

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

Publication trimestrielle sur  
les perspectives d'investissement au **CANADA** Automne 1978 Vol. 2, N° 1



Les provinces de l'Atlantique

Recherche et développement industriels au Canada

Concentration des entreprises

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

## L'investisseur étranger

Publication trimestrielle sur les perspectives d'investissements au Canada

*L'investisseur étranger* est publié par l'Agence canadienne de l'investissement étranger en vertu de l'autorisation de l'honorable Jack H. Horner, ministre responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, Gouvernement du Canada

**Commissaire:** Gorse Howarth

### Comité consultatif:

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

**Rédacteur:** Gilles Gratton

**Collaborateurs:** Joan Cherson  
Frank Swedlove

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

**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.

**Abonnement:** *L'investisseur étranger* est distribué gratuitement sur demande. Si vous désirez recevoir les livraisons futures, communiquez avec le responsable des abonnements, Agence d'examen de l'investissement étranger, Case postale 2800, Succursale «D», Ottawa, Canada, K1P 6A5.


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

*L'investisseur étranger* is also available in English under the title *Foreign Investment REVIEW*. If you wish to receive future editions, send complete address to: Circulation Manager, Foreign Investment Review Agency, Box 2800, Station D, Ottawa, Canada, K1P 6A5.

© Ministre des Approvisionnement et Services Canada 1978

No de catalogue Id1052-1/2-1F

ISSN 0702-5998

 Agence d'examen de  
l'investissement étranger

Page couverture : Port de Halifax

Photo : Ministère des Transports

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

ACCESS CODE  
CODE D'ACCÈS

CDZP

COPY / ISSUE  
EXEMPLAIRE /  
NUMÉRO

12/102

SOMMAIRE

AUTOMNE 1978, VOLUME 2, NUMÉRO 1

## L'actualité

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

## Articles

- 4 La recherche et le développement industriels au Canada  
par John Coleman et Frank Swedlove
- 8 Les provinces de l'Atlantique  
par Lyndon Watkins
- 14 L'examen d'un investissement: notes juridiques  
par Charles Simon
- 17 Le système bancaire au Canada  
par Alexander Bruchovsky
- 19 Le marché monétaire à court terme au Canada  
par James H. Claydon
- 21 Concentration des entreprises et efficacité économique

## Projets d'investissements

- 24 Un relevé des projets d'investissement dans l'industrie minière.

## Stimulants industriels

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

## Revue statistique

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

## Économie

### Nouvelles mesures visant la relance

Au cours de l'été, le ministre des Finances, M. Jean Chrétien, a déclaré à maintes occasions que les politiques administratives adoptées par le gouvernement étaient propices à une reprise vigoureuse et prolongée de l'économie canadienne et qu'il revenait aux gens d'affaires de tirer avantage des secteurs où notre situation s'est améliorée.

Parmi les mesures adoptées récemment par le gouvernement en vue d'augmenter les flux de trésorerie des entreprises et d'encourager l'investissement et l'emploi, le ministre a cité les stimulants à la fabrication et à la transformation, à l'exploration et à l'exploitation de l'énergie et aux petites entreprises, le rajustement des stocks, le nouveau traitement des dividendes, les crédits d'impôt à l'investissement et à l'emploi, les nouveaux stimulants à la recherche et au développement. Le ministre prévoit que l'adoption de ces stimulants donnera aux entrepreneurs toute latitude pour prendre des initiatives et des décisions.

Le ministre a de plus constaté que les sociétés du Canada paient, en moyenne, moins d'impôts que leurs homologues des États-Unis. Au Canada, l'impôt sur le revenu des sociétés, exprimé en pourcentage des bénéfices comptables, s'est établi à 35,3 p. cent l'an dernier alors qu'aux États-Unis l'impôt était supérieur à 40 p. cent. De plus, la fiscalité canadienne favorise les compagnies concurrentielles sur le plan international, les dispositions relatives à l'amortissement sont généreuses et le crédit d'impôt est appliqué de façon très souple. Finalement, le traitement des dividendes est plus avantageux au Canada qu'il ne l'est aux États-Unis.

Selon le ministre, le niveau des investissements au Canada est plus élevé que celui de presque tous les autres pays industrialisés. «Le moment est donc venu, d'affirmer M. Chrétien, où les investissements devraient augmenter rapidement et jouer un rôle moteur de notre relance économique.»

### Dépenses en immobilisations

Des quelques \$20 milliards qui seront investis au Canada cette année par les 300 plus grandes entreprises, la plus grande partie, soit \$6,8 milliards, sera consacrée à la construction de nouvelles installations, \$4,2 milliards à l'agrandissement des installations existantes et \$3 milliards à la

modernisation et au remplacement des installations existantes. C'est du moins ce qui ressort d'une ventilation par catégorie des données du relevé des intentions d'investissement effectué par le **ministère de l'Industrie et du Commerce**.

Dans les industries manufacturières, la principale partie des investissements sera affectée à la modernisation et au remplacement des installations existantes alors que dans les autres secteurs d'activité, ce sera les nouvelles installations qui nécessiteront la plus grande part des investissements en raison notamment des investissements dans le secteur énergétique. Ce sera toutefois la modernisation et le remplacement des installations existantes qui connaîtront cette année le plus haut taux d'augmentation par rapport à l'an dernier, soit 38 p. cent pour le secteur manufacturier et 20,4 p. cent pour le secteur non-manufacturier.

## Entreprises

### Programme d'aide à la petite entreprise

Le ministre d'État à la petite entreprise, M. Tony Abbott, a annoncé récemment l'adoption d'une série de mesures gouvernementales susceptibles d'améliorer l'environnement de la petite entreprise. Parmi les nombreuses mesures annoncées, certaines visent à alléger le fardeau fiscal des petites entreprises. Ainsi, les 11 000 manufacturiers canadiens dont les ventes annuelles sont inférieures à \$50 000 seront exemptés de la taxe de vente fédérale. Des modifications apportées au mode de perception des taxes permettront aussi de réduire les frais d'administration de près de la moitié de petits manufacturiers canadiens. De plus, le transfert des actions d'une entreprise familiale se fera en franchise d'impôt et des déductions accrues seront possibles au titre de pertes en capital.

M. Abbott a aussi annoncé un certain nombre d'initiatives qui permettront d'embaucher à bon compte de nouveaux diplômés et de recourir plus facilement aux centres gouvernementaux de recherche et aux instituts de recherche industrielle. Le gouvernement fédéral accentuera ses programmes d'aide à la commercialisation. De plus, la politique gouvernementale d'achats permettra aux petites entreprises d'obtenir plus facile-

ment des contrats gouvernementaux et encouragera les soumissionnaires à recourir plus fréquemment à des petites entreprises pour des contrats de sous-traitance.

M. Abbott a de plus rendu public un document de travail sur le financement de la petite entreprise dans lequel les auteurs suggèrent la mise en place d'un cadre législatif donné visant la création de sociétés privées d'investissements. Ces sociétés, qui mettraient à la disposition des petites entreprises du capital-actions et autres capitaux non-garantis, bénéficieraient d'avantages intéressants tels une garantie gouvernementale de 90 p. cent sur les titres de dettes et une fiscalité favorable. Selon M. Abbott, toute stratégie visant une participation accrue au capital de la petite entreprise devra faire appel à l'aide gouvernementale et à la participation du secteur privé.

### Augmentation de la compétitivité des entreprises manufacturières

Selon des données publiées récemment par le ministère américain du travail, il ressort que la position concurrentielle des entreprises manufacturières canadiennes s'est grandement améliorée au cours des dernières années comparativement à celle d'autres pays industrialisés grâce surtout à la faiblesse du cours des changes. Ainsi, au cours de la période 1967-1977, les coûts unitaires du travail exprimés en dollars américains n'ont augmenté que 84,1 p. cent au Canada, comparativement à plus de 193 p. cent pour l'Allemagne de l'Ouest dont la devise a augmenté de plus de 70 p. cent par rapport au dollar américain.

Au cours de la période 1967-1977, les coûts unitaires ont augmenté de 214,7 p. cent au Japon; 193,4 p. cent en Allemagne; 158,5 p. cent en Suède; 120 p. cent au Danemark; 112,8 p. cent en Belgique; 105,6 p. cent en France; et 99,7 p. cent pour la Grande-Bretagne. Le Canada est le pays qui s'en est le mieux tiré avec une augmentation du taux de 84,1 p. cent.

Le ministère américain du travail rapporte du plus, qu'au cours de 1977, les manufacturiers canadiens ont affiché une hausse de leur productivité de 4 p. cent. Exprimé en dollars américains, le coût unitaire de travail a diminué de près de 2 p. cent en raison d'une dévaluation de l'ordre de 7 p. cent. L'augmentation de 4 p. cent de la productivité canadienne est le meilleur résultat obtenu par les manufacturiers canadiens depuis 1973.

## Investissements

### Marché des capitaux

Selon un relevé effectué par la firme de courtage **Wood Gundy Ltd.**, les gouvernements et les entreprises ont émis pour \$8,6 milliards d'obligations au cours des cinq premiers mois de l'année comparativement à \$8,3 milliards au cours de la même période l'an dernier. En 1977, les recours aux marchés des capitaux ont atteint plus de \$26 milliards. C'est le gouvernement fédéral qui a été le plus actif sur le marché, empruntant \$3,6 milliards au cours des cinq premiers mois de l'année. Les émissions d'obligations provinciales sont demeurées constantes à environ \$2,8 milliards et celles des sociétés ont baissé de façon sensible. Au cours des cinq premiers mois les émissions d'obligations des sociétés ont atteint \$1,7 milliard soit un milliard de moins qu'à la même date l'an dernier. Les émissions d'actions ordinaires se sont établies à \$100 millions soit une légère augmentation, et celles d'actions privilégiées ont atteint \$720 millions, comparativement à \$960 millions à fin mai l'année précédente.

Selon certains observateurs du marché des capitaux, les conditions du marché seront, en 1979, à peu près semblables à celles de cette année. Le marché sera caractérisé par des besoins en capitaux faibles pour les sociétés mais par des recours élevés pour le gouvernement fédéral. Plusieurs s'attendent aussi à une croissance soutenue des émissions d'actions ordinaires et privilégiées et à ce que l'offre de capitaux soit plus élevée que la demande pour encore au moins une année c'est-à-dire jusqu'au moment où commencera la construction du gazoduc de l'autoroute de l'Alaska et d'autres projets énergétiques.

## Investissements étrangers

### Extraction uranifère

Le gouvernement canadien a présenté récemment un projet de loi visant à garantir une participation canadienne élevée dans l'exploitation des gisements d'uranium et de thorium. Le projet de loi présenté au Parlement confirme les orientations de politique émises en 1970 par le Premier ministre et le ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources. C'est à ce dernier qu'incombera la tâche d'appliquer la Loi. L'Agence d'examen de l'investissement étranger aura pour mandat d'assister et de conseiller celui-ci dans l'application de la Loi.

Le projet de loi prévoit que toute société désireuse d'effectuer l'exploita-

tion commerciale de l'uranium et du thorium devra obtenir un permis émis par le ministre responsable. Toute demande de permis d'extraction devra être adressée à l'Agence d'examen de l'investissement étranger qui conseillera le ministre dans l'attribution des permis. Le projet de loi ne vise à contrôler que l'extraction commerciale de l'uranium et du thorium et n'influence en rien les travaux d'exploration.

Pour obtenir un permis d'extraction dont la durée pourra varier entre 5 et 10 ans et qui peut être renouvelé, les sociétés devront remplir un certain nombre de conditions. Ainsi, le pourcentage des actions détenues par des non-résidents ou en leur nom ne devrait pas dépasser 33 p. cent et les trois quarts des directeurs devront être des citoyens canadiens. De plus, la détention d'intérêts économiques, de droits de redevances et de contrats de gestion devra être en accord avec les règlements émis par le gouvernement. Le projet de loi prévoit toutefois que si le niveau de participation étrangère est supérieur à 33 p. cent sans toutefois dépasser 50 p. cent, l'entreprise pourra faire une demande si elle peut démontrer qu'elle est sous contrôle canadien. Le projet de loi prévoit de plus que toute compagnie non admissible pourra présenter une demande si elle démontre que l'extraction commerciale qu'elle entrevoit effectuer entraînera des avantages appréciables pour le Canada. Seront exemptées de ces critères les sociétés qui, le 2 mars 1970, date à laquelle le gouvernement fédéral a pour la première fois annoncé son intention de limiter la propriété étrangère, produisaient de l'uranium ou encore celles qui étaient engagées dans un programme d'exploration si le 2 mars 1976 elles avaient découvert l'existence d'un gisement commercialement viable.

Une entreprise qui ne répond pas aux critères d'admissibilité pourra toujours demander l'obtention d'un permis si elle démontre au Ministre que le Canada retirera des avantages de l'extraction commerciale qu'elle entend effectuer. Le projet spécifie toutefois que l'extraction commerciale par une société dont 50 p. cent du capital-actions conférant droit de vote est détenu à l'étranger est réputée ne pas rapporter d'avantages appréciables. Dans son évaluation des avantages appréciables, le ministre prendra en considération certains facteurs qui sont énoncés dans le projet de loi. Dans le cas des personnes non admissibles, ce sera le gouverneur en conseil qui prendra la décision d'émettre ou non un permis d'extraction.

Le projet de loi contient de plus un certain nombre de clauses relatives à des transactions financières particulières telles la réorganisation des sociétés, leur financement et autres.

## Énergie

### Exploitation des énergies renouvelables

Le gouvernement fédéral dépensera au cours des 5 prochaines années \$280 millions pour l'exploitation des énergies renouvelables. Le ministre canadien de l'Énergie, des Mines et des Ressources, M. Alistair Gillespie, a récemment annoncé l'entrée en vigueur de programmes d'exploitation de l'énergie solaire et de l'énergie des déchets forestiers et agricoles. Ces programmes visent à encourager l'utilisation d'énergies renouvelables plutôt que d'énergies conventionnelles.

Au chapitre de l'exploitation de l'énergie solaire, le gouvernement allouera \$125 millions au cours des 5 prochaines années pour l'achat de matériel solaire fabriqué au Canada. De plus, le gouvernement offrira jusqu'à 10 subventions de \$200 000 à \$300 000 pour la conception et la mise au point de matériel de chauffage solaire. Le gouvernement accordera aussi des prix totalisant \$350 000 aux gagnants de concours nationaux de conception de plans de bâtiments à rendement énergétique élevé qui utilisent des techniques solaires passives. Enfin, le gouvernement accordera des fonds importants pour la recherche, le développement et la démonstration. Par exemple, le gouvernement fédéral a alloué \$114 millions pour le partage des coûts en vertu d'ententes avec les provinces et le secteur privé pour la démonstration de techniques ou d'applications nouvelles dans le domaine de l'énergie renouvelable et des économies d'énergie.

Le ministre Gillespie a aussi annoncé l'adoption de mesures visant l'exploitation de l'énergie des déchets forestiers et agricoles. Dans un premier temps l'industrie forestière recevra \$150 millions pour l'utilisation, comme source d'énergie, des déchets de bois à la place du pétrole et du gaz. Le gouvernement offrira aussi des garanties de prêts d'une valeur totale de \$150 millions aux entreprises pour la mise en place d'installations de production d'énergie qui utilise la biomasse comme source d'énergie. Enfin, environ \$40 millions seront consacrés au financement de projets de recherche et de démonstration de techniques nouvelles mises de l'avant par le secteur privé.

M. Gillespie croit que ces programmes établiront la base industrielle requise pour développer une industrie indigène importante qui fabriquera les produits nécessaires à l'utilisation de nouvelles sources d'énergie, au Canada et à l'étranger. Ces programmes créeront des possibilités d'emploi à long terme et inciteront les ventes à l'extérieur du pays pour plusieurs années à venir.

# La recherche et le développement industriels au Canada

par John Coleman  
et Frank Swedlove

Le gouvernement canadien a annoncé récemment l'adoption d'un important programme d'encouragement à la recherche et au développement industriels qui s'ajoute aux stimulants et aux programmes déjà mis en place. L'adoption de ce programme fait du Canada l'une des nations les plus généreuses en matière d'encouragement financier à la recherche et au développement. Le gouvernement a opté pour cette politique dans l'espoir que la R&D jouera le rôle de « locomotive » de l'expansion et de la transformation industrielles au Canada.

L'attribution d'encouragements financiers à l'industrie pour la recherche et le développement représente pour le Canada un bien plus grand risque que pour la plupart des autres nations industrielles, à cause du haut degré de propriété étrangère dans l'industrie canadienne. Les filiales de sociétés étrangères peuvent mener divers types de recherches dépendant dans une grande mesure des rapports qu'elles entretiennent avec la société-mère. Les politiques poursuivies par la société-mère influenceront énormément sur les avantages et les retombées économiques des travaux de recherche qu'elle affectera à ses filiales.

Le succès des programmes gouvernementaux dépendra dans une large mesure des relations qui s'établiront entre la filiale canadienne et la société-mère et du type de recherches qui seront menées au Canada.

La recherche et le développement pourraient bien jouer le rôle de stimulant à la transformation industrielle au Canada. Les industries canadiennes à forte concentration de main-d'oeuvre et à technologie moyenne ont de plus en plus de difficulté à demeurer concurrentielles. Ces difficultés seront encore plus sérieuses si les tendances à la libéralisation du commerce international se concrétisent. Il deviendra alors de plus en plus nécessaire et urgent de redéployer les ressources vers des industries de pointe.

Une étude réalisée aux États-Unis pour le compte de la **General Electric Corp.** démontre que les entreprises manufacturières qui ont recours à une technologie de pointe connaissent de meilleurs résultats que les autres entreprises. Ainsi, au cours de la période de 1950-1974, les entreprises à haute technologie ont enregistré une augmentation annuelle de 6,7 p. cent de la production, de 2,6 p. cent de l'emploi, de 4 p. cent de la productivité et de 0,5 p. cent du prix de vente de leurs produits. Les taux de croissance des autres entreprises pour la même période étaient de 2,3 p. cent pour la production, de 0,3 p. cent pour l'emploi, de 2 p. cent pour la productivité et de 3 p. cent pour les prix. Une étude du même genre menée par le **ministère d'État**

**aux Sciences et à la Technologie** confirme l'existence de tels écarts.

En comparaison avec d'autres nations industrialisées, le Canada investit peu au titre de la recherche. Alors que les Canadiens n'allouent qu'un p. cent de leur produit national brut à la recherche, les États-Unis en consacrent 2,3 p. cent, la Suisse 2,2 p. cent, l'Allemagne de l'Ouest 2,1 p. cent, la France et la Suède 1,8 p. cent et le Japon 1,7 p. cent. Il ne faudra pas s'étonner que ces pays soient les leaders de l'économie occidentale.

