

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

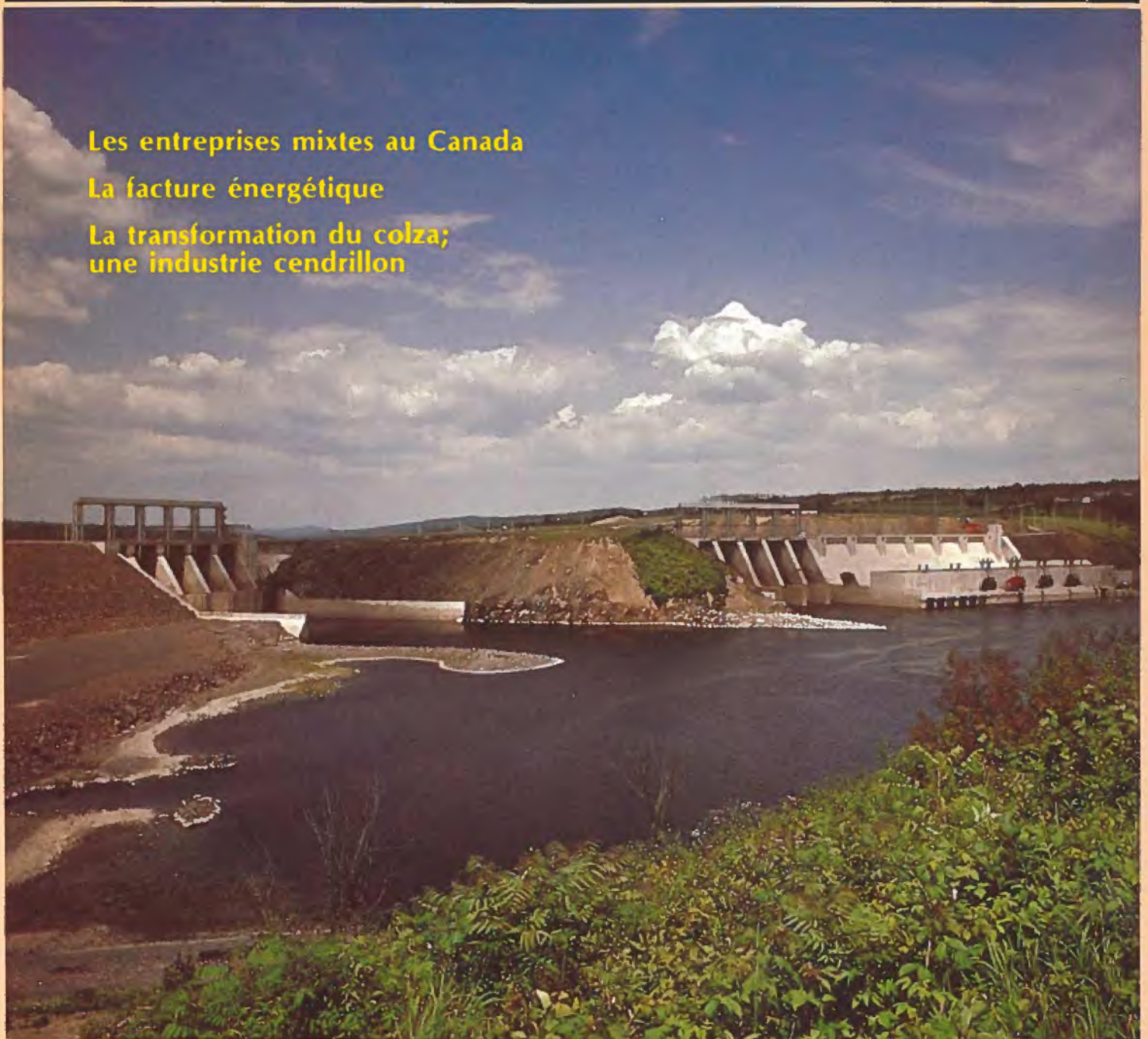
Publication trimestrielle sur  
les perspectives d'investissement au **CANADA**

Printemps 1978 Vol. 1, N° 3

**Les entreprises mixtes au Canada**

**La facture énergétique**

**La transformation du colza;  
une industrie cendrillon**



# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

## **L'investisseur étranger**

Publication trimestrielle sur les perspectives d'investissements 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 Jack H. Horner  
Ministre

Gorse Howarth  
Commissaire

### **Comité consultatif:**

G. H. Dewhirst, Directeur,  
Recherche et Analyse  
E. M. Cape, Directeur adjoint,  
Recherche et Analyse

**Rédacteurs:** Gilles Gratton  
Moyra Tooke

**Collaborateurs:** Joan Gherson  
Frank Swedlove

**Secrétaires de rédaction:** Marie Nadeau  
Jean Harris

**Composition:** Le Droit & Leclerc

**Impression:** Tri-Graphic

**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 1

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

## SOMMAIRE

PRINTEMPS 1978, VOLUME 1, NUMÉRO 3

### L'actualité

- 2 Un résumé des principaux développements influençant le climat d'investissement au Canada.

### Articles

- 4 La facture énergétique  
par David W. Scrim
- 8 La transformation du colza; une industrie cendrillon  
par Peter Perkins
- 11 L'implantation de Haley-Bendix au Québec  
par Joan Gherson
- 13 Les entreprises mixtes au Canada  
par Frank Swedlove
- 17 L'exploration minière: y a-t-il quelque chose à trouver?  
par Jan Zwartendyk.

### Stimulants industriels

- 19 Une liste des programmes fédéraux et provinciaux d'aide à l'entreprise

### Projets d'investissement

- 22 Un relevé des projets d'investissement dans l'industrie manufacturière

### Revue statistique

- 26 Une revue statistique des demandes d'acquisition et d'établissement de nouvelles entreprises présentées à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

## M. Trudeau devant l'Economic Club

Le premier ministre du Canada, M. Pierre Elliot Trudeau, a déclaré devant l'Economic Club de New York en mars dernier que «l'investissement étranger est le bienvenu au Canada, que nous en avons besoin et que nous espérons qu'il vienne». Répondant aux questions d'un auditoire sélect composé de 2000 hommes d'affaires, investisseurs et banquiers, M. Trudeau a expliqué que le Canada accueillait favorablement l'investissement étranger à la condition qu'il soit bénéfique au pays. Le premier ministre a souligné que plusieurs nations appliquent un tel concept par le biais de lois, de règlements ou de pressions exercées sur les investisseurs: «La différence entre le Canada et la plupart des autres pays est que nous avons rendu publiques les règles du jeu de façon à ce que tous en prennent connaissance. Les critères mis de l'avant sont tellement évidents, d'expliquer le premier ministre, qu'il est difficile de comprendre pourquoi certains trouvent à redire.»

## Concurrence

Le gouvernement canadien a récemment présenté à la Chambre des communes son projet de loi révisé sur la concurrence. Si les amendements apportés sont acceptés, le Canada se sera doté de nouveaux mécanismes de régulation des marchés susceptibles d'améliorer l'efficacité industrielle au pays. Selon de nombreux observateurs, l'adoption de cette «constitution du secteur privé» pourrait bien ouvrir la voie à des réformes structurelles de l'économie canadienne.

Le projet de loi présenté étend la procédure d'examen civil à un certain nombre de pratiques commerciales dont les fusions, les accords de spécialisations et les monopolisations. Ce sera la **Commission de la concurrence** qui sera responsable de l'examen de ces diverses pratiques commerciales. Si le projet est accepté, la Commission aura l'autorité d'émettre des ordonnances correctives lorsqu'elle sera d'avis que les pratiques commerciales restreignent la concurrence sans pour autant augmenter l'efficacité industrielle. Les facteurs justifiant une telle ordonnance sont clairement détaillés dans le texte du projet de loi.

Une des principales différences de ce projet de loi avec celui présenté plutôt au cours de l'année dernière confère au gouverneur en conseil le pouvoir d'annuler une ordonnance de la Commission à l'égard d'une fusion, d'un accord de spécialisation ou de pratiques monopolistiques.

Dans les cas de fusions, la Commission sera appelée à rendre une décision seulement si la part du marché de la nouvelle entreprise est supérieure à 20 p. cent. Toutefois, une attestation pourra être émise autorisant, à certaines conditions et avant sa réalisation, un projet de fusion. Le projet de loi révisé prévoit que les entreprises à risques communs seront considérées comme des fusions lorsque les intérêts seront groupés par l'incorporation d'une nouvelle société.

Essentiellement, la Commission sera appelée à rendre une ordonnance à l'effet que la fusion proposée entraînera ou est susceptible d'entraîner une réduction sensible de la concurrence. Toutefois, si la fusion projetée entraîne des économies réelles de coûts ou un rendement supérieur, la Commission ne pourra rendre d'ordonnance. Une ordonnance pourra de plus être assortie de conditions telles la réduction de tarifs douaniers ou la liquidation d'une partie des actifs de la compagnie.

L'exemption du droit criminel des accords de spécialisation en vue d'une réorganisation rationnelle de la production entre différentes entreprises telle que formulée dans l'actuel projet de loi sera sans aucun doute un stimulant à la rationalisation et à la réorganisation d'un certain nombre d'industries canadiennes. La loi actuelle prévoit que toute conspiration ou entente en vue de limiter «l'indûment» la concurrence est passible de poursuites judiciaires et ce, même si celle-ci est de nature à augmenter les bénéfices économiques du pays. Pour parer à cet épineux problème, le projet de loi propose que des groupes d'entreprises puissent demander à la Commission d'autoriser un accord par lequel elles s'engagent à spécialiser leur production. La Commission, si elle concluait que l'accord est justifié par des facteurs économiques, pourrait exempter ces entreprises de l'application des dispositions auxquelles elles seraient autrement soumises.

Le projet de loi révisé maintient l'interdiction criminelle à l'égard des monopoles s'ils sont exploités au détriment de l'intérêt public. Toutefois la Commission pourra rendre des ordonnances à l'égard d'un grand nombre de pratiques monopolistiques si celles-ci n'engendrent pas une efficacité et un rendement accrus. Les ordonnances de la Commission pourraient prévoir la dissolution de l'entreprise ou la liquidation de certains actifs.

Le cadre législatif proposé est un départ distinct des concepts en vigueur depuis le début du siècle. Tout en conservant les

critères relatifs au bien public, le projet de loi introduit de nouveaux paramètres favorisant l'affectation et l'utilisation efficaces des ressources. Les mesures proposées permettront d'éliminer nombre de contraintes que plusieurs hommes d'affaires avaient qualifiées d'entraves aux réformes structurelles.

## Relations de travail

La levée graduelle des contrôles sur les prix et les salaires à compter du 14 avril n'entraînera pas une flambée de revendications salariales de la part des syndiqués canadiens comme l'avaient craint plusieurs observateurs. C'est du moins ce qui ressort des récentes déclarations d'observateurs de la scène des relations de travail.

À l'heure où le taux de chômage atteint les 8 p. cent et que certaines entreprises annoncent des licenciements massifs, négociateurs syndicaux et patronaux s'entendent pour affirmer que les demandes salariales en 1978 seront loin d'être excessives. Dans l'ensemble l'on prévoit que les demandes varieront entre 7 et 8 p. cent, soit l'équivalent des augmentations accordées en 1977. Travail Canada rapporte que les augmentations annuelles négociées ont en moyenne diminué d'environ 0,5 p. cent par trimestre au cours de 1977 pour s'établir à environ 7 p. cent à la fin de l'année. Ces chiffres sont fondés sur une analyse des conventions collectives visant 500 travailleurs ou plus.

Outre cette baisse marquée des augmentations salariales des syndiqués canadiens, Travail Canada rapporte une amélioration remarquable en ce qui a trait aux arrêts de travail, en 1977. Alors que la durée en jours-hommes perdus atteignait de nouveaux records chaque année au cours de la période 1972-1976 pour atteindre 11,609,890 en 1976, l'année dernière s'est avérée très encourageante avec la perte d'environ 3,5 millions de jours-hommes pour les 11 premiers mois.

1978 s'avérera toutefois une année chargée pour les négociateurs alors que 440 ententes couvrant près de 900 000 employés arriveront à échéance, soit environ le même nombre que l'an dernier. Ces ententes visent 500 travailleurs ou plus. Quelque 300 000 syndiqués qui renouvelleront leur contrat seront sous le coup des contrôles.

Les secteurs les plus touchés seront les transports, les communications et les services publics. L'industrie des pâtes et papiers et des mines auront aussi à faire face à un calendrier chargé. Dans ces der-

niers secteurs on peut s'attendre à ce que les négociations portent surtout sur la sécurité d'emploi plutôt que sur les conditions salariales.

Toutefois, les principaux contrats de travail qui expireront au cours de l'année visent surtout les travailleurs des services publics et para-publics. Dans le seul secteur gouvernemental environ 215 000 fonctionnaires fédéraux et provinciaux verront leurs contrats de travail expirer. À cela il faut ajouter environ 160 000 travailleurs des secteurs parapublics.

Le gouvernement canadien négociera des contrats de travail avec quelque 23 000 travailleurs. Les gouvernements de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec devront eux aussi négocier les ententes de travail avec leurs fonctionnaires. Plusieurs gouvernements ont déjà fait part de la politique salariale qu'ils mettront de l'avant. Récemment les premiers ministres se sont ralliés aux principes d'une politique salariale anti-inflationniste dans le secteur public.

Une étude publiée récemment par le Conseil économique du Canada a confirmé l'influence des conditions de marché sur la détermination des salaires dans le secteur privé. Cette étude basée sur les principales conventions collectives négociées entre 1967 et 1975 soutient « que les salaires dans le secteur privé de l'économie ont connu une évolution tout à fait conforme aux forces du marché qui étaient présentes et à la volonté des travailleurs de protéger, dans la mesure du possible, leur revenu réel ». D'ailleurs, d'affirmer l'étude, en aucun temps les salaires du secteur privé n'ont contribué à accélérer l'inflation au pays.

Les auteurs de l'étude concluent cependant que les salaires dans les secteurs publics, nettement plus sensibles à l'inflation que ceux du secteur privé, ont contribué à accélérer l'inflation au pays.

Sans entrer dans les détails de ce que devrait être une politique salariale adéquate, les auteurs soulignent que « les règlements salariaux dans le secteur privé seront d'autant plus facilités que celui-ci ne sera pas régulièrement soumis aux pressions qu'entraînent des ententes salariales particulièrement généreuses d'un secteur public important ».

### **Émissions d'obligations**

La baisse marquée des taux d'intérêt au Canada et la réduction de l'écart entre les taux en vigueur sur les marchés canadiens et les marchés étrangers ont entraîné une baisse marquée d'émissions d'obligations canadiennes sur les marchés internationaux au profit des sources de financement intérieures.

Selon les données estimatives publiées par la **Banque du Canada** en janvier dernier, il ressort que les obligations émises et placées au Canada par les provinces, les municipalités et les sociétés ont augmenté d'environ \$1,3 milliard alors que les titres libellés en dollars américains et placés aux États-Unis ont diminué de près de \$3,5 milliards. Les titres émis en euro-dollars canadiens et américains ont aussi diminué de façon dramatique. De \$2,9 milliards qu'ils étaient en 1976, ils sont passés à \$1,5 milliard l'année dernière. Ici encore, l'écart entre les taux d'intérêt et les différences dans le coût de placement d'obligations n'ont pas été assez favorables pour recourir à des emprunts massifs comme ce fut le cas en 1976. Outre ces deux facteurs, d'autres raisons sont fréquemment avancées pour expliquer cette baisse à savoir, les programmes de plafonnement des dépenses des administrations provinciales et le fait que ces dernières ont, en 1976, emprunté en prévision de leurs besoins de 1977. Il s'avérerait aussi que les sociétés financières ont largement réduit leurs émissions d'obligations sur les marchés financiers étrangers.

