

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

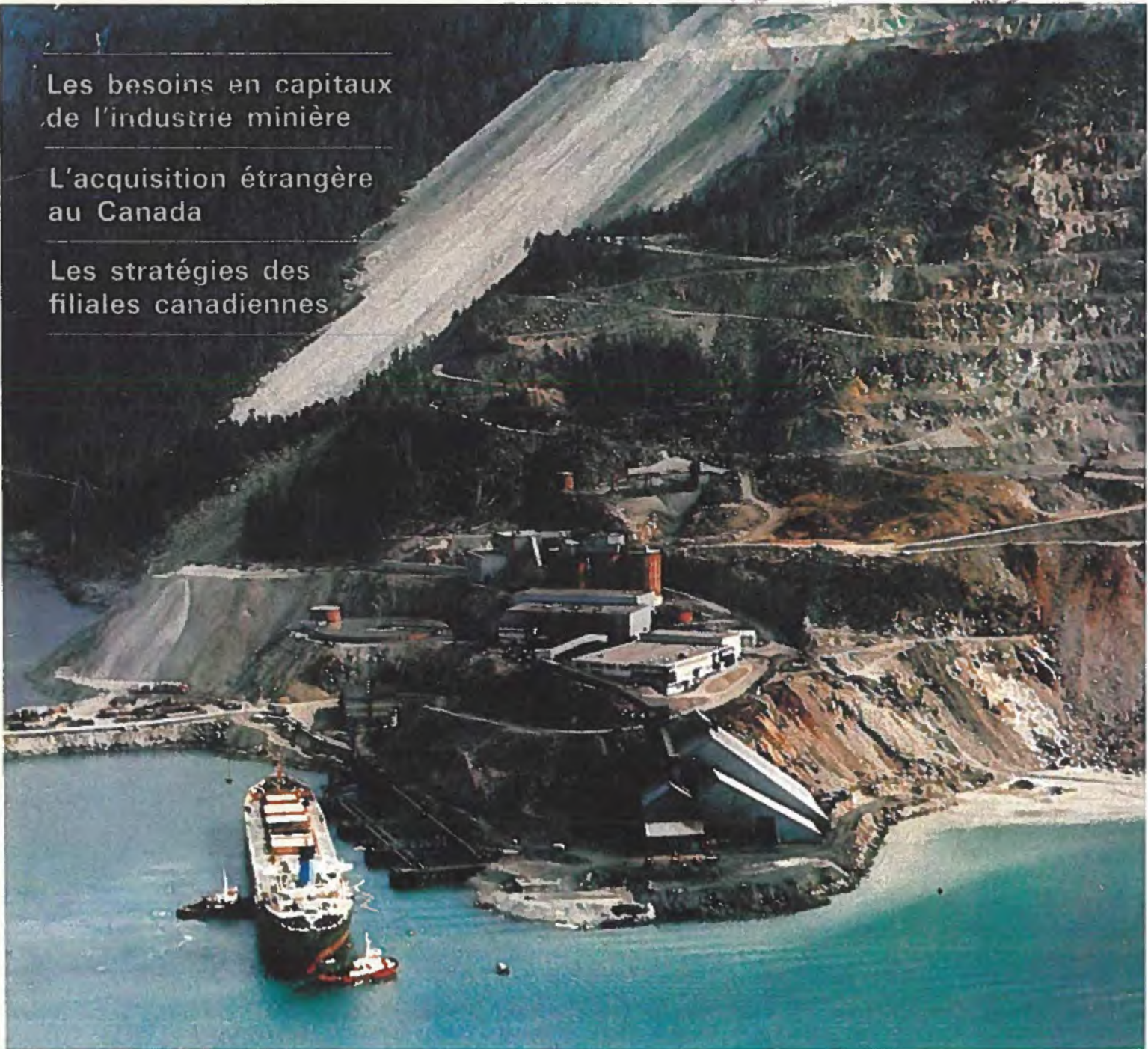
Publication trimestrielle sur
les perspectives d'investissement au **CANADA**

Automne 1977 Vol. 1, No

Les besoins en capitaux
de l'industrie minière

L'acquisition étrangère
au Canada

Les stratégies des
filiales canadiennes



L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

L'investisseur étranger

Publication trimestrielle sur les perspectives d'investissement au Canada

L'investisseur étranger et la *Foreign Investment Review* sont publiées par l'Agence canadienne d'examen de l'investissement étranger, Case postale 2800, Succursale «D», Ottawa, Canada K1P 6A5.

L'honorable Jean Chrétien
Ministre

Comité consultatif:

Gorse Howarth, Commissaire
G. H. Dewhurst, Directeur,
Recherche et Analyse
E. M. Cape, Directeur adjoint,
Recherche et Analyse

Rédacteurs: Gilles Gratton
Sharleen Bannon

Collaborateur: Joan Gherson

Secrétaires de rédaction: Jean Harris
Denise Labelle

Conception graphique:

Montréal Creative Services

Abonnements: John Burant

Les opinions émises dans ce magazine par les collaborateurs extérieurs à l'Agence d'examen de l'investissement étranger ne représentent pas nécessairement les vues ou politiques de l'Agence.

La reproduction du contenu de cette publication est autorisée, sujette cependant à la mention d'origine. De plus, les rédacteurs doivent être informés de la reproduction du contenu.

Abonnement: *L'investisseur étranger* et la *Foreign Investment Review* sont distribuées gratuitement sur demande. Si vous désirez recevoir les livraisons futures, communiquez avec le responsable des abonnements à l'adresse ci-dessus.

Changement d'adresse: Tout avis de changement d'adresse doit être accompagné de l'étiquette d'envoi et être envoyé au responsable des abonnements.

ISSN 0702-5998



ACCESS CODE
CODE D'ACCÈS

CDZP

COPY / ISSUE
EXEMPLAIRE /
NUMÉRO

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

SOMMAIRE

Volume 1, numéro 1, Automne 1977

-
3. L'actualité
Un résumé des principaux développements influençant le climat d'investissement au Canada: conjoncture, politique énergétique, législations, relations de travail, fiscalité et disparités régionales.
-
6. Articles
L'industrie minière devra investir \$88 milliards
par G. S. Barry et G. E. Wood
-
10. Commentaires sur les mécanismes d'examen
par Gorse Howarth
-
12. Les facteurs historiques de l'acquisition étrangère au Canada
par Andy Edwards
-
14. L'investisseur et le régime fiscal
-
16. Les choix stratégiques des filiales canadiennes
par Herbert Smith
-
19. Projets d'investissement
Un relevé des projets d'exploitation des ressources forestières et minérales d'un coût supérieur à \$5 millions.
-
22. Stimulants industriels
Une liste des programmes fédéraux et provinciaux d'aide à l'entreprise
-
25. Livres
De Maria Chapdelaine
à Babbit
-
26. Revue statistique
Une revue statistique des demandes d'acquisition et d'établissement de nouvelles entreprises présentées à l'Agence d'examen de l'investissement étranger

Avant-propos du Ministre



L'honorable Jean Chrétien

Malgré tout ce qu'on a dit et écrit, il subsiste passablement d'incertitude et de confusion au sujet de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

Permettez-moi tout d'abord d'insister sur un point que les ministres ont soulevé à maintes reprises depuis que la Loi a été déposée. Le Canada a comme politique de faire bon accueil à l'investissement étranger, de façon générale. Nous n'ignorons pas qu'un volume élevé de nouveaux investissements est nécessaire au développement du potentiel économique de notre pays. Nous savons également que, dans un avenir prévisible, nous ne saurions pourvoir nous-mêmes à tous nos besoins en nouveaux capitaux, nouvelles techniques, etc.

On a donc le droit de se demander pourquoi, s'il en est ainsi, le Canada a mis sur pied un processus d'examen de l'investissement étranger. Si les investissements étrangers sont souhaitables et s'ils sont les bienvenus, pourquoi les tamiser?

Pour répondre à cette question, je vais tirer un parallèle. Il est bien connu que le Canada a toujours eu une politique très libérale en matière d'immigration. Et elle continue à l'être, par rapport à celle d'autres pays. Toutefois, à l'instar de tous les autres pays, nous nous réservons le droit d'enquêter sur les personnes qui demandent à immigrer au Canada afin de nous assurer que, si elles

étaient admises, elles pourraient vraisemblablement s'intégrer à notre société et contribuer, de quelque façon, à notre développement.

Je ne vois aucune incompatibilité entre l'existence d'une politique libérale en matière d'immigration et celle d'un processus destiné à assurer que l'admission de tout nouvel immigrant ne sera autorisée que si elle doit être avantageuse pour le pays, et qu'elle sera refusée dans certains cas, comme, par exemple, lorsqu'il s'avérera que le candidat serait incapable de se trouver un emploi dans un domaine où il est compétent, ou que, s'il devait y réussir, cela entraînerait la mise à pied d'une autre personne.

Tout investissement sujet à examen en vertu de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger doit faire l'objet d'une appréciation de la part du gouvernement. Celui-ci doit juger si l'investissement proposé est susceptible d'apporter des « avantages appréciables au Canada ». Les investissements qui remplissent cette exigence sont autorisés. Jusqu'ici, cette exigence a été remplie dans une très forte proportion des cas, et ceux-ci ont été autorisés. Je crois qu'il en sera de même à l'avenir.

Étant donné que le gouvernement a choisi, très délibérément et pour des motifs sérieux, d'adopter un processus souple d'examen de chaque cas particulier, il est, à toute fin pratique, impossible d'établir à l'avance des conditions d'admission valant pour tous les cas, ou même pour certaines catégories de cas.

Le but principal de ce périodique est d'exposer, dans le présent numéro et dans ceux qui vont suivre, à l'intention des investisseurs éventuels, les principes et les politiques mis en cause dans l'exécution de la Loi. Je suis persuadé qu'une meilleure compréhension de ces principes et de ces politiques dissipera l'impression que peuvent avoir certains investisseurs que le processus d'examen a été conçu, ou encore est appliqué, de manière à « bloquer » l'investissement étranger au Canada.

A handwritten signature in cursive script, reading "Jean Chrétien".

L'honorable Jean Chrétien
Ministre de l'Industrie et du Commerce

ÉCONOMIE

Reprise dès 1978

Selon le président du Conference Board, M. Robert René de Cotret, l'économie canadienne entrera bientôt dans une forte reprise et ce, dès 1978. Après deux années de croissance stagnante, l'économie enregistrera un taux annuel de croissance réelle variant entre 5 et 6 p. cent en 1978 et en 1979. L'on prévoit un taux de croissance d'environ 3 p. cent pour cette année.

Cette augmentation de la croissance s'explique, selon M. René de Cotret, par divers facteurs économiques, par une plus grande coopération entre les gouvernements et le monde des affaires et par les clarifications qui seront apportées aux politiques gouvernementales.

Selon M. René de Cotret, la décision que prendra le gouvernement au sujet de la construction du pipeline, les politiques d'après-contrôle, la clarification de certaines politiques économiques, le dépôt possible d'un autre budget et du rapport de la Commission royale d'enquête sur la concentration des entreprises et la présentation d'un nouveau projet de loi sur la concurrence amélioreront le climat d'investissement.

M. René de Cotret est de plus d'avis que le gouvernement canadien s'est montré plus réceptif récemment aux idées émises par les hommes d'affaires et qu'il étudie avec soin les mesures qui relanceront l'économie du pays.

Le Conference Board, un organisme de recherche indépendant à but non-lucratif, prévoit que les investissements seront plus élevés en 1978, en raison d'une hausse probable des profits des entreprises de l'ordre de 15 à 20 p. cent. L'indice des prix à la consommation variera entre 6 et 7 p. cent et le chômage sera modérément à la baisse.

Quant aux facteurs économiques responsables de cette reprise, le Conference Board cite les réajustements majeurs intervenus récemment dans le secteur de la construction et l'augmentation croissante du surplus commercial qui pourrait atteindre \$2.5 milliards.

Malgré des surplus commerciaux de cette importance, la balance des paiements accusera un déficit à cause du solde largement déficitaire du compte des services. Toutefois, un surplus au compte des capitaux permettra de financer ce déficit, d'expliquer le Conference Board.

Mesures budgétaires encourageantes

De l'avis de nombreux observateurs, les gouvernements fédéral et provinciaux ont présenté au cours des derniers mois des mesures budgétaires visant à rétablir le climat de confiance chez les investisseurs.

Les ministres des finances du Québec et

de l'Ontario, plus particulièrement, ont présenté des budgets aptes à améliorer le climat d'investissement. Un autre aspect des budgets fédéral et provinciaux est la ferme intention des ministres des finances d'exercer un contrôle serré des dépenses publiques et de réduire leurs recours aux marchés des capitaux.

Lors de la présentation de son dernier budget, le ministre fédéral des Finances, M. Donald Macdonald, a formulé de nombreuses mesures fiscales susceptibles de stimuler les investissements, au cours des deux prochaines années, et d'encourager des investissements plus massifs à plus long terme.

Au nombre des stimulants à l'investissement, l'on remarque:

- La prolongation du crédit d'impôt de 5 p. cent à l'investissement. Contrairement aux années dernières, les dépenses courantes et les investissements ayant trait à la recherche et au développement seront admis à ce crédit;
- L'augmentation du crédit d'impôt à l'investissement pour les régions à faible croissance économique. Le taux passera à 7½ p. cent pour la Saskatchewan, le Manitoba, le nord de l'Ontario et le Québec, sauf la Gaspésie; et à 10 p. cent pour les provinces de l'Atlantique et la Gaspésie;
- L'augmentation du crédit d'impôt pour dividendes de 33.3 à 50 p. cent à compter du 1^{er} janvier 1978;
- Une déduction de 3 p. cent de la valeur initiale des stocks admissibles dans le calcul du revenu annuel des entreprises. Cette mesure vise à accroître l'autofinancement des entreprises et à compenser les effets de l'inflation sur la valeur de l'inventaire;
- La simplification des règles fiscales visant les réorganisations et les acquisitions.

Ces diverses mesures fiscales représentent une réduction d'impôt de quelque \$660 millions pour les entreprises canadiennes pour l'année financière 1977-78.

De leur côté, les ministres provinciaux des finances ont semblé appuyer ces mesures budgétaires en présentant des budgets d'austérité susceptibles de ralentir la croissance des dépenses publiques et d'encourager l'investissement. Ainsi, les ministres des finances du Québec et de l'Ontario, en particulier, ont réduit leurs déficits budgétaires. Ces deux gouvernements réduiront à eux seuls leurs programmes d'emprunt de près de \$700 millions au cours de l'année financière 1977-78.

En Ontario, le ministre des Finances, M. Darcy McKeough, a modifié considé-

ablement la taxe controversée de 20 p. cent sur la vente de terrains à des intérêts étrangers, la limitant aux achats de terrains agricoles et récréatifs. De plus, M. McKeough a présenté diverses mesures visant à stimuler les petites et moyennes entreprises.

Le ministre québécois des Finances, M. Jacques Parizeau, a lui aussi favorisé les PME en créant un «fonds de relance industrielle» de \$30 millions sous forme de réduction de l'impôt corporatif.

Dans le cadre de ce programme, les entreprises pourront verser dans le fonds de relance 50 p. cent de leur impôt corporatif provincial. Ils auront l'occasion de retirer ces montants dans les cinq années suivantes pour financer 25 p. cent de leurs nouveaux projets d'investissement.

ÉNERGIE

Coûts de la politique énergétique canadienne

Des investissements de l'ordre de \$170 à \$180 milliards seront nécessaires au cours des 15 prochaines années pour assurer des sources d'approvisionnement intérieur en énergie au Canada. Telle est l'une des constatations du document intitulé *Une stratégie de l'énergie pour le Canada* publié récemment par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

Le document qui fait actuellement le sujet de discussions publiques au Canada étudie les effets de deux scénarios sur l'évolution de la demande en énergie au Canada. Selon les données publiées dans cet énoncé de politique, il appert que des investissements variant entre \$90 et \$130 milliards seront nécessaires pour la production, le transport et la distribution de l'électricité au cours des 15 prochaines années. De telles demandes, de préciser le document, ne seront pas sans causer des tensions sur les marchés des capitaux.

Toutefois, les auteurs du rapport sont confiants qu'une fixation appropriée des prix de l'énergie, qu'une utilisation rationnelle des marchés des capitaux intérieurs et, dans le cas des services d'électricité, que des recours accrus aux marchés des emprunts étrangers permettront de réunir les capitaux nécessaires pour assurer les sources d'approvisionnement intérieur.

Les auteurs sont toutefois d'avis que les capitaux nécessaires à la construction de pipe-lines dans les régions nordiques nécessiteront de nombreuses entrées de capitaux étrangers.

En accord avec sa politique d'autonomie énergétique, le gouvernement canadien a annoncé récemment diverses initiatives; ainsi, le ministre de l'Énergie, des Mines et des

Ressources, M. Alistair Gillespie, a publié en juin dernier la politique canadienne de tarification du pétrole et du gaz naturel. De plus, le ministre des Finances a proposé des encouragements fiscaux à l'exploration pétrolière et gazière dans les zones frontalières. Le programme de conservation a été récemment annoncé et bat son plein.

Dans l'élaboration de la stratégie d'approvisionnement en énergie, le gouvernement du Canada s'est engagé à accroître la participation canadienne dans la mise en valeur de ses ressources énergétiques. Cependant, les scénarios proposés suggèrent que le Canada devra recourir aux capitaux étrangers afin de s'assurer des sources indispensables d'approvisionnement intérieur.

Le tracé du gazoduc

Suite à de nombreuses études sur les tracés proposés pour la construction d'un gazoduc reliant l'Alaska aux marchés américains, le gouvernement canadien a approuvé le projet de construction d'un gazoduc qui longerait la route de l'Alaska et traverserait en diagonale le Yukon, la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan. L'on prévoit la construction ultérieure d'un embranchement qui s'alimentera en gaz extrait du delta du MacKenzie.

