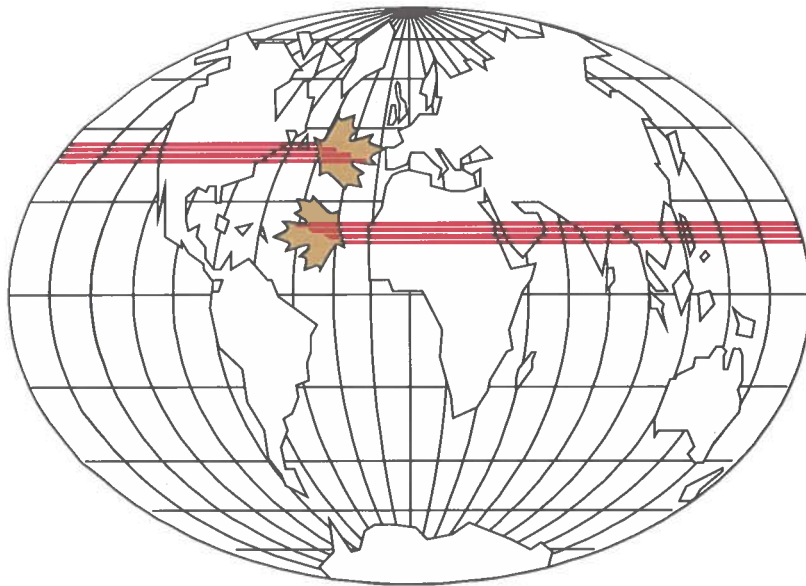


UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT?



Le document de travail numéro 8 d'Investissement Canada, intitulé *Un accord multilatéral en matière d'investissement : questions, modèles et options*, décrit trois principales options relativement à une nouvelle initiative multilatérale visant à traiter à la fois les anciennes et les nouvelles questions d'investissement, à savoir : relancer l'OCDE; placer le domaine de l'investissement de façon encore plus nette sous l'égide du GATT; promouvoir des négociations sérieuses en matière d'investissement entre deux des trois membres de la Triade (les grands blocs commerciaux que sont l'Europe, les États-Unis et le Japon).

Tout en traitant chacune des options et en expliquant pourquoi elle est possible ou pas, le document porte sur plusieurs caractéristiques du milieu politique et économique d'aujourd'hui qui mettent en lumière les décisions que doivent prendre les décideurs en matière d'investissement international. Parmi ces caractéristiques, notons :

1. La prédominance d'une Triade de blocs commerciaux comprenant l'Europe, les États-Unis et le Japon (voir le tableau 1)

La dynamique politique et économique à l'intérieur de la Triade en question présente de nouveaux dangers pour un système ouvert en matière de commerce et d'investissement à l'échelle internationale, y compris celui de l'émergence de nouvelles formes de protectionnisme.

(p. 2) ▼

Les investissements directs étrangers de même que les investissements dans les entreprises nationales revêtent une importance capitale en cette ère de restructuration à l'échelle mondiale. Le Canada et d'autres pays ont misé sur l'expansion du commerce international et la libéralisation soutenue de l'investissement international. Cependant, les obstacles à la libre circulation des capitaux nuisent à l'expansion du commerce, au maillage technologique et à d'autres avantages découlant de l'intégration plus étroite des économies mondiales.

L'évolution des structures et du fonctionnement de l'économie à l'échelle internationale a favorisé l'émergence de plusieurs nouvelles questions de politique en matière d'investissement qui ne peuvent plus être abordées dans le cadre de politiques traditionnelles. Voilà pourquoi des recherches ont été effectuées en vue d'en arriver à un nouvel accord multilatéral en matière d'investissement international. Notre article de fond traite des divers éléments du contexte politique et économique actuel qui influent sur les politiques en matière d'investissement international.

DANS CE NUMÉRO

Nouvelles concernant l'ALÉNA p. 5

Capital à risque en Asie-Pacifique p. 6

InvesTech 91 p. 7

Gestion des effluents industriels p. 8



INVESTISSEMENT
CANADA

INVESTMENT
CANADA

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▲ (suite de la p. 1)

2. La mondialisation

Ce phénomène est mieux défini en termes d'internationalisation du capital, y compris les modes d'organisation et d'exploitation des sociétés. Pour comprendre le contexte dans lequel s'établissent aujourd'hui les politiques en matière de commerce et d'investissement internationaux, il importe de saisir la corrélation entre la mondialisation et la lutte permanente entre les systèmes économiques nationaux concurrents.

3. Les nouvelles caractéristiques des questions reliées à l'investissement

On assiste à une prolifération de nouvelles formes de protectionnisme, qui se rangent généralement dans l'une ou l'autre des catégories suivantes.