Par la mise en place de programmes d'encouragement, le gouvernement canadien s'attend à ce que les dépenses en recherche atteindront en 1983 1,5 p. cent du produit national brut. Comparativement aux autres pays occidentaux où plus de 60 p. cent des sommes affectées à la recherche proviennent du secteur privé, la participation des entreprises canadiennes n'atteint que 40 p. cent. Les entreprises suisses, à titre d'exemple, contribuent 77 p. cent de tous les investissements en recherche dans ce pays. Le gouvernement s'attend à ce que la proportion des investissements affectés à la recherche par les entreprises ira en augmentant.

Si les efforts canadiens en vue de favoriser de « bonnes relations » entre filiales et sociétés-mères sont couronnés de succès, plus de recherches seront effectuées au pays et un plus grand nombre d'innovations se traduiront par la création d'emploi. Deux autres résultats tout aussi importants seraient une vigueur accrue des filiales sur le marché des exportations et une amélioration appréciable du déficit commercial canadien pour les produits de haute technologie. Le ministère d'État aux Sciences et à la Technologie évaluait ce déficit en 1976 à \$2,6 milliards. Et il semblerait qu'il s'accroît d'année en année.

Une entreprise multinationale peut déléguer certaines fonctions de recherche à ses filiales. Aux fins de la présente discussion, nous en avons identifié quatre. Ainsi, la filiale peut être chargée d'adapter les produits au marché local ou de mettre sur pied un laboratoire satellite. Elle peut aussi se voir confier des attributions particulières pour lesquelles elle détient le mandat international ou encore bénéficier d'une autonomie totale. Il est évident que les deux derniers types de comportement offrent aux pays d'accueil des avantages plus appréciables que les deux premiers.

Selon MM. H. Crookell et L. Wrigley, tous deux de l'Université Western Ontario, le type de R&D le plus fréquemment rencontré dans les filiales canadiennes de sociétés étrangères est l'adaptation des produits ou de techniques de production aux caractéristiques typiquement canadiennes. Comme nous le verrons

*M. John Coleman est analyste en politiques au ministère d'État aux Sciences et à la Technologie. M. Frank Swedlove occupe les mêmes fonctions à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.*

plus loin, ce type de recherche n'est pas celui qui entraîne le plus d'avantages pour le pays d'accueil.

L'adaptation des techniques de production aux besoins spécifiques de la filiale canadienne est très souvent nécessaire en raison des cycles de production plus courts. L'adaptation, parfois très ingénieuse, de ces techniques peut accroître la productivité et compenser pour les cycles de production plus courts. Les laboratoires locaux peuvent également adapter les produits pour mieux répondre aux besoins et aux goûts des Canadiens ou encore aux normes industrielles qui peuvent être différentes de celles d'autres pays. Au début des années 1970, à titre d'exemple, la législation canadienne sur la protection de l'environnement fut amendée de manière à limiter la teneur en phosphate des produits de lessive. Les laboratoires de la filiale canadienne de la **Unilever Limited**, la **Lever Brothers Limited**, mirent alors au point un détergent à faible teneur en phosphate et de qualité égale au produit d'origine.

Même si les travaux de recherche relatifs à l'adaptation industrielle et commerciale peuvent améliorer la productivité ou entraîner un succès commercial, ce type de recherche n'est pas aussi bénéfique que d'autres types de recherche vu le recours tardif aux laboratoires et techniciens canadiens. De plus, ces produits adaptés au marché canadiens ne sont commercialisés qu'au Canada et les perspectives d'exportation sont très limitées.

La décision d'implanter des laboratoires satellites intégrés relève de la société-mère. Celle-ci assume la direction des travaux et confie à ses filiales la réalisation de certains programmes de recherche qui complètent ceux qu'elle mène dans ses laboratoires. L'attribution de travaux de recherche et de développement à une filiale est fonction, bien souvent, des compétences particulières qu'elle détient et nécessite beaucoup de coordination entre les laboratoires. Règle générale, les résultats des recherches sont transmis à la société-mère, ce qui, encore ici, limite ou même empêche toute possibilité d'exportation pour la filiale canadienne. Celle-ci fait toutefois appel à plus de chercheurs, ce qui permet le développement de nouvelles compétences scientifiques canadiennes.

L'implantation de laboratoires satellites peut parfois conduire à l'attribution d'une part importante de la recherche et du développement à la filiale canadienne. C'est le cas de la société **IBM Canada** qui, depuis 1967, possède ses propres laboratoires. Ceux-ci emploient au-delà de 300 personnes, dont plus de 60 p. cent sont des diplômés d'universités. L'attribution de projets de mise au point aux laboratoires des diverses filiales est

décidée au niveau de la direction internationale centrale afin d'éviter les chevauchements des efforts. L'affectation des programmes se fonde sur les installations et les compétences de chaque laboratoire.

Les réalisations scientifiques de **IBM Canada** au cours des 10 dernières années ont été importantes. Ainsi, les chercheurs canadiens ont mis au point le logiciel nécessaire à l'utilisation d'un réseau informatique en direct qui relie les succursales bancaires aux ordinateurs centraux pour la mise à jour des comptes. D'autres travaux de mise au point visent l'accroissement de la productivité des programmes et une meilleure utilisation des systèmes de programmation ont été réalisés au Canada. Les chercheurs canadiens ont également mis au point certains appareils tels les postes de télégestion, les unités centrales spécialisées et les appareils d'introduction de données. L'implantation des laboratoires a même permis à la filiale canadienne d'exporter certains produits qu'elle a conçus. Ainsi, un système de pari mutuel urbain a été mis au point et fabriqué au Canada en vue de son exportation en Australie.

Un autre type de rapport société-mère — filiale consiste à déléguer à la filiale canadienne l'entière responsabilité de la recherche et du développement d'un ou de plusieurs produits. Une telle délégation présente des avantages appréciables pour le Canada puisque les filiales canadiennes acquièrent le savoir-faire scientifique et technologique tout en créant des emplois pour les scientifiques, techniciens et ingénieurs canadiens. Plus encore, les droits exclusifs accordés à la filiale pour mener la R&D peuvent être étendus à la production des produits mis au point si cela s'avère rentable. Ceci a pour effet d'accroître l'emploi et les exportations et entraîne des retombées économiques importantes.

Plusieurs filiales canadiennes détiennent des mandats internationaux. La **Worthington Canada Ltd.** de Brantford a mis au point, avec l'aide financière du gouvernement, une nouvelle gamme de pompes centrifuges qu'elle commercialise en exclusivité dans le monde entier.

La **Pratt and Whitney Aircraft of Canada**, une filiale de la **United Technologies Corporation**, a reçu le mandat de mettre au point

---

## Stimulants à la recherche et au développement

Le gouvernement fédéral a annoncé au début de juin l'instauration d'un programme visant à accroître et à encourager la recherche et le développement au Canada. Le programme, qui nécessitera des déboursés de \$28,7 millions pour l'année financière 1978-1979, a trait à la recherche et au développement industriels et s'ajoute aux nombreux stimulants déjà offerts par le gouvernement.

Les mesures fiscales visant à encourager la recherche et le développement dans l'industrie canadienne comprennent:

- L'amortissement de 100 p. cent des dépenses des entreprises en matière de R&D;
- L'obtention d'un crédit fiscal à l'investissement qui varie de 5 à 10 p. cent;
- Le dernier budget permet de plus une déduction de 50 p. cent pour les dépenses de recherche et de développement qui sont supérieures à la moyenne des trois dernières années.

Les programmes de subventions à la recherche et au développement industriels comprennent le Comité d'aide à la recherche et à l'innovation du **Programme d'expansion des entreprises** qui offre une aide financière aux projets d'innovation, le **Programme d'aide à la recherche industrielle** qui prévoit une aide salariale pour la recherche industrielle, le **Programme pilote industrie/laboratoire** qui finance les projets de recherche transférés des

laboratoires du gouvernement au secteur industriel, le **Programme d'emploi en sciences et en technologie** qui garantit les traitements des scientifiques et techniciens qui font de la recherche pour l'industrie, le **Programme de productivité de l'industrie de matériel de défense** et d'autres encore. L'aide financière accordée en vertu de ces programmes au cours de cette année financière sera de \$275 millions. On peut se procurer la publication *Services du gouvernement fédéral canadien aux entreprises*, qui décrit la plupart de ces programmes, en écrivant à Industrie et Commerce Canada, 235 rue Queen, Ottawa (Ontario), K1A 0H5.

Les autres mesures d'aide à la recherche et au développement industriels comprennent l'extension du service d'information technique du **Conseil national de recherches** qui conseille déjà l'industrie et qui chargera désormais des étudiants en génie à résoudre les problèmes techniques industriels; la **Société canadienne des brevets et d'exploitation Ltée** qui servira d'intermédiaire pour le transfert de techniques mises au point par les gouvernements; la mise en place de plusieurs centres de recherche et d'innovations industrielles dans les universités; la création de 6 centres régionaux d'excellence pour la recherche d'intérêt national, etc.

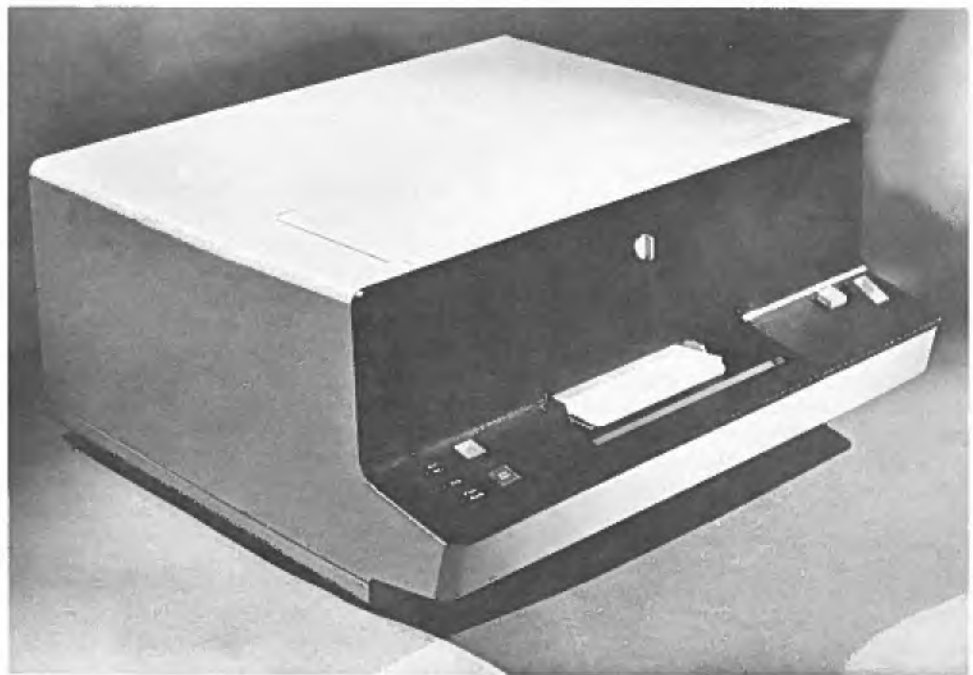
et de commercialiser sur les marchés internationaux de petits moteurs à turbine propulsés au gaz. La **Dupont of Canada Ltd.**, une filiale de la **E.I. du Pont de Nemours**, a mis au point la majeure partie des techniques de fabrication des pellicules du polyéthylène et de nylon. Elle fabrique ici même au Canada ces produits qu'elle commercialise à l'étranger.

D'autres filiales bénéficient d'une autonomie complète dans la poursuite de travaux de R&D, ce qui leur permet d'être innovatrices. Ces sociétés acquièrent leur propre savoir-faire technologique et scientifique et manufacturent leurs propres produits. Il est rare qu'une filiale est dotée d'une autonomie complète en matière de R&D dès sa création. Ce n'est qu'au cours des années que la filiale obtient une telle indépendance.

Ce fut le cas de la **Union Carbide Canada Ltd.**, une filiale de la **Union Carbide Corp.** des États-Unis, qui, en 1975, fut autorisée à mettre au point tous les produits qui l'intéressaient, à les produire et à les commercialiser au Canada comme à l'étranger. La **Union Carbide** est établie au Canada depuis 1922.

La **Ferranti-Packard Ltd.**, de Toronto, filiale à part entière de la **Ferranti Ltd.** de Grande-Bretagne, constitue un autre bon exemple de sociétés qui sont dotées d'une grande autonomie. L'entreprise canadienne effectue ses propres travaux de recherche et de conception, fabrique ses produits et les commercialise dans le monde entier. Selon le président de la filiale, M. Hetherington, il y a très peu d'interférences entre les produits fabriqués par la société-mère britannique et la filiale canadienne. «Lorsque cela se produit, comme c'est le cas aux États-Unis pour la vente des transformateurs de taille moyenne, nous nous livrons concurrence, d'affirmer M. Hetherington.»

Les avantages dont bénéficient le pays d'accueil dépendent, comme nous l'avons vu, des liens qui unissent la société-mère et la filiale. En général, l'autonomie complète offre plus d'avantages car elle permet à la filiale de faire preuve de créativité, d'acquérir le savoir-faire scientifique et technologique, de produire et d'exporter les produits qu'elle met au point. L'obtention par la filiale d'un certain nombre de mandats internationaux offre cependant un peu moins d'avantages pour le pays d'accueil; la filiale détient tous les avantages de l'autonomie complète en matière de R&D mais celle-ci est limitée à quelques produits, ce qui réduit la portée des initiatives que peut prendre la filiale. De plus, celle-ci ne peut accéder à des technologies d'appoint ou entreprendre des travaux de recherche connexes qui entraîneraient la mise au



Les laboratoires d'IBM Canada ont mis au point l'équipement informatique nécessaire aux nombreuses transactions effectuées par l'entremise des banques canadiennes. Sur notre photo, l'on peut apercevoir une imprimante servant à la mise à jour des livrets.

point de nouveaux produits.

La gestion d'un laboratoire satellite intégré, même si elle entraîne des dépenses de R&D importantes, présente des avantages limités en matière de production et surtout d'exportation. Certaines industries possèdent cependant des gammes de produits dont il est difficile de répartir la production et qui nécessitent une coordination étroite entre les centres de recherche; dans ce cas, les laboratoires satellites peuvent constituer le seul choix raisonnable.

Le type de R&D qui présente le moins d'avantages est celui qui consiste à adapter le produit au marché; même s'ils peuvent entraîner une efficacité industrielle accrue, ces travaux de recherche ne favorisent généralement pas la création de nouveaux produits et n'accroissent pas les perspectives d'exportation. De plus, de tels recherches nécessitent peu d'investissements et n'entraînent que l'acquisition restreinte de nouvelles connaissances scientifiques et technologiques.

Le gouvernement canadien aimerait que les filiales canadiennes obtiennent la plus grande autonomie possible en matière de R&D. Les sociétés multinationales pourraient, elles aussi, retirer des avantages d'une telle délégation. Une filiale responsable de son propre programme de R&D est plus créative et est portée à faire preuve de plus d'initiative dans la mise au point et la commercialisation de nouveaux produits. Cet enthousiasme peut susciter une augmentation des profits et pour la filiale et pour la société multinationale, tout en offrant des avantages au Canada grâce à l'accroissement des compétences,

de l'emploi, de la production et des exportations.

De fait, une entreprise ne tire pas toujours avantage d'une politique centralisée en matière de R&D et de planification des produits et des marchés. C'est ainsi qu'une collaboration étroite entre les services de R&D et de commercialisation entraîne la production de produits conçus initialement en laboratoire alors que dans de nombreuses industries, il est plus prudent d'aligner l'innovation sur les besoins des marchés. De plus, dans les industries où les techniques de pointe sont requises pour la production, il est plus logique que les laboratoires se trouvent à proximité des centres de production plutôt qu'auprès du siège social. Dans de telles situations, il est préférable de décentraliser et la responsabilité et la poursuite des activités de R&D.

Lorsque le gouvernement canadien évalue, en vertu de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*, les avantages appréciables d'une demande, il étudie entre autres les projets du requérant en matière de R&D. Plus spécifiquement, le gouvernement s'attarde aux aspects suivants:

- L'attribution à l'entreprise canadienne ou à d'autres organismes canadiens de travaux de recherche et de développement;
- La possibilité pour l'entreprise canadienne de poursuivre toute recherche connexe qui pourrait conduire à la fabrication de nouveaux produits à haute technicité;
- La possibilité pour l'entreprise canadienne de fabriquer et de commer-

cialiser sur les marchés extérieurs les produits de pointe qu'elle a mis au point;

- L'attribution d'une autonomie complète à l'entreprise canadienne en matière de recherche, de mise au point, de production et de commercialisation, à l'échelle internationale, de certains produits de haute technicité;

- La possibilité pour l'entreprise canadienne de diversifier ici même au pays, ses activités dans des secteurs qui requièrent une technologie poussée;
- Le recours, autant que possible, à des entreprises de services canadiennes appliquant une technologie poussée comme les services informatiques, les experts-conseils en géologie, les topographes aériens ou les océanographes.