L'Office national de l'Énergie avait rejeté en juillet dernier les projets de construction d'un gazoduc dans la vallée du MacKenzie. L'acceptation de ce tracé, qui avait l'appui de l'industrie pétrolière, aurait entraîné des conséquences néfastes sur l'environnement et sur le développement social des autochtones.

L'approbation finale concernant la construction du gazoduc est toutefois sujette aux résultats des négociations entre le gouvernement canadien, le gouvernement des États-Unis et les compagnies impliquées. Parmi les sujets de négociations, l'on remarque le tracé définitif qu'empruntera le gazoduc, les coûts sociaux, l'impact écologique et le financement.

Si les négociations s'avèrent fructueuses, la construction ne débutera vraisemblablement pas avant 1981. Ce délai permettra d'analyser avec soin les problèmes écologiques et d'en arriver à une entente sur les droits territoriaux.

La construction de ce gazoduc dont les coûts sont évalués à près de \$10 milliards n'aura pas, selon les analystes de l'Office de l'énergie, de répercussions sérieuses sur l'économie canadienne, en termes d'inflation, de taux d'intérêt ou de cours des changes. De fait, les bénéfices économiques nets de la construction du gazoduc sont évalués à environ \$3.5 milliards.

Les analystes s'entendent à ce qu'en 1981, année où la construction battera son plein, celle-ci contribuera à hausser le produit national brut d'environ 0.84 p. cent.

INVESTISSEMENTS

Croissance de l'épargne intérieure

Malgré la forte demande en capitaux qu'occasionnera le développement des ressources énergétiques, M. Doug Peters, vice-président de la Banque Toronto-Dominion, est d'avis que les besoins canadiens en capitaux étrangers n'augmenteront pas de façon significative.

Comparaissant devant le Comité permanent des Ressources et des Travaux publics de la Chambre des communes, M. Peters a déclaré que les dépenses d'investissements au Canada atteindront \$182 milliards en 1990, soit 26.5 p. cent des dépenses nationales brutes. M. Peters prévoit qu'il sera possible de générer \$174 milliards en épargne intérieure. Les entrées nettes en capitaux atteindront alors \$7.5 milliards.

Un tel apport net de capital, de préciser M. Peters, ne représentera qu'un peu plus de 1 p. cent du produit national brut estimé pour 1990. Depuis l'après-guerre l'apport net de capitaux étrangers s'est élevé à environ 1.5 p. cent du PNB.

Les prévisions pour l'année en cours indiquent que les mouvements de capitaux sur les marchés canadiens atteindront \$41.5 milliards en épargne intérieure et \$4.3 milliards en épargne étrangère pour les nouveaux projets d'immobilisation. L'investissement étranger annuel pourrait atteindre \$5 milliards en 1983.

Selon M. Peters, les dépenses en capitaux dans le secteur industriel, sans tenir compte du secteur de l'énergie, augmenteront à un taux annuel composé de 12.3 p. cent, soit des investissements moyens de \$78 milliards par an d'ici 1990.

BANQUES

Établissement de banques étrangères

Les filiales de banques étrangères qui exercent ou entendent exercer des activités bancaires au Canada pourront obtenir le statut de banque à certaines conditions. Telle est l'une des principales mesures législatives projetées par le ministre des Finances, M. Donald Macdonald, en ce qui a trait à l'établissement de banques étrangères au Canada.

En vertu des propositions du ministre Macdonald, toute filiale de banque étrangère s'occupant à la fois d'octroyer des prêts et de recevoir des dépôts transférables sur ordre serait obligée de se constituer en banque. Ces filiales disposeraient alors des pouvoirs généraux que la législation bancaire accorde aux banques à charte canadiennes.

Le cadre législatif applicable aux banques étrangères au Canada vise la promotion d'une concurrence maximale tout en maintenant la prédominance canadienne dans le secteur financier.

Les banques étrangères ont renforcé leurs participations et leurs activités au Canada depuis la dernière révision de la législation bancaire en 1967, principalement au moyen de filiales financières constituées au niveau provincial. On compte environ 120 sociétés canadiennes qui semblent exercer des activités financières et dans lesquelles environ 60 banques étrangères ont une participation. La majorité de ces banques ont domicile aux États-Unis ou dans les pays de la Communauté économique européenne. Les banques étrangères maintiennent de plus au delà de 40 bureaux de représentation au Canada.

RELATIONS DE TRAVAIL

Le programme en 14 points

Le ministre du Travail du Canada, M. John Munro, a annoncé en octobre dernier ce qu'il est maintenant convenu d'appeler le *programme en 14 points* du gouvernement canadien pour l'amélioration des relations de travail au pays. Le programme mis de l'avant par le ministre Munro vise à réduire les affrontements lors de négociations collectives.

Face à l'émergence grandissante de conflits de travail au cours des dernières années, plusieurs Canadiens en étaient venus à croire que notre système était inapte à régler ces conflits de travail.

Suite à de nombreuses consultations avec les gouvernements provinciaux, les syndicats et le patronat, il ressort que malgré certaines réserves, les propositions émises par le ministre Munro seront de nature à assainir les relations syndicales-patronales.

L'expérience originale de démocratie industrielle proposée par le gouvernement vise trois objectifs précis:

- L'amélioration de la qualité de la vie au travail. Par l'adoption de mesures législatives, la création de centres de recherche sur l'hygiène industrielle et

l'accroissement des services de consultation, le ministre espère réduire le nombre de questions litigieuses discutées aux tables des négociations:

- L'amélioration du processus de négociation collective en affermissant le cadre législatif et en offrant des services de conciliation, de médiation et d'arbitrage plus adéquats;
- L'amélioration des structures du système de relations de travail par des initiatives, telles que la création d'un organisme multipartite de consultation. De plus, l'on prévoit la création d'un centre d'information qui offrira diverses données économiques et sociales tant au patronat qu'aux travailleurs.

DISPARITÉS RÉGIONALES

Le CEC se prononce

Même si les sommes importantes que les gouvernements ont consacrées au développement régional au pays ont contribué à réduire les disparités, ces dernières demeurent toujours «réelles et indéniables». Telle est l'une des constatations du Conseil économique du Canada dans son rapport intitulé *Vivre ensemble, Une étude des disparités régionales*.

Selon le Conseil, les divers programmes gouvernementaux, tels que les paiements de péréquation, les programmes de soutien de revenu et d'encouragement à l'investissement ont permis de réduire dans une certaine mesure les écarts de revenu et de chômage entre les régions. Toutefois, le Conseil est d'avis que les politiques actuelles de développement régional ont négligé certaines caractéristiques des disparités régionales.

Selon le Conseil, un facteur déterminant des disparités de revenus entre les régions réside dans les écarts de productivité. Le Conseil suggère donc de nombreuses interventions destinées à réduire ces écarts: augmentation du niveau d'éducation, encouragement aux efforts consacrés à la recherche et au développement et organisation de centres urbains plus efficaces.

Dans une deuxième série de recommandations, le Conseil suggère diverses mesures visant à combattre les écarts entre les taux de chômage. Dans la mesure où le nombre élevé de sans-emploi est dû à une demande insuffisante de biens et services, le Conseil suggère aux gouvernements provinciaux d'adopter des mesures fiscales appropriées qui seraient

appuyées par une politique fiscale régionalisée de la part du gouvernement fédéral.

Les PME: un levier de développement

Au cours des dernières années, les gouvernements fédéral et provinciaux ont porté une attention croissante au développement des petites et moyennes entreprises au pays. Longtemps délaissées au profit de complexes industriels, les PME jouissent maintenant d'une popularité accrue auprès des gouvernements comme levier de développement économique dans de nombreuses régions à croissance lente.

Tout récemment le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard reconnaissait qu'avec un bassin de population de seulement 119 000, la province ne pouvait attirer ou appuyer des entreprises de grande envergure. Afin de contre-balancer sa dépendance économique à l'agriculture et à la pêche, le gouvernement de l'Île s'est tourné vers les PME pour assurer le développement industriel de la province.

Afin de favoriser l'établissement de PME, le gouvernement provincial en collaboration avec le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale a établi deux parcs industriels modernes à Charlottetown et Summerside.

Le parc de Charlottetown se caractérise par un mail de 12 unités comprenant chacune des surfaces de bureaux et d'exposition, des ateliers de production et un centre d'expédition. Déjà occupé à sa pleine capacité, l'édifice abrite de petites entreprises qui fabriquent des produits aussi variés que des soupapes à pression et de la verrerie de cristal taillé à la main.

À sa première année d'activité, le centre a créé 62 emplois, versé \$400 000 en salaires et son chiffre de ventes a atteint \$4 millions. L'on prévoit que d'ici deux ans, ces chiffres auront doublé. L'investissement initial requis? Seulement \$1,1 million.

Les plus grandes entreprises sont situées dans les parcs industriels. Au cours de la première année 215 nouveaux emplois ont ainsi été créés. D'ici trois ans ce nombre passera à 340.

Ici encore, l'investissement initial requis pour la mise en place de ces 13 entreprises ne s'est élevé qu'à \$7.4 millions.

AGENCE D'EXAMEN

Mécanismes de révision simplifiés

D'importantes modifications aux règlements de la Loi sur l'investissement étranger ont été annoncées plus tôt cette

année par le ministre responsable de l'application de la Loi, M. Jean Chrétien. Ces changements visent à soulager les requérants de diverses mesures administratives et à réduire au minimum les délais nécessaires à l'étude des projets d'investissement.

Le principal changement à être intervenu vise les demandes d'acquisitions ou d'implantation de nouvelles entreprises dont les actifs bruts sont inférieurs à \$2 millions et qui emploient moins de 100 travailleurs.

Le nouveau règlement permet à ces entreprises de présenter une proposition sommaire. Le ministre étudie alors la proposition et décide si l'information transmise est suffisante pour recommander au gouverneur en conseil l'autorisation de l'investissement.

Si aucune information supplémentaire n'est nécessaire, la décision est généralement rendue dans les 10 jours suivant la réception de la demande. Ce changement permet à l'Agence d'examen de l'investissement étranger d'affecter ses ressources à l'évaluation d'investissements plus considérables et plus complexes.

M. Chrétien a de plus annoncé qu'un nouvel amendement avait été apporté aux *Principes directeurs concernant les entreprises liées*.

Le nouvel amendement reconnaît qu'il peut exister des liens entre une entreprise établie au Canada qui importe et distribue des produits manufacturés à l'étranger par un affilié et l'établissement, par cet affilié, d'une nouvelle entreprise qui assemblera ou fabriquera ces mêmes produits au pays.

Si cette nouvelle entreprise est liée à une entreprise déjà établie au pays et gérée par la même personne, la nouvelle entreprise ne sera pas sujette aux mécanismes de révision.

FISCALITÉ

Accord Canada-É.-U.

Une entente est intervenue récemment entre Revenu Canada, Impôt et le *Internal Revenue Service* en ce qui a trait à la mise en commun de ressources pour la vérification fiscale de sociétés multinationales et de contribuables œuvrant dans les deux pays.

Le programme de vérification simultanée permettra aux deux pays de planifier et coordonner conjointement la vérification fiscale et d'échanger les renseignements pertinents.

Les renseignements obtenus par le Canada dans le cadre du programme d'échanges seront comparés aux données canadiennes et seront utilisés dans le cadre d'analyses industrielles, telles que celles traitant de la fixation des prix

L'industrie minière devra investir \$88 milliards

par G. S. Barry et G. E. Wood

Compte tenu de la demande mondiale et des ressources minérales canadiennes, des dépenses en capitaux de l'ordre de \$88 milliards seront nécessaires au cours des 25 prochaines années dans l'industrie minière canadienne des minéraux non-combustibles.

Une telle demande en capitaux ne sera pas sans poser de grands défis à l'industrie minière canadienne, aux gouvernements et au marché des capitaux, si l'on considère les programmes d'investissement d'autres secteurs de l'économie canadienne, tels que l'énergie.

Sans prétendre apporter de réponses aux questions de disponibilité de capitaux et de leur allocation entre les divers secteurs d'activité, le présent exposé contribue à la discussion en évaluant les besoins financiers de l'industrie minière canadienne pour la période 1976-2000.

Toute évaluation des besoins en capital de l'industrie minière canadienne doit tenir compte de la demande mondiale et de la part du marché qu'occupera le Canada au cours des 25 prochaines années. Dans l'ensemble, nos projections de la demande mondiale jusqu'à l'an 2000 donnent des résultats moindres que ceux publiés en 1974 par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources dans un document de travail, intitulé *Vers une politique minérale canadienne: Choix possibles*. Ce rajustement à la baisse a été rendu nécessaire suite à de nombreuses études prospectives sur la croissance économique mondiale, croissance qui, à l'avenir, pourrait bien n'être pas aussi vigoureuse qu'on ne l'espérait il y a quelques années.

Nos projections de la part du marché qu'occupera le Canada dans la production mondiale jusqu'à l'an 2000 s'accordent, à peu de choses près, avec les chiffres publiés en 1974, sauf en ce qui concerne le nickel, pour lequel nous avons révisé nos estimations dans le sens d'une baisse importante.

Plusieurs qualifieront ces projections d'optimistes. Toutefois, les éléments de preuve les plus récents démontrent le bien-fondé de celles-ci. Ainsi, les toutes dernières études du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources révèlent que les ressources minérales canadiennes sont assez abondantes pour permettre de réaliser les niveaux de production projetés dans le présent article¹.

La réalisation de tels niveaux de production entraînera une expansion considérable, nécessitant d'importants capitaux dont la disponibilité en temps opportun constituera un facteur décisif. Les gouvernements et les investisseurs devront alors suivre une approche concertée en vue d'augmenter l'exploration et le développement miniers. Si la demande mondiale atteint les niveaux projetés et que la part du Canada dans la production mondiale n'arrive pas à la hauteur prévue à cause de considérations autres que

l'approvisionnement en ressources naturelles, le pays aura alors laissé passer beaucoup de bonnes occasions et aura perdu bien des bénéfices.

Nous nous permettons d'insister que nous ne faisons pas des «prévisions» mais plutôt des «projections», lesquelles résultent simplement d'hypothèses que nous croyons raisonnables.

Production mondiale et perspectives canadiennes

La production minière mondiale du cuivre s'accroîtra à un taux projeté d'environ 3% par an entre 1975 et 2000. Selon nos prévisions, la production canadienne continuera de se situer à un niveau supérieur à 9% de la production minière mondiale.

La production mondiale du zinc s'accroîtra à un taux projeté d'environ 3.5% par an; la part du Canada devrait se maintenir à environ 25% de la production mondiale.

Le taux projeté de l'accroissement de la production minière mondiale du plomb est inférieur à environ 2.5% par an. Le Canada continuera à produire environ 14% de la production minière offerte sur les marchés mondiaux.

Pour le nickel, le taux annuel projeté d'accroissement de la production mondiale est d'environ 5%. Presque toutes les augmentations importantes de production proviendront des pays tropicaux ou semi-tropicaux produisant des minéraux à base de latérite, plutôt que des pays produisant des minéraux à base de sulfure, comme le Canada, l'Australie et les pays d'Afrique. Le nickel extrait des fonds marins prendra aussi une part plus importante sur les marchés mondiaux. Même si sa part relative dans la production mondiale de nickel ira en décroissant, le Canada continuera à être le plus grand fournisseur de ce métal sur le marché mondial.

La bauxite, qui constitue la source prédominante de minéral d'aluminium, n'existe pas au Canada en dépôts économiquement rentables. Grâce à un approvisionnement en énergie hydro-électrique abondant, le Canada est, cependant, un important fournisseur d'aluminium sur le marché mondial, avec une part relative d'environ 7% de la production mondiale en aluminium primaire. Selon nos données, la capacité canadienne de production d'aluminium augmentera au-delà de 40% entre 1975 et 2000.

En ce qui concerne les minerais de fer, la production mondiale s'accroîtra d'environ 4.5% par an jusqu'à l'an 2000. La production canadienne qui constituait 5% de la production mondiale en 1975 augmentera d'environ 2% annuellement.

Coûts d'exploration

Les coûts d'exploration des minerais ont toujours eu des coefficients de corrélation stables par rapport à la valeur des minerais

MM. Barry et Wood sont tous deux analystes à l'emploi du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

produits. Si ces relations historiques se maintiennent, les coûts d'exploration s'élèveront au cours des 25 prochaines années à \$4 760 millions.

Mise en valeur de nouvelles mines

L'on évalue à \$12 620 millions les coûts de mise en valeur de nouvelles mines au cours des 25 prochaines années.

La production simultanée de plusieurs métaux constitue une caractéristique importante des mines canadiennes de métaux non-ferreux. Ainsi, sur un total de plus de 90 mines de cuivre exploitées au Canada en 1974, 66 ont produit, en plus du cuivre, des quantités importantes d'autres métaux non-ferreux. L'allocation d'un coût unitaire à la nouvelle capacité de production minière de chaque métal non-ferreux au Canada risque donc d'induire en erreur. Dans la projection des coûts en capital pour les additions futures à la capacité de production minière, il y a lieu de tenir compte de la co-production étendue de métaux non-ferreux. La méthode employée ici repose sur l'hypothèse que, lorsqu'il s'agit de métaux non-ferreux produits d'ordinaire simultanément à partir d'un même minerai, les différents métaux en question continueront d'être produits dans les mêmes proportions qu'en 1974.