Quant aux sociétés non financières, il semblerait qu'elles ont émis, l'an dernier, des titres sur les marchés étrangers d'une valeur à peu près égale à ceux émis en 1976 et ce, malgré des besoins financiers croissants. C'est surtout sur les marchés canadiens que ces sociétés ont amassé les sommes nécessaires à l'accroissement de leurs besoins. Cet accroissement a été comblé par l'émission d'obligations, d'obligations à intérêt conditionnel et d'actions privilégiées à terme. Ces dernières ont connu un essor foudroyant en 1977. Certains analystes estiment que les émissions d'actions privilégiées à terme ont totalisé environ \$2,4 milliards en 1977. Ces actions, pour la plupart achetées par les banques et les sociétés financières, jouissent d'un traitement fiscal avantageux pour l'investisseur. Quant aux sociétés émettrices, elles ont pu de cette manière rétablir leur ratio endettement/mise de fonds à des niveaux plus acceptables.

Malgré la baisse marquée des émissions libellées en dollars américains et en euro-dollars américains et canadiens, il faut noter que les titres émis en « autres devises » sont passés de \$400 millions en 1976 à un peu plus de \$1 milliard en 1977. Ces émissions ont été pour la plupart libellées en francs suisses, en marks allemands et en yens japonais.

### **Hausse marquée des demandes présentées à l'A.E.I.E.**

L'intérêt des investisseurs multinationaux à l'égard du Canada, tel

que traduit par le nombre de demandes présentées à l'**Agence d'examen de l'investissement étranger**, s'est accru de façon marquée en 1977.

Ainsi, les demandes de création de nouvelles entreprises, sujettes à examen, se sont chiffrées à 328 au cours de 1977, soit une augmentation de 67 p. cent par rapport à l'année précédente. Au cours du dernier trimestre de l'année dernière, l'Agence a reçu en moyenne 30 demandes de ce genre par mois comparativement à 20 au cours de la même période en 1976.

Quant aux demandes d'acquisition d'entreprises canadiennes, sujettes à examen, elles se sont chiffrées à 261 en 1977 comparativement à 171 en 1976, soit une augmentation de 53 p. cent.

Ce sont les demandes en provenance des États-Unis qui ont connu la plus forte augmentation; 171 demandes d'acquisition et 184 propositions de création de nouvelles entreprises ont été certifiées sujettes à examen par l'Agence. En 1976, ces demandes se sont respectivement chiffrées à 109 et 90.

Les demandes d'acquisition sujettes à examen en provenance du Royaume-Uni sont passées de 23 à 40 au cours de 1977. De plus, 30 demandes relatives à la création de nouvelles entreprises ont été présentées par les investisseurs britanniques comparativement à 22 en 1976. Les demandes en provenance d'autres pays européens visant l'acquisition ou la création d'entreprises canadiennes sont passées à 126, soit 30 de plus qu'en 1976.

### **Augmentations prévues des dépenses de consommation**

Selon une enquête effectuée pour le compte du **Conference Board in Canada**, l'indice de confiance des consommateurs canadiens a augmenté de façon marquée au cours du dernier trimestre de 1977 pour s'établir à 93,2 comparativement à 83,5 pour la période juin-septembre. Le niveau de 93,2 représente l'indice le plus élevé enregistré depuis la mi-1974 et termine une tendance à la baisse qui s'était manifestée au cours des 4 trimestres précédents.

Le Conference Board prévoit pour 1978 une modeste reprise des dépenses de consommation grâce à une réduction fiscale de \$700 millions accordée au début de 1977 et à une baisse du taux d'épargne pour 1978. Le Conference Board rapporte de plus que la hausse de l'index a été accompagnée au dernier trimestre d'intentions plus fortes quant aux dépenses de consommation.

# Le coût de la mise en valeur des ressources énergétiques

par David W. Scrim

À l'avenir, la mise en valeur des ressources énergétiques du Canada exigera des capitaux tels que d'aucuns se demandent si le Canada réussira à amasser les fonds requis dans les divers marchés financiers sans pour autant provoquer de tensions ou de distorsions dans les autres secteurs de l'économie canadienne. Nous tenterons de déterminer dans cet article si l'économie pourra satisfaire les besoins futurs d'investissements énergétiques et connexes. Pour ce faire, nous étudierons les tendances qui ont jusqu'ici caractérisé le financement des ressources énergétiques et brosserons un tableau sommaire des perspectives de dépenses pour la période 1976-1990.

Le tableau des approvisionnements en ressources énergétiques au pays s'est beaucoup assombri depuis quelques années. Malgré la découverte de gisements importants dans la région de West Pembina, en Alberta, les réserves de pétrole de l'Ouest ont diminué de façon constante au cours des 10 dernières années. De plus, l'exploration frontalière n'est guère plus encourageante, principalement dans le cas du pétrole. Par surcroît, les coûts de mise en valeur des ressources non conventionnelles ne cessent de s'élever.

Ayant constaté que nos réserves d'énergie s'étaient amenuisées alors que la demande continuait d'augmenter, le gouvernement canadien adoptait en 1975 une politique d'autonomie en matière énergétique. Cette politique d'autonomie vise à combler, dans la mesure du possible, les besoins énergétiques du pays à partir de ressources domestiques. Deux facteurs sont essentiels au succès de cette politique :

- L'accélération de l'exploration et de la mise en valeur; et
- La fixation des prix du pétrole et du gaz naturel domestiques aux niveaux internationaux.

La hausse des prix de l'énergie jouera un rôle décisif au pays. En effet, si les prix réels domestiques et internationaux du pétrole maintiennent leur poussée, les sables bitumineux, les huiles lourdes et les techniques conventionnelles de récupération plus perfectionnées réduiront notre dépendance du pétrole étranger. L'utilisation de techniques de conservation et la substitution de combustibles contribueront également à résoudre les problèmes de l'approvisionnement futur en pétrole et en gaz naturel.

C'est dans le cadre de la stratégie énergétique du gouvernement canadien que seront présentés un scénario plausible d'approvisionnement en énergie, les besoins financiers nécessaires à sa réalisation, et leur incidence sur chacun

des grands secteurs énergétiques; nous examinerons en outre les répercussions d'ordre économique de même que le rôle éventuel du capital étranger.

La réalisation du scénario d'approvisionnement en énergie (tableau 1), sur lequel sont fondés les besoins financiers décrits plus loin, nécessitera des investissements évalués à \$181 milliards (dollars constants de 1975), ce qui correspond à quelques dollars près aux prévisions contenues dans l'énoncé de politique. Toutefois, à la lumière de récents développements, la ventilation par secteurs se distingue des prévisions initiales. Ainsi, les prévisions de dépenses relatives à la mise en valeur des gisements frontaliers ont été grandement réduites puisqu'on anticipe la construction d'un seul gazoduc au cours de la période; les investissements nécessaires à l'exploration et la mise en valeur des sources non-conventionnelles ont été augmentés à la hausse vu les nombreux projets à l'étude. De plus, un rajustement du taux annuel de croissance estimatif de la demande en électricité (7 p. cent au lieu de 5 p. cent) a nécessité une augmentation marquée des investissements prévus dans ce secteur.

## Le financement de l'industrie pétrolière

De 1947 à 1976, période que l'on considère généralement comme celle où l'industrie pétrolière a pris son essor, environ \$20 milliards ont été consacrés à l'exploration et à la mise en valeur au pays. Cette période s'est soldée par des rentrées (après les coûts d'exploitation et les redevances) de quelque \$25 milliards. Ce n'est toutefois que depuis dix ans environ que l'industrie enregistre des excédents.

L'exploration et la mise en valeur du pétrole brut et du gaz naturel au Canada ont été assurées par des mises de fonds provenant surtout de sociétés pétrolières sous contrôle étranger. Par la suite, l'expansion des réserves a été financée à même les recettes de la production courante. Le graphique 1 résume les sources et les utilisations des fonds de l'industrie pétrolière de 1960 à 1974; les secteurs du raffinage et de la commercialisation ont été exclus puisqu'aucun problème grave de financement n'est prévu dans ces secteurs.

Une fois le bassin de l'Ouest ouvert au développement, la venue d'entreprises moins importantes dans l'industrie a été financée par l'émission d'actions. Les emprunts nécessaires au financement de leurs investissements étant difficiles à obtenir, les petites entreprises ont à maintes reprises vendu leurs gisements aux grandes sociétés ou les ont mis en valeur avec le concours de ces dernières. Quoi qu'il en soit, ces petites entreprises ont préféré concentrer leurs activités dans

des entreprises à risques élevés où les gains possibles étaient substantiels. Par contre, les grandes sociétés intégrées, voulant s'assurer des approvisionnements constants, ont préféré mettre en valeur les réserves prouvées. De tels comportements ont amené la concentration de la propriété des réserves entre les mains d'un nombre relativement restreint de grandes sociétés. Toutefois, les petites entreprises ont joué un rôle important par leur contribution technique.

À la fin de 1975, les actifs de l'industrie pétrolière se chiffraient à environ \$20 milliards. La dette courante atteignait \$2,5 milliards et les souscriptions d'actions ordinaires et privilégiées s'élevaient à \$3,5 milliards.

Toutefois de nouvelles techniques de financement de la mise en valeur des ressources pétrolières devront être adoptées. L'exploration et la mise en valeur des gisements d'huiles lourdes, des sables bitumineux et des réserves frontalières susciteront une demande de fonds sans précédent et mettront à dure épreuve les ressources financières des multinationales, si puissantes soient-elles. Pour la période 1976-1990, on estime à \$40 milliards (dollars constants de 1975) l'ensemble des besoins en capital pour la mise en valeur des ressources pétrolières, tant conventionnelles que non-conventionnelles. Les sables bitumineux et les huiles lourdes pourraient à eux seuls nécessiter des investissements de près de \$15 milliards.

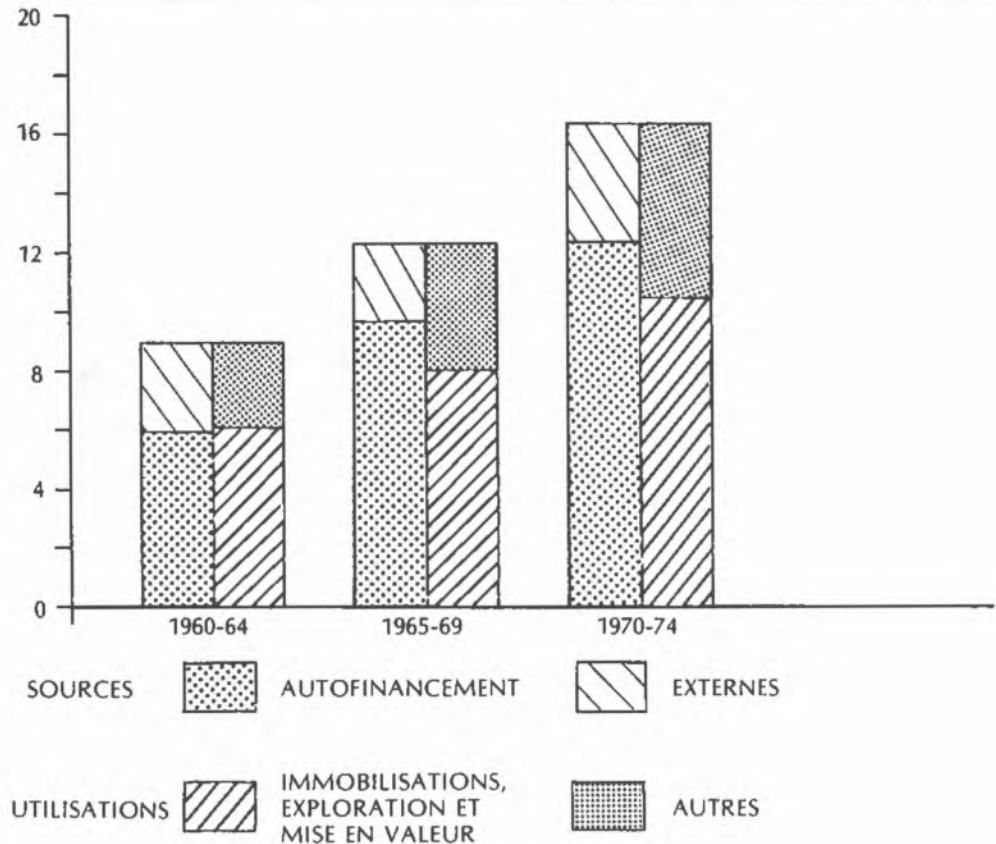
Les réserves possibles de gaz et de pétrole dans le Nord canadien et au large des côtes de l'Atlantique, ainsi que les réserves prouvées de sables bitumineux (qui s'élèvent dans les milliards de barils) offrent une solution probable aux problèmes d'approvisionnement du pays. Dans bien des cas, il faudra modifier les techniques, rendre les prix de vente plus attractifs, offrir des avantages fiscaux et trouver de nouveaux modes de financement en vue d'accroître la rentabilité des investissements et d'attirer, par le fait même, des capitaux privés. Les gouvernements fédéral et provinciaux semblent vouloir collaborer avec le secteur privé afin de créer une atmosphère favorable à l'exploitation de ces ressources.

Pour certains programmes, comme celui de l'usine d'extraction des sables bitumineux Syncrude (dont le coût dépasse \$2 milliards), les gouvernements et l'industrie se doivent de nouer des relations privilégiées pour résoudre les problèmes techniques et économiques liés à la mise en valeur des ressources pétrolières non-conventionnelles. Il se peut fort bien que Syncrude serve de modèle à d'autres ententes entre les secteurs public et privé en vue de financer les projets de grande envergure.

## GRAPHIQUE 1

### Recettes et dépenses de l'industrie pétrolière\* 1947-1976

(milliards de dollars courants)



\* À l'exclusion du raffinage et de la commercialisation.

Devant une telle évolution, les marchés des capitaux devront élaborer de nouvelles techniques de financement. Les intermédiaires financiers, familiers avec des projets qui sont généralement garantis par des actifs fixes, sont quelque peu inquiets face à l'ampleur des sommes requises et des risques inhérents aux projets d'exploration et de mise en valeur.

Il s'avérera nécessaire à l'industrie pétrolière de se conformer aux critères de tels investisseurs en réduisant les risques financiers et en augmentant l'attrait des divers titres émis sur les marchés.

Traditionnellement, les multinationales se sont toujours associées à de petites entreprises agressives qui ne reculaient pas devant le risque; c'est grâce à cette association que l'industrie pétrolière canadienne s'est formée et développée. Malgré le fait qu'une telle situation a entraîné un taux d'appartenance étrangère élevé dans cette industrie, il n'y a aucun doute que le Canada a grandement bénéficié de l'exploration des ressources. Les administrations publiques au Canada se préoccupent de la propriété des ressources naturelles, mais,

reconnaissant le besoin d'accroître la capacité de production, elles ont mis de l'avant des politiques équilibrées qui, tout en visant à attirer les capitaux étrangers, assurent une participation nationale importante.

Même si l'industrie pétrolière au Canada dispose des rentrées suffisantes pour financer elle-même les investissements prévus, ces rentrées ne seront pas toujours affectées automatiquement comme le désiraient les administrations publiques du pays. C'est pour cette raison que le gouvernement canadien a présenté un projet de loi sur le contrôle des sociétés pétrolières. Cette mesure législative permettra au ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources d'obtenir des informations financières de diverses entreprises œuvrant dans l'industrie pétrolière. Il convient de noter que la mise en valeur des ressources du Canada impliquera des risques très élevés d'ordre géologique, technique et économique. L'aptitude à mobiliser les fonds requis dépendra dans une large mesure des capitaux étrangers qui serviront d'appoint aux sommes souscrites au pays.

