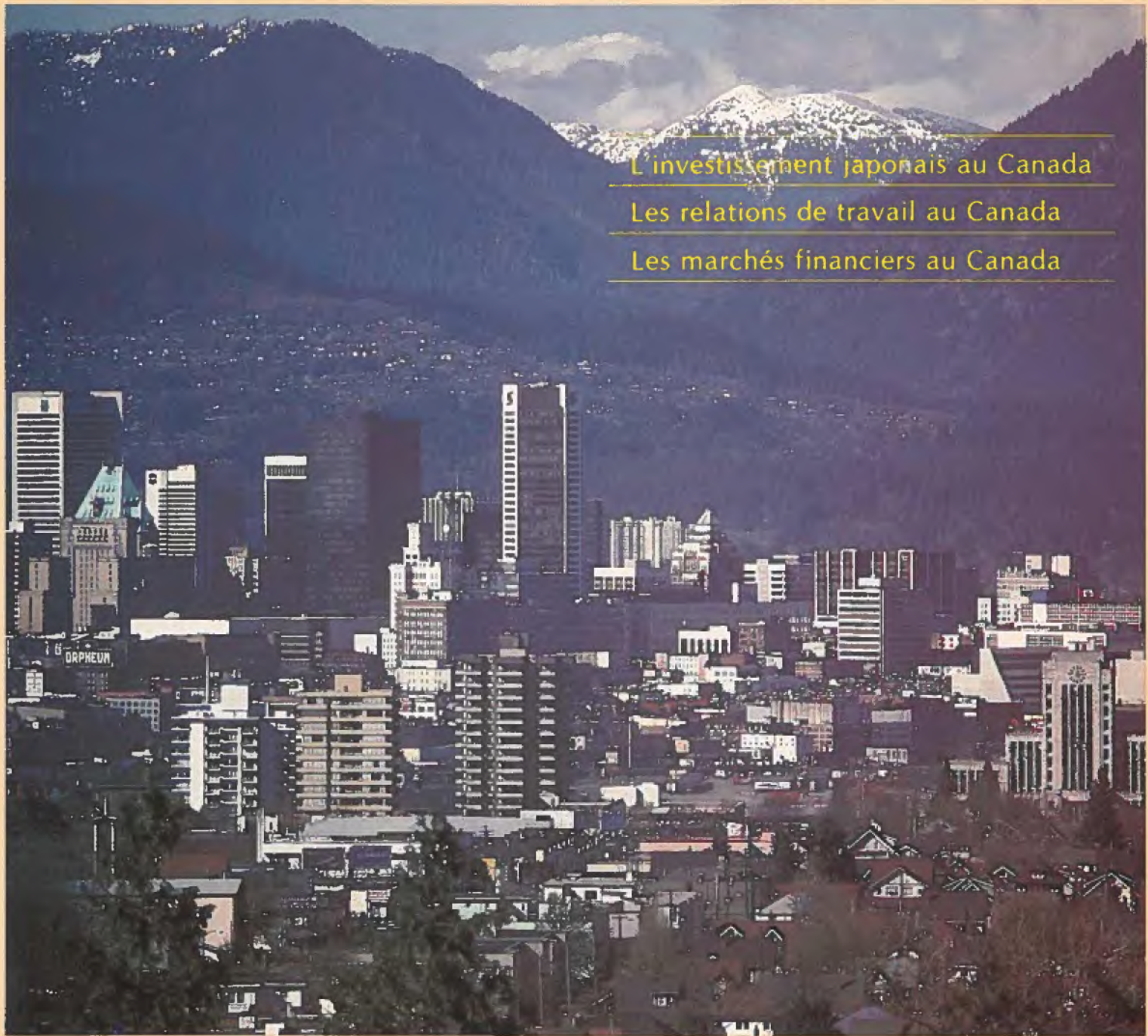


L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

Publication sur les
perspectives d'investissement au

CANADA Automne 1979 Vol. 3 No 1



L'investissement japonais au Canada
Les relations de travail au Canada
Les marchés financiers au Canada

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

L'investisseur étranger

Publication semestrielle sur les perspectives d'investissement au Canada

L'investisseur étranger est publié par l'Agence canadienne de l'investissement étranger en vertu de l'autorisation de l'honorable Robert de Cotret, 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
Joan Cherson, Chef
Communications

Rédacteur: Alan Darisse

Secrétaire de rédaction: Joanne Sitland

Conception graphique: Séguin Graphics

Typographie: Nancy Poirier Typesetting Ltd.

Impression: Thorn Press

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 Approvisionnements et Services Canada 1979

N° de catalogue Id1052-1/3-1F
ISSN 0702-5998

Couverture: Situé tout près des montagnes Rocheuses et sur le littoral pacifique, la ville de Vancouver (Colombie-Britannique) est considérée comme la plaque tournante du commerce canadien avec l'Asie, l'ouest des États-Unis et l'Amérique du Sud.

Photo: Industrie et Commerce



Gouvernement
du Canada

Agence d'examen de
l'investissement étranger

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

ACCESS CODE
CODE D'ACCÈS

CDZP

COPY / ISSUE
EXEMPLAIRE /
NUMÉRO

SOMMAIRE

VOLUME 3, NO 1

AUTOMNE 1979

En bref

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

Articles

- 4 L'investissement japonais au Canada
Par Joan Cherson
- 8 Les relations de travail au Canada: perspective internationale
Par Alton Craig
- 11 Les acquisitions par les entreprises multinationales
- 14 Les marchés financiers au Canada
Par Gilles Gratton
- 17 Westinghouse Canada: bien plus qu'une succursale
Par Alan Darisse
- 19 La conservation de l'énergie et les possibilités d'investissement
Par Edward Lauer

Projets d'investissement

- 22 Un relevé des projets d'investissement dans les secteurs de l'énergie et des mines

Stimulants industriels

- 25 Un résumé des principaux programmes provinciaux d'aide à l'industrie

Revue statistique

- 30 Une revue des demandes présentées à l'Agence d'examen de l'investissement étranger

Nomination de nouveaux ministres



Robert René de Cotret, ministre responsable de l'administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

À la suite de la victoire du Parti Progressiste Conservateur du Canada lors des élections du 22 mai 1979, un nouveau Cabinet a été formé en juin. Parmi les nouveaux ministres nommés par le premier ministre Clark mentionnons: Robert René de Cotret, ministre de l'Industrie et du Commerce et ministre du Développement économique et du Commerce, Michael Wilson, ministre d'État au commerce international, et Ronald Huntington, ministre d'État à la petite entreprise et à l'industrie.

M. Robert de Cotret, âgé de 35 ans, remplace M. Jack H. Horner comme ministre responsable de l'administration de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Économiste, M. de Cotret est un ancien président du Conference Board in Canada, organisme indépendant de recherche dans le monde des affaires. Il a aussi travaillé comme conseiller en matière monétaire au ministère des Finances et comme économiste principal au sein du President's Council of Economic Advisors à Washington (D.C.).

M. Michael Wilson, 42 ans, ministre d'État au commerce international, est l'ancien vice-président exécutif et directeur de la Dominion Securities Limited, l'une des plus grandes sociétés d'investissement au Canada. En outre, M. Wilson a déjà servi au ministère des Finances comme conseiller sur les marchés financiers.

M. Ronald Huntington, 58 ans, ministre d'État à la petite entreprise et à l'industrie, est un homme d'affaires chevronné qui a administré avec succès plusieurs compagnies en Colombie-Britannique.

La position canadienne à l'égard de la Déclaration de l'OCDE

Lors de la dernière réunion ministérielle des pays membres de l'OCDE, tenue en

juin dernier, le Secrétaire canadien aux Affaires extérieures, Mlle Flora MacDonald, a réaffirmé l'appui du Canada aux principes énoncés dans la déclaration de l'OCDE à l'égard des investissements internationaux et des entreprises multinationales. Mlle MacDonald a de plus indiqué aux autres pays membres que le Canada allait continuer à jouer un rôle actif et constructif dans les délibérations de l'OCDE à cet égard. Elle a toutefois réitéré que le Canada se réserve le droit d'adopter les mesures qu'il juge nécessaires pour raffermir les industries canadiennes et pour s'assurer que l'investissement direct étranger au Canada soit avantageux pour les Canadiens.

Le Canada a maintenu cette position depuis l'adoption de la Déclaration de l'OCDE en 1976. À cette époque le Canada avait appuyé le principe du traitement national — les pays membres doivent accorder aux entreprises étrangères le même traitement législatif et administratif qu'ils accordent aux entreprises locales — mais avait maintenu que, vu le niveau élevé de propriété et de contrôle étrangers des entreprises canadiennes, il se réservait le droit de prendre les mesures aptes à conserver le contrôle de son économie. Pour ce faire, le Canada a adopté de nombreuses mesures, la plus connue étant la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

La rencontre ministérielle de juin dernier fut le point culminant d'une revue de la Déclaration de 1976. Même si les pays membres ont été unanimes pour affirmer que la Déclaration était une référence utile, ils ont déclaré que celle-ci devait être appliquée encore plus longtemps dans sa formule actuelle avant de suggérer certaines recommandations ou de tirer des conclusions. Toutefois, ils ont adopté un amendement mineur au sujet du transfert par des sociétés multinationales de la main-d'oeuvre dans le but d'influencer l'évolution de conflits de travail locaux, et ont recommandé l'adoption de mécanismes de consultation améliorés et la conduite à moyen terme d'une étude sur les effets des stimulants industriels gouvernementaux sur l'affectation des investissements.

Hausse des projets d'investissement

Au printemps dernier, trois organismes, dont deux gouvernementaux et un privé, ont prédit l'augmentation importante des dépenses du gouvernement et des entreprises au Canada en 1979. Statistique Canada, organisme officiel de statistique

au Canada, le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce et le Conference Board in Canada, organisme indépendant de recherche, ont tous fondé leurs conclusions sur des enquêtes qu'ils ont menées séparément sur les projets et les attitudes d'investissement.

Statistique Canada prévoyait une augmentation des dépenses du gouvernement et des entreprises de l'ordre de 9 p. cent par rapport à 1978. Le secteur privé devait afficher la plus forte augmentation, soit 12 p. cent. En outre, on s'attendait à ce que les dépenses du gouvernement augmentent, mais seulement de la moitié du taux de 1978. Statistique Canada soulignait aussi que la hausse en pourcentage serait la même pour les dépenses consacrées à la machinerie, l'équipement et la construction non résidentielle.

À partir des résultats de son enquête semestrielle en avril auprès des 300 plus grandes entreprises au Canada, le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce a estimé que la valeur des projets d'investissement en construction et en équipement allait atteindre environ \$20,7 milliards en 1979, ce qui représente une hausse de \$1 milliard par rapport à la valeur prévue seulement six mois auparavant. Dans le secteur manufacturier, on prévoyait les plus fortes augmentations dans les domaines de l'équipement de transport, des métaux primaires et des aliments et boissons. Pour ce qui est des ensembles non manufacturiers, on s'attendait à des hausses marquées dans le domaine des mines, des transports, de l'entreposage, ainsi que celui des finances et autres secteurs commerciaux. Un autre point intéressant soulevé par cette enquête du ministère est le fait que le taux d'augmentation de l'investissement prévu des sociétés sous contrôle étranger est supérieur à celui des sociétés sous contrôle canadien. Les 300 sociétés représentent les deux tiers de tout l'investissement non agricole au Canada. Selon le ministère, pour l'ensemble de l'économie, l'augmentation réelle, compte tenu de l'inflation, serait d'environ 4 à 6 p. cent, ce qui constitue une hausse importante par rapport à l'augmentation annuelle moyenne de 1 p. cent enregistrée depuis 1975.

L'enquête trimestrielle menée en avril par le Conference Board in Canada fait également état d'une augmentation. Cependant, l'objectif du Conference Board était de déterminer les attitudes plutôt que la valeur des projets d'investissement. À cette fin, il a interrogé les dirigeants de 220 sociétés canadiennes. Selon 58 p. cent de ces derniers, il était opportun d'investir

au Canada. L'an dernier, à pareille date, le chiffre correspondant n'était que de 30 p. cent. On a attribué cette attitude générale à des facteurs tels que la hausse de la demande, la progression des profits et le taux d'utilisation croissant des usines.

Des conventions collectives plus longues

Des recherches effectuées le printemps dernier par IR Research Reports de Kingston (Ontario) ont révélé que la durée moyenne des conventions collectives visant 500 travailleurs ou plus a augmenté au cours de 1978. Cette tendance coïncide avec la fin du programme de contrôle des prix et des salaires au Canada, en mai 1978. Le tableau ci-dessous compare la durée moyenne des conventions par secteur en 1977 avec celle de 1978.

**Durée moyenne des conventions
(en mois et pondérée suivant le nombre
d'employés)**

| Secteur | 1977 | 1978 |
|--------------------------|------|------|
| Industrie minière | 17,4 | 24,0 |
| Industrie manufacturière | 21,5 | 23,7 |
| Transports | 14,3 | 15,8 |
| Commerce | 16,5 | 19,8 |
| Services | 14,5 | 17,8 |
| Administration publique | 14,0 | 17,9 |

D'autres études ont confirmé la tendance de 1978. En mai 1979, le ministère fédéral du Travail a publié des statistiques qui démontrent qu'au cours du premier trimestre de 1979, 76 p. cent des 107 contrats d'envergure visant 500 travailleurs ou plus ont été signés pour des périodes de deux ou de trois ans. Il s'agit du pourcentage le plus élevé d'ententes de ce genre à être enregistré au cours d'un trimestre depuis 1974.

Hausse des profits en 1979

Dans un rapport financier trimestriel publié au printemps, Statistique Canada signale que les profits après impôt des entreprises non financières ont été 58,3 p. cent plus élevés au cours des trois premiers mois de 1979 qu'ils ne l'ont été pendant la période correspondante de 1978. Les ventes ont aussi augmenté de 17,8 p. cent.

On a attribué cette hausse à plusieurs facteurs. D'abord et avant tout, la dévaluation du dollar canadien a rendu plus concurrentiels les produits canadiens à l'étranger et au Canada, ce qui a eu pour

effet d'accroître les ventes. La dévaluation du dollar canadien a aussi permis aux sociétés canadiennes de majorer leurs prix sans perdre de terrain à la concurrence étrangère. L'évolution des salaires a aussi contribué à l'accroissement des profits puisqu'ils n'ont augmenté que de 8 p. cent en 1978, phénomène qui a amélioré la rentabilité de l'entreprise au Canada. En outre, les entreprises canadiennes ont été en mesure d'accroître le rendement de leurs usines, ce qui a donné lieu à une baisse des coûts par unité de production et, par conséquent, à des profits plus importants par unité. Enfin, les sociétés exploitant les ressources naturelles et ayant des stocks assez volumineux ont bénéficié de l'augmentation du prix des métaux.

Toutefois, les profits n'ont pas monté au même rythme dans tous les secteurs. L'industrie manufacturière était en tête de liste affichant une hausse de 68 p. cent, tandis que les profits de l'industrie minière étaient de 24,7 p. cent plus élevés et ceux des autres industries, 60,4 p. cent. Les secteurs des aliments et boissons ont connu des rendements variés: les profits dans le domaine de la transformation des denrées alimentaires ont baissé de 4 p. cent et ceux de la distillerie ont augmenté de 35 p. cent.

États financiers sectoriels

Suivant une exigence de l'Institut canadien des comptables agréés, tous les états financiers pour les exercices commençant le premier juin 1979 ou après doivent rendre compte de l'information par secteur. Ainsi, le Canada devient le deuxième pays après les États-Unis à exiger que les états financiers annuels des sociétés contiennent de l'information sectorielle. Tout comme aux États-Unis, les normes de comptabilité canadiennes exigent maintenant que les sociétés donnent des renseignements détaillés pour chaque domaine d'activité et zone géographique, et qu'elles distinguent entre les ventes à l'exportation et les ventes intérieures.

Ces nouvelles exigences s'appliquent aux sociétés dont les titres sont échangés sur un marché public et qui déposent des relevés auprès des commissions de valeurs mobilières. Empiriquement, tout secteur qui représente 10 p. cent ou plus des recettes d'une société doit être déclaré séparément. De façon plus précise, il faut fournir des renseignements lorsque le secteur représente 10 p. cent ou plus de l'ensemble des activités de l'entreprise, y

compris les ventes et les transferts entre secteurs; le secteur représente 10 p. cent ou plus du montant absolu des profits et pertes de son exploitation; ou si l'actif identifiable du secteur correspond à 10 p. cent ou plus de l'actif de tous les secteurs d'activités de l'entreprise. Cependant, une société dont la majorité des activités s'effectuent dans un secteur en particulier (par exemple, 90 p. cent) doit indiquer ce dernier comme secteur dominant et non comme un secteur parmi d'autres.

Pour les secteurs industriels, la société est tenue de présenter une description générale des produits et des services desquels le secteur puise son revenu. Pour les secteurs industriels à déclarer, y compris les affaires qui restent après qu'on a tenu compte des secteurs identifiables, une société doit déclarer: les recettes tirées des ventes à ses clients extérieurs à l'entreprise; les recettes provenant des ventes ou de transferts entre secteurs et la méthode de calcul de ces recettes; les profits et les pertes d'exploitation, les frais d'amortissement et d'épuisement, ainsi que tout élément inhabituel dans la définition des résultats; le total de l'actif à la fin de la période visée, ainsi que les dépenses en capital effectuées pendant la période.

Pour ce qui est des secteurs géographiques, l'emplacement de chaque secteur doit être divulgué et la société doit déclarer: les recettes provenant des clients qui ne font pas partie de la société; les recettes provenant de ventes ou de transferts entre secteurs et la méthode de calcul de ces recettes; les profits et les pertes d'exploitation ou toute autre mesure de rentabilité; et le total comptable de l'actif identifiable à la fin de l'année.

Dans les secteurs industriels comme dans les secteurs géographiques, on doit concilier l'information avec les comptes consolidés. En outre, on doit distinguer les ventes à l'exportation des ventes intérieures lorsqu'elles représentent 10 p. cent ou plus des ventes.

De plus, on s'attend que les sociétés déclarent: les politiques de comptabilité qui constituent un élément important d'un secteur à déclarer; des renseignements sur l'exercice précédent lorsqu'il y a eu des changements dans les groupements industriels ou géographiques; l'incidence de toute modification des méthodes de comptabilité, y compris la façon de répartir les dépenses parmi les secteurs.

Pour de plus amples renseignements sur ces nouvelles exigences, veuillez communiquer avec l'Institut canadien des comptables agréés, 250 est, rue Bloor, Toronto (Ontario), Canada M4W 3G5.

L'investissement japonais au Canada

par Joan Gherson

Un des plus importants changements à survenir au cours des dernières années dans l'origine de l'investissement étranger à l'échelle du globe, fut le rôle accru qu'ont joué les investisseurs japonais. Au début de la décennie, les investissements japonais à l'étranger se limitaient à la bordure du Pacifique; depuis, les investisseurs japonais ont élargi leur champ d'action s'attaquant à l'Amérique, principalement les États-Unis, le Brésil et le Canada, et à l'Europe dont la plus grande partie des investissements ont été effectués en Grande-Bretagne. Au cours de la décennie, le gouvernement japonais a autorisé des investissements à l'étranger de plus de \$27 milliards et bien que le taux d'augmentation sera légèrement inférieur à certaines prédictions, divers facteurs tels la réévaluation du yen et les politiques mises de l'avant pour réduire le surplus commercial japonais pourraient entraîner une augmentation des investissements japonais à l'étranger.

Au Canada, l'investissement japonais, bien que ne représentant qu'une partie minime de l'investissement étranger, a connu une forte progression au cours des années 70 pour s'établir à \$715 millions en 1978-1979 (investissements autorisés par le gouvernement japonais). Plusieurs caractéristiques de l'investissement japonais en font un sujet d'études intéressant. Ainsi, l'investissement japonais au Canada diffère de beaucoup de l'investissement américain et européen: celui-ci se fait surtout sous la forme de prêts plutôt que de capital-actions, ou de participations minoritaires dans des entreprises établies ou dans des entreprises communes. Autre caractéristique importante est le rôle joué par les grandes sociétés japonaises d'export-import. De plus, la majeure partie des investissements japonais vise les provinces de l'Ouest, en particulier la Colombie-Britannique et l'Alberta, plutôt que le centre du pays qui est la principale région d'accueil de l'investissement étranger au Canada.

Seulement la moitié de l'investissement japonais au Canada prend la forme de capital-actions. L'autre moitié comprend principalement des obligations d'entreprises; les biens immobiliers et les succursales constituent une très faible proportion de l'investissement. Cette répartition est, à peu de chose près, identique à la répartition internationale des investissements japonais, à l'exception des États-Unis où les investisseurs japonais affectent quelque 70 p. cent de leurs investissements au capital-actions d'entreprises. Dans les industries des produits forestiers et du métal ouvrier, deux industries où les investissements manufacturiers japonais sont concentrés au Canada, la proportion des prêts par rapport au capital-actions est plus élevée que la moyenne, alors que dans les principaux secteurs non manufacturiers, l'exploitation minière et le commerce, cette proportion est moins élevée. Dans le secteur du commerce, les investissements en capital-actions comptent pour plus de 90

p. cent de l'investissement total.

Tel que noté précédemment, les investisseurs japonais participent beaucoup plus aux entreprises communes que les investisseurs américains. À l'échelle mondiale, environ seulement 10 p. cent des filiales japonaises sont à propriété entière et moins du tiers sont détenues en majorité. L'expérience canadienne confirme ce modèle général et c'est l'une des raisons pour lesquelles les données canadiennes sur l'investissement étranger direct, qui n'inclut pas les investissements de portefeuille, indiquent que l'investissement japonais atteint moins de la moitié des investissements autorisés par le gouvernement japonais.

