

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA

Vol. 6, n° 2 — Automne et hiver 1992

L'INVESTISSEMENT ET L'ALÉNA



Le 8 octobre dernier, à San Antonio, au Texas, le premier ministre canadien et les présidents des États-Unis et du Mexique ont paraphé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Dans le présent numéro, nous mettons en lumière quelques-uns des défis et débouchés que présente le libre-échange trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. De plus, nous vous proposons un aperçu du rapport sur les forums organisés d'un océan à l'autre en juin 1992 dans le cadre du Mois de l'investissement.

L'un des principaux objectifs que poursuivait le Canada au cours des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) résidait dans l'amélioration des conditions d'investissement au pays afin d'en faire un meilleur endroit où investir. Le Canada a atteint ce but en s'assurant d'abord et avant tout de participer à la plus importante entente commerciale du monde. Grâce à l'ALÉNA, les entreprises canadiennes et les sociétés internationales qui investissent au Canada auront accès à un marché de quelque 360 millions de personnes.

Dans le cadre d'une analyse de l'ALÉNA récemment réalisée par l'Institut Fraser, les directeurs de l'ouvrage, Steven Globerman et Michael Walker, faisaient remarquer, en substance, que « dans tout accord commercial, on peut dire que les dispositions principales sont celles qui traitent de l'investissement. En effet, l'investissement direct étranger est une voie que les étrangers empruntent de plus en plus pour pénétrer sur le marché d'autres pays. La décision d'investir dans un pays donné tient à deux facteurs déterminants : la sécurité des investissements et le fait de savoir que les investisseurs étrangers reçoivent un traitement juste, voire le même traitement que les investisseurs nationaux ».

Dans cette nouvelle analyse portant sur les trois pays visés par l'Accord, les auteurs Alan Rugman et Michael Gestrin affirment que l'ALÉNA est beaucoup plus qu'une simple extension, par la participation du Mexique, de l'Accord de libre-échange (ALÉ) conclu entre le Canada et les États-Unis. De l'avis des auteurs, « dans l'ensemble, les nouvelles dispositions de l'ALÉNA favoriseront le mouvement des investissements au sein du

➤ (p. 2)

DANS CE NUMÉRO

Accord de licence avec Solarchem p. 5

Promotion de l'investissement
dans le domaine technologique p. 6

Rapport sur
le Mois de l'investissement p. 7

Programme des investisseurs
immigrants p. 9

Nominations p. 10



INVESTISSEMENT CANADA INVESTMENT CANADA

L'INVESTISSEMENT ET L'ALÉNA



De gauche à droite (assis) : le ministre mexicain du Commerce, Jaime Serra Puche; la représentante américaine du commerce, Carla Hills; et le ministre canadien du Commerce extérieur, Michael Wilson; (debout) : le président du Mexique, Carlos Salinas de Gortari; le président des États-Unis, George Bush; et le premier ministre du Canada, Brian Mulroney, au moment où fut paraphé l'ALÉNA, le 8 octobre 1992, à San Antonio (Texas). (Photo : AP/Wide World)

continent nord-américain et, de fait, accroîtront les investissements provenant d'autres parties du monde. En ce sens, l'ALÉNA est supérieur à l'ALÉ ». Une foule de facteurs déterminent le climat d'investissement au sein d'un pays donné : la performance économique globale; les taux d'imposition; l'infrastructure; la proximité des marchés; le coût du capital; la stabilité des prix et de la monnaie; les compétences de la main-d'œuvre; l'attitude et les politiques du gouvernement en matière d'investissement; et, bien sûr, les diverses exigences des entreprises elles-mêmes. En tenant compte de tous ces facteurs, c'est le Canada qui offre le meilleur climat d'investissement en Amérique du Nord, et il a de bonnes chances de se classer au premier rang des pays du Groupe des Sept pour ce qui est de la croissance, au moment où le monde se remet de la récession. Le Canada pourrait bien devancer ses concurrents dans la course aux investissements.

Bien qu'actuellement le Mexique cherche activement à attirer des investissements étrangers, les entreprises canadiennes ont fait preuve de prudence à ce chapitre. Cette attitude s'explique par bien des raisons, qui tiennent notamment au climat de l'investissement au Mexique et à la stabilité de ce climat. L'entente

finale répond toutefois à un certain nombre de préoccupations particulières.

Le Mexique a souscrit au cadre fondamental des investissements qui est maintenant devenu la norme dans les pays industrialisés : traitement national, régime de la nation la plus favorisée, norme minimale conforme au droit international et interdiction des prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges. Cela signifie que les investisseurs européens et japonais, par exemple, qui sont présents au Canada pourront se prévaloir de l'ALÉNA s'ils investissent aux États-Unis ou au Mexique à partir du Canada. Cela constitue une amélioration par rapport à l'ALÉ.

Le progrès le plus notable est le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État qui a été incorporé à l'ALÉNA. Le système judiciaire mexicain a parfois été considéré comme « flottant » par les investisseurs étrangers. Grâce au nouveau mécanisme, les investisseurs canadiens qui estiment que le gouvernement mexicain a pris une mesure contraire à l'ALÉNA et qui, en conséquence, demandent une indemnisation pourront porter leur cause devant un organisme d'arbitrage international. L'ALÉNA

établit une procédure d'arbitrage qui veille à ce que les décisions soient prises de façon rapide et équitable et que les ingérences politiques dans le règlement des différends commerciaux soient éliminées.