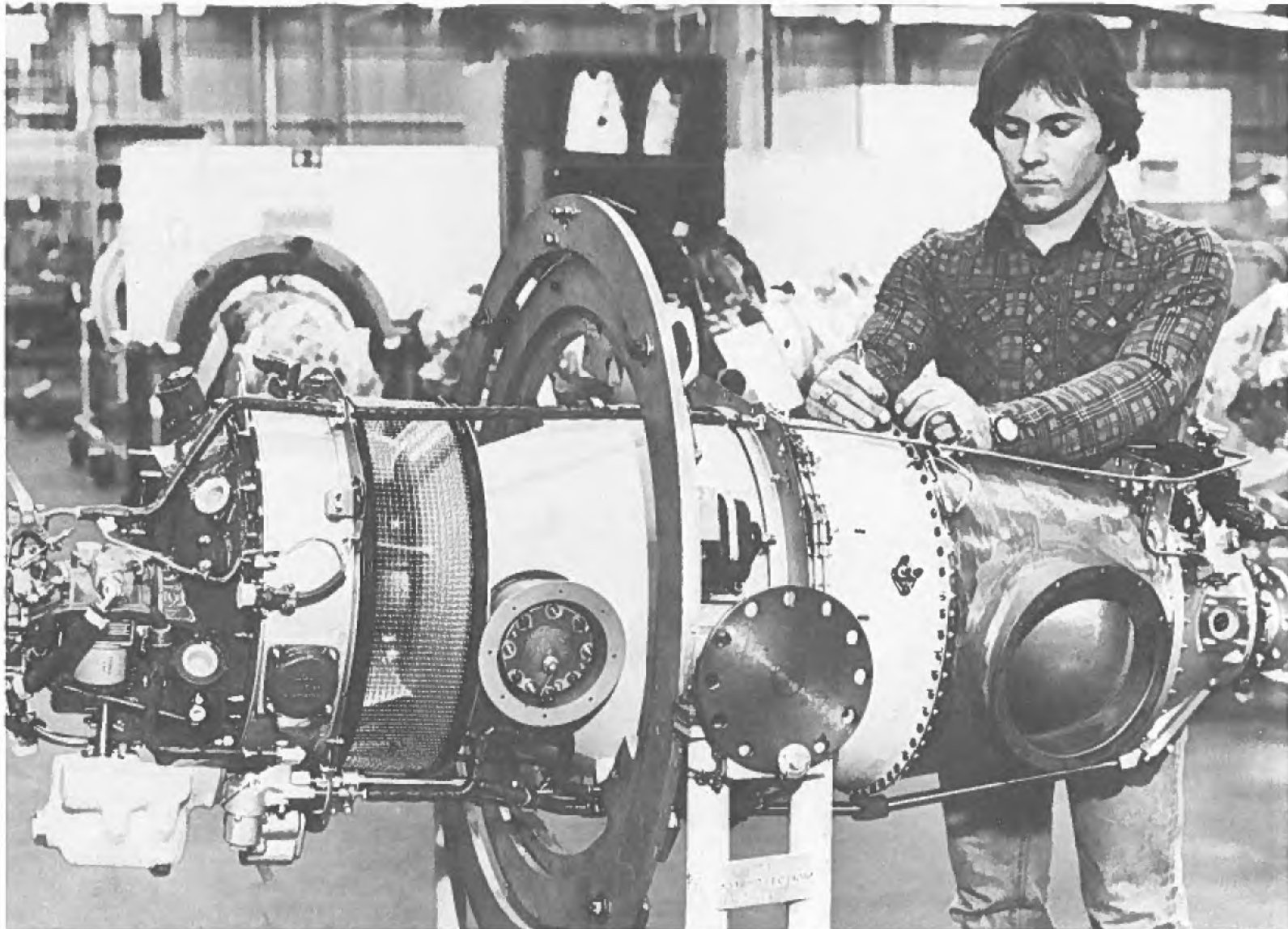
Bien sûr, il ne sera pas toujours possible à un requérant d'établir la relation «idéale» en matière de R&D entre la société-mère et la filiale canadienne. De fait, un requérant pourrait même justifier

la nécessité d'établir un type de relation moins satisfaisant pour le pays. Toutefois, les avantages découlant de l'application d'un programme de recherche et de développement ne constituent qu'un seul élément de l'appréciation d'ensemble des «avantages appréciables»; il existe également d'autres types d'avantages également importants.

Toutefois, il ne faut pas oublier que le Canada se prête particulièrement bien aux travaux de R&D. Comme on l'a déjà mentionné, les programmes d'encouragement fiscal et de subventions font du Canada l'un des pays les plus généreux en matière de recherche et de développement. L'infrastructure canadienne est également en place et toute entreprise peut retenir facilement les services de nombreux laboratoires et établissements connexes. Le Canada compte 8 agences provinciales de recherche, 8 associations spécialisées de recherche industrielle, 9

centres de technologie de pointe et 10 instituts de recherche industrielle. Le niveau d'éducation des Canadiens est parmi les plus élevés au monde et les entrepreneurs peuvent compter sur un excellent réseau de communications. Devant de tels avantages, le gouvernement canadien s'attend à ce qu'un plus grand nombre d'entreprises multinationales établissent de meilleures relations en matière de R&D avec leurs filiales canadiennes.

Des rapports en matière de R&D compatibles avec les réalités de l'industrie et qui permettent en même temps une autonomie accrue pour la filiale semblent offrir le plus d'avantages possibles pour le Canada. De plus, la filiale sera à même de prendre plus d'initiatives et de mieux exploiter les possibilités commerciales de nouvelles technologies ce qui lui permettra d'afficher une meilleure croissance et de générer plus de revenus.



Grâce aux travaux de recherche menés par les ingénieurs de son usine à Longueuil au Québec, la Pratt and Whitney Aircraft of Canada a pu commercialiser un moteur turbo-propulseur doté d'une transmission unique.

Photo: Pratt and Whitney Aircraft

# Possibilités d'investissement dans les provinces atlantiques

par Lyndon Watkins

Plusieurs investisseurs perçoivent le Canada comme un pays qui s'étend de Montréal à Vancouver, et qui est dominé par la puissance industrielle de l'Ontario et la richesse pétrolière de l'Alberta. Il est regrettable que des impressions aussi erronées perdurent, non seulement parce qu'elles ne tiennent pas compte de la géographie canadienne, mais aussi parce qu'elles ne sont pas le fait d'une attitude rationnelle en matière d'investissements.

Le Canada n'est pas que muskegs et terres incultes, gelées et dénudées. Le Canada entretient des relations commerciales avec un bien plus grand nombre de pays que les États-Unis et fait plus important encore, le pays ne se limite pas au territoire compris entre Montréal et Vancouver. À l'est du Québec l'on retrouve les quatre provinces de l'Atlantique: Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick. Cette vaste région aux richesses naturelles abondantes s'étend sur 544 000 km carrés et est peuplée de 2,2 millions d'habitants. Le produit intérieur brut s'élève à \$11,2 milliards et les ventes au détail atteignent \$4 milliards annuellement.

Dotée de 6 grands ports et de 2 aéroports internationaux, la région de l'Atlantique constitue la plaque tournante de près de 40 p. cent du commerce extérieur du Canada. Les provinces de l'Atlantique sont aussi la principale source de poisson du pays et pourraient devenir de grands producteurs de pétrole et de gaz. Les productions minière non-combustible et forestière de la région comptent respectivement pour 15 p. cent et 12 p. cent de la production canadienne. Certains aménagements hydroélectriques des plus importants au monde y sont aussi situés. La région est depuis longtemps un centre de construction navale, de production de l'acier et d'exploitation du charbon et du minerai de fer; son secteur manufacturier est en pleine expansion grâce aux nombreux programmes de recherche mis de l'avant.

La région est également bien pourvue en ressources humaines: sa population est principalement constituée de Canadiens de vieille souche, d'expression anglaise ou française. Les gens sont conservateurs de nature, mais non prudents à l'excès; entrepreneurs, mais non téméraires. Ils forment une société mûre et stable, dotée d'une identité culturelle régionale.

La région de l'Atlantique juge que son heure est venue de participer plus activement au développement économique de la nation. Pour ce faire, les gouvernements encouragent l'expansion des industries axées sur les ressources, le renforcement des industries manufacturières et des services, et l'application plus fréquente des techniques de pointe.

Bien entendu, la région cherche également à tirer le maximum d'avantages de son emplacement géographique; située sur la route d'expédition de nombreuses sociétés maritimes, elle est remarquablement bien placée pour exporter et importer des marchandises destinées à la transformation. Aussi, la création de parcs industriels en port franc est envisagée pour favoriser l'assemblage et la transformation supplémentaire des marchandises d'exportation.

La région a attiré des sociétés multinationales, comme Michelin et Volvo, qui se prévalent de la situation géographique des Maritimes pour importer au Canada des pièces et des matières premières servant à la fabrication de leurs produits en Amérique du Nord. De plus petites sociétés, comme Optyl (Canada) Ltd., la filiale d'un fabricant autrichien de lunettes établie au Nouveau-Brunswick, découvrent qu'il est possible de desservir les marchés internationaux à partir de la région.

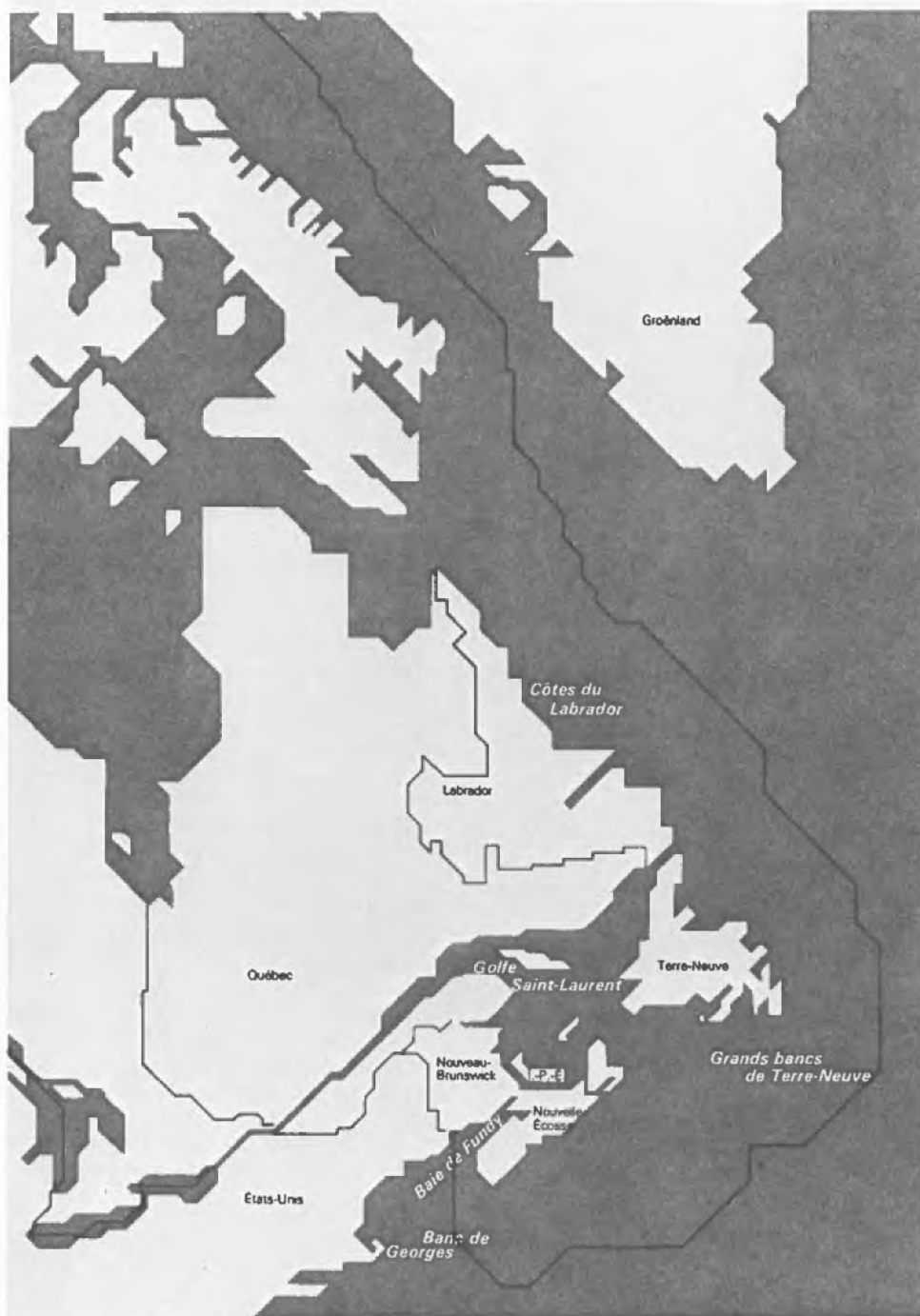
Pour certaines industries, comme celle du raffinage du pétrole, le principal attrait de la région réside dans ses nombreux ports en eau profonde qui sont exempts de glaces. Leur présence a permis la formulation de plans pour l'entreposage du pétrole, l'importation du gaz naturel liquide, sa transformation et sa distribution par pipeline.

Trois des quatre provinces sont connues sous le nom collectif des «Maritimes». D'aucuns, qui aimeraient voir le Canada jouer à nouveau le rôle de grande nation d'expédition en haute mer, jugent qu'il s'agit là d'une désignation erronée. Il n'en reste pas moins que l'océan influe sur toute l'économie de la région.

L'océan a historiquement constitué la première ressource de l'Est du Canada et continuera de l'être avec la renaissance marquée de la pêche, l'exploration des gisements de pétrole et de gaz au large des côtes et l'intérêt marqué des gens de la région à l'égard de l'océanologie et l'océanographie.

Environ 150 puits ont été forés au large des côtes depuis 1960. Malheureusement, la quantité de pétrole et de gaz qu'on y a découverte n'a pas justifié l'exploitation commerciale des gisements. Les travaux d'exploration se poursuivent toujours, financés en très grande partie par des sociétés canadiennes, américaines, françaises et britanniques.

Un conflit de compétence gouvernementale sur les ressources maritimes a entraîné un ralentissement de l'exploration au cours des dernières années. Les doutes ayant été dissipés en partie, le forage a repris au large des côtes de la Nouvelle-Écosse et il recommencera à Terre-Neuve en 1979. Les gisements au



Territoires de pêche maritime

source: OPOQ 1978

large des côtes de cette province offrent les plus grandes possibilités de succès. Toutefois, ce sont également ceux qui nécessitent de grands défis technologiques. La société **Shell Canada**, lorsqu'elle entreprendra l'an prochain son programme d'exploration à 110 km au nord-est de St. John's, forera à plus 1500 m, soit une profondeur supérieure à presque tout ce qui a été tenté jusqu'à présent au monde. Au long des côtes de l'Atlantique, comme dans la mer du Labrador, l'empiètement des icebergs présente un danger supplémentaire. Les entreprises pétrolières ont investi depuis le début de leurs activités de forage \$400

millions, ce qui avantagera certaines entreprises étrangères et nationales établies dans la région. Ainsi, la **Hawker Siddeley Canada Ltd.**, a construit 7 plates-formes de forage à demi submersibles et un navire de forage à son chantier de Halifax. Des projets de construction de plates-formes de production en béton sur la côte ouest de Terre-Neuve sont de plus à l'étude. La région est déjà un important fabricant de ciment et possède les aménagements portuaires susceptibles de rendre le projet attrayant.

L'industrie de la pêche se remet des récentes années de sur-exploitation. Suite à l'application de mesures internationales

de conservation et à l'imposition, à compter du 1er janvier 1977, d'une zone économique de 200 milles au large des côtes canadiennes, certains bancs de poissons ont commencé à se reconstituer. La plupart des entreprises ont récemment atteint leurs seuils de rentabilité, après avoir enregistré des pertes au cours des récentes années — période au cours de laquelle le gouvernement fédéral a dû appuyer les prix.

L'industrie de la pêche emploie environ 39 000 pêcheurs et 16 000 travailleurs d'usine; la valeur des expéditions a atteint environ \$700 millions l'an dernier. Traditionnellement, 65 p. cent de la production est destinée aux marchés américains. Étant donné que le gouvernement américain tente de remettre sur pied l'industrie américaine de la pêche, les sociétés canadiennes tentent de commercialiser activement leurs produits en Europe et au Japon.

En 1977, les prises au large des côtes atlantiques ont atteint 1,3 million de tonnes dont 785 000 livres par des pêcheurs canadiens. Vu la reconstitution des bancs, les prises annuelles pourraient atteindre 1,7 million de tonnes en 1985. Toutefois, en raison des effets désastreux de la sur-exploitation passée, le gouvernement fédéral hésite à autoriser une expansion majeure précoce. D'ici 1985, les prises débarquées se rapprocheront toutefois des niveaux acceptables.

L'expansion de la flotte canadienne dépendra de beaucoup des espèces qui seront recherchées. Le gouvernement fédéral est d'avis que la flotte actuelle sera adéquate pour la pêche d'ici 1985. Toutefois, la pêche de nouvelles espèces nécessitera de nouveaux bateaux et l'adoption de techniques plus perfectionnées. De plus, des investissements importants seront requis au cours des prochaines années pour le remplacement de nombreux navires. Les deux plus importantes provinces pour la pêche, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve, ont proposé un programme d'expansion et de remplacement de la flotte évalué à \$910 millions; le Nouveau-Brunswick a pour sa part proposé un programme de moindre envergure.

Les gouvernements et l'entreprise privée sont d'accord sur la nécessité pour les Canadiens de maintenir un contrôle efficace sur les ressources de la pêche et sur leur exploitation. Toutefois, les gouvernements provinciaux ont manifesté leur intérêt pour une participation étrangère limitée.

Étant donné l'expérience malheureuse de certains pays qui avaient conclu des accords de participation il est peu probable que le Canada consente à cette forme de participation avec l'étranger, surtout si elle implique la renonciation de son



Photo: Énergie, Mines et Ressources

*L'exploration pétrolière au large des côtes atlantiques connaîtra au cours des prochaines années un essor considérable.*

pouvoir de contrôle des captures et de la transformation.

D'autres types de coopération sont toutefois possibles et, dans une faible mesure, sont déjà en vigueur. Ainsi, plusieurs entreprises de pêche canadiennes ont loué des chalutiers réfrigérés étrangers pour acquérir une expérience technique et de plus amples connaissances sur la prise et la transformation d'espèces de poissons qui leur sont peu familières. La pénétration des nouveaux marchés constitue un autre type de collaboration qui pourrait mener à des innovations en matière de produits et d'emballages.

Les provinces et l'entreprise privée s'entendent sur les nécessités d'un certain apport étranger en capitaux, en techniques et en commercialisation. Selon certains, la façon la plus réaliste d'y parvenir serait une participation financière limitée. Le gouvernement fédéral, pour sa part, vise à assurer une participation et un contrôle canadiens élevés.

Ainsi, la proposition de la Nordsee, filiale ouest-allemande de Unilever NV de Hollande, pour l'acquisition d'un intérêt de 51 p. cent dans la Ocean Harvesters Ltd. de Terre-Neuve a donné lieu à une controverse.

Le président de l'une des plus importantes sociétés de pêche au pays s'est fait le porte-parole des entreprises de pêche en affirmant que des sociétés étrangères pourraient à juste titre détenir 25 p. cent du capital-actions de certaines compagnies: «Toutefois, a-t-il ajouté, j'estime que les investisseurs étrangers ne de-

vraient pas s'attendre à obtenir plus de 50 p. cent».