Investissements par secteur

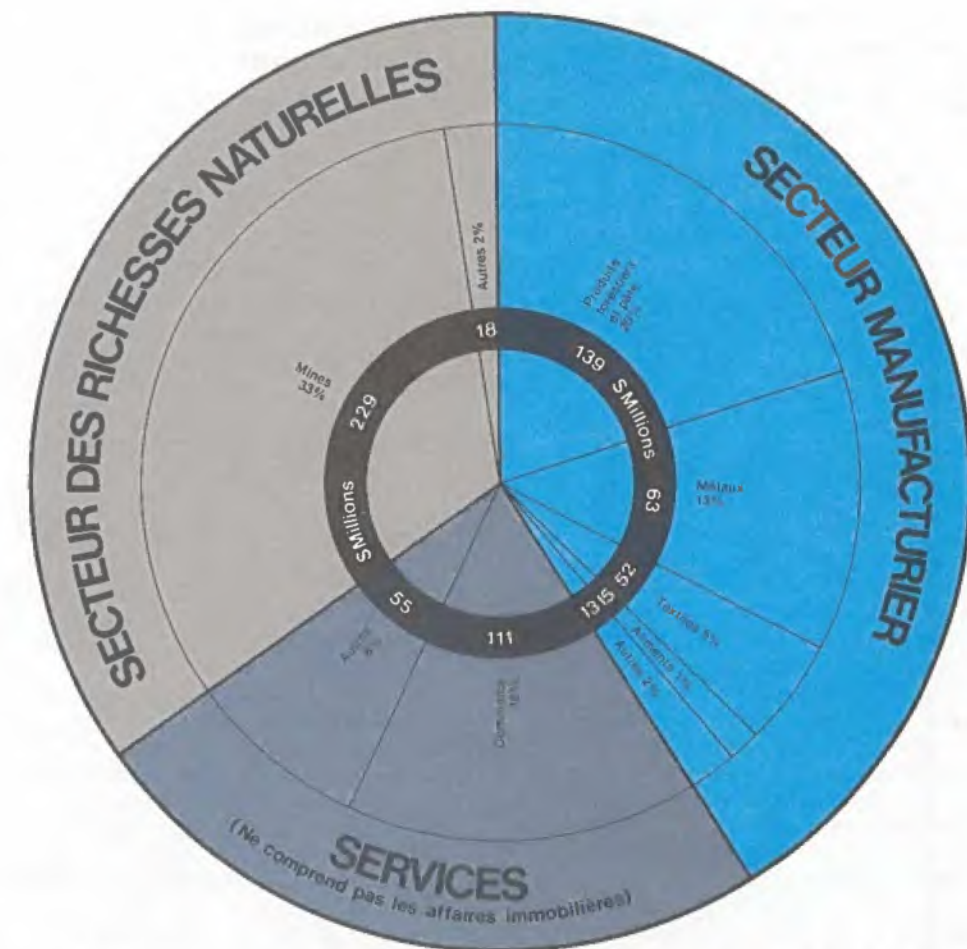
L'exploitation des richesses naturelles et les industries connexes absorbent plus de la moitié des investissements japonais au Canada. Dans ce secteur, l'exploitation minière est la plus importante activité (33 p. cent) suivie des industries forestières (20 p. cent). Comme les investissements du Japon dans l'exploitation des richesses naturelles canadiennes découlent surtout des besoins en matières brutes de son industrie, l'affectation de l'investissement a changé avec le temps, passant des métaux non ferreux et des produits forestiers au charbon, et ensuite au pétrole et à l'uranium. Depuis 10 ans, les investisseurs japonais, particulièrement attirés par les nombreux dépôts de cuivre, ont acquis des intérêts minoritaires dans de nombreuses exploitations de la Colombie-Britannique, en fournissant souvent le financement et des contrats de ventes à long terme. La presque totalité des investissements japonais dans l'industrie forestière ont été effectués entre 1967 et 1973. Il y a eu la prise de contrôle de la Crestbrook Forest Industries Ltd., une entreprise de bois de construction, de pâte à papier et de contre-plaqué par la Mitsubishi Corporation et la Honshu Paper Co. Ltd., celle de la Cariboo Pulp and Paper Co. Ltd. par la

Daishowa Paper Manufacturing Co. Ltd. et la Marubeni Corporation et celle de la Finlay Forest Industries Ltd., une société produisant du bois de construction et de la pâte, par la Jujo Paper Co. Ltd. et la Sumintomo Shoji Kaisha. Un certain nombre de scieries sont aussi passées aux mains d'entreprises japonaises. Toutes ces sociétés sont situées en Colombie-Britannique et exportent la plus grande partie de leurs produits du bois vers le Japon.

Au début des années 70, les investisseurs japonais, désireux d'assurer des approvisionnements sûrs à l'industrie japonaise de l'acier, qui connaissait alors une croissance rapide, ont concentré leur intérêt sur le charbon métallurgique. Ainsi, en 1973, un consortium dirigé par la Mitsubishi Corporation a acquis un intérêt de 27 p. cent dans la Kaiser Resources Ltd., le principal producteur de charbon en Colombie-Britannique, dont la production était alors exportée en totalité au Japon. La Kaiser, en collaboration avec la Mitsubishi et la Mitsui & Co. Ltd., projette d'entreprendre une autre importante exploitation minière en Colombie-Britannique, mais ce projet ainsi que deux autres gigantesques projets d'exploitation du charbon métallurgique auxquels participera la Mitsui, ont été remis à plus tard, soit jusqu'à ce que les perspectives de l'industrie de l'acier se soient améliorées. S'ils se concrétisent, ces trois projets à eux seuls susciteront des investissements japonais supérieurs à ce qui a été investi à ce jour dans l'exploitation des ressources minières. Entre temps, l'on pourrait être témoin de la création d'entreprises communes pour l'exploitation du charbon thermique en raison de la décision du gouvernement japonais de diversifier ses sources d'énergie.

Le prix élevé du pétrole et la diminution des réserves classiques ont suscité beaucoup d'intérêt au Canada et à l'étranger pour les dépôts de pétrole non-conventionnels de l'Alberta évalués à plusieurs milliards de barils. Deux sociétés japonaises contrôlées par la Japan National Oil Company participent actuellement à d'importants travaux de R&D pour la mise au point d'une technologie de combustion *in situ* afin de récupérer le pétrole de ces dépôts. Le premier projet, une coentreprise regroupant la Japan Oil Sands Co. Ltd. et la Norcen Energy Resources of Canada, termine un programme-pilote de récupération d'huile lourde par injection de vapeur; aucune décision n'a encore été prise quant à la production commerciale. Dans une autre coentreprise avec Petro-Canada et d'autres partenaires, la Japan Oil Sands Alberta Ltd. investira au moins \$75 millions au cours des 15 prochaines années afin de mettre au point une nouvelle technologie pour extraire le pétrole des sables bitumineux par induction électrique.

Après s'être engagés considérablement



Investissements japonais au Canada par secteur industriel Cumulatifs au 31 mars 1977

dans la production de l'électricité à partir de l'énergie nucléaire, les Japonais se lancent maintenant dans l'exploration uranifère. La PNC Explorations (Canada) Co., une filiale nouvellement constituée de la société d'État japonaise Power Reactor and Nuclear Fuel Development Corp., mène plusieurs projets au Canada, dont une association avec Eldorado Nucléaire Ltée et la Saskatchewan Mineral Development Co. (SMDC) à Beaverlodge (Saskatchewan). L'entreprise japonaise détient aussi un intérêt de 45 p. cent, également en association avec la SMDC, dans un programme d'exploration dans la région de Wollaston Lake. Toutefois, le budget annuel de \$2,5 millions de la PNC ne constitue qu'une fraction minime des \$70 millions dépensés l'an dernier au titre de l'exploration d'uranium au Canada.

Si l'on fait exception de l'industrie des pâtes et papiers, le Canada n'a pas réussi autant que l'Europe ou les États-Unis à attirer des investissements manufacturiers japonais. Toutefois, les quelques sociétés japonaises établies au Canada fabriquent une vaste gamme de produits, à partir des produits laitiers jusqu'aux téléviseurs couleur en passant par les produits du plastique. Bon nombre de ces sociétés sont des entreprises communes, combinant la

technologie et le financement de l'entrepreneur japonais et l'expérience du marché canadien de l'entreprise locale. La Titan Steel and Wire Co. Ltd., un important fabricant de câbles, est un exemple de ce genre de coentreprise canado-japonaise, les partenaires japonais étant ici la Kobe Steel Ltd. et la Mitsui Corporation. Un autre exemple est celui de la Sekine Canada Ltd., qui fabrique des bicyclettes pour le marché canadien en utilisant la technologie japonaise de Sekine Industries Ltd. Il y a également plusieurs coentreprises de confection de textiles, surtout au Québec; la plus importante est la Fuji Dyeing and Printing Limited, qui s'occupe de la teinture, de l'impression et du finissage des textiles. Dans cette entreprise, les partenaires japonais sont la C. Itoh & Co. Ltd., la Seiren Co. Ltd. et la Teijin Ltd. Il y a aussi le cas de la NTN Bearing Mfg. Canada Ltd., un important fabricant de roulements à billes qui a réalisé de fortes ventes à l'exportation. Au début de ces activités, cette compagnie était une entreprise commune à laquelle participait une firme canadienne, la CAE Industries Ltd. Depuis lors, elle est passée sous contrôle japonais.

D'importants investissements japonais

ont également été effectués pour la transformation des aliments, surtout des oléagineux et produits du poisson. Toutes les participations minoritaires et coentreprises dans les usines de transformation des oléagineux de l'Ouest canadien remontent à la période 1973-1976. Dans le cas des pêcheries, la présence japonaise remonte à plus tôt. Ainsi la Marubeni Corporation détient depuis 1962, 50 p. cent des actions de la Cassiar Packing Company Ltd.; la Taiyo Fishery Co. Ltd. s'est établie pour sa part sur la côte Est en 1966. Récemment, les investisseurs japonais ont manifesté un regain d'intérêt dans ce domaine.

Un projet d'investissement qui pourrait dépasser de beaucoup tous les apports antérieurs dans le secteur manufacturier est celui de la Petrochemicals Alberta Project (Petalta) portant sur la construction d'une usine de benzène d'envergure mondiale de \$225 millions, auquel participe la Mitsubishi Corp.

Le secteur des services — commerce, entreposage, banques, et autres activités du genre — a fait l'objet du plus grand nombre de demandes d'autorisation présentées au gouvernement japonais. De fait, elles constituent près de 40 p. cent des demandes. Étant donné que les investissements dans ce secteur sont sous le contrôle de l'investisseur, ils représentent la plus grande part des investissements examinés par l'Agence canadienne d'examen de l'investissement étranger. Ainsi, des 23 propositions d'investissement japonais autorisées en vertu de la Loi canadienne sur l'examen de l'investissement étranger entre 1974 et 1978, 19 visaient des entreprises de services. La valeur moyenne de ces investissements est toute fois faible. Par conséquent, la valeur totale des investissements dans le secteur des services ne représente qu'environ le quart des investissements autorisés par le gouvernement japonais. L'on y retrouvait surtout les distributeurs captifs de manufacturiers japonais et les filiales cana-

Investissements japonais examinés par l'AEIE (Investissements contrôlés par des Japonais) Au 31 mars 1979

| | Acquisitions | Nouvelles entreprises |
|--|--------------|-----------------------|
| Nombre de demandes | | |
| Autorisées | 13 | 15 |
| Refusées | 2 | 1 |
| Retirées | 3 | 5 |
| Investissements autorisés par secteur | | |
| Richesses naturelles | 2 | 1 |
| Fabrication | 2 | 4 |
| Services | 9 | 10 |
| Investissements autorisés par région | | |
| Colombie-Britannique | 5 | 7 |
| Prairies | 1 | - |
| Ontario | 5 | 6 |
| Québec | 2 | 1 |
| Maritimes | - | 1 |

diennes d'importantes sociétés japonaises d'export-import qui jouent un rôle primordial dans le commerce entre les deux pays. En 1978, le Canada a importé pour \$1,7 milliard de produits japonais et a exporté des biens d'une valeur de \$2,5 milliards. Les revenus annuels des trois plus grandes de ces sociétés, la Mitsubishi Canada, la Mitsui & Co. (Canada) et la Marubeni Canada, les placent parmi les 100 plus importantes sociétés actives au Canada, selon le magazine *Canadian Business*. La Nissan Automobile Co. Canada, qui importe les automobiles et camions Datsun, la Canadian Honda Motors Limited et la Canadian Motor Holdings Ltd. (Toyota) figurent parmi les 200 plus importantes sociétés. La plupart des autres fabricants japonais bien connus comme Sony, Panasonic, Hitachi, Yashica, Noritake, ainsi que d'autres sociétés moins renommées, ont également de vastes centres de distribution au Canada. La plu-

part de ces sociétés appartient entièrement à des Japonais, bien que certaines aient des associés canadiens. Ils représentent également les premiers investissements japonais au Canada, plusieurs remontant au début des années 50, lorsque les sociétés japonaises d'import-export ont commencé à envahir les marchés extérieurs.

La croissance des voyages entre le Canada et le Japon a encouragé l'investissement japonais dans le tourisme. Par exemple, la C. Itoh & Co. détient un intérêt minoritaire dans une société qui offre des voyages à forfait entre les deux pays et Prince Hotels Inc. possède un hôtel à Toronto. Dans le secteur financier, plusieurs banques japonaises ont ouvert des bureaux de représentation au Canada.

Perspectives de l'investissement japonais

Le ralentissement du taux de croissance au cours des dernières années et les diminutions enregistrées en 1974 et en 1977 ont fait en sorte que plusieurs analystes ont révisé à la baisse leurs prévisions sur la croissance de l'investissement japonais à l'étranger; plusieurs parlaient il n'y a pas si longtemps déjà d'augmentations annuelles de 20 p. cent ou plus. Malgré un réajustement à la baisse, plusieurs facteurs laissent entrevoir des niveaux élevés d'investissements japonais à l'étranger au cours des prochaines années. Entre autres facteurs, l'on retrouve la hausse du yen, qui rend l'achat ou l'établissement d'entreprises à l'étranger moins coûteux, et le surplus constant du Japon au chapitre de la balance commerciale qui a provoqué des pressions pour plus d'investissements à l'étranger. De plus, l'augmentation des coûts de main-d'oeuvre et d'électricité au Japon a rendu la fabrication plus concu-

Investissements au Canada autorisés par le Japon

| Millions de \$ | Année | Total cumulatif |
|----------------|-----------|-----------------|
| | 1951-1969 | 113 |
| 98 | 1970 | 211 |
| 14 | 1971 | 225 |
| 51 | 1972 | 276 |
| 113 | 1973 | 389 |
| 52 | 1974 | 441 |
| 59 | 1975 | 499 |
| 86 | 1976 | 585 |
| 48 | 1977 | 633 |
| 82 | 1978 | 715 |

Source: Ministère des Finances du Japon

rentielle à plusieurs endroits à l'étranger et les inquiétudes croissantes sur la qualité de l'environnement au Japon pourraient limiter encore plus l'industrialisation du pays. Enfin, la politique fiscale du gouvernement nippon et la création de la banque EXIM favorisent de nouveaux investissements dans les projets d'exploitation des richesses naturelles. L'augmentation des investissements à l'étranger enregistrée en 1978 a également encouragé les espoirs d'une reprise de la croissance.

Les perspectives d'investissement japonais au Canada sont relativement encourageantes. La légère hausse de la part canadienne de l'investissement japonais en 1978, après plusieurs années consécutives de baisses, est peut-être le présage d'une nouvelle période de croissance de l'investissement japonais au Canada. Même si on ne s'attend pas à ce que le taux de croissance de l'investissement japonais en richesses naturelles augmente à l'échelle mondiale, il est possible que le Canada fasse exception à cette tendance générale en raison de l'orientation de plus en plus marquée de l'investissement japonais vers les ressources énergétiques et de l'excellente réputation du Canada comme source d'approvisionnement fiable de ces ressources. Un récent sondage auprès d'investisseurs japonais a révélé que ces derniers classaient le Canada premier parmi les pays d'accueil de l'investissement en ressources. Les pêches sont un autre secteur qui suscite beaucoup d'intérêt chez les investisseurs japonais. De fait, en ce qui a trait à l'investissement japonais dans le secteur primaire canadien, ce sont les ressources énergétiques et les pêches qui semblent avoir les plus grandes possibilités de croissance. Il est évident, cependant, que les politiques canadiennes d'investissement et d'exportation influenceront sur l'évolution de l'investissement japonais dans ces secteurs.

Le secteur manufacturier pourrait profiter d'une récente tendance japonaise à établir de nouvelles usines dans les pays industrialisés, particulièrement pour la fabrication de biens de consommation durables. Jusqu'ici, ce sont les États-Unis et l'Europe qui en ont été les plus grands bénéficiaires, mais la récente amélioration de la situation concurrentielle du Canada, résultat de la baisse de la valeur du dollar canadien et de l'augmentation de la productivité industrielle canadienne, pourrait attirer une part de cet investissement. Certaines mesures, telles que la remise du droit de douane sur certains produits manufacturés en échange pour l'achat de parties constituantes fabriquées au Canada, pourraient inciter des entrepreneurs japonais à produire des pièces au Canada destinées à l'exportation. Les ressources du Canada, de concert avec les avantages comparatifs associés au coût relativement faible de son énergie, sont autant de facteurs qui influenceront d'une façon importante sur l'évolution de l'in-

vestissement japonais au Canada. Les rencontres de plus en plus fréquentes entre fonctionnaires et hommes d'affaires japonais et canadiens et les rapports plus intimes que celles-ci suscitent contribueront à faire valoir les avantages mutuels de l'investissement.

Quelques chiffres

Autrefois négligeable, l'investissement japonais à l'étranger est devenu prépondérant en l'espace d'une décennie. Entre 1970 et 1978, le gouvernement japonais a autorisé les sociétés à investir près de \$27 milliards à l'étranger comparativement à moins de \$3 milliards au cours des deux décennies précédentes. Même si l'investissement réel n'atteint pas le montant autorisé à cause de projets approuvés qui ne se concrétisent pas, le taux de croissance demeure remarquable. Si les investissements se maintiennent au niveau actuel de plus de \$4 milliards, le Japon pourrait devenir au cours des années 80, le deuxième investisseur mondial après les États-Unis.

Les investissements japonais destinés au Canada ont également augmenté de beaucoup et dans l'ensemble à un rythme plus rapide que celui de la plupart des autres pays investisseurs. La valeur du stock d'investissements japonais s'est accrue de \$113 millions en 1969 à \$715 millions en 1978-1979.

Malgré sa croissance considérable, l'investissement japonais au Canada n'a pas progressé aussi rapidement que l'ensemble des investissements japonais à l'étranger. Entre 1951 et 1970, la part canadienne se situait à près de 6 p. cent de tous les investissements à l'étranger autorisés par le Japon. Pour la seule année 1970, alors que l'investissement était presque égal au total des 20 années précédentes, elle atteignait la fraction remarquable de 10,8 p. cent des investissements japonais à l'étranger. Par contre, depuis

lors, la part du Canada a notablement diminué. Le Canada ne compte maintenant que pour 3 p. cent de tous les investissements japonais à l'étranger; il se place ainsi au huitième rang des pays d'accueil. Cette diminution s'explique par le changement des priorités japonaises. Au cours des années 70, les investissements mondiaux japonais dans les produits forestiers et miniers, les deux plus importants domaines d'investissement au Canada, ont augmenté plus lentement que l'ensemble des investissements japonais. Par contre, le secteur manufacturier a absorbé une plus grande part du total, mais ce genre d'investissement visait surtout les pays en voie de développement.

En plus d'absorber une faible proportion du total de l'investissement japonais, la part canadienne ne représente qu'une fraction des investissements étrangers au Canada. Bien que le Japon ait été le septième des pays investisseurs en 1975, il ne comptait que pour moins de 1 p. cent du total de l'investissement direct étranger si l'on exclut des investissements de portefeuille. Ce pourcentage est basé sur les investissements effectués et non sur les investissements autorisés. Les chiffres plus récents ne sont pas disponibles, mais les données relatives aux demandes présentées en vertu de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger révèlent que l'investissement canadien contrôlé par des Japonais se maintient à un faible niveau. Entre 1976 et 1978, seulement 2 p. cent des demandes provenaient du Japon et les investissements ne comptaient que pour 0,3 p. cent de la valeur totale des investissements autorisés.

Seulement la moitié de l'investissement japonais au Canada prend la forme de capital-actions. L'autre moitié comprend principalement des obligations d'entreprises; les biens immobiliers et les successales constituent une très faible proportion de l'investissement.

