réside dans le fait que celle du Canada à l'échelle internationale semble en régression (voir la figure 2). Le *World Competitiveness Report* de 1990, un rapport sur la compétitivité publié annuellement par l'*International Institute for Management Development* et le Forum économique mondial, révèle que le Canada est passé de la quatrième à la cinquième place du classement global des pays de l'OCDE au chapitre de la compétitivité internationale.

De plus, l'écart qui existe entre le Canada et les chefs de file des pays industrialisés sur le plan de la compétitivité (soit le Japon, la Suisse, les États-Unis et l'Allemagne) s'est accru. Autrement dit, le Canada prend du retard à cet égard. Alors que la situation concurrentielle des autres pays s'est améliorée, celle du Canada s'est plus ou moins maintenue à des niveaux traditionnels.

Le classement international du *World Competitiveness Report* a été bâti à partir d'un ensemble de 326 critères reliés à la compétitivité et touchant un large éventail de facteurs. Ces critères ont été choisis en fonction de leur pertinence et de la disponibilité de données statistiques comparables. Certains d'entre eux ont une incidence immédiate sur la compétitivité actuelle (p. ex., les coûts de la main-d'œuvre), tandis que d'autres (tels que les dépenses au chapitre de la recherche et du développement [R-D]) ont des répercussions à plus long terme.

Certains critères reposent sur les atouts naturels d'un pays (p. ex., la quantité et la qualité de ses richesses naturelles), tandis que d'autres (tels que la productivité de la main-d'œuvre) ont été élaborés au fil du temps par le monde des affaires et le secteur public. Considérés dans leur ensemble, ces 326 critères offrent un tableau général et complet de la compétitivité globale de chaque pays.

Le retard qu'accuse le Canada relativement aux autres pays donne matière à l'inquiétude. La capacité du pays d'offrir un niveau de vie ascendant à ses citoyens dépend de sa compétitivité comparative à l'échelle internationale. Le défi auquel est confronté le Canada est nettement défini. Ainsi, puisque le pays prend du retard sur le plan de la compétitivité, il est nécessaire de dégager les facteurs qui ont influé sur le rendement passé et actuel de la productivité canadienne et de ses coûts. De plus, il faut déterminer les changements devant être apportés si le pays tient à améliorer ses chances de remporter du succès sur les marchés internationaux.

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE ▲ (suite de la page 2)

ÉTUDES D'INVESTISSEMENT CANADA

Investissement Canada participe à la préparation de deux études touchant certains aspects de la compétitivité canadienne. La première a été effectuée pour le compte de l'Agence par David Slater, ancien président du Conseil économique du Canada et une autorité en matière de politique macro-économique.

M. Slater, dont l'ouvrage fera partie de la série de documents de travail d'Investissement Canada, traite de la nature et de la portée des liens entre les efforts d'investissement et d'épargne nationaux et la croissance de la productivité et de l'économie. En théorie, des niveaux élevés d'épargne par l'investissement et de formation de capital devraient être associés à des périodes de forte productivité et de grande croissance économique.

Ses recherches indiquent également que les efforts d'investissement sont une condition nécessaire, quoiqu'insuffisante, pour que croissent la productivité et l'économie. De meilleurs efforts d'investissement et d'épargne doivent être inclus dans le cadre d'un effort comportant de multiples facettes visant à augmenter la productivité et le potentiel économique du Canada. De même, il est nécessaire de faire intervenir à ce chapitre d'autres facteurs importants comme l'innovation, le développement des compétences, l'utilisation des capacités et l'accès aux marchés.

Les résultats font ressortir le fait qu'il n'existe pas de panacée susceptible de relever la croissance de la productivité et de l'économie du Canada. Il faut disposer d'une vaste gamme de mesures, dont feront nettement partie des niveaux plus élevés d'investissements et d'épargne.

Investissement Canada participe aussi à une étude entreprise par le Conseil économique du Canada (CÉC) et portant sur la question complexe de la compétitivité du Canada par rapport à celle de ses principaux partenaires commerciaux. L'étude du CÉC isole divers aspects de la concurrence à l'échelle mondiale, notamment la

productivité de la main-d'œuvre, la productivité globale des facteurs (qui mesure l'ensemble de la productivité du processus de production), les taux de rémunération horaire, le niveau et la variabilité des taux de change nominaux et réels, l'utilisation de la technologie, la R-D, l'innovation, l'accroissement du capital, la qualité de la population active et de la gestion, ainsi que le rôle et l'influence des multinationales dans l'économie du pays.