Le Mexique a toujours refusé de se soumettre au principe mondialement reconnu d'indemnisation entière et équitable des investisseurs ayant fait l'objet d'une expropriation. Cette situation, qui trouve son origine dans les relations américano-mexicaines passées, a constitué un obstacle de taille pendant les négociations. Le Mexique a toutefois fini par accepter ce principe. Il a également admis l'obligation d'autoriser la libre sortie de tous les fonds reliés aux investissements au taux de change du marché. Les autorités mexicaines doivent aussi prendre des mesures liées à la balance des paiements afin de la rendre conforme aux lignes directrices imposées par le Fonds monétaire international.

Le Canada, comme les États-Unis et le Mexique, a des lois qui, dans certains domaines, accordent la préférence aux citoyens canadiens, par exemple, dans les secteurs des télécommunications, des transports et de l'énergie. L'ALÉNA n'influe sur aucune de ces politiques canadiennes sectorielles en matière d'investissement, pas plus qu'il ne touche les industries culturelles canadiennes et les services sociaux.

Si l'on évalue les résultats obtenus par le Canada par rapport aux objectifs visés, notre pays s'est bien tiré d'affaire. Des améliorations ont été enregistrées par rapport à l'ALÉ dans des domaines comme le règlement des différends. Les principaux secteurs canadiens délicats ont été protégés.

La compétitivité supérieure du Canada a été sauvegardée et même améliorée grâce à la négociation d'un nouvel ensemble de règles d'investissement de large application en Amérique du Nord, et ce, sans que de nouveaux obstacles soient dressés devant les partenaires internationaux non parties à l'Accord. En outre, la possibilité que de nouveaux pays se joignent à l'ALÉNA constitue une perspective prometteuse, dont la concrétisation bénéficierait à l'ensemble du système mondial.

*Alan Nymark, vice-président exécutif
Investissement Canada*

L'ALÉNA ET SES RÉPERCUSSIONS SUR LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS

1 Le marché

L'ALÉNA permet la création d'un marché nord-américain unique réunissant 360 millions de consommateurs — encore plus grand que celui des 12 pays de la Communauté européenne — et affichant un PIB combiné de plus de 7 billions de dollars.

Les biens, les services et les capitaux canadiens pourront donc entrer librement sur le riche marché des États-Unis de même que sur celui du Mexique, l'une des économies les plus prometteuses au monde.

2 Élimination des barrières tarifaires et non tarifaires

La plupart des exportations canadiennes aux États-Unis ne sont pas assujetties à des droits de douane. Une fois l'ALÉNA en vigueur, les tarifs qui frappent toujours les exportations canadiennes aux États-Unis seront entièrement supprimés au plus tard le 1^{er} janvier 1998. Les tarifs imposés par le Mexique sur les exportations canadiennes seront éliminés progressivement sur une période de 10 ans.

Le Mexique admettra immédiatement en franchise de douane un grand nombre d'exportations clés du Canada, dont les produits agricoles et les produits de la pêche, un bon nombre de métaux et de minéraux, la majorité du matériel de télécommunications, de nombreux types de machines et certains articles en bois et en papier. Les tarifs imposés par le Mexique dans des secteurs comme les meubles et les produits pharmaceutiques, ainsi que sur certains produits en bois et quelques produits métalliques finis seront supprimés progressivement sur une période de 10 ans.

La majorité des barrières non tarifaires du Mexique, telles que les licences d'importation, seront éliminées dans un délai de 10 ans.

3 Traitement national

Le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée sont assurés en vertu de l'ALÉNA, et ce dernier interdit aussi les prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique traiteront les biens, les services et les capitaux de l'un et de l'autre comme s'il s'agissait des leurs, et ceux-ci ne pourront faire l'objet de mesures discriminatoires en raison de leur origine.

Les investisseurs internationaux qui ont déjà injecté des capitaux au Canada bénéficieront des dispositions de l'ALÉNA s'ils se servent du Canada comme « tremplin » pour investir aux États-Unis ou au Mexique.

4 Accès sûr aux marchés

L'ALÉNA garantit aux exportateurs installés au Canada un accès sûr aux marchés américain et mexicain. Des règles plus claires en matière de contenu nord-américain, notamment dans le secteur de l'automobile, réduisent les risques d'interprétations unilatérales de la part des douaniers.

5 Meilleurs mécanismes de règlement des différends

Les exportateurs et les investisseurs peuvent être certains que leurs intérêts seront efficacement défendus grâce à un système de règlement des différends plus transparent qui prévoit de meilleures mesures de mise en application.

Le règlement des différends touchant l'antidumping et les droits compensateurs ou encore la détermination de mesures pour y remédier relèveront de comités spéciaux binationaux, et non de tribunaux nationaux.

L'Accord prévoit que les différends entre un investisseur et le gouvernement d'un pays signataire de l'ALÉNA pourront, à la demande de l'investisseur, faire l'objet d'un arbitrage international. Les investisseurs canadiens présents aux États-Unis et au Mexique éprouveront ainsi un plus grand sentiment de confiance.

