

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

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

Été 1978 Vol. 1, N° 4

Les négociations du GATT et les possibilités  
d'investissements au Canada

La Baie James: une nouvelle frontière

Les implications fiscales d'un investissement



# 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 *Foreign Investment Review* sont distribués 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

Page couverture: Vue de la route reliant  
Matagami à Radisson sur le territoire de la Baie  
James

Photo: Société de développement de la Baie  
James



Agence d'examen de  
l'investissement étranger

ACCESS CODE  
CODE D'ACCÈS

CDZP

COPY / ISSUE  
EXEMPLAIRE /  
NUMÉRO

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

## SOMMAIRE

ÉTÉ 1978, VOLUME 1, NUMÉRO 4

- 
- 2**                    **L'actualité**  
Un résumé des principaux développements  
influençant le climat d'investissement au Canada
- 
- 4**                    **Articles**  
Les accords commerciaux du GATT et les  
perspectives d'investissements au Canada  
par John Downs
- 
- 7**                    L'expérience canadienne de Marks and Spencer  
par Charles Byron
- 
- 10**                  Le territoire de la Baie James: une Nouvelle Frontière  
par Jean Pellerin
- 
- 14**                  Les implications fiscales d'une participation locale  
à un investissement  
par Cal Cochrane
- 
- 17**                  La fabrication sous licence au Canada  
par Peter Killing
- 
- 22**                  Le rapport de l'OCDE sur la concurrence
- 
- 24**                  **Projets d'investissements**  
Un relevé des projets d'investissement dans les industries du  
transport et de la construction de centres commerciaux
- 
- 27**                  **Stimulants industriels**  
Une liste des programmes fédéraux et provinciaux  
d'aide à l'entreprise
- 
- 30**                  **Revue statistique**  
Une revue statistique des demandes d'acquisition et d'établisse-  
ment de nouvelles entreprises présentées à l'Agence d'examen de  
l'investissement étranger.
-

## Économie

### Budgets

Les budgets présentés au cours des derniers mois par les ministres fédéral et provinciaux des finances visent principalement à ralentir le rythme de croissance des dépenses gouvernementales et à activer la relance économique en encourageant les dépenses à la consommation.

Le gouvernement fédéral, pour un, a proposé aux provinces d'assumer une partie du coût d'une réduction temporaire de la taxe de vente. Au Canada, la taxe de vente est imposée par les gouvernements provinciaux. Suite à cette offre, les taxes de vente ont été réduites ou encore éliminées complètement pour certains produits ou services. De plus, un certain nombre de provinces dont la Saskatchewan, le Manitoba, le Québec et le Nouveau-Brunswick ont réduit l'impôt sur le revenu des contribuables. Une constante majeure de tous les budgets fédéral et provinciaux est la réduction du rythme de croissance des dépenses gouvernementales en vue d'éviter des déficits trop importants.

Le budget fédéral présenté par le ministre des Finances, M. Jean Chrétien, contenait certains stimulants fiscaux intéressants pour les entreprises. Les dépenses encourues pour la recherche et le développement industriels, la mise en valeur de l'énergie et la modernisation des réseaux ferroviaires donneront droit à un traitement fiscal privilégié. Ces mesures prévoient :

- Une déduction de 50 p. cent pour tout investissement dans le secteur de la recherche supérieur à la moyenne des trois années précédentes. Cette mesure, dont l'application se fera au cours des dix prochaines années, s'ajoute aux autres stimulants fiscaux relatifs à la recherche, dont la déduction des dépenses courantes et en capital, et le crédit d'impôt à l'investissement. Le coût après impôt de la R & D additionnelle sera donc de quelque 20 cents par dollar;
- Une allocation pour épuisement pour les exploitations de pétrole non conventionnel jusqu'à 50 p. cent de tous les bénéficiaires;
- Les investissements dans des systèmes améliorés de récupération donneront droit à une déduction pour épuisement de \$1 pour \$2 dépensés;
- Les installations de transformation de l'huile lourde, sauf celles traitant les

sables bitumineux, seront considérées comme des installations de fabrication et de transformation ce qui leur permettra de bénéficier d'un amortissement plus rapide et d'un taux d'impôt réduit;

- Une augmentation de la déduction pour amortissement à l'égard de tout le matériel amortissable acheté par des sociétés ferroviaires d'ici 1983.

Le gouvernement poursuit de plus une revue complète du régime fiscal des entreprises minières. Les gouvernements du Québec et de l'Ontario ont accordé à ces dernières certaines concessions fiscales évaluées à \$10 millions.

Le ministre des finances du Canada a de plus annoncé que les réductions tarifaires instaurées en 1973 sur une vaste gamme de produits de consommation, et qui devaient expirer cette année resteront en vigueur une autre année, à quelques exceptions près.

### Le CEC surveillera les tendances des prix et des salaires.

Le **Conseil économique du Canada**, un organisme de consultation du gouvernement canadien, a accepté la responsabilité de surveiller les tendances des prix et des revenus.

La levée graduelle du programme de contrôle des prix et des revenus, débutée le 14 avril dernier, se poursuivra d'ici la fin de l'année. D'ici là, le Conseil économique établira les mécanismes de surveillance des prix et des revenus.

La décision du Conseil économique du Canada d'accepter cette nouvelle responsabilité fait suite à la demande du premier ministre Trudeau. Vu le déconstruit progressif, les premiers ministres se sont mis d'accord lors de la conférence fédérale-provinciale de février sur un mécanisme de surveillance des prix et des revenus. En invitant le Conseil économique à établir de tels mécanismes, le premier ministre Trudeau a précisé les nouvelles responsabilités du Conseil :

- La publication d'études et de rapports sur les tendances générales affectant les prix, les revenus et la productivité
- La surveillance des changements de prix, de revenus et de la productivité et l'identification des facteurs occasionnant de tels changements
- La conduite d'enquêtes sur les structures et le fonctionnement des

marchés et recommander des améliorations qui contribueraient à réduire les taux d'inflation et à accroître la productivité.

Un nouveau groupe de travail sera mis sur pied à l'intérieur du CEC pour mener ces activités. Le président du CEC, M<sup>me</sup> Sylvia Ostry, a indiqué que le groupe de travail s'intéressera surtout aux aspects « macro-économiques » de la période après-contrôle. Le Conseil examinera donc la situation d'ensemble plutôt que des hausses de prix ou de salaires particulières. M<sup>me</sup> Ostry a de plus déclaré que le Conseil désire examiner les principaux mouvements des prix, des salaires et de la productivité et effectuer des analyses sectorielles ainsi que certaines études sur des sujets tels la valeur de l'indice des prix à la consommation en période inflationniste.

Pour s'acquitter de sa tâche, le CEC utilisera les données publiques disponibles auprès d'agences gouvernementales telles **Statistique Canada** et **Travail Canada**. Le CEC n'aura pas le pouvoir de mener des enquêtes mais pourra recommander au gouvernement de créer des commissions d'enquête spéciales.

### Hausse des investissements en 1978

Un relevé des intentions d'investissements effectué par le **ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce** auprès des 300 grandes entreprises canadiennes montre que ces dernières consacreront, en 1978, \$19,5 milliards, en dollars courants, pour la construction de nouvelles usines et à l'acquisition d'équipements, soit 13 p. cent de plus qu'elles avaient investi en 1977. Cette hausse de 13 p. cent en dollars courants se traduira par une augmentation réelle de 5 p. cent en 1978. Les entreprises manufacturières enregistreront la plus forte hausse, soit 19 p. cent. Quant aux entreprises non manufacturières, elles afficheront des taux de croissance de 13 p. cent.

Parmi les secteurs qui afficheront les hausses les plus élevées en 1978, l'on remarque les aliments et boissons, les métaux primaires, les services d'électricité, le commerce et les finances.

Les entreprises sous contrôle étranger qui avaient diminué leurs dépenses en 1977 de 5 p. cent devraient augmenter celles-ci de 7 p. cent en 1978. Ce sont les firmes du secteur manufacturier qui, encore ici, enregistreront la plus forte hausse, soit 17 p. cent.

### Durée des conflits de travail

Une étude, publiée récemment par une entreprise de recherche économique, démontre qu'une comparaison internationale des données sur les jours-hommes perdus occasionnés par des conflits de travail peut facilement induire en erreur et est loin de donner une idée précise du climat des relations de travail. L'auteur conteste de plus l'idée qui prévaut dans certains cercles à l'effet que les relations de travail au Canada sont les «pires» au monde si l'on fait abstraction de l'Italie.

L'auteur de l'étude, M. Paul Malles, tout en reconnaissant que les relations de travail se sont détériorées à la fin des années 60 et au début des années 70, affirme que les comparaisons internationales des données peuvent être des plus boiteuses, non seulement à cause des différentes bases statistiques mais aussi à cause des structures industrielles et de la composition de la main-d'œuvre.

De fait, explique M. Malles, le nombre de travailleurs canadiens impliqués dans des conflits de travail exprimé en pourcentage de la main-d'œuvre active est très peu élevé, beaucoup plus bas qu'en France, en Italie ou en Australie et plus bas que des pays tels la Belgique, le Danemark et le Japon. Le nombre élevé de jours-hommes perdus au Canada est, selon M. Malles, dû à la durée très longue des conflits de travail canadiens comparativement aux pays européens. La longueur des conflits de travail est de fait un phénomène typiquement nord-américain. Alors que la perte moyenne par travailleur occasionnée par un conflit de travail est d'environ 5 jours en Europe, elle atteint 15 jours au Canada et 15,5 aux États-Unis. Selon l'auteur, s'il était possible de réduire la durée des conflits de travail, les pertes de temps tomberaient à des niveaux insignifiants surtout si l'on con-

sidère que le temps perdu à cause des conflits de travail au Canada est d'environ un demi de un pour cent du temps travaillé.

## Investissements étrangers

### Hausse des investissements directs

Selon les données préliminaires de la balance canadienne des paiements, il s'avère que les flux d'investissements directs au Canada se sont élevés à \$410 millions au cours de 1977. L'on se souviendra qu'en 1976 ceux-ci avaient été négatifs et avaient atteint leur plus bas niveau soit -\$295 millions. La brusque remontée enregistrée en 1977 confirme les quelques analyses à l'effet que la baisse constante des dernières années était, en partie, attribuable à la valeur croissante des transactions non-périodiques visant l'acquisition d'entreprises sous contrôle étranger par des résidents canadiens.

Tel qu'expliqué dans notre livraison d'hiver 1978, la valeur des transactions non-périodiques visant l'acquisition d'entreprises sous contrôle étranger par des Canadiens est passée de moins de \$10 millions en 1970 à environ \$725 millions en 1976. Selon les évaluations de Statistique Canada, la valeur des transactions non-périodiques visant l'acquisition d'entreprises étrangères par des investisseurs canadiens s'est élevée, en 1977, à environ \$225 millions. Abstraction faite de ces transactions non-périodiques, la valeur des investissements étrangers au Canada a donc atteint \$635 millions au cours de l'année dernière ce qui représente une augmentation d'environ 50 p. cent par rapport à 1976.

Les investissements de portefeuille effectués au Canada par des non-résidents se sont élevés, en 1977, à environ \$5,8 milliards soit une baisse de \$3,3 milliards par rapport au montant record enregistré l'année précédente. La réduction des em-

prunts gouvernementaux sur les marchés internationaux et la baisse des taux d'intérêt au pays expliquent cette baisse marquée.

### Les grandes entreprises sont sous contrôle étranger

Une étude de Statistique Canada réalisée auprès de 30 000 entreprises manufacturières, minières et forestières démontre que la proportion d'entreprises étrangères au Canada est beaucoup plus élevée dans la catégorie des grandes entreprises et que celle-ci tend à diminuer plus la taille de l'entreprise est petite. Même si l'étude est basée sur des données de 1972, ses conclusions sont toujours valables vu le peu de changements structurels intervenus depuis.

Des 100 plus grandes entreprises canadiennes, Statistique Canada rapporte que 60 d'entre elles sont sous contrôle étranger; des 500 plus grandes entreprises, la proportion tombe à 49 p. cent; des 500 suivantes seulement 45 p. cent, étaient contrôlées à l'étranger. Cette proportion tombe à 3,6 p. cent pour les autres entreprises.

## Développement industriel

### Nouvelle stratégie industrielle pour le Manitoba

Le gouvernement manitobain a annoncé la stratégie industrielle qu'il entend mener au cours des prochaines années. Cette stratégie vise à améliorer le climat d'investissement et à canaliser les efforts publics et privés vers les secteurs où le Manitoba a des avantages comparatifs. Certains secteurs de croissance ont déjà été identifiés. Il s'agit de l'alimentation, du transport, de l'aviation, de l'électronique, de la machinerie légère et agricole ainsi que des produits de soins personnels. Des hypothèses de développement sectoriel sont aussi à l'étude.



## Les accords commerciaux du GATT et les perspectives d'investissements au Canada

par John Downs

Les discussions commerciales multilatérales qui se déroulent actuellement à Genève visent à réduire certaines entraves au commerce international en abaissant les barrières tarifaires et non-tarifaires. Les résultats de ces négociations auront des implications importantes sur l'affectation des investissements au Canada.

La structure des investissements a été largement modifiée par la réduction des contraintes commerciales intervenue depuis 1948. La valeur des exportations et importations de marchandises exprimée en pourcentage de la valeur de la production des industries de production a augmenté de façon substantielle. En 1962, la valeur des exportations représentait tout près de 37 p. cent de la production industrielle canadienne. Aujourd'hui elle compte pour 56 p. cent. Quant aux importations, elles sont passées au cours de la même période de 36 p. cent à 54 p. cent. Cette ouverture au commerce international a été un facteur important d'utilisation plus productive de la main-d'œuvre, du capital et des ressources. Entre 1948 et 1978, le PNB réel par habitant a plus que doublé, passant de \$2 300 à \$5 100 (dollars constant de 1971), grâce en grande partie à un taux élevé de formation de capital, soit environ 24 p. cent du PNB. Cette expérience d'affluence croissante vécue à l'heure où les économies nationales sont de plus en plus ouvertes sied bien à l'étude des discussions commerciales du GATT, puisque des pressions s'exercent sur de nombreux gouvernements pour qu'ils résolvent certains problèmes de sous-emploi industriel par l'imposition de mesures protectionnistes. Le Canada y perdrait beaucoup si le système commercial international revenait au protectionnisme.

Lors de la conférence de Genève, en janvier 1978, les principales nations commerçantes ont convenu d'étudier l'hypothèse d'une réduction relative de 40 p. cent des tarifs douaniers sur les produits industriels. Cette hypothèse de travail était subordonnée à la réussite des négociations sur d'autres produits. Il est important de noter que les pays du GATT visent également une réforme de l'entente générale de façon à réduire les recours aux BNT et à stabiliser les règles commerciales. D'autres mesures relatives aux produits agricoles et de la pêche apparaissent dans les cahiers de négociations.

Le Canada poursuit un certain nombre d'objectifs commerciaux importants qui nécessitent certaines concessions dont la suppression d'un grand nombre de droits de douane peu élevés; ces droits, quoique

peu élevés, protègent très efficacement plusieurs industries, plus efficacement que ne laissent entrevoir les taux nominaux. Dans ce contexte les décisions relatives à l'investissement seront beaucoup plus influencées par l'élimination totale des tarifs peu élevés que leur réduction. L'accès à des vastes marchés sur un pied d'égalité avec des industries nationales susciteraient une utilisation plus productive des installations industrielles et de la main-d'œuvre canadiennes et entraînerait l'affectation de nouveaux investissements dans des secteurs à rendement élevé.

Pour illustrer l'importance de l'abolition des tarifs peu élevés, l'on n'a qu'à jeter un coup d'œil sur les structures de nos exportations vers les États-Unis; 65 p. cent des exportations canadiennes aux États-Unis, soit environ 20 p. cent de nos exportations totales, sont passibles de droits de 5 p. cent ou moins. Les négociateurs américains se sont montrés disposés à envisager la réduction ou l'élimination d'un grand nombre de ces tarifs.