- **Obstacles structurels.** Parmi ces obstacles, il convient de mentionner la politique de concurrence, les mesures relatives à l'approvisionnement, les pratiques et les normes reliées aux politiques commerciales et sociales ainsi que les politiques fiscales et monétaires.
- **Barrières non tarifaires.** Celles qui sont les plus efficaces se rapportent à l'accès au marché.
- **Politiques commerciales stratégiques.** On a élaboré la théorie de la politique commerciale stratégique dans le but de neutraliser les conséquences de la concurrence imparfaite. La théorie fournit une justification intellectuelle

à l'intervention gouvernementale dans des secteurs sensibles du point de vue commercial, en particulier dans celui de la haute technologie.

4. Le point de rendement décroissant

Il se pourrait que l'on ne puisse faire mieux en ce qui concerne la suppression des obstacles officiels à l'investissement.

5. La concurrence mondiale pour l'obtention de capitaux

Depuis 1987, on assiste à un resserrement du crédit à l'échelle internationale. Le principal problème macroéconomique qui se pose aux ministres des Finances est de savoir comment on pourra veiller à ce que le système financier international produise suffisamment de nouveau crédit pour financer les anciennes et les nouvelles demandes de capital, tout en préservant l'expansion économique.

L'examen des principaux thèmes politiques en matière d'économie et des thèmes de politiques internationales exposés dans le document de travail numéro 8 indique que l'évolution observée à l'échelle mondiale nous pose des défis complexes. En ce qui concerne l'investissement, la question cruciale est de savoir dans quelle mesure les institutions et instruments multilatéraux peuvent s'adapter et nous permettre de relever les nouveaux défis, ou s'il faut créer une nouvelle tribune à l'échelle internationale.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les questions

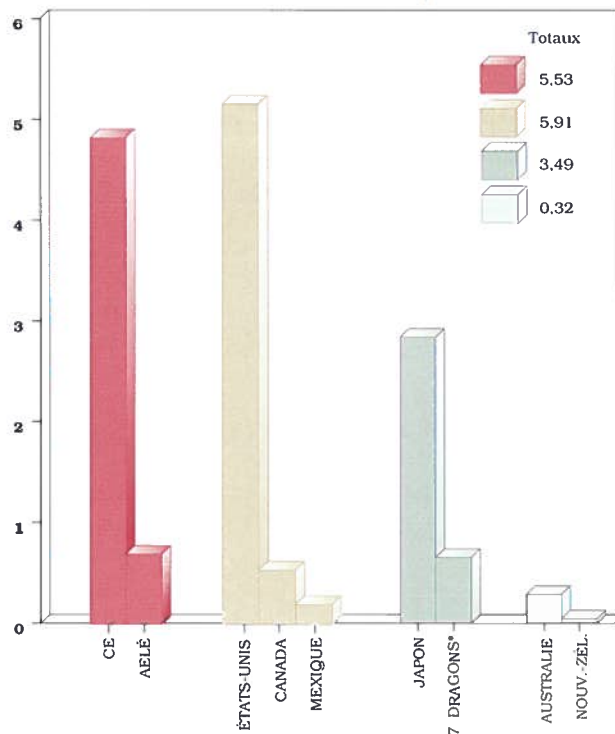
d'investissement international ont été traitées dans le cadre de nombreux forums institutionnels et entre des pays particuliers. Parmi ces initiatives, on compte entre autres :

❑ Les traités bilatéraux en matière d'investissement

Généralement, les traités bilatéraux en matière d'investissement en vigueur aujourd'hui (dont le nombre excède 250) ont été négociés entre des pays

Figure 1

Produit intérieur brut de la Triade, 1989
(en billions de \$ US)



* Les sept dragons sont Hong Kong, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, la Corée du Sud, Taiwan et la Thaïlande.
Sources : Principaux indicateurs économiques de l'OCDE, Business Asia, Business International et la Banque du Mexique.

Un grand nombre d'obstacles officiels à l'investissement étranger sont en train de disparaître dans la plupart des pays développés. Ce sont les obstacles moins visibles, moins évidents, qui nuisent au libre mouvement de l'investissement étranger. Si des institutions multilatérales comme le GATT et l'OCDE ont été efficaces en ce qui concerne les obstacles officiels, elles n'ont ni le mandat ni la capacité de s'attaquer aux obstacles non officiels.