## Le financement des pipe-lines

Historiquement l'industrie des pipe-lines a fait appel au marché des obligations, l'autofinancement n'ayant produit qu'environ la moitié des fonds requis par l'industrie. De 1960 à 1974, les dépenses d'investissement ont atteint environ \$8 milliards, soit à peine le coût qu'il faudra défrayer pour la construction d'un seul pipe-line frontalier. Dépendant de l'exploration qui sera effectuée dans les régions frontalières, des découvertes de gisements qui y seront faites et des conditions de marché qui prévaleront, les investissements prévus pourraient varier entre \$17 et \$28 milliards. Quoique nous retenions l'hypothèse de la construction d'un seul gazoduc frontalier, il faut mentionner que le consortium Polar Gas a présenté une demande à l'Office national de l'Énergie, l'agence de réglementation, pour la construction d'un gazoduc dans les Îles de l'Arctique. Quelque soit le pipe-line qui sera construit, nous assumons dans le cadre de cette analyse qu'un seul gazoduc sera mis de l'avant au cours des années 1976-1990.

Le financement des pipe-lines dans le sud du pays se fera selon les méthodes traditionnelles. La demande est prévisible, les réserves sont prouvées et les techniques, sûres. On est donc en mesure de réaliser des investissements financés en grande partie soit par des obligations, soit par des emprunts bancaires. Le reste proviendra à même les revenus courants des entreprises.

Les pipe-lines frontaliers seront plus difficiles à financer à cause des risques sans précédent qu'ils comportent. Un premier risque réside dans la construction éventuelle d'un pipe-line avant même la découverte de réserves suffisantes. Viennent ensuite les difficultés techniques, comme celles causées par les eaux profondes et les glaces qui séparent les Îles de l'Arctique. Il y a toujours la possibilité que les devis soient dépassés du fait de l'inflation et des défauts de conception. Enfin, la demande pour ce gaz naturel coûteux pourrait diminuer dans le cas de découvertes de sources d'approvisionnement moins onéreuses.

Devant de tels risques, les promoteurs de pipe-lines ont été amenés à proposer ce qu'il est convenu d'appeler un tarif «tous risques». Le tarif tous risques prévoit que les producteurs s'engagent à payer un montant donné pour la livraison d'un volume minimum et ce, même s'ils sont incapables de produire le volume minimum prévu au contrat. Ce faisant, la presque totalité des risques mentionnés précédemment serait transférée aux producteurs. Les promoteurs ont aussi donné à entendre qu'une aide publique serait peut-être requise pour attirer des capitaux suffisants.



Photo: Imperial Oil Ltd.

On aura aussi recours au «financement par projet» pour lever les emprunts nécessaires; les recettes d'exploitation serviront à rembourser le capital et les intérêts. Les revenus seraient garantis par des contrats stipulant un tarif tous risques. Vu l'ampleur des sommes requises, le financement des pipe-lines du Nord (qui coûteront plusieurs milliards de dollars) devra probablement être confié à un consortium d'institutions prêteuses tant canadiennes qu'étrangères. Compte tenu des sommes astronomiques requises et du nombre limité d'institutions canadiennes désireuses et capables d'investir massivement dans de tels projets, l'apport des marchés internationaux sera essentiel.

## Le financement des services électriques

L'industrie canadienne des services électriques se compose de quelques grandes sociétés d'État provinciales et d'entreprises privées plus nombreuses, mais moins importantes. Par le passé, ces entreprises ont profité de la croissance rapide de la demande, facilitant ainsi les économies d'échelle et permettant une baisse des coûts réels de production de l'électricité. Le financement n'a jamais constitué un problème grave; assorties de garanties provinciales, les obligations émises par les services publics constituaient des placements sûrs. Vu la prédominance des sociétés d'État qui n'émettent aucune action sur les marchés financiers, les obligations ont représenté et continuent de représenter la source la plus importante de fond.

Depuis 1962, environ 70 p. cent des investissements ont été financés par l'émission d'obligations sur les marchés des capitaux dont la majeure partie sur les marchés américains. Si ce rapport

d'endettement se maintient, il faudra réunir entre 1976 et 1990 environ \$77 milliards des \$110 milliards requis sur les marchés des capitaux. Le montant pourrait même passer à \$96 milliards dépendant des tarifs qui seront exigés. Si l'on en croit les tendances récentes, il sera nécessaire d'accroître la proportion des emprunts, la tarification de l'électricité ne produisant pas les rentrées nécessaires pour maintenir à 30 p. cent le niveau d'autofinancement. Il se peut même que ces entreprises fassent appel au financement par projets; les gouvernements fédéral et (ou) provinciaux offriraient alors un dispositif d'intervention pour satisfaire aux exigences du service de la dette.

## Le financement des ressources énergétiques minières

Bien qu'ils ne soient pas massifs comparés à ceux des autres industries énergétiques, les investissements requis pour l'exploitation du charbon et de l'uranium devraient atteindre environ \$3,2 milliards au cours des 15 prochaines années.

La demande d'uranium dépendra de la croissance de l'énergie nucléaire, l'une des formes d'énergie les moins coûteuses et les plus fiables. Ces investissements seront sans aucun doute financés par des consortiums réunissant des sociétés d'État et des investisseurs, tant canadiens qu'étrangers.

L'exploitation du charbon languit au Canada depuis 10 ans. Toutefois, l'intérêt porté récemment au charbon thermique en tant que source d'énergie pour la production d'électricité laisse entrevoir des perspectives intéressantes d'investissement. Le Canada dispose de vastes ressources de charbon thermique et métallurgique, mais l'industrie du charbon manque visiblement de capitaux

nécessaires à son développement. La mise en valeur des nouveaux gisements, particulièrement dans l'Ouest, nécessitera le recours à de nouvelles sources de capitaux de participation et l'émission de titres obligataires.

## Le cadre économique

Plusieurs organismes privés de recherche ont récemment publié des études économiques qui arrivent à une seule et même conclusion: l'économie canadienne peut absorber les investissements de \$181 milliards dans l'industrie énergétique sans pour autant occasionner des déséquilibres trop importants.

Ces études ont posé comme hypothèse une croissance modérée mais constante du PNB réel et une amélioration sensible du chômage et de l'inflation au cours des années 1980. Elles ont également tenu compte de la baisse des capitaux nécessaires à la construction résidentielle et de la réduction des emprunts de l'administration fédérale.

Selon ces prévisions, la part du produit national brut (PNB) du Canada consacrée au secteur énergétique variera beaucoup d'ici 1990: de 3 p. cent à 4 p. cent qu'elle était avant 1970, elle atteindra un peu plus de 6 p. cent vers le milieu des années 1980 et se stabilisera à environ 5 p. cent par la suite. Ce repli sera occasionné par la baisse des investissements nécessaires à la mise en valeur des ressources non-conventionnelles et à la construction de pipe-lines.

Le tableau 2 indique l'apport du financement extérieur au secteur énergétique. Les tableaux 3 et 4 présentent le montant des emprunts qu'il faudra contracter au pays et à l'étranger si l'on veut maintenir le rapport traditionnel entre les investissements canadiens et les investissements étrangers.

Présentement il est difficile de prédire avec exactitude l'accueil que feront les marchés financiers étrangers aux emprunts canadiens. Parmi les facteurs qui entreront en ligne de compte, signalons l'endettement du Canada par rapport au PNB ainsi que l'offre et la demande qui auront cours sur les marchés internationaux. L'on s'attend à ce que la demande mondiale de capitaux étrangers soit élevée; l'offre le sera tout autant, principalement en raison de la disponibilité des «pétrodollars».

Par rapport à l'ensemble des emprunts effectués sur les marchés financiers canadiens, la proportion des emprunts contractés au pays pour financer les investissements énergétiques pourrait passer à 16,1 p. cent en 1981-1985 comparativement à 7,9 p. cent en 1971-1975.

Cet article s'est voulu un aperçu d'un sujet fort complexe. Nous avons tenté de mettre en lumière l'ordre de grandeur des capitaux requis pour financer l'exploitation future des ressources énergétiques au Canada. À l'instar d'autres analyses fondées sur des études économétriques, nous concluons que l'économie canadienne peut absorber des immobilisations de \$181 milliards au titre de l'énergie. Toutefois, il faudra probablement innover sur le plan

financier si l'on veut trouver et répartir adéquatement les capitaux entre les divers agents économiques. Pour ce faire, l'industrie et les pouvoirs publics devront coordonner leurs efforts. Vu l'énormité des concours financiers et le caractère risqué d'un grand nombre d'entreprises, il faudra recourir à diverses méthodes de financement qui feront largement appel aux marchés financiers tant canadiens qu'étrangers.

**TABEAU 1**

### Approvisionnement en énergie 1976-1990

Année	Pétrole		Gaz naturel		Charbon (millions de tonnes par année)	Électricité (capacité en megawatts)
	ressources conventionnelles (milliers de barils par jour)	sables bitumineux et huiles lourdes (milliers de barils par jour)	ressources conventionnelles (millions de pieds cubes par jour)	ressources frontalières		
1975	1 737	43	6 900	—	27.7	59 540
1980	1 472	258	8 150	—	44.9	79 100
1985	1 136	432	8 565	1 350	80.5	111 100
1990	736	1 012	6 475	3 750	118.1	151 800

### Investissements 1976-1990 (millions de dollars de 1975)

Année	Ressources conventionnelles de pétrole et de gaz	Sables bitumineux et huiles lourdes	Raffinage	Pipe-lines	Charbon	Électricité	TOTAL
1981-85	8 700	6 775	1 035	14 545	1 485	36 190	68 730
1986-90	6 260	5 650	1 340	6 265	990	49 410	69 915
TOTAL	23 280	14 770	3 805	25 765	3 255	110,000	180 875

**TABEAU 2**

### Concours financiers externes — Secteur énergétique (millions de dollars de 1975)

	1976-80	1981-85	1986-90	TOTAL
Industrie pétrolière	2 510	4 765	625	7 900
Pipe-lines	2 030	12 290	640	14 960
Électricité	17 300	30 000	48 000	96 000
TOTAL	21 840	47 055	49 965	118 860

**TABEAU 3**

### Concours financiers externes de source nationale — Secteur énergétique (millions de dollars de 1975)

	1976-80	1981-85	1986-90	TOTAL
Industrie pétrolière	1 080	2 050	270	3 400
Pipe-lines	1 605	9 710	505	11 820
Électricité	9 860	17 100	27 760	54 720
TOTAL	12 545	28 860	28 535	69 940

**TABEAU 4**

### Concours financiers externes de source étrangère — Secteur énergétique (millions de dollars de 1975)

	1976-80	1981-85	1986-90	TOTAL
Industrie pétrolière	1 430	2 715	355	4 500
Pipe-lines	425	2 580	135	3 140
Électricité	7 440	12 900	20 940	41 280
TOTAL	9 295	18 195	21 430	48 920

# La transformation du colza : une industrie «cendrillon»

par Peter Perkins



Tout programme d'investissement en vue de transformer au pays les richesses naturelles du Canada est susceptible de susciter l'intérêt et l'appui des gouvernements. Toutefois, lorsque ces programmes s'avèrent en plus innovateurs et les perspectives commerciales intéressantes, ils intéressent aussi les investisseurs.

Une illustration de cet intérêt se trouve dans la transformation du colza en huiles alimentaires et en aliments pour le bétail. Quoique cette industrie canadienne en soit encore à ses premiers balbutiements, ses perspectives d'avenir sont évidentes lorsque l'on considère la croissance de la demande mondiale en protéines.

Le succès de cette industrie «cendrillon» s'explique pour la mise sur pied de programmes de recherches scientifiques innovateurs. Le défi à relever, d'expliquer le directeur du laboratoire régional des Prairies du **Centre national de recherches**, M. Berton Craig, consistait à transformer une huile à moteurs d'un vert repoussant en une huile végétale de table que l'on retrouve maintenant dans plusieurs cuisines à travers le monde. Le défi relevé, la transformation du colza a atteint de nouveaux sommets; la capacité de transformation canadienne est passée de 1 550 tonnes par jour en 1973 à 3 450 tonnes en 1976. Si les projets d'établissement de deux nouvelles usines se matérialisent, la capacité de production atteindra 4 650 tonnes en 1980, soit une augmentation de 200 p. cent en l'espace de 7 ans.

À l'heure actuelle il existe six usines de pressurage et de transformation du colza qui sont en mesure d'absorber annuellement environ 40 millions de boisseaux de colza. Trois de ces usines sont situées en Alberta, deux en Saskatchewan et une au Manitoba.

Deux nouvelles usines de transformation sont entrées en opération en 1976 avec chacune une capacité quotidienne de 600 tonnes par jour. Toutes deux sont des entreprises en participation sous contrôle canadien.

L'une de ces usines, établie à Lloydminster par la **United Oilseeds**, est le résultat d'une entente de participation intervenue entre la **United Grain Growers**, une coopérative agricole du Manitoba qui détiendra 33½ p. cent du capital-actions, la **B.C. Packers Ltd.**, une entreprise alimentaire canadienne et deux filiales de sociétés japonaises, soit la **Mitsubishi Canada Ltd.** et la **Nisshin Oil Mills**.

L'autre usine est une entreprise commune de la **Northern Alberta Rapeseed Processors Co-op** et la **Euro-Cana Trade Ltd.**, une entreprise allemande de Hambourg.

**Alberta Food Products** a récemment annoncé son intention de construire une

nouvelle usine en Alberta. Ici encore, cette usine sera le fruit de l'association d'une coopérative agricole, **Alberta Wheat Pool**, avec un associé étranger, la **Japan Alberta Oil Mills Limited** qui détiendra un intérêt de 40 p. cent.

Dans le cas de ces trois usines, une association d'agriculteurs canadiens s'est assuré, par une participation directe dans les opérations de transformation, un débouché pour leur production. À l'inverse, les partenaires étrangers se sont assurés une source d'approvisionnement fiable. Les gouvernements y ont aussi trouvé leur compte dans la diversification de la base industrielle régionale.

La culture du colza occupe le troisième rang dans l'Ouest du Canada après le blé et l'orge. Au cours des cinq dernières années la production annuelle moyenne s'est élevée à 57 millions de boisseaux pour une valeur moyenne de \$325 millions.

Le colza est cultivé pour l'huile comestible et le tourteau, qu'on en extrait par divers procédés de pressurage, de transformation et de raffinage. L'huile ainsi extraite entre dans la préparation d'huiles à salade ou à cuisson, des graisses végétales et de la margarine. Quant au résidu, le tourteau, grâce à sa richesse en protéines, il est utilisé dans la préparation de rations alimentaires pour l'élevage du bétail.

L'huile de colza est très populaire dans la préparation de produits oléagineux qui doivent être solidifiés ou encore hydrogénés. Cette popularité est due à sa propriété de pouvoir se mélanger facilement avec d'autres produits. Des 714 millions de livres d'huile végétale utilisée dans la préparation de produits alimentaires au Canada, 220 millions de livres provenaient du colza, soit environ le tiers. L'huile de colza constitue aussi une huile de table très populaire servant à la cuisson ou dans la préparation des salades. Elle compte pour environ la moitié des huiles de table produites au pays. De plus, 40 p. cent de la margarine et 20 p. cent des graisses végétales produites au Canada sont à base d'huile de colza.