La Canada cherche également à obtenir des réductions tarifaires supérieures à la moyenne pour deux groupes commerciaux donnés, soit les produits forestiers et les métaux non-ferreux. Cette démarche vise à un abaissement des tarifs et des BNT à des niveaux qui permettront aux industries canadiennes compétitives d'augmenter davantage la transformation de nos ressources naturelles, au pays. De façon plus générale, les exportateurs canadiens profiteraient de la réduction globale des tarifs douaniers et de la réglementation des BNT pour augmenter la croissance de la productivité au moyen de la spécialisation et du commerce bilatéral. En moyenne, les tarifs qu'appliquent actuellement les grands importateurs étrangers sur les produits manufacturiers sont d'environ 10 p. cent ou moins.

La prospérité des pays commerçants, spécialement celle du Canada, dépend du règlement des problèmes cycliques, structurels et commerciaux. Ces problèmes sont interdépendants et des progrès insatisfaisants dans un domaine constitueraient une sérieuse entrave à la résolution des autres problèmes. Pour ce qui est des changements structurels, il serait souhaitable que chaque pays affecte ses ressources à ses industries les plus compétitives, aux dépens de celles qui le sont moins. Pourtant aucun pays n'est disposé à soumettre ses industries les plus faibles à un rajustement rapide et brutal et ce, même si les craintes exprimées au Canada et dans d'autres pays à cet égard

*M. John Downs est un consultant auprès d'organismes publics et privés. M. Downs a de plus fait partie du personnel du Conseil économique du Canada.*

consisterait plutôt à tenter de maintenir le statu quo en protégeant des industries faibles aux dépens d'entreprises compétitives. Cette démarche contribuerait à perpétuer les problèmes associés à une croissance lente et à une faible productivité, et aggraverait les problèmes structurels les rendant ainsi plus difficiles à résoudre le jour où il faudra enfin y faire face.

De façon générale, les principaux pays ont fait preuve de fermeté dans la poursuite de politiques qu'ils ont convenu d'adopter relativement à la libéralisation du commerce international et à la stabilisation des règles. Toutefois la récession économique mondiale a entraîné une vague protectionniste. Ainsi, plusieurs pays ont imposé des mesures temporaires tels, contingentements, prix d'intervention et mesures semblables afin de protéger certaines industries contre une baisse de la demande mondiale et le déferlement d'importations qui en résulte.

Sur cette toile de fond, le rôle des politiques visant à faciliter des changements structurels que l'on qualifie de difficiles apparaît d'une importance capitale. Les programmes d'aide de transition constituent d'importants instruments de politiques pour la plupart des pays, et non seulement en raison de la libéralisation du commerce. Du fait qu'un commerce plus libre nous oriente vers une meilleure utilisation des ressources, des programmes de transition peuvent être mis de l'avant de façon rationnelle et effective. Au Canada, il existe déjà de tels programmes; le gouvernement envisage, toutefois des mesures plus vastes afin de répondre aux besoins des années 1980.

Afin de faciliter l'adoption de programmes d'ajustement efficaces, les réductions tarifaires, actuellement négociées, s'échelonnent sur une période d'au moins huit ans, soit de 1980 à 1987. Certaines industries pourraient être en mesure de profiter d'un abaissement accéléré des barrières tandis que d'autres nécessiteraient plus de temps pour aligner leur production.

## Commerce canadien et possibilités d'investissement

Le résultat des négociations commerciales influera de diverses façons sur les possibilités d'investissement au Canada. En supposant que les négociations sur l'élimination des tarifs peu élevés soient passablement fructueuses, il est évident qu'il y aurait un accès accru aux marchés extérieurs pour quelque 200 articles tarifaires. Le tableau 1, par exemple, présente une analyse sommaire des importations américaines de produits canadiens frappés de droits peu élevés

variant entre 5 p. cent et 50 p. cent pour l'année 1973. À titre d'exemple, le groupe B comprend certains aliments transformés, un certain nombre de produits de pâte, une gamme de produits chimiques, les parements de bois et le bois à bouts encolés, certains papiers manufacturés, un certain nombre de pièces de machines et de véhicules automobiles spéciaux, les tiges en fils d'acier, le caoutchouc synthétique et les articles en amiante. Le groupe C comprend des produits tels, les machines de bureau, les pièces d'avions et d'engins spatiaux, l'aluminium et ses alliages, le cuivre et le zinc. La valeur des importations américaines en provenance du Canada indiquées dans le tableau 1 représente environ 10 p. cent de la valeur totale des exportations canadiennes, à l'exclusion du pétrole. Cette proportion est supérieure à celle de nos exportations vers notre plus grand marché d'outremer: le Japon (environ 6,5 p. cent).

De manière à profiter de l'élargissement des marchés il y aurait lieu que le Canada spécialise sa production de plusieurs produits, ce qui entraînerait une diminution des coûts de fabrication. La réduction d'autres tarifs américains et étrangers, si elle n'est contrée par l'adoption de nouvelles BNT, produirait des effets analogues. Réorganisée de manière à être plus productive et à produire au plus bas coût unitaire possible, l'industrie canadienne sera plus en mesure d'exploiter les possibilités de marchés mondiaux. D'ici dix ou vingt ans, il est plus probable que des possibilités d'exportation et d'investissement se manifesteront dans des secteurs qui n'occupent pas, actuellement, une place prédominante sur le plan commercial.

Pour le producteur canadien, l'un des avantages de l'abaissement des barrières commerciales de toutes sortes serait l'expansion des marchés créés par les accords de compensation d'achats canadiens de matériel stratégique à l'étranger. Au cours des dix prochaines années, le Canada consacrera des milliards de dollars à l'acquisition de matériel militaire. Une grande partie de ces sommes sera dépensée à l'étranger de façon à obtenir le matériel nécessaire à des conditions avantageuses. Afin d'améliorer le solde de la balance des paiements et réduire le chômage, le Canada se doit de prévoir l'instauration de mécanismes aptes à favoriser des achats compensatoires auprès d'industries canadiennes. La réduction des barrières commerciales permettra aux fournisseurs canadiens concurrentiels d'accaparer de façon permanente des marchés d'exportation déjà créés par les accords de compensation non seulement dans le secteur militaire mais également les secteurs civils.

Il est évident que si les négociations sectorielles se révélaient raisonnablement fructueuses pour le Canada, les

possibilités d'investissement et de commerce international augmenteraient dans les industries canadiennes de transformation du bois et des métaux. Plusieurs produits transformés au Canada sont admis en franchise aux États-Unis et jouissent déjà d'un bon accès sur les marchés américains. Il s'agit donc de créer pareil accès sur les marchés internationaux pour les produits manufacturés dont le degré de transformation est encore plus élevé, tels le bois apprêté et préfabriqué, les produits dérivés de la pâte de bois, les feuilles de métal, les profilés, les fils et autres. Dans un autre ordre d'idées, l'industrie pétrochimique canadienne a établi récemment un certain nombre d'usines d'envergure mondiale, afin d'approvisionner en matériaux de base les marchés intérieurs et internationaux. L'industrie pétrochimique est une industrie où les économies d'échelle ont tendance à dominer: le capital requis est énorme et la technologie y est intense. Cette situation contraste avec celle de nombreuses industries canadiennes où la taille des usines a relativement moins d'importance que la spécialisation et la durée des cycles de production de quelques articles destinés à un vaste marché. Étant donné que l'industrie pétrochimique canadienne offre des produits de base à des prix concurrentiels, le Canada a tout intérêt à instaurer des mesures susceptibles d'accroître les marchés et de favoriser la participation d'industries canadiennes de transformation en aval à la croissance de ces marchés. Ces dernières considérations ont principalement trait au marché nord américain. Les États-Unis se sont déjà dits prêts à étudier des propositions relatives à la réduction d'obstacles à l'exportation des produits pétrochimiques et leurs dérivés.

La libéralisation du commerce international pourrait aussi entraîner la mise au point de nouvelles technologies. Il convient de noter que de nombreuses possibilités d'investissement qui surgiront suite à la libéralisation du commerce international, au cours de la prochaine décennie, pourraient avoir des effets d'entraînement et servir de tremplin à de nouveaux investissements, vers la fin des années 1980 et dans les années 1990, dans les industries en devenir. La participation à une industrie compétitive en devenir où le développement technologique est de grande importance constitue un excellent tremplin pour la réorganisation de vieilles industries ou pour la création de nouvelles. À titre d'exemple, si le Canada était dépourvu d'une industrie pétrochimique fondée sur les dérivés du gaz et pétrole, il aurait beaucoup moins de chances d'exploiter avec succès des entreprises qui, au cours des années 1990, utiliseront le charbon comme produit de base. De la même façon, sans un secteur viable de transformation de métal, le Canada serait moins susceptible de par-

ticiper activement à l'application de nouvelles techniques telles l'électroformage et la vaporisation ionique qui révolutionneront la conception des produits et diminuent les coûts de production. L'élargissement des marchés qu'entraînera la libéralisation du commerce international pourrait permettre aux entreprises forestières d'appliquer des nouvelles techniques dont celle de la fabrication du bois synthétique.

Tout investisseur industriel ou entrepreneur ayant la volonté et les moyens de tirer profit des possibilités de production qu'engendrera l'abaissement des barrières commerciales au cours des années 1980 devra analyser avec soin les résultats des discussions de Genève. Cela est d'autant plus vrai dans les secteurs où de nouvelles possibilités d'exportation seront créées. De plus, l'accélération des échanges, inhérente à la libéralisation du commerce, suscitera des possibilités d'investissement intéressantes dans les industries du transport.

Il faut également reconnaître que les objectifs nationaux mis de l'avant par les gouvernements fédéral et provinciaux visent une réorganisation ordonnée des industries qui ont de la difficulté à concurrencer les importations plutôt que leur élimination brutale. Après une période de restructuration, des secteurs spécialisés de ces industries continueront probablement à produire de façon rentable. Les mesures qui seront prises par le gouvernement dans le but de faciliter cette évolution et d'encourager certaines industries à créer d'autres utilisations des ressources rendues disponibles (ou non utilisées) joueront vraisemblablement un rôle important. Ainsi, même les industries en déclin offriront des possibilités d'investissements sélectifs originaux, basés sur l'ingéniosité et la spécialisation.

### Compétitivité des entreprises canadiennes

Plusieurs investisseurs canadiens et étrangers ont manifesté certaines inquiétudes à l'effet que la baisse de compétitivité de l'industrie canadienne, depuis le début des années 1970, avait assombri les perspectives d'investissements industriels au Canada.

Ces inquiétudes sont justifiées si l'on considère les résultats économiques du Canada au cours des cinq dernières années; ce fait reconnu, il apparaît également évident que l'euphorie des années 1973 et 1974 a entraîné des attentes irréalistes. Il n'en demeure pas moins que l'économie canadienne a résisté à de nombreux assauts. En 1976, par exemple, le **Conseil économique du Canada** a publié un indice de la compétitivité du Canada sur les marchés internationaux. Si l'on met à jour cet indice, il

ressort que la position concurrentielle du Canada s'est considérablement améliorée depuis 1974, même si elle n'a pas atteint le niveau enregistré au début des années 1970. Ainsi, de 1971 à 1974, l'indice est passé de 100 à 81. Depuis, l'indice accuse une remontée constante; en 1977 il a atteint 89. En gros, la moitié de la chute sous le niveau de plein emploi dans les industries d'exportation enregistrée en 1977 est attribuable à la situation nationale et l'autre moitié à la croissance lente de nos partenaires commerciaux.

Il est encourageant de constater qu'au cours des dernières années, cet indice a marqué une tendance à la hausse et que les politiques des gouvernements fédéral et provinciaux sont orientées vers la croissance de la productivité nationale. Un autre signe de la forte position du Canada à long terme est le fait que les niveaux de productivité dans le secteur manufacturier canadien s'élèvent constamment par rapport à ceux des États-Unis. Dans l'ensemble, le niveau de la productivité canadienne était environ 55 p. cent de celui des États-Unis en 1950, 66 p. cent en 1967 et 78 p. cent en 1976. De plus, les niveaux de productivité du Canada, dans de nombreuses industries de biens durables, se rapprochent de ceux des

États-Unis. Cette augmentation est en grande partie attribuable à la forte hausse des échanges commerciaux et à la spécialisation industrielle suscitée par la signature de l'*Accord canado-américain sur l'automobile* en 1965. Techniquement, la baisse de la compétitivité canadienne au cours des années 1971-1974 est imputable à la hausse rapide des salaires et des coûts unitaires par rapport aux États-Unis. Il est à espérer que la récréation soit maintenant terminée: en 1977, par exemple, le coût unitaire de la main-d'œuvre semble avoir monté plus lentement qu'aux États-Unis. De plus, entre 1976 et 1978, le dollar canadien a subi une dévaluation d'environ 13 p. cent par rapport au dollar américain. Cette baisse aura au moins un avantage à court terme pour les fournisseurs canadiens et offrira un moment d'arrêt qui permettra de raffermir l'effet des tendances positives à long terme.

Ceux qui, dans l'avenir, investiront au Canada, mèneront leur propres études et prendront leurs propres décisions. Toutefois ces décisions devront tenir compte des perspectives canadiennes à long terme, y compris des possibilités nouvelles qui découleront des négociations commerciales et des politiques connexes.

**TABEAU 1**

### Importations américaines de produits canadiens frappés de droits peu élevés, 1973

Valeur (en millions de dollars)

Groupes de produits	Nombre de positions tarifaires	Canada	Total mondial	Pourcentage en provenance du Canada	Tarif moyen (un pourcentage)
<b>Principaux articles transformés</b>					
A	37	379	4 761	8,0	4,1
B	77	602	1 587	37,9	4,2
C	7	808	1 605	50,3	4,3
Total partiel A-C	121	1 788	7 954	22,5	4,2
<b>Autres articles transformés</b>					
D	965	509	9 793	5,2	3,8
Total partiel A-D	1 086	2 297	17 747	13,2	3,9
<b>Produits bruts</b>					
E Pétrole	2	1 216	6 668	18,2	2,5
F Autres	25	153	203	75,5	2,8
Total A-F	1 113	3 667	24 618	14,9	3,8

Source: Données américaines officielles.

Notes: Les droits des groupes A, B et C variaient entre 2% et 5%, taux ad valorem ou équivalent, et la valeur des importations faites en vertu de postes tarifaires particuliers étaient supérieures à \$1 million de dollars.

Le **groupe A** comprend des produits transformés où la part d'importations du Canada en vertu de positions tarifaires particulières est inférieure à 20%.

Le **Groupe B** comprend des produits pour lesquels la part canadienne était supérieure à 20%, et dont la valeur à l'importation variait entre 1,1 et 50 millions de dollars.

Le **Groupe C** comprend des produits pour lesquels la part canadienne était supérieure à 20%, et dont la valeur à l'importation dépassait 50 millions de dollars par position tarifaire.

# L'expérience canadienne de Marks and Spencer

par Charles Byron

C'est en 1975 que la chaîne de grands magasins Marks and Spencer du Royaume-Uni fut autorisée, en vertu de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*, à acquérir la majorité des actions de Peoples Department Stores Limited, une chaîne de 50 magasins de nouveautés connus sous le nom de Peoples en Ontario, au Québec et dans les provinces Maritimes, de 40 grands magasins de vêtements pour adolescents Walker/Smith's en Ontario et de 35 magasins de vêtements pour dames connus sous le nom de D'Allairs dans les principales villes du Canada. Peoples exploitait également, en collaboration avec Marks and Spencer, 17 magasins St. Michael qui vendaient sous l'étiquette privée de celle-ci des vêtements importés du Royaume-Uni.

Bien que M&S n'ait pas encore réalisé de bénéfices au Canada, l'entreprise commerciale semble être promise au succès. Toutefois cette évolution ne fut pas sans peine.