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▲ (suite de la p. 2)

Figure 2 : Divers mécanismes de règlement des différends

Instrument	Admissibilité	Procédure de règlement	Recours
Chapitre 18 de l'ALÉ	Signataires de l'ALÉ; les parties peuvent comparaître devant un des groupes spéciaux d'experts	Arbitrage exécutoire disponible lorsque les parties en conviennent, sinon la conciliation est faite par la Commission mixte du commerce canado-américain. Arbitrage exécutoire en ce qui concerne les garanties.	Les parties sont obligées de respecter la décision de la Commission ou celle qui a été rendue en arbitrage; en cas de non-conformité, des avantages équivalents peuvent être retirés provisoirement.
GATT	Signataires de l'entente.	Enquêtes menées par des groupes spéciaux d'experts, conclusions présentées au conseil des signataires; adoption conformément à la règle du consensus.	Non précisés.
ICSID	Investisseurs et gouvernements des pays membres.	Conciliation ou arbitrage; pas d'obligation positive d'accepter ou de refuser les résultats.	Non précisés.
OCDE	Membres de l'OCDE.	Procédures relatives aux plaintes – article 17; pas d'obligation positive.	Sans objet.

industrialisés et des pays moins développés. Ils visent principalement à protéger les investissements d'un pays donné.

❑ *Les organismes internationaux spécialisés*

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) et la Convention internationale pour le règlement des différends relatifs aux investissements (ICSID) ont servi essentiellement à régler des problèmes de protection de l'investissement qui se posent entre des pays industrialisés et des pays en voie de développement et leurs ressortissants.

❑ *Le projet de Code de conduite des Nations Unies visant les sociétés transnationales*

Les négociations sur le projet de Code de conduite des Nations Unies sont actuellement dans une impasse. Le Code a pour objectif de fournir un cadre stable, prévisible et transparent destiné à faciliter le flux des ressources d'un pays à l'autre et, par le fait même, à renforcer le rôle des investissements étrangers dans la croissance économique et industrielle.

❑ *L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)*

Les codes de libération de l'OCDE (relatifs aux mouvements de capitaux et aux opérations invisibles courantes) sont des instruments légaux au moyen desquels des membres s'engagent dans un processus de libéralisation progressive. L'OCDE envisage actuellement de renforcer un projet d'Instrument relatif au traitement national dans le cadre duquel les gouvernements s'engageraient à ne pas faire de discrimination entre les investisseurs locaux et étrangers déjà établis.

❑ *L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)*

Lorsque les Mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM) ont été mises à l'ordre du jour de l'*Uruguay Round* qui se déroulait sous l'égide du GATT, c'était la première fois que des questions liées au commerce et à l'investissement étaient abordées en même temps dans le cadre d'un forum multilatéral. Cependant, on doute de plus en plus de l'issue fructueuse de cette ronde de négociations.

En conclusion, les auteurs du document estiment que les perspectives d'avenir en matière de libéralisation des mouvements de capitaux dans le cadre de ces institutions et de ces instruments ne sont pas encourageantes. Les nouvelles questions touchant l'investissement devront être abordées dans un cadre multilatéral complet et cohérent. Le mandat du nouveau forum multilatéral devra être assez large pour lui permettre de fonctionner dans un monde où les questions touchant l'investissement sont de plus en plus liées à des problèmes d'accès aux marchés, de politiques nationales en matière d'innovation et de concurrence, et de différences structurelles entre économies nationales.

Dans une étude publiée en 1989 et intitulée *Foreign Direct Investment in the United States*, les Américains Edward Graham et Paul Krugman proposent que soit conclu un nouvel accord portant sur l'investissement et les sociétés multinationales, auquel ne participeraient, au départ, que les principaux pays industrialisés du monde. Les auteurs proposent, entre autres, que le chapitre 16 de l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis

UN ACCORD MULTILATÉRAL EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT? ▲ (suite de la p. 3)

serve de modèle à un pareil accord. Voici les grandes lignes de leur proposition.

a) Traitement national et droit d'établissement

L'accord devrait contenir une déclaration officielle des responsabilités et droits fondamentaux des pays d'origine, des pays hôtes et des sociétés multinationales (y compris le droit d'établissement et le traitement national pour les filiales locales de sociétés mères étrangères).

b) Déviations acceptables

L'accord devrait énumérer les « déviations acceptables » par rapport aux responsabilités et droits fondamentaux (p. ex., les exemptions liées à des considérations de sécurité nationale).

c) Extra-territorialité

On devrait incorporer dans l'accord des dispositions concernant l'application extra-territoriale des politiques et des lois d'un pays. Graham et Krugman proposent ce qui suit : « Si les efforts que déploie la filiale (étrangère) en vue d'obéir aux lois locales entrent en conflit avec les directives de la société mère (p. ex., avec celles qui sont conformes aux lois ou aux politiques du pays d'origine), la priorité sera accordée au respect des lois locales. »

d) Exigences en matière de divulgation d'informations

L'accord devrait prévoir l'établissement de normes communes de divulgation d'informations et de rapport applicables à toutes les entreprises commerciales dont la taille dépasse un seuil déterminé.