Sociétés commerciales japonaises actives au Canada*

Mitsui & Co. Ltd. — import-export, produits miniers, entreposage, fabrication de câbles, capital-risque

Marubeni Corporation — import-export, transformation du poisson, construction, câbles, produits miniers, pétrole et gaz

Mitsubishi Corp. — import-export, transformation des oléagineux, produits miniers, pâte, bois de construction, transformation du boeuf, capital-risque

C. Itoh & Co., Ltd. — import-export, bois de construction, produits miniers, transformation des oléagineux, textiles, tourisme

*Comprend les filiales

Nichimen Co., Ltd. — import-export, transformation des oléagineux

Nissho-Iwai Co., Ltd. — import-export, transformation des oléagineux

Sumitomo Shoji Kaisha Ltd. — import-export, bois de construction, produits miniers

Kunematsu-Gosho Ltd. — import-export

Toyo Menka Kaisha Ltd. — import-export

Itoman & Co. Ltd. — import-export

Les relations de travail au Canada: perspective internationale

par Alton Craig

Il existe d'importantes différences entre les systèmes canadien et européens de relations de travail, surtout en ce qui a trait au degré de syndicalisation, au cadre juridique et à la négociation collective. Le Canada a mis un accent législatif sur la négociation collective, tandis que l'Europe en général l'a fait du côté des normes de travail. Ce contraste d'approches législatives est en grande partie responsable des différences entre le Canada et l'Europe au niveau de la négociation collective en particulier et des relations de travail en général.

Toute comparaison de systèmes de relations de travail se heurte à de sérieux problèmes car les concepts et les méthodes de collecte et de rapport de données varient d'un pays à l'autre. Ce n'est qu'en considérant la nature des systèmes que l'on peut s'assurer une comparaison valable. Ainsi, des statistiques de temps perdu par suite d'arrêts de travail ne sont significatives que si elles sont présentées en rapport avec le cadre juridique et le système de négociation collective et que d'autres facteurs, tels que la durée moyenne des arrêts de travail, sont pris en considération.

Le mouvement syndical

La population active canadienne n'est ni la plus ni la moins syndiquée du monde, son degré de syndicalisation (31 p. cent) étant inférieur à celui de la Suède (75 p. cent), de la Belgique (66 p. cent), du Danemark (65 p. cent) et de l'Italie (environ 45 p. cent), mais supérieur à celui de la France (25 p. cent) et des États-Unis et de la Suisse (22 p. cent). Toutefois, on s'attend à ce que le degré de syndicalisation canadienne augmente en raison du nombre croissant d'employés du secteur public et para-public qui peuvent adhérer à un syndicat et avoir recours à la négociation collective. De plus, les efforts soutenus par les syndicats dans des secteurs traditionnellement non syndiqués, tels que les institutions financières, accentueront cette croissance.

En général, les syndicats européens exercent une influence politique plus importante que leurs homologues canadiens. Toutefois, cette influence varie considérablement de pays en pays: on n'a qu'à comparer la situation au Royaume-Uni à celle de la France. Dans le premier, les syndicats sont étroitement liés au *Labour Party*, qui est souvent porté au pouvoir. Dans le deuxième, les syndicats sont associés aux deux principaux partis d'opposi-

tion, qui n'ont pas été portés au pouvoir depuis très longtemps. Néanmoins, il reste que les syndicats européens entretiennent des liens étroits avec les principales forces politiques, tandis qu'au Canada, la fédération syndicale la plus importante, le Congrès du travail du Canada, s'est associée au Nouveau Parti Démocratique, qui ne représente que le troisième parti d'importance au niveau fédéral. Les autres fédérations syndicales canadiennes n'ont aucun lien formel avec des formations politiques. En outre, les dirigeants syndicaux les plus importants au Royaume-Uni font aussi partie de l'exécutif du *Labour Party* et en Italie, en Allemagne de l'Ouest, en Autriche et en Suède, les dirigeants des principaux syndicats sont régulièrement consultés avant l'adoption de lois qui pourraient avoir d'importantes retombées sociales ou économiques. Au Canada, ni la loi ni la tradition n'oblige le gouvernement à consulter les syndicats. Un autre facteur qui vient appuyer cette thèse de force relative des syndicats européens, c'est le fait que les dirigeants syndicaux en Europe sont plus libres que leurs homologues canadiens d'agir en tant que porte-parole du mouvement syndical, les dirigeants canadiens étant contraints à consulter leurs membres avant d'adopter une politique définitive ou d'engager le mouvement syndical.

Les systèmes canadien et européens se distinguent aussi en ce qui a trait aux relations syndicales-patronales. En Europe, les fédérations syndicales et patronales maintiennent des relations assez étroites, tandis qu'au Canada, la nature plus ou moins décousue des fédérations patronales rend ce type de relations difficile, sinon impossible. En Europe, l'importance d'une consultation régulière entre ouvriers et patrons a été reconnue il y a plusieurs années alors que les pays signataires de la Charte sociale européenne, adoptée en 1961, s'engageaient à la promouvoir. Une telle charte n'existe pas au Canada. Toutefois, cela ne veut pas dire que les repré-

sentants syndicaux et patronaux ne se parlent jamais. Un tel dialogue a été engagé dans le cadre des groupes consultatifs organisés par le gouvernement fédéral en 1978 qui avaient pour but d'analyser les secteurs industriels canadiens et de proposer des solutions aux faiblesses ou problèmes identifiés par les groupes. Même si le patronat et les syndicats n'étaient pas d'accord sur tous les sujets, ce travail leur a permis de réaliser un dialogue assez constructif.

En Europe, les relations syndicales-patronales au niveau des entreprises sont beaucoup plus approfondies qu'au Canada. Dans de nombreux pays, notamment en Suède et en Allemagne de l'Ouest, les ouvriers siègent aux conseils de politique des entreprises. Au Canada, la participation des travailleurs ou la démocratie industrielle est un concept qui n'a pas été accepté d'emblée dans les milieux syndicaux. De fait, les fédérations syndicales canadiennes ont eu tendance à attacher plus d'importance à la consultation tripartite (gouvernement-patronat-syndicats) sur des questions telles que la politique industrielle nationale. Les revendications pour la participation des travailleurs semblent refléter l'opinion de l'avant-garde syndical plutôt que celle du syndiqué moyen.

Négociation collective et règlement de différends

Le Canada possède la structure de négociation la plus décentralisée de tous ses partenaires commerciaux importants. Cette situation est attribuable en grande partie au fait que la juridiction du gouvernement fédéral en matière de relations de travail se limite à seulement 10 p. cent de la population active. Les gouvernements de l'Europe, même ceux qui se trouvent en régime fédéral, jouent un rôle beaucoup plus important. Les employeurs et les syndicats canadiens qui sont actifs à travers le pays peuvent avoir à se conformer à 10 sphères de compétence différentes. Qui plus est, la loi canadienne sur la négociation collective est relativement précise en matière de détermination d'unités de négociation "habiles" à négocier, d'accréditation d'agents de négociation, d'une grande gamme de pratiques de travail déloyales commises soit par les employeurs soit par les syndicats et, dans une certaine mesure, du contenu des conventions collectives. En outre, la plupart des compétences canadiennes (fédérale et provinciales) prévoient un système assez compréhensif d'intervention au tiers obligatoire avant le déclenchement d'un arrêt de travail. En Europe, les initiatives législatives sur la négociation collective ne ressemblent en rien à celles du Canada. Au départ, les lois européennes visent, en général, surtout l'établissement d'un cadre juridique à l'intérieur duquel ait lieu la

négociation collective plutôt que la définition détaillée du processus lui-même. Cette base philosophique explique le fait qu'il n'y a pas d'équivalent européen à la procédure d'accréditation, à l'unité de négociation et à la représentation de la majorité qui caractérisent les lois canadiennes en matière de négociation collective.

En Europe, les fédérations patronales et syndicales négocient souvent à l'échelle d'une industrie toute entière ou tout au moins d'un secteur, ce qui leur permet de tenir compte de la situation concurrentielle de leur industrie, voire de leur pays, et de prendre les mesures qui s'imposent. Dans certains pays européens, de telles négociations ont pour but d'établir un minimum universel qui peut être augmenté à partir de la productivité ou de la rentabilité d'un secteur donné ou même d'une entreprise en particulier, phénomène que l'on appelle *minimum de salaire flexible*. Au Canada, la structure décentralisée des négociations collectives ne permet pas aux partis patronaux et syndicaux d'apprécier les retombées de leurs revendications sur l'ensemble de leur industrie ou du pays. Toutefois, depuis quelques années, on a pu percevoir une tendance vers des négociations plus compréhensives dans certaines régions du pays, surtout au Québec et en Colombie-Britannique. De plus, un groupe d'étude du gouvernement fédéral recommandait dernièrement que l'on adopte un système plus compréhensif pour les négociations collectives qui tombent sous la juridiction du gouvernement fédéral. Ainsi, il se peut que la négociation collective au Canada devienne de plus en plus compréhensive.

Normes de travail et négociation collective

Au fil des ans, le Canada s'est doté d'une gamme de lois de bien-être social très importante, à savoir l'assurance-chômage, l'assurance maladie et ainsi de suite. Toutefois, en ce qui a trait aux normes de travail — salaire minimum, durée du travail, hygiène et « sécurité sociale » ou avantages sociaux — la législation canadienne est peu ambitieuse par rapport à celle de l'Europe. De fait, la législation européenne va jusqu'à régir des questions générales qui touchent la vie quotidienne de travailleurs, questions qui font partie des conventions collectives au Canada. Par conséquent, le contenu des conventions collectives européennes est relativement simple par rapport à celui que l'on retrouve au Canada et la revendication syndicale pour la modification des normes de travail se fait devant les tribunaux plutôt qu'à la table de négociation. La possibilité de grèves déclenchées en raison de normes de travail est ainsi moindre en Europe qu'au Canada.

Pour illustrer davantage la différence entre le Canada et l'Europe dans ce do-

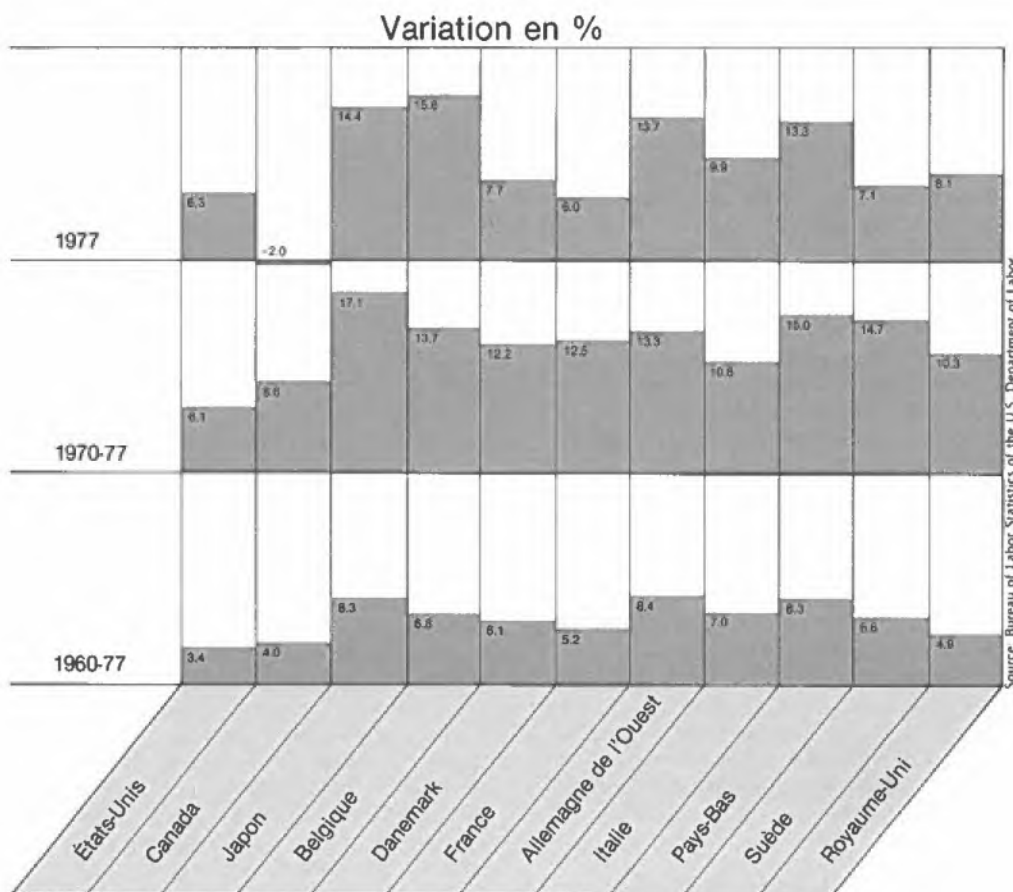
maine, citons le cas des problèmes associés à l'évolution technologique, phénomène qui a suscité de nombreux conflits de travail au Canada. La plupart des pays européens ont tenté d'apporter une solution législative à ces problèmes. Dans certains pays, l'employeur doit verser une contribution à un fonds public de compensation pour perte d'emploi qui a pour but d'aider les ouvriers en atténuant la sévérité des dislocations causées par l'innovation technologique. Au Canada, de telles questions sont tranchées à la table de négociation et, étant donné leur complexité, peuvent mener assez facilement à des arrêts de travail. Il y a d'autres exemples. Dans certains pays européens, par exemple le Royaume-Uni, le financement des frais médicaux provient des recettes fiscales générales plutôt que des cotisations versées par les employeurs et travailleurs. Au Canada, les programmes de sécurité sociale ou les avantages sociaux constituent un lourd fardeau dans la négociation collective, surtout quand les employeurs s'opposent en principe à une discussion de telles questions lors des négociations.

L'incidence canadienne des arrêts de travail

Près de 90 p. cent des négociations collectives au Canada sont réglées sans qu'il y ait arrêt de travail. Toutefois, la longue durée de certains conflits a terni l'image du Canada au chapitre du nombre d'années-homme perdues par mille employés. De 1960 à 1970, le pourcentage d'arrêts de travail au Canada qui ont duré plus de 25 jours est passé de 19 à 40 p. cent. En 1977, le Canada a connu 100 arrêts de travail, dont 10 p. cent ont duré entre 50 et 99 jours, ce qui représentait 30 p. cent du temps perdu. De plus, environ 4 p. cent des arrêts de travail en 1977 ont duré de 100 à 199 jours et représentaient 17 p. cent du temps perdu. Ainsi, 14 p. cent des arrêts de travail étaient responsables de 47 p. cent du temps perdu, ce qui confirme l'opinion selon laquelle le problème canadien n'est pas le nombre d'arrêts de travail mais bien leur durée.

Plusieurs facteurs entrent en jeu. L'envergure et la complexité des conventions collectives sont des facteurs très importants. Tel que souligné, ces conventions collectives sont des documents très complexes qui sont difficiles à négocier avant la fin des périodes relativement courtes de négociation prévues. La nature même des négociations, l'employeur et le syndicat s'opposant comme adversaires et adoptant des positions initiales extrêmes, rend plus difficile le processus parce qu'il faut beaucoup de temps pour négocier les revendications avant d'en arriver à des positions que les deux partis peuvent sérieusement considérer. La ratification d'ententes con-

**Taux de variation annuel
des coûts de main-d'oeuvre
par unité de production
du secteur manufacturier,
11 pays, 1960 à 1977
(base de dollars américains)**



clues entre l'exécutif du syndicat et l'employeur est parfois difficile à réaliser quand les conventions ne s'avèrent pas à la mesure des premières espérances des membres. En outre, il y a eu des cas d'employeurs qui s'opposaient en principe aux syndicats et à la négociation collective, ce qui a eu pour effet de frustrer les employés et de prolonger des conflits qui auraient pu être assez facilement résolues.

Cette longueur des arrêts de travail n'est pas un phénomène récent au Canada et aux États-Unis. En 1946, il a fallu une grève de six mois avant que la Ford Motor Company et le syndicat des Travailleurs unis de l'automobile règlent la question d'un genre particulier de clause sur la sécurité syndicale. En 1947, les États-Unis ont subi une très longue grève quand ses syndicats revendiquaient des régimes de pension. De plus, il y a eu aux États-Unis en 1959 une grève de 116 jours dans l'industrie de la sidérurgie quand les employeurs tentèrent de modifier les règlements de travail locaux. Malgré la durée de cette grève, ni l'économie américaine ni l'industrie sidérurgique n'en ont souffert sérieusement.

Il a été démontré que les arrêts de travail dans le secteur manufacturier au Canada ne touchent que très peu l'économie. De plus, la nature du système de

règlement de différends au Canada permet aux employeurs et aux employés de se préparer pour des grèves en accumulant des stocks provisoires et en travaillant des heures supplémentaires ou de reconstituer les stocks après les grèves.

Coûts de main-d'oeuvre

Il faut tenir compte de trois facteurs importants lorsqu'on compare les coûts de main-d'oeuvre au Canada à ceux de ses grands partenaires commerciaux, notamment la rétribution horaire, la productivité et les taux de change. La rétribution horaire est particulièrement difficile à comparer car elle englobe non seulement le traitement direct mais aussi d'autres formes de revenu supplémentaire. Dans certains pays, des parties de programmes de sécurité sociale sont financées à partir des recettes fiscales générales, tandis que dans d'autres, c'est l'employeur ou l'employeur et les employés qui assurent le financement de ces programmes. Malgré ces différences, il est possible, d'une façon générale, de comparer les coûts de main-d'oeuvre.

Les coûts de main-d'oeuvre au Canada se comparent favorablement à ceux de ses principaux partenaires commerciaux. Entre 1960 et 1977, les États-Unis étaient le seul pays à jouir d'une meilleure évolution des

coûts de main-d'oeuvre par unité de production. Comme l'indique le graphique, l'augmentation en pourcentage des coûts canadiens de main-d'oeuvre (basés sur des dollars américains) était deux fois moindre que celle du Japon et environ deux tiers de moins que celle des pays européens en question.

Conclusion

Le système canadien des relations de travail est très différent de celui de la plupart des pays européens. Le Canada a mis un accent législatif sur la négociation collective, tandis que l'Europe l'a fait au chapitre des normes de travail. Cette différence d'orientation législative a eu une incidence directe sur l'expérience du Canada et de l'Europe en matière de négociation collective. La majorité des questions de relations de travail qui font l'objet de législation en Europe font partie de conventions collectives au Canada, où la négociation est, par conséquent, plus complexe et ardue. En outre, la complexité de la négociation collective explique en grande partie la longue durée de certains arrêts de travail au Canada. Et, comme nous l'avons déjà démontré, c'est la durée des grèves et non leur nombre qui constitue le plus sérieux problème en relations de travail au Canada.

Les acquisitions par les entreprises multinationales

Une étude complétée récemment par l'Agence d'examen de l'investissement étranger révéla que les entreprises multinationales (EMN) étaient impliquées dans la majorité des demandes d'acquisition reçues par l'Agence. En outre, il ressort de l'étude que la plupart des EMN étaient actives dans plusieurs pays, y compris le Canada, au moment de leur demande initiale, et que leurs acquisitions proposées pouvaient être qualifiées d'intégration horizontale.

Dans cette étude, on comprend par entreprise multinationale une société qui est active dans un ou plusieurs pays autres que son pays d'origine et le Canada. Cette définition, bien que moins rigoureuse que celles qu'emploient certaines études sur les multinationales, signifie que la plupart des petites opérations transfrontalières sont exclues mais sans trop limiter la taille de l'échantillon.

L'étude comprend les acquisitions conclues entre avril 1974, moment où entré en vigueur la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, et le 31 mars 1979. Il y a eu en tout 953 cas du genre. Cependant, certains cas comportaient une demande conjointe de deux ou plusieurs sociétés et là, chaque requérant est considéré comme ayant fait une demande distincte, ce qui porte le total des demandes à 986.

Environ 71 p. cent de ces demandes ont été considérées comme provenant d'entreprises multinationales. Toutefois, moins du tiers venaient directement de l'EMN elle-même. Dans la majorité des cas, une filiale existante ou nouvellement créée, soit canadienne (55 p. cent), soit étrangère (18 p. cent), est la compagnie dénommée dans la demande. On a constaté que le nombre d'EMN identifiées comme contrôleur en dernier ressort était sensiblement moindre que le nombre de demandes reliées à des EMN parce que beaucoup d'EMN ont participé à deux ou plusieurs demandes, souvent par l'entremise de filiales différentes. De fait, un tiers des EMN identifiées comme exerçant le contrôle en dernier ressort des requérants ont participé à plus d'une demande d'acquisition, soit un taux supérieur de cinq fois à celui des entreprises non multinationales. Bien que la plupart des EMN figurant aux demandes initiales ne soient revenues qu'une seule fois, plusieurs sont revenues souvent, jusqu'à 12 demandes pour une seule EMN. Dans certains cas, les deuxième demandes comportent la resoumission d'une demande antérieurement refusée, mais elles concernent le plus souvent l'acquisition d'une autre entreprise canadienne. Dans les cas où une EMN

figure à plus d'une demande, le requérant direct n'est pas toujours, même pas souvent, le même. Plus des deux tiers de ces EMN n'ont pas présenté toutes leurs demandes d'acquisition par l'entremise du même requérant. En tout, 265 des 697 demandes des EMN sont des répétitions et, par voie de conséquence, le nombre d'EMN distinctes étudiées ne dépasse pas 432.

Caractéristiques des requérants du type EMN

Une majorité des EMN faisant l'objet de l'étude sont des sociétés ayant des activités mondiales. Plus de la moitié (56 p. cent) de celles-ci oeuvrent dans 10 pays ou plus et près de 75 p. cent sont actives dans cinq pays hôtes ou plus (Tableau 1). De loin le plus grand nombre de requérants EMN sont des sociétés américaines (59 p. cent) et les États-Unis comptent aussi pour le plus grand nombre de requérants qui ont des activités à l'échelle mondiale. Par exemple, 135 des 241 EMN actives dans 10 pays ou plus sont américaines. Toutefois, la proportion du total des demandes américaines provenant des EMN ainsi que la proportion d'EMN à grande échelle dans le total américain est inférieure à celle de bien d'autres pays, notamment plusieurs pays européens.