6 Marchés publics

Les trois pays ont accepté d'élargir sensiblement l'accès des entrepreneurs étrangers à leurs marchés publics, non seulement pour ce qui est de l'achat de biens, mais aussi pour l'acquisition de services, notamment dans le domaine de la construction.

7 Voyages d'affaires

De nouvelles procédures simplifiées auront pour effet d'accélérer les voyages d'affaires. Les gens d'affaires admissibles bénéficieront d'une admission temporaire, sans qu'il leur soit nécessaire d'obtenir une autorisation préalable.

8 Propriété intellectuelle

L'ALÉNA comporte un éventail complet de dispositions visant à normaliser et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. Les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux des entreprises et des particuliers établis au Canada seront protégés.

9 Investissement

Le Mexique réduira ses restrictions en matière d'investissement dans des dizaines de secteurs économiques, dont l'automobile, l'exploitation minière, l'agriculture, la pêche et les transports, et dans la majorité des activités de fabrication.

Aux termes de l'ALÉNA, l'investissement étranger sera permis à 100 % dans la majorité des industries mexicaines.

Il existe d'importantes disciplines touchant les restrictions en matière d'investissement ayant un effet de distorsion sur les échanges, ce qui permet aux trois pays signataires de l'ALÉNA de demeurer des endroits privilégiés pour les investissements nationaux et étrangers.

En ce qui concerne les investissements dans des entreprises mexicaines, le seuil d'examen passera de 25 millions de dollars US au cours de la première année de l'Accord à 150 millions de dollars US après neuf ans.

Le seuil d'examen préférentiel prévu dans la *Loi sur l'investissement Canada* et approuvé dans l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis s'appliquera aussi aux investisseurs mexicains lorsque l'ALÉNA entrera en vigueur. Le seuil d'examen prévu dans l'ALÉ pour les acquisitions directes a été fixé à 152 millions de dollars CAN en 1993 (actif brut de l'entreprise). Les acquisitions indirectes par des investisseurs américains ou mexicains ne seront

L'ALÉNA ET SES RÉPERCUSSIONS SUR LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS

(suite de la page 3)

plus assujetties à un examen aux termes de la *Loi sur l'investissement Canada*.

10 L'ALÉNA et le Marché commun

Les membres de la Communauté européenne ont supprimé les obstacles au commerce intérieur et établi un tarif extérieur commun. Ils se dotent progressivement de règlements internes communs touchant la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

L'ALÉNA n'aura aucune incidence, pour les pays signataires, sur le mode de traitement des importations provenant de leurs autres partenaires commerciaux. Il ne donnera lieu à aucune harmonisation des règlements ou politiques internes, qu'ils soient d'ordre économique, social, culturel ou autres.

DISPOSITIONS TOUCHANT DES SECTEURS PARTICULIERS

11 Automobile

Le Pacte de l'automobile canado-américain demeure en vigueur.

Le marché mexicain de l'automobile, qui connaît le taux de croissance le plus rapide en Amérique du Nord, sera accessible aux exportations canadiennes. Les fabricants canadiens d'autobus et de camions lourds ou de poids moyen y auront immédiatement accès.

Lorsque l'ALÉNA entrera en vigueur, les tarifs imposés par le Mexique sur les véhicules et les camions légers seront immédiatement réduits de moitié. Les droits touchant les trois quarts des pièces exportées au Mexique seront supprimés dans un délai de cinq ans. Les prescriptions du Mexique relativement à l'équilibre des échanges et au niveau de contenu local seront éliminées progressivement sur une période de 10 ans.

Pour bénéficier du régime d'admission en franchise de douane, les véhicules légers, dont les automobiles et les camions légers, devront présenter un plus grand contenu nord-américain.

Cette proportion sera portée à 62,5 %, et la hausse s'effectuera en deux étapes, sur une période de huit ans. Les nouvelles usines bénéficieront d'un délai de cinq ans pour se conformer aux nouvelles prescriptions de contenu. Les usines ayant subi d'importantes rénovations disposeront de deux ans.

L'ALÉNA prévoit la prolongation du drawback des droits de douane jusqu'en 1996. Un nouveau système de remboursement qui sera ensuite instauré réduira le coût des intrants des fabricants canadiens.

12 Services financiers

Une fois l'ALÉNA en vigueur, le Mexique autorisera, au terme d'une période de transition, un vaste accès à son marché financier. Les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières canadiens pourront ouvrir des filiales au Mexique, investir dans les institutions financières mexicaines et acquérir des titres de propriété dans ces dernières.

13 Autres secteurs de services

L'ALÉNA comporte des dispositions relatives aux services transfrontaliers, dont les services de transport, les services aériens spécialisés (cartographie et levés topographiques) et les services professionnels.

Au chapitre des transports, les frontières ont été ouvertes dans l'industrie du camionnage, afin de permettre aux entreprises canadiennes de transporter plus facilement des marchandises aux États-Unis, puis de poursuivre leur route jusqu'au Mexique.

Le Canada et le Mexique ont convenu de maintenir leur marché international de transport maritime relativement ouvert.

Le Mexique a accepté d'ouvrir son marché de services commerciaux et professionnels, notamment dans les secteurs de la gestion, du génie, du traitement de l'information de pointe, de la comptabilité et du droit.