e) Prescriptions de résultats

L'accord devrait prévoir des restrictions quant à l'usage des prescriptions de résultats. Graham et Krugman sont d'avis que l'ALÉ en fournit un modèle approprié.

f) Stimulants à l'investissement

Les auteurs recommandent que l'accord aborde la question des stimulants à l'investissement, ce qui n'est pas conforme au modèle de l'ALÉ.

g) Domaines connexes

L'accord devrait fournir des mécanismes relativement à la coopération et aux travaux futurs ayant trait aux « domaines connexes » comme les impôts, la politique de concurrence et les questions relatives aux pratiques commerciales restrictives. L'ALÉ n'a pas abordé ces domaines ni n'a établi de mécanisme particulier en vue de leur traitement.

h) Règlement des différends

Le dernier élément de l'accord proposé est un mécanisme de règlement des différends qui prendrait modèle sur le chapitre 18 de l'ALÉ. La figure 2 présente une comparaison entre le mécanisme contenu dans le chapitre 18 et d'autres importants mécanismes internationaux de règlement des différends reliés à l'investissement.

Bien que la proposition Graham-Krugman soit intéressante, un accord qui s'inspirerait exclusivement du chapitre 16 de l'ALÉ ne permettrait pas d'atteindre le but souhaité. Les principaux éléments de ce chapitre se rapportent aux obstacles, tant officiels que transparents, à l'investissement direct. Un nouvel accord devrait permettre d'aller au-delà des barrières traditionnelles et officielles à l'investissement direct et d'aborder les obstacles non officiels et non transparents qui s'opposent aujourd'hui aux flux de l'investissement.

Le document de travail d'Investissement Canada va plus loin que la proposition Graham-Krugman en ce qui concerne la substance d'un nouvel accord en matière d'investissement. En effet, la substance d'un tel accord ne peut être considérée indépendamment de la structure et de la forme de cette entente. Le document de travail expose trois options principales. La première est un accord dans le cadre de l'OCDE. Essentiellement, cette option est celle que proposent Graham et Krugman.

La deuxième option est la création d'une Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette option se fonde sur l'hypothèse selon laquelle un ordre du jour portant sur le commerce et

l'investissement ne peut être établi dans les limites de l'actuel système du GATT. Par contre, une OMC pourrait constituer un mécanisme institutionnel chargé de superviser l'élaboration d'un nouveau code en matière d'investissement, lequel serait intégré dans les règles régissant le système commercial international ou viendrait le compléter. Une proposition canadienne visant la création d'une OMC a été annoncée en avril 1990.

La dernière option réside dans la négociation d'importants accords en matière d'investissement dans le contexte des zones de libre-échange créées entre deux des trois blocs commerciaux qui émergent (l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon).

Les auteurs concluent en exposant les principales considérations dont devraient tenir compte les décideurs canadiens en étudiant les nouveaux arrangements multilatéraux possibles. Le concept d'une OMC n'a pas été fortement appuyé par les membres de la Triade, bien que le Canada ait déclaré qu'il préférerait placer le domaine de l'investissement directement sous l'égide d'une OMC. Du point de vue canadien, l'option de l'OCDE est intéressante, bien qu'il ne soit pas évident qu'il existe une volonté politique de donner à l'OCDE un rôle aussi ambitieux et étendu.

L'option la moins souhaitable pour le Canada est certainement celle qui porte sur les accords en matière d'investissement entre les blocs commerciaux. Cette option pourrait entraîner à l'échelle mondiale une déstabilisation dans les domaines de la politique et de l'investissement, et elle diminuerait de beaucoup la capacité de négociation du Canada au chapitre de l'investissement.

— 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.

NOUVELLES CONCERNANT L'ALÉNA

Le vice-président exécutif d'Investissement Canada, M. Alan Nymark, a été nommé à la tête de l'équipe canadienne mandatée pour traiter d'investissement dans le cadre des négociations relatives à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Les négociateurs canadiens se doivent de connaître les conditions auxquelles les entreprises canadiennes feront face dans les pays signataires. Les négociations relatives à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et les liens économiques qui ont toujours existé entre nos deux pays nous ont familiarisés avec le monde des affaires américain; toutefois, on en sait moins au sujet du Mexique.