Ainsi, peu de temps après l'acquisition de Peoples, M&S a dû reviser ses projets d'expansion en fonction de la situation économique et des conditions du marché au détail. Ce faisant, M&S ne pouvait se conformer, dans les délais prévus, aux engagements déjà négociés avec l'Agence d'examen de l'investissement étranger. L'entreprise a donc négocié une nouvelle entente qui répondait mieux à ses prévisions de croissance. Toute chose considérée, les premières années d'activité de M&S illustrent bien comment gouvernements et entreprises privées peuvent collaborer à la formulation d'une proposition d'investissement profitable à la fois au pays d'accueil et à l'investisseur étranger.

Le nom de Marks and Spencer n'était pas encore connu de tous les Canadiens en 1975, mais au Royaume-Uni, on l'entend dans tous les foyers. Depuis ses modestes débuts en 1884, alors que le fondateur Michael Marks installait un étal d'un mètre sur deux au marché de Leeds, avec comme écriteau *Don't ask the price — its a penny*, M&S s'est développée en un réseau national de quelque 250 magasins, qui attire 14 millions de consommateurs par semaine et qui enregistre un volume de ventes de plus de \$2 milliards par année. Bien que le succès initial soit en grande partie attribuable à l'attrait d'une présentation simplifiée et à des prix modestes, cette stratégie de ventes a depuis longtemps été délaissée. La société se fait maintenant un point d'honneur d'offrir de la marchandise de qualité et d'excellente valeur; ainsi M&S offre à ses clients une gamme de premier choix (environ 2 000 séries) de vêtements et de chaussures pour hommes, femmes et enfants, de tissus et de produits alimentaires. Même si les ventes de produits alimentaires représentent 28 p. cent du chiffre d'affaires de l'entreprise, ce sont les

produits textiles et les vêtements qui font la force et l'attrait des magasins M&S. À l'exception des produits frais, toutes les marchandises sont commercialisées sous l'étiquette exclusive de St. Michael.

Afin d'offrir au consommateur qualité et valeur, la conception, la production et la vente de produits St. Michael sont coordonnées avec les filatures, les fabricants de vêtements et les responsables de la vente au détail de la chaîne. Les produits St. Michael sont d'abord et avant tout conçus pour plaire au grand public. Comme nous l'expliquait récemment M. Patrick Murphy, directeur technique exécutif de M&S au Canada, les activités de l'entreprise sont toutes planifiées à l'avance. «Les modes capricieuses étant difficiles à prévoir, vous ne trouverez pas de produits excentriques sur nos étalages.» Chaque produit St. Michael est conçu et créé par les dessinateurs de Marks and Spencer selon des normes strictes. Celles-ci s'appliquent autant aux matériaux utilisés qu'à la fabrication. Bien que les marchandises soient confectionnées par un groupe attiré de fabricants indépendants, les dirigeants de Marks and Spencer soulignent que tout produit portant l'étiquette St. Michael est «leur» produit. Par conséquent, d'affirmer M. Tony Orton, qui dirige les activités de l'entreprise au Canada: «Nous ne sommes pas intéressés à offrir au consommateur une marchandise qui contient des imperfections.»

M&S consacre beaucoup de ressources à la conception, à la technologie et au contrôle de la qualité. Un groupe de gestion industrielle a même été créé afin d'assurer aux fournisseurs attirés des conseils gratuits sur quelque problème de gestion que ce soit: techniques de production, aménagement d'usine ou gestion de personnel. Au Royaume-Uni, les fabricants de textiles ont résisté pendant un certain nombre d'années à cette méthode particulière de traiter des affaires où le détaillant non seulement dictait la production mais encore les techniques de confection. De fait, il fut un temps où les quelques fournisseurs qui étaient disposés à faire affaire avec M&S répugnaient à l'admettre à qui que ce soit et allaient même à exiger que les représentants de M&S passent par la porte arrière. Tout cela est maintenant changé; malgré certaines plaintes occasionnelles touchant la façon arbitraire dont la société traite ses fournisseurs, ceux qui ont adopté les méthodes de M&S y ont, en général, tiré leur profit.

Riviera Slacks Inc. de Toronto est un des fournisseurs canadiens qui s'est associé avec M&S. M. Bill Krangle, responsable du marketing chez Riviera, se dit heureux de cette association. Selon lui, M&S n'achète pas de vêtements mais le temps de production. M. Krangle nous a de plus affirmé que l'utilisation de techniques mises au point par M&S a permis à son en-

M. Charles Byron est agent d'évaluation à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

reprise de réduire les coûts de production. L'utilisation de techniques visant la réduction de pertes de tissus, l'expédition de marchandises sur cintres plutôt qu'en boîtes ou encore l'amélioration de la qualité des produits sont autant d'avantages techniques que Riviera Slacks a tirés de son association.

Les techniques de commercialisation de M&S sont également très différentes de celles utilisées en Amérique du Nord. La décoration intérieure des magasins est simple de même que la présentation de la marchandise. Contrairement à de nombreux magasins nord-américains, les marchandises sont vendues au prix courant et les campagnes de promotion se limitent à certaines séries discontinuées ou hors saison. Quant à la publicité faite dans les journaux, elle se borne presque exclusivement à l'ouverture de nouveaux magasins et aux rénovations. Les magasins de la société anglaise n'offrent pas non plus de services complémentaires tels les achats à crédit et la livraison, qui sont pourtant chose courante chez les détaillants nord-américains. Peu importent les critiques énoncées à l'égard des méthodes de commercialisation adoptées par M&S celles-ci semblent bien fonctionner comme en fait foi le taux remarquable de croissance de la société en Grande-Bretagne.

En 1975, M&S a pressenti que sa présence directe au Canada comblerait, par l'application de ses techniques commerciales, un vide dans le commerce de détail canadien. Les directeurs de M&S reconnaissent que le marché canadien disposait déjà d'une quantité de vêtements de bonne qualité. Ils soulignent cependant qu'il s'y trouvait aussi beaucoup de vêtements bon marché, mais de qualité inférieure, qu'ils qualifient familièrement de *vêtements de courte durée*. Il n'existe aucun doute dans leur esprit que M&S réussira au Canada. «La ménagère canadienne aux prises avec les taux actuels d'inflation ne peut plus se permettre d'acheter des *vêtements de courte durée*», d'expliquer M. Tony Orton.

Une fois la transaction conclue et autorisée par le gouvernement canadien, les grands magasins Peoples ont été réorganisés en trois divisions d'exploitation: M&S, Peoples et D'Allairds. Pendant quelque temps encore, Peoples et D'Allairds continueront leurs activités comme par le passé. Les 17 magasins St. Michael et les 40 Walker/Smith's ont été fusionnés pour former la base de la division M&S.

Tous les efforts ont été centrés sur cette nouvelle division dont l'objectif initial était de faire mieux accepter les produits St. Michael par les consommateurs canadiens. Cette stratégie prévoyait la conversion graduelle des magasins Walker/Smith's en succursales M&S et

l'ouverture de nouveaux magasins dans des endroits appropriés. Au début, le procédé de conversion devait consister à réserver exclusivement à la marchandise portant l'étiquette St. Michael une partie de la surface de vente des succursales Walker/Smith's. C'est la technique d'un «magasin dans le magasin» que M&S avait tentée avec succès sur d'autres marchés d'exportation; l'idée consiste à agrandir l'espace de vente réservé aux produits St. Michael dont les ventes augmentent aux dépens d'autres produits dont l'écoulement est plus difficile.

Du côté de la production, la stratégie consistait à identifier des usines de textiles et des fabriques de vêtements canadiennes qui accepteraient et seraient en mesure de fournir les produits St. Michael. Cette fonction fut confiée au groupe canadien de gestion industrielle créé à l'image de son homonyme britannique. Entre-temps, les besoins en marchandises seraient satisfaits par des importations du Royaume-Uni. À ce moment-là, l'industrie canadienne des textiles et du vêtement était presque inconnue de M&S. Vu les problèmes perpétuels qu'elle avait connus avec l'industrie britannique pour l'amener à collaborer à ses méthodes et à se plier à ses exigences, il était fort compréhensible que M&S appréhende la réaction de l'industrie canadienne. M. Peter Murphy de M&S souligne très franchement que, pour les nouveaux fournisseurs, les douze premiers mois de leur collaboration sont souvent pénibles.

Trouver les fournisseurs canadiens appropriés n'a cependant pas été aussi difficile que prévu. Alors que la collaboration et la conformité requises entre M&S et ses fournisseurs indépendants ont pris extrêmement de temps à se réaliser au Royaume-Uni, le même travail a, pour une large part, été accompli en quelques mois au Canada. À leur grand réconfort, les dirigeants de M&S ont réalisé qu'un bon nombre d'entreprises canadiennes sont beaucoup plus innovatrices et imaginatrices que leurs homologues du Royaume-Uni et ce, en dépit des nombreux problèmes auxquels doit faire face l'industrie canadienne des textiles. Il existe vraiment peu de doutes quant à l'engagement de M&S auprès des fournisseurs canadiens. À l'occasion, lorsqu'un tissu donné n'est pas disponible au pays, M&S importe la fibre pour le compte de tisserands canadiens qui la transforment en tissu et la remet ensuite aux fabricants, qui eux le transforment en vêtements. M&S compte maintenant plus de 100 fournisseurs attirés qui fabriquent les produits St. Michael et la réaction à la production canadienne s'est révélée extrêmement favorable. Même dans le secteur des tricots, où les usines britanniques se sont depuis longtemps acquises une renommée, la production canadienne

est passée de 11 000 douzaines d'articles l'an dernier à 30 000 douzaines cette année et de ce fait remplacera 14 000 douzaines de tricots qui autrement auraient été importés du Royaume-Uni. La réaction du bureau britannique de l'exportation de M&S face aux marchandises fabriquées au Canada a également été très encourageante; celles-ci sont maintenant commercialisées dans plusieurs pays d'Europe, d'Australie, d'Amérique centrale et d'Afrique. Selon M. Tony Orton, la filiale canadienne a exporté pour un demi-million de dollars de textiles canadiens au cours des dernières années; en 1978, ces exportations devraient dépasser le million.

L'introduction de produits alimentaires St. Michael (pour la plupart des articles de dépannage, comme des pâtés, des produits de boulangerie, y compris des biscuits et des bonbons) sur le marché canadien, n'avait pas été envisagée dans le projet initial de M&S. Toutefois, une tentative a été faite en ce sens et ces produits ont été fort bien acceptés par les consommateurs. Actuellement, les ventes de produits alimentaires représentent 18 p. cent des ventes canadiennes, et bien que ces derniers soient, pour la plupart, importés du Royaume-Uni, 4 entreprises canadiennes fournissent maintenant une variété de pâtés, des pâtisseries et du miel. L'une des priorités actuelles de l'entreprise consiste à dénicher d'autres fournisseurs canadiens pour compléter la sélection de produits alimentaires.

Côté production de vêtements et de produits alimentaires, les activités de M&S ont été beaucoup plus rentables que prévu. Toutefois, la société a dû faire face à de sérieux problèmes de commercialisation. Son projet de convertir graduellement les magasins Walker/Smith's en succursales M&S, par exemple, n'a pas donné de résultats satisfaisants. Le concept du «magasin dans un magasin» a créé une myriade de problèmes dont une duplication des fonctions de contrôle des achats et de l'inventaire ainsi que des normes différentes de fabrication des vêtements, ce qui a créé une confusion tant chez les fournisseurs que chez les consommateurs. La gamme de produits était également trop vaste pour qu'ils s'écourent rapidement.

Afin d'éveiller l'attention du public aux produits offerts, les dirigeants de M&S ont alors décidé d'accélérer le processus de conversion. Il était également devenu évident que des succursales M&S établies dans les centres commerciaux et en d'autres endroits très fréquentés, là où les clients seraient à même de comparer les produits St. Michael avec ceux de leurs concurrents, auraient beaucoup plus de chance de réussite que les magasins situés dans les centres-villes et sur les rues principales. Cette constatation entraîna la fermeture de certains magasins et la révi-

maintenant à établir 5 à 6 magasins par an dans de nouveaux centres commerciaux fructueux.

À la fin de 1976, la conversion des magasins Walker/Smith's était effectivement terminée et l'acquisition d'emplacements appropriés pour l'aménagement de nouveaux magasins était devenue une priorité. Au cours du premier semestre de 1976, les pertes accumulées, la plupart attribuables à la stratégie de conversion, s'élevaient à un peu plus de \$7 millions. M&S a toutefois réussi à équilibrer son budget au cours des 6 derniers mois de 1976, mais se trouvait dans l'impossibilité de remplir complètement les engagements souscrits au gouvernement dans les délais impartis; ces engagements prévoyaient notamment l'ouverture de 14 nouvelles succursales M&S, la conversion de 16 magasins Walker/Smith's en succursales M&S et la création de 550 emplois. Bien que 43 magasins Walker/Smith's aient été convertis au lieu des 16 prévus initialement, seulement 10 nouveaux magasins ont été ouverts, ce qui a entraîné la création de seulement 370 emplois.

Consciente des difficultés de M&S à remplir ses engagements, l'Agence d'examen de l'investissement étranger a eu des consultations suivies avec l'entreprise. Bien que l'Agence ait constaté avec satisfaction que la société avait fait tout en son pouvoir pour remplir ses engagements (par exemple, l'ouverture de deux nouveaux magasins devant créer un nombre d'emplois important en 1976 n'a

pas été réalisée parce que les entrepreneurs n'ont pu terminer la construction à temps), elle a, de concert avec M&S, négocié une nouvelle entente énonçant avec plus de précision les projets d'expansion de l'entreprise au Canada et les bénéfices que devait tirer le pays.

Cette entente, conclue au début de 1977, comporte les engagements suivants :

- Un investissement de \$1 million dans 3 nouveaux magasins en 1977 et de \$3 millions supplémentaires pour l'aménagement de 12 nouveaux magasins d'ici 1980;
- La création de 83 nouveaux emplois pour des Canadiens dans les nouveaux magasins devant ouvrir en 1977;
- Se procurer auprès de fournisseurs canadiens au moins 70 p. cent des textiles et vêtements *St. Michael* et 40 p. cent des produits alimentaires *St. Michael*;
- L'apport de la technologie et des compétences en gestion industrielle de M&S pour la confection au Canada de produits;
- L'affectation d'au moins \$400 000 par an, d'ici 1980, pour la recherche et le développement, au Canada, de technologies des textiles et du vêtement;
- Promouvoir l'exportation des produits *St. Michael* fabriqués au Canada;
- S'assurer qu'un Canadien soit élu et maintenu en fonction au conseil d'administration de M&S au Royaume-Uni.

La nouvelle entente semble bien fonctionner et tous les engagements exigés

pour 1977 ont été dépassés. Ainsi, M&S a ouvert 6 nouveaux magasins au cours de cette année-là et a créé 222 emplois. De plus, l'entreprise a dépensé plus du double des sommes prévues pour la recherche et le développement.

Malgré les difficultés rencontrées lors de l'aménagement de nouveaux magasins et ensuite lors de la fermeture de magasins non rentables, les dirigeants de M&S demeurent confiants. Selon eux, M&S a réussi à jeter au Canada les bases d'une entreprise rentable et solidement établie dans le secteur de la vente au détail. Il est encore trop tôt pour évaluer avec précision les bénéfices que tirera le Canada de la présence de M&S. Toutefois l'impact de M&S sur l'industrie du textile et de la confection, une industrie aux prises avec de sérieux problèmes depuis quelques années, est déjà visible. Si M&S s'était limitée à ses engagements initiaux à savoir la production de 60 p. cent des produits *St. Michael* au bout de 7 ans, les achats de la société auraient entraîné l'affectation de 250 travailleurs dans l'industrie du textile en 1977. En accélérant son approvisionnement intérieur à 70 p. cent en 18 mois, près de 900 travailleurs du textile confectionnent aujourd'hui des produits *St. Michael*. De plus, les fournisseurs canadiens sont maintenant en contact avec les responsables du marketing de M&S qui exportent dans près de 50 pays. Si l'on en croit la réponse encourageante aux produits confectionnés au Canada, les exportations canadiennes, et les revenus en monnaie étrangère qui s'ensuivront, augmenteront probablement.