Outre qu'ils oeuvraient dans un certain nombre de pays, la plupart des requérants EMN avaient déjà une ou plusieurs filiales ou associés canadiens au moment de leur première demande, près de 75 p. cent en avaient au moins deux, et 10 p. cent une. Enfin, 14 p. cent avaient plus de 10 filiales canadiennes.

Si l'on compare les EMN participant à des demandes d'acquisition à la liste des 500 de la revue *Fortune*, la grande envergure des requérants EMN paraît encore plus évidente. Des 253 requérants américains, plus de la moitié (143) sont parmi les 500 grandes sociétés en tête de la liste de *Fortune* et 25 autres sont au nombre de la deuxième tranche de 500 entreprises.

Tableau 1
Entreprises multinationales par pays d'origine et pays hôtes

| Pays d'origine | Nombre de pays hôtes autres que le Canada | | | | | | | | | | Total |
|-----------------------------|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 et plus | |
| États-Unis | 18 | 21 | 15 | 21 | 10 | 11 | 11 | 5 | 6 | 135 | 253 |
| Royaume-Uni | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | | 48 | 68 |
| Allemagne de l'Ouest | 4 | 2 | 2 | 1 | 3 | | 1 | | 1 | 20 | 34 |
| Pays-Bas | | | | 1 | 2 | | | 2 | | 8 | 13 |
| France | 1 | 2 | | | 1 | 2 | 1 | 1 | | 4 | 12 |
| Suisse | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 6 | 10 |
| Japon | | | | 2 | | 1 | | 2 | | 4 | 9 |
| Suède | 1 | 1 | | | | | 1 | | | 5 | 8 |
| Italie | | | | 1 | | | | | | 3 | 4 |
| Australie | 1 | | 1 | 1 | | | | | | 1 | 4 |
| Afrique du Sud | | | | 1 | | | | | | 2 | 3 |
| Belgique | | | | | | | | | | 2 | 2 |
| Antilles néerlandaises | | | | 1 | | | | | | 1 | 2 |
| Autres pays | | | 5 | 1 | | | 1 | | 1 | 2 | 10 |
| Total | 26 | 30 | 26 | 35 | 19 | 18 | 16 | 13 | 8 | 241 | 432 |
| Pourcentage du total | 6,0 | 6,9 | 6,0 | 8,1 | 4,4 | 4,2 | 3,7 | 3,0 | 1,9 | 55,8 | 100 |

Soixante-neuf des 179 requérants des autres pays sont parmi les 500 plus grandes sociétés en dehors des États-Unis. De plus, et les requérants américains et les autres représentent une proportion fort élevée des sociétés de toute première importance — 27 des 50 plus grandes sociétés américaines et 20 des 50 plus grandes sociétés en dehors des États-Unis.

Dans l'échantillon des requérants EMN, on dénombre 369 sociétés de droit public et 63 de droit privé; six des sociétés de droit privé sont en fait contrôlées par des gouvernements étrangers. L'échantillon, qui englobe presque toutes les industries, accuse de grands écarts dans la valeur des actifs et revenus bruts et dans le nombre d'employés.

Liens entre les requérants EMN et les sociétés à acquérir

Un des buts de l'étude des requérants EMN était d'examiner les liens entre les

Tableau 2
Activités des EMN au Canada avant la demande

| Genre d'activités | Nombre | Pourcentage |
|---|------------|-------------|
| Aucune opération | 74 | 17 |
| Distribution des produits de l'EMN | 25 | 6 |
| Production en succursale | 162 | 37 |
| Mise en valeur et exploitation des richesses naturelles | 21 | 5 |
| Activités intégrales | 82 | 19 |
| Commerce (produits autres que ceux de la société-mère) | 7 | 2 |
| Finance | 33 | 8 |
| Autres services | 28 | 6 |
| Total | 432 | 100 |

Tableau 3
Liens décelés entre l'EMN et la société en voie d'acquisition

| | Nombre | Pourcentage |
|--|--------|-------------|
| Intégration horizontale avec les activités canadiennes | 530 | 76 |
| - Distribution des produits de l'EMN | 132 | 19 |
| - Mise en valeur et exploitation des richesses naturelles | 54 | 8 |
| - Activités intégrales | 216 | 31 |
| - Commerce | 21 | 3 |
| - Finance | 35 | 5 |
| - Autres services | 67 | 10 |
| Intégration verticale avec les activités canadiennes | 30 | 4 |
| - Descendante | 24 | 3 |
| - Ascendante | 6 | 1 |
| Intégration verticale avec les activités d'une société-mère | 12 | 2 |
| - Descendante | 7 | 1 |
| - Ascendante | 5 | 1 |
| Intégration horizontale avec une société-mère | 83 | 12 |
| - Distribution des produits de l'EMN | 32 | 5 |
| - Production en succursale | 43 | 6 |
| - Mise en valeur et exploitation des richesses naturelles | 4 | 1 |
| - Autres | 4 | |
| Diversification par la société-mère | 42 | 6 |
| Total | 697 | 100 |

activités de l'EMN, notamment ses activités au Canada, et celles de la société en voie d'acquisition. Il ne faut pas conclure, cependant, que ces liens, qu'ils soient verticaux ou horizontaux, aient motivé les demandes en question. Par exemple, dans les cas d'acquisitions indirectes, où une société cherche à acquérir la filiale canadienne d'une société-mère étrangère déjà acquise, tout lien entre la société en voie d'acquisition et les autres activités canadiennes du requérant pourrait être assez fortuit. Cependant, les liens indiquent le genre d'expansion qui pourrait résulter de l'acquisition.

Dans les cas où un requérant était déjà établi au Canada au moment de la demande, on a examiné d'abord les liens éventuels entre ces filiales et la société en voie d'acquisition. Afin de déterminer plus précisément la nature de ces liens, on a classifié d'abord les opérations des requérants EMN d'après un certain nombre d'activités ou groupes d'activités

définis. Soixante-quatorze EMN n'avaient aucune activité au Canada au moment de leur demande, quoique plusieurs d'entre elles aient eu des filiales récemment établies mais inopérantes. Quant au reste, les grandes activités des filiales étaient classées dans un des sept groupes suivants: distribution des produits de l'EMN (et de ses filiales); production en succursale, comportant la fabrication d'un ou de plusieurs produits de la société-mère; mise en valeur et exploitation des richesses naturelles (y compris l'extraction et l'affinement des minéraux, l'agriculture, l'exploitation forestière et les pêcheries); les activités intégrales, fonctions de la société-mère pour la plupart de ses produits, ce qui comprend généralement le développement de produits, la production et la distribution; le commerce, qui comprend la mise en marché de produits non associés à la société-mère, d'ordinaire le commerce de détail en général; les services financiers et autres (Tableau 2).

Dans la grande majorité des 697 demandes étudiées, on a constaté un certain lien entre une filiale canadienne existante et la société en voie d'acquisition. Le plus souvent, soit dans 530 cas, se sont présentés des liens horizontaux où les activités de la société acquise correspondaient à celles d'une ou plusieurs des filiales du requérant. Cette proportion élevée des entreprises à liens horizontaux est en partie attribuable au fait qu'un grand nombre de maisons canadiennes existantes réunissent déjà plusieurs activités, de sorte que toute expansion dans une quelconque de ces activités pourrait être qualifiée d'intégration horizontale. Par exemple, sur les 132 cas d'intégration horizontale dans la distribution des produits d'une EMN, seulement 21 sont en fait des EMN dont la principale activité tombe dans cette catégorie. Les autres demandes proviennent d'EMN dont la principale activité au Canada est la production en succursale (40 cas), les activités intégrales (65 cas) et d'autres activités (6 cas), mais qui poursuivent une certaine activité de distribution laissant penser à une intégration horizontale. Il y a donc moins de preuves d'intégration verticale, soit ascendante (par exemple, où la société filiale est un fabricant et la société acquise un distributeur), soit descendante (où la société acquise est un fournisseur). Seulement 11 demandes indiquaient la possibilité d'une intégration ascendante entre la société acquise et, soit la filiale canadienne, soit la société-mère, tandis que 31 mettaient en évidence une intégration descendante.

Si le requérant EMN n'a pas d'activités au Canada ou si l'on a constaté aucun lien entre la société acquise et les filiales canadiennes existantes, on a cherché un lien avec les activités du contrôleur ultime à l'extérieur du Canada. Dans 83 des cas, on a constaté que l'EMN a dans un autre pays des activités qui ressemblent à celles de la société acquise (intégration horizontale avec la société-mère), ce qui ne laisse que 42 cas où l'acquisition est considérée comme une réelle diversification de la part de l'EMN qui n'a pas d'activités liées, ni au Canada ni ailleurs.

Conclusion

De l'étude des demandes des EMN, il ressort qu'une proportion très élevée des demandes d'acquisition d'entreprises canadiennes émanent d'EMN, soit directement, soit par l'entremise d'une filiale, et qu'un nombre assez élevé de ces demandes proviennent d'EMN dont les activités sont d'envergure mondiale. De plus, une proportion assez élevée des EMN figurent à plus d'une demande. Au moment de la demande, la plupart des EMN avaient déjà au Canada des activités dont la nature permettait, en général, de qualifier l'acquisition d'intégration horizontale.

Les marchés financiers au Canada

par Gilles Gratton

Les entreprises canadiennes, qu'elles soient contrôlées au Canada ou à l'étranger, peuvent compter sur un marché financier sophistiqué et diversifié pour le financement de projets d'investissement ou d'acquisition. Au cours des années, les courtiers en valeurs mobilières et les investisseurs ont su développer des marchés effectifs où les titres des sociétés sont émis et trouvent preneur ou encore sont négociés entre capitalistes. De fait, les marchés canadiens sont considérés comme les meilleurs après ceux de New-York et de Londres. L'an dernier, toute proportion gardée, les émissions nettes de titres sur les marchés canadiens ont été plus élevées que tous les autres pays. Cette situation privilégiée a été acquise en raison notamment du taux élevé de l'épargne nationale — qui n'est dépassé que par les taux de l'épargne japonaise et allemande — et du rôle prépondérant qu'ont joué les courtiers canadiens dans l'affectation rationnelle et efficace des ressources financières.

En 1978, la valeur des titres émis sur les marchés canadiens et étrangers par les gouvernements et les entreprises s'est établie à \$28,3 milliards comparativement à environ \$5 milliards en 1973. Malgré des emprunts spectaculaires à l'étranger de la part des gouvernements et des entreprises, environ \$75 milliards ont été placés ici même auprès d'investisseurs au cours des 5 dernières années.

Même si les gouvernements sont les principaux agents économiques à émettre des titres sur les marchés, les entreprises canadiennes en ont émis pour une valeur de plus de \$10 milliards en 1978 dont près de \$9 milliards sur les marchés canadiens. Toute une panoplie d'entreprises recourent aux marchés financiers canadiens. En plus des sociétés de financement, des grandes entreprises de développement immobilier, des services publics et des sociétés d'exploration et d'exploitation, les entreprises manufacturières, grandes et petites, ont elles aussi recouru aux marchés financiers. En 1978, la plus petite émission d'une entreprise était de l'ordre d'un million de dollars alors que la plus grande était de \$250 millions.

Les émissions d'obligations d'entreprises ont sans contredit connu une croissance remarquable au cours des dernières années passant de \$1,5 milliard en 1973 à près de \$5 milliards en 1977. L'an dernier, les émissions d'obligations ont quelque peu fléchi pour atteindre \$4,2 milliards, dont près de \$3 milliards pour le compte des sociétés non financières. Au début des années 70, les obligations représentaient environ 70 p. cent du financement obtenu sur les marchés. Depuis 1976, année où elles constituaient 76 p. cent du financement sur les marchés, elles ont diminué pour atteindre 40 p. cent en raison de

l'essor des émissions d'actions privilégiées. De plus, la proportion du financement obtenu sur les marchés canadiens a quelque peu fluctué au cours de cette période, en raison des recours aux marchés des capitaux étrangers.

Alors que seules quelques grandes entreprises canadiennes avaient accès aux marchés étrangers, c'est-à-dire américains, à la fin des années 60 et au début des années 70, plusieurs firmes canadiennes ont émis depuis 1975 des obligations sur les marchés de New-York et d'Europe en raison notamment de l'abolition par le gouvernement canadien de la retenue fiscale sur le paiement d'intérêt à des résidents étrangers qui a rendu plus attrayant pour les investisseurs étrangers l'achat de titres de sociétés canadiennes. De plus, l'écart substantiel des taux d'intérêt qui existait en 1976 entre les émissions libellées en dollars canadiens et en eurodollars favorisa le recours aux marchés européens. Cette hausse des recours européens entraîna une diminution substantielle de la valeur des obligations émises au pays par les entreprises: de \$2 milliards qu'elle était en 1975, elle est tombée à \$1 milliard en 1976. L'écart des taux s'étant rétréci et la valeur du dollar canadien ayant baissé au cours de 1977, les émissions nettes en monnaies étrangères diminuèrent alors que celles libellées en dollars canadiens atteignèrent \$2,4 milliards. En 1978, les émissions sur les marchés canadiens par des entreprises étaient de \$2,7 milliards contre \$1,5 milliard à l'étranger.

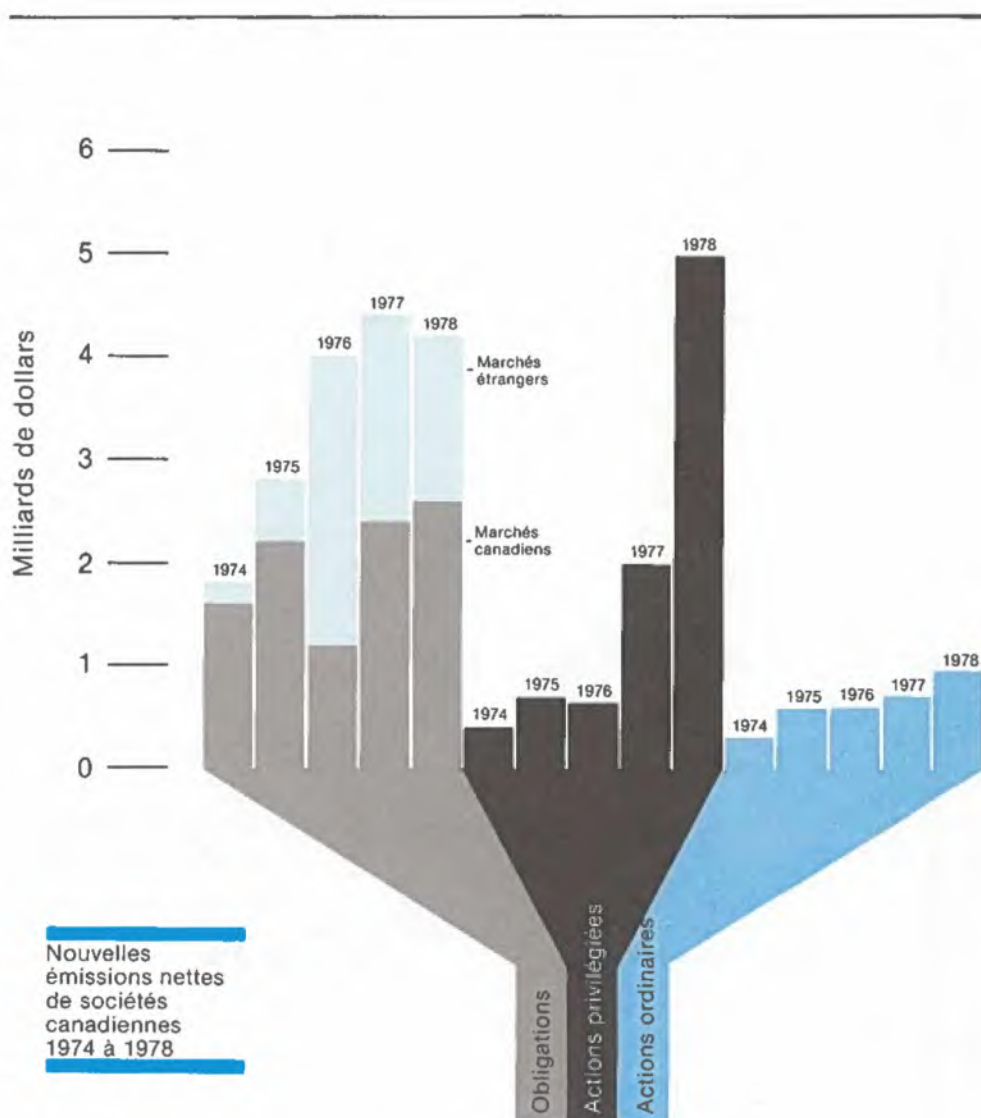
Depuis 1970, les émissions d'actions ordinaires jouent un rôle minime dans le financement des entreprises canadiennes. Si l'on fait abstraction des émissions d'entreprises d'utilité publique et d'exploita-

tion pétrolière, peu d'entreprises se sont présentées sur les marchés boursiers. Cette situation est généralement attribuable à un ensemble de facteurs — baisse légère des investissements, inflation, institutionnalisation croissante de l'épargne et adoption de mesures fiscales qui favorisent l'achat de titres de créances. Il n'en demeure pas moins que les entreprises ont émis en 1978 pour près d'un milliard de dollars d'actions ordinaires sur les marchés boursiers, soit le montant le plus élevé depuis la deuxième guerre mondiale. De plus, les entreprises ont obtenu des marchés boursiers environ 35 p. cent de plus de financement que l'année précédente.

Toutefois, depuis 1974, les actions privilégiées ont connu une popularité accrue en raison de la sophistication des titres. Ainsi, l'on a vu apparaître sur les marchés des actions privilégiées à terme ou à rendement variable. Alors que la valeur annuelle des actions privilégiées émises était inférieure à \$200 millions à la fin des années 60 et au début des années 70, elles ont dépassé en 1978 les \$5 milliards. L'émission de tels titres a permis à des entreprises reconnues mais ayant un bilan chancelant à cause de difficultés cycliques de financer une expansion ou une acquisition ou tout simplement d'équilibrer leur bilan. Malgré l'adoption récente de mesures fiscales qui éliminent certains avantages des actions privilégiées, ce mode de financement conserve toujours sa popularité auprès des institutions financières.

Les besoins de financement à long terme des entreprises canadiennes ont été très élevés compte tenu de la croissance modérée des dépenses d'investissements. Selon plusieurs analystes, cette situation est due au fait que plusieurs entreprises ont en 1977 et 1978 profité des conditions favorables sur les marchés à moyen et à long termes pour renforcer leur situation financière par le remboursement d'engagements à court terme et par l'accumulation d'avoirs financiers. Toutefois, on s'attend à une hausse des dépenses en capital en 1979, ce qui porte à croire qu'une plus grande part du nouveau financement sera consacrée aux projets d'investissement en capital.

Il existe au Canada un marché secondaire où le capitaliste peut aisément acheter des titres qui conviennent à sa stratégie d'investissement ou encore écouler rapidement les titres qu'il détient. Il existe au Canada 5 centres boursiers — Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary, Winnipeg — où quelque 2 000 titres sont inscrits; leur valeur au prix actuel du marché est de l'ordre de \$400 milliards. L'activité est intense sur les marchés canadiens. Ainsi, en 1978 le volume des transactions était de presque 2 milliards et leur valeur a atteint \$12,7 milliards, soit environ 62 p. cent de plus que l'année précédente. La Bourse de Toronto est le prin-



cipal marché boursier canadien. L'an dernier environ 55 p. cent des transactions conclues au Canada ont été traitées à Toronto; la valeur de ces transactions représentait environ 80 p. cent de toutes les transactions boursières canadiennes. L'indice composé est considéré comme le baromètre de l'activité boursière. D'après la revue *The Economist*, au cours de l'année se terminant en juin 1979, l'indice du marché canadien a dépassé celui de tous les autres principaux marchés boursiers du monde. Les titres de certaines sociétés américaines et européennes sont cotés aux bourses canadiennes tout comme les titres de certaines sociétés canadiennes sont transigés aux États-Unis. Ainsi, des 1 250 sociétés inscrites à la Bourse de Toronto, environ 150 le sont aussi au New York Stock Exchange, à l'American Stock Exchange et à la Pacific Stock Exchange. Plusieures entreprises

étrangères actives au Canada offrent par l'entremise des bourses les actions de leur entreprise aux investisseurs canadiens. Ainsi, des 20 plus importantes firmes étrangères ayant des activités au Canada, 14 offrent leurs actions sur les marchés boursiers canadiens. Parmi les entreprises européennes dont les titres sont transigés au Canada, l'on compte Budd Automotive (Thyssen), Lafarge, Total Petroleum (Cie française des pétroles) et Aquitaine. Contrairement aux États-Unis, il se fait au Canada peu de transactions au comptoir de titres non inscrits.

Contrairement aux actions qui sont échangées dans l'enceinte de la bourse, les obligations n'ont pas de marché physique. Celles-ci sont négociées entre courtiers pour leur propre compte ou pour le compte de leurs clients. Toutefois, la Bourse de Montréal inaugurera bientôt un marché des obligations et la Bourse de

Toronto songe elle aussi à offrir un tel service aux investisseurs. Actuellement les membres d'un syndicat de garantie d'une émission donnée achètent et vendent continuellement ces titres. D'autres courtiers effectueront parfois des transactions, mais pour leur propre compte.

Pour ce type de marché, il n'existe pas de données sur la valeur des transactions ou le prix conclu. Toutefois, les courtiers tiennent leurs clients informés des prix négociés. De plus, la presse financière publie quotidiennement les prix d'offre et de demande pour un grand nombre de titres. Ces cotes sont fournies par l'Association des courtiers en valeurs mobilières.