Dans le calcul des coûts en capital pour la mise en valeur de nouvelles mines et l'achat d'appareils de concentration, le coût par unité de capacité est basé sur des données contenues dans une série d'études, sur le cuivre (MR 149) et sur le zinc (MR 159), publiées en 1977 par le secteur de l'exploitation minière du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Le tableau 2 contient un résumé des coûts de développement minier.

Il ressort de ce tableau que les coûts du développement minier atteindront \$7 955 millions pour le cuivre, le zinc et le plomb alors que des coûts équivalents pour le nickel sont estimés à \$525 millions. Pour la mise en valeur des mines de fer, le coût moyen par tonne est bien inférieur à celui des métaux non-ferreux. Cependant, l'accroissement important de la production des mines de fer portera le coût total d'exploitation de ces mines à \$4 140 millions.

Coût de nouvelles fonderies

Les problèmes soulevés par la production simultanée de plusieurs métaux non-ferreux dans le calcul du coût d'exploitation ne se rencontrent pas au-delà de l'étape de l'extraction et de la concentration des minerais. Dans les fonderies, aciéries et affineries de métaux non-ferreux, les coûts projetés pour l'expansion de la production sont fondés sur les coûts établis des installations pour chaque métal pris à part.

Les coûts des nouvelles fonderies, affineries et aciéries sont estimés à \$14 090 millions pour la période 1975-2000. La majeure partie de ces coûts sera occasionnée par la construction d'aciéries. Dans le secteur des métaux non-ferreux, les coûts les plus élevés sont relatifs au cuivre, \$1 410 millions, et à l'aluminium, \$1 330 millions.

Remplacement

Après les coûts d'exploration et de mise en valeur, les coûts de remplacement et de

TABLEAU 1

COÛTS D'EXPLORATION 1976-2000

	Coût d'exploration calculé en pourcentage de la valeur de la production (%)	Coûts d'exploration (million de dollars constants 1976)
Métaux non-ferreux		
cuivre	4	2 200
zinc	5	1 200
plomb	5	60
nickel	5	500
autres	—	400
		4 360
Minerais de fer	Exploration sur place	400
		4 760

TABLEAU 2

COÛTS DE MISE EN VALEUR — MINES

	Production Capacité (milliers de tonnes)		Coût par unité de capacité accrue	Coût total 1976-2000 (millions de dollars constants 1976)
	1975	2000		
Métaux non-ferreux				
cuivre	820	1 811	\$17 850 par tonne-jour de capacité mine-usine	7 955
zinc	1 300	2 500		
plomb	380	590		
nickel	330	410	\$6 600 par tonne-année	525
Minerais de fer	67 300	113 290	\$90 par tonne-année	4 140
				12 620

TABLEAU 3

COÛTS D'AMÉNAGEMENT DE NOUVELLES FONDERIES, ACIÉRIES ET AFFINERIES

	Capacité annuelle (milliers de tonnes)		Coût par tonne de capacité accrue(\$)	Coût total 1976-2000 (millions de dollars constants 1976)
	1975	2000		
Métaux non-ferreux				
cuivre	560	1 344	1 800	1 410
zinc	700	1 500	1 350	1 080
plomb	225	385	1 000	160
nickel	313	390	7 000	540
aluminium	1 100	1 545	3 000	1 330
autres	—	—	—	450
Acidés	17 055	35 290	500	9 120
				14 090

réparation constituent la troisième catégorie principale. Nous adoptons l'hypothèse que les mines produisant du cuivre, du zinc, du plomb, des métaux précieux et d'autres métaux non-ferreux seront complètement renouvelées tous les 18 ans; les mines de nickel seront renouvelées tous les 20 ans. Pour la période 1976-2000, les coûts estimatifs de remplacement et de réparation se chiffrent à \$14 830 millions pour les mines de métaux non-ferreux autres que le nickel, et à \$2 975 millions pour les mines de nickel.

Dans le secteur des métaux ferreux, les dépenses de remplacement et de réparation ont été en 1973-74 de \$3.02 (convertis en dollars de 1975) par tonne de minerai embarqué. À partir de ces chiffres et de nos propres estimations, à savoir que la capacité moyenne annuelle de production de minerai

de fer sera de 90.3 millions de tonnes et que nos mines de fer seront exploitées à 85% de leur capacité maximale, nous avons calculé que le total des dépenses de remplacement et de réparation pour les mines de fer se chiffrera à \$5 800 millions.

Pour les fonderies de métaux non-ferreux, le coût total projeté pour le remplacement et pour la réparation des fonderies et affineries est de \$10 920 millions pour la période 1976-2000 (voir tableau 4).

Nous avons établi l'hypothèse que les fonderies seront, en moyenne, remplacées tous les 25 ans, et que le coût de remplacement, calculé sur la base annuelle d'une tonne de capacité, sera le même que celui encouru pour la construction d'une fonderie nouvelle. Lorsque le remplacement est effectué à tous les 25 ans, la nouvelle capacité à installer doit être égale à la



Photographie Alcan

TABLEAU 4

COÛTS DE REMPLACEMENT — FONDERIES ET AFFINERIES
POUR MÉTAUX NON-FERREUX

	Capacité moyenne annuelle 1976-2000 (milliers de tonnes)	Coût par tonne de capacité annuelle (\$)	Coût total 1976-2000 (en millions de dollars constants 1976)
Cuivre	955	1 800	1 710
Zinc	1 100	1 350	1 495
Plomb	305	1 000	305
Nickel	351	7 000	2 460
Aluminium	1 320	3 000	3 970
Autres	—	—	980
			10 920

TABLEAU 5

BESOIN TOTAL EN CAPITAUX POUR L'INDUSTRIE MINIÈRE,
LES FONDERIES ET LES AFFINERIES CANADIENNES

(en millions de dollars constants 1976)

	Métaux non-ferreux	Fer et acier	Total
Exploration	4 360	400	4 760
Nouvelles exploitations			
mines	8 480	4 140	12 620
fonderies et aciéries	4 970	9 120	14 090
	13 450	13 260	26 710
Remplacement et réparations			
mines	17 805	5 800	23 605
fonderies, affineries et aciéries	10 920	12 540	23 460
	28 725	18 340	47 065
Infrastructure	5 000	5 000	10 000
	51 535	37 000	88 535

capacité moyenne déjà installée pour ladite période de 25 ans. Le coût total projeté de remplacement et des réparations des fonderies pour métaux non-ferreux est de \$10 920 millions. Il est à noter que l'industrie de l'aluminium devra investir à elle seule \$3 970 millions à ce chapitre.

Les dépenses de remplacement et de réparations des aciéries pour la période 1960-73 ont été de \$19.16 (convertis en dollars de 1975) par tonne-an de capacité.

Partant de ces chiffres et de nos propres estimations selon lesquelles la capacité moyenne annuelle des aciéries sera de 26 182 millions de tonnes pour la période 1975-2000, nous avons établi à \$12 540 millions le coût total de remplacement et de réparations des aciéries.

Infrastructure

À partir de certains renseignements, nous avons projeté à \$10 000 millions les dépenses d'infrastructure — routes, chemins de fer, ponts, aéroports, ports de mer, aménagement de villes, installations récréatives et réseaux de communication. Sont aussi incluses dans ce montant, les dépenses possibles qu'occasionnera la construction sur les côtes Est et Ouest de complexes sidérurgiques orientés vers l'exportation ainsi que les dépenses

occasionnées par l'extraction du minerai de fer dans le nord de l'Ontario.

Allocation

Le tableau 5 indique l'allocation des investissements en fonction des divers secteurs de production à savoir l'exploration, l'extraction, le traitement du minerai et les infrastructures d'accueil. Au total, des investissements de l'ordre de \$88 milliards seront nécessaires au cours des prochains 25 ans.

Les capitaux nécessaires à l'exploration sont estimés à \$4 760 millions, la plus grande dépense étant prévue pour le secteur des métaux non-ferreux qui accaparera \$4 360 millions. Les capitaux nécessaires à la mise en valeur de nouvelles mines et à la construction d'usines de traitement des minerais sont évalués à \$26 710 millions, le partage étant à peu près égal entre le groupe des métaux ferreux et celui des métaux non-ferreux.

L'écart important entre les coûts de remplacement et des réparations (\$47 065 millions) et les coûts de mise en valeur et de nouvelles usines (\$26 710 millions), quoique étonnant, s'explique par les diverses hypothèses mises de l'avant sur la durée de vie des installations.

Tel qu'indiqué plus haut les besoins en

capital de l'industrie canadienne pour l'extraction et le traitement de minerais non-combustibles poseront des défis énormes à l'industrie minière, aux gouvernements et aux marchés des capitaux. Les toutes dernières études du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources révèlent que les ressources minérales canadiennes sont assez abondantes pour atteindre les niveaux de production projetés dans le présent article.

La réalisation de tels niveaux de production nécessitera toutefois une expansion considérable des activités d'exploration et des capacités de production. Pour ce faire, les gouvernements et les investisseurs devront se concerter. Compte tenu des nombreux avantages économiques que le pays peut tirer de ses ressources minérales, nous sommes confiants de voir l'établissement d'une collaboration fructueuse entre les gouvernements, l'industrie minière et les gestionnaires de l'épargne.

¹ Voir, p.ex. l'article intitulé *Metal Mining in Canada 1976-2000*, publié dans le *Mineral Bulletin MR 167*, 1976 ministère de l'Énergie, des Mines et Ressources



Photographie: George Hunter



Photographie: Alcan



Photographie Alcan

Ci-dessus, la mine Birchtree, exploitée par la compagnie Inco Ltd; une vue aérienne des installations de l'Alcan à Kitimat, en Colombie-Britannique, et à Arvida, au Québec. À droite, une vue de Thompson, Manitoba, centre minier où l'on retrouve de nombreuses installations de la compagnie Inco Ltd; vue aérienne de la mine Kidd Creek, à Timmins, Ontario, exploitée par le Texasgulf



Photographie: George Hunter



Photographie: Herb Nott

Commentaires sur les mécanismes l'examen

par Gorse Howarth

Je suis frappé de constater l'ampleur des enseignements que nous avons tirés en appliquant la Loi sur l'examen de l'investissement étranger depuis sa mise en vigueur il y a trois ans et demi. Le vieux dicton selon lequel l'administration clarifie la législation n'a jamais été aussi vrai.

Tout n'a pas encore été clarifié. Loin de là. De nombreux concepts qui, à première vue, semblent facilement compréhensibles s'avèrent, à certaines occasions, difficiles d'application. Lors de l'examen de certains investissements, il nous a parfois été difficile d'appliquer avec justesse et équité des concepts tels que le «contrôle» ou encore la «création» d'une entreprise. L'article 3 de la Loi, en particulier, contient de longs passages complexes qui définissent certains termes et concepts relatifs à l'assujettissement d'un investissement à la Loi. Qu'il suffise d'affirmer que de nombreux conseillers juridiques ont de la difficulté à lire, comprendre et interpréter cet article.

Même si de nombreuses pages de la Loi traitent de ces questions, les objets et mécanismes sous-jacents sont simples. En un mot, la Loi prévoit que toute acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne, sauf quelques exceptions dans le cas de très petites entreprises, par un non-Canadien doit être examinée par le gouvernement. Il en va de même pour l'établissement, par un non-Canadien, de toute nouvelle entreprise qui n'est pas liée à une entreprise déjà établie et exploitée par le requérant.

Dans la grande majorité des cas, il est facile de déterminer si un investissement est sujet à examen; sans étudier les définitions juridiques, l'investisseur sait s'il est Canadien ou non, et s'il acquiert le contrôle d'une entreprise canadienne ou s'il établit une entreprise non liée à ses activités. Seules quelques demandes nécessitent un examen minutieux en regard de la terminologie et du libellé de la Loi.

Par conséquent, la question fondamentale dans la majorité des cas n'est pas de déterminer si un investissement tombe sous le coup de la Loi, mais bien, ayant établi que la transaction est sujette à examen, de savoir si elle est «susceptible d'apporter des avantages appréciables au Canada». Si le gouvernement est d'avis que la transaction projetée apportera des avantages appréciables, elle sera autorisée. Sinon, elle sera refusée.

Les règles statutaires qui permettent d'établir si une transaction est susceptible d'apporter des avantages appréciables sont, heureusement, beaucoup plus simples et concises que celles qui concernent l'assujettissement à l'examen. Les critères d'évaluation sont énoncés à l'article 2 et plus précisément au paragraphe 2(2) de la Loi. Le libellé de ce paragraphe — anglais ou français — n'occupe qu'une demi-page. Considérant que cet article constitue le cœur même de la Loi, il peut paraître anormal que si peu lui soit consacré alors que de nombreuses pages du texte législatif traitent de questions généralement (mais pas

toujours) de moindre importance pour l'investisseur et le gouvernement, à savoir champ d'application, procédures d'enquêtes lorsqu'il y a lieu de croire qu'il n'y a pas eu observation de la Loi, ou encore sanctions prévues lorsque des transactions ne se conforment pas à la Loi. Jusqu'ici, à tout le moins, nous n'avons pas eu à mener d'enquêtes ou à faire appliquer les sanctions formelles prévues à la Loi.

Revenons aux avantages appréciables pour le Canada. Le paragraphe 2(2) de la Loi énumère les critères d'évaluation prescrits par le législateur canadien. Il serait intéressant de souligner deux traits caractéristiques de ces critères. Tout d'abord, lorsque le gouvernement est appelé à évaluer les avantages appréciables, il doit tenir compte de tous les critères énoncés par la Loi — dans la mesure où ils sont pertinents et applicables à la transaction — et seulement ceux-là. En second lieu, aucune obligation, explicite ou implicite, n'est imposée au requérant de démontrer que la transaction sera bénéfique en fonction de tous les critères ou d'un critère en particulier. S'attendre à ce qu'un investissement dans le secteur de la vente au détail, par exemple, contribue à augmenter les exportations canadiennes — un des critères énoncés dans la Loi — serait ridicule et non conforme à l'intention du législateur. Des investisseurs se sont toutefois montrés inquiets à ce chapitre. Nous n'avons eu aucune hésitation à les rassurer lorsque nous avons perçu leur inquiétude.

L'objet et les mécanismes d'application de la Loi sont simples.

Ceci me conduit à souligner un aspect intéressant du rôle de l'Agence. La Loi exige, en termes formels, que toute personne dont l'investissement est sujet à examen soumette un avis de ses intentions et une description de ses projets et ce, «dans la forme prescrite». Quelquefois, des investisseurs nous font parvenir, sans consultation préalable, un avis formel expliquant les transactions qu'ils projettent d'effectuer. De plus en plus, cependant, les investisseurs communiquent avec l'Agence à un stade préliminaire. Au cours de ces consultations que nous encourageons d'ailleurs, l'investisseur peut vérifier si la transaction projetée est sujette à examen et discuter de la façon la plus avantageuse de présenter et de décrire ses projets dans l'avis formel. Évidemment, l'Agence n'a aucun pouvoir formel de décision. Les questions relatives à l'assujettissement d'un investissement à l'examen ne peuvent être réglées formellement que par les tribunaux. Par ailleurs, c'est aux ministres qu'appartient la décision d'accepter ou non un investissement en fonction du caractère bénéfique de la transaction.

Avec l'expérience que nous avons acquise au cours des dernières années, nous sommes en mesure d'aider les investisseurs et le gouvernement à économiser temps, énergie et argent. Nous croyons que le fait d'aider les investisseurs dont les transactions sont sujettes à examen à présenter leurs

M. Gorse Howarth est commissaire de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.



M. Gorse Howarth est commissaire de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

demandes de la meilleure façon n'est pas contradictoire avec le rôle de l'Agence. De fait, il ne serait pas dans l'intérêt du pays qu'un investissement bénéfique soit rejeté parce que les avantages sont obscurs, les plans imprécis ou encore parce que le projet contient des aspects indésirables qui, après étude, auraient pu être éliminés ou modifiés.

Plusieurs investisseurs craignent que leurs projets fassent l'objet de querelles entre les gouvernements et que s'ensuivent confusion et délais. Ils savent que les gouvernements provinciaux sont consultés et qu'ils ont le droit de présenter leurs opinions sur les investissements qui les affectent. Même si en dernière analyse c'est le gouvernement

fédéral qui décide d'autoriser ou non un investissement, les opinions exprimées par les gouvernements provinciaux ont beaucoup de poids. Une telle situation présente toujours une possibilité de différences de vues, de controverses et de délais. Il y a trois ans et demi, lorsque la Loi a été mise en vigueur, ceci aurait pu paraître un problème sérieux. Aujourd'hui, nous pouvons affirmer, preuves à l'appui, que des relations fructueuses ont été établies entre l'Agence et les ministères provinciaux et que des divergences d'opinions importantes se manifestent rarement.

Nous encourageons les investisseurs à communiquer avec l'Agence à un stade préliminaire.

De peur que certains tirent des conclusions erronées à cause d'une omission, je m'empresse d'ajouter que les consultations menées lors de l'examen d'une demande entre l'Agence et les organismes du gouvernement fédéral intéressés ou responsables du secteur d'activités pour lequel l'investissement est projeté sont tout aussi satisfaisantes.

Aider les investisseurs... à présenter leurs demandes n'est pas contradictoire avec le rôle de l'Agence.

Il ne faudrait pas, par ailleurs, croire que nous sommes complaisants envers nous-mêmes. Il existe des difficultés qui n'ont pas été résolues. Le problème posé par le dilemme confidentialité-divulgaration d'informations est très ennuyeux. Lorsqu'un investisseur présente un avis et qu'il discute avec l'Agence de ses projets, il divulgue

presque invariablement au gouvernement des informations hautement confidentielles concernant ses intentions et ses plans. Il a le droit de s'attendre à ce que de telles informations ne soient pas transmises à d'autres, du moins pas prématurément, et à ce qu'elles ne tombent pas entre les mains d'éventuels concurrents. Le Parlement canadien a reconnu ce droit et a décidé que toute information obtenue lors de l'examen d'une demande soit « privilégiée ». Toute divulgation non autorisée d'informations privilégiées est passible de sanctions.