# Le territoire de la Baie James: une «Nouvelle Frontière»

par Jean Pellerin

Quelque part entre la forêt boréale et la toundra, le gouvernement québécois est en train d'aménager un pays tout neuf, un nouveau Québec, sur les rives de la Baie James. Cette entreprise gigantesque n'a que sept ans d'âge, et déjà, les investisseurs arrivent, non seulement des autres provinces canadiennes, mais également des États-Unis, de la France, de l'Allemagne, de la Belgique et même de l'Australie. Plusieurs milliards de dollars se trouvent déjà investis dans le territoire pour les aménagements hydro-électriques. Par ailleurs, quelque quarante accords avec des entreprises privées d'exploration minière ont déjà été conclus. On prévoit une activité économique considérable dans ce pays tout neuf d'ici l'année 1985. Comment expliquer cette fièvre subite et grandissante?

L'explication, on la trouve dans la rencontre de deux réalités importantes: d'une part, un territoire aux richesses qui commencent à se révéler de grande importance — en premier lieu, le potentiel hydroélectrique aménagé par la Société d'énergie — et, d'autre part, une société paragonnementale composée de spécialistes et d'experts et qu'on appelle la Société de développement de la Baie James (SDBJ).

## La quête de l'énergie

Désireux d'accroître ses possibilités énergétiques et de procéder à la mise en valeur de ses vastes régions septentrionales, le Québec entreprit, en 1971, l'aménagement des flots impétueux de La Grande Rivière, un cours d'eau qui se jette dans la Baie James à la hauteur de Fort George. Pour réussir ce tour de force d'ingénierie, le gouvernement québécois institua la Société d'énergie de la Baie James. Le gigantisme des travaux exécutés sous la direction de cette société n'a pas manqué de frapper les imaginations, reléguant quelque peu dans l'ombre, par le fait même, les réalisations non moins importantes de la SDBJ.

C'est pourtant l'action de cette dernière qui a contribué à mettre en branle le flot des investissements dans les secteurs autres qu'hydroélectriques. Ce flot reste certes encore relativement modeste comparé à l'ampleur des richesses que recèle le sous-sol de cet énorme territoire, mais il ne manque tout de même pas d'impressionner si l'on tient compte de l'état encore embryonnaire des études et des recherches géologiques dans ce coin de pays trop peu connu.

La SDBJ est une société à capital-actions dont toutes les actions sont détenues par le gouvernement du Québec. Elle a été créée en vue de mettre en valeur les richesses naturelles du territoire. Elle constitue un réservoir de ressources humaines puisqu'elle groupe en équipes de travail des spécialistes en ingénierie, en

économie, en sociologie, en biologie, en géologie, en urbanisme, en géographie, en finance, en écologie, en droit, en comptabilité, etc. La SDBJ a la responsabilité, de concert avec l'entreprise privée, du développement ordonné de toutes les richesses naturelles, autres qu'hydro-électriques, d'une région qui comprend deux zones climatiques: la partie sud, au climat tempéré et que recouvre la forêt boréale, et la partie nord, habitat de la taïga, aux frontières sud de la toundra. Incidemment, la création de la SDBJ résulte de l'éveil mondial à la nécessité de traiter avec respect et circonspection les ressources naturelles et l'environnement. Elle a grandement facilité la conclusion d'un accord satisfaisant et progressif avec les Amérindiens et les Inuit.

## Eldorado du nord

Ils n'exagèrent aucunement ceux-là qui surnomment «l'Eldorado du nord» le vaste territoire que la SDBJ achève d'ouvrir à la civilisation. Enjambant le bouclier canadien, ce nouveau territoire débouche sur des horizons infinis. Il comprend près d'un cinquième de la superficie globale du Québec, ce qui représente plus que le double de celle de l'Angleterre, plus que la moitié de celle de la France, presque autant que celle du Japon. Le territoire de la Baie James pourrait même contenir les États de New York, Massachusetts, Maine, New Hampshire, Vermont, Connecticut et Rhode Island, et il resterait encore de l'espace pour le Maryland et les îles Hawaii.

Les recherches, qui n'en sont encore, pour ainsi dire, qu'à l'état d'ébauche, révèlent déjà que le sous-sol contient d'importantes concentrations du potentiel minéral canadien. Les prospections en cours permettent déjà d'établir que des réserves d'un milliard de tonnes de minerai de fer d'une teneur moyenne de 31,3 p. cent en poids de fer magnétique récupérable ont été repérées dans la région du Lac Albanel. Des relevés radiométriques démontrent que le territoire renferme également un vaste réservoir d'uranium primaire, gisements qui présentent des analogies avec ceux de Beaverlodge, en Saskatchewan, et de la Forêt Noire, en Allemagne. La SDBJ et une filiale du Commissariat à l'Énergie Atomique de France poursuivent des études techniques en vue de l'implantation éventuelle d'une usine d'enrichissement d'uranium.

Et ce n'est là qu'un début. Le sous-sol de ce territoire n'a pas fini de nous causer d'agréables surprises. On sait déjà qu'une lisière étroite de terrain, dans la partie sud, est en exploitation. La production globale de zinc, de cuivre, d'argent, d'or, de plomb et de nickel a dépassé le milliard de dollars au cours de la dernière décennie. Huit compagnies minières exploitent 15 mines dans ce secteur.

M. Jean Pellerin est éditorialiste au quotidien La Presse

C'est déjà indicatif, mais la SDBJ n'entend pas procéder seule au développement d'un aussi vaste territoire. Elle prépare les voies, mais compte sur l'expertise et les investissements de l'entreprise privée pour mener à bien la tâche gigantesque qui s'impose. Les travaux de préparation et de prospection aboutiront à des projets d'envergure, lesquels nécessiteront forcément des investissements colossaux de la part du secteur privé.

## Un pays accessible

On a longtemps considéré le nord comme une région hostile et inaccessible. Ce n'est plus le cas. Le téléphone, l'automobile et l'avion permettent l'accès à ce pays fascinant. Une route asphaltée de 450 milles de long (720 km) relie Matagami à Radisson, une ville flambant neuve pourvue de tous les services imaginables. Cette route et cette ville marquent un grand pas en direction des steppes de la Baie d'Hudson où dorment d'innombrables ressources.

Le territoire de la Baie James dispose donc désormais de deux aéroports — Matagami et Radisson — où les Boeing 737 et 727, de même que les BAC 111 des compagnies Nordair et Québecair atterrissent

et décroient régulièrement. La ville de Radisson dispose d'un hôtel ultra moderne et ses nombreuses maisons abritent les familles des cadres des différentes sociétés parapubliques et privées qui œuvrent dans le secteur. Radisson offre à ses citoyens des services que seule une ville du sud du Québec de plus de 25 000 âmes peut mettre à la disposition de ses habitants. De la maternelle au secondaire V, on dispense l'enseignement dans les deux langues officielles. L'Université du Québec y organise quelques cours. Il y a un hôpital, avec pharmacie, service de radiologie et un laboratoire: deux médecins, un dentiste, des infirmières et des infirmiers, 54 enseignants, 50 salles de cours, 525 élèves.

Ville tout à fait moderne, Radisson, non seulement est pourvue d'électricité, du téléphone, de l'aqueduc et des égouts, mais elle capte les programmes de télévision et de radio grâce au satellite Anik. Un centre communautaire se charge de l'organisation des loisirs et on commence même à promouvoir l'industrie du tourisme.

## L'appel du nord

Quand les États-Unis eurent achevé d'aménager et de peupler les régions en

bordure de l'Atlantique, ils ont commencé à prendre la route de l'Ouest. Le Middle-West et le FarWest devinrent le New Frontier des Américains. On popularisa un mot d'ordre à l'intention des générations montantes: «Go West, young man!» Maintenant que les Américains achèvent d'occuper et d'aménager leur vaste pays, certains sociologues s'alarment de ce qu'il n'y ait plus de New Frontier à conquérir pour les Américains.

Le Canada et le Québec n'ont pas ces angoisses. Ils disposent encore d'une vaste et impressionnante New Frontier, et c'est le Grand Nord et les immenses richesses qu'il renferme. On pourrait ici rééditer le mot d'ordre que nos grands voisins du sud adressaient à leur jeunesse: «Go North, young man!»

Pour notre pays, l'avenir est incontestablement au nord, surtout maintenant qu'une infrastructure se trouve en place, et ce, jusqu'à la hauteur de Fort George.

À l'heure où l'Amérique du Nord se sent à un tournant, à l'heure où le partage de l'énergie et des ressources naturelles se révèle plus laborieux que jadis, on peut s'attendre qu'un nombre croissant de gens clairvoyants monteront à l'assaut de la taïga et de la toundra pour le plus grand bien du pays.

Photo: SDBJ



# L'exploitation des richesses naturelles du territoire de la Baie James

Créée en 1971 par le gouvernement québécois, la Société de développement de la Baie James a pour mandat de susciter et d'effectuer le développement et l'exploitation des richesses naturelles de cet immense territoire de 350 000 kilomètres carrés. Au cours des cinq années qui ont suivi sa création, la SDBJ s'est employée à mettre en place l'infrastructure nécessaire au développement économique, à inventorier les nombreuses ressources et à promouvoir des projets industriels d'envergure. Au total \$435 millions ont été investis dont près de \$400 millions par les partenaires de la SDBJ.

Secteur d'avenir, le potentiel minier du territoire est de mieux en mieux connu, au point que certains travaux d'exploration ont déjà mené à des études de projets de développement industriel.

## Un milliard de tonnes de minerai de fer

Les travaux d'exploration entrepris au cours des dernières années a permis d'évaluer à environ un milliard de tonnes les réserves de fer magnétique récupérable dans la seule région du Lac Albanel.

Exploitable à ciel ouvert, ces réserves permettront une production annuelle de 9 millions de tonnes de boulettes pendant une période de 30 ans. Les études de pré faisabilité ont montré qu'une telle cadence de production assurerait un rendement intéressant sur le capital investi.

La SDBJ a acquis 51 p. cent des actions de l'Albanel Minerals Limited en 1976. L'Albanel Minerals Limited détient les droits miniers sur d'importants gisements de minerai ferrifère dans le secteur du lac Albanel.

Un programme de forage intensif, entrepris en 1975 et complété en 1977, portait sur les gîtes dits Sandspit, Albanel-Plateau et Groupe B. Un programme d'échantillonnage en vrac se poursuit. Les études métallurgiques fourniront les données de base nécessaires à la conduite des études définitives de faisabilité.

Des études et travaux du terrain en vue de la préparation d'un rapport d'impact sur l'environnement se poursuivront en 1978.

## \$25 millions consacrés à l'exploration minière

Quelque \$25 millions ont de plus été investis au chapitre de l'exploration minière sur le territoire de la Baie James. Neuf grands programmes de recherche de métaux usuels ont été mis de l'avant en collaboration avec les sociétés Noranda, SOQUEM, Inco, Kennco, General Crude Oil, Bergminex (Serem, Boliden-Preussag, Delaware Ventures) et Brinco.

Neuf autres programmes de moindre importance, portant aussi sur les métaux usuels, ont associé la SDBJ à Noranda, Inco, Union Minière, Groupe Minier Sullivan, Beth Copper, Brinco, Selco, Falconbridge, Dejour, Camflo, Lynx-Canada, Muscocho et Progimines.

Des travaux géochimiques sont également effectués afin d'identifier la présence de gisements aurifères.

Il faut signaler que le long d'une étroite lisière de terrain dans la partie sud du territoire de la Baie James, la production globale de zinc, de cuivre, d'argent, d'or, de plomb et de nickel a dépassé le milliard de dollars au cours de la dernière décennie. Dans l'avenir immédiat, les huit compagnies minières qui exploitent 15 mines dans ce secteur prévoient maintenir leur cadence d'exploitation de métaux non ferreux et, à celle-ci, s'ajoutera en 1979 la production d'un important gisement de sulfures massifs dans le canton de Brouillan, près de Joutel.

Personne ne peut dire avec exactitude quelles richesses sont enfouies dans le sous-sol du territoire de la Baie James. Par suite de l'absence d'énergie électrique et de moyens de communications, le territoire est demeuré à peu près inexploité jusqu'à présent, sauf dans sa partie sud.

Une production minière d'une valeur de plus de \$100 000 000 est tirée annuellement de cette partie du territoire. Quelque 3 500 personnes des villes du sud du territoire sont déjà employées par les entreprises minières et 2 500 autres, par les divers services de soutien.

L'infrastructure étant en place, des dizaines d'entreprises minières effectuent maintenant des recherches dans le territoire.

## Dépôts uranifères

Outre les réserves minérales exploitables, le sous-sol du territoire de la Baie James contiendrait de nombreux dépôts uranifères. En 1973, la SDBJ en collaboration avec des sociétés minières entreprenaient des travaux systématiques et coordonnés d'exploration.

Des relevés préliminaires géochimiques couvrant une superficie de 222 700 km carrés et des relevés radiométriques démontrent que le territoire de la Baie James renferme un vaste réservoir d'uranium primaire que la nature a préconcentré en une première étape et enrichi subséquemment de manière à produire des concentrations sous forme de pechblende, d'uraninite et de « produits jaunes ».

Suite aux grands travaux de prospection l'on espère identifier des réserves importantes d'uranium.

De fait, plusieurs groupes miniers internationaux ont proposé à la Société des ententes en vue de recherches dans le territoire et même au-delà de celui-ci.

Certains géologues ont fait ressortir la similitude entre des conglomérats à galets de quartz avec uraninite repérés dans le territoire et ceux de la région de Blind River, en Ontario. D'autres ont constaté une analogie entre de nombreux indices d'uranium du territoire et ceux de la région de Beaverlodge, en Saskatchewan, ou ceux de type hydrothermal de la région de la Forêt Noire, en Allemagne.

La SDBJ participe avec de nombreuses entreprises aux travaux de prospection d'uranium sur le territoire. Au Lac Sakami, la SDBJ et l'Inco ont investi près de \$2,5 millions pour la prospection d'un dépôt d'uranium (1 lb/tonne) contenant 9 millions de livres d'oxyde d'uranium.

De nombreuses anomalies géochimiques et radiométriques, ainsi que de nombreux indices et champs d'erratiques, à faible ou forte teneur d'uranium, ont été découverts le long de La Grande Rivière, sur une distance de 320 km. Une campagne de sondage systématique (18 000 m) d'au moins six aires intéressantes se poursuit actuellement en collaboration avec Séru Nucléaire et Eldorado Nucléaire. La SDBJ, l'Inco et Uranerz poursuivent un autre programme de prospection dans le secteur des monts Otish où l'on a déjà découvert deux champs d'erratiques contenant de l'uranium en forte concentration. Dans deux aires du sud-est du territoire, Pantcontinental et McDame, filiale de Cominco, sont les partenaires de la Société.

La SDBJ participe finalement à un programme de reconnaissance réalisé en association avec la Compagnie Pétrolière Impériale Ltée dans deux propriétés de quelque 10 300 km carrés.

vu la présence de dépôts uranifères, la Société et Séru Nucléaire (Canada) Limitée, filiale du Commissariat à l'Énergie Atomique de France, poursuivent des études techniques en vue de l'implantation possible d'une usine d'enrichissement de l'uranium.

Connu sous le nom de Canadif, le projet porte maintenant sur une usine d'une capacité de quatre à cinq millions d'unités de travail de séparation (UTS) produisant de l'uranium enrichi à 1,2 pour cent de U235.

L'étude souligne le coût par rapport aux ressources financières canadiennes, les retombées économiques, le contenu canadien, la disponibilité de la main-d'œuvre et la consommation d'énergie.

Le rapport de pré faisabilité de Canadif en 1975 avait porté sur une usine d'une capacité de 9 000 000 d'UTS dont le produit aurait été de l'uranium enrichi jusqu'à une teneur en U235 de 2,5 à 3,5 p. cent. Cependant, le coût considérable de l'usine, sa forte consommation d'énergie électrique, l'impossibilité apparente d'utiliser son produit dans les réacteurs canadiens Candu et, par conséquent, la nécessité de le destiner au seul marché de l'exportation ont donné lieu à une révision du projet initial.