ENTREPRISES MULTINATIONALES

Le projet conjoint d'Investissement Canada et du CÉC touche ce dernier point, à savoir le rôle et l'influence des entreprises multinationales dans l'économie du Canada. Compte tenu de son mandat, il est logique qu'Investissement Canada aide le CÉC dans l'analyse de la façon dont les multinationales participent au façonnage de la compétitivité du Canada à l'échelle mondiale. L'étude sera effectuée en deux étapes.

La première, qui est presque terminée, portera sur le rôle des multinationales étrangères au Canada entre 1985 et 1988. La seconde consistera en une analyse des répercussions de la

compétitivité sur les multinationales de propriété canadienne étant exploitées au Canada et partout dans le monde.

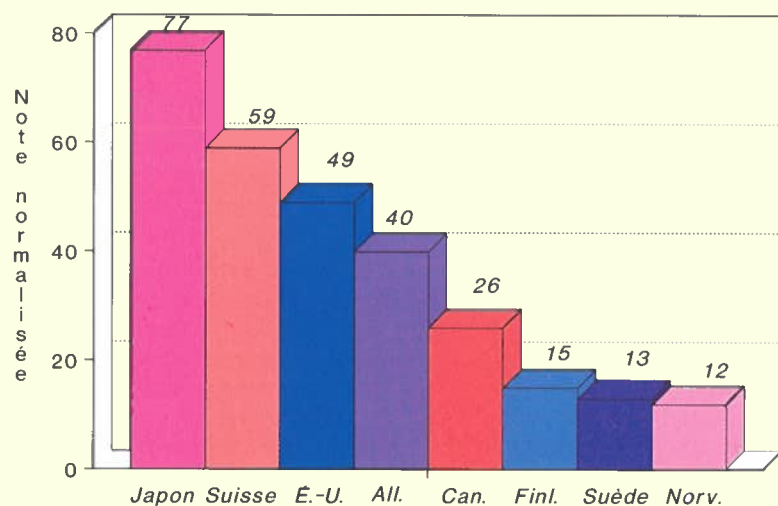
La raison d'être d'une telle étude réside dans l'importance énorme qu'ont les multinationales étrangères dans l'économie canadienne et, par conséquent, sur la compétitivité du Canada. Toute étude de la compétitivité canadienne ne saurait être complète sans une analyse de l'influence des multinationales, qui constituent un lien essentiel en vue de la circulation des échanges, des capitaux et de la technologie.

Collectivement, les exportations et importations des multinationales représentent la très vaste majorité de toutes celles faites au Canada, et leur importance pour le pays dans le contexte du commerce mondial augmente. En outre, les activités des multinationales contribuent énormément aux flux transfrontières d'investissements directs à l'étranger et en provenance de l'étranger.

TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE

Enfin, il existe un lien essentiel entre les multinationales et les transferts de technologie. Le Canada est un petit pays où le coût de la mise au (p. 4) ▼

Figure 2
Classement au chapitre de la compétitivité globale



Source : World Competitiveness Report 1990, p. 13.

LES IMPÉRATIFS DE LA CONCURRENCE ▲ (suite de la page 3)

point de technologies avancées est prohibitif, et ce, dans un large éventail d'activités économiques. L'adoption de la technologie provenant des multinationales investissant au Canada est essentielle pour l'industrie canadienne.

Dans l'étude préparée par Investissement Canada et le CÉC, la compétitivité est utilisée exclusivement au sens micro-économique du terme, en tant que référence immédiate à la productivité et au rendement commercial. L'importance de la productivité et du rendement commercial tient de l'effet de ces deux facteurs sur le niveau et la distribution des revenus réels des Canadiens. Si la productivité est élevée, il est possible de produire davantage avec moins de ressources, de sorte que les Canadiens peuvent consommer plus de biens et en vendre plus à l'étranger.