L'on retrouve sur les marchés de capitaux nombre d'investisseurs privés et institutionnels à la recherche de titres variés. Depuis 1970, les institutions financières — banques, sociétés de fiducie, sociétés d'assurance et fonds de pension — ont accru leur part de l'épargne nationale, ce qui leur a permis de répondre aux besoins de financement croissants des entreprises. Quant à l'investisseur individuel, son importance est à la baisse.

Les caisses de retraite constituent le principal réservoir des fonds à long terme pour l'entrepreneur. L'actif des caisses gérées en fiducie est d'environ \$30 milliards. À la fin de 1977, la valeur des titres d'entreprises canadiennes détenus par les caisses de retraite dépassait les \$11 milliards: le portefeuille consistait d'obligations d'entreprises (\$4,3 milliards), d'actions (\$5,3 milliards) et de participations dans les fonds communs ou mutuels (\$1,7 milliard).

Les sociétés d'assurance-vie demeurent l'un des principaux bailleurs de fonds pour les entreprises et ce, même si leur part du financement des entreprises a diminué. À la fin de 1977, les sociétés d'assurance-vie détenaient au-delà de \$8 milliards en titres de sociétés dont \$6,6 milliards en obligations et le reste en actions privilégiées ou ordinaires.

Les autres assureurs détiennent quant à eux plus de \$2 milliards d'obligations de sociétés. Leur participation sur les marchés s'est elle aussi accrue considérablement. Alors qu'ils ne détenaient qu'environ 4 p. cent des obligations des entreprises en circulation au Canada en 1965, ils en détiennent maintenant environ 10 p. cent.

Traditionnellement, les banques ont financé les entreprises par l'octroi de prêts à court et à moyen terme. Toutefois, depuis quelque temps elles se sont engagées dans le financement à long terme. Ainsi, à la fin de 1978, elles détenaient pour \$7,9 milliards de titres d'entreprises canadiennes (obligations et actions). L'année précédente elles n'en détenaient que \$4,2 milliards et en 1976, \$2,8 milliards. Ce rythme de croissance élevé est dû en grande partie à la popularité des actions privilégiées et à terme et

à la faiblesse de la demande pour des prêts. La plupart des additions aux portefeuilles des banques ont été négociées directement auprès d'elles et constituaient des placements privés. Les banques canadiennes ont en 1978 procuré aux entreprises 35 p. cent du financement à long terme effectué au Canada comparativement à 12 p. cent en 1972.

L'accumulation d'épargnes dans les coffres des institutions financières a favorisé la négociation de placements privés entre entreprises et institutions financières. Ainsi, en 1978, l'on a enregistré environ le même nombre de placements privés que d'émissions publiques d'obligations, soit environ 55; la part de financement obtenu représentait plus de 40 p. cent du financement à long terme. Le placement privé offre à l'entrepreneur une flexibilité accrue pour les modalités de remboursement et pour l'échéance de ses titres. L'institutionnalisation de l'épargne a aussi entraîné une sophistication très poussée des titres offerts. Nous avons déjà mentionné les émissions d'actions privilégiées à terme ou à rendement variable. Il existe aussi une multitude d'autres titres qui ont été mis au point par les négociants en valeurs pour rencontrer avec succès les besoins des emprunteurs et des bailleurs de fonds. L'on n'a qu'à penser aux obligations avec fonds d'amortissements ou d'achats, les obligations à échéances variables, à intérêt conditionnel, les obligations convertibles et autres.

Les négociants en valeurs mobilières

Contrairement à certains pays où les banques jouent un rôle important dans le commerce des titres, au Canada, ce sont les négociants en valeurs mobilières qui sont les principaux intermédiaires sur les marchés financiers. Le rôle des banques est plutôt secondaire en raison du fait qu'elles sont interdites de devenir membres de bourses. Toutefois, elles sont actives dans la vente d'obligations et, à l'occasion, participent à l'émission de titres. Plusieurs grandes maisons sont actives dans toutes les phases du marché: garantie de titres, commerce de ceux-ci auprès de grands investisseurs, de détaillants ou encore auprès du public. D'autres négociants limitent leurs activités à l'achat et à la vente d'obligations, d'autres à un marché régional. Au total, il existe plus d'une centaine de courtiers dont 81 sont membres de l'Association canadienne des négociants en valeurs mobilières.

Les entreprises qui désirent émettre des titres sur les marchés canadiens doivent consulter un négociant en valeurs qui, à la lumière des conditions du marché, les

conseillera sur le type de titres à être émis, sur sa date d'échéance, sur son prix, la date d'émission et les acheteurs afin d'en obtenir le meilleur prix possible. Dans le cas d'une émission publique, le négociant préparera de concert avec l'entreprise les prospectus et autres documents requis par les autorités provinciales ou encore par les dirigeants des bourses canadiennes. Les règlements relatifs aux prospectus ne s'appliquent pas aux gouvernements, banques ou à ceux qui font des placements privés.

Pour assurer la vente du titre, le négociant peut organiser un syndicat de garantie composé de banques, de négociants et d'autres institutions financières qui seront chacune responsable de l'achat d'une part donnée de l'émission. La différence entre le prix d'achat par le syndicat de garantie et le prix de vente aux institutions et au public représente les honoraires du syndicat de garantie.

Depuis 1972, les obligations à long terme émises sur les marchés canadiens font l'objet d'évaluation par des firmes canadiennes dont le système d'évaluation ressemble à celui de firmes américaines comme *Moody's* ou *Standard and Poor*. Les cotes varient entre A**, ordinairement affecté à de très grandes entreprises nationales et multinationales dont les produits ou services sont essentiels à l'économie canadienne et qui ont démontré leur capacité à faire face à des situations économiques et commerciales difficiles, et D, qui est affecté à des entreprises dont les titres sont en défaut et qui peuvent être en cours de liquidation.

Le commerce des valeurs mobilières est du ressort des gouvernements provinciaux. Toutefois, vu les difficultés qu'entraînerait l'adoption de cadres structurels différents, les autorités provinciales coordonnent leurs actions afin que les cadres législatifs soient complémentaires.

Bien que le commerce des valeurs mobilières soit ultimement du ressort des provinces, celles-ci reconnaissent à l'Association canadienne des négociants en valeurs mobilières un rôle d'auto-réglementation. Celle-ci réglemente les activités de ses membres lors d'émissions d'obligations ou encore dans leur commerce subséquent. Elle réglemente aussi les activités des participants dont les revenus ne sont pas fixés mais qui dépendent de l'écart entre les prix d'achat et de vente.

De plus, les lois provinciales donnent aux bourses canadiennes le pouvoir de réglementer les activités de leurs membres et de régir les activités qui se déroulent sur le parquet. Les bourses voient aussi au bon déroulement des transactions, surveillent la position financière des courtiers et approuvent l'inscription de nouveaux titres. De plus, les membres des bourses canadiennes adhèrent à une échelle de commissions fixes qui a été approuvée par les commissions provinciales de valeurs mobilières à travers le pays.

Westinghouse Canada: bien plus qu'une succursale

par Alan Darisse

Au cours des dernières années, de nombreuses entreprises multinationales ont changé leur stratégie d'implantation dans les pays industrialisés et ont révisé le rôle confié à leurs filiales. À la conquête de nouvelles technologies, de nouveaux produits, de nouveaux marchés, nombreuses sont les sociétés multinationales qui ont abandonné le mode d'organisation qui a prévalu depuis le début du siècle, soit celui de la succursale d'assemblage dont la raison d'être ne tenait qu'à l'existence de barrières tarifaires. Avec la signature récente des accords du GATT et la libéralisation accrue du commerce international qui en résultera, peu à peu la succursale d'assemblage fait place à la filiale mandataire, soit celle dotée de mandats internationaux pour la conception, la production et la commercialisation d'une gamme donnée de produits.

Au Canada, où la presque totalité des multinationales américaines et européennes ont établi des filiales, l'on assiste de plus en plus à l'octroi de mandats internationaux en raison des politiques commerciales adoptées par le pays et des différents stimulants gouvernementaux à cet effet. Westinghouse Canada, un important fabricant d'équipements électriques, a été une des premières entreprises canadiennes à obtenir de la société-mère des mandats internationaux.

Dès 1970, les administrateurs et gestionnaires de Westinghouse Canada, filiale d'une entreprise américaine, réalisèrent que l'évolution des réalités économiques et commerciales tant au Canada qu'à l'étranger allait réduire de beaucoup la viabilité financière de leur entreprise dont le rôle se limitait à offrir aux consommateurs canadiens toute la gamme des produits de la société-mère.

L'époque des succursales

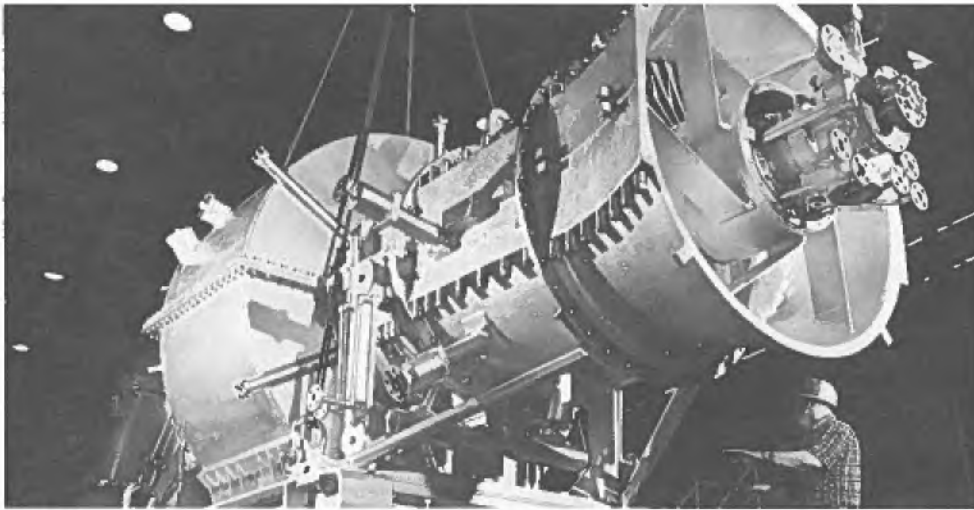
Westinghouse a pris pied au Canada en 1896 en établissant à Hamilton (Ontario) une usine des freins à air pour les chemins de fer canadiens. À cette époque, Westinghouse vendait aussi des appareils ménagers au Canada par l'intermédiaire d'un distributeur canadien. Entre 1886 et 1903, Westinghouse agrandit ses installations de fabrication au Canada en vue d'offrir une gamme étendue de produits électriques sur le marché canadien. Ainsi, avec le concours d'entrepreneurs canadiens, la société américaine établit une filiale canadienne qui jusqu'en 1971 porta le nom de Canadian Westinghouse Company Limited. Le bien-fondé et l'opportunité de cette décision ne sont plus à démontrer car dès les premières années du 20^e siècle le Canada, et plus particulièrement le sud de l'Ontario, connurent une de leurs périodes d'expansion industrielle les plus rapides. La fabrication lourde et légère et celle des équipements de transport ont connu alors une expansion phénoménale qui entraîna

une croissance élevée de la consommation d'énergie électrique.

De l'usine au marché, Canadian Westinghouse était une entreprise locale qui ne fonctionnait qu'à l'intérieur des frontières canadiennes. Protégée par les barrières tarifaires qui limitaient la concurrence étrangère, l'entreprise avait pour seul objectif d'approvisionner le marché canadien. La stratégie porta fruit puisque l'entreprise prospéra au point de devenir la vedette du portefeuille de Westinghouse; son rendement dépassait celui de toutes les filiales du groupe et même celui de la société-mère. Au cours des premières décennies du siècle, elle était l'exemple classique d'une succursale qui réussit: c'était une entreprise rentable qui fabriquait presque tous les produits électriques connus au Canada et les vendait surtout sur le marché national.

Cependant, aux cours des années 50, la direction de l'entreprise constata que l'environnement économique qui lui avait permis de prospérer évoluait considérablement et qu'elle se devait de réagir. Ainsi, dans les années 50, l'industrie parvenait à maturité; le taux d'expansion allait même en diminuant; la protection tarifaire était progressivement réduite; trop de participants se disputaient un marché plutôt restreint; et l'industrie devenait de plus en plus sensible à la concurrence étrangère. Ce fut alors que la direction de Westinghouse Canada s'inquiéta des limites que lui imposait le marché national.

Cette inquiétude a conduit à la réévaluation complète des activités et politiques de la société. Après avoir analysé les conditions des marchés nationaux et mondiaux, Westinghouse Canada conclut qu'elle ne pouvait plus desservir uniquement le marché intérieur avec une gamme étendue de produits. Pour demeurer rentable, elle devait abandonner la production de certains produits; pour croître, elle devait s'aventurer sur les marchés internationaux.



Parmi les mandats internationaux détenus par Westinghouse Canada, l'on retrouve des produits tels que cette turbine à gaz industrielle destinée à servir dans un projet d'irrigation en Libye.

Photo: Westinghouse Canada

Westinghouse Canada: la filiale internationale

Il est assez facile de supprimer les éléments peu rentables d'une entreprise. Encore faut-il identifier les produits et les activités qui offrent les plus grandes possibilités. Westinghouse Canada aurait pu limiter sa production à une gamme de produits et continuer de concentrer ses efforts commerciaux sur le marché national, mais elle est allée plus loin: le principal objectif était d'élargir la base commerciale de l'entreprise. Tout en spécialisant les activités de la firme, les administrateurs ont décidé qu'il était temps de sonder les marchés étrangers tout en accroissant leur compétitivité sur le marché intérieur.

Ce fut alors que Westinghouse rationalisa la production de quelques usines canadiennes en coordination avec les usines américaines afin de desservir plus efficacement le marché nord-américain. Par ailleurs, l'entreprise a dû adopter une nouvelle attitude envers les tarifs douaniers, car s'ils ont contribué sensiblement à l'essor de Westinghouse Canada à ses débuts, ils n'étaient plus pris pour acquis. La stratégie de production et de commercialisation reposait maintenant sur l'hypothèse que les tarifs douaniers seraient supprimés; ainsi, se disaient les administrateurs, l'entreprise sera mieux préparée et plus compétitive.

Cependant, le principal changement dans la stratégie de Westinghouse Canada fut d'acquiescer pour les produits qu'elle avait identifiés une charte mondiale ou des mandats mondiaux. Autrement dit, Westinghouse Canada assumait toute la responsabilité, au sein de la multinationale, des travaux de recherche et de développement, de la conception, de la fabrication et de la commercialisation d'une gamme de produits à partir d'un centre canadien. Les administrateurs

déclarèrent alors publiquement que les mandats mondiaux auraient la priorité dans l'allocation des fonds d'investissement.

Or, les mandats mondiaux offrent plusieurs avantages importants au Canada. Ils portent presque toujours sur des produits qui exigent un apport technologique intensif. Ils créent des emplois qui nécessitent non seulement une connaissance des techniques d'assemblage et de fabrication, mais aussi des compétences administratives, professionnelles et scientifiques. Les mandats mondiaux suscitent par ailleurs plus d'activités de R&D au Canada. Par exemple, Westinghouse Canada consacre à cet effet de 6 p. cent à 10 p. cent du chiffre des ventes des produits à diffusion mondiale, un taux qui dépasse de beaucoup la moyenne pour l'ensemble de l'industrie.

Westinghouse Canada est maintenant responsable d'une gamme étendue de produits qu'elle conçoit et commercialise fructueusement de par le monde. Elle a vendu des turbines à gaz dans 14 pays de l'Amérique du Sud et du Moyen-Orient; une commande reçue de la Libye prévoyait la fourniture et l'installation d'une centrale électrique, des sous-stations et d'un réseau de transmission, livrés clés en main, pour un grand projet d'irrigation dans le désert; elle a vendu des turbines à vapeur industrielles dans quelque 30 pays; les nouvelles turbines à rendement élevé pour la propulsion mécanique dans les pipelines et les autres services ont été commercialisées avec succès aux États-Unis et peuvent soutenir la concurrence sur le marché mondial.

La division électronique de Westinghouse Canada détient elle aussi des mandats mondiaux pour plusieurs produits qui ont remporté beaucoup de succès à l'étranger. Citons entre autres les sonars, les équipements traceurs de lignes à contrôle optique, les terminaux à affichage

visuel et les systèmes de communication de données maintenant en usage dans le monde entier. Parmi les autres produits pour lesquels la société exerce des mandats mondiaux figurent les systèmes d'éclairage d'aéroport, les groupes d'excitation à corps solides destinés à contrôler les grandes génératrices, les transformateurs de puissance à noyau et le combustible nucléaire pour les réacteurs CANDU: autant d'exemples qui démontrent qu'une part considérable des activités de l'entreprise canadienne n'est plus le fait d'une succursale. L'entreprise approvisionne maintenant le marché nord-américain et d'autres marchés avec une gamme de produits conçus, mis au point, et fabriqués au Canada. En fait, près de 40 p. cent des employés de la société dans la région de Hamilton et de Burlington (Ontario) sont affectés à la réalisation des mandats mondiaux.

Les exportations représentent actuellement 17 p. cent des ventes de la société et elles sont presque toutes axées sur les activités liées aux mandats mondiaux et à la production rationalisée. L'entreprise prévoit qu'une bonne part de l'expansion future découlera de la mise en oeuvre fructueuse des stratégies d'exportation. Autrefois, la vocation de Westinghouse Canada était de fournir aux Canadiens les produits dont ils avaient besoin; cette vocation s'est élargie pour aider à combler les besoins du monde entier.

Westinghouse Canada a été fortement encouragée par sa société-mère lorsqu'elle a proposé cette restructuration commerciale. La société-mère s'est rendue compte que ces modifications raffermiraient la filiale canadienne tout en augmentant le rendement des capitaux investis, rendement qui était tombé au cours des années au dessous de la moyenne des entreprises du groupe international.

Westinghouse avait une autre raison d'appuyer l'initiative de sa filiale canadienne puisqu'au même moment elle se posait de sérieuses questions sur le bien-fondé de poursuivre la stratégie première des succursales alors que l'on assistait à l'internationalisation croissante des affaires. La stratégie traditionnelle consistait à centraliser à un seul siège central les exportations, les travaux de recherche et de développement et le processus de prise de décision. Étant donné l'évolution rapide du monde international des affaires, Westinghouse en a conclu que le concept des succursales ne convenait plus à ses activités.

La société-mère a donc appuyé fermement les initiatives de la filiale canadienne en vue de s'adapter à l'évolution de la conjoncture nationale et internationale et de relever le défi de la concurrence sur les marchés étrangers. En conséquence, Westinghouse Canada a fait beaucoup de progrès depuis qu'elle a dépassé son rôle, maintenant dépassé, de succursale.

La conservation énergétique et les possibilités d'investissement

par Edward Lauer

Le marché canadien pour la technologie de conservation de l'énergie est en plein essor depuis que les entreprises canadiennes sont aux prises avec une facture énergétique sans cesse croissante. Contrairement à l'industrie européenne, qui a toujours connu des coûts énergétiques élevés, les entreprises canadiennes ont compté sur des approvisionnements énergétiques sûrs et à bon marché. À l'exception de certaines industries à forte consommation d'énergie, la facture énergétique ne représentait pas, il y a quelques années, un coût élevé par rapport aux dépenses totales des entreprises. Toutefois, l'augmentation sans précédent des prix de l'énergie au cours de cette décennie a fait que presque tous les secteurs d'activités économiques au Canada ont dû porter une attention toute particulière à leur consommation énergétique. À titre d'exemple, la facture énergétique de certaines entreprises manufacturières peut représenter jusqu'à 25 p. cent de tous les coûts de l'entreprise.

Dès 1974, les gouvernements et l'industrie canadienne se sont entendus sur la nécessité d'adopter certaines initiatives en vue de rationaliser la consommation énergétique des unités de production pour qu'elles demeurent concurrentielles sur les marchés internationaux. Les efforts de l'entreprise privée ont été secondés par les gouvernements tant fédéral que provinciaux qui ont mis de l'avant des programmes d'information et de partage des coûts de reconversion de certaines installations. L'on s'attend de plus, au cours des prochaines années, à l'émergence d'un besoin grandissant de connaissances et de nouvelles technologies qui seront susceptibles de réduire la consommation énergétique de nos usines et des produits de consommation courante.

Les gouvernements fédéral et provinciaux se partagent la compétence en ce qui a trait à l'énergie. Même si les gouvernements se sont individuellement lancés dans des programmes de promotion d'une gestion énergétique plus efficace, ils ont, ensemble, mis de l'avant des programmes conjoints dont celui de *l'énergiebus*, un système mobile d'évaluation par ordinateurs de l'utilisation énergétique des entreprises. Les ingénieurs membres de ces unités mobiles peuvent diagnostiquer électroniquement les pertes d'énergie et soumettre aux entreprises visitées des recommandations visant à diminuer leur consommation énergétique. De plus, les gouvernements provinciaux ont adopté des politiques qui complètent celles formulées par le gouvernement fédéral dépendant de la situation énergétique locale ou régionale.