Les entreprises ayant leur siège au Canada pourront chercher à obtenir d'importants marchés des gouvernements

et des sociétés d'État aux États-Unis et au Mexique. Le marché américain des services est évalué à environ 30 milliards de dollars par année. Au Mexique, les sociétés d'État responsables du pétrole et de l'électricité accordent chaque année des contrats totalisant plus de 8 milliards de dollars pour l'achat de biens et de services.

14 Textiles et vêtements

L'ALÉNA comporte de nouvelles règles d'origine plus strictes, qui obligeront les pays signataires à s'approvisionner davantage en Amérique du Nord. Les vêtements ne pourront bénéficier des dispositions de l'Accord que s'ils sont faits de fils et de tissus produits en Amérique du Nord. Quant aux fils, ils devront être faits de fibres produites en Amérique du Nord. Ces nouvelles règles sont contrebalancées par l'augmentation des « contingents tarifaires » qui fournissent un accès privilégié au marché américain pour les vêtements faits au Canada.

15 Énergie et pétrochimie

L'ALÉNA renferme des dispositions qui empêchent le Mexique de recourir à certaines mesures de restriction du commerce dans le secteur de l'énergie.

L'élimination des restrictions en matière d'investissement imposées par le Mexique sur les produits pétrochimiques secondaires et la suppression immédiate des restrictions commerciales touchant la majorité des produits pétrochimiques offrent aux entreprises canadiennes d'importantes possibilités à exploiter.

16 Agriculture

L'ALÉ canado-américain continue de régir le commerce des produits agricoles entre les deux pays. Aux termes de l'ALÉNA, le commerce entre le Canada et le Mexique fait l'objet d'un accord distinct. Le Mexique ouvrira son marché aux produits canadiens grâce à la suppression immédiate des licences d'importation et à l'élimination progressive des tarifs.

ACCORD DE LICENCE ENTRE SOLARCHEM ET UNE SOCIÉTÉ ITALIENNE



On aperçoit de gauche à droite (1^{re} rangée) : Gherardo Lavia et Pasquale Punzo, du groupe Bono; Samuel Stevens et Doug Lorrigan, respectivement président et président du conseil, de Solarchem; (2^e rangée) : Mike Farley, du consulat du Canada à Milan; Norm Schmidtke, de Schmidtke & Associates; Eleonore Rupprecht, du gouvernement de l'Ontario (MICT); et Richard LePage, d'Investissement Canada.

La société Solarchem Environmental Systems, de Richmond Hill (Ontario) a conclu un accord de licence avec la société Artes Ingeneria S.p.A., une des entreprises appartenant au groupe Bono, établi à Milan, en Italie.

En vertu de cette entente, Artes pourra fabriquer, commercialiser et vendre en Italie la technologie RAYOX mise au

point par Solarchem et en assurer le service après-vente. RAYOX est un procédé d'oxydation amélioré qui détruit les contaminants organiques présents dans l'eau.

« Cet accord représente la première étape importante de notre stratégie en vue d'introduire la technologie RAYOX sur le marché européen,

d'indiquer le président de Solarchem, Samuel Stevens. Artes et les autres sociétés du groupe sont déjà bien implantées sur le marché italien du traitement des eaux. Elles constituent des partenaires idéals pour nous. »

L'apport du personnel du consulat du Canada à Milan, de la délégation du gouvernement de l'Ontario à Milan et d'Investissement Canada, de même que celui du consultant chargé du projet, Norm Schmidtke, ont été considérables au cours des négociations. Solarchem est présentement en pourparlers avec des entreprises d'autres pays européens afin de conclure des accords similaires.

Investissement Canada, en collaboration avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, et Industrie, Sciences et Technologie Canada, réalise actuellement un projet visant à aider les entreprises canadiennes œuvrant dans le secteur de la gestion des effluents industriels à trouver des partenaires sur les principaux marchés étrangers. Le premier contact entre Solarchem et Artes a été établi à l'occasion d'une mission canadienne visant à découvrir d'éventuels partenaires européens.

*Richard LePage
Investissement Canada*

DEUX NOUVEAUX DOCUMENTS DE TRAVAIL DE L'AGENCE

Investissement Canada a publié l'automne dernier deux nouveaux documents de travail intitulés *Performance des entreprises par suite d'une prise de contrôle* et *L'investissement étranger au Canada : Mesure et définitions*.

Le premier a été préparé par la firme Regional Data Corporation en vertu d'un contrat passé avec Investissement Canada. Les auteurs y évaluent la performance d'entreprises qui ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une prise de contrôle en calculant divers ratios financiers, puis en comparant ceux-ci avec les normes de l'industrie. Le

niveau des dépenses consacrées à la recherche et au développement (R-D) et l'importance des investissements (par rapport au revenu) ont été examinés avec soin pour déterminer si ces deux éléments n'avaient pas souffert après une prise de contrôle.

Dans le deuxième document, les auteurs examinent et résument les moyens avec lesquels l'investissement direct étranger et les statistiques connexes sont mesurés par les différents organismes du gouvernement fédéral qui produisent les données. Plus particulièrement, ils évaluent les forces et les

limites de chacune de ces diverses sources d'informations.