Investissement Canada a effectué des travaux de recherche sur les politiques mexicaines en matière d'investissement. Nous n'avons cependant que peu de renseignements sur le fonctionnement du nouveau système du point de vue pratique d'un investisseur étranger. C'est pourquoi nous espérons que vous voudrez bien partager l'expérience que pourrait avoir connue votre société avec le Mexique, soit en matière d'investissement, soit dans le cadre d'une étude d'implantation dans ce pays. Nous voudrions savoir, entre autres, ce que vous pensez de la réglementation mexicaine touchant le milieu des affaires, notamment le processus d'approbation en matière d'investissement et les exigences

connexes (participation à l'échelle locale ou niveaux d'exportations minimaux). Les négociateurs canadiens pourront ainsi savoir quels sont les véritables obstacles à l'investissement canadien et agir en conséquence.

Il faudrait examiner avec soin l'effet des modifications apportées en 1989 à la réglementation mexicaine en matière d'investissement étranger. Les nouveaux règlements sont complexes et laissent beaucoup de latitude au gouvernement en ce qui concerne l'approbation ou le rejet des propositions d'investissement. Nos négociateurs estiment que tout renseignement sur la mise en œuvre de cette réglementation leur serait fort utile.

Toute information transmise à Investissement Canada sur la société elle-même sera considérée comme strictement confidentielle et ne sera utilisée qu'aux fins de la recherche au sein d'Investissement Canada. Veuillez communiquer vos renseignements à :

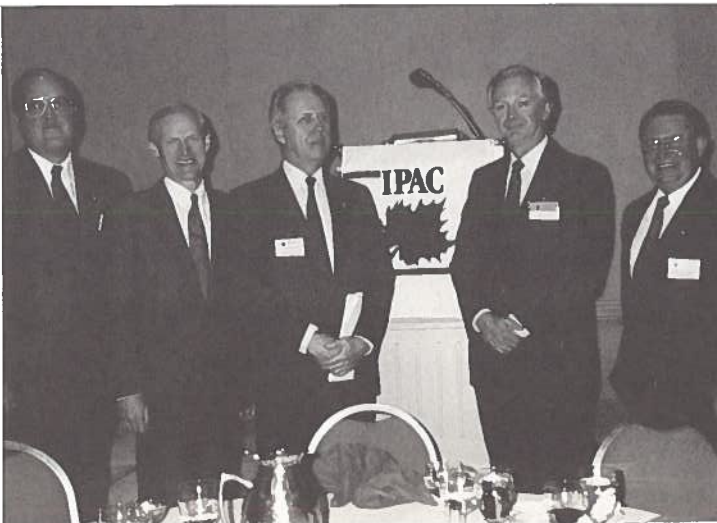
*Emmy Verdun
Directrice, Politiques sur
l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario), K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-9603
Télécopieur : (613) 996-2515*



Henry Yau, gestionnaire – Asie, Promotion de l'investissement et Services, Investissement Canada.

Henry Yau, de l'Agence, s'est rendu cette année en Asie du Sud-Est pour promouvoir le Canada en tant que porte d'entrée du marché nord-américain. La visite de M. Yau a coïncidé avec *Opportunity Canada '91*, un colloque organisé par le Haut-commissariat du Canada en Malaisie qui s'inscrit dans une série de symposiums d'affaires visant à favoriser et à développer les échanges sur les plans du commerce et de l'investissement entre le Canada et l'Asie du Sud-Est. M. Yau a aussi participé à titre de conférencier invité aux colloques sur l'investissement qui ont eu lieu à Taiwan, et a profité de l'occasion pour rencontrer les représentants d'entreprises locales de capital à risque afin de recueillir des renseignements et de prendre les mesures de suivi nécessaires avec les entreprises désireuses d'investir au Canada.

Dans le cadre d'actuels efforts visant à promouvoir les investissements commerciaux au Canada, Jon Church, d'Investissement Canada, a été invité à prononcer une allocution lors du colloque sur l'investissement de l'Independent Petroleum Association of Canada (IPAC), qui a eu lieu en juin dernier à Calgary (Alberta).



De gauche à droite : Gerry Protti, directeur général de l'IPAC; Norman Gish, président de la North Canadian Oils Ltd.; Philippe Guérin, président de la Chambre de commerce de Paris, en France; Jon Church, vice-président de la Division du développement de l'investissement d'Investissement Canada; et Dennis Flanagan, président du conseil et président-directeur général de Lasmo Inc. Canada.

CAPITAL À RISQUE EN ASIE-PACIFIQUE

Investissement Canada se penche actuellement sur les façons dont les sociétés de technologies avancées pourraient se prévaloir des possibilités d'investissement et de partenariat qui se font jour en Asie-Pacifique.