### Ressources forestières

L'exploitation du boisé pourrait entraîner la construction d'une usine de transformation. La SDBJ compte ainsi faire la promotion d'un projet d'usine de pâte

et de papier journal dans la région de Chibougamau. Elle cherchera à l'échelle nationale et internationale des partenaires intéressés à participer à une étude de faisabilité détaillée et, par la suite, à investir dans l'entreprise.

En 1975, la Société s'était vu consentir par le ministère des Terres et Forêts un droit de premier refus, pendant une période de cinq ans, à l'égard de 325 000 cunits (un cunit correspond à environ 2,8 mètres cubes) de bois par an dans la forêt domaniale de Chibougamau.

Une première étude visait à identifier le massif boisé et à en évaluer le coût

à exploitation sur une période de vingt ans. Cette étude a d'abord départagé le bois de sciage et le bois à pâte.

L'exploitation de ce dernier, auquel s'ajouteraient les résidus de certaines scieries existantes, rendrait possible l'implantation d'une usine de transformation utilisant l'équivalent de 600 000 cunits annuellement.

Fort de ces résultats encourageants, la Société a fait entreprendre, en 1976, une étude de pré faisabilité d'une usine de transformation de la fibre.

Dans le domaine du bois de sciage, la Société n'envisage aucun projet nouveau car elle estime que, déjà, les entreprises existantes tirent bon parti des ressources du territoire. Toutefois, elle demeure prête à collaborer avec ces entreprises en vue de maximiser l'usage de ces ressources. À cette fin, elle serait disposée à investir dans les scieries du territoire si des projets de modernisation ou d'agrandissement lui apparaissaient économiquement justifiables.



# Les implications fiscales d'un investissement au Canada

par Cal Cochrane

Lorsqu'il s'agit d'effectuer un investissement à l'étranger, le régime fiscal du pays d'accueil est souvent un critère de sélection aussi important que celui de la disponibilité de main-d'œuvre et des matières premières, et de l'étendue des marchés. Le Canada a adopté au cours des dernières années un régime fiscal des plus sophistiqués au monde. Par conséquent, tout investisseur désireux de s'établir au Canada devrait étudier avec soin les implications fiscales de son investissement. Cet article s'attache à quelques aspects du système fiscal canadien qu'un investisseur éventuel doit considérer. Il explique comment structurer un investissement au Canada de manière à tirer le meilleur bénéfice possible d'une participation locale à la propriété de l'entreprise.

La législation canadienne n'exige pas une « participation canadienne » aux projets mis de l'avant par un investisseur étranger. Cette pratique devient cependant de plus en plus courante pour des raisons d'accès aux marchés, de partage des technologies et de financement local. La participation de Canadiens, que ce soit lors de l'acquisition ou de l'implantation d'une entreprise ou par la suite, est un des critères examinés par l'Agence d'examen de l'investissement étranger lorsqu'il s'agit de déterminer si un investissement offre des avantages appréciables pour le Canada et s'il faut l'autoriser.

## Les supports des nouveaux investissements

L'investisseur qui décide de collaborer avec des Canadiens à une nouvelle entreprise, peut choisir entre plusieurs supports, dont les plus courants sont les suivants :

- A) La constitution d'une société canadienne à propriété partagée entre l'investisseur étranger et des Canadiens;
- B) La constitution d'une société au Canada appartenant entièrement à l'investisseur étranger. Cette société s'associerait avec des Canadiens, ou s'engagerait dans une entreprise en participation;
- C) La constitution d'une entreprise en participation ou d'une association à laquelle l'investisseur étranger et les Canadiens participeraient directement.

Selon le support choisi, l'impôt qui frappe les profits de l'entreprise au Canada et l'impôt sur la distribution des profits à l'étranger peuvent varier considérablement. Aux fins d'impôts, on distingue une association d'une entreprise en participation. Cette distinction affecte surtout la programmation des déductions pour amortissement dont les participants peuvent bénéficier.

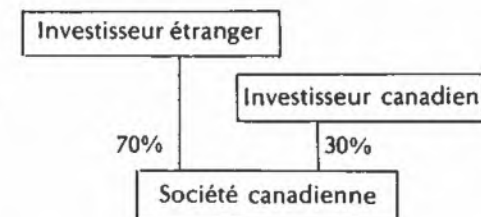
Outre les différences fiscales, l'investisseur doit étudier attentivement

les aspects légaux des entreprises en participation et des associations. Ainsi, un des participants ou plusieurs, peut limiter sa responsabilité légale à la somme investie selon le type de support utilisé. De même, la constitution d'une société à responsabilité limitée peut réduire le risque que doivent assumer les participants. Aux fins de la présente étude, nous ne ferons pas la différence entre entreprises en participation et associations. Un investisseur doit également étudier les lois de son propre pays pour établir les conséquences légales et fiscales du choix du support de ses investissements à l'étranger.

Afin de comparer les conséquences fiscales de chacun des trois supports d'investissement décrits ci-dessus, nous supposons que l'investisseur étranger détient 70% des actions et des droits de vote de la nouvelle entreprise et que des Canadiens possèdent le reste, soit 30%, sous forme d'investissements privés plutôt que par l'intermédiaire d'une bourse canadienne.

## Création d'une nouvelle société canadienne

La nouvelle société canadienne qui appartiendrait à l'investisseur non résidant à 70% et à des Canadiens à 30% serait, aux fins de l'impôt canadien, une société privée. Dans la mesure où la majorité des actions donnant droit de vote serait détenue par des non-résidents, la nouvelle société ne serait pas une société privée sous contrôle canadien (SPCC). Le fait de ne pas appartenir à la catégorie des SPCC entraîne la taxation des profits de la société au taux le plus élevé, soit 48%. \* Les profits réalisés par une SPCC peuvent bénéficier d'un taux beaucoup moins élevé : 24% pour les premiers \$150 000 de revenus annuels imposables, et jusqu'à concurrence de \$750 000 de revenus imposables accumulés. Le taux d'imposition pour les profits annuels supérieurs à \$150 000 serait de 48%; on peut cependant dépasser la limite de \$750 000 en déclarant un dividende.



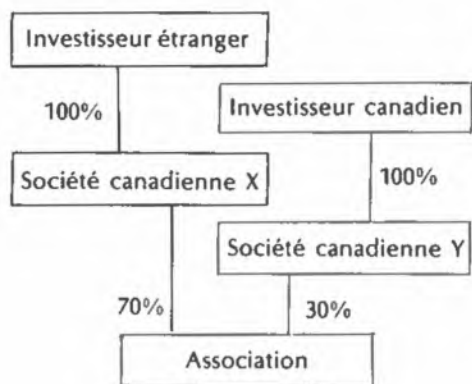
Il est important de noter qu'une société canadienne entre dans la catégorie des SPCC et bénéficie donc de taux d'imposition réduits, si elle n'est pas contrôlée par des non-résidents. Lorsque des non-résidents possèdent 50% des actions donnant droit de vote, et des résidents canadiens le reste (50%), la société est considérée comme une SPCC.

M. Cal Cochrane est un associé de la firme Ernst et Ernst.

La distribution des profits sous forme de dividendes par la société canadienne à l'investisseur étranger est soumise à la retenue fiscale des non-résidents canadiens de 25%. Ce taux est réduit à 20% lorsque des Canadiens participent à la propriété de l'entreprise. En général, cette condition est remplie lorsque les résidents canadiens détiennent au moins 25% du capital-action de la société canadienne. Le taux de la retenue fiscale peut être encore réduit aux termes d'un accord liant le Canada et le pays de résidence de l'investisseur étranger. C'est ainsi que la *Convention fiscale canado-américaine* limite le taux de retenue fiscale à 15% des dividendes payés à un actionnaire américain. Ce taux est réduit à 10% lorsqu'il y a participation canadienne.

## Nouvelle société canadienne associée

Supposons que l'investisseur étranger établit une nouvelle société au Canada (X) et que celle-ci s'associe avec une société privée sous contrôle canadien (Y) dans une entreprise commune. Soixante-dix pour cent des revenus imposables attribuables à la société X seraient assujettis au taux le plus élevé d'imposition soit 48%. D'un autre côté les 30% de revenus imposables attribuables à la société Y pourraient bénéficier du taux réduit de 24% sur les premiers \$150 000, car la société est sous contrôle canadien. En admettant que les bénéfices de l'entreprise en participation s'élèvent à \$500 000, la présence d'un partenaire canadien aura réduit le fardeau fiscal de \$36 000 ( $150\ 000 \times 24\%$ ).

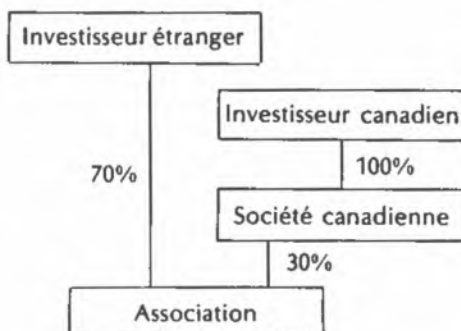


La distribution des profits de la société X à l'investisseur non-résident sera soumise à la retenue fiscale de 25% à moins qu'elle ne soit réduite par traité. Étant donné l'absence de participation canadienne dans l'entreprise X, aucune réduction supplémentaire de la retenue ne sera permise. Dans de nombreux pays étrangers, la retenue fiscale canadienne peut être utilisée comme *crédit fiscal étranger* applicable en réduction des impôts nationaux sur les dividendes canadiens ou les autres sources de profit à l'étranger.

Ceci prévaut surtout lorsqu'un traité limite la retenue fiscale à 15%.

## Participation directe de l'investisseur étranger à une entreprise en participation

Lorsque l'investisseur étranger participe directement à une entreprise en participation au Canada, sans pour autant créer une filiale canadienne, les 70% de profits attribués à la société étrangère sont assujettis au taux d'imposition de 48%. Si l'associé canadien est une SPCC, les 30% de bénéfices attribués à cette dernière seront imposés au taux de 24% pour les premiers \$150 000. La réduction fiscale sera donc identique à celle intervenue dans le cas précédent.



Toutefois, une telle structure permettra à l'investisseur étranger de déduire les pertes initiales canadiennes des revenus réalisés à l'extérieur du pays. Dans les deux cas précédents les pertes subies par une filiale canadienne ne représenteraient aucun avantage fiscal immédiat pour la plupart des investisseurs étrangers. Le régime fiscal canadien prévoit toutefois le report de perte sur l'année antérieure ou sur les cinq exercices financiers ultérieurs.

Toutefois, la participation directe de l'investisseur étranger pourrait présenter certains désavantages fiscaux. Ainsi, les revenus imposables attribués à la société étrangère seraient assujettis à un impôt canadien supplémentaire appelé *impôt sur les succursales*. Cet impôt s'élève à 25% à moins qu'il ne soit réduit par traité (c'est ainsi que l'impôt sur les succursales s'élève pour les sociétés américaines à 15%). Les versements de l'entreprise canadienne à l'associé étranger n'étant pas soumis à la retenue fiscale des non-résidents sur les dividendes, l'impôt sur les succursales a été conçu pour remplacer la retenue fiscale sur la distribution des bénéfices. C'est ainsi que l'impôt sur les succursales s'applique à la part de bénéfices de la société étrangère, après prélèvement habituel de l'impôt sur les sociétés, auxquels l'on aura appliqué une déduction pour la part des biens qui reste au Canada. En général donc, l'impôt sur les succursales touchant les profits réalisés au Canada par la société étrangère ne sera perçu que si les liquidités et l'actif en sus

de l'investissement initial sont versés dans un pays étranger. Tout comme dans le cas de la retenue fiscale sur les dividendes, les lois fiscales du pays d'origine de l'investisseur étranger peuvent autoriser un crédit applicable aux impôts nationaux pour tout ou une partie de l'impôt sur les succursales canadiennes. Lorsqu'une entreprise étrangère peut bénéficier de tels crédits, elle devrait effectuer une planification fiscale afin de s'assurer que l'impôt sur la succursale est perçu à une période où elle peut utiliser le crédit, en tenant compte de la date de reconnaissance des revenus et des dépenses dans le pays étranger, ainsi que d'autres facteurs semblables.

## La participation des employés à la propriété de l'entreprise

Un investisseur étranger peut, s'il le désire, inviter ses employés à partager la propriété de l'entreprise lors de sa création ou à un autre moment donné. Lorsque la société est canadienne mais sous contrôle étranger cette participation prend généralement la forme d'un programme d'options. Ainsi, un certain nombre d'employés sont autorisés à acheter des actions de la société à un prix donné et ce pour une période déterminée. La législation fiscale canadienne ne permet pas à l'entreprise de déductions spéciales pour l'autorisation ou l'exercice des options d'achat par ses employés. De plus, l'obtention d'un droit d'option n'implique pas un fardeau fiscal plus élevé pour l'employé. Toutefois, lorsque ce dernier exercera son droit, il sera taxé sur la différence entre le juste prix de vente des actions à cette date et le montant qu'il aura effectivement payé. Ce gain sera imposé à titre de *bénéfice tiré d'un emploi*. Le fardeau fiscal assez onéreux qui en résultera pour l'employé pourra être atténué par l'achat d'une rente; ceci aura pour effet de retarder le paiement des impôts sur le gain réalisé sur l'achat jusqu'au moment où le produit de la rente sera perçu sous forme de versements annuels. Les employés peuvent ainsi retarder l'imposition du gain et réduire le taux applicable. Les rentes peuvent être souscrites pour une période limitée (maximum: 15 ans) ou pour la vie, avec une période de garantie qui ne peut dépasser 15 ans.

Dans le cas d'une société privée sous contrôle canadien (pas plus de 50% des actions donnant droit de vote sont détenues par des non-résidents) l'employé bénéficie d'un traitement fiscal plus favorable; ainsi l'employé n'est pas obligé de déclarer le gain réalisé lorsqu'il exerce son option pour autant qu'il n'a pas de lien de dépendance avec l'employeur et qu'il conserve ses actions pour une période minimale de deux ans. Seuls les profits tirés de la disposition des actions seront imposés au titre de *gains en capital*.

Le régime fiscal prévoit que seulement la moitié des profits de la disposition est alors imposable.

Ainsi, contrairement à l'employé d'une société canadienne contrôlée à l'étranger qui voit la différence entre la valeur de sa participation et le coût d'achat imposée à titre de bénéfices d'emploi, l'employé est imposé à titre de gain en capital au moment de la disposition.

Le régime fiscal canadien prévoit aussi un autre mécanisme de participation des employés à la propriété de l'entreprise: les régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB). Ces régimes enregistrés auprès du gouvernement permettent à l'employeur de déduire annuellement des contributions jusqu'à concurrence de \$3 500 par employé (ou 20% du salaire de l'employé si ce chiffre est inférieur à \$3 500). Les contributions doivent provenir de bénéfices réalisés par l'employeur et peuvent également représenter un engagement d'un montant fixe en dollars par employé. L'employé n'est pas assujéti à l'impôt sur les contributions ou les gains du régime; il sera taxé seulement au moment des retraits.

Les fonds recueillis dans un RPDB doivent servir à des investissements particuliers. L'un des investissements autorisés les plus intéressants est l'achat d'actions de l'entreprise. Pour y avoir droit, l'employeur doit avoir constitué un dossier de gains ou de dividendes au cours des cinq années fiscales précédentes. Au cours d'au moins quatre de ces années, l'entreprise doit avoir enregistré des bénéfices représentant au moins 4% du coût des actions que le RPDB peut

acquérir, ou avoir déclaré un dividende égal à au moins 4% du coût des actions. Ces exigences satisfaites, la société peut enregistrer un RPDB ce qui permettra la déduction fiscale des contributions. Celles-ci peuvent revenir à l'entreprise pour l'achat d'actions émises au nom du RPDB, évitant ainsi toute baisse des liquidités pour l'employeur, tout en permettant à l'employé d'acquérir un intérêt dans la société sans que celui-ci défraie immédiatement un impôt.