Pour obtenir un exemplaire de l'une ou l'autre de ces publications, veuillez communiquer avec :

*John Knubley, directeur
Groupe de la recherche sur
l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5
Téléphone : (613) 995-7077
Télécopieur : (613) 996-2515*

PROMOTION DES INVESTISSEMENTS DANS LE DOMAINE TECHNOLOGIQUE

Investissement Canada fait la promotion des investissements dans des entreprises canadiennes œuvrant dans des secteurs technologiques clés, et il s'y prend en aidant les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes de ces secteurs à trouver les capitaux, la technologie et les partenaires (pour former des coentreprises et des alliances stratégiques) dont elles ont besoin. Les efforts de l'Agence ont visé les secteurs industriels suivants :

- les logiciels de pointe;
- les sciences biomédicales;
- la biotechnologie;
- les technologies électroniques;
- les effluents industriels;
- les lasers et l'opto-électronique;
- les technologies océanologiques.

En 1992, d'autres secteurs sont venus se greffer au programme, notamment :

- la géomatique;
- les télécommunications;
- les déchets solides et dangereux;
- l'emballage des produits alimentaires;
- les europartenariats (accès aux marchés de l'Europe de l'Est).

Au cours de l'année financière 1991-1992, 13 ententes ont été conclues, et 18 visites autofinancées d'entreprises ont découlé de ces projets.

Les activités de promotion de l'investissement dans ces secteurs clés se divisent en trois étapes distinctes :

Identification des possibilités

Investissement Canada travaille de concert avec des experts du secteur privé pour dresser le profil des sociétés canadiennes, mesurer leur rendement et déterminer leurs besoins en matière de partenariats. Ces profils sont réunis dans une trousse d'information fournissant un aperçu des avantages offerts par le secteur canadien en question, et servant à promouvoir les possibilités d'investissement particulières offertes par les entreprises canadiennes.

Marketing

L'Agence travaille en étroite collaboration avec des conseillers en investissement et des délégués commerciaux en poste à l'étranger et avec des experts du secteur privé pour déterminer quels sont les meilleurs moyens de présenter les entreprises canadiennes aux investisseurs étrangers. Cette étape vise à permettre aux experts en question de rencontrer individuellement les représentants d'entreprises étrangères préqualifiées.

Suivi

À cette étape, on indique aux sociétés canadiennes le niveau d'intérêt des entreprises étrangères, puis on procède à l'échange d'informations en vue de réunir les deux parties soit au Canada, soit dans le pays du partenaire potentiel. Les visites du genre sont entièrement autofinancées. Les experts du secteur privé facilitent les discussions entre les partenaires potentiels et travaillent en collaboration avec l'Agence pour organiser les visites.

Les programmes européens et américains d'Investissement Canada seront très chargés au cours des prochains mois. Le calendrier des événements ci-dessous vous en dresse un bref aperçu.

En plus de ces activités, l'Agence parraine les événements suivants qui se tiendront au Mexique et en Asie.

Séminaires sur les possibilités d'investissement et d'affaires au Canada – Du 15 au 19 mars 1993. On y fera la promotion du Canada en tant que lieu propice aux investissements, en plus de fournir des réponses précises et opportunes aux questions d'investisseurs potentiels. Renseignements : Audrey Turner; tél. : (613) 995-0759; téléc. : (613) 996-9515.

Projet de partenariat stratégique dans le domaine des communications de pointe en Asie. On y fait la promotion de partenariats stratégiques entre des PME canadiennes et des sociétés asiatiques dans le secteur de la télématique et des communications cellulaires.

PROCHAINES ACTIVITÉS DE PROSPECTION DE L'INVESTISSEMENT EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS, 1993

Effluents industriels	Royaume-Uni, rencontres individuelles (mars) New York, activité de jumelage d'entreprises (mars) Italie, rencontres individuelles (mars)
Lasers et opto-électrique	Autriche, rencontres individuelles (février) France, rencontres individuelles (février)
Logiciels	Chicago, activité de jumelage d'entreprises (mars) Italie, ICOGRAPHICS (mars) Allemagne, rencontres individuelles; Exposition CeBit (mars) Royaume-Uni, rencontres individuelles (mars) Finlande, rencontres de suivi (février et mars) Danemark, rencontres de suivi (février et mars)
Soins de la santé	Danemark, tables rondes et rencontres individuelles (mars) Finlande, tables rondes et rencontres individuelles (mars) Suède, tables rondes et rencontres individuelles (mars)

Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de prospection des investissements, veuillez communiquer avec Chummer Farina au (613) 995-9259 (télécopieur : [613] 996-2515).

CONFIRMATION DU DÉFI NATIONAL DE L'INVESTISSEMENT



Jean C. McCloskey, présidente d'Investissement Canada, accompagnée de Michael Wilson, ministre responsable d'Investissement Canada.

Près de 700 personnes ont pris part aux forums sur l'investissement qui se sont déroulés à Vancouver, à Winnipeg, à Toronto, à Montréal et à Halifax, en juin 1992. Parrainés par Investissement Canada, ces forums portaient sur l'investissement en tant qu'élément essentiel à la prospérité du Canada.

« Dans tout le pays, la réaction a été à la fois encourageante et stimulante, de dire Jean McCloskey, présidente d'Investissement Canada. J'ai été particulièrement frappée par l'empressement des participants à relever le défi et par les suggestions enthousiastes qui nous ont été présentées. » Ces forums ont été organisés pour sensibiliser le public au besoin crucial de mobiliser l'investissement national en vue d'atteindre une productivité et une croissance économique durables. Ils ont permis de mettre en lumière les préoccupations des participants venant de différents milieux.