Malgré tout, les possibilités d'investissements demeurent très importantes. Les bancs de pêche de la côte Est sont parmi les plus productifs au monde, et une fois reconstitués, il faudra, selon certains experts, construire de nouveaux navires de pêche de grande dimension: ceci ne sera pas sans créer des possibilités non seulement pour la pêche mais aussi pour la construction navale. Cette industrie qui a connu des moments très difficiles dans l'Est du Canada, comme partout ailleurs, semble toutefois destinée à connaître des jours meilleurs.



Photo: DREE

*Les chantiers navals de l'Atlantique connaîtront un certain essor vu le renouvellement prochain de la flotte de pêche canadienne.*

Parmi les autres industries de la région axées sur les ressources, celle de l'exploitation minière semble promise à un brillant avenir, même si elle n'a pas échappé aux effets déplorables de la baisse de la demande et de la chute des prix internationaux des métaux.

La valeur de la production minière non-combustible de la région s'est élevée à environ \$1,2 milliard l'an dernier, la majeure partie étant le minerai de fer extrait du Nord-Ouest du Labrador. D'ici 10 ans, la production minière pourrait facilement dépasser le milliard et demi de dollars.

La présence étrangère est importante au sein de cette industrie et les investisseurs semblent satisfaits des exigences gouvernementales en matière de redevances et de transformation locale.

En dépit de la faiblesse de la demande internationale, de nombreux programmes d'exploration ont été mis de l'avant et l'exploitation de 2 nouvelles mines a été décidée. Au Nouveau-Brunswick, la Potash Co. of America a annoncé un programme d'exploitation de la potasse évalué à plus de \$100 millions. Imperial Oil Ltée, filiale canadienne de Exxon Corp, planifie pour sa part l'exploitation d'une mine de zinc et de plomb d'une capacité de 1 500 tonnes par jour. De plus la Barymin Explorations a fait l'acquisition d'une raffinerie de plomb située en Nouvelle-Écosse.

Si les autres projets d'exploitation de la potasse actuellement à l'étude se matérialisaient, le Nouveau-Brunswick pourrait se révéler une importante source de ce minerai au Canada; de fait, il pourrait contribuer jusqu'à 20 p. cent de la production canadienne, laquelle est actuellement supérieure à 6 millions de tonnes par année. Les réserves de potasse découvertes au Nouveau-Brunswick peu-

vent s'avérer importantes pour l'économie régionale non seulement parce qu'elles sont les premières qu'il soit possible d'exploiter commercialement dans la province, mais aussi parce qu'elles se situent à une courte distance du port de Saint-Jean.

L'on retrouve de l'uranium un peu partout dans la région. Celle-ci suscite beaucoup d'intérêt chez les investisseurs étrangers, en dépit du contrôle gouvernemental sur les exportations. D'autres projets énergétiques offrent des possibilités importantes et variées d'investissements.

Les plus importants projets sont l'aménagement du potentiel hydroélectrique des rivières du Labrador et celui des marées de la baie de Fundy qui sépare la Nouvelle-Écosse du Nouveau-Brunswick. La banque commerciale **N.M. Rothschild and Sons**, de Londres, a financé le projet hydroélectrique de Churchill Falls. Propriété de la **Brinco Ltd.**, les installations hydroélectriques d'une puissance de 5 225 mégawatts furent achetées par le gouvernement terre-neuvien.

La **Newfoundland and Labrador Hydro Corp.**, une société provinciale d'utilité publique, est intéressée à aménager en aval de Churchill Falls 2 autres centrales hydroélectriques. Ce projet dont la réalisation nécessitera des investissements de \$3 milliards pourrait fournir 2 400 mégawatts. Les divergences quant aux tarifs fixés par contrat entre Terre-Neuve et l'Hydro-Québec, son seul client, ont empêché l'aménagement de ces 2 centrales. Ces divergences pourraient toutefois être résolues sous peu, faisant renaître l'ambition de Terre-Neuve d'établir dans l'île une entreprise à forte consommation d'électricité, permettant ainsi l'établissement d'une ligne de transport d'énergie sous-marine à partir du Labrador. Le plus grand usager d'électricité à Terre-Neuve est une usine de phosphore qui a recours à l'énergie produite dans l'île. Des producteurs canadiens et étrangers d'aluminium ont déjà manifesté de l'intérêt pour y établir une fonderie.

Le coût élevé du pétrole importé a donné une nouvelle impulsion à une étude intergouvernementale sur la faisabilité technique et économique du captage de l'énergie des marées de la baie de Fundy pour la production d'énergie électrique.

Misant sur le prix élevé de l'énergie pétrolière, la Nouvelle-Écosse affectionne particulièrement l'idée de tirer de ses marées, qui sont les plus fortes au monde, une énergie quasi illimitée, relativement peu coûteuse et propre. À cette fin, il faudra construire un barrage traversant un ou plusieurs bassins intérieurs de la baie. Un seul barrage pourrait, semble-t-il, produire à lui seul 2 000 mégawatts soit près



Photo: Énergie, Mines et Ressources

*Au cours des derniers mois, l'extraction du charbon dans la région de Glace Bay a connu une expansion considérable.*

du double de ce que la province produit actuellement. L'aménagement de plusieurs bassins pourraient éventuellement produire jusqu'à 8 000 mégawatts, ce qui est plus que suffisant pour satisfaire aux besoins prévus de la région au cours des années 2000 et pour générer des revenus d'exportation.

Les études préliminaires laissent prévoir que l'énergie pourra être produite au coût de 18 à 29 mills le kilowatt. Ces coûts sont toutefois analogues à ceux de l'énergie actuellement tirée du pétrole et sont compétitifs avec les tarifs en vigueur dans certaines régions du Nord-Est des États-Unis.

La région diversifie encore davantage ses ressources d'énergie par la construction d'une centrale nucléaire Candu de 600 mégawatts à Point Lépreau (Nouveau-Brunswick). De plus, la production des centrales thermiques a été accrue considérablement et les recherches menées sur les énergies solaire et éolienne se poursuivent.

L'augmentation de la production des centrales thermiques est due à la découverte de gisements de charbon en Nouvelle-Écosse. La **George Wimpey Canada Ltd.**, la filiale canadienne d'une importante société britannique de génie civil et de construction, détient un contrat de gérance pour l'exploitation des premières mines de charbon à ciel ouvert de la Nouvelle-Écosse, exploitation qui sera suivie de plusieurs autres. Selon l'entente, la province conserve les droits miniers et les droits exclusifs sur la production alors

que Wimpey assure la gérance de l'exploitation. Les réserves de la Nouvelle-Écosse sont évaluées à environ 40 millions de tonnes de charbon situées en deçà de 200 pieds de la surface, et à plus de 2 milliards de tonnes de charbon facilement accessibles, situées à une plus grande profondeur.

Historiquement, les investisseurs étrangers dans la région visaient l'exploitation des ressources; toutefois, l'industrialisation croissante des 20 dernières années a attiré de plus en plus de capitaux dans les secteurs industriel et manufacturier. De fait, les investisseurs locaux et étrangers s'établissent dans la région soit pour offrir aux marchés régionaux des produits de remplacement aux importations, soit pour se prévaloir des ressources locales et de l'emplacement favorable au bord de la mer pour importer des pièces ou des marchandises qui serviront à la production de produits destinés aux marchés nord-américain et mondial. **Michelin**, **Crossley Karastan Carpet Mills Ltd.** et **Volvo Canada** sont des sociétés qui ont su tirer avantage de la situation géographique privilégiée de la Nouvelle-Écosse. De fait, les activités de ces entreprises ont été plus profitables que prévu.

Michelin et Volvo importent toutes deux des pièces ou des matières premières à des fins d'assemblage ou de transformation. Ces sociétés ont très fréquemment recours aux installations portuaires modernes de Halifax, qui permettent une liaison directe avec l'Europe,

les États-Unis, le Moyen-Orient et l'Extrême-Orient.

La proximité des routes de transport maritime a cessé d'être un avantage pour la société Crossley Karastan lorsque celle-ci a remplacé par des produits synthétiques la laine naturelle qu'elle importait d'Europe pour la fabrication de ses tapis. Ses matières premières sont actuellement fournies par des Nord-Américains. Toutefois, selon le président de la société, M. Donald McLeod, la proximité de la mer conférerait une certaine souplesse pour acheter ailleurs, si les circonstances l'exigeaient.

Même si la société ne divulgue pas ses chiffres de ventes ou de production, son succès peut être mesuré par l'augmentation de sa main-d'oeuvre. L'usine, lorsqu'elle a ouvert ses portes, employait 40 personnes; suite à plusieurs expansions, elle en emploie maintenant 600.

Selon M. McLeod, à cause des changements structurels intervenus dans l'industrie canadienne du tapis, la décision initiale d'investir dans la région de l'Atlantique serait plus difficile à prendre aujourd'hui. Il ne regrette cependant pas d'être venu au Canada et de s'être installé à Truro, Nouvelle-Écosse; il a trouvé dans cette localité une industrie du textile, une main-d'oeuvre stable, un milieu agréable et des gens plus portés à résoudre les problèmes qu'à en créer.

Quant aux frais de transport soit-disant élevés que plusieurs décrient, McLeod affirme que le transport des marchandises est fortement orienté vers l'Est. Il en résulte que les sociétés de transport sont très désireuses d'accepter des cargaisons de retour vers les régions du centre du continent et se montrent prêtes à négocier des tarifs très favorables. Malgré la nature encombrante de ses produits, les coûts de transport ne constituent que 1 à 2 p. cent des frais généraux de la société.

Toujours selon M. McLeod, les coûts de l'énergie ne constituent qu'un facteur marginal pour sa société. Toutefois, s'il devait consommer de grandes quantités d'énergie, affirme-t-il, sa position concurrentielle en serait affectée.

Le désir d'attirer des nouvelles entreprises dans la région s'est traduit par la création de l'Industrial Estate Ltd., le premier organisme de promotion industrielle en son genre au Canada; depuis son fonctionnement a été imité dans d'autres zones de la région. Le but de cet organisme est d'attirer des entreprises qui produisent des biens et des services compatibles avec les ressources locales et qui, de préférence, ont recours à une technologie de pointe. De fait, les 4 provinces ont beaucoup investi dans la recherche appliquée afin d'améliorer les techniques utilisées dans les entreprises.

Fortement appuyées par le gouverne-

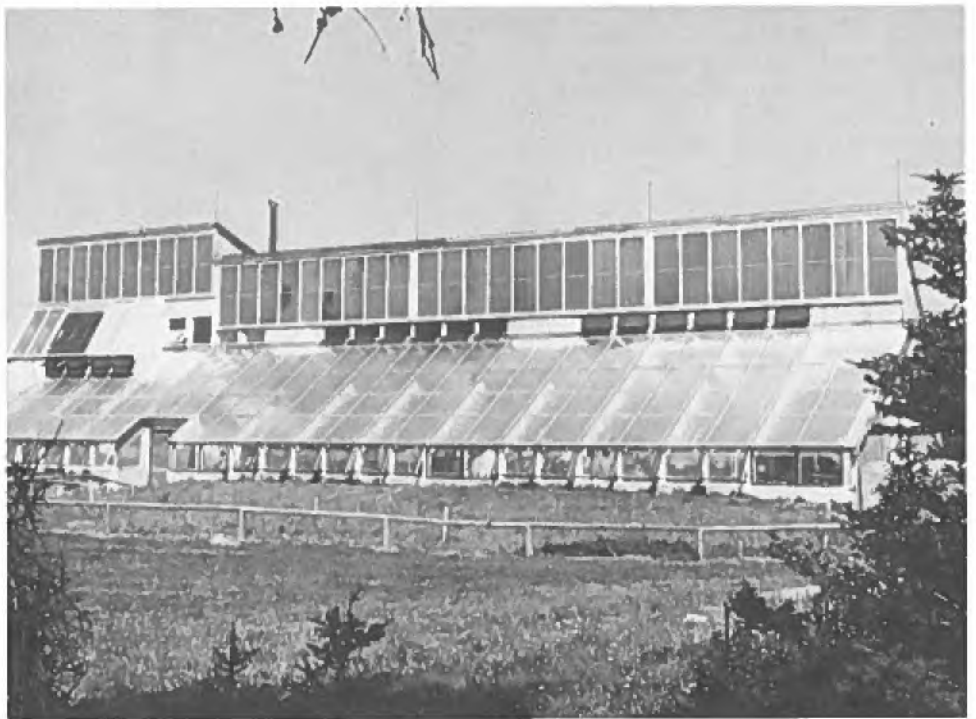


Photo: Affaires Urbaines

L'Île-du-Prince-Édouard a adopté un nombre impressionnant d'initiatives visant la conservation de l'énergie ou l'utilisation de sources alternatives. Sur la photo l'on voit l'Arche, un centre de recherche d'énergies solaire et éolienne.

ment fédéral, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve concentrent leurs recherches sur la construction navale et sur l'océanographie en mers froides; le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard se sont engagés dans des recherches agricoles et forestières. De plus, l'Île-du-Prince-Édouard devient le centre national de la recherche sur les modes d'énergies nouvelles. Un centre de recherche sur les énergies solaire et éolienne appelé à juste titre l'Arc y a été construit il y a déjà 2 ans.

L'appui nécessaire à ces recherches

scientifiques et technologiques a été fourni par des organismes comme l'Institut d'océanographie de Bedford, qui est le deuxième centre en son genre dans l'hémisphère occidental, les fondations provinciales de la recherche de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick, la Newfoundland Oceans Research and Development Corp. et les principales universités de la région.

Toutes ces recherches n'ont pas été sans créer de nouveaux produits. Ainsi, une société de Dartmouth (Nouvelle-Écosse) a récemment conçu un ensemble

complet de plongée sous-marine comprenant un habitat à pression rétablie et à milieu contrôlé, une cloche de plongée et un cordon ombilical de 600 m qui assure le transport de l'énergie, de l'air, de la chaleur et des communications. La Nova Scotia Research Foundation Corp. a joué un rôle essentiel dans le développement de ce système en concevant une bague électrique et des soupapes à gaz rotatives qui permettent un approvisionnement ininterrompu pendant que la cloche de plongée est abaissée ou remontée par treuil. Ces unités, relativement peu coûteuses, font partie d'un certain nombre de produits perfectionnés qui ont été conçus dans les laboratoires publics et qui peuvent être fabriqués commercialement en vertu d'un brevet. D'autres produits spécialisés sont aussi manufacturés dont un appareil remorque pour le relèvement de la configuration des gisements sous-marins qui a été utilisé avec succès pour l'exploitation pétrolière dans la mer du Nord, une pompe hyperbare utilisée dans les appareils de survie de plongée, un système de positionnement acoustique et un système d'exploration gamma utilisé pour détecter la corrosion lors de la production d'eau lourde.

La Nova Scotia Research Foundation Corp et le New-Brunswick Research and Productivity Council offrent tous deux des informations techniques et commerciales aux entreprises. Comme ils fonctionnent à l'échelle de la province, ils sont en mesure d'offrir une collaboration étroite et personnelle.

Selon M. Salsman, président de Industrial Estate Ltd., la recherche de pointe est encore plus importante que son application. «Il faudra un plus grand appui à l'industrie avant que se manifeste le genre d'activité scientifique qu'on peut observer

dans un centre comme Boston, mais cet appui commence à se concrétiser.»

Les nombreux programmes de recherches ne se limitent pas à l'océanographie. Des sociétés comme la Nautical Electronics Laboratories Ltd. et la Hermes Electronics Ltd. fabriquent du matériel électronique de défense et de communications utilisé aux quatre coins du globe. La région est également très engagée dans la production aérospatiale, comme en font foi les activités des sociétés Enamel and Heating Co. Ltd. et IMP Ltd. Tous ces secteurs semblent offrir de grandes possibilités pour d'autres investissements.

Le secteur industriel secondaire de l'île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve est très peu développé; toutefois, ces 2 provinces ont réussi à intéresser les investisseurs, canadiens et étrangers à tirer profit de leurs avantages comparatifs. L'île-du-Prince-Édouard est la plus petite province et la moins peuplée du Canada. Son économie repose principalement sur l'agriculture et le tourisme. Le décor enchanteur se prête bien à l'implantation d'industries manufacturières légères.

Le gouvernement provincial, par l'entremise de l'Industrial Enterprises Ltd., et avec l'appui financier d'Ottawa, a construit 2 mails industriels abritant sous le même toit un certain nombre de petites entreprises. Chaque unité dont la superficie varie entre 230 et 370 m carrés peut accueillir de 4 à 20 employés. Le mail permet aux locataires de recourir à l'utilisation commune des services administratifs et de personnel. Lorsqu'une entreprise a franchi l'étape de l'«incubateur», elle peut occuper un édifice indépendant sur les terrains industriels adjacents aux mails.

Cette méthode a été une réussite.

Plusieurs entreprises se sont établies dans des locaux plus grands. La proximité d'autres entreprises a permis la réalisation de plusieurs accords commerciaux, éliminant ainsi les importations de produits d'autres provinces. Des investisseurs suédois, britanniques, italiens, ougandais et américains se sont déjà établis. Le ministre de l'Industrie, le Dr. John Maloney, croit que la liste augmentera suite à une nouvelle campagne auprès des investisseurs européens.

Le nombre de produits manufacturés dans les mails augmente sans cesse. Le Dr. Maloney espère que l'apport technologique demeurera élevé. Il croit que l'essor d'entreprises de conservation de l'énergie entraînera la fabrication de systèmes solaires et d'aéromoteurs sur l'île. Selon lui, des possibilités intéressantes d'investissement existent aussi dans le perfectionnement des usines de traitement de poissons et de légumes.

Terre-Neuve a adopté une politique axée plutôt vers la commercialisation: dans le but d'intéresser les petites entreprises, elle a effectué un relevé des produits actuellement importés et qui pourraient avantageusement être fabriqués sur place. Selon John Tibbits de la Newfoundland and Labrador Development Corp., celle-ci a établi une longue liste de produits depuis la crème en conserve au matériel de construction.

Pour ce qui est de l'industrie lourde, Terre-Neuve recherche de nouveaux exploitants pour 2 entreprises principales qui ont connu des difficultés administratives et financières peu après s'être établies. Ce sont la raffinerie de pétrole de Come-By-Chance qui est en mesure de produire 100 000 barils par jour et une usine de carton ondulé d'une capacité annuelle de 350 000 tonnes.