Le commerce international rend possible la spécialisation dans la production de certains biens pour lesquels le Canada possède un avantage comparatif, tandis qu'il en importe d'autres à un moindre coût. L'efficacité sur le plan de la production et du rendement commercial aboutit à une augmentation du niveau de vie des Canadiens, alors que des rendements plus faibles dans ces domaines ont sur lui une incidence néfaste.

PRODUCTIVITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE

Les concepts de productivité, de rendement commercial et de revenu réel sont souvent définis différemment selon les commentateurs. Aux fins de l'étude susmentionnée, on a retenu la productivité de la main-d'œuvre (le montant de la valeur ajoutée créée par chaque travailleur) comme étant la définition appropriée de productivité. Cette définition est à la fois plus fiable et plus facile à quantifier que les autres,

notamment, celle de la productivité globale des facteurs.

La productivité de la main-d'œuvre est fonction de deux facteurs fondamentaux. Le premier est la quantité d'intrants tels que les capitaux et l'énergie qui sont consommés en même temps que le travail dans le processus de production. Toutes les autres choses étant égales, le travailleur qui utilise beaucoup de machines pour

chercher à évaluer l'importance de chacun de ces facteurs pour déterminer la productivité de la main-d'œuvre des entreprises étrangères et de celles sous contrôle national.

RENDEMENT COMMERCIAL

Les diverses définitions du rendement commercial peuvent porter encore plus à confusion que celles de la productivité. Certains commentateurs considèrent exclusivement les exportations, d'autres, uniquement les importations. Par contre, l'étude menée par Investissement Canada et le CÉC s'attache à découvrir de quelle façon les multinationales façonnent les deux côtés de cette même médaille qu'est le commerce international. Ce faisant, on reconnaît le fait que plus un pays exporte, plus il peut importer, et que les exportations et les importations permettent d'enregistrer un niveau de vie plus élevé.

Les efforts pour améliorer la compétitivité canadienne seront l'une des grandes priorités au Canada au cours des prochaines années. Compte tenu de l'importance accrue que prend l'investissement, des questions comme l'effet qu'auront les améliorations apportées aux efforts d'investissement et d'épargne sur la productivité et le potentiel

économique, et le rôle des multinationales dans le façonnage de la compétitivité internationale du Canada doivent faire l'objet d'un examen. L'investissement et l'accroissement de la compétitivité demeureront inévitablement liés.

— 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.

À quel rang se classe le Canada?

	1990	1989	1986
Dynamisme de l'économie	5	3	7
Efficacité industrielle	13	4	8
Orientation du marché	5	4	7
Dynamisme financier	10	11	7
Ressources humaines	3	2	4
Influence de l'État	6	3	8
Richesses naturelles	2	2	3
Orientation internationale	15	14	12
Orientation future	16	15	9
Stabilité socio-politique	8	6	7
Rang global	5	4	7

fabriquer un produit donné aura une productivité plus élevée qu'un autre qui n'en utilise pas autant.

Le deuxième facteur est l'efficacité avec laquelle sont utilisés les intrants dans le processus de production. La productivité de la main-d'œuvre d'une usine qui dispose d'une technologie supérieure ou de compétences de gestion, ou qui est de plus grande taille sera probablement plus élevée. Les politiques gouvernementales telles que les tarifs douaniers protégeant les entreprises de la concurrence étrangère sont également d'importants déterminants de l'efficacité de la production. L'étude

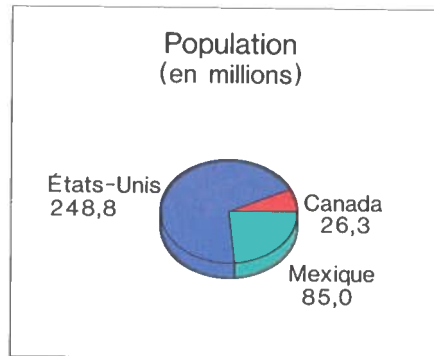
ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Dans un monde où la concurrence est de plus en plus forte, notre défi est de veiller à ce que la productivité du Canada demeure parmi les plus élevées à l'échelle mondiale. D'après un rapport rendu public le 1^{er} mai dernier par Investissement Canada, un accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) favorisera l'atteinte de cet objectif, peut-être modestement au tout début, mais de façon de plus en plus notable à mesure que croîtront nos liens avec le Mexique. Les trois pays ont entamé les négociations officielles au cours du mois de juin.