## Le financement

Après avoir choisi un support d'investissement au Canada, l'investisseur étranger doit étudier les conséquences fiscales du type d'investissement retenu. Ainsi s'il choisit de créer une entreprise canadienne (supports A et B), il doit connaître les règles canadiennes sur le capital-action réduit. Ces règles stipulent que lorsque la dette porte intérêt au profit du principal actionnaire non-résident ou à des associés non-résidents, une partie du service de la dette ne peut être déduite pour fins d'impôt par l'entreprise canadienne. Le régime fiscal prévoit que l'intérêt remboursé au non-résident sur la partie de la dette qui est supérieure à trois fois le total des bénéfices non distribués au début de l'année et du capital versé de la société ne sera admis comme déduction. Ainsi, lors de la création d'une nouvelle société au Canada, la dette portant intérêt au profit des non-résidents ne devrait pas dépasser, au départ, trois fois le montant du capital investi par la société. Le remboursement de la dette par la société canadienne et le rachat du capital

peuvent être exemptés de la retenue fiscale pour les non-résidents.

## Les conventions fiscales

Tout au long de cet article, nous avons traité des conventions fiscales entre le Canada et d'autres nations, et des conséquences qu'elles pourraient avoir sur l'impôt que doit payer l'investisseur étranger sur les sommes touchées au Canada. Ces conventions peuvent permettre d'autres avantages tels que la limitation de la retenue fiscale canadienne sur le paiement de l'intérêt aux non-résidents, et l'exemption de l'impôt canadien sur la vente ultérieure, en tout ou en partie, de l'investissement canadien. Si le pays d'origine de l'investisseur étranger n'a pas conclu une convention fiscale avec le Canada, il est toujours possible d'acheminer un investissement au Canada via un pays avec lequel, et le gouvernement canadien et le pays d'origine ont signé des accords.

## Planification fiscale

Vu la sophistication du système fiscal canadien, un investisseur éventuel aurait avantage à s'informer des aspects fiscaux importants, et surtout ceux qui concernent les encouragements particuliers propres à son secteur d'activités. Dans cet article nous ne nous sommes attachés qu'à la structure de l'investissement canadien, lorsqu'une participation canadienne est recherchée. Outre les mesures fiscales que nous avons étudiées, le régime fiscal prévoit de nombreux stimulants à l'investissement. Certains d'entre eux ont fait l'objet d'articles dans les numéros précédents de *L'investisseur étranger*.

Nous espérons que ces quelques suggestions inciteront les investisseurs à profiter des possibilités offertes par le système fiscal canadien, et les convaincront de la nécessité d'une bonne planification fiscale avant d'effectuer un investissement.

### Retenues fiscales des non-résidents prévues par certaines conventions fiscales

Pays	Frais de gestion	Intérêts	Loyers	Redevances	Dividendes*
Allemagne de l'Ouest	25	15/25	25	15/25	25/15
Australie	25	25	25	25	15
Belgique	25	15	25	10/25	15
Danemark	25	15	15	15	15
États-Unis	15	15	15	15	15
Finlande	25	15	15	15	15
France	25	15/25	25	10/25	15
Irlande	15	15	15	15	15/Néant
Japon	25	15	25	15/25	15
Norvège	25	15	25	15/25	15
Nouvelle-Zélande	25	25	25	25	25
Pays-Bas	Néant	15/25	15	15/25	15/Néant
Royaume-Uni	25	15	10/25	10/25	15
Suède	25	15	15	15	15
Suisse	25	15	10	10	15

Lorsque deux taux sont inscrits, on peut obtenir des explications aux articles pertinents des conventions ou accords fiscaux.

\* Pour les corporations qui ont un degré d'appartenance canadienne, le taux indiqué dans ce barème devra être réduit de 5 p. cent.

Source: Revenu Canada Impôt.

\* Le taux de 48% comprend un impôt provincial sur les entreprises fixé à 12%. Les taux d'impôt provincial sur les entreprises varient entre 10% dans l'Île-du-Prince-Édouard, à 15% au Manitoba et en Colombie-Britannique. Le taux initial peut être réduit pour les sociétés qui entrent dans la catégorie des SPCC. Le taux de 12% en Ontario peut être réduit à 9% et celui de la Colombie-Britannique (15%) à 12%. Un taux inférieur à 24% suppose un taux provincial de 9%. Les encouragements fiscaux peuvent réduire plus encore l'impôt sur les entreprises. Ainsi, dans le cas des entreprises manufacturières, le taux fort de 48% peut être réduit à 42% et le taux inférieur de 24% peut être réduit à 19%.

# Les avantages de la fabrication sous licence au Canada

par J. Peter Killing

Marsland Engineering de Waterloo (Ontario), une filiale de la société canadienne Leigh Instruments, est aujourd'hui un des chefs de file internationaux dans le domaine des lecteurs optiques de caractères (OCR) utilisés pour déchiffrer les codes postaux lors du tri du courrier. Vu la quasi-absence de concurrents américains ou européens, les créneaux d'exportation sont énormes. À ce jour, Marsland a vendu aux Postes canadiennes 41 lecteurs d'une valeur d'environ \$12 300 000. Pourtant, il y a cinq ans, la direction de la Marsland n'étudiait même pas le marché des OCR et elle aurait grandement hésité à prédire la réussite actuelle. Cette réussite commerciale est due à l'aptitude de Marsland à tirer avantage d'une entente favorable de fabrication sous licence.

Un contrat de licence entre deux entreprises permet à l'une d'elles, pendant un certain nombre d'années, d'utiliser les brevets, de recourir aux connaissances et, possiblement, de faire usage des marques de commerce de l'autre, en retour de redevances établies sur les ventes. Lorsque l'entente s'avère une réussite, les deux parties en profitent: le nouveau titulaire bénéficie d'un apport technologique lui permettant de diversifier ses activités sans pour autant devoir consacrer de nombreuses ressources au développement de nouvelles technologies; le concessionnaire de licence profite, quant à lui, d'une source de revenus constante et assurée sans devoir investir des sommes supplémentaires. Toutes les ententes ne sont pas synonymes de succès; il arrive parfois que les droits de fabrication sous licence aillent à l'encontre des meilleurs intérêts des deux parties en cause plutôt que de les favoriser comme nous le verrons plus loin.

## L'octroi des licences au Canada

En 1972, Statistique Canada a effectué le seul relevé en profondeur sur l'octroi des licences au Canada. Ce relevé, effectué auprès de 6 000 entreprises canadiennes, a indiqué que 3 417 contrats de licences étaient en vigueur entre 760 détenteurs canadiens et des concessionnaires étrangers; les redevances nettes annuelles se chiffraient à quelque \$119 millions. Le tiers des accords de licence avaient été conclus entre des sociétés affiliées. En assumant que les redevances atteignent en moyenne 5 p. cent des ventes, un simple calcul indique que le détenteur canadien moyen bénéficie de 4,5 contrats de licence et que ses ventes sous licences atteignent environ \$3,1 millions, soit tout près de \$700 000 par contrat. Selon les données du relevé, 77 p. cent des 3 417 licences auraient été octroyées par des entreprises américaines, 9 p. cent par des entreprises européennes et 4 p. cent par des entreprises britanniques; 16 contrats de

licences avaient été conclus avec des entrepreneurs japonais.

Comme l'indique le tableau 1, la plupart des accords de licences (2 523) visaient la fabrication de produits manufacturiers. De ces 2 523 ententes, 1 938 avaient été conclues entre des concessionnaires américains et des entreprises manufacturières canadiennes, dont environ 40 p. cent entre sociétés affiliées. Enfin, tout près de la moitié de toutes les ententes restreignaient les droits de l'entreprise canadienne au marché national.

Les entreprises recourent ordinairement à deux genres de contrats de licence: l'entente sur la technologie actuelle et l'accord sur la technologie actuelle et future. On note une différence importante entre les deux genres.

Dans le cas d'une entente sur la technologie actuelle, les octroyeurs permettent le transfert des connaissances déjà acquises et l'utilisation des brevets en vigueur au moment de la signature de l'accord; tout perfectionnement ultérieur est la responsabilité du nouveau titulaire de la licence. La Marsland Engineering a conclu une telle entente avec la Western Electric en 1972 pour la fabrication de télécriteurs. Marsland reçut les dessins détaillés de quelque 30 brevets mais n'a pas obtenu les droits sur les connaissances et les brevets que Western a mis au point depuis. L'entente prévoyait que les améliorations que désiraient apporter Marsland devaient être réalisées par ses ingénieurs. Depuis la conclusion de cette entente, la seule communication régulière entre les deux entreprises a été le paiement, par la Marsland, de redevances à la Western Electric. Du fait que l'entente ne prévoyait aucun soutien technologique, Marsland a conçu les améliorations et a acquis d'elles-même de nouvelles connaissances dans le domaine des télécriteurs. L'acquisition de ce savoir a nécessité des investissements de plusieurs millions de dollars, mais le résultat final en valait le coup: une part du marché canadien supérieure à 90 p. cent et un marché d'exportation florissant.

En vertu d'un accord sur la technologie actuelle et future, l'octroyeur informe le détenteur de tout nouveau développement et (ou) des nouvelles méthodes de fabrication au fur et à mesure qu'ils surviennent. Ce flot continu de renseignements et d'appui technologique peut entraîner, chez les détenteurs canadiens de licences, l'un des deux comportements suivants: ou bien l'entreprise suit la loi du moindre effort, et devient de plus en plus dépendante du concessionnaire, ou bien elle met à profit les connaissances acquises en mettant au point de nouvelles technologies.

M. J. Peter Killing est assistant professeur à l'Université Western Ontario. Il est co-auteur d'une étude qui sera publiée prochainement sous le titre de Licensing and Corporate Strategy. Une aide financière du ministère canadien de l'Industrie et du Commerce et de l'Université Western fut accordée pour la rédaction de cette étude.

## L'expansion et la diversification des activités d'une entreprise expliquent la croissance du nombre d'accords

Un nombre important d'entreprises canadiennes négocient annuellement des contrats de licence. Le relevé de Statistique Canada a révélé qu'en 1972, 300 entreprises avaient conclu de nouvelles ententes ou reconduit les accords existants. Une liste partielle de contrats de licence, publiée par le **ministère de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario**, indique que 185 accords ont été conclus au cours des années 1975 et 1976.

Des rencontres avec les directeurs de 21 sociétés fabricant 62 produits sous licence permettent de constater que les entreprises canadiennes recourent à des accords pour trois raisons principales:

- L'expansion des affaires courantes;
- La fabrication de produits connexes à ceux déjà produits afin de diversifier la production;
- La fabrication de produits non-connexes à la gamme de produits actuels, aussi en vue de diversifier la production.

Un motif secondaire formulé par certaines entreprises est qu'elles souhaitent acquérir au cours des années des connaissances dans le domaine de la recherche et du développement. Il existe une relation très marquée entre les raisons invoquées pour la conclusion de contrats de licences et le genre d'ententes conclues, comme l'indique le tableau 2.

### Expansion des affaires courantes

L'obtention de licences pour améliorer la qualité d'un produit déjà manufacturé par l'entreprise comporte relativement peu de risques mais entraîne une faible rentabilité pour le preneur. Règle générale, il en coûte moins cher aux sociétés d'obtenir les droits de fabrication de leurs concurrents que de tenter d'améliorer le produit. Dans d'autres cas, la conclusion d'un tel accord permet à des sociétés qui sont en mesure de concevoir, produire et commercialiser un produit donné de l'adopter aux normes industrielles lorsque celles-ci s'imposent. L'obtention d'une telle licence ne vise pas à acquérir de nouvelles techniques mais à obtenir le droit légal d'utiliser un brevet. L'entrepreneur peut calculer avec exactitude les coûts d'obtention d'une telle licence et les bénéfices qui en découleront. L'obtention d'une telle licence quoique appropriée dans certaines situations n'entraîne pas la création de nouveaux

marques pour l'entrepreneur; elle lui permet simplement de faire un meilleur travail dans un domaine où il œuvre déjà.

### Diversification restreinte

L'utilisation de licences pour la fabrication de produits connexes à ceux déjà fabriqués par l'entreprise peut offrir des perspectives de croissance intéressantes. Le risque commercial est plus considérable dans une telle situation que pour un fabricant qui obtient un droit en vue d'améliorer la qualité d'un produit qu'il fabrique déjà. Toutefois, les nouveaux créneaux étant liés à ceux exploités, l'entrepreneur connaît et le marché et la technologie, ce qui diminue d'autant les risques d'échecs commerciaux. L'obtention d'une licence dans une telle situation peut permettre à une entreprise d'acquiescer rapidement un marché en croissance tout en courant un risque moins considérable que celui auquel elle aurait fait face si elle avait entrepris elle-même ses propres travaux de recherche et de développement. Les entreprises qui obtiennent les droits d'utilisation sur la technologie actuelle et future pour fabriquer des produits étroitement connexes tentent fréquemment d'améliorer leurs propres compétences techniques. Même si le processus est long, pouvant aller jusqu'à quinze ans dans certains cas, il est réalisable: le cas de la Rolls Royce, décrit plus loin, est un exemple patent.

### Fabrication de produits non connexes

Certaines entreprises négocient des droits de fabrication sous licence de produits qui exigent des connaissances différentes de celles requises pour la production de leurs propres produits. Règle générale, elles concluent des accords sur la technologie actuelle et future ce qui leur permet l'accès à la technologie que mettront au point les concessionnaires. Toutefois, ces ententes leur interdisent l'accès aux marchés d'exportation. L'avenir de fabricants qui recourent à ces droits n'est pas brillant. Leur réussite est souvent fonction, non pas de leurs propres connaissances, mais de la capacité de l'octroyeur de soutenir la concurrence. Il est peu probable que ces entreprises soient en mesure de concurrencer sur les marchés mondiaux et leur position sur le marché canadien n'est assurée que dans la mesure où les droits de douane demeureront à leur niveau actuel. Attirées vers un nouveau secteur qu'elles sont incapables de satisfaire d'elles-mêmes, ces entreprises concluent donc un accord de licence, ce qui leur paraît une transition facile. Ce genre d'accord n'est pas recommandé et les entreprises qui désirent con-

clure de telles ententes devraient en être dissuadées.

### Une réussite remarquable: la Marsland Engineering

Le succès de la Marsland dans le domaine de la technologie des OCR décrit en début d'article illustre les avantages que peut tirer une entreprise compétente d'un accord bien pensé, et le rôle important des politiques d'achat gouvernementales. En 1972, le ministère canadien des Postes lance des appels d'offres pour la fourniture de lecteurs optiques de caractères qui doivent être livrés au cours des quatre années ultérieures. Aucune entreprise canadienne n'est alors en mesure de participer à l'appel d'offres; les Postes n'en exigent pas moins des fabricants qu'une partie du matériel soit d'origine canadienne. Le contrat fut finalement octroyé à la **Nippon Electric Corporation** de Tokyo. Marsland Engineering, après des visites prolongées de ses ingénieurs au Japon et de leurs homologues japonais à Waterloo, conclut une entente relative à la technologie et à la production des OCR. Non satisfaite du succès remporté, la Marsland entreprend son propre programme de recherche et de développement et, en se fondant sur les données japonaises, met au point la technologie *Mark 2* pour laquelle elle n'aura que peu ou pas de redevances à verser aux Japonais. Grâce à la mise au point de cette technologie, Marsland souhaite occuper les marchés internationaux. Son principal concurrent: la Nippon Electric.