Il s'ensuit malheureusement que plusieurs croient que la Loi est appliquée mystérieusement, secrètement. Plusieurs se plaignent que seuls le gouvernement et l'investisseur connaissent les faits sur lesquels la décision gouvernementale a été basée, à moins bien sûr que l'investisseur ne décide de les rendre publics. En particulier, l'on soulève l'objection que d'autres investisseurs sont ainsi privés d'un cadre de références à partir duquel ils pourraient évaluer l'acceptabilité de leurs propres demandes. Libre accès à l'information pour le bien commun, ou discrétion dans l'utilisation d'informations particulières et confidentielles: voilà le dilemme dans lequel nous nous trouvons depuis l'entrée en vigueur de la Loi. Et nous n'y avons pas encore trouvé de solutions faciles.

Avec l'expérience que nous avons acquise... nous sommes en mesure d'aider les investisseurs et le gouvernement à économiser temps, énergies et argent.

Suite à de nombreuses discussions avec les hommes d'affaires, nous sommes conscients qu'il reste beaucoup à faire pour que la Loi et son application soient mieux comprises. Cette publication est un pas de plus dans cette direction.

RAPPORT ANNUEL 1976/77 SUR L'APPLICATION DE LA LOI SUR L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

Pour obtenir
votre exemplaire
de ce rapport,
communiquez avec:

Division de l'Administration,
Agence d'examen de
l'investissement étranger,
Case postale 2800,
Succursale « D »,
Ottawa, Canada
K1P 6A5.

**BIENTÔT
DISPONIBLE**

Les facteurs historiques de l'acquisition étrangère au Canada

par Andy Edwards

Une étude publiée récemment par l'Agence d'examen de l'investissement étranger analyse les cycles des opérations d'acquisition étrangère au Canada, et plus particulièrement l'essor extraordinaire observé au cours de la période 1968-70.

Même si le mouvement à la hausse observé à la fin des années 60 est d'ampleur exceptionnelle, de nombreux économistes ont considéré cet essor comme une simple phase de l'évolution cyclique.

Toutefois un examen du modèle des acquisitions étrangères au Canada depuis la Deuxième Guerre mondiale, ainsi que des rapports entre ce modèle et un certain nombre d'indicateurs économiques n'apportent aucune explication satisfaisante de la hausse marquée des acquisitions étrangères entre 1968 et 1970. Seul un examen historique des cycles d'acquisition depuis la fin du 19^e siècle explique cette hausse et permet de prévoir les tendances à long terme.

Le graphique 1 illustre les mouvements d'acquisitions étrangères au Canada depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Le modèle des opérations d'acquisition aux États-Unis au cours de la même période y est aussi illustré. Une grande similitude existe évidemment entre les modèles d'acquisition dans les deux pays. Il ne s'ensuit pas de façon automatique que les opérations d'acquisition aux États-Unis constituent un facteur déterminant et encore moins le principal facteur déterminant des opérations d'acquisition étrangère au Canada. Comme nous le verrons plus loin ces deux séries d'opérations ont subi, séparément, l'influence de facteurs similaires.

Dans un rapport préparé en 1969 pour le Conseil économique du Canada, et intitulé *The Take-Over of Canadian Firms 1945-61*, MM. Grant Reuber et Frank Roseman ont démontré, de façon très convaincante, qu'entre 1945 et 1961 les opérations d'acquisition au Canada constituaient, dans une très grande mesure, un débordement d'activités de même nature aux États-Unis. Indépendamment de l'importance des opérations américaines d'acquisition sur les opérations d'acquisition étrangère au Canada, certains facteurs ont provoqué la hausse extraordinaire des acquisitions dans les deux pays durant la période 1968-70.

Les modèles des opérations d'acquisition aux États-Unis et d'acquisition étrangère au Canada ont été analysés en regard de trois indicateurs économiques canadiens et américains: le cours des valeurs, les bénéfices des corporations nets d'impôts et la production industrielle. Ceux-ci peuvent être considérés comme un indicateur général du niveau de l'activité économique. En raison de la corrélation qui existe entre ces indicateurs (par exemple, l'incidence, sur le cours des valeurs, des bénéfices des corporations) on ne peut à juste titre y voir des indicateurs indépendants. Il semble probable qu'il existe une certaine forme de corrélation multiple, le niveau des opérations en matière d'acquisition étant subordonné à ces trois facteurs et peut-être même à d'autres.

Une analyse des cours des valeurs, des bénéfices après impôt et de la production industrielle laisse penser qu'il existe en

effet une corrélation entre, d'un côté, les trois séries d'indicateurs, et, de l'autre, les opérations d'acquisition dans les deux pays. Cette corrélation est forte pour le cours des valeurs, moindre pour les profits des entreprises après impôt et faible pour la production industrielle.

Toutefois, ni le cours des valeurs, ni aucun des indicateurs économiques étudiés, ne peuvent expliquer l'essor des opérations d'acquisition au Canada et aux États-Unis pendant la période 1968-70 et la baisse survenue au cours des trois années suivantes. Il faut donc admettre qu'un autre facteur ou combinaison de facteurs ont exercé leur influence. Une meilleure compréhension de ce que sont ce ou ces facteurs permettra de déterminer s'il faut nous attendre à un autre essor des opérations d'acquisition et, en tout état de cause, quelles sont les tendances à long terme de ces opérations.

Le graphique 2 illustre les fluctuations du nombre d'acquisitions aux États-Unis depuis 1895. Il est possible d'isoler trois périodes pendant lesquelles les opérations d'acquisition ont accusé une forte hausse par rapport à la tendance à long terme: les sommets de la courbe sont atteints au cours des années 1899, 1929 et 1968. Chacune de ces trois vagues d'expansion montre des caractéristiques communes:

- Une période d'hyperactivité pouvant durer deux ans;
- Un niveau maximal d'acquisitions lorsque le cours des valeurs atteint son point culminant ou lorsqu'il s'en approche;
- Au sommet du cycle d'acquisition, l'absence d'un point culminant exceptionnel des niveaux de production, des prix des marchandises ou de l'activité commerciale globale;
- Une baisse rapide des acquisitions suit le point culminant;
- À la suite de cette brusque baisse, une période durant laquelle l'activité accuse une évolution cyclique modérée avec une certaine tendance à la croissance, tout en restant bien au-dessous du niveau réalisé au point culminant de l'expansion.

Chacune de ces trois périodes d'expansion en matière d'acquisition est accompagnée d'une hausse rapide des cours boursiers. Toutefois, en d'autres occasions, un marché des valeurs à la hausse n'a pas été accompagné d'un accroissement des acquisitions. En 1916, en 1951 et en 1971, le marché des valeurs a atteint de nouveaux sommets alors que les acquisitions sont restées bien au-dessous de leurs points culminants antérieurs.

En d'autres termes, une hausse rapide des valeurs boursières paraît constituer un élément nécessaire à toute expansion des acquisitions; toutefois d'autres facteurs expliquent les hausses marquées de 1899, 1929 et de 1968.

Il ressort de l'analyse des faits historiques que ce facteur ou combinaison de facteurs semble avoir été l'apparition peu fréquente d'un climat économique, technologique et financier au sein duquel la consolidation des organisations commerciales se justifiait et trouvait des occasions exceptionnelles.

Dans chacune des trois vagues d'expansion des acquisitions, l'on remarque l'appa-

M. Andy Edwards, économiste à l'emploi de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, est l'auteur de l'étude *L'acquisition étrangère au Canada: perspectives à long terme*.

rition de nouvelles structures organisationnelles ainsi que des changements économiques, technologiques et financiers importants.

La première vague importante, survenue à la fin des années 1890, s'est produite lors de l'achèvement des réseaux ferroviaires, télégraphiques et téléphoniques à travers les États-Unis. Ces réseaux ont permis aux compagnies de commercialiser leurs produits sur un plan national plutôt que régional. Au même moment, l'on assistait à la création d'un marché financier national.

Devant une telle évolution, des hommes d'affaires actifs dans certains secteurs industriels ont fusionné un certain nombre de compagnies en de larges corporations unifiées appelées « trusts ». L'existence d'un marché national des capitaux a permis un accroissement important des transactions boursières favorisant ainsi la création de trusts. De janvier 1897 à janvier 1899, le volume mensuel des transactions à la Bourse de New York est passé de 2,4 millions d'actions à 24 millions. Au même moment, le nombre des acquisitions augmentait de façon subite, passant de 69 en 1897 à 1 208 en 1899. Ce mouvement a entraîné l'expansion rapide de compagnies comme la Standard Oil, la U.S. Steel, la National Biscuit et l'American Tobacco.

À maints égards, cette première vague de hausse des opérations en matière d'acquisition a été la plus importante; le nombre d'acquisitions — 1 208 en 1899 — est remarquable lorsqu'on tient compte des dimensions relativement modestes de l'économie américaine. En fait, le nombre d'acquisitions effectuées en 1899 n'a été dépassé que quatre fois durant la période subséquente de 77 ans.

La deuxième vague d'expansion des opérations en matière d'acquisition est survenue vers la fin des années 20. L'on assistait alors à une expansion considérable du marché de l'automobile — ce qui a contribué à détruire bon nombre de monopoles régionaux — et des récepteurs de radio — ce qui a permis une publicité efficace et à bon marché. Durant cette période, les nombreuses fusions d'entreprises ont été caractérisées par la création de sociétés de contrôle, qui avaient pour unique objet l'acquisition de participations dans d'autres compagnies. En 1928, 92 des quelque 500 compagnies inscrites à la Bourse de New York étaient des sociétés de

contrôle, telles la General Mills, la National Dairy Products et la Warner Brothers.

Les données statistiques de ce genre sont difficilement disponibles en ce qui concerne le Canada; toutefois, une étude historique d'un certain nombre de grandes sociétés canadiennes démontre que beaucoup d'entre elles ont effectué une ou plusieurs acquisitions au cours des années 1928 et 1929.

La plus récente vague d'acquisitions est survenue au cours de la période 1965-70. À l'instar des deux vagues précédentes celle-ci a été caractérisée par le développement d'une nouvelle forme de corporation, le conglomérat.

Les progrès d'après-guerre des sciences de la gestion et l'utilisation accrue de l'ordinateur ont convaincu nombre d'investisseurs que de vastes ensembles de biens de production diversifiés pouvaient être gérés de façon efficace.

De plus, des pratiques comptables très flexibles et les stratégies agressives des institutions d'investissement dans la gestion de leurs fonds ont contribué à augmenter la capacité de conglomérats, tels l'International Telephone and Telegraph, la Gulf and Western et la Litton Industries, d'acquérir un grand nombre de compagnies actives dans divers secteurs industriels.

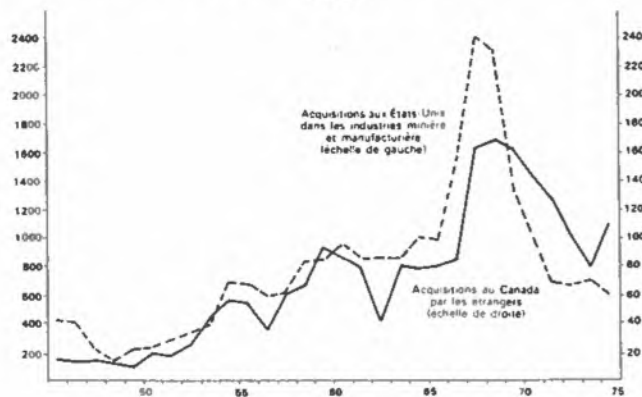
Les pratiques comptables flexibles, alors autorisées, ont permis aux conglomérats de rendre compte d'un accroissement exagéré des bénéfices par le biais d'acquisitions d'autres compagnies et par l'émission d'instruments financiers ayant les caractéristiques d'actions mais ne comptant pas dans le calcul du taux moyen des gains par action. Selon ces pratiques comptables, il n'était pas nécessaire de tenir compte de ces instruments financiers dans le calcul des gains par action. Au cours de cette période, les gestionnaires de capitaux ont investi d'énormes sommes dans les compagnies dont les bénéfices s'étaient le plus rapidement accrus à savoir les conglomérats. Par leur enchère, ils ont poussé à la hausse le cours des actions des conglomérats, aidant ainsi ces derniers à faire d'autres acquisitions par le procédé d'échanges avantageux de capital-actions. La prolifération des fusions d'entreprises atteignit son point culminant en 1968 avec l'acquisition de 2 400 sociétés minière et manufacturière aux États-Unis.

En 1969, le cours des actions des conglomérats, ainsi que le volume des opérations d'acquisition, dégingolèrent brusquement; le cours des valeurs se contracta, et les actions des conglomérats accusèrent des pertes plus marquées que les autres titres. Pour bien des conglomérats, la détérioration économique et la baisse de leurs titres rendirent difficile, et finalement impossible, la poursuite d'acquisitions. Finalement, des règlements rendirent les normes de comptabilité plus rigoureuses aux États-Unis; ceci contribua à éliminer certains des pires abus dans les pratiques comptables des conglomérats et à rendre moins attrayantes les fusions d'entreprises. D'autres changements, telle l'obligation de révéler des données sur la situation financière de l'entreprise et des amendements apportés à la législation fiscale ont aussi visé le même résultat.

Les données statistiques de cette époque sur les acquisitions étrangères au Canada reflètent l'activité des conglomérats américains de deux façons. En premier lieu, bien des conglomérats américains ont acquis des entreprises contrôlées par des Canadiens comme partie intégrante d'une stratégie à la mode pour réaliser une expansion internationale. En second lieu, lors d'acquisitions, par les conglomérats, d'entreprises d'outre-mer ou américaines ayant des filiales au Canada, le transfert de contrôle sur ces filiales a été inclus dans les données canadiennes d'acquisition étrangère.

Le modèle historique décrit plus haut laisse croire que l'actuel bas niveau de fusions d'entreprises aux États-Unis et d'acquisitions étrangères au Canada se maintiendra probablement encore pendant de nombreuses années. Il semblerait que les opérations d'acquisition sont revenues à ce que l'on pourrait appeler leur niveau « normal » lequel est bien plus bas que le point culminant atteint à la fin des années 60. La tendance à long terme des opérations d'acquisition étrangère au Canada peut bien être un mouvement de hausse modérée, conjugué à une évolution cyclique irrégulière. Toutefois, un développement économique important ou une nouvelle forme d'organisation commerciale provoqueront sans doute une autre expansion des opérations d'acquisition. L'histoire nous suggère toutefois qu'une telle évolution ne se produira probablement pas avant l'an 2000, si jamais elle devait se produire.

Graphique 1
ACQUISITIONS D'ENTREPRISES CANADIENNES ET AMÉRICAINES
1945-75



Graphique 2
ACQUISITIONS D'ENTREPRISES AMÉRICAINES
1895-1975



L'investisseur et le régime fiscal

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont, au cours des dernières années élaboré un réseau de stimulants visant à encourager les dépenses en capital dans des entreprises commerciales, ainsi qu'à soutenir la confiance des investisseurs. Tel que mentionné dans la rubrique *L'actualité*, les budgets gouvernementaux de la présente année financière constituent un pas décisif dans cette direction.

Plusieurs stimulants prennent la forme de programmes spéciaux fournissant des subventions, des prêts, des prêts-dons, et des garanties de prêt. Toutefois, certains des principaux stimulants à l'investissement se présentent non pas sous la forme de programmes spéciaux, mais plutôt sous la forme de dispositions fiscales particulières. À titre d'illustration, nous citons ci-après quelques stimulants fiscaux mis de l'avant par le gouvernement fédéral.

Entreprises de fabrication et de transformation

Grâce à un taux spécial d'impôt sur les bénéfices provenant des opérations de fabrication et de transformation, le taux général de l'impôt sur les bénéfices des sociétés commerciales est réduit de 36 à 30 p. cent. L'impôt provincial sur les bénéfices des sociétés, avec un taux de prélèvement allant de 10 à 15 p. cent, s'ajoute à l'impôt fédéral, ce qui, pour les opérations de fabrication et de transformation, donne un taux total de 40 à 45 p. cent.

Les investissements dans de nouveaux équipements et installations pour les entreprises canadiennes de fabrication et de transformation jouissent de taux accélérés d'amortissement. Le contribuable peut appliquer un taux annuel de 50 p. cent dans le calcul de l'amortissement constant et, ainsi, amortir son investissement en deux ans.

Crédit d'impôt à l'investissement

La déduction fiscale de 5 p. cent pour les dépenses d'investissement, venue à expiration le 30 juin 1977, a été prolongée pour une période supplémentaire de trois ans. Ainsi, les entreprises qui encoureront avant le 1^{er} juillet 1980 des coûts de construction de nouveaux bâtiments et d'achat de nouvelles machines et de nouveau matériel auront droit à ce crédit. Cette déduction permet de réduire directement le montant de l'impôt fédéral à payer; en d'autres termes, le contribuable peut réduire le coût de l'actif jusqu'à concurrence de 5 p. cent. Pour une année financière donnée, la déduction fiscale est limitée à un maximum de \$15 000 plus la moitié du montant de l'impôt fédéral dû pour la portion dépassant \$15 000. Le montant de la déduction fiscale non utilisée peut-être reporté pendant une période de 5 ans, sous réserve des mêmes limites annuelles.

Dans le plus récent budget, le crédit d'impôt à l'investissement a été étendu pour couvrir les dépenses concernant la recherche et le développement scientifiques.