Le libre-échange trilatéral entraînera une participation accrue du Mexique aux activités économiques de l'Amérique du Nord. Ce faisant, il ouvrira un nouveau marché d'exportation important pour le Canada, marché qui ne comportera qu'un risque infime aux chapitres des ventes nationales et de nos exportations actuelles vers les États-Unis. Le rapport fournit « des données détaillées sur le commerce et l'investissement permettant de mieux comprendre les débouchés et les défis que représente un ALÉNA ».

À la suite de l'entrée en vigueur d'un ALÉNA, le Canada se concentrerait davantage sur les emplois hautement spécialisés et à salaires élevés, « domaine dans lequel nous jouissons d'un avantage relatif. Fort de son abondante main-d'œuvre peu spécialisée, le Mexique mettrait pour sa part l'accent sur les activités à fort coefficient de main-d'œuvre. Les entreprises des trois pays participant à l'accord seraient plus efficaces, et les consommateurs bénéficieraient d'un plus grand choix de produits et de services, à meilleur prix ».

« La plupart des importations canadiennes en provenance du Mexique entrent déjà au pays en franchise de douane ou sont assujetties à des droits relativement bas. Par conséquent, la libéralisation des échanges n'entraînera pas l'envahissement du Canada et des États-Unis par des produits mexicains de faible coût », indiquent les auteurs du rapport. D'autre part, le



Mexique pourrait devenir un marché d'exportation de plus en plus important pour le Canada. En effet, d'ici à la fin de la décennie, la population du Mexique atteindra les 100 millions, et ses exigences en matière d'importations seront considérables.

L'analyse d'Investissement Canada prête une attention particulière à la concurrence que se livrent le Canada et le Mexique sur le marché américain, car c'est là où les intérêts canadiens seraient le plus menacés dans un premier temps, et ce, que le Canada participe ou non aux négociations. Une grande partie des exportations canadiennes vers les États-Unis ne seraient

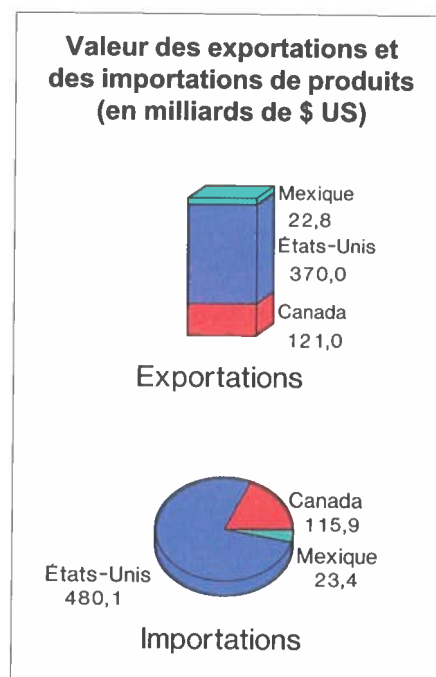
pas affectées par la conclusion d'un ALÉNA soit parce que le Mexique n'offre pas de produits équivalents, soit parce que les exportations mexicaines à destination des marchés américains sont déjà assujetties à des droits de douane qui sont très faibles ou presque les mêmes que ceux imposés aux produits canadiens exportés aux États-Unis.

Dans certains secteurs importants (les industries de l'automobile, de l'acier, du textile et du vêtement), la concurrence est déjà intense et elle augmenterait à la suite de l'introduction du libre-échange. Cependant, même dans les secteurs de chevauchement, un ALÉNA ne ferait qu'officialiser une tendance déjà bien établie.

Dans leur analyse, les auteurs du rapport concluent que l'accroissement des exportations canadiennes vers le Mexique et une plus grande ouverture aux exportations mexicaines au Canada et aux États-Unis s'accompagneraient d'une augmentation de l'investissement trilatéral. Pour réaliser de nouveaux gains de productivité et créer des emplois, les Canadiens devraient être prêts à investir davantage tant au Canada qu'à l'étranger. Toute stratégie commerciale visant à exploiter les perspectives offertes par l'Amérique latine doit reposer sur une stratégie d'investissement. Compte tenu des différences culturelles et des distances, le milieu des affaires devra déployer des efforts considérables pour nouer et entretenir les liens commerciaux nécessaires avec le Mexique. Grâce à de tels efforts, soulignent enfin les auteurs, les possibilités à long terme d'un ALÉNA pourraient être énormes pour le Canada.