Lorsque transformé, le colza produit environ 41 p. cent d'huile et 57 p. cent de tourteau dont la teneur en protéines s'élève à 36 p. cent. Tout en déployant de nombreux efforts en vue d'accroître l'utilisation de l'huile de colza dans le secteur alimentaire, l'industrie et les gouvernements ont instauré divers programmes de recherche dans le but d'enrichir le tourteau pour en faire un précieux additif pour les rations alimentaires pour bétail.

Dans une large mesure, l'établissement de nombreuses usines de transformation de colza a été le résultat de programmes de recherches visant à améliorer la qualité

de l'huile tirée de cette céréale et du tourteau utilisé dans les rations de bétail.

N'eut été de ces programmes de recherches, la croissance de cette industrie n'aurait jamais eu lieu, et la culture du colza serait inexistante comme ce fut le cas après la Seconde Guerre mondiale alors que le seul créneau alors existant soit celui des lubrifiants à moteurs de navires, s'est refermé.

La culture du colza n'a débuté au Canada qu'en 1943 alors que l'interruption de l'approvisionnement en provenance d'Europe et d'Asie avait causé une grave pénurie d'huile nécessaire à l'entretien des navires de guerre alliés et de la marine marchande.

Après la guerre et plus tard avec l'interruption du plan Marshall, la demande industrielle d'huile de colza a complètement disparu; la production canadienne de colza est alors tombée à des niveaux négligeables. Ce n'est que quelques années plus tard, en 1955, qu'un intérêt marqué s'est manifesté lorsque de nombreux producteurs ont tenté de mettre sur le marché une huile de colza propre à l'alimentation humaine. Cette année-là, la production de colza s'est élevée à 1,6 million de boisseaux.

Toutefois, la présence de substances indésirables dans la graine même du colza amena immédiatement les autorités médicales à émettre des ordonnances visant l'interruption et l'abandon de la production de dérivés du colza sous prétexte qu'ils étaient impropres pour la consommation humaine.

En plus de devoir rendre consommable «un lubrifiant à moteurs», les producteurs se devaient aussi d'enrichir le tourteau, résidu obtenu après l'extraction de l'huile. En effet de nombreux éleveurs s'étaient plaints de l'insuffisance de développement chez le bétail lorsqu'ils utilisaient le tourteau pour l'alimenter.

En 1958, cependant, après d'autres recherches et essais, l'huile de colza était jugée propre à la consommation. C'est alors que sont apparus sur le marché de nombreux produits alimentaires à base d'huile de colza comme les graisses, la margarine, les huiles à cuisson et à salade, ainsi que les sauces à salade.

Au début des années 1970, de nouveaux problèmes ont failli freiner l'essor de l'industrie. L'acide érucique contenu dans l'huile était, craignait-on, dangereux pour l'organisme humain. C'est cet acide qui donne un goût piquant au raifort et à la moutarde.

Les recherches entreprises alors ont révélé que le taux d'acide variait selon les variétés de colza et qu'il existait une base génétique pour cette variation. Les recherches ont aussi démontré qu'il serait possible de cultiver certaines variétés de

type «LEAR», c'est-à-dire à faible teneur en acide érucique. Ces travaux ont permis d'améliorer le tourteau et de rendre l'huile comestible.

En plus d'avoir contribué financièrement à la construction des usines, les gouvernements ont été en grande partie responsable des divers développements et progrès scientifiques intervenus dans ce secteur. La contribution gouvernementale ne se limite pas seulement au colza. Nombre d'autres céréales sont l'objet de recherches. Le **Grain Marketing Office** du ministère de l'Industrie et du Commerce accorde des prêts pour la recherche scientifique et la découverte de nouveaux créneaux. La **POS Pilot Plant Corporation**, un organisme regroupant les gouvernements, les universités et l'entreprise privée offre le financement nécessaire pour la mise sur pied d'usines-pilotes pour l'expérimentation de nouvelles technologies de transformation des céréales.

L'industrie du colza étant aujourd'hui fermement établie au pays, son avenir dépend toutefois de son aptitude à créer de nouveaux débouchés. Pour ce faire, l'industrie devra poursuivre ses programmes de recherche.

Une analyse des tendances au Canada, démontre que la demande pourrait atteindre 425 millions de livres annuellement en 1980, ce qui équivaut à la transformation de quelque 21 millions de boisseaux de colza.

Il est évident qu'il sera nécessaire d'exporter l'huile de colza si l'on veut que les usines existantes écoulent leur production. C'est d'ailleurs la voie dans laquelle l'industrie s'est engagée en s'associant avec des investisseurs étrangers.

Ainsi, en 1976, environ 30 p. cent de l'huile de colza produite au Canada a été vendue sur les marchés extérieurs. Bien que la majeure partie de ces exportations ait été au chapitre de l'aide alimentaire, des quantités de plus en plus importantes ont été vendues dans les pays en bordure du Pacifique et au Moyen-Orient. On prévoit que ces marchés prendront éventuellement de l'expansion et que l'huile de colza canadienne y occupera une place toujours plus importante.

Il semble, de façon générale, que la production de tourteau de colza pourra augmenter sans pour autant nécessiter une demande extérieure accrue. La demande nationale d'aliments du bétail peut absorber une hausse substantielle de la production de tourteaux.

En 1976, un peu plus d'un million de tonnes d'aliments du bétail, riches en protéines, ont été utilisés dans les entreprises canadiennes d'élevage. Mesuré en fonction de la teneur en

protéines, le tourteau de colza n'a satisfait que 20 p. cent de la demande. Pour le reste, il a fallu compter principalement sur l'importation de tourteaux de soja et sur la production des entreprises de l'Est du Canada qui sont alimentées par des producteurs canadiens et américains.

À l'heure actuelle, les possibilités d'exportation de tourteaux sont limitées, bien qu'environ le quart de la production de l'année dernière ait été expédiée à l'étranger. À mesure que le tourteau de colza acquerra des caractéristiques supérieures, de nouveaux débouchés se créeront tant à l'étranger qu'au pays pour ce produit.

Il existe également d'autres débouchés moins traditionnels pour les produits provenant du pressurage du colza. Comme pour la plupart des autres huiles végétales, les divers emplois de ces produits peuvent s'étendre au secteur industriel.

Toutefois, ce créneau sera marginal pour les entreprises de transformation canadiennes puisque les variétés à faible teneur en acide érucique ont été mises au point exclusivement pour l'industrie alimentaire. On produit encore, sur une échelle réduite, des variétés de colza à teneur élevée en acide érucique, afin de répondre aux besoins d'un petit secteur de l'industrie en voie de développement qui cherche à étendre l'emploi de l'huile de colza dans la production de plastiques, de lubrifiants, de lacques et de détergents.

Des recherches sont actuellement menées dans le but de mettre au point des produits dérivés des tourteaux de colza et propres à l'alimentation humaine. Tout extrait de tourteau végétal renfermant un taux élevé de protéines possède les caractéristiques nécessaires pour être

utilisé comme produit de remplacement dans les régimes alimentaires. Les protéines sont isolées et transformées en fibres, lesquelles sont façonnées et assaisonnées de façon à ressembler à la variété de viande voulue.

Ces procédés sont actuellement appliqués aux tourteaux de colza, puisque les recherches dans les domaines de la génétique et de la transformation ont donné lieu à la fabrication des produits non toxiques de qualité, à bonne teneur protéique. Des études ont prouvé que les extraits du tourteau à teneur protéique, bien qu'au stade expérimental, sont à la fois nourrissants et économiques. Dans un proche avenir, les tourteaux de colza seront utilisés sur une plus grande échelle dans l'alimentation humaine comme produits de remplacement de la viande, dans les farines, les succédanés de lait, etc.

Pour l'instant, ces nouvelles utilisations ne donneront pas lieu à une augmentation importante de la demande, mais, grâce à des recherches plus poussées, il est probable que la diversité des produits de colza allié à la multiplicité de leur emploi deviendra un important stimulant.

Quoi qu'il en soit, les gouvernements fédéral et de l'Ouest du pays étudient les possibilités de diversifier leurs bases industrielles. Il est donc naturel que les industries de transformation de produits agricoles fassent l'objet d'une attention particulière des gouvernements, surtout si l'on considère les perspectives de commercialisation des oléagineux en général et du colza en particulier.

*M. Peter Perkins est économiste à l'emploi de la United Grain Growers. M. Perkins est l'auteur d'une étude récente sur les perspectives agricoles dans l'Ouest du pays.*



Photo : Centre national de recherches

# L'implantation de Haley-Bendix au Québec

par Joan Gherson

Une firme entreprenante, un besoin industriel reconnu et la possibilité de concilier plusieurs objectifs commerciaux et gouvernementaux ont donné naissance à une entreprise commune qui sera connue sous la raison sociale de **Métallurgie Farnham Inc.** L'implantation de cette firme qui produira des pièces moulées en métaux ductibles entraînera des bénéfices, tant pour l'économie canadienne que pour les investisseurs.

**Haley Industries Limited**, une entreprise contrôlée par des Canadiens est la firme entreprenante à l'origine du projet; son associé américain est **Bendix Corporation** de Southfield, Michigan.

Haley produit des pièces moulées en alliages de magnésium et d'aluminium de haute qualité pour l'industrie aéronautique dans sa fonderie d'alliages légers à Haley (Ontario). Cette fonderie a été achetée au gouvernement canadien à la fin de 1967 alors qu'elle allait fermer ses portes après plusieurs années consécutives d'opérations déficitaires. Réorganisée et devenue bénéficiaire, cette fonderie est aujourd'hui l'une des plus modernes du monde.

La direction de la firme Haley s'y connaît également dans l'industrie sidérurgique car ses propriétaires possédaient la **Otaco Foundry**, une filiale des **Industries Bartaco**. «L'expérience acquise dans cette firme et les nombreuses études industrielles et de marché que nous avons effectuées nous ont convaincus que le moment opportun d'accroître nos activités dans le domaine des métaux ferreux était venu», nous a expliqué M. R. H. McRae, vice-président exécutif de Haley et de la nouvelle entreprise.

Au premier abord, l'industrie des métaux non-ferreux ne semble pas offrir tellement de possibilités à une entreprise nouvelle. La capacité totale de production canadienne s'est élevée à près de 1,8 million de tonnes en 1975, alors que les expéditions ne totalisaient que 1,2 million de tonnes. Des fluctuations importantes de la production ont toujours caractérisé cette industrie et le cycle de l'utilisation de la capacité en est toujours à sa phase basse. Le marché des fonderies, comme celui de tous les fournisseurs de pièces, est captif du niveau de production de leurs clients. Dans le secteur des pièces moulées pour véhicules automobiles et machines agricoles, la pénétration sur le marché est plus difficile à cause de l'existence de complexes intégrés. Nombre de constructeurs (généralement des sociétés américaines) ont leurs propres fonderies qui subviennent à la majorité de leurs besoins. Les petites fonderies canadiennes, pour la plupart indépendantes, desservent donc une portion du marché qui n'intéressent pas les filiales de grosses entreprises. Quoique restreint, ce marché représente souvent un débouché important pour l'entreprise canadienne.

Cette situation obligea les dirigeants de Haley Industries à trouver un client, qui serait aussi partenaire, pour réaliser des ventes suffisantes et permettre une spécialisation de la production. Des études techniques poussées ont été entreprises afin de prouver la viabilité du projet à un client éventuel. En plus de pouvoir financer une partie du projet, le partenaire éventuel devait être un grand consommateur de produits non-ferreux et ne pas déjà avoir une fonderie comme filiale. Ce client pourrait donc assurer un débouché à une part importante de la production de la fonderie. Quant au partenaire, il pourrait compter sur un fournisseur attiré de moulages de haute qualité pour satisfaire une partie de ses besoins. De ce désir commun de stabilisation du marché est née l'association entre Haley et la Bendix Corporation.

Les activités de Bendix, le client, ont servi à préciser la spécialisation de la nouvelle fonderie, à savoir les moulages de compas de freins. La société Bendix, un des plus importants fournisseurs indépendants de systèmes et de pièces composantes pour le secteur automobile, est en mesure d'absorber une part importante de la production de la fonderie. D'autres clients éventuels dans les industries de l'automobile, de l'outillage de construction et agricole ont été approchés; ceux-ci achèteront d'importantes quantités supplémentaires de moulages du même genre. Ainsi des débouchés sont déjà prévus pour l'essentiel de la production de la fonderie, qui devrait atteindre 20 000 tonnes environ lorsque l'usine fonctionnera à pleine capacité, en 1983. Une part importante de la production (sans compter les ventes à Bendix) sera exportée vers les États-Unis, ce qui devrait améliorer la balance commerciale canadienne en vertu de l'Accord canado-américain sur l'industrie automobile.

La décision d'ouvrir une nouvelle usine à Farnham (Québec) satisfait à la fois les dirigeants de la société et ceux de la province de Québec. Farnham, une municipalité située à environ 30 milles de Montréal, est accessible aux principaux marchés et est située à proximité des fournisseurs des matières premières de base, soit la fonte en gueuse et la ferraille. Seul le sable approprié ne peut être trouvé sur place. De fait, il n'est pas disponible au Canada; il faut le faire venir des États-Unis par camion. La direction espère, de plus, recruter la majeure partie de la main-d'œuvre dans les environs immédiats; elle estime que les salaires sont compétitifs avec ceux de l'Amérique du Nord.

La production de pièces moulées nécessite une forte consommation d'énergie électrique. Comme le signale M. Brian Barr, président de Métallurgie Farnham Inc., «le fait que les tarifs de

l'Hydro Québec soient parmi les plus bas en Amérique du Nord a beaucoup pesé dans notre décision de nous installer au Québec. Avec la crise énergétique qui fait présentement rage, nous pensons que le coût de l'énergie s'accroîtra plus rapidement pour nos concurrents américains.» Enfin, la *Loi sur les subventions au développement régional* a rendu ce lieu encore plus séduisant.

Les subventions accordées en vertu de cette loi et administrées par le **ministère de l'Expansion économique régionale** ont pour but d'encourager les industries manufacturières et de transformation à s'installer ou à s'agrandir dans les régions à faible croissance. Pour les projets de grande envergure (immobilisations supérieures à \$1,5 million), le montant de la subvention varie selon les bénéfices économiques escomptés de l'entreprise et la somme nécessaire pour intéresser l'entrepreneur au projet. On peut aussi tenir compte des bénéfices escomptés d'un projet similaire dans une autre région ou encore d'autres projets de l'investisseur.