On a même augmenté le taux de crédit pour les dépenses d'investissement faites dans des régions du Canada à croissance

lente: 7,5 p. cent pour la Saskatchewan, le Manitoba, le nord de l'Ontario et de l'Alberta et les régions désignées du Québec à l'exception de la Gaspésie; et 10 p. cent pour la Gaspésie et les provinces de l'Atlantique.

Exploration

Un très grand nombre de mesures d'encouragement ont été prises pour stimuler l'exploration et le développement des réserves canadiennes de pétrole, de gaz naturel et d'autres minerais. Le récent budget y ajoute un autre stimulant afin d'encourager l'exploration pétrolière et gazière dans les régions frontalières, y compris le plateau continental canadien. Ainsi, les entreprises auront droit à un amortissement supplémentaire pour cause d'épuisement d'exploitation de 66 $\frac{2}{3}$ p. cent des coûts de forage supérieurs à \$5 millions encourus entre le 31 mars 1977 et le 1^{er} avril 1980. Cette nouvelle déduction pourra être imputée aux revenus de toutes autres provenances. Cette mesure vise principalement à encourager le forage de puits dans le plateau continental. Au-delà de \$5 millions par puits, tout investissement additionnel de \$1 donnera droit à un amortissement de \$2. C'est le système fiscal qui, effectivement, financera toutes les dépenses supérieures à \$5 millions. Cette mesure traduit bien le désir du gouvernement d'encourager l'exploitation des ressources pétrolières du plateau continental canadien.

Transport

Le taux d'amortissement des coûts de capital encourus entre le 31 mars 1977 et le 1^{er} avril 1980 pour la construction et le nivellement des chemins de fer, passera de 4 à 8 p. cent. Cette mesure vise principalement à améliorer les moyens de transport du grain et du charbon dans l'ouest du Canada.

Inventaires

Pour tenir compte de la distorsion des revenus d'entreprises, causée par l'inflation des stocks, une déduction de 3 p. cent de la valeur des stocks au début de l'exercice (à l'exception des actifs immobilisés et des marchandises non destinées à la vente) sera permise dans le calcul du revenu commercial pour tous les exercices financiers postérieurs au 31 décembre 1976. Cette mesure procurera aux entreprises une certaine protection immédiate contre l'inflation. Le gouvernement, en collaboration avec des groupes intéressés, est à mettre au point un système général d'indexation des états comptables qui permettra d'élaborer un régime fiscal complet à cet égard.

Dégrèvement des retenues fiscales en faveur des non-résidents

L'exemption en matière de retenues fiscales sur les titres gouvernementaux et sur les obligations des compagnies a été prolongée jusqu'à la fin de 1982. En ce qui concerne l'intérêt sur les prêts accordés aux entreprises, l'exemption ne s'applique qu'aux prêts obligataires comportant une échéance fixe d'au moins 5 ans consentis par des prêteurs sans lien de dépendance.

Dividendes, gains et pertes de capital

À compter du 1^{er} janvier 1978, le crédit

d'impôt sur les dividendes passera de 33 1/3 à 50 p. cent. Cette augmentation rend plus attrayant tout investissement en capital-actions et est de nature à provoquer une plus grande participation des Canadiens au marché boursier.

Désormais les dividendes payés sous la forme de distribution d'actions de capital ne seront plus traités comme des revenus imposables dès la perception, mais comme des gains de capital, imposables seulement lors de la vente desdites actions. Cette mesure permettra aux corporations de continuer à payer des dividendes sous forme d'actions tout en gardant l'argent liquide pour leurs propres besoins. Du point de vue de l'investisseur, aucune charge fiscale immédiate n'est à envisager; le produit de la vente des actions sera considéré comme un gain de capital imposable au moment de la disposition. Cependant, l'investisseur pourra, s'il le désire, recevoir un dividende taxable et profiter du crédit d'impôt majoré. Le choix dépendra du taux marginal d'imposition applicable à l'investisseur.

Les pertes en capital seront déductibles jusqu'à concurrence de \$2 000, ce qui contribuera à réduire les effets de ces pertes; à diminuer, chez les investisseurs, les craintes de perdre leur capital; à favoriser la permanence d'autres revenus; et à encourager l'investissement en capital-actions dans des entreprises.

L'exemption actuelle, jusqu'à concurrence de \$1 000, pour le revenu provenant des intérêts et des dividendes englobera aussi les gains de capital. Cette mesure doit augmenter le caractère relativement attrayant de l'investissement en capital-actions par rapport à des placements donnant lieu à la perception d'intérêts fixes.

Encouragement des participations minoritaires

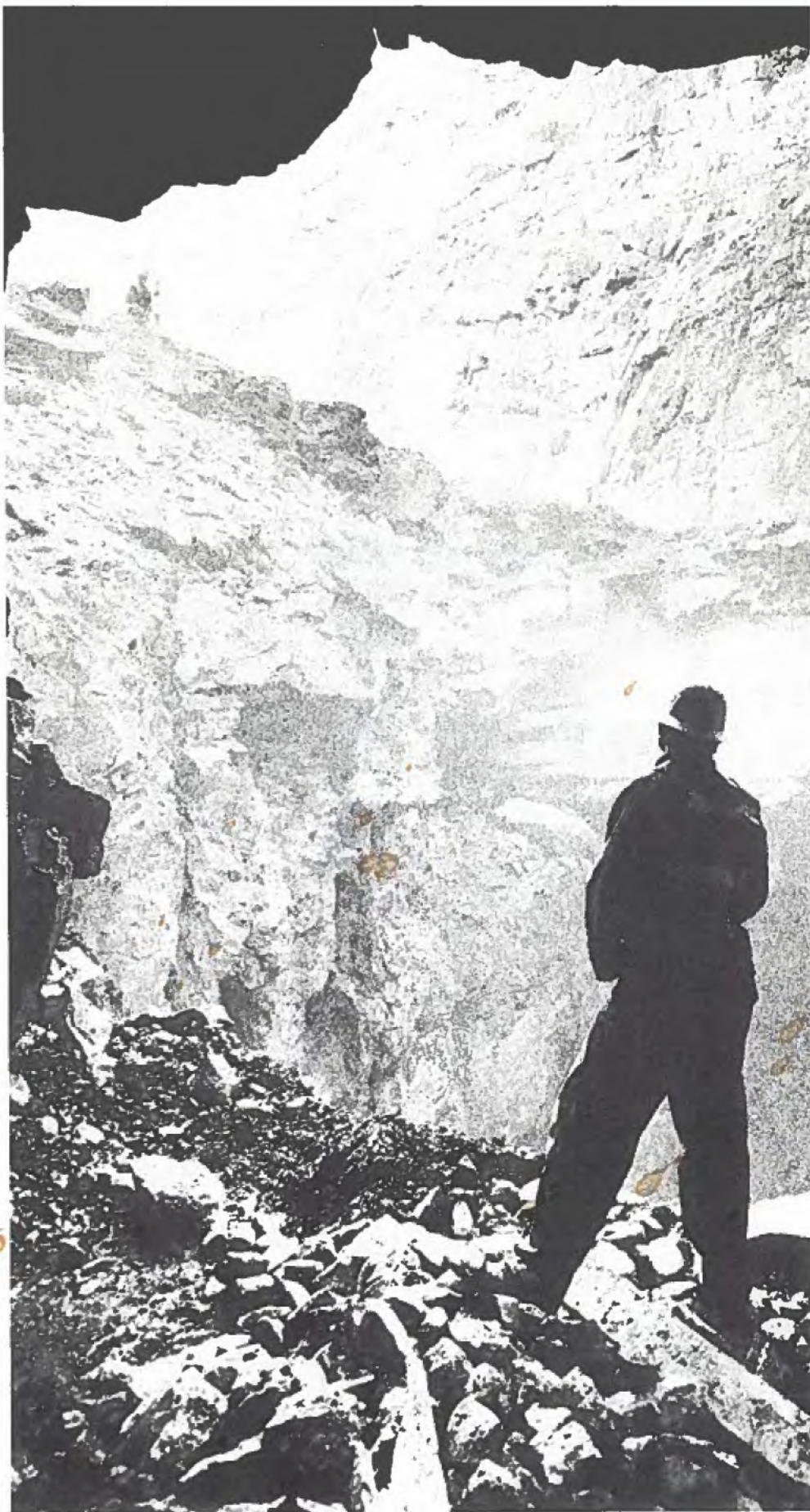
Avant la présentation du dernier budget fédéral, une corporation privée canadienne qui avait une participation inférieure à 50 p. cent dans d'autres corporations canadiennes devait payer un impôt de 33 1/3 p. cent sur les dividendes reçus.

Le dernier budget prévoit que les dividendes reçus par ces corporations seront exempts d'impôt en autant qu'elles détiennent plus de 10 p. cent des actions. Le budget prévoit de plus que le taux de l'impôt sera réduit à 25 p. cent au début de 1978 si la participation est inférieure à 10 p. cent.

Ces mesures encourageront:

- Les corporations à prendre des participations accrues dans d'autres corporations;
- Les corporations à capital de risque à participer dans d'autres corporations;
- La création de corporations à risque partagé.

Les investisseurs sont de plus encouragés à prendre des positions minoritaires dans des compagnies privées contrôlées par des Canadiens. Ces compagnies sont éligibles à des taux d'imposition réduits.



Photographie Herb Nett

Les choix stratégiques des filiales canadiennes

par J. Herbert Smith

Une politique de consolidation de l'indépendance économique du Canada ne sera efficace que dans la mesure où elle incitera les entreprises multinationales à implanter de nouveaux modèles d'organisation. Compte tenu des particularités de l'économie canadienne, l'adoption de nouvelles structures par les entreprises étrangères actives au pays s'avérera plus efficace que les réglementations gouvernementales à caractère restrictif.

Cet énoncé n'embrasse pas l'ensemble des compagnies étrangères qui se caractérisent au Canada par leur grande diversité, mais s'attache au secteur manufacturier et plus particulièrement aux industries manufacturières basées sur la technologie. Ces dernières jouent un rôle primordial tant dans le développement économique que dans la consolidation de l'indépendance économique du pays.

Trois types distincts de filiales étrangères œuvrent et contrôlent en grande partie l'industrie manufacturière canadienne.

Il y a ce que nous appellerons ici «l'entreprise coloniale». Celle-ci se caractérise par l'implantation d'usines qui assemblent les produits de la compagnie-mère ici même au pays afin d'éviter les charges douanières. Généralement de dimension modeste, elle emploie peu de personnel et son chiffre d'affaires est peu élevé. Cependant, ce type de filiale manufacturière est le plus répandu au pays; aussi ces compagnies constituent, dans l'ensemble, une source importante d'emplois.

La deuxième catégorie comprend ce que nous appellerons les «filiales intégrées». La compagnie-mère de la filiale intégrée se caractérise moins par la diversité de ses produits que par leur complexité. La compagnie-mère met au point les stratégies mondiales et affecte la production aux filiales selon certains critères: politiques nationales du pays-hôte, ressources locales en main-d'œuvre et en matières premières, particularités du marché local et programmes d'encouragement. L'industrie automobile constitue l'exemple par excellence de ce type d'organisation.

On peut qualifier les filiales du troisième type d'«autonomes». Celles-ci jouissent d'une grande autonomie par rapport à la compagnie-mère et elles peuvent innover en matière de conception, de production et de commercialisation. Le centre de décision réside dans la filiale où les dirigeants locaux prennent toutes les décisions en ce qui a trait au développement de l'entreprise. Ces décisions sont fondées sur leur propre analyse du marché local et des perspectives d'exportation. Ici encore les dirigeants locaux décident des combinaisons rationnelles d'utilisation des ressources de la filiale et de celles mises à sa disposition par la compagnie-mère.

Nous reparlerons en détail de ces trois catégories de filiales de compagnies étrangères et plus particulièrement des filiales autonomes. Examinons d'abord les caractéristiques de l'économie canadienne et leurs conséquences sur les stratégies d'implantation des sociétés étrangères.

À cause d'un marché local restreint le

Canada ne peut financer lui-même le développement et l'exploitation de tous les équipements et produits nécessaires au maintien du haut niveau de vie dont jouissent les Canadiens. Dans le cadre de la politique canadienne qui prévoit des tarifs douaniers modérés, l'industrie manufacturière canadienne doit, si elle veut survivre et prospérer, avoir accès à la technologie mondiale de manière constante et à des coûts compétitifs.

Au rythme accéléré où la technologie évolue de par le monde, on ne voit pas comment dans l'ensemble les compagnies canadiennes dont l'activité est basée sur la recherche scientifique pourraient maintenir un niveau satisfaisant de connaissance technique et soutenir la concurrence sur le marché international, si ce n'est grâce à des échanges sans entraves avec des compagnies-mères, établies au sein d'économies dotées de moyens technologiques que l'industrie canadienne ne peut pas se permettre.

Certains contesteront cette affirmation en démontrant le leadership mondial qu'exercent le Japon et la Suède dans certains domaines techniques et ce, sans que ces pays aient recours aux énormes investissements étrangers de compagnies-mères en matière de recherches.

Les centres de décision doivent résider dans les filiales.

Trois facteurs à mon avis expliquent la percée fulgurante de ces pays sur les marchés mondiaux. Il s'agit d'un contrôle gouvernemental rigoureux sur la politique économique, de l'établissement de relations étroites entre les gouvernements de ces pays et les milieux industriels et, enfin, d'une vigoureuse intégration des entreprises.

La Suède et le Japon mettent toutes leurs ressources au service d'objectifs nationaux déterminés et ce, grâce au soutien centralisé que le gouvernement accorde à certains secteurs de l'activité économique. Par contre, au Canada, le pouvoir de contrôle économique est partagé entre le gouvernement national et les dix gouvernements provinciaux. Les relations entre le gouvernement et les milieux industriels sont en voie d'amélioration, certes, mais elles sont encore loin d'atteindre le niveau de concertation qu'on constate dans ce domaine en Suède et au Japon. Enfin, les lois canadiennes sur les coalitions et les lois anti-trust des États-Unis constituent un obstacle quasi insurmontable au regroupement de compagnies canadiennes en vue d'un effort commun d'innovation, alors qu'une telle pratique est commune en Suède ou au Japon.

Ces constatations ne visent ni à appuyer ni à combattre les lois actuelles ou l'organisation du pouvoir politique au pays. Elles soulignent seulement qu'il n'est guère facile d'appliquer au Canada les stratégies d'intervention adoptées par d'autres pays pour la mise au point de produits hautement compétitifs sur les marchés internationaux.

Une illustration de ceci serait la percée sur les marchés internationaux de l'Énergie atomique du Canada, percée qui permet au

M. John Herbert Smith est président du conseil d'administration de la De Havilland Aircraft of Canada Limited. Il siège au conseil d'administration d'un grand nombre de sociétés et d'organismes civiques, tout en poursuivant sa carrière d'ingénieur-conseil. M. Smith a assumé, pendant 15 ans, les fonctions de président puis de président du conseil d'administration de la Compagnie Générale Électrique du Canada Ltée.

Canada d'occuper le premier rang mondial de producteur d'énergie électrique à base d'uranium naturel. Il n'aurait jamais été possible, du point de vue politique, au gouvernement d'appuyer financièrement l'entreprise privée dans une telle réalisation. Et aucune compagnie n'aurait été en mesure d'assurer les investissements nécessaires à un tel projet.

Revenons maintenant à la filiale autonome et aux répercussions de ce type d'organisation sur les politiques mises de l'avant par les sociétés multinationales à l'égard de leurs filiales canadiennes.

On aurait intérêt à souligner, à l'intention des investisseurs, qu'à part les bénéfices que les filiales autonomes apportent au pays-hôte, celles-ci assurent une gestion plus efficace de leurs activités. De fait, un nombre croissant de sociétés multinationales dotées d'un éventail diversifié de produits adoptent ce type d'organisation; elles y voient un type de gestion innovative apte à maximiser le rendement des capitaux injectés dans la filiale.

Il est vital à ce moment et ce pour la prospérité et l'indépendance économique de notre pays qu'un grand nombre de nos entreprises à haute technologie aient accès aux dernières découvertes scientifiques et technologiques, accès d'une ampleur que seule une participation étrangère peut permettre. De plus, ces mêmes entreprises devront acquérir les pouvoirs de décision, assortis de l'autonomie technique et financière, qu'offre le lien d'affiliation autonome.

L'industrie manufacturière doit avoir accès à la technologie de pointe si elle désire survivre.

L'affiliation autonome est la seule forme de relations entre la compagnie-mère et la filiale canadienne qui permet la réalisation de bénéfices au pays-hôte et à la filiale. Afin de s'assurer une réussite commerciale sur les marchés canadiens et une vigueur financière qui permettra aux produits canadiens d'occuper les premiers rangs sur les marchés mondiaux, la filiale se doit d'exploiter au maximum les aptitudes d'innovation et de direction de son personnel canadien.

Outre ces avantages communs, d'autres intérêts nationaux importants ne trouvent leur compte que dans un type d'affiliation autonome. Il s'agit de:

- L'aptitude de la filiale à répondre de façon indépendante et pour son propre compte aux besoins locaux et autre qui, très fréquemment, sont différents de ceux de la compagnie-mère. De fait, la filiale pourrait aller jusqu'à concurrencer directement la compagnie-mère.
- La contribution de la filiale à la protection et à l'expansion de l'indépendance industrielle canadienne face aux tendances centralisatrices de la gestion informatisée.
- La création de perspectives de carrière satisfaisantes en nombre et en diversité pour répondre aux besoins des Canadiens.

Le premier défi que doivent relever les dirigeants de l'industrie manufacturière

canadienne consiste à satisfaire, de façon rentable, les demandes d'un marché de consommation et de production relativement restreint mais très exigeant et ce, malgré une protection douanière réduite au minimum. Une réussite sur le marché local constituera le facteur essentiel du développement de l'industrie manufacturière canadienne.