On peut obtenir des exemplaires du rapport (disponible en français et en anglais) en en faisant la demande auprès de :

Recherche et politiques sur l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9603
Télécopieur : (613) 996-2515



LA RECHERCHE DE COINVESTISSEURS À L'ÉTRANGER – LA PLANIFICATION DE

LE PROFIL DE VOTRE ENTREPRISE

- ✓ Renseignements essentiels tels que le nom, l'adresse et les numéros de téléphone, de télécopieur et de télex de votre compagnie
- ✓ Un bref résumé des produits et services que vous offrez
- ✓ Un bref historique de votre entreprise jusqu'à ce jour, y compris le nom des propriétaires actuels, les sociétés l'ayant précédée et d'autres renseignements pertinents
- ✓ Les noms des cadres et des directeurs de la société, et un aperçu de leurs antécédents commerciaux et professionnels
- ✓ Le nombre d'employés et leurs principaux secteurs d'activité
- ✓ Un sommaire de l'information d'ordre financier, y compris le chiffre d'affaires selon la ligne de produits ou le secteur d'activité

VOTRE PLAN D'AFFAIRES

- ✓ Une description des principaux produits, services et procédés de votre entreprise, ainsi que de la technologie utilisée
- ✓ Un historique de l'entreprise
- ✓ Un organigramme
- ✓ Les *curriculum vitae* des cadres supérieurs
- ✓ Les caractéristiques rendant vos produits ou services concurrentiels
- ✓ Les activités de recherche et de développement
- ✓ Un état financier indiquant le rendement et la solidité de votre entreprise, ainsi que des prévisions; il devrait aussi faire état de ce que d'autres ont investi dans votre entreprise
- ✓ Des renseignements portant sur le marché, à savoir la taille de votre marché, vos prévisions au chapitre de la croissance, les profils de votre clientèle, le chiffre d'affaires prévu, les prix, les méthodes de distribution, la publicité, etc.
- ✓ Une description des concurrents actuels, y compris une évaluation de leurs produits, de leurs prix et de la part du marché qu'ils occupent
- ✓ Les méthodes que vous utilisez pour fabriquer votre produit ou offrir vos services
- ✓ Une description de vos besoins (capital, technologie ou associé)

La recherche de capitaux et de partenaires étrangers est un élément du processus d'adaptation au nouveau — et très concurrentiel — marché mondial. Les propos qui suivent ont été tirés de la publication intitulée *La recherche de coinvestisseurs à l'étranger – La planification de votre premier voyage de prospection de l'investissement international*, produite dans le cadre du Programme de développement des investissements du gouvernement fédéral.

La clé d'une mission commerciale réside dans la planification et la préparation du voyage à l'étranger. Il s'agit donc de se poser dès le départ les questions suivantes :

- ☐ Avez-vous examiné toutes les possibilités qui s'offrent à vous au Canada?
- ☐ Disposez-vous du temps et des ressources nécessaires?
- ☐ Êtes-vous prêt(e) à faire face aux obstacles linguistiques et culturels qui se présentent dans le marché visé?
- ☐ Connaissez-vous les pratiques commerciales existant dans votre marché cible?
- ☐ Savez-vous qui approcher?
- ☐ Devriez-vous retenir les services d'un intermédiaire?
- ☐ Savez-vous avec quelles sociétés vous communiquerez? Saurez-vous évaluer leur fiabilité, leur rendement, leur technologie et la qualité de leur gestion?

SOURCES DE CONSEILS AU PAYS

- Les associations commerciales canadiennes.
- Les entreprises qui ont déjà effectué des voyages dans le pays que vous visez.
- Les cabinets juridiques et les institutions financières.
- Les ambassades étrangères au Canada.
- Les bibliothèques, universités et collèges communautaires.
- Les centres fédéraux de services aux entreprises.
- Les ministères reliés aux domaines du commerce et de l'investissement des gouvernements provinciaux et territoriaux.