Stanley Kwok, directeur et premier vice-président de Concord Pacific Developments, a rappelé aux participants au forum de Vancouver que la décision d'investir dépend essentiellement des perspectives de maximisation des profits. Il n'y a pas de différence fondamentale entre attirer l'investissement

étranger et encourager l'investissement national. À son avis, le fardeau des impôts et des règlements, de même que les modifications qu'on y apporte constamment nuisent au Canada dans ses efforts pour attirer des investissements.

Au forum de Winnipeg, le p.-d.g. de Husky Oil Limited, Art Price, a proposé plusieurs mesures susceptibles d'améliorer la compétitivité du Canada. Il a déclaré que le régime fiscal devrait être modifié de façon à permettre aux entreprises de se financer sur le marché des actions à long terme plutôt que sur celui de l'emprunt. Selon lui, il faudrait encourager la responsabilité directe des employés envers les résultats de l'entreprise en veillant à ce que le régime fiscal ne pénalise pas ceux qui reçoivent des actions de la compagnie au lieu d'un salaire proprement dit.

Gordon Sharwood, spécialiste des services de banque d'investissement et

président de Sharwood and Company, a lancé au forum de Toronto un plaidoyer vigoureux en faveur de la petite et moyenne entreprise. Il a souligné le dynamisme de ce secteur qui a toujours favorisé l'éclosion des talents d'entrepreneurs et qui est à l'origine de la majorité des nouveaux emplois. Il a également mentionné que les petites entreprises devraient jouir d'un meilleur accès aux capitaux propres et d'un meilleur traitement fiscal relativement aux gains de capital, en plus de faire l'objet d'une réglementation plus simple.

À Montréal, Donald Beaupré, président du conseil et directeur général de SR Telecom Inc., a expliqué comment celle-ci est devenue une entreprise prospère spécialisée dans le matériel de télécommunications. Il a déclaré que sa compagnie avait délimité un créneau précis et mis au point un produit s'adressant spécialement à ce marché, de sorte qu'elle vend aujourd'hui ses produits partout dans le monde. La précieuse aide reçue du Conseil national de recherches a permis de surmonter les problèmes de conception des produits.

David Lyons, président de la firme R&D Lyons Consultants, a souligné au forum d'Halifax que les alliances stratégiques et les coentreprises sont une voie qui mène au succès, notamment en ce qui concerne les petites entreprises visant les marchés internationaux. Aux yeux des Européens, a-t-il affirmé, le

➤ (p. 8)

Que devraient faire les entreprises?

- ☐ Viser la croissance à long terme
- ☐ Adopter une optique internationale – tirer des leçons de l'expérience étrangère
- ☐ Encourager l'entrepreneurship et l'innovation
- ☐ Dépenser davantage au chapitre des machines et du matériel et investir dans la technologie
- ☐ Développer une main-d'œuvre de qualité, un atout important
- ☐ Travailler avec les divers intervenants afin de mettre au point des produits à la fine pointe de la technologie

CONFIRMATION DU DÉFI NATIONAL DE L'INVESTISSEMENT

Que devraient faire les syndicats?

- ☐ Mettre l'accent sur la formation professionnelle en tant qu'élément essentiel à la prospérité
- ☐ Accorder la priorité à l'adaptabilité
- ☐ Étudier les questions de l'actionnariat des employés et de leur participation aux bénéfices en tant qu'options

(suite de la page 7)

Canada constitue une tête de pont qui sert à établir des rapports commerciaux avec l'ensemble du continent américain. Les entreprises de la région de l'Atlantique peuvent tirer parti de tels partenariats. Parmi les avantages les plus importants, il convient de mentionner les transferts bilatéraux de technologie et un meilleur accès aux marchés d'outre-mer.

Les ateliers qui se sont déroulés au cours de chacun des cinq forums ont porté sur quatre thèmes :

Le défi national de l'investissement.

Le Canada devra accroître son effort d'investissement au cours des années 1990, ce qui exigera une augmentation de l'épargne et une diminution de la consommation courante.

Faire des investissements de qualité.

Nous devons investir de façon plus judicieuse, et non pas seulement davantage.

Attirer les investissements étrangers.

L'investissement étranger s'impose à la fois pour aider à suppléer à l'épargne nationale, et pour aider le Canada à s'intégrer aux marchés internationaux et à tirer parti des nouvelles technologies.

Présence canadienne sur les marchés mondiaux.

L'investissement, le commerce et la technologie sont de plus en plus transnationaux. Les entreprises canadiennes doivent se restructurer pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux d'aujourd'hui.

Les participants aux ateliers ont proposé un certain nombre de solutions aux problèmes qu'éprouvent les entreprises. Beaucoup ont déclaré que le monde des affaires devait faire plus dans le domai-

ne de l'enseignement et de la formation professionnelle. On a fait remarquer que le système d'éducation devait être axé davantage sur le monde du travail.

Pour un grand nombre de participants,

la politique prônant la gestion de la qualité totale s'avérait nécessaire et efficace pour bâtir une clientèle et la conserver, et établir une entreprise solide sur le plan financier.

On devrait promouvoir la recherche et le développement (R-D) de façon plus efficace en établissant de solides partenariats entre le milieu des affaires et les universités et en lançant sur le marché les résultats de ces efforts concertés.