L'ampleur des innovations qui ont effectivement eu lieu dans l'industrie manufacturière canadienne a échappé jusqu'ici à l'attention de bien des gens. Celles-ci ont constitué le facteur déterminant de réussite commerciale de nombreuses entreprises et ce, malgré un marché local modeste. Des innovations techniques spécialement adaptées aux besoins canadiens ont contribué pour la majeure partie à la mise en place de chaînes de production de produits et de modèles multiples. Il s'agit là de la réponse du Canada aux chaînes américaines de production en masse d'un produit unique.

Les divers produits finis qui sortent des chaînes canadiennes d'assemblage peuvent être fort différents les uns des autres en termes d'usage et de finition extérieure. Toutefois, ils sont choisis de telle façon que la normalisation des éléments et des sous-ensembles les rende interchangeables.

L'autonomie des filiales rentabilise les capitaux injectés par la compagnie-mère.

Ce qui est plus important encore, c'est que les éléments doivent être conçus de manière à ce que la production en soit possible sur les machines à haute vitesse et exploitées en commun, et que le temps nécessaire pour passer d'une machine à l'autre soit réduit au minimum. Une telle méthode donne lieu à un volume élevé de travaux normalisés au stade de la production des éléments et des sous-ensembles, qui justifie les investissements en matière de mécanisation.

Les intérêts nationaux trouvent leur compte dans un type d'affiliation autonome.

De même, la conception des chaînes de produits multiples nécessite des méthodes innovatrices qui se traduisent par l'application de concepts d'assemblage spécialisés. Par rapport à l'usine qui fabrique un produit unique, on peut réaliser une économie appréciable grâce à ces techniques de «mécanisation de lots» et de «montage en lots», dont un grand nombre sont propres à l'industrie canadienne.

En plus des méthodes innovatrices de fabrication, les hommes d'affaires canadiens doivent commercialiser leurs produits de façon ingénieuse vu la faible densité démographique, les grandes distances et la dualité de la culture canadienne.

Aussi innovatrices que puissent être ces techniques de production et de commercialisation, elles n'ont pas pour effet de ramener les coûts de production au niveau de ceux enregistrés aux États-Unis. L'écart minime entre les coûts de production permet toutefois à l'industrie manufacturière

canadienne de s'assurer de façon rentable une base locale, à l'intérieur d'une barrière douanière modérée, pour se lancer sur les marchés d'exportation.

En fait, plusieurs produits canadiens assument une position prédominante sur les marchés internationaux; les techniques canadiennes de production d'énergie électrique ont contribué, par exemple, à faire du Canada un concurrent redoutable dans le secteur de la conception et de la fabrication de générateurs et de turbines hydrauliques. La Compagnie Générale Électrique du Canada a exporté ce type de produits en Amérique du Sud, en Afrique et aux États-Unis. De même, elle s'est assurée une position enviable sur les marchés mondiaux des machines à papier et ce, grâce à un marché intérieur relativement important. Encore ici, de nombreux pays ont choisi un fournisseur canadien sur les marchés internationaux.

L'ampleur des innovations canadiennes nous a échappé.

Dans le domaine des biens de consommation, les exportations vers les États-Unis ont porté sur les produits spécialisés pour lesquels les perspectives de demande étaient bonnes au Canada mais dont la demande américaine apparaissait modeste aux yeux d'éventuels concurrents locaux spécialisés dans la production en masse. Parmi les biens de consommation que la Compagnie Générale Électrique du Canada a exporté avec beaucoup de succès aux États-Unis, on peut citer les bouilloires électriques, les chauffe-moteurs d'automobile et les humidificateurs ménagers portatifs.

Comme nous l'affirmions plus tôt, la filiale autonome doit disposer de l'expertise et de la liberté d'action nécessaires pour répondre, de façon indépendante et pour son propre compte, aux besoins et opportunités, locaux et autres, qui peuvent être tout à fait différents de ceux qui se présentent à la compagnie-mère. De telles réactions peuvent même entraîner des filiales à concurrencer la compagnie-mère. On peut en trouver une bonne illustration dans le programme à long terme et à risque que la Compagnie Générale Électrique du Canada a entrepris pour soutenir le programme canadien d'énergie atomique. Ce faisant, cette entreprise a concurrencé la compagnie-mère qui, elle, participait au programme américain d'uranium enrichi.

Plusieurs produits canadiens assument une position prédominante sur les marchés internationaux.

Plusieurs ont craint que la gestion informatisée conduise à un renforcement de pouvoir central de décision chez les sociétés multinationales. Bien que cette crainte soit justifiée dans le cas des grandes entreprises internationales intégrées, il n'en est pas de même de l'affiliation autonome. Dans une affiliation de ce type, les caractéristiques de conception, de fabrication et de commercialisation s'appliquent exclusivement aux besoins du marché local en regard de chacune des grandes catégories de produits

s fonctions sont décentralisées au sein même de la compagnie-mère.

Cependant, les décisions de la compagnie-mère doivent être intégrées à l'égard de tous les produits sur lesquels elle exerce son pouvoir de décision. Or on arriverait à un système d'information trop complexe si l'on devait intégrer les décisions d'exploitation relatives à chacun des groupes de produits de filiale avec le groupe correspondant de la compagnie-mère, puis intégrer ces groupes de produits avec l'ensemble des stratégies adoptées par les filiales, étant donné que la stratégie de chacune des filiales peut être tout à fait différente de celle de la compagnie-mère.

En d'autres termes, la formule de filiale autonome est essentielle à la préservation et au renforcement de l'indépendance industrielle du Canada. Si la formule prédominante est celle de la filiale intégrée, cette indépendance ira s'amenuisant à cause, en partie, des tendances centralisatrices des techniques avancées de gestion informatisée. Toutefois, l'affiliation autonome prédomine et est encouragée, cette réalité créera une

protection contre les tendances à centraliser le pouvoir de décision et, partant, à retirer à l'industrie canadienne son indépendance aux niveaux des décisions d'entreprises.

L'affiliation autonome est essentielle au renforcement de l'indépendance économique.

Indépendamment des avantages susmentionnés, la filiale autonome procure aux Canadiens des perspectives de carrière qu'offre le monde contemporain des affaires, y compris les postes de direction placés sous la surveillance générale du conseil d'administration de la filiale elle-même. Ni la filiale d'assemblage ni la filiale intégrée n'offrent aux gestionnaires canadiens l'occasion d'assumer leur pleine mesure pour ce qui est de l'évaluation des besoins des marchés intérieur et d'exportation, de l'établissement de la stratégie d'exploitation, de la conception, de la production et de la commercialisation des biens et services propres à répondre, de façon rentable, aux

besoins du consommateur.

Un pays ne peut survivre longtemps s'il perd, au profit d'autres pays, ses diplômés les plus brillants. Nos jeunes insistent maintenant, dans leur travail comme dans leurs loisirs, sur une certaine qualité de la vie. Il ne suffit plus de leur fournir simplement du travail. Nos programmes d'études s'étendent chaque jour dans des domaines plus variés grâce à l'accroissement continu des ressources publiques qui sont consacrées aux collèges et universités; nos diplômés cherchent par conséquent à faire carrière dans un nombre croissant de disciplines. Il faut donc non seulement que les perspectives de carrière qui leur sont offertes répondent à leurs attentes, mais encore que les emplois soient productifs afin de contribuer au coût croissant des besoins sociaux de la nation.

En dernière analyse, on ne saurait trop souligner l'importance que les Canadiens attachent à une meilleure compréhension et à un soutien plus actif que pourraient manifester les investisseurs envers la nécessité, pour ce pays, d'une autonomie accrue de ses compagnies sous contrôle étranger.

Principes de conduite des entreprises internationales

Tous reproduisons ci-dessous les Principes de conduite des entreprises internationales. Ces principes de conduite furent élaborés en 1975 par le ministre responsable de l'application de la Loi sur l'investissement étranger. Même si ces principes ne touchent pas directement à l'application de la Loi, ils permettront aux investisseurs étrangers de déterminer ce qui constitue un avantage appréciable pour le Canada.

On s'attend à ce que les entreprises sous contrôle étranger établies au Canada aient un développement qui bénéficie réellement au Canada. À cette fin, elles devraient pratiquer des politiques leur permettant de renforcer leur indépendance en matière de prise de décisions, leur capacité d'innovation et leur esprit d'entreprise, leur efficacité, et enfin, de s'identifier davantage au Canada et de mieux répondre aux aspirations du peuple canadien.

En vertu de ces objectifs généraux, le gouvernement canadien recommande les principes suivants. Les entreprises sous contrôle étranger établies au Canada doivent :

Faire preuve d'un haut degré d'autonomie en matière de prise de décisions et de risques, y compris l'activité innovatrice et la commercialisation de tout nouveau produit;

Instituer, en tant que partie intégrante de leur activité au Canada une capacité autonome d'innovation technologique, comprenant la recherche, le développement, l'ingénierie, le design industriel et la pré-production; de production, de marketing, d'achats et de comptabilité;

- Garder au Canada une part suffisante des recettes pour fournir un solide appui financier à leur croissance et à leur entreprise, tout en distribuant aux actionnaires de justes bénéfices sur le capital investi;
- S'efforcer d'obtenir un mandat international total en matière d'innovation et de développement de marché, quand elles pourront ainsi accroître leur efficacité en se spécialisant dans des activités profitables;
- Se montrer dynamiques sur tous les marchés, tant à l'étranger qu'au Canada; ne pas hésiter à développer de nouveaux marchés;
- Accroître le degré de transformation des produits de nos ressources naturelles, dans la mesure du possible et du rentable;
- En matière d'achats, rechercher et mettre en valeur des sources d'approvisionnement rentables au Canada;
- Inciter leur administration à adopter un point de vue canadien et offrir plus de possibilités de carrières au Canada même, en nommant des Canadiens à des postes de direction supérieurs et intermédiaires, le tout grâce à des programmes de formation bien mûris, et en nommant une majorité de Canadiens au conseil d'administration de toutes les sociétés canadiennes, conformément aux politiques fédérales;
- Créer une structure financière qui permette au public canadien de participer au capital;
- Établir une politique des prix visant à assurer des revenus équitables au Canada et à elles-mêmes pour tous les biens et services vendus à l'étranger, y compris les ventes à la société mère et à d'autres filiales;
- En ce qui a trait aux achats de la société mère ou de filiales à l'étranger, pratiquer une politique de prix visant à assurer que les conditions soient au moins aussi favorables que celles offertes par d'autres fournisseurs;
- Publier à intervalles réguliers des renseignements sur leur position financière et leurs modes d'opération;
- Donner un appui approprié aux objectifs nationaux reconnus et aux programmes établis par le gouvernement, tout en résistant à toute pression, directe ou indirecte, de gouvernements étrangers ou de sociétés apparentées les incitant à agir autrement;
- Participer à la vie sociale et culturelle du Canada et donner leur appui aux institutions qui se consacrent à l'avancement social, intellectuel et culturel de la communauté canadienne;
- Tenter de s'assurer que leur accès à des ressources étrangères, y compris la technologie et le savoir-faire, ne soit pas soumis à des conditions les empêchant d'observer les présents principes directeurs.

Projets d'investissement en immobilisations au Canada

I. Produits minéraux et forestiers

Cette liste énumère les projets d'investissement en immobilisations soit en cours, soit au dernier stade de la planification. Cette première liste d'une série de quatre porte sur les projets d'exploitation de ressources minérales et forestières d'un coût supérieur à \$5 millions. Les listes ultérieures traiteront d'autres secteurs d'activités industrielles.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (millions de dollars)	Emplacement
Colombie-Britannique			
Afton Mines Ltd Nouvelles mine, usine et fonderie de cuivre	1977	80.0	Région de Kamloops
Cominco Ltd Modernisation et expansion de la mine et de la raffinerie	1980-85	425.0	Kimberley et Trail
Kaiser Resources Ltd Expansion des opérations hydrauliques d'extraction du charbon	1979	40.0	Sparwood
British Columbia Forest Products Ltd. Modernisation de l'usine	1977	11.0	Crofton
Canadian Cellulose Co. Ltd Transformation de l'usine de pâte à papier sulfuré pour la fabrication de la pâte Kraft blanchie	1978	100.0	Prince Rupert
Construction d'une nouvelle scierie	1978	7.7	Castlegar
Crestbrook Forest Industries Ltd Amélioration et expansion de l'usine de sulfure de blanchiment	1977	18.0	Skookumchuk
Crown Zellerbach Canada Ltd Modernisation et expansion	1978-82	250.0	
Eurocan Pulp and Paper Co. et Weldwood of Canada Ltd Nouvelle scierie	1978	15.0	Houston
Kootenay Forest Products Modernisation et nouvelle usine de poteaux	1977	7.0	Nelson
MacMillan Bloedel Ltd Modernisation et expansion	1977-82	450.0	Côte ouest
Pacific Inland Resources Ltd. Modernisation de la scierie	1977	6.0	Smithers
Plateau Timber Ltd Expansion de la scierie	1977	6.5	Engen
Rayonier Canada Ltd Modernisation et installation des dispositifs anti-pollution	1977	48.0	Port Alice
Mise au point d'un nouveau produit	1977	7.0	Woodfibre
Alberta			
Calgary Power Ltd Expansion de la mine de charbon Highvale — Phase 1	1980	50.0	Lake Wabamun
Gregg River Resources Ltd Nouvelle houillère à ciel ouvert	n.d.	75.0	Région de Hinton
Luscar Sterco Ltd Nouvelle houillère à ciel ouvert	1978	90.0	Coal Valley
Northwestern Pulp and Power Ltd. Travaux de protection de l'environnement	1979	35.0	Hinton
Simpson Timber Co. (Alta) Ltd Nouvelle scierie et nouvel atelier de tranchage	1977	20.0	Blueridge
Saskatchewan			
Amok Ltd Nouvelles mine et usine d'uranium	1979-80	75.0	Cluff Lake
Eldorado Nuclear Ltd Programme de logements et rénovation de l'usine	1978	17.0	Beaverlodge
Nouvelle raffinerie d'uranium (projetée)	1981	50.0	Wharman
Saskatchewan Potash Corp Expansion de la mine	1979	10.0	Cory
Saskatchewan Power Corp Nouvelle houillère à ciel ouvert	1978	130.0	Coronach
Prince Albert Pulp Co. Ltd Travaux de protection de l'environnement	1978	7.0	Prince Albert
Manitoba			
Hudson Bay Mining and Smelting Co. Ltd Mise en valeur de la mine de cuivre et de zinc Centennial	1977	n.d.	Région de Fin Flon
Inco Ltd Agrandissement de la mine Birchtree	1982	30.8	Région de Thompson
Sherritt Gordon Mines Ltd Nouvelle mine de cuivre et de zinc	1978	30.0	Leaf Rapids



Photographie Alcan

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (millions de dollars)	Emplacement
Ontario			
Agnew Lake Mines Ltd. Nouvelle mine d'uranium	1978	37 0	Agnew Lake
Algoma Steel Corporation Ltd. Mise en valeur de la mine de fer McLeod	1979	39.0	District Algoma
Denison Mines Ltd. Entrepôt de récupération et logements pour les employés	1978	20.0	Elliot Lake
Expansion de l'usine et de la mine d'uranium	1980	n d.	Elliot Lake
Falconbridge Nickel Mines Ltd. Mise en valeur des mines Craig et Fraser	1979-83	n d.	Région de Sudbury
Travaux de protection de l'environnement	1978-79	95.0	
Inco Ltd. Grands travaux de mise en valeur minière et d'agrandissement	1978-84	n d.	Région de Sudbury
Expansion de la mine Levack	1984	30.0	
Nouveau laminoir	1977	29.0	
Mattagami Lake Mines Ltd. Mise en valeur d'une nouvelle mine de cuivre et de nickel (Lyon Lake)	1977	20.0	Région d'Ignace
Rio Algom Mines Ltd. Expansion de la mine d'uranium Quirke	1978	76.0	Elliot Lake
Réouverture et expansion de la mine Panel	1980	100.0	
Texasgulf Canada Ltd. Expansion de la raffinerie et de la mine. Nouvelle fonderie-raffinerie	1978-80	350.0	Région de Timmins
Abitibi Paper Co. Ltd. Nouvelle scierie	1977	10.0	White River
American Can of Canada Ltd. Nouveau four de récupération	1978	26.4	Marathon
Consolidated Bathurst Ltd. Reconstruction de la scierie	1977	n d.	Braeside
Domtar Ltd. Transformation et agrandissement de la papeterie	1977-78	n d.	Cornwall
Expansion de la capacité de production de l'usine de panneaux muraux en gypse	n d.	20.0	Caledonia
Kimberley Clark of Canada Ltd. Expansion de l'usine de pâte Kraft blanchie et des installations connexes	1977	240.0	Terrace Bay
The Ontario-Minnesota Pulp and Paper Co. Ltd. Accroissement de la capacité de production de l'usine de pâte à papier et de la papeterie	1978	20.0	Fort Frances
Reed Paper Ltd. Accroissement de la capacité de production, travaux de protection de l'environnement	1980	120.0	Dryden
Spruce Falls Power and Paper Co. Ltd. Modernisation du matériel de la papeterie	1977	16.0	Kapuskasing
Trent Valley Paperboard Mills Nouvelle cartonnerie	1978	15.0	Trenton
Québec			
Alcan Aluminium Ltd. Nouvelle fonderie d'aluminium	1981	200.0	La Baie
Asbestos Corp. Ltd. Mise en place des dispositifs de protection contre la poussière d'amiante	1977	17.0	Thetford Mines
Bell Asbestos Mines Ltd. Mise en place des dispositifs de protection contre la poussière d'amiante	1978	8.5	Thetford Mines
Dresser Industries Ltd. et Canadian Refractories Div. Expansion de la mine et de l'usine	1977	n d.	Kilmor
Falconbridge Cooper Ltd. Mise en valeur de la mine Corbet	1979	22.0	Noranda
Mise en valeur de la mine Cooke	1978	9.4	Chapais