VOTRE PREMIER VOYAGE DE PROSPECTION DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL

MISSIONS CANADIENNES À L'ÉTRANGER

La plupart des missions canadiennes et des bureaux commerciaux provinciaux à l'étranger comptent sur des conseillers en investissement afin d'aider à établir des contacts, dans la mesure où vous pourrez leur fournir de la documentation et un délai suffisants. Écrivez à la mission canadienne dans le pays ou la région des États-Unis de votre choix. Présentez-vous et faites-leur part de vos intentions, en prenant soin de joindre à votre lettre un itinéraire et la documentation susmentionnée. Nous vous conseillons d'envoyer votre première lettre au moins trois mois avant votre voyage.

Nous recommandons aussi de faire parvenir une copie de votre lettre ainsi que les pièces jointes à Investissement Canada, qui collabore étroitement avec les conseillers en investissement des missions canadiennes dans le monde entier.

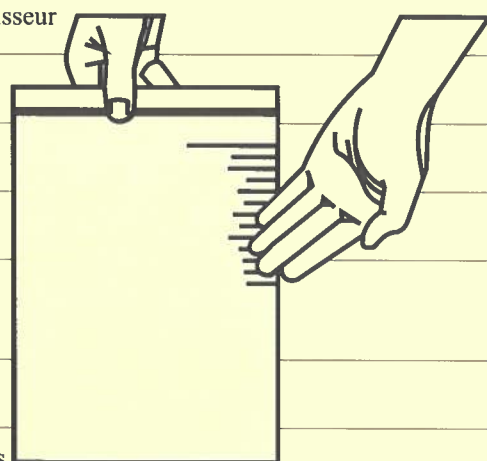
CONSEILS AUX VOYAGEURS

- Concevez votre itinéraire de façon à éviter les périodes de vacances, les jours fériés et les autres périodes spéciales.
- Si vous avez l'intention de louer une automobile à l'étranger, obtenez un permis de conduire international avant de quitter la Canada en en faisant la demande auprès de l'Association canadienne des automobilistes (CAA).
- Renseignez-vous au sujet des heures normales de travail en vigueur dans le pays que vous visez, de l'étiquette locale dans le domaine des affaires, du code vestimentaire et des pratiques commerciales et culturelles du pays en question.
- Évitez le piège qui consiste à s'enfermer dans un emploi du temps trop serré. Prévoyez du temps pour vous adapter au décalage horaire, pour compenser le temps perdu sur des routes congestionnées, etc.
- Choisissez un hôtel situé près de la mission canadienne ou des sociétés auxquelles vous avez l'intention de rendre visite.

LISTE DE CONTRÔLE PRÉLIMINAIRE

MATÉRIEL DE SOUTIEN

- ☐ Un plan ou une proposition d'affaires
- ☐ L'investissement que vous recherchez
- ☐ Les avantages pour l'investisseur
- ☐ Un profil de votre entreprise
- ☐ Des cartes professionnelles
- ☐ Des lettres de présentation
- ☐ Des cadeaux à offrir à titre gracieux
- ☐ Un album de photos
- ☐ Des échantillons de produits
- ☐ Des lettres et enveloppes à en-tête
- ☐ Un projecteur de matériel audiovisuel et des diapositives
- ☐ Un petit magnétophone qui vous servira à enregistrer des décisions et les mesures requises pour assurer un suivi (vérifiez que votre matériel audiovisuel est compatible avec l'alimentation locale en électricité)



DOCUMENTS DE VOYAGE

- ☐ Un passeport canadien valide
- ☐ Tous les visas et permis de séjour requis pour séjourner dans le pays de destination
- ☐ Les immunisations requises pour séjourner dans le pays de destination
- ☐ Les certificats de vaccination
- ☐ Les confirmations de réservations (avion et hôtel)
- ☐ Le permis de conduire international (si vous avez l'intention de louer une automobile)

LA PROSPECTION À INVESTISSEMENT CANADA

Le Groupe de la prospection de l'investissement a été créé en mai 1989 pour aider les petites et moyennes entreprises canadiennes des secteurs à forte intensité de technologie à attirer les capitaux nécessaires à la poursuite de leur croissance par le biais d'investissements en capital-actions, de coentreprises ou d'alliances stratégiques. En outre, le Groupe cherche à convaincre les entreprises étrangères de taille moyenne appartenant à ces secteurs et prêtes à pénétrer le marché de l'Amérique du Nord que le Canada en est la meilleure porte d'entrée.