Bien que les subventions ne soient pas versées avant que l'activité commerciale ait véritablement commencé, (généralement 80 p. cent de la subvention

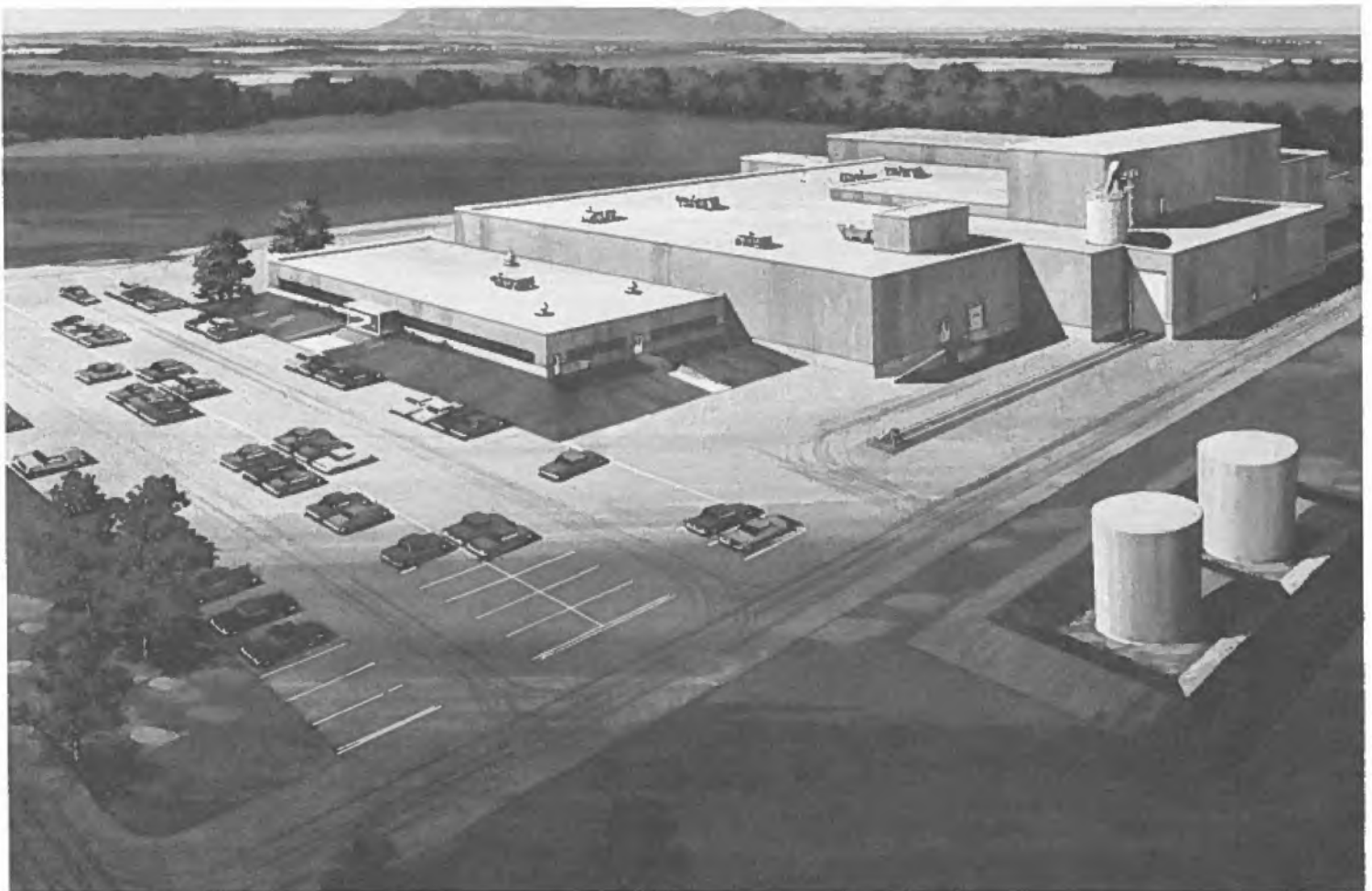
est versée lorsque l'usine fonctionne et le reste après une période de contrôle), l'accord de telles subventions peut aider les industriels à obtenir un financement complémentaire à des taux plus avantageux.

Dans le cas de Métallurgie Farnham Inc., les avantages évidents pour la province de Québec — l'aménagement d'une fonderie moderne dans la province, une amélioration immédiate dans le secteur du bâtiment, la création d'activités connexes dans une région où le chômage varie entre 12 et 25 p. cent, des emplois éventuels pour quelque 330 personnes, la valorisation des matières premières au Québec et tous les autres avantages locaux imputables à un investissement de cette envergure — ont conduit à l'attribution de stimulants industriels de la part de la province; la **Société de développement industriel du Québec** a accordé des abattements d'intérêt.

Vu que la nouvelle entreprise est administrée conjointement par deux sociétés dont l'une (Bendix) n'est pas canadienne, il a fallu obtenir les autorisations prévues par la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* avant d'engager le projet.

Selon l'**Agence d'examen de l'investissement étranger**, cet investissement répondait de façon plus que satisfaisante aux critères de la loi relatifs aux «avantages appréciables» pour le Canada. Selon un responsable de l'Agence: «Cette entreprise créera de nouveaux emplois, ce qui est important dans une région où le chômage est élevé. De plus, l'implantation d'une usine moderne et fonctionnelle conduira à une transformation plus poussée des ressources canadiennes.» Selon le même responsable, la fabrication d'un produit sophistiqué ici-même au Canada entraînera d'ici 1980, un fort courant d'exportation. Autre avantage appréciable pour le Canada fut la présence d'un grand nombre de dirigeants et de gestionnaires canadiens à la tête de la nouvelle entreprise. Rien de surprenant donc qu'avec de tels avantages, la demande ait été traitée promptement (34 jours, soit bien en-deçà des 60 jours prévus par la loi).

La construction de la fonderie devant occuper 80 acres à Farnham avait déjà été commencée au début de l'hiver et il y a toute raison de croire que l'usine fonctionnera à la date prévue.



# Les entreprises mixtes au Canada

par Frank Swedlove

Les succès croissants des entreprises communes où l'on retrouve gouvernements et sociétés privées comme associés au Canada, vont à l'encontre de maints préjugés traditionnels. Nombreux sont ceux qui croient, entre autres, que les hommes d'affaires sont hostiles à la participation gouvernementale dans certains secteurs de l'économie réservés, par tradition, à l'entreprise privée; certains avancent que les agences et entreprises gouvernementales sont susceptibles d'exercer une concurrence déloyale avec les sociétés privées; enfin, d'autres sont d'avis que dans les entreprises en participation, les gouvernements peuvent chercher à imposer des objectifs et des méthodes contraires aux principes d'une entreprise saine.

Toutefois, nombre d'hommes d'affaires canadiens constatent que les entreprises et agences gouvernementales fonctionnent selon de justes principes commerciaux et que dans les entreprises en participation, les objectifs gouvernementaux ne sont pas obligatoirement en conflit avec ceux du partenaire, mais peuvent permettre la réalisation des objectifs de l'entreprise commune. Ceux-ci réalisent que leurs partenaires gouvernementaux jouent dans certains cas un rôle utile, parfois important, voire même indispensable, dans la mise sur pied de l'entreprise, son développement et sa viabilité.

## La participation gouvernementale offre divers avantages

Les gouvernements sont souvent plus consentants que les investisseurs privés à se lancer dans des entreprises comportant de gros risques et à poursuivre davantage des objectifs à long terme. Ils sont prêts à participer à des programmes d'investissement dont le seuil de rentabilité ne sera atteint que dans plusieurs années et à réinvestir l'ensemble des profits initiaux plutôt que de toucher des dividendes. Les risques et coûts croissants de nombreuses entreprises — en particulier la mise en valeur des ressources qui demandent des capitaux importants, de nouvelles techniques ou l'ouverture de régions éloignées — peuvent rendre vitale la participation du gouvernement à la mise de fonds initiale. En fait, les gouvernements peuvent parfois être les partenaires de dernier recours à injecter des capitaux dans une entreprise donnée.

Nombre d'hommes d'affaires se réjouissent de la participation gouvernementale dans certaines entreprises. Les gouvernements, indiquent-ils, sont plus en mesure de comprendre les réalités économiques en participant aux activités des entreprises et seront ainsi moins portés à adopter des mesures budgétaires

ou des lois «déraisonnables». De plus, plusieurs hommes d'affaires apprécient les occasions privilégiées qu'offrent les entreprises en participation de communiquer avec les gouvernements. Certains d'entre eux que nous avons rencontrés ont souligné qu'en participant à des entreprises mixtes avec le gouvernement, ils ont l'impression d'obtenir un meilleur appui de la part du public tant au pays que dans la région où l'entreprise crée des emplois et autres avantages.

Le gouvernement canadien et plusieurs gouvernements provinciaux ont créé soit des entreprises, soit des sociétés de contrôle pour gérer leurs participations financières. L'une des principales fonctions de ces sociétés est de faciliter la conclusion d'accords de participation avec des entreprises privées. Ces dernières années, les sociétés de la Couronne ont multiplié et diversifié leurs participations, ce qui manifeste une meilleure compréhension des avantages réciproques des associations entre les secteurs privé et public.

On peut constater, dans une large mesure, la multiplicité de ces associations en étudiant les activités du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Québec.

La plupart des entreprises du gouvernement canadien œuvrent dans le secteur de l'exploitation des ressources. Pas moins de quinze entreprises, détenues en totalité ou en majorité par le gouvernement, participent d'une façon quelconque à l'exploitation des ressources au Canada. Les principales entreprises communes auxquelles participe le gouvernement fédéral sont: les **Mines Nasisivik**, les plus septentrionales du Canada, qui produisent des concentrés de zinc et de plomb; la société **Petrosar Ltd.** qui gère un complexe pétrochimique près de Sarnia (Ontario); la **Syncrude Canada Ltd.**, qui s'occupe de la séparation des hydrocarbures liquides des sables bitumineux de l'Athabasca dans le nord de l'Alberta; et la **Panarctic Oils Ltd.** vouée à l'exploration et à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières dans l'Arctique canadien.

Dans les secteurs manufacturiers et des services, la participation du gouvernement à des sociétés mixtes est plutôt indirecte. Elle s'effectue essentiellement par l'entremise de la **Société canadienne de développement** qui, bien que détenue en majorité par le gouvernement fédéral, est en réalité un holding indépendant géré selon des principes commerciaux sains et dont le capital-actions provient en partie du secteur privé. La SCD, par l'intermédiaire de filiales qu'elle possède en totalité ou en partie, participe à 21 entreprises communes dans les secteurs manufacturiers et des services.

## Autonomie des sociétés d'État

Signalons que la plupart des entreprises commerciales auxquelles participe le gouvernement fédéral sont autonomes, en ce sens qu'il n'existe pas d'intervention politique. Quoique certains ministres assument la responsabilité ultime pour la direction générale des sociétés de la Couronne, ceux-ci ne participent pas à la gestion quotidienne de l'entreprise qui est assumée par un bureau de direction. De plus, lorsque des investisseurs privés s'associent avec le gouvernement, celui-ci est conscient de la nécessité d'éviter toute intervention politique dans la gestion de l'entreprise. Ce n'est qu'en bâtissant une solide réputation commerciale, que les gouvernements peuvent espérer s'associer avec des partenaires privés dans la poursuite de certains projets.

De tous les gouvernements provinciaux, c'est celui du Québec qui participe le plus à des entreprises communes avec des hommes d'affaires, et ce dans des secteurs très variés. Plusieurs agences du gouvernement québécois s'associent avec des entreprises étrangères ou canadiennes. La **Société Québécoise d'Exploitation Minière (SOQUEM)**, par exemple, s'occupe d'exploration, d'exploitation et de production minière. Au nombre des entreprises qui se sont associées avec SOQUEM, l'on remarque la **Rio Tinto Canadian Ltd.**, **Gulf Minerals Canada Ltd.**, **l'Institut National de Industria**, **Noranda Mines** ainsi que **Matagami Lake Mines**. **Sidbec**, une entreprise de sidérurgie dont le gouvernement québécois est l'unique actionnaire, s'est associée avec la **British Steel Corporation** et une filiale de la **United-States Steel Corporation** pour former la **Sidbec-Normines Inc.** Cette entreprise extrait le minerai de fer du Nord québécois et le transforme en boulettes à proximité de Port-Cartier. La **Société Générale de Financement** du Québec, un holding du gouvernement provincial, détient des intérêts dans 19 compagnies dont 8 sont des entreprises conjointes (chantiers navals, matériel électrique, produits forestiers). Une autre agence, mise sur pied pour promouvoir l'efficacité industrielle au Québec (la **Société de Développement industriel du Québec**), fournit de l'aide financière aux entreprises sous forme de prêts ou de participation au capital-actions.

Le gouvernement de l'Alberta détient 50 p. cent des actions de l'**Alberta Energy Company** (le reste appartient à des particuliers). Cette société participe à diverses entreprises mixtes dans le domaine de l'énergie. Entre autres, elle détient un intérêt de 25 p. cent dans un projet d'extraction de charbon (Coal Valley), 49 p. cent dans la **Pan-Alberta Gas Ltd.**, une firme vouée à la commercialisation dans les autres provinces du gaz naturel extrait en

Alberta, 50 p. cent dans la **Steel Alberta Ltd.** qui cherche à déterminer les possibilités d'investissement dans l'industrie de l'acier; de plus, elle possède des intérêts minoritaires dans le complexe sylvicole de la région de Whitecourt, en Alberta.

L'Alberta Energy Company projette également d'investir dans d'autres projets communs dans les domaines de la pétrochimie, des pipe-lines, de l'entreposage souterrain du pétrole et de beaucoup d'autres.

La **Saskatchewan Mining Development Corporation** gère les intérêts de la province dans des entreprises minières. Cette société participe, entre autres, à la recherche et à l'exploitation d'uranium dans la région des lacs Wollaston et Key, en collaboration avec des intérêts privés. Le gouvernement de la Saskatchewan a un intérêt de 20.2 p. cent (de même que la Steel Alberta) dans l'**Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited**, une aciérie vouée aussi à la fabrication de tuyaux. Dans le secteur manufacturier, la **Saskatchewan Economic Development Corporation (SEDCO)** encourage l'expansion industrielle dans la province de diverses manières, dont la participation au capital-actions. La SEDCO a investi dans 15 sociétés, dont 4 entreprises à participation avec des firmes étrangères; la **Prairie Malt Canada Ltd.** qui produit du malt à des fins d'exportation est la plus importante entreprise commune. Elle appartient à la SEDCO à 50 p. cent, le reste des actions étant détenues par des intérêts privés allemands et canadiens.

Dans les autres provinces, les entreprises communes entre le gouvernement et le secteur privé n'abondent pas. Certains gouvernements provinciaux préfèrent être les propriétaires uniques de leurs entreprises et encouragent les entreprises privées par des prêts et autres stimulants. Signalons cependant deux exceptions: la participation de l'**Ontario Hydro** à deux entreprises de recherche d'uranium et celle de la **Manitoba Mineral Resources Limited** à plusieurs projets d'exploration.

Les gouvernements étrangers investissent également au Canada, presque exclusivement dans le domaine des ressources naturelles. Le ministère canadien de l'Énergie, des Mines et des Ressources, dans sa publication intitulée *Government Participation in Mineral Ventures in Canada* a identifié 7 gouvernements étrangers engagés au total dans 49 entreprises vouées à la recherche, à l'exploitation, à la production et à la commercialisation minière au pays. C'est le gouvernement français qui est le plus actif dans ce domaine puisqu'il possède des intérêts dans 25 entreprises. L'Allemagne fédérale, le Royaume-Uni, et l'Italie investissent également beaucoup. La plupart des 49 sociétés détenues par des

gouvernements étrangers participent à des entreprises communes avec des sociétés privées, tant canadiennes qu'étrangères.

## Entreprises à risques élevés

Plusieurs arguments ont déjà été avancés pour expliquer pourquoi tant de sociétés privées s'associaient aux gouvernements dans des entreprises en participation au Canada. Deux d'entre eux sont probablement les plus convaincants:

- Les entreprises gouvernementales sont souvent plus désireuses que les investisseurs privés d'entreprendre des projets aux risques élevés dont on ne peut guère espérer de bénéfices avant plusieurs années; et
- Les gouvernements sont parfois les partenaires de dernier recours.