Trois facteurs importants expliquent la réussite commerciale de Marsland:

- La clairvoyance dont ont fait preuve les Postes canadiens en précisant le pourcentage du contenu canadien du matériel et leur consentement à payer un prix élevé pour ce faire. De fait, il en aurait été sans aucun doute moins dispendieux d'acheter directement de la Nippon Electric;
- La sélection par Nippon Electric de Marsland comme titulaire des droits de fabrication. Marsland avait les connaissances techniques pour la mise au point de la nouvelle technologie et était en mesure de l'utiliser adéquatement. Des entreprises sans les connaissances technologiques connexes que possédaient Marsland en auraient eu plein les bras;
- Les investissements de Marsland dans la recherche et le développement de nouvelles technologies en vue de tirer le plus de bénéfices possibles de cette transaction. De trop nombreuses entreprises auraient accepté de transiger et auraient tout laissé tomber une fois les produits livrés.

La réussite étrangère illustre les possibilités offertes aux entreprises qui, après avoir obtenu les droits de fabrication de produits connexes afin de diversifier leur production, investissent des fonds additionnels dans la recherche et le développement. Ces firmes réussissent ainsi à accaparer de nouveaux marchés et acquièrent leurs propres connaissances et technologies pour la fabrication de produits nouveaux. L'entente conclue entre Marsland et Nippon Electric concernait seulement la technologie actuelle, ce qui a permis à la firme de Waterloo un libre accès au marché des exportations.

### Les avantages pour l'investisseur étranger

Les entreprises étrangères peuvent accéder au marché canadien soit par les exportations, la création d'entreprises en participation, l'établissement de filiales en propriété exclusive ou l'octroi de licences. Chaque stratégie comporte des bénéfices et des inconvénients.

Comme l'indique le tableau 3, les entreprises étrangères peuvent invoquer plusieurs raisons pour offrir des accords de licence à des entreprises canadiennes.

Les entreprises qui ne possèdent pas les ressources financières et les connaissances administratives pour établir une filiale en propriété exclusive, ou encore celles qui jugent le marché canadien trop restreint pour justifier la création d'une filiale peuvent conclure des accords de production avec des industriels canadiens; d'autres entreprises peuvent offrir des ententes pour sonder le marché canadien ou nord-américain sans pour autant courir de trop grands risques commerciaux. Dans de tels cas toutefois, l'associé canadien, après avoir créé un marché local pour le produit, peut voir l'entreprise étrangère

Tableau 1

### Accords de licences mettant des entreprises canadiennes en cause, 1972

	Pétrole	Fabrication	Exploitation minière	Commerce	Finances	Autres	Total
Licences déclarées	164	2 523	49	483	10	188	3 417
Licences par pays de résidence de l'octroyeur:							
Filiale canadienne d'une société étrangère	4	108	7	24	—	2	145
Autres octroyeurs canadiens	4	128	4	9	—	7	152
États-Unis	142	1 893	29	394	9	156	2 623
Royaume-Uni	4	103	1	29	—	4	141
Europe	7	250	6	25	1	15	304
Japon	2	13	—	1	—	—	16
Autres	1	28	2	1	—	4	36
Licences provenant de sociétés affiliées:							
Au Canada	—	33	—	5	—	63	101
À l'étranger	38	751	1	308	3	53	1 154
Licences accordées par des non résidents particuliers ou sociétés et des filiales canadiennes de sociétés étrangères qui:							
Rendent le marché accessible à:							
Tous les pays	72	957	39	21	—	107	1 196
Tous les pays autres que celui d'où provient la licence	2	105	—	6	—	—	113
Mêmes pays autres que celui d'où provient la licence	8	263	1	22	1	7	302
Canada seulement	78	1 070	5	425	9	67	1 654
Précisent les sources obligatoires d'approvisionnement des matériaux, de composants, d'éléments d'assemblage ou d'équipement	3	227	3	36	—	8	277
Valeur des achats auprès des sources obligatoires (\$'000)	50	47 219	42	17 581	—	612	65 504
Paiements à des non résidents concernés par les accords de licences (\$'000)	2 186	95 764	237	13 912	416	6,357	118 872

Source: Statistique Canada, *Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux, troisième trimestre, 1973.*

s'accaparer ce marché à l'expiration de l'accord. En dernier lieu, l'entreprise étrangère peut, dans certains cas, bénéficier de l'apport technologique de l'entreprise canadienne. Le relevé de Statistique Canada indiquait qu'environ 25 p. cent des ententes en vigueur en 1972 prévoyaient un droit d'utilisation, par l'entreprise étrangère, des améliorations techniques apportées par l'associé canadien.

L'accord conclu en 1961 entre la société **Rolls Royce** d'Angleterre et la **Continental Motors** des États-Unis pour la fabrication de moteurs d'aéronefs légers constitue un bon exemple du cas où un concessionnaire a profité considérablement des améliorations techniques réalisées par le détenteur de la licence. Jusqu'en 1961, la firme britannique produisait des moteurs à pistons pour véhicules automobiles et vendait du matériel auxiliaire pour aéronefs légers; elle n'avait jamais auparavant fabriqué de moteurs à pistons pour aéronefs légers. L'accord de licence portait sur la technologie actuelle et future et comportait une clause de réciprocité; ainsi toute nouvelle technologie mise au point dans le cadre de l'entente, par l'une ou par l'autre des parties, pouvait être utilisée gratuitement par l'autre partie. Familiers avec la technologie des moteurs à pistons, les ingénieurs de la Rolls Royce ont vite fait d'assimiler les informations transmises par la Continental. Un ingénieur de Rolls Royce occupait même en permanence un poste dans l'une des usines de la Continental afin de transmettre à la firme britannique des renseignements rédigés selon les concepts et la langue familiers aux ingénieurs de Crewe. Deux ans après avoir signé l'entente Rolls Royce était en mesure de produire son premier moteur fabriqué sous licence et d'en obtenir l'homologation. En 1970, les ingénieurs britanniques maîtrisaient tellement bien la technologie que Rolls Royce et Continental mirent conjointement au point une nouvelle gamme de moteurs pour aéronefs légers. Ni l'une ni l'autre des deux entreprises n'a versé de redevances à son homologue pour ces moteurs. En s'associant avec un partenaire compétent, Continental a ainsi pu mettre au point et fabriquer aux États-Unis une nouvelle gamme de produits.

Comme les exemples cités dans le présent article le démontrent, les accords de licences peuvent être profitables aux concessionnaires et aux preneurs. Le nombre élevé de nouvelles ententes (plus de 100 par année en Ontario seulement) indique bien que les entreprises canadiennes sont bien au courant de ce fait. L'obtention des droits sous licence est une formule avantageuse pour le Canada: elle assure une technologie valable susceptible d'améliorer la croissance économique

sans pour autant entraîner les problèmes causés par la propriété étrangère. De plus, l'obtention des droits d'utilisation de brevets peut encourager la recherche et le développement domestiques.

Les ententes de licence n'en comportent pas moins certains désavantages, plus particulièrement pour l'entreprise qui obtient les droits de fabrication de produits qui s'éloignent trop de son champ de compétence; séduites par les perspectives commerciales de produits qu'elles ne sont pas en mesure de perfectionner, ces entreprises deviennent alors totalement dépendantes du concessionnaire. Si ce dernier accuse un retard technologique par rapport à ses concurrents, il en sera de même pour l'entreprise associée. Si le concessionnaire décide de mettre davantage l'accent sur le développement d'autres produits, le preneur peut encore ici en subir les conséquences.

Un autre désavantage réside dans l'attitude des entreprises qui peuvent con-

sidérer l'obtention de licences comme substitut à un programme personnel de recherche et de développement. Selon les recherches effectuées à ce jour, il s'avère que les droits obtenus sont utilisés à meilleur escient par une entreprise qui a des compétences de recherche et de développement dans un secteur connexe. Ceci n'est pas surprenant si l'on considère les tâches qui sont le lot du preneur; elles seront mieux accomplies si les techniciens de chaque société possèdent des connaissances et une expérience analogues. Il est évident que le preneur a besoin de techniciens; ceci est d'autant plus vrai s'il s'agit d'une entente sur la technologie actuelle et si le preneur doit se charger de l'amélioration du produit.

En résumé, le transfert de technologie par l'obtention de droits d'utilisation peut s'avérer une stratégie commerciale très efficace et particulièrement avantageuse pour le Canada. Toutefois, les entreprises canadiennes devront y recourir avec prudence.

**Tableau 2**

**Buts des licences et genre de contrats de licences**

	Technologie actuelle	Technologie actuelle et future
Expansion des affaires actuelles	16	2
Diversification (produits connexes)	12	10
Diversification (produits non connexes)	2	32
Total	30	44

Source: J. P. Killing «Manufacturing Under Licence», *Business Quarterly*, Winter 1977.

**Ententes entre sociétés canadiennes et étrangères**

**Marsland Engineering Ltd.**

En 1974, la division Marsland a signé une entente avec la société Nippon Electric of Japan pour la fabrication de son lecteur optique de caractères (OCR) pour le compte du ministère des Postes du Canada. La valeur de la commande dépassa les \$12 millions et la livraison du matériel (pour le déchiffrement des codes postaux) devait s'échelonner au cours d'une période de 4 ans. La Marsland croyait fermement que la technologie pourrait contribuer à la vente, à d'autres pays, de matériel postal et comptait élargir ses connaissances de base du OCR en vue d'autres applications.

**Northern Telecom Ltd.**

Cette société a récemment porté à 1980, l'échéance de ses contrats de licence avec la Western Electric. La Northern Telecom possède les laboratoires de recherche les plus considérables du Canada, et pourtant 50 p. cent des produits qu'elle vend sont fabriqués en vertu de contrats de licence. En 1960, la Northern ne concevait que 6 p. cent de ses produits; elle a l'intention de porter cette proportion à 70 p. cent vers 1980.

**Spar Aerospace Limited**

Cette société a recours à un contrat de licence pour diversifier sa production de matériel de défense. Elle a conclu, en 1975, une entente de licence avec la société allemande Carl Hurth, en vue de la production de transmissions de tramways et de wagons ferroviaires légers. Cette entreprise fabrique maintenant de l'équipement pour hélicoptères. Subséquemment à un accord de licence, elle a obtenu une commande de \$3,2 millions de la Commission des transports de Toronto. Elle étudie présentement des possibilités de fabrication, sous licence, d'autres produits de la société Hurth.

**Tableau 3**

**Stratégies d'accès au marché**

	Avantages	Désavantages
Exportation	<ul style="list-style-type: none"><li>• aucune immobilisation</li><li>• gestion non nécessaire</li><li>• préservation d'autre choix</li><li>• aucun risque politique</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• vulnérabilité aux modifications des droits de douane et des tarifs marchandises</li><li>• vulnérabilité au début de la fabrication nationale</li><li>• « fabrication étrangère », susceptible d'être préjudiciable aux ventes</li></ul>
Filiale en propriété exclusive	<ul style="list-style-type: none"><li>• possibilité d'une rentabilité élevée</li><li>• la filiale peut trouver de nouveaux débouchés au Canada</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• immobilisations nécessaires</li><li>• gestion nécessaire</li><li>• possibilités de nationalisation, de dévaluation, etc.</li></ul>
Contrat de licence	<ul style="list-style-type: none"><li>• gestion minimale requise</li><li>• aucune immobilisation</li><li>• aucun risque politique</li><li>• possibilité d'obtenir de nouvelles technologies du preneur de licence</li><li>• possibilité d'obtenir de nouvelles connaissances du marché</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• en général, rentabilité peu élevée</li><li>• possibilité de créer un concurrent (le détenteur de la licence)</li></ul>



**Bombardier — MLW Ltée**

La société Bombardier a eu recours à des contrats de licence pour diversifier sa production qui dépendait de la fabrication des motoneiges. En 1974, l'entreprise a conclu avec la société CIMT-Lorraine, une entente sur la technologie des rames de métro qui lui a permis de décrocher un marché de \$117,8 millions pour la construction de voitures pour le métro de Montréal. En 1977, la société a négocié une entente avec une filiale de l'American Motors pour la fabrication d'autobus. Elle a soumis une offre de \$84 millions pour la fourniture de 1.200 de ces véhicules aux collectivités québécoises.

# L'OCDE et les pratiques commerciales restrictives

L'Organisation pour la coopération et le développement économique publiait récemment une étude sur les pratiques commerciales restrictives où elle illustre les difficultés des états nationaux à déterminer les comportements anti-concurrentiels des entreprises nationales et multinationales. Le problème est des plus épineux dans le cas des multinationales à cause de l'internationalisation de leurs activités; ainsi, il est plus facile aux multinationales de répartir les marchés entre filiales, d'adopter des politiques abusives de fixation de prix, d'effectuer des acquisitions anti-concurrentielles et d'énoncer des restrictions abusives quant à l'utilisation de licences.

Après avoir passé en revue les raisons qui favorisent l'investissement étranger (position concurrentielle sur les marchés, coûts de localisation, protection des approvisionnements et stimulants industriels offerts par le pays d'accueil) et les conséquences d'un tel investissement sur les diverses économies nationales, les auteurs se sont attaqués aux problèmes posés par l'investissement étranger relativement à la concurrence. Cette méthodologie a pour avantage de bien cerner l'importance des activités des sociétés multinationales dans le développement économique mondial et apporte ainsi une nouvelle dimension au débat. Au seul chapitre de l'investissement direct, les auteurs du rapport citent certaines données éloquentes sur la concentration des investissements. Ainsi, 187 entreprises américaines ont effectué 80 p. cent de tous les investissements directs à l'étranger réalisés dans l'industrie manufacturière (exclusion faite des entreprises de production situées au Canada). D'autres pays exportateurs montrent des taux de concentration encore plus élevés; 2 p. cent des entreprises allemandes investissant à l'étranger contrôlaient 70 p. cent des investissements allemands à l'étranger et 165 entreprises du Royaume-Uni représentaient 80 p. cent du total des investissements britanniques à l'étranger.

Les auteurs déclarent qu'en matière de concurrence «aucune présomption ne joue en faveur ou contre les entreprises multinationales». L'entrée en scène d'une entreprise multinationale avec toutes ses ressources a permis, dans certains cas, de briser certains monopoles et d'établir des structures oligopolistiques sur les marchés. De plus, l'établissement d'entreprises multinationales a permis dans certains cas, en France par exemple, une amélioration de la balance des paiements et ainsi contribué à la libéralisation du commerce international. De tels résultats,

il faut en convenir, sont exceptionnels et peuvent résulter en une diminution de la concurrence à long terme. Le rapport de l'OCDE offre une synthèse intéressante des effets anti-concurrentiels dans les pays membres et des difficultés rencontrées dans l'application des législations nationales. Il en ressort, chiffres à l'appui, que les activités des entreprises multinationales peuvent donner lieu à une concentration indésirable; quant aux difficultés d'application des lois, les auteurs notent que l'accès limité à l'information, le décalage entre «juridiction» et «exercice» du pouvoir et finalement l'extra-territorialité de l'application des lois ou politiques nationales sont autant de problèmes auxquels se heurtent les états nationaux. Vu les différences fondamentales entre les systèmes judiciaires des divers états régissant les pratiques commerciales, les auteurs en concluent qu'il paraît irréaliste d'espérer mettre en œuvre une véritable coopération internationale sous la forme d'une convention internationale en l'absence d'un plus grand rapprochement des lois nationales.

Les recommandations mises de l'avant visent plutôt à encourager une plus grande collaboration internationale. On mentionne en particulier les possibilités offertes par la conclusion d'accords bilatéraux ou multilatéraux pour ce qui est de l'échange de renseignements. De tels accords viseraient la modification des lois nationales afin de faciliter la divulgation de renseignements par les filiales sises à l'étranger ainsi que par les maisons-mères. On suggère aussi aux gouvernements membres de mettre en œuvre, ou de renforcer s'il y a lieu, un système de contrôle des fusions. On prône également une action législative par les divers gouvernements nationaux en vue de résoudre les problèmes qui s'associent aux droits de propriété industrielle, commerciale et intellectuelle.

Finalement, les auteurs reconnaissent qu'il n'est pas concevable que l'on puisse adopter une législation commune anti-trust au niveau de l'OCDE. Cependant on attire l'attention des pays membres aux Recommandations de 1967 portant sur la coopération entre pays membres; de plus l'on encourage ces derniers à rechercher la possibilité d'utiliser la Recommandation de 1973 concernant une procédure de consultation et de conciliation en matière de pratiques commerciales restrictives affectant les échanges internationaux. Enfin, on enjoint les entreprises multinationales à respecter les principes directeurs qui leur furent adressés en juin 1976 et tout particulièrement les dispositions relatives à la concurrence.