Il faut favoriser la concentration des capitaux à long terme dans des domaines déterminés d'expertise plutôt qu'à l'égard de produits particuliers. S'il est vrai que les entreprises canadiennes réussissent à se tailler des créneaux sur le marché mondial, on peut néanmoins — en fait, on doit — tirer d'importantes leçons de l'expérience étrangère. Il faut faire beaucoup plus en ce qui concerne les capacités de l'entrepreneuriat, la gestion de la qualité totale, la formation professionnelle et les partenariats stratégiques. Des participants étaient également d'avis que, de façon générale, les investissements en R-D progressent au ralenti au Canada et que le secteur privé doit faire davantage à ce sujet.

Les représentants syndicaux présents aux forums ont souligné le besoin de donner aux travailleurs des responsabilités plus directes à l'égard de la performance des entreprises. Ils ont proposé l'adoption de mécanismes comme la participation aux bénéfices et au capital social, et la participation des employés à la gestion

de la qualité et à la formation. La formation et l'adaptabilité revêtent une importance capitale en ce qui concerne la mise en valeur intégrale de la main-d'œuvre. En général, les cinq forums sur l'investissement ont fait ressortir un message clair. Le monde des affaires, le gouvernement, les syndicats et le milieu universitaire se rendent bien compte que le Canada éprouve un urgent besoin de fonds. Beaucoup de participants ont reconnu que le rôle premier revient au monde des affaires et ont déclaré que l'accroissement des investissements est essentiel à l'amélioration à long terme de la performance des sociétés.

« En résumé, de dire M^{me} McCloskey, on nous a dit que le Canada a besoin d'un solide plan d'action propre à favoriser l'adoption, par les parties intéressées, d'une approche stratégique à long terme en matière d'investissement. Il existe une relation très étroite entre l'épargne, l'investissement et la prospérité. Ceux qui épargnent et qui investissent prospèrent. »

Robert Ready
Investissement Canada

Pour obtenir un exemplaire du rapport sur les forums sur l'investissement intitulé *Investir dans l'avenir du Canada*, veuillez vous adresser au :

Responsable des publications
Recherche et politiques sur
l'investissement
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 992-3847
Télécopieur : (613) 996-2515

Que devraient faire les gouvernements?

- ☐ Instaurer un climat stable et favorable aux investissements
- ☐ Rationaliser les procédures liées à la réglementation
- ☐ Encourager les investissements dans la R-D et dans les réseaux d'innovation
- ☐ Coordonner les objectifs de la politique sociale et ceux de la compétitivité
- ☐ Continuer à libéraliser les investissements nationaux et internationaux et à éliminer les obstacles au commerce

LE PROGRAMME D'IMMIGRATION DES INVESTISSEURS

Le Programme d'immigration des investisseurs (PII) a été mis en œuvre pour faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises canadiennes au capital de risque et de développement qu'elles ne peuvent se procurer auprès de sources traditionnelles, et pour créer et conserver des emplois au Canada.

Le PII constitue un volet du Programme d'immigration des gens d'affaires (PIGA) d'Immigration Canada et il est administré conjointement par les provinces et les territoires, en étroite collaboration avec le gouvernement fédéral. Ce dernier veille à ce que les règlements et les normes nationales soient respectés, tandis que les provinces et les territoires déterminent le bien-fondé sur le plan économique de chaque projet d'investissement pour leur région respective.

Dans le cadre d'une révision de la *Loi sur l'immigration*, le Ministre a déposé devant le Parlement un certain nombre de modifications qui permettront de prendre des mesures à l'encontre des personnes qui abusent du Programme. De puissants pouvoirs d'application appuieront ces changements pour prévenir les abus et prendre des mesures à cet effet. Un cadre réglementaire sera élaboré en consultation avec les provinces et les territoires.

Selon les règlements de la *Loi sur l'immigration*, un « investisseur immigrant » est une personne qui a contrôlé ou dirigé avec succès une entreprise commerciale et qui, ayant amassé par ses propres moyens un avoir d'une valeur nette d'au moins

500 000 \$, effectue un investissement d'un niveau déterminé dans une entreprise ou dans un fonds approuvés au Canada. Le niveau de l'investissement — 250 000 \$ ou 350 000 \$ — est fonction de l'endroit où se fera le placement proposé. Un investissement de 500 000 \$ et plus peut être effectué à n'importe quel endroit et peut être garanti par une tierce partie.

Entre janvier 1986 et décembre 1992, plus de 7 500 demandeurs du statut d'immigrant étaient porteurs de souscriptions individuelles représentant un fonds d'investissement potentiel d'une valeur de 1,5 milliard de dollars. De ce montant, 849,2 millions de dollars ont été investis dans différents projets et diverses entreprises à la grandeur du Canada, permettant ainsi de créer plus de 10 000 emplois à temps plein.

Selon des données récemment publiées, les fonds investis aux termes du Programme ont représenté près de 50 % du stock de capital de risque au Canada en 1989 (3,3 milliards de dollars). La part des investisseurs immigrants en ce qui concerne les nouveaux capitaux de développement investis dans les régions économiquement défavorisées du Canada a été d'environ 50 %. En fait, dans certaines provinces, ce pourcentage a pratiquement atteint 100 %.