Dans le passé, les investisseurs étrangers n'ont pas tardé à remarquer les possibilités qu'avaient négligées les entreprises locales. Après avoir étudié les dépôts de tourbe dans le Nord-Est du Nouveau-Brunswick, les Norvégiens ont fondé la société Jiffy Products Ltd. Cette société a conquis les marchés internationaux avec un produit qui est considéré comme l'un des meilleurs au monde.

Un autre fabricant scandinave a remarqué l'absence d'une industrie régionale du verre; il en est résulté la fondation de la Ahlstrom Canada Ltd. qui emploie actuellement 300 personnes à Moncton (Nouveau-Brunswick). Cette société fabrique la plupart des bouteilles de bière et de boissons gazeuses de la région. Le sous-ministre du développement du Nouveau-Brunswick, M. J.P. Blanchard, est confiant que le processus se répétera et que d'autres investisseurs sauront découvrir les avantages à s'établir dans cette région trop souvent négligée.



Volvo a été l'une des premières entreprises manufacturières internationales à tirer profit de l'emplacement géographique avantageux de la Nouvelle-Ecosse pour conquérir le marché nord-américain.

# L'examen d'un investissement: notes juridiques

par Charles Simon

L'Agence d'examen de l'investissement étranger a toujours encouragé les investisseurs et leurs conseillers juridiques à consulter ses agents de décisions afin que ceux-ci puissent les informer de certaines technicalités législatives. Aussi, un nombre croissant d'investisseurs communiquent avec les agents de direction dès la mise au point de projets d'investissements.

La législation canadienne exige que tout investisseur étranger dont l'investissement est sujet à examen soumette un avis de ses intentions et une description de ses projets. Selon la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*, un avis doit contenir tous les renseignements requis et par la Loi et par le Règlement. Il revient à la direction de l'application de la Loi — division des décisions d'examiner chaque avis et de s'assurer qu'ils contiennent les renseignements nécessaires à l'évaluation de la demande. Si certaines informations ont été omises, les agents de décisions enverront un lettre de rappel au requérant ou à son conseiller juridique. Dès qu'un avis est complet, un certificat, tel que le requiert le paragraphe 8 (4), est envoyé au requérant et le délai de 60 jours prévu aux articles 11, 12 et 13 commence à courir.

Le paragraphe 4 (1) de la Loi prévoit qu'une personne peut demander l'opinion du Ministre sur la question de savoir si elle est une personne non admissible au sens de la Loi, ou si une entreprise donnée est liée à une autre entreprise exploitée par la même personne. Il revient à la division des décisions d'indiquer, au profit de celui qui sollicite l'opinion, les renseignements qu'il est tenu de communiquer et de les résumer à l'intention du Ministre.

En attendant le jour où une jurisprudence volumineuse permettra d'interpréter la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, l'Agence doit disposer de spécialistes capables de répondre sur-le-champ aux questions des gens d'affaires sur l'assujettissement d'une transaction donnée, et ce, de façon verbale et sur le plan des principes. Les intéressés peuvent toutefois demander à l'Agence une opinion écrite quant à l'examen possible d'un projet d'investissement. Une telle opinion n'est toutefois fondée sur aucune disposition légale et ne lie donc pas le Ministre. La prestation d'un tel service vise à communiquer aux intéressés de quelle manière l'Agence interprète et applique la Loi. Toutes ces fonctions sont assumées par la division des décisions dont le personnel se compose d'avocats inscrits au barreau de l'une ou l'autre des provinces canadiennes.

En se prononçant sur l'assujettissement d'un investissement à l'examen, l'Agence n'assume pas les pouvoirs d'un tribunal car elle ne se fonde pas sur la

«prépondérance des probabilités»: dans les cas où l'Agence est certaine de la non-applicabilité de la Loi, elle accordera une opinion en ce sens; si, par contre, certains arguments militent en faveur de l'examen, l'Agence n'émettra pas de certificats d'exemption, malgré la justesse des arguments contraires. Qu'un certificat d'exemption soit émis ou non les agents de décisions font preuve de candeur lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi la Loi s'applique à un projet d'investissement.

Règle générale, la Loi prévoit que l'approbation du gouverneur en conseil est requise lorsqu'une personne non admissible ou un groupe de personnes, dont un membre est une personne non admissible, se proposent d'acquérir le contrôle d'une entreprise canadienne ou de créer une entreprise nouvelle au Canada. La Loi définit au paragraphe 3 (1) ce qu'elle entend par *personne non admissible* et énumère les cas où une corporation est présumée personne non admissible (paragraphe 3 (2)). Il est cependant impossible d'y trouver quelque indication que ce soit sur le sens du mot *groupe* qui constitue pourtant un élément essentiel de la question.

Il ressort du paragraphe 3 (7) que le *groupe de personnes* visé à la définition de l'expression *personne non admissible* ne désigne pas l'ensemble des personnes qui possèdent à elles seules toutes les actions (ou toutes les actions d'une catégorie particulière) d'une corporation, sauf si ces personnes agissent de concert les unes avec les autres dans toute affaire ou transaction touchant la corporation, sa gestion, sa propriété ou ses opérations financières. Cette disposition a une portée si générale qu'elle pourrait embrasser tout accord ou entente entre les actionnaires d'une société. Étant donné les rapports qui s'établissent entre les actionnaires d'une compagnie privée à participation restreinte, ceux-ci sont presque toujours liés par un accord quelconque, soit verbal, soit écrit. S'ensuit-il que toute compagnie à participation restreinte est une personne non admissible du fait que l'associé minoritaire est une personne non admissible?

Le Ministre s'est penché sur cette question et a conclu, semble-t-il, qu'il n'y a pas lieu d'interpréter la Loi d'une façon aussi générale. Ainsi, le Ministre a émis plusieurs opinions en vertu du paragraphe 4 (1) de la Loi selon lesquelles une compagnie donnée constituée par deux ou trois actionnaires (dont l'un est une personne non admissible) n'est pas une personne non admissible malgré l'existence d'un accord formel entre les actionnaires, probablement parce que la compagnie était sous le contrôle effectif du ou des actionnaires admissibles. Dans ces cas particuliers, l'actionnaire minoritaire, qui est en l'occurrence la personne non admissible, avait un droit de veto sur les

*M. Charles Simon est associé à la firme Borden & Elliot. Au cours des dernières années, il a étudié de près l'interprétation et l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et peuvent être différentes de celles de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et du Gouvernement canadien.*

En se prononçant sur l'assujettissement d'un investissement à l'examen, l'Agence n'assume pas les pouvoirs d'un tribunal car elle ne se fonde pas sur la «prépondérance des probabilités»: dans les cas où l'Agence est certaine de la non-applicabilité de la Loi, elle accordera une opinion en ce sens; si, par contre, certains arguments militent en faveur de l'examen, l'Agence n'émettra pas de certificats d'exemption, malgré la justesse des arguments contraires.

changements majeurs seulement, tels la nature de l'entreprise ou les modifications aux statuts. Il semblerait qu'aux yeux du Ministre, ce droit de veto ne suffisait pas à faire de la compagnie une personne non admissible aux fins de la Loi.

Cependant, rien ne nous autorise à appliquer ce raisonnement aux dispositions de l'article 8, qui impose à tout groupe ayant parmi ses membres une personne non admissible, l'obligation fondamentale de déposer un avis s'il se propose d'acquérir le contrôle d'une entreprise canadienne ou de créer une entreprise nouvelle au Canada. Il s'ensuit que si un groupe de personnes, groupe non constitué en corporation, se propose d'effectuer un investissement régi par l'article 8, il lui faudra déposer un avis si l'un de ses membres, est une personne non admissible, quelque soit l'importance de sa participation ou de son influence sur les décisions du groupe.

### Acquisition d'une entreprise commerciale canadienne

Aux fins de la Loi, l'acquisition du contrôle d'une entreprise commerciale canadienne est sujette à l'examen lorsqu'il y a acquisition des actions ou des éléments de l'actif. Cependant, il y a lieu de souligner qu'une transaction est sujette à examen même si la personne qui acquiert les actions n'est pas celle qui obtient le contrôle de l'entreprise. Supposons, par exemple, que deux actionnaires possèdent respectivement 80 et 20 p. cent d'une compagnie et que l'actionnaire majoritaire veuille se retirer. Le moyen le plus simple de régler l'affaire serait que la compagnie achète les actions de l'actionnaire majoritaire. L'Agence voit dans cet achat une *acquisition d'actions* (de la part de la compagnie) et considère que l'actionnaire minoritaire a acquis le contrôle des activités de la compagnie. Il s'ensuit que la transaction est sujette à examen si l'actionnaire minoritaire est une personne non admissible.

De même, il n'est pas nécessaire que les

actions (ou l'actif) de l'entreprise canadienne fassent l'objet d'une acquisition directe pour que la Loi soit appliquée à une transaction donnée. Un grand nombre de corporations étrangères font affaire au Canada par l'intermédiaire d'une filiale incorporée au Canada. Selon la Loi, les compagnies mères sont censées exploiter l'entreprise de la filiale canadienne, (alinéa 3 (6)h)). Par conséquent l'Agence a toujours adopté comme position que si une personne non admissible acquérait le contrôle de la compagnie mère à l'étranger, par l'achat des actions, la Loi considérerait que le contrôle de la filiale canadienne était touché par la même acquisition et qu'un avis était requis à cet égard.

La Loi prévoit les pourcentages au-delà desquels l'acquisition des actions est réputée, jusqu'à preuve du contraire, constituer l'acquisition du contrôle d'une compagnie. Ainsi, l'acquisition de 50 p. cent des actions assorties du droit de vote équivaut à une acquisition de contrôle, à moins que la compagnie ne soit déjà sous le contrôle de l'acquéreur (alinéas 3 (3)c) et d)). Cependant, pour déterminer s'il y a ou non acquisition du contrôle d'une compagnie, l'Agence ne tient pas uniquement compte du nombre d'actions assorties du droit de vote qui sont en jeu; elle s'intéresse aussi aux accords ou conventions connexes qui peuvent être conclus. C'est ainsi que, quand bien même la Loi exonère l'acquisition de moins de 5 p. cent des actions d'une compagnie publique et l'acquisition de moins de 20 p. cent des actions d'une compagnie privée (alinéa 3(3)b(i)), l'Agence peut se prononcer en faveur d'un examen si la personne non admissible qui acquiert ces actions conclut avec certains ou l'ensemble des autres actionnaires un accord en vertu duquel elle s'assure le contrôle effectif de l'entreprise exploitée par la compagnie.

La Loi ne prévoit pas de critères quantitatifs qui permettent d'établir à quel moment il y a acquisition de contrôle lorsqu'il y a un achat d'actifs; la Loi prévoit seulement que le contrôle d'une entreprise commerciale canadienne peut être

obtenu par l'acquisition de la totalité ou de la presque totalité des biens utilisés pour l'exploitation de l'entreprise au Canada (alinéas 3 (3)a) (i) (B) et (ii)).

L'Agence n'a adopté aucun critère rigide pour définir ce que constitue la *presque totalité* des biens d'une entreprise commerciale canadienne; chaque dossier dont elle est saisie constitue un cas d'espèce. La notion de *presque totalité* pourrait être une notion quantitative, dans laquelle la valeur monétaire des éléments faisant l'objet de l'acquisition serait comparée à la valeur monétaire de l'ensemble de l'actif. D'un autre côté, l'Agence croit que ce critère pourrait également être un critère qualitatif. Par exemple, si une entreprise possède deux ou trois éléments d'actif essentiels à son fonctionnement — une machine, un secret de fabrication et une marque de commerce — et que ces éléments sont vendus à une personne non admissible, la transaction peut être sujette à examen, quant bien même le prix de vente ne représente qu'une fraction de l'actif total, à cause de la grande valeur monétaire accordée à d'autres éléments d'actif tels les biens-fonds, les bâtiments et les comptes à recevoir.

Toujours en ce qui concerne l'acquisition de biens utilisés pour l'exploitation de l'entreprise, il ne faut pas oublier une autre disposition de la Loi. L'alinéa 3 (6)g) se lit comme suit: *Une partie d'une entreprise qu'il est possible d'exploiter en tant qu'entreprise distincte constitue une entreprise commerciale canadienne, si l'entreprise dont elle fait partie est une entreprise commerciale canadienne.* Dans nombre de cas où il y a acquisition de certains éléments de l'actif d'une entreprise canadienne, il est aisé d'établir qu'ils ne composent, ni sur le plan quantitatif ni sur le plan qualitatif, la presque totalité des biens utilisés pour l'exploitation de l'ensemble de l'entreprise au Canada. Il se peut cependant que ces éléments constituent la totalité de l'actif d'une entreprise «séparable»; leur acquisition par une personne non admissible pourrait donc être assujettie à la Loi.

Il est souvent difficile d'établir si une partie donnée d'une entreprise peut en être séparée pour constituer une entreprise distincte. Cette question fait l'objet de la rubrique V des *Principes directeurs concernant les entreprises immobilières*. Selon ce principe directeur, pour qu'il y ait entreprise séparable, celle-ci doit exister comme telle avant l'acquisition, et qu'elle ne soit pas constituée de toutes pièces par des biens qui pourraient servir d'actif à une entreprise distincte. Il faudrait toutefois préciser que l'entreprise actuelle ne doit pas nécessairement être exploitée séparément, mais qu'elle puisse l'être.

## Création d'entreprises nouvelles

Aux termes de la Loi, toute personne non admissible et tout groupe ayant parmi ses membres une personne non admissible, qui se proposent de créer une entreprise nouvelle au Canada, doivent en donner avis à l'Agence dans la forme prescrite, si cette personne ou ce groupe n'exploitent pas immédiatement avant la

régulièrement ses démarcheurs prendre des commandes auprès de clients canadiens. Si ces commandes sont exécutées à l'extérieur du Canada, il se pourrait que l'entreprise soit, aux fins de la Loi, exploitée mais pas créée.

Par ailleurs, si l'exploitation d'une entreprise date d'avant le 15 octobre 1975, soit la date d'entrée en vigueur des mesures législatives relatives à la création de nouvelles entreprises, il est possible de soutenir que l'entreprise peut être créée sans passer par les formalités d'un examen. Un avis n'est apparemment requis qu'en cas de création d'une entreprise qui n'était pas antérieurement exploitée au Canada; s'il est prouvé que l'entreprise a été exploitée au Canada avant l'entrée en vigueur des mesures législatives, sa création pourrait ne pas nécessiter la présentation d'un avis.

La Loi ne prévoit aucun critère qui permette de déterminer si une entreprise donnée a été exploitée au Canada; chaque dossier constitue un cas d'espèce. Cependant, les tribunaux du Canada ont traité de la question relativement à d'autres textes de loi. Divers éléments, tels

liée à l'entreprise exploitée au Canada par chaque membre non admissible du groupe.

Tel qu'il a été souligné plus haut, une des conditions essentielles à la création d'une entreprise est qu'au moins un employé, affecté à l'entreprise de la personne ou du groupe de personnes en cause, se présente au travail dans un établissement au Canada. Deux éléments de cette disposition méritent d'être approfondis. Il convient de décrire, en premier lieu, ce que constitue un *établissement* aux fins de cet article. Un bureau commercial et une usine sont selon la Loi un établissement. Un chantier de construction, un puits de pétrole et une mine pourraient aussi être considérés comme des établissements.

Nombre d'entreprises dont l'exploitation est envisagée au Canada sont le fruit d'une association entre un entrepreneur canadien et un entrepreneur étranger. Très souvent les activités de cette entreprise sont menées par les employés de l'associé canadien dans des établissements achetés ou loués par l'associé canadien. Dans ces conditions, plusieurs invoquent, à l'encontre de l'examen, l'argument que l'associé non admissible n'a pas d'employés affectés à l'entreprise qui se présentent au travail au Canada. Dans la majorité des cas, l'Agence tend à considérer les personnes qui créent une entreprise comme un groupe, et les travailleurs de l'entreprise comme des employés du groupe, ce qui rend l'examen obligatoire. Une telle interprétation se justifie par le fait que le membre non admissible du groupe contribuera d'une manière ou d'une autre aux salaires des employés, et au coût d'utilisation de l'établissement que ce soit directement ou indirectement par une diminution de sa part des bénéfices. Il faut dès lors conclure que les employés sont au service de l'un et de l'autre et que l'entreprise est sujette aux mécanismes d'examen.

---

## Pour déterminer s'il y a ou non acquisition du contrôle d'une compagnie, l'Agence ne tient pas uniquement compte du nombre d'actions assorties du droit de vote qui sont en jeu; elle s'intéresse aussi aux accords ou conventions connexes qui peuvent être conclus.

---

création envisagée de la nouvelle entreprise une entreprise qui serait liée à celle-ci (paragraphe 8 (2)). La formulation plutôt ambiguë de cette disposition n'a nullement facilité son interprétation.

Il y a lieu de souligner tout d'abord que la Loi distingue entre la *création* et l'*exploitation* d'une entreprise. Aux fins de la Loi, il n'y a création d'entreprise que s'il existe au Canada un établissement où des employés affectés à l'entreprise se présentent au travail; de plus, la date de création de l'entreprise est le jour où le premier de ces employés s'est présenté au travail à cet établissement (paragraphe 3 (4)). Par contre, une entreprise peut-être exploitée au Canada sans qu'elle y soit effectivement installée puisque l'exploitation n'est pas assujettie à l'existence d'un établissement où des employés se présentent au travail. Par exemple, une compagnie étrangère pourrait envoyer

que le lieu où le contrat de vente fut établi, le titre de la personne qui visite le Canada pour y traiter des affaires, et l'existence au Canada d'un stock de marchandises destiné à l'exécution des commandes ont affecté les décisions rendues.

L'exemple qui suit donne encore une idée de l'étendue des possibilités d'interprétation. Supposons que plusieurs personnes non admissibles exploitent individuellement depuis plusieurs années une entreprise au Canada (ou ont établi chacune leur propre entreprise). Ceux-ci se proposent maintenant de s'associer pour exploiter le même type d'entreprise ou une entreprise liée. Pour que ces personnes soient dispensées de soumettre l'avis requis par le paragraphe 8 (2), il n'est peut-être pas nécessaire qu'elles aient exploité leur entreprise au titre de *groupe*. Il suffirait probablement que la nouvelle entreprise envisagée soit

## Conclusion

Ces quelques observations ne se veulent nullement un exposé exhaustif des difficultés qui découlent de l'application des huit premiers articles de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*. Son libellé fourmille de nuances qui peuvent s'appliquer à l'un ou l'autre des projets d'investissement. C'est ainsi que chaque jour, les investisseurs et leurs conseillers juridiques attirent l'attention de l'Agence sur de nouvelles interprétations possibles. Aussi l'Agence encourage-t-elle les investisseurs à discuter avec elle, dès les premières phases de leur projet, de l'interprétation et de l'application possible de la Loi à l'égard d'investissements éventuels au Canada afin d'éviter tout délai si des problèmes d'assujettissement devaient survenir.