La Corporation de développement du Canada, dans son Rapport annuel de 1976, signale que le premier de ces deux arguments fait partie de sa philosophie: «La CDC est disposée à être patiente et reconnaît que certaines voies ne lui sont ouvertes que parce que d'autres investisseurs ne veulent pas ou ne peuvent attendre de longues années le fruit de leurs placements.» De fait, la CDC porte son choix que sur des entreprises prometteuses à longue échéance. Parmi les entreprises aux risques élevés auxquelles participe la CDC, signalons 3 sociétés spéculatrices qui investissent essentiellement dans la technologie de pointe et la recherche: **Venturetek International Limited**, **Ventures West Capital Ltd.** et **Innocan Investments Ltd.**

La participation financière (45 p. cent) de **Petro Canada** dans la **Panarctic Oils Ltd.** constitue un autre projet aux risques élevés. La société s'est jointe à un consortium de 30 sociétés et particuliers pour l'exploration et l'exploitation des gisements pétroliers et gazifères des Îles de l'Arctique. On n'espère pas de bénéfices de l'exploration avant 1985 environ, soit la date la plus précoce pour le raccordement, en Ontario, du gazoduc polaire au pipe-line transcanadien. Petro Canada a affecté d'importantes sommes à ce projet et est prêt à attendre plusieurs années avant que ses investissements ne deviennent rentables.

**Syncrude Canada Ltd.** est un exemple frappant d'investisseurs se tournant vers les gouvernements en dernier ressort. En 1974, l'un des quatre partenaires initiaux, **Atlantic Richfield Canada Ltd.**, s'est retirée du projet et aucune autre société privée n'a désiré investir les capitaux énormes requis pour participer à ce projet. C'est alors que les trois autres partenaires, **Imperial Oil**, **Gulf Canada** et **Canada-Cities Service** se sont tournés vers les gouvernements. Le gouvernement fédéral a donc souscrit à 15 p. cent du capital-actions, celui de l'Alberta à 10 p. cent et

celui de l'Ontario à 5 p. cent. N'eut-été de la participation gouvernementale au capital-actions, le projet aurait été abandonné entraînant ainsi une perte considérable d'approvisionnements énergétiques futurs, d'emplois et d'autres avantages.

Il n'y a pas que les hommes d'affaires qui trouvent leur compte dans une association avec les gouvernements: ces derniers ont aussi plus d'une raison de vouloir participer à des entreprises communes.

## Politiques gouvernementales

D'abord ces associations servent à promouvoir la mise en valeur des ressources naturelles et le développement industriel ainsi qu'à combattre les disparités régionales. La participation au capital-actions dans certains projets, en collaboration avec des entreprises privées reconnues, permet aux gouvernements de mieux utiliser leurs ressources financières; en effet, plus d'un gouvernement sont d'avis que l'impact de leur participation est plus marqué que celui des exonérations d'impôts qui tendent à avoir un effet diffus.

En second lieu, les entreprises communes permettent aux gouvernements d'acquérir une meilleure connaissance du fonctionnement de diverses industries, connaissance qui se traduit fréquemment par des politiques plus adaptées aux milieux industriels.

C'est ainsi que l'un des objectifs de la Société Générale de Financement du Québec est «de prendre une participation active dans de nouveaux projets industriels d'envergure impliquant principalement l'utilisation et la transformation sur place des richesses naturelles du Québec». Une des principales entreprises en participations de la SGF est la **Compagnie Donohue Limitée** dont elle possède 55 p. cent des intérêts. Deux sociétés françaises, **La Cellulose du Pin S.A.** et **Papeterie de la Seine S.A.**, détiennent le reste. En 1975, la firme Donohue a signé un accord avec la **British Columbia Forest Products Limited** (BCFP) (qui appartient en partie à la **Mead Corporation** des États-Unis) pour former une filiale commune, la **Donohue-St-Félicien Inc.**, en vue de la construction d'une usine de pâte d'une valeur de \$300 millions. La SGF a déclaré publiquement que sans sa participation, le projet n'aurait probablement pas vu le jour, c'est-à-dire que les 950 emplois prévus et le développement économique ultérieur de cette région ne se seraient pas concrétisés. La Société estime également que les compétences techniques et commerciales que contribuent la BCPP et la Mead Corp. furent déterminantes dans sa décision de participer au projet et dans la réussite commerciale de l'entreprise.

Un autre exemple d'entreprise commune susceptible de favoriser le développement industriel d'une région fut la création d'une malterie en Saskatchewan. En 1973, le gouvernement provincial mena une enquête pour préciser les régions les plus propices au développement d'industries agricoles données. L'une des constatations de cette étude fut la viabilité économique d'une malterie. Des intérêts privés tant canadiens qu'étrangers, actifs dans ce secteur industriel, firent des démarches auprès du gouvernement provincial; les discussions aboutirent à un accord de copropriété à égalité entre les investisseurs privés et la **Saskatchewan Economic Development Corporation**.

## Petro Canada

La constitution de **Petro Canada**, une société fédérale de la Couronne, active dans les différents stades de l'industrie pétrolière, en 1975, visait à encourager l'exploitation des ressources naturelles et à assurer une participation canadienne importante dans les secteurs clés où les investissements étrangers ont historiquement dominé. Par la constitution de Petro Canada, le gouvernement fédéral désirait aussi acquérir une connaissance approfondie du fonctionnement de cette industrie. Lorsqu'il présenta la *Loi sur la constitution de Petro Canada* au Parlement, M. Donald Macdonald, alors ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources, déclara: «Nous aurons accès à des connaissances et à une prise de conscience qui, simplement, ne peuvent être acquises par d'autres moyens. Cette prise de conscience comprendra l'expérience directe des effets des politiques fédérales et provinciales et, de ce fait, la façon la plus appropriée de concevoir ces politiques pour le bénéfice de toutes les parties en cause.»

Petro Canada a pris en charge la participation du gouvernement fédéral à plusieurs entreprises mixtes, dont les plus importantes sont le projet de transport du gaz depuis les régions polaires, la **Syncrude Canada Ltd.** et la **Panarctic Oils Ltd.** On s'attend à une augmentation du nombre d'accords de participation entre Petro Canada et l'entreprise privée au cours des prochaines années, en particulier dans le domaine de l'exploration.

Un des objectifs explicites des politiques mises de l'avant par les gouvernements fédéral et provinciaux est la «participation canadienne» ou locale dans diverses entreprises; cet objectif est une autre raison qui explique pourquoi les gouvernements s'associent à l'entreprise privée dans des entreprises communes. Les gouvernements seraient plus heureux si la «participation canadienne» pouvait provenir plus souvent des investisseurs

privés canadiens plutôt que d'eux-mêmes; il n'en reste pas moins, comme nous l'avons déjà mentionné, que les gouvernements sont parfois les seuls à pouvoir s'engager dans des entreprises en participation avec des investisseurs étrangers.

Ainsi, en 1976, la **Simpson Timber Co. Ltd. (Alberta)**, une filiale d'une société américaine, a signalé son intention de créer un complexe sylvicole en Alberta. La proposition fut soumise à l'**Agence d'examen de l'investissement étranger**. Lors de l'examen de la proposition, les gouvernements du Canada et de l'Alberta ont recommandé la participation de Canadiens à l'entreprise. Lorsqu'il fut manifeste qu'aucun investisseur privé canadien ne s'intéressait au projet, la société américaine accepta l'offre d'achat de 40 p. cent des actions de la filiale par l'Alberta Energy Company (un organisme du gouvernement provincial).

On aurait tort de sous-estimer l'attrait qu'offre pour le secteur privé la possibilité d'étendre ses relations aux différents niveaux de gouvernement. Et ceci est facilité en grande partie par la conclusion d'accords avec des sociétés gouvernementales. M. Walter Fisher, président de la Prairie Malt Canada Limited estime que l'association de sa firme avec la Saskatchewan Economic Development Corporation a favorisé de meilleurs rapports avec les autorités provinciales. Il est à noter, que le président du Conseil d'administration de la SEDCO est le ministre provincial de l'Industrie et du Commerce et que le sous-ministre est également membre du Conseil. Selon M. George Hatton, un haut fonctionnaire de la SEDCO, «l'action conjointe des hommes d'affaires et des hauts fonctionnaires par l'entremise d'entreprises comme la Prairie Malt Canada Limited constitue une réelle contribution à la formulation de politiques gouvernementales et à une meilleure connaissance du monde des affaires.»

Certains hommes d'affaires sont hésitants à s'associer avec les gouvernements ou leurs entreprises de peur de devoir faire preuve de «transparence» dans la poursuite de leurs affaires. Les media et le public en général, expliquent-ils, s'empressent de blâmer des sociétés liées au gouvernement lorsqu'elles adoptent de prétendus comportements nuisibles au plan social. La plupart des hommes d'affaires ne semblent pas toutefois se préoccuper de cette éventualité outre mesure. Selon M. Hatton de la SEDCO «les hommes d'affaires acceptent le fait qu'une agence gouvernementale opère au grand jour. Par conséquent, nous recherchons mutuellement des solutions acceptables du point de vue social.»

Il serait probablement erroné de penser que les entreprises en participation

auxquelles prennent part les entreprises gouvernementales doivent être «absolument sans tache» et qu'elles respectent des critères sociaux et environnementaux qui dépassent les exigences des lois et conventions des communautés ou encore, qu'elles maintiennent des effectifs supérieurs à ceux justifiés par des considérations commerciales dans le seul but de créer de l'emploi. Comme le faisait remarquer M. Joel Bell, vice-président exécutif de Petro Canada: «Même si nous œuvrons en fonction de critères de *bon citoyen corporatif*, il n'est pas de notre rôle d'obliger nos partenaires dans les entreprises communes à surpasser les

critères prescrits par les lois ou considérés comme pratiques commerciales acceptables. Petro Canada a adopté des pratiques commerciales sérieuses et justes, est un bon citoyen dans tous les domaines au même titre que toutes les autres sociétés et s'attend à gagner le respect tant des hommes d'affaires que du grand public.»

Tant MM. Bell et Powell, ce dernier, un vice-président de la Corporation de développement du Canada, signalent qu'après que leurs sociétés respectives se soient values une réputation d'entreprise sérieuse et juste, le secteur privé s'est comporté à leur égard de la même façon qu'il l'aurait fait auprès d'entreprises

privées. M. D. E. MacAllan, vice-président d'**Imperial Oil**, confirme cette opinion en affirmant que sa société traite Petro Canada, en affaires, comme toute autre entreprise commerciale.

À la lumière des nombreux avantages qui nous ont été rapportés et des témoignages que nous avons recueillis, il semble fort probable que la tendance à la conclusion d'accords de participation entre sociétés publiques et sociétés privées continuera et pourrait même s'accélérer au cours des prochaines années, dans la mesure où il n'existe pas de raisons intrinsèques de désaccords entre les partenaires.



Photo: Énergie, Mines et Ressources

# L'exploration minière au Canada : les besoins et les perspectives

par J. Zwartendyk

Afin de satisfaire la demande intérieure en métaux et profiter des possibilités d'exportation, l'industrie minière canadienne devra mettre en exploitation près de 200 nouvelles mines d'ici l'an 2000. Cette estimation porte sur les dépôts exploitables de cuivre, de zinc, de plomb, d'uranium et de polybdène qui restent à découvrir, en plus de ceux déjà découverts et qui seront vraisemblablement exploités.

Les frais engagés dans la recherche de gisements exploitables de métaux, de minerais industriels et de charbon s'élèvent actuellement à un peu moins de \$150 millions par année. Ceux-ci devraient augmenter pour totaliser près de \$500 millions (dollars de 1975) par an dans les années 1990. De tels frais seront engagés seulement si les investisseurs sont d'avis que l'énorme superficie du Canada recèle toujours des ressources minières en quantité et en qualité suffisantes pour justifier les risques d'une exploration sur une grande échelle.

Si l'on en croit les tendances historiques, la participation des investisseurs étrangers à l'exploration minière au Canada continuera d'être considérable. Ainsi, en 1975, ces derniers ont investi plus de la moitié des \$129 millions consacrés à la recherche de nouveaux gisements miniers au Canada en dehors des zones où des mines sont déjà exploitées, ou le seront bientôt.

Au cours des dernières années, il a été beaucoup question de la demande croissante de produits miniers en regard de l'augmentation de la population mondiale. Cette demande progressera non seulement au Canada, mais plus encore, dans de nombreux pays où le Canada exporte ses produits miniers. Au début des années 1970, plusieurs ont commencé à s'inquiéter quant aux sources d'approvisionnement et ce, même au Canada, où peu d'attention avait été accordée jusqu'alors à ce problème; le pays avait toujours paru suffisamment vaste pour ne pas craindre une limite possible des ressources minières.

De telles craintes ne résultaient pas de conduites quelconques de l'industrie minière mais plutôt d'une préoccupation générale chez les industriels et les universitaires de divers pays quant à l'orientation future du progrès industriel. La publication, en 1972, de l'ouvrage *Les limites de la croissance* par le **Club de Rome**, a éveillé l'intérêt général et incité beaucoup de gens à s'interroger sur les conséquences de nos tendances à la consommation. *Les limites de la croissance* est parvenu à nous départir de notre suffisance béate; c'était d'ailleurs l'intention première de cet ouvrage.

Le «niveau souhaitable» de consommation des ressources est alors devenu rapidement le sujet de débats acharnés.

Certains estimaient que l'humanité courait à sa perte, qu'elle se rapprochait du point de non retour au-delà duquel un effondrement économique mondial serait inévitable, à cause de l'épuisement des ressources naturelles. Cette vue apocalyptique a été vigoureusement rejetée par les tenants de la «corne d'abondance» qui étaient confiants que l'humanité, grâce à son ingéniosité, réglerait les problèmes d'approvisionnement en ressources.

Douter de la capacité de l'homme à faire face à des difficultés sans précédent est bien normal. Entretien de telles craintes par un usage ou une lecture erronés des statistiques est toutefois difficilement excusable. Ainsi, plusieurs pensent à tort que les réserves correspondent au potentiel minier dans son ensemble, donc à tout ce qui pourrait être exploité. Cette incompréhension de la nature des réserves minérales est en grande partie à l'origine des craintes manifestées quant à l'approvisionnement en minerais. La vérité est que les réserves de minerais d'un pays ne sont ni plus ni moins que la somme des gisements exploitables non encore exploités des mines existantes et éventuelles de ce pays. D'un côté, les réserves diminuent du fait de l'exploitation minière; de l'autre, elles augmentent avec la découverte de nouveaux gisements. Du point de vue économique, il serait inopportun et désavantageux pour une entreprise d'exploiter les réserves d'une mine au-delà des besoins prévus dans un programme d'exploitation rationnelle. Un tel procédé serait coûteux et immobiliserait inutilement des capitaux. Les entreprises minières s'efforcent donc de maintenir, à chaque mine, des réserves appropriées. Ces réserves sont déterminées par des considérations économiques, compte tenu des minerais exploités. Quelque soit le minerai, l'accroissement de la demande et l'augmentation du nombre des mines exploitées ont toujours entraîné une hausse sans précédent des réserves mondiales. Et aucun symptôme d'épuisement ne s'est manifesté.

Le concept des réserves est alors très peu utile dans l'étude des bases d'un approvisionnement suffisant à long terme. Seul le concept des «ressources» dans leur ensemble nous permettra de résoudre ce problème. Ce concept est imprécis mais beaucoup plus vaste que celui des réserves; il est généralement défini comme étant l'ensemble des dépôts des minéraux, découverts ou non, qui présentent ou présenteront un intérêt économique. Il est, et il sera toujours impossible d'évaluer avec justesse tant les ressources que les réserves. Formuler des scénarios et hasarder des estimations — voilà ce à quoi l'on est confiné. Et les perspectives divergeront toujours. Toutefois, une conclusion ressort: il est

M. J. Zwartendyk est Chef de la section de l'évolution des ressources au ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

impossible de justifier quelque crainte que ce soit quant aux limites physiques du sous-sol.

Dans la mesure où il est possible d'établir les perspectives canadiennes, il s'avère que l'énorme superficie du pays offrira encore de nombreuses possibilités de découvertes de nouveaux gisements et de leur mise en exploitation. Pour les deux ou trois décennies à venir, c'est-à-dire le plus loin que l'on puisse prévoir, aucune difficulté grave n'est envisagée qui serait la conséquence d'une pénurie de ressources minérales au pays.