Les entreprises canadiennes qui veulent profiter de ces fonds peuvent utiliser deux méthodes. La première suppose que les entreprises créent leur propre véhicule d'investissement, qui peut se présenter sous la forme d'un fonds d'investissement

ou d'un projet particulier, et en assurent le marketing sur les marchés étrangers. De tels véhicules sont soumis aux règlements du PII et de la province où sera fait l'investissement, et, bien souvent, à ceux sur les valeurs mobilières instaurés par les autorités étrangères.

Quant à la deuxième méthode, elle implique qu'on s'adresse directement aux responsables de fonds existants afin de déterminer si une entreprise canadienne satisfait aux critères d'admissibilité de ces fonds. Bien qu'elles ne doivent pas obtenir l'approbation des gouvernements fédéral et provinciaux, les entreprises qui utilisent la deuxième méthode doivent connaître les possibilités d'investissement sur le marché canadien. Ces dernières devront s'inscrire dans le cadre de la stratégie d'investissement d'un fonds approuvé donné. Il est possible de se procurer la liste des fonds existants auprès du PII.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet du PII, veuillez communiquer avec un analyste du Programme au (613) 941-9002 (téléc. : [613] 941-9014). (Pour des questions touchant le programme au Québec, vous êtes prié(e) de vous adresser au Service d'aide à l'immigration d'affaires du ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration, en composant le [514] 873-2730.)

*John F. Martin, directeur adjoint
Programme d'immigration des
investisseurs
Emploi et Immigration Canada*

« JOURNÉES CANADIENNES » EN ALLEMAGNE

Investissement Canada a prêté son aide au consulat canadien à Munich pour organiser deux activités dénommées « *Canada Days* » centrées sur les industries de la micro-électronique, des lasers et de l'opto-électronique, et des appareils médicaux. Ces journées consistaient en des tables rondes portant sur les possibilités d'alliances stratégiques et d'investissement entre les entreprises canadiennes et allemandes de ces secteurs.

Ces activités, qui ont eu lieu les 25 et 27 août derniers, étaient coparrainées par les industries locales un *Handelskammer* (IHK) situées à Lübeck et à Hambourg, en Allemagne. Elles s'inséraient dans le cadre d'une initiative permanente de marketing qui vise à mettre en valeur la haute technologie canadienne et à faire savoir aux Européens que le Canada est intéressé à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises d'Europe.

Pour de plus amples renseignements sur les prochaines activités du genre, veuillez communiquer avec :

*James Holloway
Investissement Canada
C.P. 2800, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 6A5
Téléphone : (613) 996-4292
Télocopieur : (613) 996-2515*

L'AGENCE EST HEUREUSE D'ANNONCER LES NOMINATIONS SUIVANTES...



Ross Preston
Vice-président, Recherche et politiques sur l'investissement Investissement Canada

À compter de 1976, M. Preston a occupé le poste de directeur principal de la recherche au Conseil économique du Canada. Auparavant, il avait été directeur général de la firme Wharton Economic Forecasting Associates, organisme précurseur du WEFA Group; professeur titulaire adjoint à l'Université de Pennsylvanie; et économiste à la Bethlehem Steel Corporation et à l'IBM Corporation. M. Preston est titulaire d'un doctorat en économique de l'Université de Pennsylvanie.



Peter K. MacKinnon
*Conseiller spécial en investissement
Haut-commissariat du Canada à Londres*

M. MacKinnon possède 20 années d'expérience au sein du gouvernement,

dans le domaine des sciences et dans le milieu des affaires au Canada et aux États-Unis. Il détient un baccalauréat en sciences de la terre et un baccalauréat avec mention en géographie physique de l'Université Carleton. En 1981, il est entré au service de Cognos Inc. (auparavant Quasar Systems), à Ottawa, un des plus grands fabricants de produits logiciels du monde. Il y a été directeur du développement organisationnel et, jusqu'à tout récemment, directeur de l'étude de système assistée par ordinateur.



Pierre Boulanger
*Conseiller en investissement
Ambassade du Canada à Paris*

Possédant une vaste expérience acquise au Canada et à l'étranger, M. Boulanger connaît les besoins des sociétés et des entrepreneurs canadiens. Il détient un baccalauréat en administration des affaires de l'Université Laval et un autre en affaires urbaines de l'Université de Boston. M. Boulanger, qui est entré au service du ministère des Affaires extérieures en 1973, a travaillé à Mexico et à Boston, où il est devenu consul en 1979. En 1988, il a accepté le poste de directeur des Affaires internationales d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, à Ottawa, et, deux ans plus tard, il est devenu commissaire industriel de la Société de promotion économique du Québec métropolitain.



Frank Hess
*Conseiller en investissement
Ambassade du Canada à Bonn*

Ancien directeur général de la Corporation de développement régional de Sudbury (Ontario), M. Hess a déjà occupé un poste de directeur général d'une entreprise et de directeur de la commercialisation internationale, en plus d'être associé dans une firme de consultants. En 1977, il est devenu président de la Terra Steel Corp., qui fabriquait et installait des structures d'acier outre-mer. Plus tard, il est devenu associé dans une société de promotion immobilière en Allemagne. M. Hess possède une vaste connaissance du domaine de l'investissement en Allemagne et au Canada.

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.

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