Le gouvernement fédéral a adopté il y a quelques années un programme de conservation qui touche tous les citoyens. En 1974, l'on a assisté à la création du Bureau de conservation de l'énergie qui coordonne toutes les activités gouvernementales dans ce secteur. Un programme

d'information complet sur l'isolation, la conduite et l'entretien de véhicules moteurs, le recyclage et l'entretien des systèmes de chauffage a été mis de l'avant. Les normes relatives à la consommation des véhicules moteurs ont été élevées et des stimulants fiscaux ont été adoptés en vue d'encourager l'utilisation d'équipements solaires et de pompes de chauffage. Des mesures fiscales encouragent aussi l'utilisation de turbines électriques efficaces et d'équipements de conversion de la chaleur et prévoient certaines déductions pour les frais d'isolation. En 1978, le gouvernement a lancé un programme de recherche en matière d'énergie solaire et de récupération des déchets urbains et forestiers. Ce programme entraînera des dépenses de près de \$400 millions.

Ces initiatives font suite à la formulation d'une stratégie énergétique par le gouvernement. En effet, dès 1976, le Canada se dotait d'une stratégie dont les fers de lance étaient la tarification de l'énergie et la réduction du taux d'augmentation de la consommation énergétique. La stratégie prévoyait entre autres une augmentation graduelle du prix du pétrole intérieur au prix international et un ajustement du prix du gaz naturel intérieur afin qu'il soit plus concurrentiel avec le pétrole sur la base des valeurs combustibles. La stratégie énergétique prévoyait aussi une réduction du taux annuel d'augmentation de la consommation totale d'énergie primaire; de 6,3 p. cent qu'elle était en moyenne au cours de la période 1962-1972, celle-ci devait se stabiliser à 3,5 p. cent. Depuis, le gouvernement a décidé qu'une augmentation annuelle de 2 p. cent pouvait être atteinte. La stratégie confirmait donc l'intention des gouvernements de laisser monter les prix du pétrole et du gaz intérieurs au niveau mondial, ce qui est un stimulant à la conservation.

Les industries à forte consommation d'énergie, telles les pâtes et papiers,



L'Énergiebus est un exemple de coopération entre les secteurs public et privé dans le domaine de la conservation de l'énergie.

Photo Énergie, Mines et Ressources

l'acier, les produits chimiques, le ciment et les métaux non-ferreux ont depuis très longtemps tenté de réduire leur consommation énergétique et d'éliminer les pertes. Pour les entreprises manufacturières dont la consommation est faible, ce n'est que depuis quelques années qu'elles se préoccupent de la situation énergétique. Bien que certains gens d'affaires contestent la rentabilité de mesures susceptibles de réduire leur facture énergétique, la plupart d'entre eux réalisent que l'époque de l'énergie à bon marché est révolue et ils s'attaquent au problème de la même façon que leurs compétiteurs européens et japonais l'ont fait précédemment.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont réduit de beaucoup leur consommation énergétique par l'application de techniques de conservation. Une d'entre elles est la Dow Chemical of Canada. À son usine intégrée de produits pétrochimiques de Sarnia (Ontario), la Dow Chemical of Canada Limited a installé un système capable de produire aussi bien de l'électricité que de la vapeur épuisée. Il s'agit d'un système énergétique à rendement optimal qui permet de récupérer la chaleur évacuée d'une génératrice à turbine à gaz de 117 Mw pour produire de la vapeur qui sert à faire fonctionner une génératrice de 55 Mw. Les pertes calorifiques de cette dernière génératrice servent elles aussi à produire de la vapeur qui entre dans le procédé de fabrication. De cette façon, Dow affiche un taux général d'efficacité de 83 p. cent contre 38 p.

cent dans les centrales thermiques canadiennes de type classique.

Un autre exemple est celui de 3M Canada Ltd. qui en 1973 a réduit de 30 p. cent sa consommation énergétique par unité de production à son usine de London (Ontario). Pour ce faire, l'entreprise a, entre autres choses, réduit la température, modifié les appareils d'éclairage dans les aires d'entreposage, utilisé au maximum des minuteriers dans les systèmes d'échappement et récupéré l'énergie calorifique dégagée par la condensation de la vapeur et les compresseurs.

En 1975, suite à l'invitation du gouvernement du Canada aux secteurs industriels de constituer des groupes de travail volontaires chargés de diriger les activités de conservation, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, l'Institut canadien des engrais et la Rubber Association of Canada ont mis sur pied un groupe de travail qui a obtenu la participation de 74 des 77 compagnies membres. Après avoir évalué la consommation énergétique selon un système de contrôle et de rapport mis au point par leurs homologues américains, les groupes de travail ont annoncé en mars 1976 leur objectif de réduire de 17 p. cent la consommation d'énergie par unité produite. Deux mois plus tard, le groupe de travail parrainait le premier de ses séminaires sur la conservation de l'énergie dans l'industrie. Éventuellement ces séminaires furent accessibles à toutes les entreprises industrielles, y compris celles qui ne faisaient pas partie du secteur des produits chimiques.

D'autres groupes industriels, tels ceux des textiles et de l'équipement de transport, ont tôt fait de suivre l'exemple du secteur des produits chimiques. Ils ont organisé des séminaires correspondant aux besoins particuliers de leurs entreprises. Ces initiatives sont autant d'indications que les entreprises canadiennes sont à la recherche de connaissances et de technologie en matière de conservation.

Possibilités d'investissement

Des simples minuteriers d'appareils domestiques aux ordinateurs et aux systèmes de contrôle sophistiqués utilisés dans les grands immeubles à bureaux, la demande d'équipement de contrôle ou de récupération de l'énergie croît sans cesse. L'équipement capable de récupérer la chaleur qui se perd à l'extérieur, de même que les appareils qui contrôlent la demande d'électricité au cours des périodes de pointe en hiver sont d'une importance capitale pour surmonter l'hiver canadien.

Que ce soit en raison de l'imposition de nouvelles normes, comme celles touchant la consommation d'essence des automobiles, ou de l'adoption de mesures volontaires telles l'étiquetage des appareils consommant de l'énergie, tous les produits d'utilisation finale à forte consommation d'énergie devront éventuellement être repensés: l'on n'a qu'à penser aux systèmes d'éclairage routier, aux modèles de chauffage résidentiel et aux pompes à chaleur adaptées au climat canadien. Comme le consommateur et les entreprises commencent à comprendre qu'il est

possible de réaliser de réelles économies en utilisant de l'équipement à consommation d'énergie optimale, et modifient leurs concepts sur le rapport entre le coût initial d'un appareil et son coût de revient à long terme, les habitudes d'achat changeront de façon spectaculaire, ce qui ouvrira un large éventail de possibilités pour l'innovation de produits.

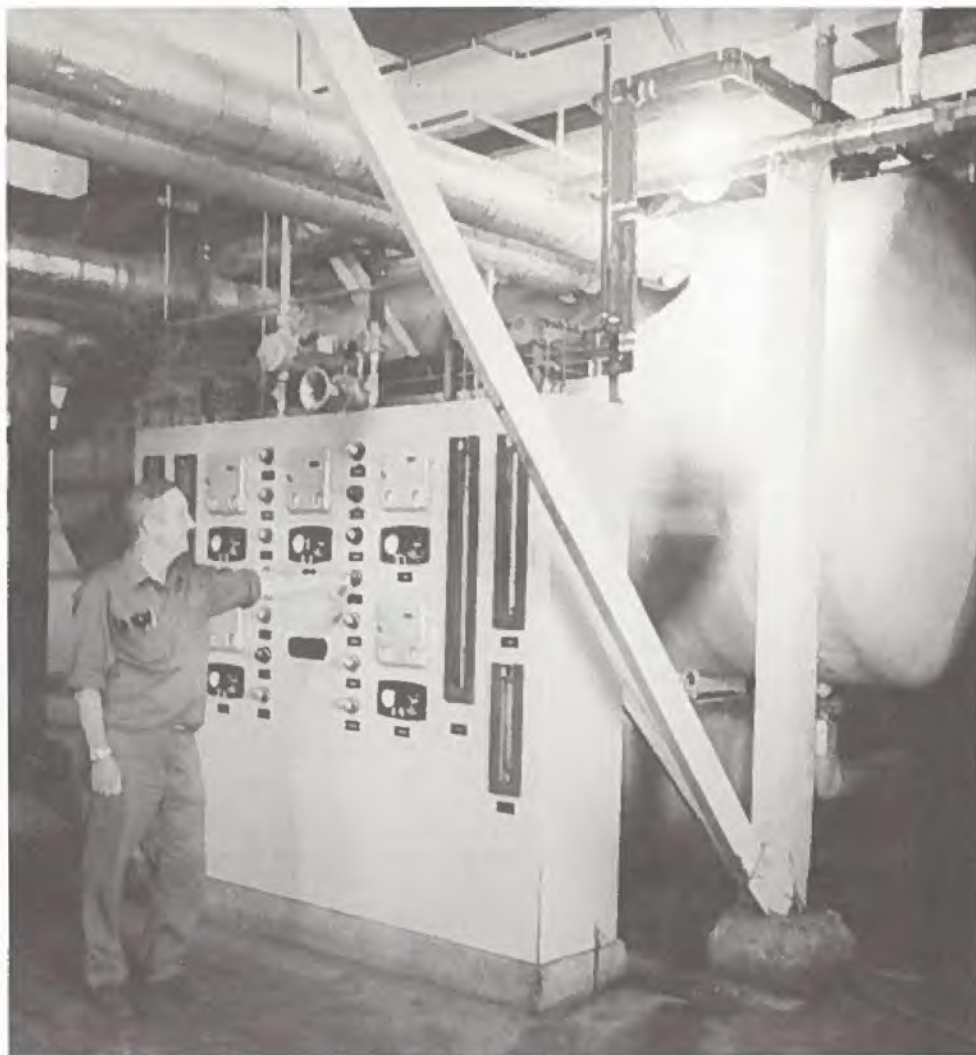
Inévitablement, le fait que la population et les entreprises soient conscientes qu'il soit possible de réaliser des économies, renforce la demande de personnes et d'entreprises capables d'offrir des services et un savoir-faire spécialisés. Les usines désireuses de corriger des systèmes inefficaces recherchent des experts-conseils expérimentés capables d'élaborer des programmes exhaustifs de gestion de l'énergie et de mettre au point certaines modifications de leurs procédés.

Un certain nombre d'entreprises étrangères ont déjà tiré profit du marché grandissant créé par la conservation énergétique. Au cours des derniers mois, pas moins de six entreprises ont présenté à l'Agence d'examen de l'investissement étranger des demandes visant la création d'entreprises actives dans le secteur de la conservation. Ainsi, ADT Energy Systems prévoit offrir aux entreprises canadiennes des services de contrôle de consommation énergétique. Trois entreprises, Jesse Equipment Ltd., Panelera Corp. (Canada) Ltd. et Pacific Enercom Inc., ont l'intention de fabriquer et de commercialiser certains types d'isolants. Une autre entreprise, Standard Industries Ltd. à laquelle participe Ciments Lafarge, a pour sa part proposé de manufacturer de la fibre de laine minérale. De plus, l'Agence a autorisé Anga & Varne (Canada) Ltd. de s'adonner à la fabrication de systèmes de récupération d'énergie.

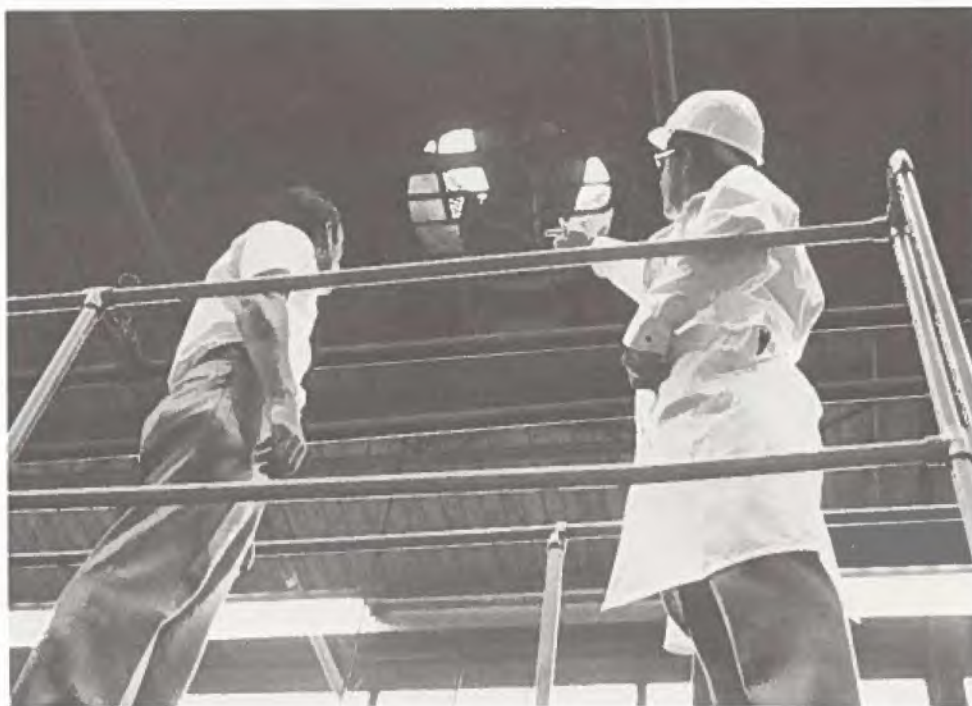
Comme le Canada passe d'une époque d'utilisation illimitée d'une énergie peu coûteuse à une époque axée sur la conservation et la gestion de l'énergie, les possibilités d'innovation et d'investissement croîtront dans tous les secteurs de l'entreprise et de l'industrie. Dans le cadre de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, un des critères d'évaluation prévoit ce que la proposition d'investissement soit conforme aux politiques industrielles et économiques fédérales et provinciales. Les investisseurs étrangers, qui ont mis au point et appliqué avec succès des procédés et designs de produits à consommation réduite d'énergie, pourraient être en mesure de démontrer que leurs propositions d'investissement apporteront des avantages appréciables pour le Canada, tout au moins conformes à ses politiques d'énergie.

De plus en plus d'entreprises canadiennes se préoccupent de la conservation de l'énergie.

Photo: Énergie, Mines et Ressources



Les systèmes de chauffage sont parmi les plus importants cibles du programme de conservation de l'énergie.



Projets d'investissement

Électricité, pétrole et gaz naturel, et mines

Cette liste énumère les principaux projets d'investissement dans les secteurs de l'électricité, du pétrole et gaz naturel, et des mines. On n'y trouve que les projets d'une valeur supérieure à \$10 millions. Les informations citées ont été tirées de rapports de presse confirmés par les compagnies intéressées. Ce rapport a été préparé par M. L.E. Dewis de la Direction de l'analyse économique du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le secteur de l'électricité fera l'objet de nombreux projets d'investissement dans presque toutes les provinces canadiennes. D'ici 1985, le complexe hydro-électrique de la Baie James comptera 4 centrales et 44 générateurs et aura une puissance installée de 10 420 MW et une capacité de production annuelle de 67,8 milliards de kWh. Manitoba Hydro cherche à tripler la capacité de production hydroélectrique du Manitoba au cours des 10 prochaines années. D'importantes centrales thermiques seront construites en Alberta et en Colombie-Britannique. En outre, la construction de centrales nucléaires se poursuit en Ontario et au Nouveau-Brunswick. À Terre-Neuve, l'on effectue une étude sur la possibilité de développer davantage le potentiel hydro-électrique de la rivière Churchill. Et, en Nouvelle-Écosse, l'on est en train d'étudier la possibilité de construire une centrale marémotrice dans la Baie de Fundy.

Le secteur du pétrole et du gaz est aussi très actif. Au cours du premier trimestre de 1979, le nombre de puits complétées s'est accru de 8 p. cent par rapport à la période correspondante de 1978, soit un nouveau sommet d'activités. Au cours du même trimestre, le nombre de forages a atteint 380, soit supérieur aux 295 du premier trimestre de 1978. L'Alberta, la Colombie-Britannique et, dans une moindre mesure, la Saskatchewan ont compté pour la presque totalité de cette hausse. On s'attend à ce que ce secteur soit aussi actif en 1979 qu'en 1978.

Le secteur minier a connu un regain d'activité en 1979, surtout en raison de la hausse marquée du prix de certains métaux, de l'introduction de certains stimulants fiscaux et de la réduction du fardeau fiscal. On s'attend à ce que la confiance inspirée par cette conjoncture se traduise par une hausse soutenue des projets d'investissement dans ce secteur au cours des quelques prochaines années. La mise en valeur des gisements de minerai de cuivre et de molybdène de Highmont (Colombie-Britannique) n'est qu'un des multiples projets importants dans ce secteur. De plus, l'exploration et le développement de l'uranium s'intensifient dans le nord de la Saskatchewan.

| Compagnie et description du projet | Date d'achèvement | Coût (millions de \$) | Emplacement |
|--|-------------------|-----------------------|----------------------|
| Colombie-Britannique | | | |
| Électricité | | | |
| Nouvelles centrales | 1984 | 1 200 | Revelstoke |
| B.C. Hydro and Power Authority | 1980 | 271 | Pend d'Oreille River |
| Centrales hydro-électriques | 1980 | 410 | Peace River |
| Centrale thermique | n.d. | 508 | Hat Creek |
| Weldwood of Canada Ltd. et Luscar Ltd. | | | |
| Centrale thermique | n.d. | 50 | Campbell River |
| Pétrole et gaz | | | |
| Westcoast Transmission Co. Ltd. | | | |
| Gazoducs | 1979 | 28,5 | |
| | 1980 | 150 | |
| | 1980 | 80,5 | |
| Traitement du gaz | 1979 | 75 | |
| Mines | | | |
| Teck Corp. | | | |
| Mine de cuivre et de molybdène | 1981 | 150 | Highland Valley |
| Carolyn Mines Ltd. | | | |
| Mine d'or | 1980 | 19,3 | Région de Hope |
| Equity Mining Corp. | | | |
| Mine d'argent et de cuivre | 1980 | 85 | Région de Houston |
| Noranda Mines Ltd. | | | |
| Mine de cuivre | 1979 | 19 | Granisle |
| Climax Molybdenum Corp. | | | |
| Expansion d'usine | 1981 | 143 | Alice Arm |
| Cominco Ltd. | | | |
| Expansion et modernisation d'usine | 1985 | 425 | Trail et Kimberley |
| Newmont Mines Ltd. | | | |
| Similkameen Division | | | |
| Expansion de mine de cuivre | 1981 | 23,4 | Région de Princeton |

| Alberta | | | |
|-----------------------------------|------|-------|---------------------|
| Électricité | | | |
| Nouvelles centrales thermiques | | | |
| Calgary Power Ltd. | 1983 | 500 | Keephills |
| (dernière unité) | 1980 | 100 | Sundance |
| Alberta Power Ltd. | 1985 | 750 | Sheerness |
| (projet à l'étude) | 1981 | 242 | Battle River |
| Edmonton Power (projet à l'étude) | | | |
| Pétrole et gaz | | | |
| Sables bitumineux | | | |
| Esso Resources Canada Ltd. | 1985 | 5 000 | Région de Cold Lake |
| Alsands Project Group | 1986 | 5 000 | Fort McMurray |
| Great Canadian Oil Sands Ltd. | | | |
| Expansion d'usine | 1981 | 185 | Fort McMurray |
| Turbo Resources Ltd. | | | |
| Raffinerie | 1980 | 50 | Région d'Edmonton |
| Alberta Energy Co. Ltd. | | | |
| Usine de traitement du gaz | 1980 | 162 | Fort Saskatchewan |
| Mines | | | |
| Forestburg Collieries Ltd. | | | |
| Extraction houillère à la surface | 1982 | 110 | Région de Sheerness |

| Saskatchewan | | | |
|--|------|-----|------------------------|
| Pétrole et gaz | | | |
| Husky Oil Operations Ltd., Petro Canada et Saskatchewan Oil and Gas Corp. | | | |
| Exploration d'huile lourde | 1986 | 100 | Région de Lloydminster |
| Husky Oil Ltd. | | | |
| Usine de traitement de l'huile lourde | 1985 | 700 | Région de Lloydminster |
| Mines | | | |
| Amok Ltd. | | | |
| Extraction et raffinage d'uranium | 1981 | 168 | Cluff Lake |
| Saskatchewan Mining Development Co., Uranerz Canada Ltd. et Eldorado Nucléaire Ltée | | | |
| Mine d'uranium | 1981 | 100 | Key Lake |
| Eldorado Nucléaire Ltée | | | |
| Expansion et réaménagement de la raffinerie d'uranium | 1980 | 45 | Uranium City |

| Manitoba | | | |
|---|------|-------|---------------------------|
| Électricité | | | |
| Nouvelles centrales hydro- électriques | | | |
| Manitoba Hydro | 1979 | 600 | Long Spruce, Nelson River |
| | 1979 | 178 | Jenpeg, Nelson River |
| | 1987 | 1 100 | Limestone, Nelson River |

Ontario**Électricité**

| | | | |
|----------------------------|-----------|-------|-------------------------|
| Nouvelles centrales | | | |
| Ontario Hydro | | | |
| Centrales nucléaires | 1985-1988 | 5 000 | Darlington, Lac Ontario |
| | 1983-1986 | 2 800 | Bruce B, Lac Huron |
| | 1981-1983 | 2 500 | Pickering, Lac Ontario |
| Centrales thermiques | 1983-1984 | 535 | Atikokan |
| | 1980-1981 | 322 | Thunder Bay |
| | 1980- | 28 | Windsor |
| Great Lakes Power Co. Ltd. | | | |
| Centrale thermique | 1982 | 95 | St. Mary's River |