# Commentaires sur l'examen de l'investissement étranger

par Guy French

propos que je tenais à l'égard de l'Agence d'examen de l'investissement étranger ont, à ma grande surprise, reçu une certaine publicité.

Dans un premier temps, j'affirmais ne pas avoir d'objections à l'adoption d'un mécanisme d'examen d'investissements étrangers. Pourquoi certains considèrent-ils une telle affirmation remarquable? Peut-être sont-ils simplement surpris d'entendre un tel point de vue exprimé par un dirigeant d'une compagnie canadienne contrôlée à l'étranger et dont la société-mère américaine a, à deux occasions, donné avis de ses projets d'investissement à l'Agence. Toutefois, en tant que Canadien, je crois que nous devons avoir les outils nécessaires pour évaluer les bénéfices possibles d'au moins certains investissements que des non-résidents ont l'intention de mettre de l'avant ici. Ceci ne veut pas dire que j'entretiens une certaine réticence personnelle contre l'investissement étranger comme tel. Au contraire, le Canada, comme la vaste majorité d'autres pays, a besoin de capitaux et d'une technologie de pointe pour assurer son développement économique. Toutefois, l'on ne peut assumer que tout investissement produira des bénéfices intéressants pour le pays. Si, par exemple, l'acquisition d'une firme canadienne vise à éliminer un concurrent ou à limiter sa compétitivité, cette acquisition sera évidemment indésirable. Dans un autre cas, l'acquisition d'une entreprise canadienne, particulièrement si cette dernière œuvre dans un secteur où la présence canadienne est réduite, devrait être sujette à examen du point de vue de l'intérêt national.

Mon second propos était à l'effet que les mécanismes d'examen mis de l'avant par l'Agence semblent à mon avis efficaces, c'est-à-dire fructueux, justes et raisonnables. Certains se plaignent parfois de la lenteur de l'examen et des négociations qui ont cours; rarement entendons-nous parler d'une attitude perverse de la part des agents d'évaluation. De fait l'on entend beaucoup plus de critiques, surtout dans les médias, à l'effet que l'Agence est trop rapide et trop libérale dans l'autorisation des projets d'investissement, que de critiques au sujet de la longueur des procédures ou des refus. Dans l'ensemble, il me semble que l'Agence s'occupe de sa tâche très bien.

Un troisième commentaire ne fut pas toutefois autant discuté par les médias; j'affirmais alors que l'adoption d'une stratégie industrielle bien définie aiderait l'Agence et autres organismes publics dans leurs prises de décisions. En tant qu'homme d'affaires, je suis conscient du

même des stratégies. Certes et d'autant des politiques et des principes, qui ne semblent pas manquer, en ce sens qu'elles ne se limitent pas à énoncer les buts à atteindre mais décrivent aussi les recours.

Les gens d'affaires manifestent deux inquiétudes particulières à l'égard des gouvernements. La première repose sur le nombre élevé de ministères ou agences gouvernementales dont les décisions affectent la conduite des affaires. Cette inquiétude se manifeste surtout par les nombreuses critiques à l'égard des dépenses gouvernementales et de la hausse croissante des coûts d'une entreprise pour répondre aux exigences gouvernementales. Dans ce contexte, la création de l'Agence d'examen de l'investissement étranger a seulement exacerbé certains sentiments négatifs.

Une autre inquiétude des investisseurs canadiens et étrangers a trait à l'absence de stratégies et aux nombreuses interventions gouvernementales. De fait, c'est beaucoup plus à la fréquence apparente du nombre d'interventions qui changent les règles du jeu à laquelle s'en prennent les gens d'affaires: le recours au contrôle des salaires et des revenus et la présentation répétée de projets de loi sur la concurrence qui encore une fois vise à changer les structures concurrentielles des marchés, en sont autant d'exemples. L'établissement de l'Agence d'examen de l'investissement étranger dans le sens qu'elle représentait un autre facteur de changement a obligé certaines gens d'affaires à réajuster leur perception et leur planification.

La conduite des affaires sera toujours influée par des entraves psychologiques. L'on doit donc reconnaître que les effets psychologiques de la création de l'Agence sur le monde des affaires, du moins dans les cercles internationaux, fut un tant soit peu négative. L'on ne saura jamais le nombre d'investissements potentiels qui ont été mis de côté seulement à cause des exigences même d'un processus d'examen. Lorsque l'on revoit l'expérience des 10 dernières années où de nombreux organismes de régulation ont été créés et de nouveaux règlements adoptés, l'on ne se surprend pas que les réactions des investisseurs à la création d'un nouvel organisme à savoir l'Agence furent plus ou moins positives.

Ces quelques lignes visent seulement à montrer que les responsables canadiens de l'examen de l'investissement étranger doivent être ouverts au monde dans lequel ils œuvrent. Toute chose considérée, je crois cependant que l'établissement de l'Agence d'examen de l'investissement étranger était nécessaire et que l'application de la Loi se fait de façon raisonnable.

M. Guy French est président de American Canada Ltd., une filiale de American Can Corp. des États-Unis.

# Projets d'investissement

## Industries du transport et centres commerciaux

Cette liste, la troisième d'une série de quatre, énumère les projets de construction de centres commerciaux et d'installations de transport dont la réalisation entraînera des investissements de plus de \$3 millions. Les informations citées proviennent principalement de rapports de presse confirmés par les entreprises. La compilation des informations a été effectuée pour le compte de *L'investisseur étranger* par L. E. Dewis de la Direction de l'analyse économique au ministère de l'Industrie et du Commerce.

Les dépenses en immobilisations des deux principales sociétés ferroviaires, le **CN** et **CP Rail**, au titre de réaménagement des voies de l'Ouest du pays atteindront au cours des prochaines années \$145 millions. Le réaménagement comportera l'élargissement des talus, le défrichement des broussailles, le ballastement et le renouvellement de traverses sur plusieurs lignes entre les Prairies et les ports de la Colombie-Britannique. Les \$145 millions s'ajoutent aux sommes affectées au renouvellement de traverses et de rails effectué dans les diverses régions du pays.

Dans le secteur du transport maritime, la construction d'élevateurs à grains est en cours à Vancouver, en Colombie-Britannique, et à Windsor, en Ontario. Le port de Montréal bénéficiera de nouvelles installations en 1983. Les projets mis de l'avant prévoient la construction d'un élévateur à grains, la rénovation des deux élévateurs actuellement en usage et l'aménagement d'un quai à deux postes de mouillage pour le débardage de conteneurs. À Halifax, en Nouvelle-Écosse, de nouveaux aménagements pour le transport de conteneurs dont une aire d'entreposage de 50 acres seront terminés en 1980. Le gouvernement canadien a de plus approuvé l'allocation de \$100 millions pour la construction de nouveaux ateliers de réparation pour les Forces Armées à Halifax.

Dans le secteur de la construction commerciale, la plupart des projets recensés sont en cours ou ont reçu l'approbation des municipalités intéressées et font l'objet de nombreux investissements.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000 000)	Emplacement
<b>Nouveau-Brunswick</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
Assumption Mutual Life Insurance Co.	1979	17	Moncton
Burnac Leaseholds Ltd.	1979	4,5	Chatham-Newcastle
Douglastown Shopping Mall	1978	6,5	Douglastown
L. Rocca Construction Co. Ltd.	1978	8	St. Jean
L. Rocca Construction Co. Ltd.	1979	10	St. Jean
<b>Transport</b>			
Saint John Drydock Co. Ltd. Expansion d'installations portuaires	1979	60	Saint Jean
<b>Ile-du-Prince-Édouard</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
The Charlottetown Area Development Corporation	1980	25	Charlottetown
The Dale Corporation	1979	3,6	Charlottetown
<b>Transports</b>			
Transport Canada Réaménagement de l'aéroport de Charlottetown	1978	21,5	Charlottetown
<b>Terre-Neuve</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
Burnac Leaseholds Ltd.	1979	4,5	Carbonear
Leaseholds Construction	1979	6	Labrador
Les Galeries du St-Laurent	1979	25	Saint Jean
Wabush Enterprises Ltd.	1979	19	Saint Jean

description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000 000)	Emplacement
<b>Nouvelle-Écosse</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
Home Hardware Stores Ltd. Centre de distribution	1979	13	Debert
Nova Scotia Housing Commission	1979	11	Cole Harbour
L. Rocca Construction Co. Ltd.	1978	10	Bedford
Trizec Equities Ltd.	1978	3,6	Halifax
Willowgate Development Corp. Ltd.	1979	4	Halifax
<b>Transport</b>			
Conseil des ports nationaux Expansion des installations portuaires	1980-1981	35,6	Halifax
Conseil des ports nationaux Expansion de chantiers de construction navale	1989	100	Halifax
<b>Hôtels</b>			
Durham Leaseholds Ltd.	1979	12	Halifax
<b>Québec</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
Caisses Populaires Desjardins	1978	3	Longueuil
Pierre Tardif Inc. Centre commercial et bureaux	1979	10	Québec
<b>Transport</b>			
Conseil des ports nationaux Aménagement d'installations portuaires	1983	60	Montréal
Conseil des ports nationaux Aménagement d'installations portuaires	1983	42	Québec
Canadien National Améliorations et expansion	1978	276	Québec
<b>Ontario</b>			
<b>Centres commerciaux</b>			
Bramalea Ltd.	1983	100	Brampton
The Cadillac-Fairview Corp. Ltd. Centre Eaton	1979	65	Toronto
Campeau Corporation	1978	15	Oshawa
Campeau Corporation Aménagement d'un mail	n.d.	25	Ottawa
Canlea Ltd. et Restland Corp. Centre commercial et à bureaux	1979	30	Toronto
Fabasco Ltd. Aménagement d'un mail	1979	30	Toronto
Fidinam Canada Ltd. Centre commercial et résidentiel	1980	100	Toronto
S.B. McLaughlin Associates Ltd. Centre commercial et à bureaux	1979	9	Mississauga
Montroc Investments Inc.	1979	4,5	Hawkesbury
Northgate Square Ltd.	1979	21	North Bay
Windlass Holdings Ltd. et Friedel Construction Ltd. Centre commercial et résidentiel	1978	40	Toronto

### Ontario (suite)

#### Transports

Transport Canada Agrandissement d'installations aéroportuaires	1980	100	Hamilton
Transport Canada Agrandissement d'installations aéroportuaires	1978	25	Malton
Canadian National Nouvelle gare ferroviaire	1979	20	Brampton
United Co-Operatives of Ontario Élévateurs à grains	1978	21	Windsor

### Manitoba et Saskatchewan

#### Centres commerciaux

The Cadillac-Fairview Corp. Ltd.	1979	14	Moose Jaw, Sas.
T. Eaton Co. Ltd., E.P. Holdings Ltd. et le groupe Bredero des Pays-Bas	1980	100	Winnipeg, Man.
Lakeview Properties Ltd.	1979	22	Winnipeg, Man.
Trizec Corp. Ltd. Édifice commercial et à bureaux	1981	80	St. Vital, Man.
Trizec Corp. Ltd.	1979	14,7	St. Vital, Man.

### Alberta

#### Centres commerciaux

Abacus Cities Ltd. et Hudson Bay	1979	14	St-Alberts
Allasco Development Ltd.	1979	15	Fort McMurray
Canada Square Corp. et Gulf Oil Canada Ltd.	1980	80	Calgary
Cascade Development Corp. Ltd.	1979	30	Calgary
Philby Investments Ltd.	1980	50	Edmonton
Westfield Development Corp.	1979	20	Edmonton

#### Hôtels

Altacan-Oland Constructors Ltd.	1979	5	Calgary
Banff Park Lodge Ltd.	1979	3	Banff
Canadian Pacific Hotels Ltd.	1978	10	Calgary
Wayside Inns of Alberta Ltd.	1979	4	Lloydminster

#### Transports

Canadien National Réaménagement des lignes	1979	100	Prairies
---	------	-----	----------

### Colombie-Britannique

#### Centres commerciaux

Abacus Cities Ltd.	1983	50-75	New Westminster
Abacus Cities Ltd.	1978	9	Terrace
B.C. Central Credit Union Centre résidentiel, commercial et à bureaux	1980	20	Vancouver
Dominion Construction Co. Ltd.	1979	9	Langley
Dominion Construction Co. Ltd.	1980	12-14	Kamloops
Ira Young et Associés	1979	150	Coquitlam
Parkwell Shopping Centre Ltd.	1978	20	Vancouver
Woodgrove Holdings Ltd.	1980	17	Nanaimo

#### Transport

CP Rail Aménagement de voies ferrées	1980	45	Mountains
British Columbia Development Corp. Port en eaux profondes	1979-1980	10	Nanaimo
The Pioneer Grain Terminal Ltd. Élévateurs à grains	1979	80	Vancouver
Saskatchewan Wheat Pool Élévateurs à grains	1979	5	Vancouver

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.*

---

## 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.*

## DONNÉES TRIMESTRIELLES

### TABLEAU 1 — SOMMAIRE

#### DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1977				1978
	I	II	III	IV	I
Total	41	60	80	80	79
Secteurs d'activités					
Secteur primaire	3	2	11	4	5
Secteur manufacturier	16	27	29	36	33
Construction et services	22	31	40	40	41
Pays de contrôle					
États-Unis	25	39	55	52	62
Royaume-Uni	10	10	9	11	8
Europe	6	5	16	14	7
Autres	—	6	—	3	2

#### NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1977				1978
	I	II	III	IV	I
Total	62	93	86	87	67
Secteurs d'activités					
Secteur primaire	3	6	8	5	8
Secteur manufacturier	17	24	29	24	25
Construction et services	42	63	49	58	34
Pays de contrôle					
États-Unis	35	48	50	51	43
Royaume-Uni	5	11	6	8	4
Europe	15	24	23	23	16
Autres	7	10	7	5	4

## DONNÉES ANNUELLES

### TABLEAU 2 — RÉSULTAT OU ÉTAT DU DOSSIER

#### DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974†	1975	1976	1977 <sup>*</sup>
Nouvelles demandes sujettes à examen	102	166	171	261
Report de la période précédente	—	52	54	65
Total	102	218	225	326
Total des demandes résolues	50	164	160	253
Autorisations	33	116	124	231
Rejets	8	21	19	12
Retraits	9	27	17	10
Report à la période suivante	52	54	65	73
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	66%	71%	78%	91%

#### NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1975*	1976	1977 <sup>*</sup>
Nouvelles entreprises sujettes à examen	6	196	328
Report de la période précédente	—	6	58
Total	6	202	386
Total des demandes résolues	—	144	334
Autorisations	—	115	297
Rejets	—	9	12
Retraits	—	20	25
Report à la période suivante	6	58	52
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	—	80%	89%

\* Données révisées.

† 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)	—	80	95
Autres	—	91	81

† 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'ACTIVITES

## 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	108
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	10
Machinerie	5	11	4	9
Équipement de transport	8	6	3	5
Produits électriques	1	9	11	12
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	133
Bâtiments et travaux publics	2	2	2	3
Transports, communications et autres services publics	6	6	9	10
Commerce	18	37	38	72
Finances, assurances et affaires immobilières	10	14	8	15
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	94
Aliments et boissons	—	3	7
Tabac	—	—	—
Caoutchouc	—	4	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	13
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	212
Bâtiments et travaux publics	—	4	4
Transports, communications et autres services publics	1	10	5
Commerce	1	68	133
Finances, assurances et affaires immobilières	1	10	16
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 (temporairement épuisé)
  - n° 2: Aperçu des textes de loi et des règlements sur l'investissement étranger au Canada — Partie I: Lois et règlements fédéraux
  - n° 3: Indices de contrôle étranger des entreprises non financières par province
  - n° 4: Recueil de statistiques sur les investissements étrangers
  
- 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