Les actions entreprises par les investisseurs et leur estimation des besoins futurs serviront à déterminer si les ressources seront satisfaisantes. Dans le cas du Canada, les besoins futurs comprennent non seulement la demande intérieure à long terme, mais également le maintien d'un volume important d'exportations.

Toutefois, l'approvisionnement futur ne dépendra pas seulement de l'existence de gisements adéquats; il dépendra également de notre aptitude à pouvoir découvrir, produire, transformer et transporter les minerais à un rythme donné et cela de façon rentable. Nous serons en mesure d'exploiter de nouvelles mines si nous parvenons à résoudre les difficultés pratiques comme la réunion des capitaux suffisants et de la main-d'œuvre qualifiée. Il ne faut toutefois pas oublier qu'il peut s'écouler 20 ans entre la prospection initiale des ressources et la production.

On a signalé au début de cet article que d'ici l'an 2000, la demande prévue en cuivre, zinc, plomb, uranium et molybdène canadiens, exigera la mise en exploitation de quelque 200 nouvelles mines là où des gisements restent encore à être découverts. Cette estimation se fonde

sur une étude du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. Selon cette étude, il faudrait, entre 1976 et l'an 2000, exploiter (en plus des futures mines pour l'exploitation de gisements connus) à peu près autant de nouvelles mines que durant la période 1946-1970, soit 228 si l'on exclut les mines de fer. Cette étude a été menée en 1973-1975, à une époque où la croissance économique mondiale (donc de la demande en produits miniers) s'annonçait plus favorable qu'aujourd'hui. Malgré une baisse probable de la demande, l'exploration nécessaire demeurera énorme.

Des sommes importantes sont consacrées annuellement à la prospection de nouveaux gisements. De 1968 à 1975, les dépenses d'exploration ont varié entre \$100 millions et \$180 millions par année (dollars constants de 1975). Elles ont atteint un chiffre record en 1970; puis il y eut un fléchissement en 1972. Depuis lors, les dépenses n'ont cessé de croître à l'exception de 1976 où l'on enregistrera probablement un bref plafonnement. Dépendant des découvertes et des conditions du marché, les sociétés minières ont plutôt tendance à favoriser certains minerais en particulier. C'est ainsi qu'au début des années 1950, la recherche d'uranium a été intense; elle l'est à nouveau. Par contre, on s'intéresse moins aux métaux de base actuellement car l'excédent d'offre a fait baisser les prix du cuivre, du nickel et du zinc.

Tel que signalé précédemment, les dépenses annuelles d'exploration au Canada devront passer de quelque \$150 millions (chiffre actuel) à près de \$500 millions dans les années 1990 (dollars constants de 1975). En chiffres absolus, c'est une augmentation importante; mais ces dépenses représenteront un pourcentage assez constant de valeur de la production minière qui, elle aussi, augmentera de façon comparable.

En résumé, l'accroissement rapide de la capacité de production minière qui sera nécessaire dans les années 1980, exige pour bientôt, d'importantes réalisations dans les domaines de l'exploration et de l'exploitation. Toutefois, il s'avère peu probable que nous ayons à faire face à une pénurie quelconque. Il est malheureux que bien des gens aient paniqué dès qu'il fut question d'incertitude; plusieurs ont tendance à s'inquiéter. Jusqu'à tout récemment, les gens associaient rarement le prix de l'énergie à long terme à la suffisance de matériaux. Maintenant que le prix de l'énergie est devenu un problème crucial, on tend à le placer parmi les premiers facteurs susceptibles de menacer les approvisionnements miniers. Il est pourtant évident que les talents de l'homme, tout comme ses faiblesses, sont essentiels pour déterminer les ressources minérales car c'est notre propre attitude qui les fixera.

Depuis qu'a commencé, au début des années 70, le débat au sujet des limites de la croissance, les discussions ont évolué du seul problème des limites matérielles à la répartition inégale des ressources dans le monde. La discussion a été lancée au plan politique, lors des conférences Nord-Sud, entre les pays riches et pauvres.

Les difficultés rencontrées se fondent sur l'idée répandue, mais erronée, que les pays riches qui consomment la majeure partie des produits de l'industrie minière sont relativement dépourvus de ressources minières et qu'ils satisfont la plupart de leurs besoins en important des pays pauvres. En réalité, cinq pays développés dominent la production minière mondiale: les États-Unis, l'U.R.S.S., le Canada, l'Afrique du Sud et l'Australie. Ceux-ci sont les principaux exportateurs de produits miniers vers les nations industrialisées.

L'immensité du territoire canadien offre une diversité considérable de produits miniers. Le problème de la suffisance des ressources minérales au Canada ne porte pas sur le sous-sol (nous n'en connaissons probablement pas encore les limites) mais sur ce que nous allons en faire. Les participants étrangers qui désireraient se joindre aux Canadiens pour l'exploration et l'exploitation des ressources minières canadiennes trouveront sans aucun doute l'entreprise profitable.



# Stimulants industriels

Cette rubrique présente un résumé courant 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.

Certains programmes à frais partagés administrés conjointement par les gouvernements fédéral et provinciaux paraissent sous la rubrique Programmes provinciaux d'encouragement.

## 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, 240, rue Sparks, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.*

#### 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, 240, rue Sparks, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.*

#### 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, 240, sur Sparks, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.*

#### 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, 240, rue Sparks, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.*

## 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, Chemin Montréal, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0R6.*

### 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, Chemin Montréal, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0R6.*

## Ministère de l'Expansion économique régionale (MEER)

En accord avec la *Loi sur les subventions au développement régional*, le Ministère offre des prêts et des garanties de prêts aux entreprises qui s'établissent dans les régions désignées de toutes les provinces du Canada. Le programme de subvention vise principalement les entreprises de fabrication et de transformation. Les entreprises de service peuvent se prévaloir de garanties de prêts. La région spéciale de Montréal désignée par la *Loi du MEER* est éligible à des prêts pour certains secteurs de la fabrication et de la transformation. **Contact:** *Direction des subventions à l'industrie, Ministère de l'Expansion économique régionale, 161 ouest, rue Laurier, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0M4.*

## 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, 901, Square Victoria, Montréal, Québec, Canada H3C 3C3.*

## 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, Place Bell Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0G5.*

## 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 T0C 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<sup>e</sup> rue, Edmonton, Alberta, Canada T5K 2C8.

### Colombie-Britannique

#### British Columbia Development Corporation

Cette agence gouvernementale vient en aide aux entreprises en accordant des prêts à terme, des garanties de prêt et des cautionnements. Dans certains cas spéciaux, l'agence souscrit au capital-actions. Aucune limite n'est imposée sur les sommes qu'offre cette société de la Couronne. Toutefois, dans le cas de projets d'envergure, elle préfère s'associer à d'autres institutions financières. Elle s'occupe de plus de la vente et de la location de terrains aux entreprises manufacturières et de services. L'agence est aussi le maître-d'œuvre de nombreux projets d'envergure. **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 du secteur manufacturier et de la transformation. Lorsque l'investissement totalise un maximum de \$25 000, les entreprises admissibles peuvent recevoir un prêt-don maximal de \$12 500 ou 25 p. cent de l'investissement 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 entreprises des secteurs primaire et manufacturier pour l'achat de biens de production, ainsi que la construction et la rénovation des biens immeubles. Lorsque l'investissement totalise \$60 000, ces entreprises sont admissibles à un prêt-don maximal de \$30 000 plus \$2 000 pour chaque emploi créé. Les gouvernements fédéral et provincial participent de façon conjointe au financement de ces programmes. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Commerce, C.P. 2000, 180, rue Kent, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, Canada C1A 7H8.

### Manitoba

#### 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.

#### 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 offre une aide financière aux manufacturiers sous la forme de prêts ou de garanties de prêt. De plus la Commission gère un programme conjoint fédéral-provincial des prêts-dons destinés aux petites entreprises. **Contact:** Ministère du 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.*

---

## 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. Le financement minimum disponible est de \$150 000.

**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 aux taux du marché pour l'exploitation des ressources et de services touristiques. **Contact:** *Nova Scotia Resources Development Board, Bank of Montreal Tower, C.P. 519, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada B3J 2R7.*

### Ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse

Le ministère du Développement offre un certain nombre de programmes d'aide. Ces programmes visent la commercialisation, la gestion, le design industriel, le développement rural et les parcs industriels. Le bureau de développement du détroit de Canso est une agence fédérale-provinciale financée par le MEER et le ministère du Développement de la N.-É. Le port en eaux profondes du détroit de Canso favorise l'implantation d'industries lourdes dont la pétrochimie et le transport en vrac. **Contact:** *Ministère du Développement de la N.-É., 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.*

### Exemption de la taxe de vente sur le matériel de production

Une exemption de la taxe de vente est accordée aux entreprises sur l'achat de biens et machineries utilisés pour la détection, le mesurage, la prévention, le traitement ainsi que la réduction de la pollution de l'air, de l'eau et du sol attribuable à la production ou à la transformation de produits. **Contact:** *Ministère du Revenu, Direction de la taxe de vente, Toronto, Ontario, Canada M7A 1X9.*

---

## Québec

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

Cette société agit en qualité de représentante du ministère de l'Industrie et du Commerce et fournit de l'aide financière aux projets d'investissement dans le secteur manufacturier. L'aide financière apportée se présente sous forme de prêts à taux d'intérêt réduits, de participation au capital-actions, de remboursement d'une partie des intérêts de la dette à long-terme ainsi que l'aide financière apportée à l'exportation de produits manufacturés au Québec. L'aide financière ainsi contribué par la société complète, dans la mesure jugée acceptable, les régimes de subventions accordés par le MEER, à l'échelle du Québec, dans tous les secteurs manufacturiers, et dans la zone spéciale de Montréal, dans certains secteurs particuliers. **Contact:** *Société de développement industriel du Québec, 1126, Chemin Saint-Louis, pièce 700, Québec, Canada G1S 1E5.*

### Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec

Un fonds de relance favorisant la PME au moyen de crédit fiscal pouvant atteindre 25% de la dépense admissible et une réduction fiscale favorisant le développement industriel régional pour l'ensemble du secteur manufacturier s'ajoutent aux mesures financières prévues par la S.D.I. Au nombre des services offerts par le MIC aux entreprises établies au Québec, on compte l'aide financière aux missions commerciales, la promotion à l'exportation, l'étude des projets d'opportunité, des services de consultation en matière de marketing, de

finance, de gestion, de main-d'œuvre, et de production. Le MIC du Québec est représenté par des délégations permanentes et des conseillers économiques à New-York, Boston, Chicago, Dallas, Los Angeles, Toronto, Bruxelles, Dusseldorf, Londres, Milan, Paris et Tokyo. **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.*

### SOQUEM, SOQUIP, SOQUIA, REXFOR

Ces sociétés dont les actions sont entièrement détenues par la province de Québec encouragent des entreprises en participation avec des investisseurs canadiens et étrangers dans des projets du secteur minier (SOQUEM), du gaz et pétrole (SOQUIP), du secteur agro-alimentaire et de l'industrie des aliments (SOQUIA) et de l'exploitation forestière (REXFOR). **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.*

---

## 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

Cette collaboration des gouvernements fédéral et provinciaux permet un apport financier pouvant s'élever jusqu'à \$1 million pour aider dans le financement du capital-actions ou de prêts pour l'établissement ou l'expansion de petites ou moyennes entreprises. **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.*

# Projets d'investissement

## Secteur manufacturier

Cette liste énumère les projets d'investissement en immobilisations dans le secteur manufacturier dont la réalisation entraînera des investissements de plus de \$2 millions. Les informations citées proviennent principalement de rapports de presse confirmés par les compagnies intéressées. La compilation des informations a été préparée pour *L'investisseur étranger* par M. L. E. Dewis, de la Direction de l'analyse économique au ministère de l'Industrie et du Commerce.

En 1977, la valeur des programmes d'investissements projetés dans le secteur manufacturier à presque doublé par rapport à 1976. Ce sont les industries de l'acier et de la pétrochimie qui ont enregistré les plus fortes hausses de leurs investissements. En ce qui a trait aux aciéries, tout porte à croire que ces dernières poursuivront en 1978 leurs programmes d'investissements. Ainsi, le relevé des intentions d'investissement des 300 plus grandes compagnies canadiennes, effectué par le ministère de l'Industrie et du Commerce, rapporte que les aciéries canadiennes augmenteront leurs investissements en installations de 22 p. cent en 1978. Ces nouveaux investissements auront pour résultat de porter à 20 millions de tonnes la capacité annuelle de production en aciéries canadiennes en 1980, soit une augmentation de 7 millions de tonnes depuis 1970.

Dans la région de l'Atlantique, la **Sydney Steel Corporation**, une entreprise gouvernementale, est à rénover ses installations en vue de la production d'acier en brames. De plus, le gouvernement étudie la possibilité d'établir une nouvelle aciérie au Cap Breton. Au Québec, un groupe de travail a recommandé que la production d'acier soit triplée au cours des 10 à 12 prochaines années. **Sidbec**, l'entreprise gouvernementale de sidérurgie qui pourrait grandement bénéficier de cette hausse de production, augmente présentement la capacité de production de son aciérie de Contrecoeur. Trois grandes entreprises de métallurgie, **Stelco**, **Dofasco** et **Algoma** sont à rénover ou à agrandir leurs usines en Ontario. Pour sa part, **Interprovincial Steel and Pipe Corporation Ltd.** a terminé l'expansion de son aciérie située en Saskatchewan. Par ailleurs, **Dofasco** terminait récemment la construction d'une nouvelle aciérie en Alberta. En accord avec sa politique de développement économique, le gouvernement d'Alberta a contribué à la création de **Steel Alberta** en vue de trouver de nouvelles occasions d'affaires dans le secteur sidérurgique. En Colombie-Britannique, la **Polaris Steel Ltd.** étudie la possibilité d'implanter une mini-aciérie à Prince George.

Les entreprises pétrochimiques ont investi massivement au cours des dernières années dans la construction d'usines et seront ainsi en mesure de desservir les marchés mondiaux. En 1977, la valeur des projets de construction en cours s'élevait à plus de \$2 milliards.

À Montréal, **Gulf Canada Ltd.** a agrandi son usine d'éthylène et **Union Carbide Canada Ltd.** a investi massivement dans son usine de polyéthylène et d'éthylène-glycol. **Hercules Canada Ltd.** a pour sa part débuté la production de polypropylène à sa nouvelle usine d'une capacité annuelle de 150 million de livres.

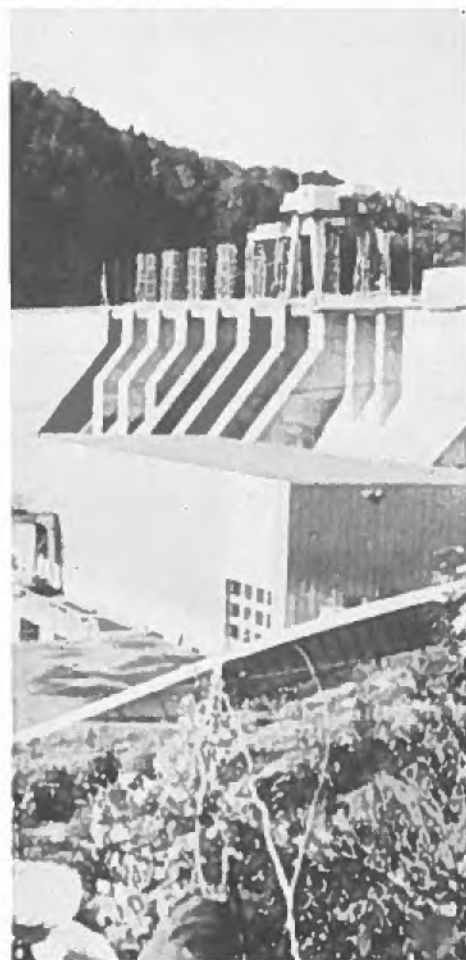
À Sarnia, **Petrosar**, **Union Carbide** et **Polysar** viennent chacune de terminer la construction de nouvelles usines. Quant à **Dupont**, elle a augmenté la capacité de production de son usine de polyéthylène. **Shell Canada** complétera au début de 1979 la construction d'une nouvelle raffinerie de polypropylène. En ce qui a trait la production de benzène, **Sun Oil** est à construire une nouvelle usine et **Shell** vient de doubler sa capacité de production.