Les investisseurs de Taiwan, de Singapour et de la Corée du Sud s'empres- sent de se joindre à leurs homologues japonais en investissant dans de prometteuses entreprises nord-américaines disposant de techniques avancées. Véritable corne d'abondance, la région Asie-Pacifique est le marché de capital à risque le plus actif du monde. Le capital à risque y a plus que doublé depuis l'an dernier et il devrait atteindre 20 milliards de dollars US à la fin de l'année. Toutefois, une grande partie de cet argent sert de plus en plus à appuyer la conclusion d'accords d'association technologique outre-mer.

Ce phénomène est attribuable aux relations étroites qu'entretiennent les gestionnaires de fonds et leurs partenaires industriels. Les entreprises de l'Asie-Pacifique cherchent à nouer des liens avec des sociétés de technologies avancées étrangères, et la participation minoritaire par investissement direct est considérée comme une façon de conclure de pareils accords.

L'investissement de capital à risque en Asie a été particulièrement bénéfique

aux sociétés nord-américaines. Les jeunes entreprises de technologies peuvent ainsi augmenter leurs capitaux et ont souvent l'occasion de nouer des relations en matière de fabrication et de distribution avec leurs partenaires asiatiques, ce qui pourrait se transformer en liens stratégiques profitables sur le marché de l'Asie-Pacifique.

Momenta Corp., par exemple, est une société américaine de haute technologie qui pourrait profiter de ce genre d'arrangement. Cette société californienne, qui fabrique des ordinateurs depuis six mois, a récemment obtenu 7 millions de dollars d'investisseurs de Taiwan et de Singapour pour mettre au point un ordinateur de poche à crayon. Un des investisseurs, Vertex Management, est la filiale à capital à risque de Singapore Technologies, une société de services fondée sur la technologie. Vertex investit dans les jeunes entreprises qui s'intéressent à des transferts de technologie et aux possibilités de coentreprises dans les secteurs de la fabrication, de la commercialisation et de la mise au point de produits dans le contexte de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

Des centaines d'autres accords touchant la région de l'Asie-Pacifique ont été conclus depuis environ deux ans, surtout parce que les investissements à l'étranger de ce genre sont

fortement encouragés par les gouvernements locaux, qui eux-mêmes cherchent à faire avancer leurs économies dans le domaine de la technologie. De fait, la Corée du Sud, Singapour et Taiwan offrent actuellement des allègements fiscaux concernant certains placements de capital à risque à l'étranger en matière de technologie.

Comme l'expansion rapide des économies de l'Asie-Pacifique se poursuit – par une diversification plus poussée dans les secteurs de la biotechnologie, des semi-conducteurs, de l'optique de pointe et des soins de santé –, on devrait connaître une hausse du niveau de ces investissements et de ces alliances stratégiques à l'étranger.

La plupart de ces activités se sont exercées aux États-Unis, mais Investissement Canada s'interroge actuellement sur la façon d'aider les sociétés canadiennes de technologies à participer à cette recrudescence de financement et de formation d'alliances avec l'Asie. L'Agence a récemment publié deux études sur les possibilités d'investissement de capital à risque : 1) « *Venture Capital in Singapore* » et 2) « *Taiwanese Venture Capital* ». Les deux études montrent que la région de l'Asie-Pacifique offre des possibilités aux sociétés canadiennes de technologies de pointe qui cherchent à obtenir du financement et à contracter des alliances stratégiques à l'échelle internationale.

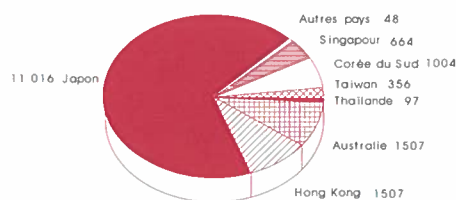
– Dinesh Kakadia, Investissement Canada

Pour obtenir un exemplaire de ces études, prière de communiquer avec :

Dinesh Kakadia
Gestionnaire du programme de
l'investissement – Asie
Téléphone : (613) 995-2783
Télécopieur : (613) 996-2515

Capital à risque en Asie-Pacifique
(en millions de dollars US, 1990)

Fonds commun : 16 milliards de \$



Source : Asiaweek.

Investisseurs en capital à risque
(1990)

Nombre de firmes

Japon	90
Australie	90
Hong Kong	30
Corée du Sud	33
Singapour	9
Taiwan	21
Total	273

Source : Asia Venture Capital Journal, Russell & Co.

INVESTTECH 91

Certains signes annoncent l'amorce d'un meilleur climat économique, mais il faut réaliser qu'une fois la récession terminée, les entreprises qui profiteront le plus, et le plus rapidement, de la reprise des affaires sont celles qui se sont préparées en conséquence, alors que les perspectives immédiates étaient plutôt décourageantes.