Photographie Office de tourisme du Canada

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (millions de dollars)	Emplacement
Noranda Mines Ltd Nouveau matériel de transformation pour la raffinerie de cuivre	1977	6.0	Montréal
Orchan Mines Ltd Mise en valeur de gisements de zinc et de cuivre	1978	9.0	Région de Matagami
Sidbec-Normines Inc. Mise en valeur d'une mine de fer, amélioration du concentrateur et nouvelle usine de granules	1977	462.0	Fire Lake et Port Cartier
Canadian International Paper Co Modernisation de la machinerie	n.d.	40.0	La Tuque
Nouvelle usine capable de produire de la pâte à papier d'un genre nouveau	1979	30.0	Gatineau
Consolidated-Bathurst Ltd Accroissement de la capacité de production (reportée de 1977)	1979	25.0	Port Alfred
Domtar Ltd. Remplacement des machines de l'usine de papier journal	1977	15.0	Dolbeau
Nouvelle chaudière à haut rendement	1977	6.9	Lebel-sur- Quévillon
Donohue St. Félicien Inc. Nouvelle usine de pâte Kraft blanche	1978-79	302.7	St. Félicien
Eddy Paper Co. Ltd. Remise à neuf des machines de la papeterie	1977	10.0	Hull
Forey-Leroy Inc. Nouvelle usine de contreplaqués	1978	17.0	Val d'Or
Quebec North Shore Paper Co. et Rexfor Nouvelle scierie et nouveaux ateliers de finition	1978	24.0	Baie Comeau
Rayonier (Québec) Inc. Ateliers de production et protection de l'environnement	1977	25.3	Port Cartier
Tembec Forest Products Inc. Expansion et travaux de protection de l'environnement	1979	40.0	Témiskamingue
Provinces de l'Atlantique			
British Newfoundland Exploration Ltd Nouvelle mine d'uranium	n.d.	n.d.	Hopedale, Lab.
Brunswick Mining and Smelting Corp. Ltd Expansion de la mine de zinc et de plomb	1979	53.0	Belledune Point, N.-B.
Geo Wimpsey Canada Ltd Mine de charbon à ciel ouvert	n.d.	7.0	Stellacton, N.S.
New Brunswick Mining Co. Nouvelle grue à benne trainante et mise en valeur d'une houillère	1979	26.0	Salmon Harbour, N.-B.
Bowater Canadian Ltd Conversion au procédé thermo- mécanique de fabrication de la pâte et remise à neuf de la machine de papier journal	n.d.	7.0	Cornerbrook, T.-N.
Consolidated Bathurst Ltd Accroissement de la capacité de production de l'usine de pâte à papier	1978	6.0	Bathurst, N.-B.
Fraser Companies Ltd Agrandissement de l'usine de pâte à papier	1979	91.5	Edmunston, N.-B.
Nova Scotia Forest Industries Ltd Expansion des installations de préparation du bois	1978	8.8	Point Tupper, N.-É.
Price (Nfld) Pulp and Paper Co. Ltd Atelier de production	1977	28.9	Grand Falls
Yukon et Territoires du Nord-Ouest			
Canada Tungsten Mining Corp. Ltd Expansion de la capacité de production de l'usine	1979	10.0	Flat River, T.N.-O.
Cyprus Anvil Mining Corp. Installations connexes à la mine de plomb et d'argent	1977	14.8	Faro, Yukon

Stimulants industriels

Cette rubrique présente un résumé des principaux stimulants industriels offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux aux investisseurs canadiens et étrangers. Pour être admissibles, les sociétés doivent être constituées au Canada.

À titre de service aux lecteurs de *l'investisseur étranger*, l'Agence d'examen de l'investissement étranger fera parvenir aux agences concernées toutes les demandes de renseignements afférentes aux programmes du gouvernement fédéral. Veuillez adresser vos demandes de renseignements, au sujet des programmes fédéraux d'encouragement, à l'adresse suivante:

Nom du programme), a/s L'Agence d'examen de l'investissement étranger, case postale 2800, station «D», Ottawa (Canada) P1P 6A5.

L'Agence fera parvenir vos demandes le jour même de leur réception et ce, sans en prendre connaissance. Les demandes de renseignements au sujet des programmes provinciaux doivent être dressées directement aux provinces concernées à l'adresse indiquée dans chaque cas.

Programmes d'encouragement offerts par le gouvernement fédéral.

Ministère de l'Industrie et du Commerce Programme d'expansion des entreprises (EDP)

Ce programme vise à améliorer la viabilité des PME admissibles des secteurs de la fabrication et de la transformation ainsi qu'à raffermir leur position concurrentielle à l'échelon international. Le programme offre les diverses formes d'aide suivantes: subventions pour élaborer des projets admissibles à une aide; subventions pour des études de faisabilité; subventions pour étudier des projets d'amélioration de la productivité; subventions pour des projets de design industriel; subventions pour des projets d'innovation; prêts et assurance-prêts pour des projets de réorganisation; aide spéciale. **Contact:** *Commission d'expansion des entreprises, Ministère de l'Industrie et du Commerce*

Programme sur la machinerie

Ce programme prévoit la remise de droits de douane sur l'importation de machinerie non fabriquée au Canada, lorsque leur importation revêt une importance vitale pour une entreprise. **Contact:** *Conseil consultatif en machinerie et équipement, Ministère de l'Industrie et du Commerce*

Programme d'aide au développement des marchés des produits agricoles et alimentaires (AGMAP)

Ce programme d'aide financière vise à encourager une croissance soutenue des ventes de produits agricoles et alimentaires sur les marchés extérieurs et intérieurs. **Contact:** *Division des programmes, Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires, Ministère de l'Industrie et du Commerce*

Autres programmes

Il existe également d'autres programmes destinés à la construction navale, aux productions de défense, à la haute couture, à la commercialisation de céréales et oléagineux ainsi qu'au développement et à l'expansion des exportations. **Contact:** *Ministère de l'Industrie et du Commerce*

Conseil national de recherches

Programme d'aide à la recherche industrielle (P.A.R.I.)

Le Conseil national de recherches assume une partie des coûts de projets de recherches ayant fait l'objet d'une sélection. **Contact:** *Conseil national de recherches*

Programme pilote industrie/laboratoire (P.P.I.L.)

Programme conjoint de recherches à frais partagés entre les laboratoires du C.N.R. et les entreprises industrielles. **Contact:** *Conseil national de recherches*

Ministère de l'Expansion économique régionale (MEER)

Le MEER accorde des subventions en espèces et/ou des garanties de prêt visant à promouvoir l'installation ou l'expansion d'industries manufacturières dans des régions du Canada désignées comme régions à croissance économique lente. **Contact:** *Direction des subventions à l'industrie, Ministère de l'Expansion économique régionale*

Banque fédérale de développement (B.F.D.)

La B.F.D. apporte une aide financière aux entreprises et, plus particulièrement, aux petites entreprises. La Banque accorde des prêts, garantit des emprunts, fournit le capital-actions et finance l'achat ou la location de matériel. Des services de gestion sont aussi offerts par la B.F.D. **Contact:** *Banque fédérale de développement*

Ministère des Finances

Le Ministère garantit des prêts accordés à des entreprises à l'état de projet ou en exploitation dont le montant effectif (ou estimatif) des recettes brutes totalise moins de \$1 million. La garantie maximale est de \$50 000. **Contact:** *Administration des prêts garantis, Ministère des Finances*
Programmes provinciaux d'encouragement

Alberta

Alberta Opportunity Company

Cette société de la Couronne contribue au financement d'entreprises manufacturières de l'Alberta, par le biais de prêts directs ou de garanties de prêt afférents à des immobilisations. Des capitaux d'exploitation sont aussi disponibles lorsqu'il est impossible à l'entreprise d'emprunter dans des établissements de prêts conventionnels. **Contact:** *Alberta Opportunity Company, C.P. 1860, Ponoka, Alberta, Canada TOC 2H0*

Entente auxiliaire Canada-Alberta sur les traitements des produits alimentaires

Selon les termes de cette entente, des prêts pouvant atteindre 35 p. cent des capitaux nécessaires à la construction ou l'expansion des installations abritant certaines opérations de traitement des aliments sont accordés aux entreprises alimentaires. Sont éligibles les opérations au cours desquelles les matières brutes ou les produits semi-finis sont, par des moyens mécaniques ou chimiques, transformés, traités, raffinés ou encore commercialisés à titre de produits alimentaires destinés aux humains, aux animaux ou aux plantes. Les prêts peuvent être accordés pour des installations situées à quelque endroit que ce soit en Alberta, à l'exception d'Edmonton et de Calgary. **Contact:** *Directeur, Programme du MEER, Agriculture Building, 9718, 107^e rue, Edmonton, Alberta, Canada T5K 2C8.*

Colombie-Britannique

British Columbia Development Corporation

Cette agence gouvernementale fournit des renseignements et de l'aide aux nouvelles entreprises ou à celles qui sont en voie d'expansion en Colombie-Britannique. Elle leur vient en aide par le biais d'études de marché et de commercialisation. Elle offre également des modes de financement direct ou indirect pour l'achat de terrains, de matériel, de bâtiments et le lancement d'entreprises. La Corporation s'occupe aussi de la location ou la vente de terrains à vocation industrielle. **Contact:** *British Columbia Development Corporation, 272 Granville Square, 200, rue Granville, Vancouver, Colombie-Britannique, Canada V6C 1S4.*

Ministère du Développement économique

Le programme de développement des entreprises géré par le Ministère contribue à commercialiser, à l'extérieur de la province, des produits manufacturés en Colombie-Britannique. Une aide financière permet aux entreprises de participer à des expositions et à des missions commerciales à l'étranger. Le Ministère offre également un programme d'aide aux petites entreprises, un service de référence sur les diverses sources de financement ainsi que d'autres programmes d'aide aux entreprises. De plus, un service de consultation et d'information au sujet des mesures législatives est disponible pour les nouvelles entreprises. **Contact:** *Direction du développement industriel, Ministère du développement économique, C.P. 10111, 700 ouest, rue Georgie, Vancouver, Colombie-Britannique, Canada V7Y 1C6.*

Île-du-Prince-Édouard

Industrial Enterprises Incorporated

Cette agence gouvernementale offre des prêts garantis sur première hypothèque destinés à financer l'implantation de nouvelles entreprises et à agrandir des usines existantes. **Contact:** *Industrial Enterprises Incorporated, 159, rue Kent, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, Canada C1E 1B0.*

Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Île-du-Prince-Édouard

Le programme d'aide à l'industrie s'adresse aux entreprises des secteurs manufacturier et de transformation dont le coût en capital totalise un maximum de \$25 000. Ces entreprises sont admissibles soit à une subvention maximale de \$12 500, soit à 25 p. cent du montant global du coût en capital plus des allocations pouvant totaliser jusqu'à \$2 000 pour chaque nouvel emploi créé. Le programme d'aide au secteur des services s'adresse aux industries connexes au secteur de l'agriculture et des pêcheries, dont le coût en capital totalise un maximum de \$60 000. Ces entreprises sont admissibles à une subvention maximale de \$30 000 plus 25 p. cent du total ou \$2 000 pour chaque nouvel emploi créé. **Contact:** *Ministère de l'Industrie et du Commerce, C.P. 2000, 180, rue Kent, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, Canada C1A 7H8.*

Manitoba

Manitoba Development Corporation

Cette société de la Couronne accorde des prêts aux compagnies des secteurs manufacturiers et de la transformation. **Contact:** *Manitoba Development Corporation, 600 Power Building, 428, ave. Portage, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 0E4.*

Manitoba Design Institute

Cet organisme partage les frais de services de consultation en matière de recherche de marchés et de conception de produits et d'emballages. **Contact:** *Manitoba Design Institute, 155, rue Carleton, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.*

Manitrade

Par le biais de son programme de développement et d'expansion des exportations Manitrade partage des frais afférents à la promotion de nouveaux marchés d'exportation. **Contact:** *Manitrade, 155, rue Carleton, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.*

Manitoba Research Council

Le programme d'aide à la recherche et au développement du M.R.C. assume une partie des coûts de recherche et de développement de produits ou de procédés nouveaux ou améliorés. Les laboratoires du Centre de développement de produits alimentaires canadiens du M.R.C. mettent à la disposition de l'industrie alimentaire un service de consultation. **Contact:** *Manitoba Research Council, 155, rue Carleton, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.*

Ministère de l'Industrie et du Commerce du Manitoba

Le ministère de l'Industrie et du Commerce du Manitoba vient en aide aux industries des secteurs manufacturiers et de la transformation en offrant de partager les coûts des études de faisabilité visant la création ou l'expansion d'industries manufacturières. L'application du programme de subventions du ministère fédéral de l'Expansion économique et régionale prévoit le partage des frais relatifs à l'emploi d'experts-conseils chargés de remplir les demandes relatives aux programmes du MEER, en ce qui a trait à l'installation ou à l'expansion des industries manufacturières. Le programme d'accroissement de la productivité prévoit un partage des frais afférents à l'identification des obstacles à une productivité accrue dans les entreprises manitobaines. Le programme d'aide à la formation de main-d'œuvre prévoit un partage des frais afférents aux programmes de formation. **Contact:** *Ministère de l'Industrie et du Commerce, 155, rue Carleton, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.*

Nouveau-Brunswick

Commission de développement industriel du Nouveau-Brunswick

La Commission gère un programme conjoint fédéral-provincial de prêts-dons destinés aux petites entreprises. **Contact:** *Ministère de Commerce et du Développement, C.P. 6000, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5H1.*

Gestion Provinciale Limitée

Cette société de la Couronne participe, en qualité d'actionnaire, dans des compagnies manufacturières situées au Nouveau-Brunswick. **Contact:** *Gestion Provinciale Limitée, C.P. 6000, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5H1.*

Conseil de recherche et de productivité du Nouveau-Brunswick

Le Conseil offre aux industries du Nouveau-Brunswick des services de consultation technique sur une base de remboursement de coûts. Le Conseil met à la disposition des entreprises des services de technogénie et de développement industriel. Des services de conseillers en gestion sont de plus offerts. **Contact:** *Conseil de recherche et de productivité du Nouveau-Brunswick, College Mill Road, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5C8.*

Nouvelle-Écosse

Industrial Estates Limited

Cette société de la Couronne accorde des prêts à long terme garantis sur première hypothèque, remboursables en vingt ans et couvrant le prix total d'achat de nouveaux terrains et de construction de nouveaux bâtiments par des entreprises manufacturières. Ces prêts à long terme peuvent également servir à financer, jusqu'à concurrence de 60 p. cent, le prix d'achat de nouvelles machines et, le cas échéant, ils sont remboursables en 10 ans. **Contact:** *Industrial Estates Ltd., 5151, rue George, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada B3J 1M5.*

Nova Scotia Resources Development Board

La Nova Scotia Resources Development Board consent des prêts à taux subventionnés pouvant servir à financer, dans le cas d'industries de transformation et de services touristiques, jusqu'à 75 p. cent des coûts afférents à des immobilisations et à l'achat de nouveaux terrains. **Contact:** *Nova Scotia Resources Development Board, Bank of Montreal Tower, C.P. 519, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada B3J 2R7.*

Ontario

Société de développement de l'Ontario

Voici un bref aperçu des programmes de la Société: hypothèques industrielles et location à rebours, crédits d'aide à l'exportation, prêts de capitaux d'entreprises, prêts afférents au matériel anti-pollution, prêts aux petites entreprises, prêts visant à promouvoir l'industrie touristique et prêts visant à encourager les industries à s'installer ou à s'étendre dans les régions à croissance économique lente de l'Ontario. **Contact:** *Société de développement de l'Ontario, Édifice Mowat, 900, rue Bay, Toronto, Ontario, Canada M7A 2E7.*

Ministère des Collèges et Universités

Le ministère des Collèges et Universités offre des programmes de formation aux compagnies qui sont situées dans des régions où de tels programmes pourraient contribuer à l'amélioration des chances d'emploi. **Contact:** *Ministère des Collèges et Universités, Direction de la formation industrielle, 900, rue Bay, Toronto, Ontario, Canada M7A 2E7.*

Québec

Société de développement industriel du Québec (S.D.I.)

Cette société agit en qualité de représentante du ministère québécois de l'Industrie et du Commerce et fournit une aide financière aux projets d'investissement dans le secteur manufacturier. Cette aide se présente sous forme de prêts à faible taux d'intérêts et de participation au capital-actions avec remboursement d'intérêts. **Contact:** *Société de développement industriel du Québec, 1126, Chemin Saint-Louis, pièce 700, Sillery (Québec) Canada G1S 1E5.*

Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec

Au nombre des services offerts aux entreprises établies au Québec, il y a les missions commerciales ainsi que les campagnes visant à promouvoir les exportations; les services de conseillers en matière d'investissement dans le secteur manufacturier; les études des secteurs d'activité et les services de consultation en matière de marketing, de finances, de production et de gestion. D'autres stimulants consistent en des exemptions d'impôt et de

la taxe de vente sur les produits de fabrication. **Contact:** *Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Direction de la promotion industrielle, 1, Place Ville-Marie, suite 2300, Montréal (Québec) Canada H3B 3M6.*

Société québécoise d'exploration minière (SOQUEM)

Cette société, dont les actions sont entièrement détenues par le gouvernement de la province de Québec, encourage des entreprises en participation avec des investisseurs étrangers dans le secteur de l'industrie minière. **Contact:** *SOQUEM, 2406, Chemin des Quatre-Bourgeois, Ste-Foy (Québec), Canada G1V 1W5.*

Saskatchewan

Société de développement économique de la Saskatchewan

La SDES offre des prêts hypothécaires dont le délai de remboursement peut aller jusqu'à 20 ans. Elle offre également des garanties de prêt ainsi que des capitaux d'innovation à risque partagé. Enfin, elle offre, en vente ou en location, des terrains à vocation industrielle. **Contact:** *Société de développement économique de la*

Saskatchewan, 1106, rue Winnipeg, Regina, Saskatchewan, Canada S4R 6N9.