Par suite du travail entrepris par le Groupe, la société Shield Diagnostics, d'Écosse, formait en janvier 1991 une coentreprise avec la compagnie torontoise Apotex Scientific pour que cette dernière produise le matériel de diagnostic de l'entreprise écossaise pour le marché nord-américain. La Shield Diagnostics est une société à forte croissance dans le domaine du diagnostic humain en biotechnologie et elle dispose de technologies brevetées pour l'évaluation des infections des voies urinaires, en plus d'avoir plusieurs nouveaux produits de diagnostic en cours de mise au point. Apotex possède pour sa part une filiale œuvrant dans le domaine du diagnostic située à Toronto (NCS Diagnostics), ainsi qu'une entreprise de diagnostic et un laboratoire à Arlington, au Texas. La production sera effectuée à Toronto.

La société Medipro Sciences Ltd., une petite compagnie canadienne qui a mis au point des pansements innovateurs utilisés dans les cas de brûlures de deuxième et troisième degrés et

autres blessures cutanées graves, constitue un second exemple. En effet, une société japonaise, la S.S. Pharmaceutical, est devenue actionnaire de Medipro et a acquis les droits de distribution de ses produits en Orient. La compagnie nipponne, qui possède un réseau de vastes pharmacies offrant des produits grand public, est la deuxième plus importante entreprise du genre au Japon. Jusqu'à récemment, elle se concentrait surtout sur les médicaments génériques destinés au marché intérieur. Par contre, elle a dernièrement élargi ses activités de R-D et s'est tournée davantage vers les possibilités d'exportation.

Les deux projets supposaient le recours aux services de spécialistes sectoriels indépendants appelés à travailler avec les entreprises canadiennes et étrangères, ainsi que des efforts de collaboration avec des missions canadiennes à l'étranger, d'autres ministères et organismes fédéraux et des organismes provinciaux.

Les projets comme celui illustré par la société Medipro sont conçus pour répondre aux besoins d'investissement canadiens et comprennent habituellement quatre étapes :

- 1 déterminer les besoins et débouchés d'investissement canadiens dans un secteur donné; il faut pour cela établir le profil des entreprises et instituts de recherche canadiens;
- 2 élaborer une trousse d'information destinée à la prospection des investissements, document qui comprend les profils en question en plus de donner un aperçu des avantages que l'on peut retirer en faisant des affaires au Canada;
- 3 déterminer les entreprises et les investisseurs étrangers bien placés pour répondre aux besoins ayant été identifiés;
- 4 assurer un suivi, tant au Canada qu'à l'étranger, afin de favoriser des rencontres entre des sociétés canadiennes et étrangères présélectionnées.

Les projets comme celui auquel est associée la Shield Diagnostics sont conçus pour attirer des entreprises étrangères prêtes à se lancer sur le marché de l'Amérique du Nord, et ils suivent tous une méthodologie analogue. Ils impliquent le recours à des spécialistes indépendants provenant du secteur privé, sont intrinsèquement coopératifs et suivent la plupart des étapes susmentionnées. La seule différence réside dans le fait qu'il n'y a pas de profils d'entreprises ou de capacités de recherche canadiennes qui sont dressés.

Dans le cadre de ses efforts en vue d'accroître l'avantage concurrentiel du Canada, le Groupe de la prospection réalise actuellement des projets dans certains secteurs, notamment ceux de l'intelligence artificielle, de la biotechnologie, de l'emballage des aliments, du traitement des effluents industriels, des appareils médicaux, des océans, de l'opto-électronique et des produits logiciels. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec C. Farina, directeur du Groupe de la prospection de l'investissement, Investissement Canada, C.P. 2800, succursale D, Ottawa (Ontario), K1P 6A5; téléphone : (613) 995-0306; télécopieur : (613) 996-2515.

Investir au Canada est publié chaque trimestre par Investissement Canada, un 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
Rédacteur-réviseur français – Vincent Beaulieu
Rédactrice-révisseuse anglaise – 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