Mines

| | | | |
|-----------------------------------|------|------|---------------------|
| Campbell Red Lake Mines Ltd. | | | |
| Expansion de mine d'or et d'usine | 1982 | 10,4 | Kenora |
| Rio Algom Ltd. | | | |
| Expansion de mine d'or | n.d. | 100 | Elliot Lake |
| Eldorado Nucléaire Ltée | | | |
| Raffinerie d'uranium | 1982 | 100 | Région de Port Hope |

Québec**Électricité**

| | | | |
|---------------------------------------|-----------|--------|-------------------------|
| Nouvelles centrales hydro-électriques | | | |
| Société d'énergie de la Baie James | 1979-1985 | 16 000 | Région de la Baie James |
| Hydro Québec | 1985 | 750 | Manic |
| | n.d. | 1 000 | Rivière Ste-Anne |

Pétrole et gaz

| | | | |
|-----------------------------|------|----|------------------------------|
| Trans Canada Pipelines Ltd. | | | |
| Gazoduc | n.d. | 88 | De Montréal à Trois-Rivières |
| Imperial Oil Ltd. | | | |
| Réaménagement de raffinerie | 1980 | 92 | Montréal |
| Golden Eagle Canada Ltd. | | | |
| Amélioration de raffinerie | 1980 | 60 | St. Romuald |

Mines

| | | | |
|--------------------------|------|-----|----------------|
| Alcan Aluminum Ltd. | | | |
| Nouvelle aluminerie | 1981 | 200 | La Baie |
| Bell Asbestos Mines Ltd. | | | |
| Expansion | 1982 | 14 | Thetford Mines |
| Dumagami Mines Ltd. | | | |
| Mine de molybdène | 1980 | 11 | Cadillac |

Provinces de l'Atlantique**Électricité**

| | | | |
|--|-----------|-------|---------------------------|
| Nouvelles centrales | | | |
| Newfoundland and Labrador Hydro Commission | | | |
| Centrale thermique | 1980 | 72 | Holyrood, T.-N. |
| Centrale hydro-électrique | 1981 | 80 | Hinds Lake, T.-N. |
| Centrale hydro-électrique | 1982 | 155 | Upper Salmon River, T.-N. |
| Lower Churchill Development Corp. | | | |
| Centrale hydro-électrique | n.d. | 2 500 | Gull Island, T.-N. |
| Nova Scotia Power Corporation | | | |
| Centrale thermique | 1979-1980 | 200 | Lingan, N.-É. |
| Centrale hydro-électrique | n.d. | 8 000 | Baie de Fundy, N.-É. |
| New Brunswick Electric Power Commission | | | |
| Centrale nucléaire | 1980 | 895 | Point Lepreau, N.-B. |

Pétrole et gaz

| | | | |
|-----------------------|------|----|---------------------|
| Exploration | | | |
| Esso Resources Ltd. | 1980 | 60 | Côte Atlantique |
| Texaco Canada Inc. | 1980 | 25 | Côte Atlantique |
| Mobil Oil Canada Ltd. | 1980 | 14 | Sable Island, N.-É. |

Mines

| | | | |
|--|-----------|-----|------------------------|
| Denison Mines Ltd. | | | |
| Mine de potasse | 1985-1986 | 150 | Sussex, N.-B. |
| Brunswick Tin Mines Ltd. | | | |
| Mine de tungstène et de molybdène | 1980 | 35 | Mount Pleasant, N.-B. |
| Brunswick Mining and Smelting Corp. Ltd. | | | |
| Mine de zinc et de plomb | 1980 | 53 | Belledune Point, N.-B. |

Stimulants industriels

Stimulants provinciaux

Les provinces canadiennes offrent aux investisseurs potentiels et aux industriels tant étrangers que locaux une variété de services professionnels, techniques et financiers. Ainsi, la majorité des ministères provinciaux de l'industrie et du commerce ont élaboré des programmes d'aide financière et technique à l'intention des entreprises qui désirent s'établir dans leur juridiction. Ces programmes d'aide correspondent aux orientations économiques de chaque province et varient selon les secteurs que les gouvernements provinciaux ont identifié comme prioritaires. La structure industrielle de chaque province influe aussi sur les programmes d'aide mis à la disposition des entrepreneurs. Outre l'aide technique — services d'information, de consultation et d'orientation — qui est normalement apportée par les ministères de l'industrie et du commerce, plusieurs provinces ont créé des sociétés de développement qui apportent une aide financière en offrant des subventions, en garantissant des emprunts ou en participant au capital-actions de l'entreprise. Certaines sociétés spécialisées s'associent aussi à des industriels pour l'exploitation de certains créneaux particuliers. Tous ces programmes d'aide s'ajoutent à ceux offerts par le gouvernement canadien; ces derniers sont décrits dans notre livraison du printemps dernier.

Terre-Neuve

L'exploitation des ressources énergétiques de Terre-Neuve sera un des principaux facteurs du développement économique de cette province. Le potentiel hydro-électrique de cette province est immense et les recherches pétrolières au large des côtes s'avèrent des plus prometteuses. L'économie terre-neuvienne repose sur la production de pâtes et papiers et du minerai de fer. Au chapitre de l'exploration minière, des dépôts d'or et d'uranium ont été localisés. La pêche constitue aussi une des principales industries de la province. Le secteur manufacturier compte pour peu dans l'économie de cette province. L'on y retrouve toutefois des entreprises de produits électroniques et de transformation des aliments. L'on s'attend de plus à ce que l'adoption de la zone économique de 200 milles entraîne l'implantation d'entreprises de services. L'industrie touristique pourrait aussi faire l'objet de plusieurs investissements en raison des attractions naturelles et folkloriques de cette province.

Newfoundland and Labrador Development Corporation Limited

L'apport financier de cette société d'État peut atteindre 80 p. cent des investissements des petites et moyennes entreprises s'ils sont inférieurs à \$2,5 millions.

Ces prêts aux entreprises des secteurs primaire et secondaire sont accordés aux taux du marché. Le remboursement peut s'effectuer sur une période de 15 ans. La société d'État participe également jusqu'à concurrence de 49 p. cent à la mise de fonds sous la forme d'actions privilégiées. **Contact:** Newfoundland and Labrador Development Corporation Limited, C.P. 1738, 44 Torbay Road, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5P5.

Ministère du Développement économique

Le ministère offre une aide financière aux petites et moyennes entreprises pour la mise au point de nouveaux produits et leur mise en marché. L'aide financière peut représenter jusqu'à 75 p. cent des coûts du projet mais ne dépassera pas \$50 000. **Contact:** Ministère du Développement économique, Édifice de la Confédération, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7.

Ministère du Développement rural

Le ministère offre des prêts sans intérêt aux entreprises afin d'encourager les petites industries de transformation des ressources. Les prêts peuvent atteindre \$20 000 et doivent servir à l'achat de terrains et d'édifices, à la construction ou à la rénovation d'édifices ou à l'achat

d'équipements et de machinerie. Les prêts peuvent aussi servir à renflouer le fonds de roulement de l'entreprise. **Contact:** *Ministère du Développement rural, Édifice de la Confédération, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7.*

Ministère des Pêcheries

Afin d'encourager la transformation des produits de la mer, le ministère offre aux entreprises de transformation des prêts sans intérêt pour une période de deux ans dépendant des modalités de repaiement. Les prêts doivent servir à l'achat de certains équipements de transformation des produits de la pêche. **Contact:** *Ministère des Pêcheries, Atlantic Place, Water Street, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7.*

Île-du-Prince-Édouard

L'Île-du-Prince-Édouard est la plus petite province canadienne avec une population d'environ 125 000 habitants. Traditionnellement, la pêche et l'agriculture ont été les deux principales industries. Le décor enchanteur de l'île a fait du tourisme une des principales industries de cette province. Depuis quelques années, l'île compte aussi une base industrielle croissante basée sur la transformation des aliments et sur certaines entreprises manufacturières spécialisées. Cette croissance du secteur manufacturier permet à la province de mieux équilibrer l'activité économique sur son territoire. La province compte deux programmes industriels d'importance pour les industries légères.

Industrial Enterprises Incorporated

Cette agence gouvernementale offre aux entreprises des installations industrielles à des conditions avantageuses et à des termes flexibles. Elle offre de plus aux entreprises qui ont l'intention de mettre de l'avant des projets d'investissement des hypothèques sur immobilisations et équipements. **Contact:** *Industrial Enterprises Incorporated, Parc industriel de West Royalty, 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 et à certains industries du secteur des services. Les entreprises admissibles peuvent obtenir

nir un prêt-don sans intérêt qui peut atteindre \$30 000 pour chaque projet pour l'achat de machinerie et d'équipement. Le programme offre aussi une aide financière pour la construction ou la rénovation d'usines. 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.*

Nouvelle-Écosse

Située sur les côtes de l'Atlantique, la Nouvelle-Écosse est considérée comme un centre international de recherches océanographiques et piscicoles. La pêche constitue une des industries les plus importantes de la province. Le sous-sol de la province contient du charbon, du zinc et du cuivre. Les entreprises pétrolières sont quant à elles à explorer les fonds marins à la recherche de pétrole et de gaz. L'industrie manufacturière de la province est fortement axée sur la transformation des ressources. L'on y retrouve de plus des entreprises comme Volvo, Michelin et Crossley-Karastan qui contribuent énormément à la production industrielle de la province. L'on assiste aussi depuis quelque temps à l'émergence de nombreuses entreprises à technologie océanographique qui tireront profit de l'expansion de la zone économique de 200 miles au large des côtes de l'Atlantique. Le commerce extérieur tient une place importante dans l'économie de cette province comme en fait foi le tonnage des marchandises véhiculées au port d'Halifax, l'un des plus importants de la côte est.

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 20 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, ou Industrial Estates Limited, Niederkasseler Kirchweg 95,400 Dusseldorf 11, Allemagne fédérale.*

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. Les programmes du Ministère visent la commercialisation, la gestion, le design industriel, le développement rural et les parcs industriels. Le programme d'aide à l'industrie rurale permet aux entreprises qui désirent s'établir 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 leur première année d'exploitation. D'autres ministères offrent des programmes d'intérêt pour les entrepreneurs. **Contact:** *Ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse, 5151, rue George, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada B3J 1M5.*

Nouveau-Brunswick

La province du Nouveau-Brunswick jouit d'une localisation géographique de choix pour bon nombre d'investisseurs; d'un côté, elle borde les États-Unis et de l'autre, ses ports de mer permettent un accès facile aux marchandises en provenance d'Europe. Cette situation géographique privilégiée a consacré le Nouveau-Brunswick comme un centre important du commerce extérieur sur la côte Atlantique. Les principales ressources sont l'agriculture, la forêt et le sous-sol riche en minéraux. Depuis quelques années, l'industrie manufacturière connaît un essor marqué principalement dans les secteurs des pâtes et papiers, de l'alimentation et des métaux non métalliques.

Ministère du Commerce et du Développement

Le ministère offre aux entreprises établies au Nouveau-Brunswick un vaste programme de soutien dans les domaines de la gestion, de la commercialisation, de la production et de la distribution. Le ministère est à l'affût de nouveaux projets d'investissement et évalue aussi les demandes d'aide financière présentées au Conseil de développement industriel du Nouveau-Brunswick par les entrepreneurs désireux de s'établir au Nouveau-Brunswick. **Contact:** *Ministère du Commerce et du Développement, C.P. 6000, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5H1.*

Conseil de développement industriel du Nouveau-Brunswick

Le Conseil offre une aide financière aux entreprises sous la forme de prêts, de garanties de prêts, ou de participations au capital-actions. Le Conseil gère aussi un programme conjoint fédéral-provincial de prêts-dons destinés aux petites entreprises. **Contact:** Ministère du Commerce et du Développement, C.P. 6000, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5H1.

Gestion provinciale Ltée

Cette société de la Couronne participe au capital-actions de compagnies manufacturières situées au Nouveau-Brunswick. L'organisme peut prendre un intérêt dans les industries de fabrication et de transformation qui désirent s'installer au Nouveau-Brunswick. **Contact:** Ministère du Commerce et du Développement, C.P. 6000, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada E3B 5H1.

Québec

Le Québec dispose de plusieurs avantages comparatifs sur lesquels il peut miser pour favoriser le développement de son économie. En plus de la présence de ressources naturelles relativement abondantes, le Québec dispose d'une base industrielle relativement forte dans les secteurs de l'aéronautique, de la construction navale et du matériel de transport en commun. Les perspectives de croissance sont également intéressantes dans les industries de la machinerie et des produits électriques. La disponibilité d'énergie hydro-électrique, dont le prix est très concurrentiel, confère au Québec un atout de première importance pour favoriser le développement d'industries manufacturières hautement productives, notamment dans les secteurs de l'électrometallurgie et de l'électrochimie. Il importe également de mentionner l'existence d'une assise industrielle et d'une compétence technologique relativement fortes dans certains secteurs, notamment le matériel de transport, les instruments de communication, le matériel électrique et les produits pharmaceutiques.

Société de développement industriel du Québec (SDI)

Cette société est le principal outil utilisé par le gouvernement du Québec pour fournir de l'aide financière aux entreprises manufacturières établies sur son territoire. L'aide peut revêtir diverses formes selon la nature et les besoins de la société en

cause: prêts au taux d'intérêt du marché; prise en charge d'une partie du coût des emprunts; remboursement d'une partie des prêts lorsque l'entreprise satisfait à certains critères; et achat du capital social d'une entreprise. **Contact:** Société de développement industriel du Québec, 1126, Chemin St-Louis, bureau 700, Sillery, Québec, Canada G1S 1E5.

Stimulants fiscaux au développement industriel

Ces stimulants consistent en un fonds de relance industrielle favorisant la PME au moyen de crédit fiscal pouvant atteindre 25 p. cent de la dépense admissible et une réduction fiscale favorisant le développement industriel régional pour l'ensemble du secteur manufacturier. **Contact:** Administration du Fonds de relance industrielle, ministère de l'Industrie et du Commerce, 710, Place d'Youville, chambre 403, Québec, Québec, Canada G1R 4Y4.

Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec (MIC)

Une aide technique est offerte aux entreprises par ce ministère, sous forme principalement de services de consultation en matière de marketing, de finance, de gestion, de main-d'oeuvre et de production, de négociation d'accords sous licences, d'études de marchés et de statistiques. De plus, le MIC est représenté par des délégations permanentes et/ou des conseillers économiques à Atlanta, Boston, Bruxelles, Chicago, Dallas, Dusseldorf, Londres, Los Angeles, Milan, New-York, Paris, Tokyo et Toronto. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Direction de la promotion industrielle, 1, Place Ville-Marie, 23e étage, Montréal, Québec, Canada H3B 3M6.

Sociétés pour le développement de l'entreprise québécoise (SODEQ)

Ce sont des sociétés privées qui investissent dans les PME manufacturières du Québec et qui leur offrent une aide en matière de gestion. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Direction générale des services aux entreprises, 710, place d'Youville, 8e étage, Québec, Québec, Canada G1R 4Y4.

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.

Enfin, les entreprises de transformation peuvent bénéficier d'exemptions de la taxe de vente provinciale sur certains produits, de remboursements intégraux de la taxe payée sur l'achat de carburant et sur la machinerie industrielle utilisée au Québec pour la transformation.

Ontario

L'Ontario est l'un des centres économiques les plus importants au Canada. C'est en Ontario que l'on retrouve le plus d'entreprises manufacturières et un nombre important de sièges sociaux. Toronto, la capitale de la province, constitue le principal centre financier du pays et les entreprises de services y sont en très grand nombre. Les principales industries sont celles de l'automobile, de l'acier, du tourisme, de l'exploitation minière et des pâtes et papiers. L'on s'attend à ce que les investissements atteignent \$17 milliards en 1979. Le gouvernement a créé récemment un fonds de \$200 millions consacré à attirer les investissements dans cette province.

Sociétés de développement

L'Ontario compte trois sociétés de développement: la Société de développement de l'Ontario, celle du Nord et celle de l'Est. Ces dernières offrent leurs services d'aide aux entreprises manufacturières et de services, à l'industrie touristique et aux exportateurs, qui désirent agrandir ou installer de nouvelles installations ou commercialiser un nouveau produit ou une nouvelle technologie. Voici un bref aperçu des programmes administrés par les sociétés de développement: hypothèques industrielles et location à rebours, crédits d'aide à l'exportation, prêts de capitaux d'entreprises, prêts aux petites entreprises, prêts visant à promouvoir l'industrie touristique et prêts visant à encourager les industries à s'installer ou à s'étendre dans les régions à croissance économique lente de l'Ontario. **Contact:** Société de développement de l'Ontario, Édifice Mowat, 900, rue Bay, Toronto, Ontario, Canada M7A 2E7.

Ministère de l'Industrie et du Tourisme

Le ministère ontarien de l'Industrie et du Tourisme a mis sur pied à l'intention des entreprises de fabrication et de services un certain nombre de programmes de soutien qui leur permettent d'étendre leurs activités, d'identifier des occasions d'affaires au pays et à l'étranger, d'acquies de nouvelles technologies et d'établir de nouveaux centres de production. Le ministère assiste les entreprises dans l'identification de marchés d'exportation. Le ministère a aussi mis de l'avant un programme de remplacement des importations à l'intention des sociétés manufacturières et aide certaines entreprises à augmenter leur part du marché national. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Tourisme, Parliament Buildings, Queen's Park, Toronto, Ontario Canada M7A 2E1.

Manitoba

Situé au centre du pays, le Manitoba possède une économie basée principalement sur l'agriculture et les mines. Cependant, depuis quelques années, la base économique de cette province s'étend et se diversifie par suite de la croissance de l'industrie manufacturière qui est moins intimement liée aux ressources naturelles.

Ministère du développement économique

Durant les quatre prochaines années, les programmes du Ministère pour les entreprises se résumeront surtout à l'accord fédéral-provincial de \$44 millions pour le développement industriel, appelé Entreprise Manitoba. Cet accord vise à stimuler la croissance dans le secteur manufacturier, tout particulièrement dans les cinq industries suivantes: aérospatiale-électronique, aliments et boissons, produits pour soins médicaux, machinerie légère et transport. En plus de l'aide financière directe fournie aux entreprises par Entreprise Manitoba, le Ministère offre des services de soutien par l'intermédiaire de son groupe d'experts-conseils industriels.

Le Ministère offre plusieurs programmes aux entreprises. Le programme *Rural Small Enterprise Incentives* consent des prêts à remboursement conditionnel sans intérêt aux entreprises de fabrication, de traitement ou d'entretien et de répartition connexes: pour les nouvelles entreprises, les prêts équivalent à 50 p. cent du coût en capital admissible, allant jusqu'à \$30 000; pour les entreprises existantes, ils atteignent 30 p. cent du coût en capital admissible, allant jusqu'à \$18 000. Pour qu'une

entreprise soit admissible, ses ventes annuelles ne doivent pas dépasser \$500 000 et elle doit être située en dehors de Winnipeg et des municipalités avoisinantes.

Un terrain pour la construction d'une usine dans un des centres de développement des entreprises projetés pour Brandon et Winnipeg sera fourni aux nouvelles entreprises ou à celles qui introduiront un nouveau produit ou encore à celles qui se lanceront dans de nouvelles activités commerciales. Des modules indépendants d'espace dont les dimensions varieront de 1 350 m² à 3 600 m² seront offerts aux entreprises et les frais seront partagés. On offrira également, par l'intermédiaire des centres de développement des entreprises, spécialement aux petites entreprises manufacturières, des services d'experts-conseils en technologie et commerce afin d'améliorer les produits, les ventes et la rentabilité, de valoriser les compétences en gestion et d'aider au démarrage ou à l'expansion des entreprises. En général, le personnel des centres fournira les compétences voulues, mais dans les cas où il faudra des compétences hautement spécialisées, les entreprises pourront embaucher des experts-conseils privés dont les frais seront absorbés jusqu'à 50 p. cent par le programme.

Le Ministère s'occupe également de gestion des ressources humaines en offrant des programmes éducatifs et des cours aux entreprises du Manitoba, pour leur aider à enrichir leurs aptitudes en gestion, spécialement au plan des ressources humaines. **Contact:** Department of Economic Development, 155 Carlton Street, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.

Market Development Group

Le *Market Development Group* coordonne les ventes d'exportation et administre un programme d'aide promotionnelle. Le programme comporte un partage des frais avec les entreprises qui participent à des foires et missions commerciales, une aide liée aux visites d'acheteurs éventuels et des activités de promotion en général.

Le *Manitoba Trading Corporation*, une branche du *Market Development Group*, fournit des services de financement à l'exportation en accordant un crédit aux agents, distributeurs et organisations. Cette société peut agir à titre de négociant d'exportations en se portant propriétaire des marchandises consignées sur commande ou peut remplir les fonctions d'agent. **Contact:** Market Development Group, Department of Economic Development, 7th Floor, 155 Carlton Street, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.

Manitoba Design Institute

Cet institut fournit des services d'experts-conseils pour la recherche sur les débouchés, la conception et la transformation des produits, le matériel graphique et l'emballage. Il peut aussi fournir une aide financière. **Contact:** Manitoba Design Institute, 155 Carlton Street, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.

Manitoba Research Council

Le Conseil fournit l'aide technique de scientifiques et d'ingénieurs possédant des compétences industrielles dans le domaine de la mise au point de produits et de procédés, de la sélection et de la vérification des matières brutes, des tests de produits, du contrôle de la qualité, du coût des produits, etc. **Contact:** Manitoba Research Council, 510-155 Carlton Street, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.