Terre-Neuve

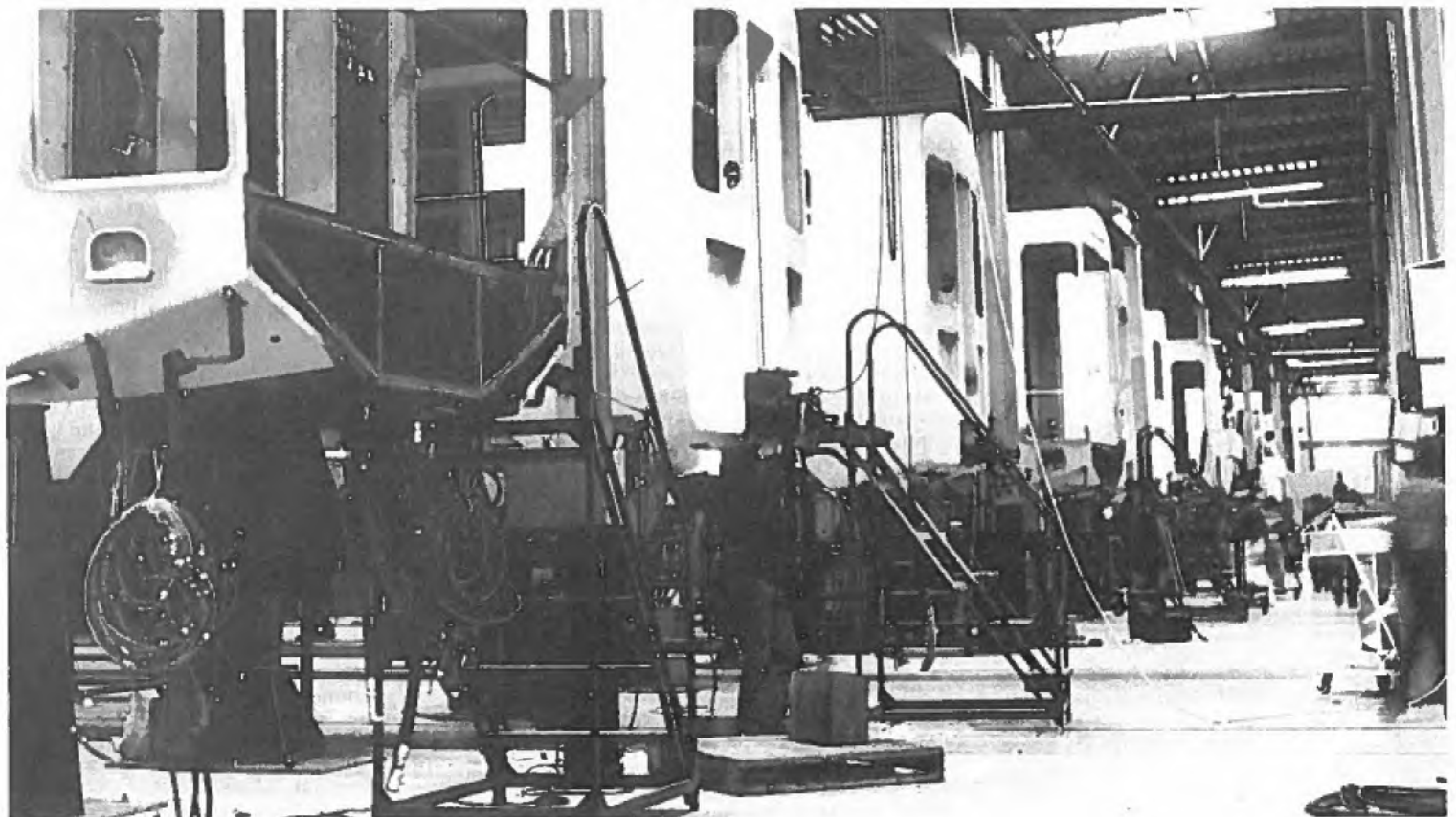
Newfoundland and Labrador Development Corporation

La Corporation finance les petites et moyennes entreprises en leur consentant des prêts ou en participant au capital-actions. L'apport financier peut s'élever jusqu'à \$1 million. **Contact:** *Newfoundland and Labrador Development Corporation, C.P. 1738, 44 Torbay Road, St. John's, Terre-Neuve, Canada A1C 5P5.*

Ministère du Développement de l'industrie

Le Ministère organise le financement de nouvelles entreprises et des projets d'expansion supérieurs à \$1 million. **Contact:** *Ministère du Développement de l'industrie, Édifice de la Confédération, St. John's, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7.*

Ci-dessous, le réaménagement des usines de la Bombardier—MLW Ltée à La Pocatière en vue de la fabrication de wagons de métro a été partiellement financé par les programmes du ministère fédéral de l'Expansion économique régionale et la Société de développement industriel, un organisme du gouvernement québécois.



Photographie: Expansion économique régionale

De Maria Chapdelaine à Babbit

Début de la seconde moitié du 19^e siècle, le Québec s'industrialise graduellement. Attirés par l'abondance des ressources naturelles et énergétiques et la capacité qu'offre le marché canadien, les Américains multiplient leurs investissements au Canada et au Québec. La guerre de 1914 accélère le mouvement. Les investissements américains au Canada se chiffrent en 1918 à \$1 630 millions; ils passeront, en 1930, à \$4 660 millions, soit 61 p. cent des capitaux étrangers investis au Canada, comparativement à 23 p. cent en 1914.

Plusieurs Québécois s'adaptent avec peine aux transformations économiques qui s'effectuent. «Le Québec quitte l'âge de Maria Chapdelaine pour celui de Babbit» écrit un universitaire québécois.

Au gré des fluctuations économiques qui se produiront entre 1918 et 1929, Yves Roby constate dans *Les Québécois et les investissements américains (1918-1929)* l'apparition de nouveaux concepts, de nouveaux thèmes dans les discours idéologiques des principaux groupes et mouvements québécois. Aux fins de son étude, Roby s'attache principalement aux discours idéologiques du gouvernement québécois et de la presse libérale, de l'opposition officielle et de la presse conservatrice, du clergé et de la presse cléricale, des mouvements nationalistes et de la presse indépendante.

1918. Le parti libéral est au pouvoir depuis plusieurs années déjà. L'industrialisation du Québec et plus particulièrement le retour à la prospérité provoquent l'apparition d'un groupe social nouveau qui se rallie sous la bannière libérale. Ce groupe se fait l'ardent promoteur du développement industriel. Toutefois, la rupture de l'équilibre entre l'agriculture et l'industrie marque le début d'une période angoissante pour le clergé et les nationalistes qui s'accrochent aux modèles du 19^e siècle où l'agriculture et la colonisation représentent le cadre de vie idéal pour assurer l'épanouissement de l'«ordre ancien».

La crise économique qui frappe le Québec en 1921 redonne à la question économique toute son importance. Tous les secteurs sont touchés, l'agriculture plus que les autres. Le spectre de l'émigration revient hanter le gouvernement tout comme au milieu du 19^e siècle. Il faut arrêter la saignée démographique en créant des emplois.

Le Québec, d'affirmer le gouvernement Taschereau, dispose de ressources naturelles

et énergétiques abondantes, d'une main-d'œuvre à bon marché et d'un marché intéressant. Toutefois, il manque de capitaux. La venue du capital américain suscite alors de grands espoirs chez les libéraux. Tout est mis en œuvre pour l'attirer. L'économie qui montre des signes de reprise connaît une rechute en 1924. Le problème de l'émigration retient à nouveau l'attention. Toutefois, la reprise qui s'amorce en 1925 s'accélère en 1926-1927; les villes sont maintenant en mesure d'accueillir la population rurale.

La capitalisation intense et plus particulièrement la pénétration américaine au cours de cette période dans l'industrie des pâtes à papier et dans l'exploitation des ressources hydrauliques frappent l'imagination des Québécois. La politique industrielle mise de l'avant par le gouvernement Taschereau ébranle les espoirs des nationalistes qui sont venus à croire en la nécessité d'un rôle accru de l'État en faveur des Canadiens français.

Tout au long du volume, Yves Roby nous transporte dans l'actualité d'alors et nous démontre jusqu'à quel point les développements économiques ont pu influencer le comportement idéologique des Québécois. Illustrés de nombreux extraits de discours et d'écrits, ce document de la série *Cahiers d'histoire de l'Université Laval* fourmille de renseignements sur la situation économique et sociale et plus particulièrement sur les attitudes des Québécois face au capital américain au cours de cette décennie qui fut marquée par de nombreux rajustements idéologiques.

Roby, Yves. *Les Québécois et les investissements américains (1918-1929)*. Les Presses de l'Université Laval: Québec, 1976.

Revue statistique

DONNÉES TRIMESTRIELLES

TABLEAU 1 — SOMMAIRE

DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1976				1977	
	I	II	III	IV	I	II
Total	26	42	45	58	41	60
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	5	3	4	3	3	2
Secteur manufacturier	11	25	28	29	16	27
Construction et services	10	14	13	26	22	31
Pays de contrôle						
États-Unis	14	27	28	40	25	40
Royaume-Uni	4	4	7	8	10	10
Europe	7	10	8	9	6	4
Autres	1	1	2	1	—	6

NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1976				1977	
	I	II	III	IV	I	II
Total	20	51	64	61	62	93
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	0	4	3	5	3	6
Secteur manufacturier	14	19	17	17	16	25
Construction et services	6	28	44	39	43	62
Pays de contrôle						
États-Unis	6	25	31	28	35	48
Royaume-Uni	2	7	7	6	5	11
Europe	7	16	17	23	15	24
Autres	5	3	9	4	7	10

DONNÉES ANNUELLES

TABLEAU 2 — RÉSULTAT OU ÉTAT DU DOSSIER

DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974 †	1975	1976
Nouvelles demandes sujettes à examen	102	166	171
Report de la période précédente	—	51	55
Total	102	217	226
Total des demandes résolues	51	162	159
Autorisations	33	116	124
Rejets	9	21	19
Retraits	9	25	16
Report à la période suivante	51	55	67
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	65%	72%	78%

NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975 *	1976
Nouvelles entreprises sujettes à examen	6	196
Report de la période précédente	—	6
Total	6	202
Total des demandes résolues	—	142
Autorisations	—	115
Rejets	—	9
Retraits	—	18
Report à la période suivante	6	60
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	—	81%

† Les règlements sur l'examen des acquisitions sont en vigueur depuis le 3 avril 1974

* Les règlements sur l'étude des nouvelles entreprises sont en vigueur depuis le 16 octobre 1975

TABLEAU 3 — PAYS DE CONTRÔLE
DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974 †	1975	1976
Total	102	166	171
États-Unis	61	116	109
Royaume-Uni	21	15	23
Europe (autres)	15	27	34
Belgique	1	2	1
France	3	6	6
Italie	—	2	1
Liechtenstein	2	2	—
Luxembourg	—	—	3
Norvège	—	1	—
Pays-Bas	—	5	—
R F A	5	2	10
Suède	—	2	9
Suisse	4	5	4
Autres	5	8	5
Australie	2	1	—
Bermudes	—	2	1
Hong Kong	—	1	—
Inde	1	—	—
Japon	2	2	3
Mexique	—	—	1
Panama	—	1	—
Autres	—	1	—
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%
États-Unis	64	74	74
Royaume-Uni	70	76	78
Europe (autres)	67	57	71
Autres	50	33	50

NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975 *	1976
Total	6	19
États-Unis	4	9
Royaume-Uni	—	2
Europe (autres)	1	6
Belgique	—	1
Danemark	—	5
Espagne	—	1
Finlande	—	1
France	—	9
Italie	1	9
Liechtenstein	—	2
Pays-Bas	—	2
R F A	—	2
Suède	—	3
Suisse	—	8
Autres	1	2
Australie	—	2
Bermudes	—	1
Hong Kong	—	3
Inde	—	3
Japon	—	4
Liban	1	—
Autres	—	8
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues		
États-Unis	—	73
Royaume-Uni	—	93
Europe (autres)	—	82
Autres	—	95

† Les règlements sur l'examen des acquisitions sont en vigueur depuis le 9 avril 1974.

* Les règlements sur l'étude des nouvelles entreprises sont en vigueur depuis le 15 octobre 1975.



Photographie: Alcan

TABLEAU 4 — SECTEURS D'ACTIVITÉS
DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

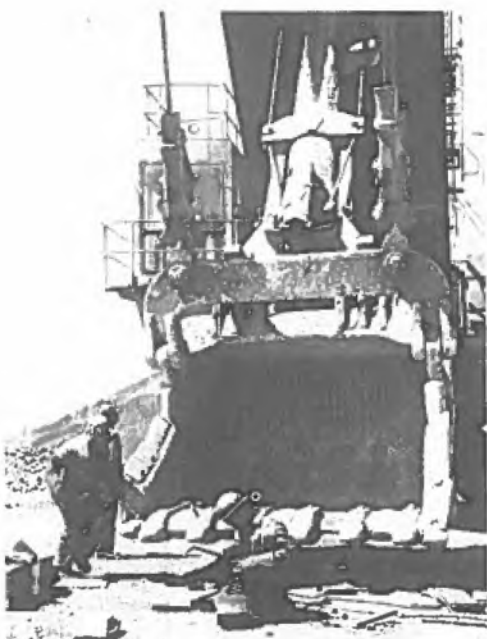
	1974 †	1975	1976
Total	102	166	171
Secteur primaire	15	18	15
Agriculture	2	—	2
Forêts	3	1	—
Chasse & pêche	—	1	—
Mines, carrières et puits de pétrole	10	16	13
Secteur manufacturier	47	82	93
Aliments et boissons	5	10	9
Tabac	1	1	—
Caoutchouc	2	2	3
Cuir	1	1	1
Textile	2	—	2
Bonneterie	1	1	—
Habillement	—	2	1
Bois	5	6	2
Meubles	—	2	4
Papier et activités annexes	1	2	1
Imprimerie et édition	—	3	1
Métaux (formes primaires)	—	3	7
Produits métalliques	2	6	12
Machinerie	5	11	4
Équipement de transport	8	6	3
Produits électriques	1	9	11
Minéraux non-métalliques	8	3	9
Pétrole et charbon	—	—	2
Chimie	3	11	15
Divers	2	3	6
Construction et services	40	66	63
Bâtiments et travaux publics	2	2	2
Transports, communications et autres services publics	6	6	9
Commerce	18	37	38
Finances, assurances et affaires immobilières	10	14	8
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	4	7	6

NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975 *	1976
Total	6	196
Secteur primaire	—	12
Agriculture	—	2
Forêts	—	—
Chasse & pêche	—	—
Mines, carrières et puits de pétrole	—	10
Secteur manufacturier	2	67
Aliments et boissons	—	3
Tabac	—	1
Caoutchouc	—	3
Cuir	—	—
Textile	—	2
Bonneterie	—	—
Habillement	—	2
Bois	—	2
Meubles	1	2
Papier et activités annexes	—	1
Imprimerie et édition	—	—
Métaux (formes primaires)	—	5
Produits métalliques	1	10
Machinerie	—	5
Équipement de transport	—	1
Produits électriques	—	7
Minéraux non-métalliques	—	3
Pétrole et charbon	—	—
Chimie	—	6
Divers	—	14
Construction et services	4	117
Bâtiments et travaux publics	—	4
Transports, communications et autres services publics	1	10
Commerce	1	68
Finances, assurances et affaires immobilières	1	10
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	1	25

† Les règlements sur l'examen des acquisitions sont en vigueur depuis le 9 avril 1974.

* Les règlements sur l'étude des nouvelles entreprises sont en vigueur depuis le 15 octobre 1975.



Photographie George Hunter

Publications de l'Agence d'examen de l'investissement étranger

- Rapport annuel 1974/75
- Rapport annuel 1975/76

- Dossier d'information à l'intention des consultants et conseillers juridiques
Contenu: Guide sur la Loi sur l'examen de l'investissement étranger à l'intention de l'homme d'affaires
Aide-mémoire sur l'avis à donner à l'Agence d'examen de l'investissement étranger
Formules d'avis selon la Loi sur l'examen de l'investissement étranger
Loi sur l'examen de l'investissement étranger (S.C. 1973, ch. 46)
Règlement sur l'examen de l'investissement étranger (DORS/77-226)
Principes directeurs

- Dossier d'information à l'intention des investisseurs
Contenu: Guide sur la Loi sur l'examen de l'investissement étranger à l'intention de l'homme d'affaires
Aide-mémoire sur l'avis à donner à l'Agence d'examen de l'investissement étranger
Formules d'avis selon la Loi sur l'examen de l'investissement étranger

- Les cahiers de l'Agence
n° 1 L'acquisition étrangère au Canada: perspectives à long terme
par G. A. Edwards

- Communiqués de presse hebdomadaires

Ces publications sont disponibles gratuitement. Toute demande doit être adressée à la
Division de l'Administration
Agence d'examen de l'investissement étranger
Case postale 2800, Succursale «D»
Ottawa, Canada K1P 6A5