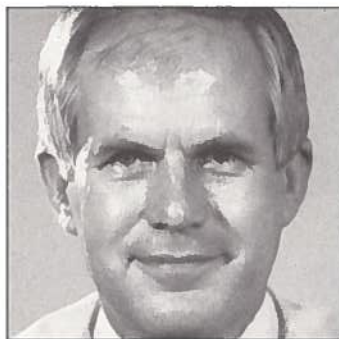
Plusieurs petites entreprises canadiennes ne disposent pas des ressources nécessaires – en temps et en argent – pour déléguer des représentants à l'étranger afin d'y cultiver des relations d'affaires. Leurs débouchés et leurs technologies peuvent être d'un grand intérêt pour les entreprises étrangères, mais si elles n'entrent pas en relation avec les sociétés étrangères pour leur montrer ce qu'elles ont à offrir, ces associations rentables ne deviendront jamais réalité.

Les cadres supérieurs de 800 compagnies canadiennes, un nombre sans précédent, étaient à l'affût de nouvelles ressources à l'occasion d'InvesTech 91, une récente tournée nationale d'agents d'investissement et de développement de la technologie en poste dans les ambassades et consulats canadiens à l'étranger. Ces agents viennent en aide aux entreprises du pays à la recherche de partenaires d'affaires, de compétences en gestion, de transferts de technologie et d'autres formes d'alliances stratégiques pour faire avancer leurs plans d'affaires.

Quiconque a déjà été en quête de capital de risque ou d'un associé sur lequel il pouvait compter pour lancer une coentreprise, notamment dans le domaine de la haute technologie, sait combien cela est difficile, même sur le marché intérieur. InvesTech 91 a permis à plusieurs entreprises de rencontrer des agents dont le travail consiste à favoriser des regroupements entre les entreprises étrangères et les sociétés canadiennes.

« Le monde des affaires semble mieux renseigné sur les attentes des investisseurs étrangers, affirme Otch von Finckenstein, conseiller en investissements à Bonn. Auparavant à la recherche de capitaux, tout simplement, les gens

d'affaires visent de plus en plus maintenant à établir des associations et des alliances stratégiques. De retour en Allemagne, j'aurai à m'occuper d'un plus grand nombre de demandes d'associations d'affaires.



Otch von Finckenstein

La société Arrohawk Developments, fabricant d'aérostats, ne s'occupait pas activement d'assurer sa présence à l'étranger. Toutefois, selon Wayne Wright, président de cette entreprise de Comox (Colombie-Britannique), ses relations avec des agents en poste à l'étranger se sont avérées très utiles. « Le conseil provincial de développement économique nous a suggéré de participer à InvesTech 91. Nous y avons découvert des possibilités auxquelles nous n'avions pas songé. »



Randy Wallman

Randy Wallman, de la société Universal Robotics de Winnipeg (Manitoba), est à la recherche de nouveaux capitaux et d'associés pour une éventuelle coentreprise. « J'ai été en relation avec l'agent

d'investissement de New York pendant plusieurs mois, et ce dernier a été d'une grande utilité. À InvesTech 91, j'ai rencontré des agents en poste dans d'autres pays, et je leur ferai parvenir de l'information afin que les investisseurs étrangers soient renseignés sur notre entreprise et sur les occasions d'affaires ici. »

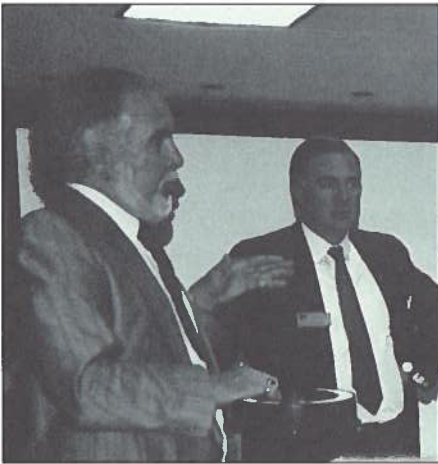
À St. John's (Terre-Neuve), le président de la société Plex Acrylics, Mark Butler, déclare que les rapports établis par les agents d'investissement et de développement de la technologie peuvent être importants. « Nous sommes en discussion avec des entreprises américaines concernant d'éventuelles coentreprises. Le consulat canadien à Houston nous aide à diffuser à d'autres compagnies américaines une étude que nous avons menée récemment, mais c'est à nous de donner suite à cette initiative et d'en tirer le meilleur parti. Je conclurai sous peu un marché, grâce à un contact établi par l'intermédiaire d'InvesTech. »

InvesTech 91 est le fruit d'une collaboration entre Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, le Conseil national de recherches du Canada, Industrie, Sciences et Technologie Canada et les gouvernements des provinces. Ces ministères visent, de concert avec Investissement Canada, à répondre aux besoins des entreprises en matière de technologie et d'investissement. Pour mieux connaître l'intérêt que représentent les marchés étrangers à ce sujet ou se renseigner sur les produits et services offerts, il suffit d'entrer directement en communication avec n'importe lequel de ces ministères. Initiative d'action directe, InvesTech permet aux entreprises canadiennes d'établir des liens essentiels avec des sociétés étrangères et de faire leur entrée sur les marchés internationaux.