# Le système bancaire au Canada

par Alexander Bruchovsky

Le système bancaire canadien vit le jour au début du 19<sup>e</sup> siècle. Jusque-là, on procédait à l'échange de la plupart des biens et services: le fermier ou le trappeur troquait ses produits ou ses fourrures contre des articles de quincaillerie, des marchandises sèches et d'autres biens nécessaires qu'il n'était pas en mesure de produire. Les transactions qui nécessitaient le recours aux espèces ou au crédit étaient conclues avec des devises étrangères alors en circulation, sans égard à leur provenance, et du papier-monnaie de valeur discutable dont les approvisionnements étaient limités; quant au crédit, il était accordé dans la pure tradition du mercantilisme.

Plus tard, certains marchands gèrent eux-mêmes leurs affaires bancaires relativement simples, en acceptant des dépôts et en effectuant des paiements à vue. Certains ont même émis, officieusement, des billets et des pièces de monnaie.

C'est en 1792 que remontent les premiers efforts visant à créer la première banque canadienne. Ce ne sera toutefois qu'en 1817 que sera amorcée la première exploitation bancaire réussie, lorsqu'un groupe de marchands montréalais ouvrirent dans une maison louée la première institution bancaire. Cette institution répondait par définition aux conditions requises d'une institution bancaire: elle acceptait des dépôts, consentait des prêts et émettait des billets de banque, des jetons et des pièces de monnaie.

Une fois les bases établies, le système bancaire connut une expansion rapide; au moment de la signature de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, en 1867, 35 banques à charte étaient actives au Canada. Suite à des fusions, à l'institution de nouvelles banques et à quelques faillites — la dernière s'étant produite en 1923 — on compte, à l'heure actuelle au Canada, 11 banques à charte. Collectivement, elles offrent l'un des systèmes bancaires les plus efficaces et les plus stables du monde; en outre, elles ont joué un rôle déterminant dans le développement commercial du Canada, pays très dépendant du commerce international.

Elles doivent, par exemple, pouvoir financer les exportations à grande échelle de produits de base, rassembler les fonds nécessaires au financement de projets d'immobilisations de très grande envergure, et fournir des renseignements commerciaux et des services cambistes sur les principaux marchés.

Le système bancaire actuel comprend plus de 7 300 succursales situées dans 2 000 localités d'un bout à l'autre du pays et il compte près de 300 bureaux à l'étranger. À l'étranger, là où elles ne sont pas représentées directement, les banques entretiennent des rapports fonctionnels avec plus de 5 000 institutions et elles se sont attachées un vaste

personnel de représentants chargés de l'expansion commerciale.

L'actif des banques s'établit à plus de \$150 milliards dont le tiers environ est constitué de devises étrangères. Depuis au moins 10 ans, le taux de croissance des opérations en monnaies étrangères a surpassé celui des affaires en dollars canadiens.

Les banques appartiennent dans une très forte proportion à des Canadiens. Leurs actions sont négociées aux principales bourses et sont détenues dans une proportion de 95 p. cent par des résidents canadiens. De plus, la *Loi sur les banques*, une mesure législative fédérale qui régit les activités des banques à charte, prévient la concentration des intérêts. C'est ainsi qu'un même actionnaire ne peut détenir plus de 10 p. cent des actions d'une banque et que la totalité des intérêts étrangers ne peut dépasser 25 p. cent.

Il est intéressant de noter qu'en dépit de liens économiques étroits entre les États-Unis et le Canada, le système bancaire canadien a connu une évolution bien différente du système américain. Les États-Unis possèdent quelque 14 000 banques commerciales dont un grand nombre n'ont pas de succursales et dispensent des services à un seul marché local. Il existe aussi de grandes banques, actives à l'échelle internationale, mais non représentatives de l'ensemble du système bancaire américain.

Quant aux banques canadiennes, leur vaste système de succursales et leur fiabilité bien établie ont constitué des facteurs importants de la croissance de leurs opérations outre-mer où elles se sont créées une réputation de force et de stabilité qui dépasse largement la taille de la population ou de l'économie du Canada.

Les banques à charte sont de loin la principale source de crédit de tout genre au Canada et elles offrent une immense variété de prêts destinés pratiquement à tous les usages possibles; d'un côté, elles participent au financement de grands projets industriels et commerciaux, tandis qu'à l'autre, elles consentent des prêts personnels dont les montants sont relativement faibles afin répondre à une multitude de besoins individuels.

Les prêts représentent la catégorie des actifs en dollars canadiens de loin la plus considérable puisqu'ils interviennent pour environ 70 p. cent du total. L'encours total des prêts en dollars canadiens, en décembre 1977, s'établissait au montant record de \$72,3 milliards, soit une augmentation de 372 p. cent par rapport aux \$15,3 milliards enregistrés à ce titre en 1967. Les banques investissent également une proportion importante de leurs fonds dans des valeurs immobilières, y compris

les bons du Trésor du gouvernement du Canada, les obligations directes et garanties ainsi que les titres des provinces, des municipalités et des sociétés.

À l'heure actuelle, les banques ne sont pas autorisées à s'engager directement dans des activités de crédit-bail et d'affermage de créances contrairement aux banques américaines, mais de tels services sont dispensés par des filiales de plusieurs banques et, au besoin, toutes les banques sont aptes à diriger les clients vers les sources de financement appropriées. Le gouvernement fédéral a toutefois indiqué dans son projet de loi revisant la législation actuelle sur les banques son intention de permettre aux banques canadiennes de s'engager directement dans des activités de crédit-bail et d'affermage de créance. De plus, les banques n'ont pas le pouvoir de s'engager dans des activités de fiducie, contrairement à la situation qui existe dans la plupart des autres pays où ce type d'opération est mené en accord avec des opérations bancaires.

Par leur taille et leur caractère national, les banques canadiennes ont doté le Canada, compte tenu de la vaste étendue du territoire, de l'un des systèmes de paiement les plus efficaces du monde, capable de traiter quelque 3,5 millions de chèques par jour.

La présence des banques canadiennes sur les marchés internationaux résulte de la dépendance canadienne envers le commerce international. Les banques canadiennes ont toujours suivi l'expansion commerciale de nos entreprises à travers le monde — aux Caraïbes, en Europe, en Amérique du Sud et plus récemment dans les pays situés en bordure du Pacifique — y établissant des succursales, des agences, des bureaux de représentants et des filiales. Aujourd'hui, pratiquement toutes les transactions canadiennes effectuées directement avec d'autres pays, ainsi qu'un volume croissant d'activités commerciales entre des pays tiers, sont traitées directement par les bureaux des banques à charte canadiennes pour le compte de leurs clients. Les banques ont aussi mis sur pied des organisations internationales efficaces et fournissent un éventail complet de services d'appui au commerce et aux transactions financières à l'étranger.

Les banques dispensent également une multitude de services complexes et spécialisés, notamment en matière de financement, d'investissement, d'étude de marchés, et d'emplacement d'usines. L'apparition de sociétés multinationales sur les marchés internationaux a fait ressortir la nécessité de recourir à de grandes banques, dotées d'un personnel spécialisé, et représentées dans diverses parties du globe.

N'eut-été de leurs activités outre-frontière, le rythme de croissance des

banques canadiennes aurait été très inférieur à ce qu'il a été. Les clients, particuliers et sociétés, au pays et à l'étranger, ont bénéficié de l'expansion rapide et de la diversification accrue des services bancaires au Canada, de l'expansion géographique et de l'élargissement

du réservoir de ressources en capital créé par la participation des banques aux opérations en eurodollars et aux syndicats financiers internationaux. En facilitant des mouvements internationaux de capitaux, les banques ont aussi favorisé les intérêts de nombreuses entreprises canadiennes.

## Services bancaires

### Services offerts aux exportateurs

- Rédaction d'analyses de marchés, d'études sur le niveau de ventes éventuelles et de rapports sur les règlements canadiens et étrangers à l'égard des importations;
- Information sur la solvabilité des clients, actuels et éventuels, des pays étrangers;
- Assurance de livraison avec les organismes étrangers d'assistance financière;
- Traitement des lettres de créance;
- Paiement ou négociation des traites tirées sur les banques étrangères ou canadiennes en vertu de lettres de créance;
- Recouvrement des traites à terme et à vue pour le compte des exportateurs;
- Avancement de fonds contre des traites à recouvrer ou contre des traites tirées en vertu de lettres de créance en faveur d'exportateurs;
- Remplir des commandes de devises, pour livraison immédiate ou ultérieure;
- Réalisation de remises et de virements à l'étranger;
- Servir d'intermédiaires entre les organismes des gouvernements fédéral et provinciaux dans la mise en oeuvre de leurs divers programmes d'aide à l'exportation;

- Aide aux sociétés canadiennes à pénétrer le marché des exportations.

### Services offerts aux importateurs

- Rédaction d'études de marché et de rapports sur les règlements concernant les exportations et les opérations de change à l'étranger;
- Rédaction de rapports sur la fiabilité et la solvabilité des vendeurs à l'étranger;
- Émission de lettres de créance commerciales visant à financer l'importation de biens et de produits;
- Vente des devises nécessaires au paiement de biens importés;
- Financement des frais supportés par les importateurs entre le moment du paiement et celui de la livraison, ainsi que les dépenses subséquentes d'entreposage, de traitement, de vente et de recouvrement des comptes à recevoir.

### Services offerts aux voyageurs de commerce

- Achat et vente de devises, chèques de voyage et autres effets semblables;
- Fourniture de lettres d'introduction aux banques et aux autres parties intéressées, au pays et à l'étranger.

Tableau 1

### Actif des banques à charte canadiennes (en millions de dollars)

31 décembre	Actifs en dollars canadiens	Actifs en devises	Total de l'actif
1967	25,199	6,470	31,669
1968	28,940	7,806	36,746
1969	31,000	11,632	42,632
1970	33,616	13,691	47,307
1971	39,958	14,469	54,428
1972	46,650	16,572	63,222
1973	56,455	23,298	79,754
1974	68,481	28,534	97,015
1975	77,169	31,209	108,378
1976	88,790	37,614	126,403
1977	102,819	47,658	150,477
Augmentation 1967-77	308%	637%	375%

Source: Revue de la Banque du Canada

# Le marché monétaire à court terme au Canada

par James H. Claydon

Le marché de l'argent à court terme au Canada connaît depuis quelques années une expansion rapide. Il est maintenant possible d'obtenir sur ce marché très sophistiqué nombre d'instruments très liquides. Le marché se polarise à Toronto avec des activités secondaires à Montréal, Edmonton et Vancouver.

Puisque les emprunteurs de haut calibre abondent, une vaste gamme d'effets de commerce sont négociés sur les marchés. Signalons à ce titre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux, les municipalités, les sociétés financières et industrielles et les banques à charte. Les transactions monétaires s'effectuent généralement par multiples de \$100 000, pour des périodes variant entre 3 et 365 jours; la date d'échéance de la majeure partie des effets est de 30 à 90 jours.

Les courtiers en valeurs mobilières sont les personnages clés du marché monétaire au Canada. Ils agissent pour leur propre compte ou pour des émetteurs et investisseurs. Leur fonction est de rechercher les offres de valeurs et de fonds, de fixer les taux et d'effectuer les transactions dont le montant varie entre \$100 000 et \$50 millions. Les termes sont flexibles et négociables mais dans 95 p. cent des cas, la livraison s'effectue le jour même. Le chiffre d'affaires quotidien des courtiers en valeurs est d'environ \$1,5 milliard. L'inventaire de titres que détient les courtiers se situe entre \$2,5 et \$3,5 milliards. Ce stock est escompté chaque jour sur le marché des prêts à vue, à des taux très proches de ceux des valeurs dont l'échéance est de 7 à 15 jours. Le marché des prêts à vue ouvre en fait la voie au marché monétaire et s'intègre à l'ensemble du système. Les investisseurs consacrent ordinairement des sommes aux prêts à terme et d'autres aux prêts à vue, bien souvent en fonction de leurs prévisions de liquidités et de leur estimation de la tendance à court terme des taux d'intérêt. Ceux qui offrent des fonds sur le marché des prêts à vue sont très souvent les mêmes qui empruntent à terme sur le marché monétaire (banques, gouvernements, compagnies d'assurances, fonds de pension, sociétés industrielles et financières). Le prêteur ou nominataire détient ordinairement la garantie subsidiaire des prêts à vue mais quelque fois elle est détenue à l'extérieur des centres du marché monétaire.

Les courtiers sont aussi très actifs sur le marché des changes négociant des investissements en dollars américains avec clauses de couverture pour les investisseurs canadiens, et des investissements du même genre en dollars canadiens pour les non-résidents. De plus, les courtiers acceptent des investissements en dollars américains afin de financer leurs propres opérations sur le marché des prêts à vue.

## Les banques à charte

Les banques à charte canadiennes, par l'entremise de leurs succursales à l'étranger et leurs bureaux de représentation, acceptent les dépôts à court terme de non-résidents et de banques étrangères. Les dépôts peuvent être libellés en devises étrangères ou en dollars canadiens. La majorité de ces dépôts, pour la plupart libellés en dollars américains, sont comptabilisés aux sièges sociaux des banques. Au total, les dépôts libellés en monnaie étrangère auprès de banques canadiennes atteignent \$20 milliards dont \$8 milliards à court terme. Les dépôts sont utilisés par les banques dans leurs transactions internationales. Au cours des dernières années les banques canadiennes se sont acquises une réputation de premier ordre comme en font foi leurs taux sur les dépôts en dollars américains.

## La Banque du Canada

Le marché des capitaux est grandement influencé par les nombreuses transactions de la Banque du Canada; celle-ci est responsable de la formulation de la politique monétaire et de son application. Pour ce faire la Banque dispose d'un certain nombre de techniques: transactions sur les bons du Trésor, transferts des dépôts gouvernementaux et transactions en monnaie étrangère. Toutes ces transactions visent à influencer le niveau des réserves excédentaires et la masse monétaire.

À titre d'agent financier du gouvernement, la Banque du Canada est chargée de gérer la dette publique — bons du trésor, titres négociables et bons d'épargne — et le Fonds de changes. Pour ce faire, la Banque vend et achète des titres gouvernementaux et transige des dollars américains afin d'assurer un fonctionnement ordonné du marché de la devise américaine au Canada. La Banque négocie aussi les lignes de crédit renouvelables en monnaie étrangère pour le compte du gouvernement.

La Banque publie chaque semaine des données statistiques sur les transactions qu'elle a effectuées. Les analystes financiers étudient de près ces données afin de détecter certains ajustements à la politique monétaire, d'évaluer l'état du marché et de prévoir l'évolution des taux d'intérêt.

## Les effets

En principe, tous les types reconnus d'effets négociables sur le marché monétaire se retrouvent sur le marché

*M. James H. Claydon est vice-président et directeur de la firme de courtage canadienne Pitfield, MacKay Ross Limited. Cet article a été préparé par l'entremise de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.*

canadien: bons du Trésor, billets de taxes municipales à recevoir, acceptations bancaires, billets à terme fixe au porteur des banques à charte et effets de commerce. Ce dernier terme désigne en général les effets émis par diverses sociétés financières, par des sociétés captives de crédit, des filiales canadiennes des banques étrangères, des entreprises industrielles, des entreprises de services publics et les marchands de grains. Ces effets représentent environ 45 p. cent du marché.

Les bons du Trésor du gouvernement canadien constituent le meilleur titre sur le marché. Ces titres, dont l'échéance varie entre 1 semaine et 1 an, sont offerts chaque semaine à la vente et représentent l'effet le plus courant du marché monétaire canadien. De fait, la valeur des bons en circulation est de \$11,6 milliards. C'est la Banque du Canada qui préside les offres de vente. Treize courtiers en valeurs mobilières ont été choisis par la Banque du Canada pour faire office de marchands de titres; la Banque centrale est le prêteur de dernier recours pour les bons du Trésor du Canada. Les banques à charte doivent conserver leurs réserves sous forme de bons du Trésor ou de prêts aux marchands de titres garantis par des bons du Trésor. Les bons constituent le noyau du marché monétaire au Canada à partir duquel tous les taux sont établis.

Les acceptations bancaires et autres billets à termes fixes au porteur émis par des banques à charte sont des instruments de qualité égale à celle des bons du Trésor du Canada dont le rendement s'en approche. Ils sont très populaires et sont négociés fréquemment sur le marché secondaire. Les acceptations bancaires et les bons des banques à charte portent tous deux les noms des grandes banques canadiennes renommées dans le monde entier.

Les bons du Trésor émis par les provinces se négocient au même taux que les acceptations bancaires. Tout comme leurs équivalents fédéraux, ils ne sont pas soumis à la retenue fiscale des non-résidents imposée aux titres à court terme des entreprises. Les provinces canadiennes sont largement autonomes au point de vue fiscal et elles ont une bonne renommée sur les marchés mondiaux des capitaux où elles et leurs entreprises de services publics empruntent régulièrement. Moody's et Standard and Poor's, les deux principales sociétés d'évaluation ont accordé des cotes variant entre BAA1 et AAA au crédit des provinces. La garantie accordée aux bons du Trésor provinciaux se compare à celle des obligations à long terme.

Les grandes villes canadiennes offrent également des billets à ordre à court terme qui sont exemptés de la retenue fiscale des non-résidents. Dans la plupart

des cas, ces billets sont vendus en anticipation des recettes de la taxe immobilière; ils ont donc un caractère saisonnier sur le marché canadien. Leur cote varie généralement entre A et AAA. Ils sont donc considérés comme d'excellents investissements à court terme dont le rendement légèrement supérieur compense la liquidité moindre.

Les émetteurs de titres commerciaux et financiers constituent de loin la catégorie la plus variée du marché monétaire canadien; on en compte au total près de 200, dont environ 150 sont des emprunteurs constants. Bien entendu, la qualité et la valeur varient selon chaque émission même si les émetteurs sont les sociétés les plus importantes.