En Alberta, l'usine **Alberta Gas Ethylene Company**, située à Red Deer, entrera en opération à la fin de 1978 avec une capacité annuelle de 1,2 milliard de livres d'éthylène. **Dow Chemical Company of Canada** investira par ailleurs \$266 millions dans la région de Fort Saskatchewan. Enfin, **Diamond Shamrock** et **Alberta Gas Ethylene** ont uni leurs efforts pour la construction d'une usine de chlorure de polyvinyle. Toujours en Alberta, de nombreux projets relatifs à la production de benzène sont à l'étude.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Région de l'Atlantique</b>			
Canada Cement Lafarge Ltd. Projet d'expansion	n.d.	25,0	Brookfield, N.-É.
Combustion Engineering-Superheater Ltd. Fabrication de combustibles nucléaires	1978	4,5	Moncton, N.-B.
Labatt Breweries of Canada Ltd. Projet d'expansion, usine d'embouteillage	n.d.	5,3	Saint John, N.-B.
C. M. McLean, Ltd. Projet d'expansion, usine de traitement de patates	n.d.	8,0	New Annan, I.P.-É.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Région de l'Atlantique</b>			
Michelin Tires Manufacturing Co. of Canada Ltd. Expansion, manufacture de pneus	1979	25,0	Bridgewater, N.-É.
St. Anne Nackawic Pulp & Paper Co. Ltd. Usine de chloralkali et de sodium de chlorate	1980	10,0	Nackawic, N.-B.
Sydney Steel Corporation Réaménagement pour permettre la production d'acier en brames	1979	19,0	Sydney, N.-É.
<b>Québec</b>			
Les Produits Alimentaires Anco Ltée Expansion de la fabrique de fromage	1979	2,0	St-Hyacinthe
Canadian General Electric Ltd. Usine projetée, équipement lourd électrique	n.d.	2,4	St-Augustin
Canadian Industries Ltd. Usine de soda caustique	1979	100,0	Bécancour
Catelli Ltd. Produits alimentaires	1978	5,2	St-Hyacinthe
Co-Opérative Agricole de Granby Complexe de transformation du lait	1979	22,0	Granby
Les Industries Domco Ltée Projet d'expansion	n.d.	2,5	Farnham
Dominion Textile Ltd. Réaménagement pour la production de nouveaux produits	1979	6,5	Drummondville
Du Pont du Canada Ltée Usine de fils de polyester	1978	55,0	Coteau-du-lac
Métallurgie Farnham Inc. Nouvelle fonderie	1979	16,5	Farnham
Les Compagnies Molson Ltée Agrandissement	1978	2,6	Montréal
Niagara Structural Steel Co. Ltd. Nouvelle usine	1979	2,0	Sept-Îles
La Brasserie O'Keefe Ltée Agrandissement de l'usine de mise en bouteille et de distribution	1978	22,5	Montréal
Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd. Projet de réaménagement de l'usine	n.d.	3,2	Longueuil
Sidbec-Dosco Ltd. Agrandissement de l'aciérie	1979	30,0	Contrecoeur

Photo: Ontario Hydro



Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Ontario</b>			
L'Algoma Steel Corporation, Ltd. Reconstruction du four de coke	1978	18,5	Sault Ste-Marie
Atomic Energy of Canada Ltd. Projet de construction d'une usine d'extraction de plutonium	n.d.	1 500,0	n.d.
Canadian Gibson Distillery Ltd. Nouvelle distillerie projetée	n.d.	10,0	St. Thomas
Canadian Industries Ltd. Usine d'épuration	1978	6,9	Parry Sound
The Canada Starch Co., Ltd. Addition pour produire une substance liquide pour sucrer	1979	12,0	Cardinal
Canadian Pittsburgh Industries Ltd. Nouvelle verrerie	1978	35,0	Owen Sound
Chrysler Canada Ltd. Expansion, usine de moteurs	1978	40,0	Windsor
Cooper Bessemer of Canada Ltd. Projet d'expansion	n.d.	25,0	Stratford
Daymond Ltd. Usine de refoulement d'aluminium et de fabrication	1978	4,0	Chatham
Dominion Foundries and Steel Ltd. Usine d'acier soufflé à l'oxygène	1978	133,0	Hamilton
Nouveaux fours de coke	1978	109,0	Hamilton
Eldorado Nuclear Ltd. Construction projetée d'une raffinerie d'uranium	n.d.	80,0	Port Granby
Erco Industries Ltd. Usine de sodium de chlorate	1979	10,0	Thunder Bay
ESCO Ltd. Expansion	1978	5,0	Port Hope
Fiberglas Canada, Ltd. Projet d'expansion d'usine, produits de fibres de verre	1979	25,0	Toronto
Hudson Bay Diecastings Ltd. Expansion, plaquage au zinc et polissage	1978	4,7	Bramalea
Inco Metals Co. Fabrication d'acier et emboîtement de moteurs électriques	1979	29,0	Copper Cliff
Projet d'expansion	n.d.	4,2	Port Colborne
John Labatt Ltd. et Redpath Industries Ltd. Nouvelle usine, substance liquide pour sucrer	1980	60,0	Région de London
Maple Leaf Mills Ltd. Nouvelle usine de traitement d'oléagineux	1978	30,0	Windsor
Ralston Purina of Canada Ltd. Projet de transformation du lait de beurre	n.d.	3,0	Trenton
Schneider J. M. Ltd. Expansion, usine de traitement de la viande	1978	7,5	Kitchener
Shell Canada Ltd. Usine d'alcool isopropyle	1978	45,0	Sarnia
Usine de polypropylène	1978	100,0	Sarnia
Standard Tube Canada Ltd. Projet d'expansion	n.d.	3,1	Woodstock

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Ontario</b>			
The Steel Co. of Canada, Ltd. Nouvelle aciérie Expansion	1981 1978	1 250,0 22,8	Nanticoke Welland
Sun Oil Co. Ltd. Installations pétrochimiques	1978	7,0	Sarnia
Thunderbrick Ltd. Projet de construction d'une usine de briques	n.d.	4,8	Thunder Bay
Union Carbide Canada Ltd. Expansion, usine de produits à base de carbonés	1979	4,9	Welland
<b>Manitoba — Saskatchewan</b>			
Astral Refrigeration Manufacturing Ltd. Usine projetée de réfrigérateurs pour véhicules récréatifs	n.d.	3,4	Moose Jaw, Sask.
McCain Foods Ltd. Nouvelle usine de traitement de patates	1978	12,0	Portage la Prairie, Man.
Parsons and Whittemore Inc. Projet d'usine de lin	n.d.	12,0	Prince Albert, Sask.
Prairie Malt Ltd. Projet d'usine de maltage	n.d.	15,0	Biggar, Sask.
Supercrete Ltd. Projet d'expansion, produits de béton	n.d.	7,2	Winnipeg, Man.
<b>Alberta — Colombie-Britannique</b>			
Alberta Energy Co. Ltd. Usine projetée de benzène	n.d.	225,0	Fort Saskatchewan, Alb.
Alberta Gas Chemicals Ltd. Usine de méthanol	1978	62,0	Medicine Hat, Alb.
Alberta Gas Ethylene Ltd. Usine d'éthylène	1978	250,0	Joffre, Alb.
Alberta Liquids Canada Ltd. Nouvelle usine	n.d.	1,5	Barrhead, Alb.
Canada Cement Lafarge Ltd. Expansion	1980	70,0	Exshaw, Alb.
Carling O'Keefe Ltd. Nouvelle cave à vin	1978	27,0	Surrey, C.-B.
Celanese Canada Ltd. Usine projetée de monomère d'acétate de vinyle	n.d.	20,0	Edmonton, Alb.
Diamond Shamrock Alberta Gas Ltd. Usine de chlorure de polyvinyle	1979	50,0	Fort Saskatchewan, Alb.
Dow Chemical of Canada, Ltd. Usine de monomère de chlorure de vinyle	1979	166,0	Fort Saskatchewan, Alb.
	1979	100,0	Fort Saskatchewan, Alb.
General Foods, Ltd. Nouvelle usine	1978	12,0	Lethbridge, Alb.
Inland Cement Industries Ltd. Nouvelle usine de ciment	1980	60,0	Edmonton, Alb.
Palm Dairies Ltd. Nouvelle usine de traitement du lait	1978	12,0	Edmonton, Alb.
Polaris Steel Ltd. Projet de construction d'une mini-acière	n.d.	20,0	Prince George, C.-B.
Union Carbide Canada Ltd. Séparation des constituants atmosphériques	1979	25,0	Fort Saskatchewan, Alb.

Photo: George Hunter



## DONNÉES TRIMESTRIELLES

### TABLEAU 1 — SOMMAIRE

#### DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1976		1977			
	III	IV	I	II	III	IV
Total	45	58	41	60	80	80
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	4	3	3	2	11	4
Secteur manufacturier	28	29	16	27	28	34
Construction et services	13	26	22	31	41	42
Pays de contrôle						
États-Unis	28	40	25	40	55	52
Royaume-Uni	7	8	10	10	9	11
Europe	8	9	6	4	16	14
Autres	2	1	—	6	—	3

#### NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1976		1977			
	III	IV	I	II	III	IV
Total	64	61	62	93	86	87
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	3	5	3	6	8	5
Secteur manufacturier	17	17	16	25	29	25
Construction et services	44	39	43	62	49	57
Pays de contrôle						
États-Unis	31	28	35	48	52	49
Royaume-Uni	7	6	5	11	6	8
Europe	17	23	15	24	21	25
Autres	9	4	7	10	7	5

## DONNÉES ANNUELLES

### TABLEAU 2 — RÉSULTAT OU ÉTAT DU DOSSIER

#### DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974†	1975	1976	1977
Nouvelles demandes sujettes à examen	102	166	171	261
Report de la période précédente	—	51	55	67
Total	102	217	226	328
Total des demandes résolues	51	162	159	277
Autorisations	33	116	124	232
Rejets	9	21	19	21
Retraits	9	25	16	24
Report à la période suivante	51	55	67	51
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	65%	72%	78%	84%

#### NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975*	1976	1977
Nouvelles entreprises sujettes à examen	6	196	328
Report de la période précédente	—	6	60
Total	6	202	388
Total des demandes résolues	—	142	336
Autorisations	—	115	297
Rejets	—	9	12
Retraits	—	18	27
Report à la période suivante	6	60	52
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	—	81%	88%

† 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.

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

	1974†	1975	1976	1977
Total	102	166	171	261
États-Unis	61	116	109	171
Royaume-Uni	21	15	23	40
Europe (autres)	15	27	34	41
Belgique	1	2	1	2
Danemark	—	—	—	2
France	3	6	6	6
Italie	—	2	1	3
Liechtenstein	2	2	—	—
Luxembourg	—	—	3	—
Norvège	—	1	—	—
Pays-Bas	—	5	—	4
R.F.A.	5	2	10	15
Suède	—	2	9	2
Suisse	4	5	4	7
Autres	5	8	5	9
Australie	2	1	—	1
Bermudes	—	2	1	—
Japon	2	2	3	3
Autres	1	3	1	5
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%
États-Unis	65	77	73	91
Royaume-Uni	70	79	82	95
Europe (autres)	71	50	86	90
Autres	50	30	100	80

**NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN**

	1975*	1976	1977
Total	6	196	328
États-Unis	4	90	184
Royaume-Uni	—	22	30
Europe (autres)	1	63	85
Belgique	—	1	—
Danemark	—	5	6
Espagne	—	1	—
Finlande	—	1	1
France	—	9	17
Grèce	—	—	1
Italie	1	9	10
Liechtenstein	—	2	—
Monaco	—	—	1
Norvège	—	—	3
Pays-Bas	—	2	3
R.F.A.	—	22	26
Suède	—	3	9
Suisse	—	8	8
Autres	1	21	29
Australie	—	2	3
Hong Kong	—	3	3
Inde	—	3	1
Japon	—	4	10
Autres	1	9	12
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%
États-Unis	—	73	88
Royaume-Uni	—	93	82
Europe (autres)	—	82	94
Autres	—	95	77

† 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.

TABLEAU 4 — SECTEURS D'ACTIVITÉS

## DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974†	1975	1976	1977
Total	102	166	171	261
Secteur primaire	15	18	15	20
Agriculture	2	—	2	3
Forêts	3	1	—	1
Chasse & pêche	—	1	—	1
Mines, carrières et puits de pétrole	10	16	13	15
Secteur manufacturier	47	82	93	106
Aliments et boissons	5	10	9	15
Tabac	1	1	—	—
Caoutchouc	2	2	3	6
Cuir	1	1	1	—
Textile	2	—	2	4
Bonneterie	1	1	—	1
Habillement	—	2	1	—
Bois	5	6	2	5
Meubles	—	2	4	2
Papier et activités annexes	1	2	1	5
Imprimerie et édition	—	3	1	2
Métaux (formes primaires)	—	3	7	2
Produits métalliques	2	6	12	9
Machinerie	5	11	4	9
Équipement de transport	8	6	3	5
Produits électriques	1	9	11	11
Minéraux non-métalliques	8	3	9	5
Pétrole et charbon	—	—	2	1
Chimie	3	11	15	10
Divers	2	3	6	14
Construction et services	40	66	63	135
Bâtiments et travaux publics	2	2	2	3
Transports, communications et autres services publics	6	6	9	10
Commerce	18	37	38	73
Finances, assurances et affaires immobilières	10	14	8	16
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	4	7	6	33

## NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975*	1976	1977
Total	6	196	328
Secteur primaire	—	12	22
Agriculture	—	2	5
Forêts	—	—	2
Chasse & pêche	—	—	1
Mines, carrières et puits de pétrole	—	10	14
Secteur manufacturier	2	67	95
Aliments et boissons	—	3	7
Tabac	—	1	—
Caoutchouc	—	3	4
Cuir	—	—	1
Textile	—	2	4
Bonneterie	—	—	2
Habillement	—	2	3
Bois	—	2	2
Meubles	1	2	1
Papier et activités annexes	—	1	2
Imprimerie et édition	—	—	—
Métaux (formes primaires)	—	5	6
Produits métalliques	1	10	13
Machinerie	—	5	14
Équipement de transport	—	1	6
Produits électriques	—	7	5
Minéraux non-métalliques	—	3	5
Pétrole et charbon	—	—	—
Chimie	—	6	3
Divers	—	14	17
Construction et services	4	117	211
Bâtiments et travaux publics	—	4	4
Transports, communications et autres services publics	1	10	5
Commerce	1	68	131
Finances, assurances et affaires immobilières	1	10	17
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	1	25	54

† 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.

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

- Rapport annuel 1974-1975
- Rapport annuel 1975-1976
- Rapport annuel 1976-1977
  
- 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  
  
n° 2: Aperçu des textes de loi et des règlements sur l'investissement étranger au Canada — Partie I: Lois et règlements fédéraux
  
- Communiqués de presse hebdomadaires

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