– Mick Steers

La firme Steers, Steers & Associates s'est occupée des relations avec les médias et des communications pendant la tournée d'InvesTech 91.

GESTION DES EFFLUENTS INDUSTRIELS



Norbert Schmidtke (à gauche), consultant de l'Agence, accompagné de David Lenihan, conseiller principal en matière d'investissement au Consulat général du Canada à New York.

Un colloque sur les alliances stratégiques s'est déroulé à New York, le 18 juin 1991, à l'intention du secteur de la gestion des effluents industriels. Établi par le consulat général du Canada de concert avec Investissement Canada, le programme du matin consistait en des exposés qui étaient suivis de périodes de questions et réponses. Après le déjeuner, les participants ont eu l'occasion de discuter lors de rencontres en tête à tête.

Norbert Schmidtke, spécialiste dans le domaine et directeur fondateur du *Wastewater Technology Centre*, a donné un exposé sur l'industrie canadienne et ses centres de recherche et a fourni des exemples concrets des produits ou procédés particuliers de certaines sociétés. Ken Murray, partenaire de la firme Deloitte & Touche, d'Ottawa,

a montré de façon convaincante les avantages liés à la recherche et au développement (R-D) au pays en comparant les stimulants fiscaux au Canada et aux États-Unis.

On a profité de l'occasion pour donner aux participants des renseignements détaillés sur le secteur et pour leur offrir des troupes contenant le profil de 25 entreprises canadiennes et de 5 organismes de recherche souhaitant former des alliances stratégiques.

— Susan Gates, Investissement Canada

*Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec : Richard LePage, gestionnaire, Technologies de l'environnement
Téléphone : (613) 995-8956
Télécopieur : (613) 996-2515*

À LA RECHERCHE DE PARTENAIRES JAPONAIS

Il n'est pas toujours possible, pour les petites et moyennes entreprises canadiennes, de se rendre au Japon pour y trouver des partenaires d'investissement potentiels. Afin de faciliter la création de liens entre d'éventuels investisseurs japonais et des sociétés canadiennes à la recherche de capitaux, de technologies ou d'alliances commerciales qui leur permettront d'accéder plus facilement aux marchés asiatiques, l'Agence met tout en œuvre pour sensibiliser les entreprises japonaises à cet égard.

En octobre dernier, Richard Lovatt, d'Investissement Canada, a participé au symposium annuel sur l'investissement organisé par la Chambre de commerce d'Osaka. M. Lovatt avait apporté les profils d'un grand nombre de petites et moyennes entreprises canadiennes à l'intention des compagnies du Japon et d'autres pays présentes à ce symposium. Lesdits profils décrivent les activités des entreprises et le genre de partenaires d'investissement qu'elles recherchent, et ils indiquent ce qu'elles

ont à offrir dans le cadre d'une telle association. Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec :

*Richard Lovatt, gestionnaire – Japon
Téléphone : (613) 992-5204
Télécopieur : (613) 996-2515*

COENTREPRISE DANS LES TECHNOLOGIES MARINES

En vertu du Programme de développement des investissements du gouvernement fédéral, Investissement Canada a récemment conclu avec la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et la Colombie-Britannique un accord de collaboration à l'égard d'un projet visant à favoriser l'investissement dans le secteur canadien des technologies marines.

Il s'agit de tout mettre en œuvre pour promouvoir l'investissement dans des entreprises canadiennes actives dans des secteurs comme les techniques

propres aux eaux froides, les systèmes d'information et de cartographie marines et la robotique marine. Une fois le projet en marche, d'éventuels investisseurs japonais, européens et américains seront sensibilisés aux possibilités d'investissement dans des entreprises au Canada.

« Nous espérons avoir plus souvent l'occasion de collaborer avec les provinces et, de fait, avec les intervenants du secteur privé », de dire Jon Church, vice-président de la Division du développement de l'investissement de l'Agence.

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-réviseuse anglaise – Lillian Rukas
Production – Bernard Cossais*

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