Tout émetteur d'effet de commerce remet chaque année un prospectus aux commissions des valeurs mobilières de l'Ontario et du Québec, ou rédige un mémoire détaillé comportant les rapports annuels, les statuts régissant les emprunts, les opinions juridiques et les garanties au besoin. Ces documents constituent, pour le courtier, les informations nécessaires pour assurer sa participation. Le courtier a un rôle d'agent commercial; à ce titre, il suscite la demande de titres par l'intermédiaire des comptoirs et organise les déplacements physiques des valeurs et des fonds à l'échéance comme à l'émission.

## Les agences d'évaluation

Les deux agences canadiennes d'évaluation cotent, depuis environ deux ans, les effets de commerce à court terme de toutes les grandes entreprises qui ont recours au marché monétaire. Leurs évaluations sont complètes, impartiales, et acceptées pour leur objectivité par les investisseurs institutionnels qui observent attentivement le marché monétaire canadien. Les deux agences, Dominion Bond Rating Service et Canadian Bond Rating Service, calquent leurs activités sur celles des sociétés américaines Moody's et Standard and Poor's, et utilisent pour leurs analyses des principes et des techniques comptables reconnus au Canada. Depuis quelques années, les cotes émises par les agences d'évaluation sont de plus en plus considérées comme un critère d'investissement important.

## Les investisseurs étrangers sur le marché monétaire canadien

La participation étrangère sur le marché monétaire canadien est passée de \$200 millions en 1972 à près de \$2,9 milliards en

1977 et représente actuellement environ 10 p. cent de la valeur des titres en circulation. En 1977, le chiffre de vente d'effets de commerce sur le marché monétaire canadien à des étrangers a dépassé les \$14 milliards.

La majeure partie de ces investissements comporte des clauses de couverture. Un système assez complexe d'arbitrage a été mis en place pour traduire dans la monnaie propre à chaque investisseur étranger le rendement net de chaque effet. Grâce à la prime, ou remise accordée aux investissements faits en dollars américains, les titres canadiens offrent ordinairement un rendement net supérieur d'environ 10 à 30 points de base à un investissement américain du même type; et ceci, après avoir tenu compte du rendement réel sur 365 jours utilisé au Canada et de la remise de 360 jours pratiquée aux É-U. En conséquence, les rendements nets utilisés sur le marché canadien des valeurs sont à des niveaux susceptibles d'intéresser les investisseurs étrangers.

La procédure que doit suivre un étranger pour investir dans le marché monétaire canadien est assez simple. Les principaux marchands de titres ont des bureaux à l'étranger, notamment à New York et à Londres et connaissent les offres du marché. De plus, Reuters est largement utilisé par les marchands de titres canadiens; ce système permet aux investisseurs du monde entier de se tenir au courant des taux pratiqués sur le marché monétaire canadien et des situations particulières qui peuvent avoir cours.

Un nombre croissant de filiales canadiennes de sociétés étrangères utilisent les marchés des capitaux pour financer leurs inventaires et leurs comptes à recevoir et pour augmenter leurs liquidités. Plusieurs sociétés étrangères de renom garantissent les effets de commerce de leurs filiales canadiennes. Un plus grand nombre de filiales; dont les sociétés privées, utilisent les acceptations bancaires comme une source économique et commode de fonds à court terme.

La loi des banques prévoit que seules les sociétés productrices de biens peuvent recourir aux acceptations bancaires ce qui équivaut à limiter leur utilisation aux industries des ressources et manufacturières. Les révisions proposées à la Loi par le gouvernement canadien visent à permettre à toute société de recourir aux acceptations bancaires à l'unique condition qu'une banque les garantisse. Si cette révision est acceptée par le Parlement canadien toute entreprise, dont les filiales de sociétés étrangères, pourront recourir à cette technique de financement à court terme dont les taux sont ordinairement très avantageux.

# Concentration des entreprises et efficacité économique

Après trois années de recherches, d'études et d'audiences publiques, la **Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés** a rendu public, au début de l'été, son volumineux rapport dans lequel elle recommande l'adoption de mesures favorisant la croissance des entreprises dont l'abolition de l'impôt sur le revenu des sociétés et de l'impôt sur les gains en capital. La Commission favorise de plus une concentration industrielle importante pour des raisons d'efficacité économique dans la mesure où les mécanismes de marché puissent réagir à tout accroissement de la concurrence. De fait, tout au long du rapport, la Commission vise deux objectifs bien précis à savoir le maintien d'une économie de marché basée sur la concurrence et une efficacité économique et industrielle accrue.

Créée en 1975 par le gouvernement fédéral, la Commission était chargée d'examiner la nature et le rôle d'importants groupements de sociétés au Canada, les conséquences sociales et économiques de ces concentrations et la nécessité d'adopter des mesures destinées à protéger l'intérêt public. Au Canada, les commissions royales d'enquête formulent des recommandations; celles-ci ne constituent pas des énoncés de politiques gouvernementales, mais peuvent servir à la rédaction de projets de loi.

## Taille des entreprises et économie d'échelle

Selon la Commission, la concentration globale (proportion de l'activité économique des plus grandes entreprises) et la concentration industrielle (la part occupée par les plus grandes entreprises dans une industrie donnée) sont supérieures au Canada qu'à l'étranger. Cette situation n'empêche cependant pas les grandes entreprises canadiennes d'être beaucoup plus petites que les entreprises américaines ou européennes. Cependant, la taille des usines canadiennes est à peu de chose près identique à celle des usines d'autres pays. La Commission est d'avis que les désavantages dont souffrent les entreprises canadiennes sur le plan des coûts ne tiennent pas à la taille des usines, mais plutôt à la diversité de la production et à la petite taille des entreprises. De fait, les économies d'échelle qui pourraient être réalisées au niveau de l'usine sont minimales si on les compare aux économies qui pourraient être réalisées au niveau de l'entreprise si celle-ci était plus grande; l'on n'a qu'à penser au financement, à la commercialisation, à la gestion, à la

rationalisation de la production, à la recherche et au développement.

Suite à cette analyse, la Commission conclut que «l'efficacité de l'économie canadienne doit être améliorée par des mesures favorisant la croissance des entreprises afin qu'elles atteignent une taille efficace». La Commission précise toutefois qu'il s'agit de la croissance des entreprises et qu'à l'échelon des usines, il devra s'effectuer une rationalisation plus marquée des séries de produits afin de réaliser les économies que procure une production à grande échelle. Une telle concentration accrue doit toutefois s'accompagner des mécanismes efficaces de régulation des marchés.

## Projet de loi sur la concurrence

Aussi, la Commission endosse-t-elle de façon générale les dispositions du projet de loi sur la concurrence qui visent à combattre efficacement les pratiques commerciales restrictives. Le projet de loi sur la concurrence, présenté il y a quelques mois à la Chambre des communes, introduisait de nouveaux concepts d'évaluation dont l'affectation et l'utilisation efficaces des ressources. Toutefois, la Commission se dit en désaccord avec les mesures relatives aux fusions et à la monopolisation conjointe. Le projet de loi tel que présenté au Parlement canadien prévoit un mécanisme d'examen pour toute fusion qui entraînerait une part du marché supérieure à 20 p. cent. La Commission se dit d'avis que les fusions constituent une pratique commerciale courante. Les commissaires font donc valoir que l'action gouvernementale devrait plutôt avoir pour objet d'empêcher les entreprises de s'adonner à des pratiques commerciales restrictives. Quant aux dispositions relatives aux monopolisations conjointes, les commissaires croient qu'elles vont au-delà de ce qu'ils jugent nécessaires pour protéger l'intérêt public.

Finalement, les commissaires reconnaissent que les politiques mises de l'avant en matière de concurrence doivent être compatibles avec les objectifs économiques et industriels poursuivis par les gouvernements. Par conséquent, les commissaires recommandent une révision périodique de la *Loi sur la concurrence* comme c'est le cas de la *Loi sur les banques*.

## Conglomérats

L'apparition d'entreprises canadiennes diversifiées remonte à la fin du siècle dernier alors que le **Canadien Pacifique**, une société ferroviaire, entreprit un programme d'investissements dans des secteurs connexes. Ce ne sera toutefois qu'au lendemain de la Seconde Guerre

mondiale que les conglomérats modernes tels **Argus Corporation**, **Power Corporation**, **Genstar** et **Brascan** feront leur apparition. En général, d'affirmer la Commission, le processus de diversification ne semble pas avoir accru le degré de concentration ni réduit la concurrence dans certains secteurs. À vrai dire, la forte taille des conglomérats ne signifie pas que leurs filiales soient importantes dans leurs secteurs respectifs. Selon les études menées pour le compte de la Commission, il s'avère que les conglomérats canadiens se sont diversifiés dans des secteurs tellement hétérogènes qu'ils n'ont guère pu tirer avantage d'économies d'échelle au sein de leurs composantes, ni découvrir de synergies appréciables entre elles.

Par contre, la diversification dans des secteurs hétérogènes a permis de renflouer des entreprises jeunes et dynamiques, grâce aux ressources d'entreprises plus anciennes et plus stables. «Il est à peu près sûr, écrivent les commissaires, que les acquisitions des entreprises diversifiées ont amélioré l'efficacité du marché à l'avantage des entreprises canadiennes favorisant aussi la création et la mise au point de nouveaux produits et de nouveaux procédés, tout en diminuant le nombre de mainmises sur nos entreprises par les sociétés étrangères.» Les commissaires, après avoir reconnu les désavantages qu'ont parfois entraînés des programmes de diversification, prédisent que la pratique de la diversification hétérogène cessera sous la pression de la concurrence. Selon la Commission, il n'y a pas lieu de formuler une prohibition à l'endroit des fusions puisque la loi proposée sur la concurrence est en mesure d'éviter les abus sur les marchés. Toutefois, si le gouvernement est d'avis qu'une fusion pourrait être contraire à l'intérêt public, la Commission lui recommande d'en saisir le Parlement.

## L'apport des investissements étrangers est bénéfique

Au chapitre de l'investissement étranger, le rapport note que le pourcentage de capital contrôlé par des étrangers au Canada s'est stabilisé au début des années 1970. De plus, selon la Commission, les investissements étrangers se retrouvent surtout dans des secteurs industriels caractérisés par un haut niveau de concentration et un accès difficile. Suite à son analyse, la Commission conclut que:

- Les bénéfices associés aux investissements étrangers sont supérieurs aux coûts;
- Les mécanismes déjà existants sont adéquats et ne nécessitent aucunes modifications; et
- «Ceux qui appliquent la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* sont

sûrement conscients des avantages que les investissements valent au Canada et en tiennent compte comme il convient».

## Abolition de l'impôt sur les gains en capital

Les besoins canadiens en capitaux pour les 7 prochaines années pourraient atteindre \$520 milliards. Les commissaires sont d'avis que l'épargne canadienne sera insuffisante pour financer les investissements des entreprises et que les rendements prévus seront insuffisants pour favoriser l'investissement de capital-risque. Le rapport préconise donc l'abolition de l'impôt sur les gains en capital et de l'impôt des sociétés. L'impôt sur les gains en capital, d'affirmer la Commission, constitue un découragement à l'investissement et est une source mineure de revenu. Sa perception a de plus compliqué le système fiscal canadien. D'autre part, la Commission recommande que les revenus des sociétés soient exemptés d'impôt lorsqu'ils sont réinvestis dans l'entreprise. Selon la Commission, l'adoption de ces deux mesures entraînerait une hausse d'investissement.

## Transparence des sociétés

La Commission est d'avis que les citoyens doivent être mieux informés des

transactions commerciales afin qu'ils puissent porter des jugements éclairés sur le comportement des entreprises. Elle recommande donc que certaines informations soient rendues publiques.

La Commission est d'avis qu'il y aurait lieu d'appliquer avec moins de rigueur les règles du secret, en ce qui concerne les renseignements communiqués aux gouvernements par les très grandes sociétés, mais que l'on devrait aussi, par la même occasion, s'efforcer d'adoucir et de simplifier les exigences en matière de communication de renseignements à l'État, et d'éviter, dans ce domaine, les chevauchements et le double emploi.

La Commission s'est penchée au cours de ses travaux sur les possibilités qu'ont les grandes entreprises d'influencer l'opinion publique et les politiques gouvernementales. Selon les commissaires, l'étendue de l'influence qu'exercent les représentants des grandes entreprises sur la formulation de politiques «n'est pas très claire». La Commission recommande toutefois que les entreprises soient tenues de divulguer dans leur rapport annuel le montant global de leurs contributions politiques.

Toujours au chapitre de l'influence des conglomérats, la Commission note que nombre d'entre eux possèdent des intérêts dans des entreprises de presse

écrite et électronique. La Commission recommande que le Conseil de la radio-diffusion et des télécommunications canadiennes soit doté de pouvoirs visant à empêcher les médias électroniques d'acquiescer ou de contrôler des entreprises de presse écrite et vice versa comme cela est présentement le cas.

Pour ce qui est des obligations sociales que doivent assumer les sociétés, la Commission note que «l'entreprise doit résister à la fois aux pressions et à la tentation qui la pousseraient à se porter responsable de questions se rapportant seulement de très loin, voire pas du tout, à son rôle économique primordial». Toutefois, à l'avenir, de noter les commissaires, le comportement des entreprises devra s'inspirer de plus en plus des objectifs nationaux.

La Commission termine son rapport en déclarant que la concentration industrielle au Canada augmentera sûrement en raison notamment de la concurrence internationale. La Commission conclut qu'«aucune modification radicale des lois qui régissent l'activité des entreprises n'est actuellement nécessaire pour protéger l'intérêt public»; seule une constante vigilance et un recours effectif aux instruments de la politique permettront de tirer bénéfice d'une concentration accrue.

## La concentration des investissements étrangers

Vu le haut degré de propriété étrangère de certains secteurs industriels concentrés, la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés a consacré un chapitre de son rapport à l'étude des investissements étrangers.

Selon la Commission, la structure des investissements étrangers au Canada a connu de nombreux changements au cours des dernières années, dont la hausse constante des investissements contrôlés par des sociétés européennes. Alors que les investissements étrangers effectués par des non-américains ne représentaient que 4 p. cent de la valeur comptable des investissements étrangers en 1954, ils atteignaient 9 p. cent en 1973 et tout indique que cette proportion s'est accrue depuis. Alors que cette progression se poursuivait, les degrés de contrôle et de propriété américains plafonnaient à la fin des années 60. Selon la Commission, il est «probable» que la présence américaine soit moins marquée au cours des prochaines années qu'elle ne l'a été récemment en raison notamment de l'effritement récent de certains avantages



Photo: CP

MM. Robert Dyckerson et Pierre Nadeau, les deux membres de la Commission d'enquête sur les groupements de sociétés lors de la conférence de presse qui a suivi la remise de leur rapport.

comparatifs et du nombre élevé et croissant de désaisissements par des sociétés américaines qui, il n'y a pas si longtemps déjà, effectuaient des investissements à l'étranger.

## Développements internationaux

La Commission note en effet que jusque vers les années 1965, les entreprises américaines bénéficiaient d'importantes économies d'échelle en raison notamment de leur taille. Cet avantage marqué des firmes américaines s'est toutefois effrité au cours des 10 dernières années au point que les ventes moyennes des 100 plus grandes sociétés américaines sont de \$5,6 milliards comparativement à \$4,9 pour les 100 plus grandes sociétés autres qu'américaines. La Commission cite de plus un certain nombre d'études selon lesquelles l'essor des sociétés multinationales est lié à la croissance du marché national de base, ce qui a été de nature à favoriser les entreprises européennes au cours des dernières années. La Commission fait aussi mention de la concurrence accrue que livrent les sociétés multinationales européennes aux firmes américaines. Ces faits corroborent les conclusions de nombreuses études sur la taille des entreprises américaines et selon lesquelles le taux d'expansion des investissements des sociétés européennes à l'étranger est supérieur à celui des sociétés américaines.

Un autre facteur international susceptible de favoriser une proportion accrue d'investissements autres qu'américains, est le nombre croissant de désaisissements par des sociétés américaines; le nombre d'abandons de filiales étrangères de sociétés américaines entre 1971 et 1975 est quatre fois supérieur à celui enregistré entre 1961 et 1965. De plus, très peu de filiales ont été créées au cours des années 1971 et 1975. En 1971, pour chaque désaisissement l'on comptait 3,3 nouveaux investissements; quatre ans plus tard, l'on n'en comptait que 1,4. La Commission cite certaines études selon lesquelles le nombre croissant de désaisissements est dû à l'insuffisance de gains plutôt que par des pressions exercées par les pays d'accueil.

Ces développements internationaux n'ont pas été sans avoir des répercussions sur les industries canadiennes. De fait, selon certaines études effectuées pour le compte de la Commission, il s'avère qu'un nombre important de désaisissements sont intervenus dans des industries non concentrées. Toutefois, la Commission note que très peu de désistements sont intervenus dans des secteurs concentrés de l'économie canadienne, secteurs où, selon de nombreuses études, les sociétés étrangères sont les plus susceptibles d'investir. De fait, les chercheurs de la Commission ont identifié une corrélation di-

recte entre le degré de propriété étrangère et le degré de concentration industrielle et la présence de grandes sociétés. Ainsi, le degré de propriété étrangère est très élevé dans les secteurs industriels où un oligopole composé de 3 ou 4 sociétés accapare une forte part des ventes totales de l'industrie; par contre, le degré de propriété étrangère est minime dans les secteurs comportant de nombreuses petites entreprises et où aucune firme n'accapare une partie importante du marché.

La Commission en conclut que les variations de la propriété et du contrôle étranger dans diverses industries canadiennes au cours des dernières années, loin d'avoir été «aléatoires», ont été liées aux avantages qu'offrent les investissements dans les industries oligopolistes ainsi qu'à l'avantage de détenir une *compétence distinctive*. Selon la Commission, «les difficultés auxquelles doivent faire face les nouvelles sociétés pour acquérir des connaissances ont contribué à la forte concentration de ces industries et au niveau élevé d'investisse-

ments étrangers». La Commission note même que les filiales canadiennes peuvent être plus productives que les sociétés canadiennes en raison, notamment, de l'apport de connaissances de la société-mère. Toujours au chapitre de la concentration des entreprises étrangères dans certaines industries canadiennes, la Commission note qu'il est maintes fois arrivé que la structure oligopoliste de certains marchés a été exportée au Canada lors de l'implantation de sociétés étrangères.

Malgré la présence d'un certain nombre d'oligopoles caractérisés par une forte présence étrangère, la Commission se dit d'avis que les investissements étrangers «ne semblent pas avoir accru la concentration des industries au Canada». Les commissaires affirment ne pas avoir observé de rapport général entre ces investissements et les variations du niveau de concentration. De fait, note le rapport, les industries canadiennes où la présence étrangère est très forte ne sont pas plus concentrées que celles d'autres pays où la participation étrangère est plus faible.

## Concentration industrielle 1975

Industries principales	Ratio de concentration		Rang de la plus importante entreprise canadienne
	4 premières	8 premières	
Produits du tabac	88.1	98.9	13
Produits du pétrole et du charbon	75.4	88.0	7
Communications (services publics)	72.4	79.6	1
Matériel de transport	70.1	75.1	6
Produits du caoutchouc	63.1	81.0	10
Métaux primaires	58.3	74.2	1
Entreposage	56.1	70.6	1
Minéraux métalliques	47.4	65.0	1
Services publics	46.3	61.1	1
Minéraux combustibles	44.5	64.5	7
Brevages	44.4	65.8	1
Transports (services publics)	41.4	48.3	1
Appareils et matériel électriques	39.3	51.7	1
Usines de filature et de tissage	36.1	44.3	2
Papier et produits connexes	35.0	49.0	1
Machinerie	28.8	37.5	2
Autres mines	27.4	35.8	5
Produits minéraux non métalliques	27.2	39.5	3
Produits chimiques et produits connexes	25.5	36.3	6
Produits du bois	22.0	27.8	1
Impression, éditions et activités connexes	21.9	31.6	1
Aliments	19.9	29.9	1
Produits du cuir	17.3	28.5	1
Usines de tricot	16.2	26.1	2
Produits métalliques	14.2	20.5	1
Autres fabrications	13.9	20.3	3
Commerce de détail	12.9	22.4	1
Produits du meuble	12.3	19.3	2
Finances	11.6	21.8	1
Commerce de gros	9.0	13.1	1
Services	8.2	11.2	4
Industries du vêtement	6.1	9.4	4
Construction	5.9	8.2	3
Agriculture, exploitation forestière et pêche	5.2	8.3	1

Source: Statistique Canada

# Projets d'investissement

## I. Produits miniers

Cette liste énumère les principaux projets d'investissements en immobilisations soit en cours ou projetés. Cette première liste porte sur les projets d'exploitation de ressources minérales dont la réalisation entraînera des investissements supérieurs à \$5 millions. Les informations citées proviennent principalement de rapports de presse confirmés par les compagnies intéressées.

La compilation des informations a été préparée pour *L'investisseur étranger* par M.L.E. Dewis, de la Direction de l'analyse économique du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le Canada est reconnu comme un des principaux producteurs et exportateurs miniers. De fait, plus de 60 minerais différents sont produits au Canada. Le Canada est le premier producteur d'amiante, de nickel et de zinc; deuxième pour le molybdène, la potasse, l'argent et l'uranium; troisième pour l'or; et quatrième pour le cuivre et le plomb. En 1977, la valeur de la production de minerai et de charbon non-combustibles a atteint \$8,8 milliards, soit une augmentation de 11 p. cent par rapport à 1976. Les exportations se sont élevées à près de \$5 milliards.

En 1978, l'on s'attend à ce que les dépenses en immobilisations atteignent \$1 milliard. C'est au chapitre de l'exploitation du charbon, de l'uranium, de l'amiante et de la potasse que l'augmentation sera la plus sentie.

La prospection uranifère a atteint des sommets sans précédents au cours des dernières années. De nombreux dépôts ont été découverts à ce jour en Saskatchewan et en Colombie-Britannique. La filiale canadienne de la société française Amok a entrepris récemment les travaux préliminaires visant l'exploitation d'un dépôt uranifère important en Saskatchewan. L'investissement requis s'établira à au-delà de \$130 millions. En Ontario, Denison Mines Ltd., Eldorado Nuclear Ltd. et Rio Algom Ltd. projettent entreprendre des travaux d'expansion ou de construction de nouvelles raffineries.

L'industrie du charbon connaît depuis quelques années une rapide expansion qui se poursuivra au cours des années prochaines. De fait, 10 nouvelles mines pourraient être exploitées dont les plus importantes sont les mines Quintette et Saxon. Denison Mines, ainsi que des investisseurs européens et japonais investiront près de \$800 millions pour la mise en production de ces 2 mines situées en Colombie-Britannique. En Ontario, le gouvernement a accordé un bail à la Onakawana Development Ltd. pour la mise en valeur de la première mine de charbon dans cette province. Dans les maritimes, la Cape Breton Development Corp. investira environ \$265 millions au cours des 5 prochaines années pour la production du charbon.

Au Nouveau-Brunswick, la Potash Company of America investira \$100 millions pour l'aménagement d'une mine de potasse dans le région de Sussex. Les autorités provinciales sont de plus en négociation avec une autre société pour l'exploitation d'une deuxième mine, elle aussi située dans la région de Sussex. Au Québec, plusieurs fabricants d'amiante investiront dans l'agrandissement de leurs usines ou encore dans des méthodes de protection de l'environnement.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Colombie-Britannique</b>			
B.P. Canada Ltd. et B.P. Canadian Holdings Nouvelle mine de charbon	1980	400,0	Région de Sukunka
Cominco Ltd. Programme d'expansion et de modernisation	1980 et 1985	425,0	Trail et Kimberley
Equity Mining Corporation Nouvelle mine d'argent et de cuivre (projetée)	n.d.	60,0	Région de Houston
Kaiser Resources Ltd. Expansion d'une mine hydraulique de charbon	1979	40,0	Sparwood
Denison Mines Ltd. Mine de charbon Quintette (projetée) Mine de charbon Saxon (projetée)	n.d.	800,0	Nord-est
Shell Canada Resources Ltd. Nouvelle mine de charbon	1980	100,0	Région de Lime Creek
Weldwood of Canada Ltd. et Luscar Ltd. Nouvelle mine de charbon thermique	1981	50,0	Région de Campbell River
<b>Alberta</b>			
Calgary Power Ltd. Expansion de la mine de charbon Highvale — Phase I	1980	50,0	Lac Wabamun

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
<b>Alberta</b>			
Consolidation Coal Co. of Canada Ltd.			
Houillère à ciel ouvert (projetée)	n.d.	120,0	Nordegg
Mine à ciel ouvert, (projetée)	n.d.	11,0	Blairmore
Gregg River Resources Ltd.			
Nouvelle houillère à ciel ouvert (projetée)	n.d.	75,0	Région de Hinton
Imperial Oil Ltd.			
Nouvelle mine de charbon (projetée)	n.d.	80,0	Swan Hills
McIntyre Mines Ltd.			
Mise en valeur du charbon de surface et de fond (projetée)	n.d.	150,0	Région de Smoky River
<b>Saskatchewan</b>			
Amok Ltd.			
Nouvelle mine et usine d'uranium	1980	133,0	Cluff Lake
Eldorado Nuclear Ltd.			
Restauration d'une raffinerie nucléaire	1978	45,0	Radium City
Programme de logements et de rénovation de l'usine	1978	17,0	Beaverlodge
Uranerz Canada Ltd. et Saskatchewan Mining Development Co.			
Nouvelle mine d'uranium	1979	100,0	Key Lake
Manitoba & Saskatchewan Coal Company Ltd.			
Valorisation de la mine et de la raffinerie de charbon	1978	50,0	Région de Saskatoon
Potash Corp. of Saskatchewan Ltd.			
Expansion de la mine Cory	1979	12,2	Région de Saskatoon
Expansion de la mine Rocanville	1979	7,9	
Modernisation de la mine Lanigan	1981	40,0	
<b>Manitoba</b>			
Hudson Bay Mining & Smelting Co. Ltd.			
Nouveau concentrateur de minerai	1979	26,0	Snow Lake
Sherritt Gordon Mines Ltd.			
Nouvelle mine de cuivre et de zinc — mine Ruttan	1978	30,0	Leaf Rapids
<b>Ontario</b>			
Algoma Steel Corporation Ltd.			
Mise en valeur de la mine de fer MacLeod — Phase IV	1979	39,0	District d'Algoma
Denison Mines Ltd.			
Expansion de la mine et de l'usine d'uranium	1979	n.d.	Elliot Lake
Eldorado Nuclear Ltd.			
Améliorations à la raffinerie d'uranium	1979	21,0	Port Hope
Nouvelle raffinerie d'uranium (projetée)	1980	100,0	Emplacement à l'étude
Falconbridge Nickel Mines Ltd.			
Mise en valeur d'une nouvelle mine — mine Craig	1983	n.d.	Région de Sudbury
Expansion de la mine Fraser	1979	n.d.	
Travaux de protection de l'environnement	1979	95,0	

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$000,000)	Emplacement
------------------------------------	-------------------	------------------	-------------

### Ontario

#### Inco Ltd.

Mise en valeur de nouveaux projets importants:

Ateliers de réparations de la machinerie

1979

29,0

Région de Sudbury

Mise en valeur de la mine

Creighton et des puits d'aéragé

1980

27,0

Mise en valeur de la mine

Levack East

1983

56,0

#### Onakawana Development Ltd.

Nouvelle mine de charbon

1978

100,0

Région de Moosonee

#### Rio Algom Ltd.

Expansion de la mine et l'usine d'uranium Quirke

1978

76,0

Elliot Lake

Réouverture et expansion de la mine et de l'usine Panel

1980

100,0

Elliot Lake

#### Texasgulf Canada Ltd.

Expansion de la raffinerie et de la mine Kidd Creek

1979

139,0

Région de Timmins

Nouvelle fonderie et

raffinerie de cuivre

1980

280,0

Région de Timmins

### Québec

#### Alcan Aluminium Ltée

Nouvelle fonderie d'aluminium

1981

200,0

La Baie

#### Asbestos Corporation Ltd.

Protection de l'environnement

1978

30,0

Thetford Mines

#### Bell Asbestos Mines Ltd.

Expansion

1978-

1982

14,0

Thetford Mines

#### Canadian Johns-Manville Company Ltd.

Expansion, mine et usine

1978

77,0

Asbestos

#### Carey-Canadian Mines, Ltd.

Protection de l'environnement

1978

11,0

Canton de Broughton

#### Falconbridge Copper Ltd.

Mise en valeur de la mine Corbet

1979

22,0

Noranda

### Provinces de l'Atlantique

#### Brunswick Mining & Smelting Corp. Ltd.

Expansion de la mine de zinc et de plomb (projetée)

1980

53,0

Belledune Point N.-B.

#### Brunswick Tin Mines Ltd.

Nouvelle mine d'étain

1979-

1980

35,0

Mt. Pleasant, N.-B.

#### Cape Breton Development Corporation

Nouvelle mine de charbon

1978

100,0

Donkin, N.-E.

Restauration de la houillère

no 26 (projetée)

1983

100,0

Glace Bay N.-E.

Installations de transport, d'expédition et d'emmagasinage du charbon (projetés)

1984

65,0

Cape Breton, N.-E.

#### La Compagnie Pétrolière Impérial Ltée

Nouvelle mine de plomb et zinc

1979

27,0

Gay's River, N.-E.

#### International Minerals & Chemical Corporation (Canada) Ltd.

Nouvelle mine de potasse (projetée)

1982

n.d.

Sussex, N.-B.

#### Potash Company of America

Mine de potasse et usine de traitement

1981

106,0

Sussex, N.-B.

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, 235, rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.*

#### Loi sur les prêts à la petite entreprise

Le Ministre garantit jusqu'à concurrence de \$75 000 des prêts consentis par des prêteurs agréés à des petites entreprises dont le chiffre d'affaires — actuel ou prévu — est inférieur à \$1 million. **Contact:** *L'administration des prêts à la petite entreprise, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235, rue Queen, 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, 235, rue Queen, 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, 235, rue Queen, 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, 235, rue Queen, 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, 200, rue Principale, Hull, Québec, 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.*

## Programmes provinciaux d'encouragement

### Alberta

#### Alberta Opportunity Company

Cette société de la Couronne contribue au financement d'entreprises manufacturières de l'Alberta, par le biais de prêts directs ou de garanties de prêt afférents à des immobilisations. Des capitaux d'exploitation sont aussi disponibles lorsqu'il est impossible à l'entreprise d'emprunter dans des établissements de prêts conventionnels. **Contact:** *Alberta Opportunity Company, C.P. 1860, Ponoka, Alberta, Canada T0C 2H0.*

#### Entente auxiliaire Canada-Alberta sur les traitements des produits alimentaires

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

### Colombie-Britannique

#### British Columbia Development Corporation

Cette agence gouvernementale vient en aide aux entreprises en accordant des prêts à terme, des garanties de prêts et des cautionnements. Dans certains cas spéciaux, l'agence souscrit au capital-actions. Aucune limite n'est imposée sur les sommes qu'elle 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'oeuvre 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.*

### 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.*

#### Manitrade

Cette société gouvernementale assiste les entreprises manitobaines dans leurs tentatives d'exporter leurs produits à l'étranger. La société offre de nombreux services et peut assurer les rôles d'exportateur ou d'agent. Manitrade finance aussi en partie la participation à des foires commerciales ou à des missions. **Contact:** *Manitoba Trading Corporation, 155 Carlton St., 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 M.R.C. mettent à la disposition de l'industrie alimentaire un service de consultation de soutien et de recherche. **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'oeuvre 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 prêts. 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 qui favorise l'expansion de l'industrie manufacturière 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.*

#### Ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse

Le ministère du Développement offre un certain nombre de programmes d'aide. Par l'entremise de la Nova Scotia Resources Development Board, il consent des prêts pour l'exploitation des ressources et des services touristiques. Ces programmes visent la commercialisation, la gestion, le design industriel, le développement rural et les parcs indus-

triels. Le programme d'aide à l'industrie rurale permet aux entreprises qui désirent s'établir ou rénover leurs installations à l'extérieur de la région Halifax-Dartmouth d'obtenir des prêts. Des parcs industriels ont été établis afin d'encourager les petites entreprises au cours de leurs premières années d'exploitation. D'autres ministères offrent des programmes d'intérêt pour les entrepreneurs. **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.*

## Terre-Neuve

### Newfoundland and Labrador Development Corporation

Cette collaboration des gouvernements fédéral et provinciaux permet un apport financier pouvant s'élever jusqu'à \$2,5 millions 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. 9548, 44 Torbay Road, St. John's, Terre-Neuve, Canada A1A 2Y4.*

## 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. Elle offre aussi des installations industrielles à des condi-

tions avantageuses. **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.*

## 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'oeuvre, 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.*

### Ministère de l'Industrie et du Commerce

Le ministère de l'Industrie et du Commerce offre une multitude de programmes d'aide aux entreprises du secteur manufacturier et de la transformation: le programme d'aide au commerce qui prévoit le partage des coûts relatifs à l'augmentation du marché de l'entreprise; le programme d'accroissement de la productivité qui assume une partie des coûts de recherche et de développement de produits ou de procédés nouveaux ou améliorés; le programme de développement de la gestion qui prévoit le partage des coûts pour l'obtention des services d'experts-conseils; le programme de l'abattement des intérêts pour les petites entreprises; et, le programme d'expansion des petites entreprises qui prévoit le partage des coûts d'expansion, de modernisation et d'établissement. **Contact:** *Ministère de l'Industrie et du Commerce de Saskatchewan, Power Building, Regina, Saskatchewan S4P 3V7*

# Revue statistique

## DONNÉES TRIMESTRIELLES

**TABLEAU 1 — SOMMAIRE**  
DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1977				1978	
	I	II	III	IV	I	II
Total	41	60	80	80	79	97
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	3	2	11	4	5	10
Secteur manufacturier	16	27	29	36	33	52
Construction et services	22	31	40	40	41	35
Pays de contrôle						
États-Unis	25	39	55	52	62	65
Royaume-Uni	10	10	9	11	8	13
Europe	6	5	16	14	7	14
Autres	—	6	—	3	2	5
Actifs (\$000 000)	115,8	183,1	460,9	384,7	480,1	1122,2

NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN

	1977				1978	
	I	II	III	IV	I	II
Total	62	93	86	87	67	78
Secteurs d'activités						
Secteur primaire	3	6	8	5	8	5
Secteur manufacturier	17	24	29	24	25	23
Construction et services	42	63	49	58	34	50
Pays de contrôle						
États-Unis	35	48	50	51	43	49
Royaume-Uni	5	11	6	8	4	6
Europe	15	24	23	23	16	17
Autres	7	10	7	5	4	6
Investissements prévus (\$000 000)	42,2	51,7	28,6	678,9	37,9	90,6

## DONNÉES ANNUELLES

**TABLEAU 2 — RÉSULTAT OU ÉTAT DU DOSSIER**  
DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN

	1974†	1975	1976	1977	1977	1978
					I-II	
Nouvelles demandes sujettes à examen	102	166	171	261	101	176
Report de la période précédente	—	52	54	65	65	73
Total	102	218	225	326	166	249
Total des demandes résolues	50	164	160	253	134	177
Autorisations	33	116	124	231	121	153
Rejets	8	21	19	12	7	11
Retraits	9	27	17	10	6	13
Report à la période suivante	52	54	65	73	32	72
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	66%	71%	78%	91%	90%	86%
Actifs (\$000 000)	479	1 069,8	1 069	1 144,7	299	1 602,3
NOUVELLES ENTREPRISES SUJETTES À EXAMEN						
		1975*	1976	1977	1977	1978
Nouvelles entreprises sujettes à examen		6	196	328	155	145
Report de la période précédente		—	6	58	58	52
Total		6	202	386	213	197
Total des demandes résolues		—	144	334	178	145
Autorisations		—	115	297	154	118
Rejets		—	9	12	12	14
Retraits		—	20	25	12	13
Report à la période suivante		6	58	52	35	52
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues		—	80%	89%	87%	81%
Investissements prévus (\$000 000)		4,7	324,3	802,5	95,0	128,6

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'ACTIVITÉS**
**DEMANDES D'ACQUISITIONS SUJETTES À EXAMEN**

	1974†	1975	1976	1977
Total	102	166	171	261
Secteur primaire	15	18	15	20
Agriculture	2	—	2	3
Forêts	3	1	—	1
Chasse & pêche	—	1	—	1
Mines, carrières et puits de pétrole	10	16	13	15
Secteur manufacturier	47	82	93	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