Saskatchewan

La Saskatchewan est la province agricole la plus importante du Canada. Vu l'importance de cette industrie pour l'économie de la province, il n'est pas surprenant que plusieurs fabricants d'équipement agricole s'y soient établis. De plus, la Saskatchewan possède les plus importantes aciéries de l'Ouest canadien et sa production d'articles en fer et en acier s'accroît sans cesse. Cette province s'intéresse spécialement aux industries du traitement des aliments, de l'électronique, des plastiques, des produits pharmaceutiques et à celles qui approvisionnent son secteur croissant de la transformation des ressources, particulièrement les industries pétrolières, de l'uranium et de la potasse.

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:** Saskatchewan

Department of Industry and Commerce,
Power Building, Regina, Saskatchewan,
Canada S4P 3V7.

Saskatchewan Economic Development Corporation (SEDCO)

La SEDCO 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:** Saskatchewan Economic Development Corporation, 1106 Winnipeg Street, Regina, Saskatchewan, Canada S4R 6N9.

Alberta

Grâce à ses ressources abondantes en pétrole, gaz naturel et charbon, l'Alberta est le plus important producteur d'énergie au Canada. En plus des activités intenses d'exploitation des ressources énergétiques conventionnelles et non conventionnelles, les secteurs de la fabrication et des services ont progressé considérablement. L'Alberta a également une production agricole importante composée surtout de grains et de bétail. Le volume des revenus gouvernementaux provenant des redevances pour la production pétrolière et des licences d'exploration et d'exploitation a permis à l'Alberta d'avoir le plus faible taux d'imposition sur le revenu des particuliers et des corporations au Canada.

Ministère du développement économique

Ce ministère offre plusieurs services à l'industrie. Ses services de planification stratégique sont chargés de coordonner l'activité économique reliée à plusieurs ministères du gouvernement. Sa Direction du développement industriel a pour but d'améliorer le rendement des industries de fabrication et de traitement au moyen de programmes de développement des secteurs, d'aide à l'accroissement des entreprises et de création de nouvelles entreprises. Le ministère offre des services de commercialisation visant à faire concorder les produits offerts et la capacité de production avec les débouchés sur les marchés intérieur et étranger et à aider aux entreprises à solutionner leurs problèmes de commercialisation. Il offre également des services de promotion du commerce en aidant les secteurs industriels à accroître leurs exportations par le biais de foires, d'expositions, de missions, de coentreprises et d'accords de licences. **Contact:** Department of Economic Development,

Government of Alberta, Industry
Development Branch, 14th floor, Capitol
Square, 10065 Jasper Avenue, Edmonton,
Alberta, Canada T5J 0H4.

Alberta Opportunity Company

Cette société fournit des fonds en vue de la croissance, de l'expansion et de la diversification de l'industrie lorsqu'il est difficile d'obtenir d'autres formes de financement conventionnel. Cela comprend des prêts directs aux taux du marché pour des périodes allant jusqu'à 15 ans et des garanties de prêt. Ces prêts sont accordés surtout aux petites entreprises situées dans des agglomérations moins importantes. **Contact:** Alberta Opportunity Company, P.O. Box 1860, Ponoka, Alberta, Canada T0C 2H0.

Ministère du tourisme et des petites entreprises

Ce ministère élabore des programmes pour accroître le tourisme en Alberta en tout temps de l'année. Il offre des services de commercialisation et de développement à l'industrie touristique et aux petites entreprises partout en Alberta. **Contact:** Department of Tourism and Small Business, Government of Alberta, 1021 Legislative Building, Edmonton, Alberta, Canada T5K 2B6.

Colombie-Britannique

Cette province, sise au large de la côte du Pacifique, est dotée d'une base industrielle axée sur l'exploitation d'abondantes ressources naturelles — bois, minéraux, pêche et agriculture. La localisation stratégique de la province qui lui donne un accès direct aux marchés asiatiques et autres a favorisé le développement des industries manufacturières. Vancouver est considéré comme la plaque tournante du commerce extérieur canadien vers les pays asiatiques, l'Ouest des États-Unis, l'Amérique latine et l'Europe. L'industrie manufacturière est fortement orientée vers la transformation des ressources, principalement le bois (pâtes et papiers), les métaux et les hydrocarbures. Des taux élevés de croissance ont aussi été enregistrés récemment pour le bois d'oeuvre, le contre-plaqué et les produits de la pêche.

Société de développement de la Colombie-Britannique

Cette agence gouvernementale vient en aide aux entreprises en accordant des prêts à terme, des garanties de prêts et des cautionnements. Aucune limite n'est imposée sur les sommes qu'offre cette so-

ciété d'État. Toutefois, dans le cas de projets d'envergure, elle préfère s'associer à d'autres institutions financières. La société administre le programme gouvernemental de prêts à des taux réduits à l'intention des entreprises manufacturières qui désirent moderniser leurs installations ou étendre leurs activités dans les régions moins développées de la province. Elle s'occupe de plus de la vente et de la location de terrains et d'installations 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 ministère a mis de l'avant un ensemble de programmes visant à stimuler le développement industriel et à favoriser les exportations. Les services offerts aux entreprises en matière d'exportation comprennent les missions commerciales, le développement des marchés et les foires commerciales. Le ministère met aussi à la disposition des entreprises certains services techniques pour l'expansion de leurs installations, la diversification de leur production ou l'établissement de nouvelles entreprises. Les entreprises peuvent aussi avoir recours à des conseillers extérieurs dont une partie des frais seront remboursés par le ministère. Le ministère administre de plus un certain nombre d'ententes fédérales-provinciales destinées à encourager le développement industriel et économique de la province. Un de ces programmes vise à financer en partie la recherche, les commissions régionales de développement, les petites entreprises et le développement industriel communautaire — parcs industriels, mails et autres. Un programme de développement agricole et rural finance en partie la recherche, la planification, la formation, la promotion, la gestion des ressources, leur exploitation et les services de soutien communautaire. Un troisième programme vise à aider l'industrie touristique de la province. Tous ces programmes visent ordinairement les régions autres que Victoria et Vancouver. **Contact:** Directeur du développement, Ministère du Développement économique, Robson Square, 800 Hornby Street, Vancouver, Colombie-Britannique, Canada V6Z 2C5 ou Sous-ministre adjoint, Direction de l'implantation et de la coordination des programmes, Ministère du Développement économique, Édifice du Parlement, Victoria, Colombie-Britannique, Canada V8V 4R9.

Revue Statistique

Demandes d'acquisition d'entreprises*

| | Tableau 1 — Résultat ou état du dossier | | | | 1 ^{er} semestre | |
|---|---|-------|-------|-------|--------------------------|-------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Nouvelles demandes sujettes à examen | 166 | 171 | 261 | 360 | 176 | 195 |
| Report de la période précédente | 52 | 54 | 65 | 73 | 73 | 106 |
| Total | 218 | 225 | 326 | 433 | 249 | 301 |
| Total des demandes résolues | 164 | 160 | 253 | 327 | 176 | 172 |
| Autorisations | 116 | 124 | 231 | 282 | 153 | 152 |
| Refus | 21 | 19 | 12 | 28 | 11 | 5 |
| Retraits | 27 | 17 | 10 | 17 | 12 | 15 |
| Report à la période suivante | 54 | 65 | 73 | 106 | 73 | 129 |
| Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%) | 71 | 78 | 91 | 86 | 87 | 88 |
| Actifs (\$000 000) | 1 070 | 1 069 | 1 145 | 4 491 | 1 602 | 2 138 |

| | Tableau 2 — Pays de contrôle | | | | 1 ^{er} semestre | |
|---|------------------------------|------|------|------|--------------------------|------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Total | 166 | 171 | 261 | 360 | 176 | 195 |
| États-Unis | 116 | 109 | 171 | 243 | 127 | 139 |
| Royaume-Uni | 15 | 23 | 40 | 47 | 21 | 25 |
| Europe (autres) | 27 | 34 | 41 | 52 | 21 | 25 |
| Autriche | - | - | - | - | - | 1 |
| Belgique | 2 | 1 | 2 | 1 | - | 2 |
| Danemark | - | - | 2 | 1 | 1 | - |
| France | 6 | 6 | 6 | 5 | 3 | 6 |
| Grèce | - | - | - | - | - | 1 |
| Italie | 2 | 1 | 3 | 1 | - | - |
| Liechtenstein | 2 | - | - | 1 | - | - |
| Luxembourg | - | 3 | - | 1 | - | - |
| Norvège | 1 | - | - | 1 | - | - |
| Pays-Bas | 5 | - | 4 | 8 | 3 | - |
| R.F.A. | 2 | 10 | 15 | 17 | 7 | 9 |
| Suède | 2 | 9 | 2 | 7 | 5 | 4 |
| Suisse | 5 | 4 | 7 | 9 | 2 | 2 |
| Autres | 8 | 5 | 9 | 18 | 7 | 6 |
| Australie | 1 | - | 1 | - | - | - |
| Bermudes | 2 | 1 | - | - | - | 1 |
| Japon | 2 | 3 | 3 | 7 | 2 | 1 |
| Autres | 3 | 1 | 5 | 11 | 5 | 4 |
| Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues | % | % | % | % | % | % |
| États-Unis | 77 | 73 | 91 | 87 | 89 | 89 |
| Royaume-Uni | 79 | 82 | 95 | 78 | 80 | 90 |
| Europe (autres) | 50 | 86 | 90 | 89 | 86 | 83 |
| Autres | 30 | 100 | 80 | 80 | 60 | 89 |

| | Tableau 3 — Secteurs d'activités | | | | 1 ^{er} semestre | |
|---|----------------------------------|------|------|------|--------------------------|------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Total | 166 | 171 | 261 | 360 | 176 | 195 |
| Secteur primaire | 18 | 15 | 20 | 30 | 15 | 18 |
| Agriculture, chasse et pêche | 1 | 2 | 4 | 5 | 5 | 1 |
| Forêts | 1 | - | 1 | 1 | 1 | - |
| Mines, carrières et puits de pétrole | 16 | 13 | 15 | 24 | 9 | 17 |
| Secteur manufacturier | 82 | 93 | 108 | 161 | 86 | 88 |
| Aliments, boissons et tabac | 11 | 9 | 15 | 15 | 4 | 7 |
| Caoutchouc, produits chimiques et cuir | 3 | 4 | 6 | 12 | 7 | 1 |
| Textile, bonneterie et habillement | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 7 |
| Bois, meubles et papier | 10 | 7 | 12 | 14 | 10 | 4 |
| Imprimerie et édition | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| Métaux et produits métalliques | 9 | 19 | 12 | 20 | 11 | 14 |
| Machinerie et équipements de transport | 17 | 7 | 14 | 27 | 17 | 27 |
| Produits électriques | 9 | 11 | 12 | 16 | 5 | 12 |
| Minéraux non-métalliques | 3 | 9 | 5 | 8 | 6 | 3 |
| Pétrole et charbon | - | 2 | 1 | 1 | - | - |
| Chimie | 11 | 15 | 10 | 22 | 10 | 9 |
| Divers | 3 | 6 | 14 | 18 | 11 | 2 |
| Construction et services | 66 | 63 | 133 | 169 | 75 | 89 |
| Bâtiments et travaux publics | 2 | 2 | 3 | 1 | - | 3 |
| Transports, communications et autres services publics | 6 | 9 | 10 | 11 | 3 | 3 |
| Commerce | 37 | 38 | 72 | 102 | 43 | 54 |
| Finances, assurances et affaires immobilières | 14 | 8 | 15 | 19 | 10 | 3 |
| Services socio-culturels, commerciaux et personnels | 7 | 6 | 33 | 36 | 19 | 26 |

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

Demandes de création d'entreprises nouvelles*

| | 1 ^{er} semestre | | | | | |
|---|--------------------------|------|------|------|------|------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Nouvelles demandes sujettes à examen | 6 | 196 | 328 | 331 | 145 | 182 |
| Report de la période précédente | - | 6 | 58 | 52 | 52 | 64 |
| Total | 6 | 202 | 386 | 383 | 197 | 246 |
| Total des demandes résolues | - | 144 | 334 | 319 | 146 | 158 |
| Autorisations | - | 115 | 297 | 273 | 118 | 139 |
| Refus | - | 9 | 12 | 21 | 14 | 7 |
| Retraits | - | 20 | 25 | 25 | 14 | 12 |
| Report à la période suivante | 6 | 58 | 52 | 64 | 51 | 88 |
| Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%) | - | 80 | 89 | 86 | 81 | 88 |
| Investissements prévus (\$000 000) | 5 | 324 | 803 | 323 | 129 | 107 |

| | 1 ^{er} semestre | | | | | |
|---|--------------------------|------|------|-----------------|------|------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Total | 6 | 196 | 328 | 331 | 145 | 182 |
| États-Unis | 4 | 90 | 184 | 193 | 92 | 111 |
| Royaume-Uni | - | 22 | 30 | 26 | 10 | 18 |
| Europe (autres) | 1 | 63 | 85 | 80 ^R | 33 | 32 |
| Autriche | - | - | - | 3 | 1 | - |
| Belgique | - | 1 | - | 1 | - | 1 |
| Danemark | - | 5 | 6 | 4 | 3 | 1 |
| Espagne | - | 1 | - | 2 | 2 | 1 |
| Finlande | - | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| France | - | 9 | 17 | 16 | 7 | 4 |
| Grèce | - | - | 1 | 1 | - | - |
| Italie | 1 | 9 | 10 | 10 | 3 | 3 |
| Irlande | - | - | - | 1 | - | - |
| Liechtenstein | - | 2 | - | - | - | - |
| Luxembourg | - | - | - | 1 | - | - |
| Monaco | - | - | 1 | - | - | - |
| Norvège | - | - | 3 | 3 | 1 | 1 |
| Pays-Bas | - | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| Portugal | - | - | - | - | - | - |
| R.F.A. | - | 22 | 26 | 18 | 7 | 9 |
| Suède | - | 3 | 9 | 5 | 2 | 2 |
| Suisse | - | 8 | 8 | 12 | 5 | 6 |
| Autres | 1 | 21 | 29 | 32 ^R | 10 | 21 |
| Australie | - | 2 | 3 | 3 | - | 1 |
| Hong Kong | - | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 |
| Inde | - | 3 | 1 | 1 | - | 1 |
| Japon | - | 4 | 10 | 6 | 2 | 6 |
| Autres | 1 | 9 | 12 | 19 ^R | 6 | 12 |
| Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues | % | % | % | % | % | % |
| États-Unis | - | 73 | 88 | 86 | 85 | 90 |
| Royaume-Uni | - | 93 | 82 | 85 | 82 | 93 |
| Europe (autres) | - | 80 | 95 | 87 | 82 | 84 |
| Autres | - | 91 | 81 | 79 | 59 | 82 |

| | 1 ^{er} semestre | | | | | |
|---|--------------------------|------|------|------|------|------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1978 | 1979 |
| Total | 6 | 196 | 328 | 331 | 145 | 182 |
| Secteur primaire | - | 12 | 22 | 27 | 13 | 12 |
| Agriculture, chasse et pêche | - | 2 | 6 | 2 | 1 | - |
| Forêts | - | - | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Mines, carrières et puits de pétrole | - | 10 | 14 | 23 | 11 | 11 |
| Secteur manufacturier | 2 | 67 | 94 | 99 | 48 | 49 |
| Aliments, boissons et tabac | - | 3 | 7 | 6 | 5 | 5 |
| Caoutchouc, produits chimiques et cuir | - | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 |
| Textile, bonneterie et habillement | - | 4 | 9 | 5 | 4 | 3 |
| Bois, meubles et papier | 1 | 5 | 5 | 6 | 3 | 2 |
| Imprimerie et édition | - | - | - | 4 | 1 | 2 |
| Métaux et produits métalliques | 1 | 15 | 19 | 12 | 4 | 10 |
| Machinerie et équipements de transport | - | 6 | 19 | 19 | 12 | 10 |
| Produits électriques | - | 7 | 5 | 7 | 2 | 4 |
| Minéraux non-métalliques | - | 3 | 5 | 6 | 4 | - |
| Pétrole et charbon | - | - | - | - | - | - |
| Chimie | - | 6 | 3 | 6 | 1 | 5 |
| Divers | - | 14 | 17 | 23 | 9 | 3 |
| Construction et services | 4 | 117 | 212 | 205 | 84 | 121 |
| Bâtiments et travaux publics | - | 4 | 4 | 14 | 5 | 8 |
| Transports, communications et autres services publics | 1 | 10 | 5 | 11 | 5 | 5 |
| Commerce | 1 | 68 | 133 | 102 | 38 | 69 |
| Finances, assurances et affaires immobilières | 1 | 10 | 16 | 11 | 6 | 6 |
| Services socio-culturels, commerciaux et personnels | 1 | 25 | 54 | 67 | 30 | 33 |

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

Service commercial

Le gouvernement canadien et un certain nombre de provinces offrent un service d'information aux gens d'affaires de nombreux pays par l'entremise des ambassades, consulats, délégations générales et bureaux de représentation. Voici la liste et les adresses des divers organismes gouvernementaux qui ont pignon sur rue en Europe.

ALLEMAGNE (RFA)

Division commerciale
Ambassade du Canada
Friedrich-Wilhelmstrasse 18
53 Bonn, Allemagne de l'Ouest

Le Canada a aussi des consulats généraux à Dusseldorf et à Hambourg.

Bureau du Gouvernement du Québec
Konigsalle 30-k8 -Centre
4 Dusseldorf, Allemagne de l'Ouest

Gouvernement de la Nouvelle-Ecosse
Industrial Estates Limited
Niederkaßeler Kirchweg 95
4000 Dusseldorf 11
Allemagne de l'Ouest

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Bockenheimer Landstr. 51/53
6000 Frankfurt
Allemagne de l'Ouest

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Alter Terchweg 17
2000 Hamburg 76
Allemagne de l'Ouest

AUTRICHE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Luegerring 10
1010 Vienne, Autriche

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Hilton Centre, Landstrasser Haupstr. 2
A-1030 Vienna, Austria

BELGIQUE

Division commerciale
Ambassade du Canada
rue de Loosum, 6
B-1000 Bruxelles, Belgique

Gouvernement de l'Ontario, Canada
24 ave des Arts, Bte 7
1040 Bruxelles, Belgique

Délégation générale du Québec
rue de la Loi 56
1040 Bruxelles, Belgique

DANEMARK

Division commerciale
Ambassade du Canada
Prinsesse Maries Allé 2
Copenhague V, Danemark

ESPAGNE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Apartado 117
35, Nunez de Balboa
Madrid, Espagne

FINLANDE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Pohjois Esplanadi 25B
00100 Helsinki 10, Finlande

FRANCE

Division commerciale
Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
75008 Paris, France

Délégation générale du Québec
66, rue Pergolèse
75116 Paris, France

Gouvernement de l'Ontario, Canada
19 ave Montaigne
75008 Paris, France

GRANDE-BRETAGNE

Division commerciale
Haut-commissariat du Canada
1 Grosvenor Square
London W1X OAB, England

Gouvernement de l'Alberta, Canada
Alberta House
37 Hill Street
London W1X 7FD
England

Gouvernement de la Nouvelle-Écosse, Canada
14 Pall Mall
London SW1Y 5LU
England

Gouvernement de la Saskatchewan, Canada
14/16 Cockspur St.
London SW1Y 5BL
England

Gouvernement de la Colombie-Britannique, Canada
1 Regent Street
London SW1Y 4NS
England

Délégation générale du Québec
12 Upper Grosvenor St.
London W1X 9PA
England

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Ontario House
Charles II Street
London SW1Y 4QS
England

ITALIE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome, Italie

Bureau du Gouvernement du Québec
Via Piccini 2
20131 Milan Italie

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Via Senato 7, 20121
Milan Italie

PAYS-BAS

Division commerciale
Ambassade du Canada
Sophialaan 7
La Haye, Pays-Bas

PORTUGAL

Division commerciale
Ambassade du Canada
Rua Rosa Araujo, 2
7e étage
Lisbonne 2, Portugal

SUÈDE

Division commerciale
Ambassade du Canada
C.P. 16129
S-103 23 Stockholm 16, Suède

Gouvernement de l'Ontario, Canada
Strandvagen 7B
Stockholm, Suède 11456

SUISSE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
300 Berne, Suisse

**Articles publiés dans les numéros
précédents de *L'investisseur étranger***

- Automne 1977** L'industrie minière devra investir \$88 milliards
Commentaires sur les mécanismes d'examen
Les facteurs historiques de l'acquisition étrangère
L'investisseur et le régime fiscal
Les choix stratégiques des filiales canadiennes
- Hiver 1978** Le gazoduc de l'autoroute de l'Alaska
Hausse prochaine des investissements
Les entreprises communes et les partenaires canadiens
Les disparités régionales: une priorité
La composition des capitaux étrangers au Canada
- Printemps 1978** La facture énergétique
La transformation du colza; une industrie cendrillon
L'implantation de Haley-Bendix au Québec
Les entreprises mixtes au Canada
L'exploration minière: y-a-t-il quelque chose à trouver?
- Été 1978** Les accords commerciaux du GATT et les perspectives
d'investissements au Canada
L'expérience canadienne de Marks & Spencer
Le territoire de la Baie James: une nouvelle frontière
Les implications fiscales d'une participation locale à un investissement
La fabrication sous licence au Canada
Le rapport de l'OCDE sur la concurrence
- Automne 1978** La recherche et le développement industriels au Canada
Les provinces de l'Atlantique
L'examen d'un investissement: notes juridiques
Le système bancaire canadien
Le marché monétaire canadien
Concentration des entreprises et efficacité économique
- Printemps 1979** L'industrie canadienne du charbon
Les investissements européens au Canada:
Europe de l'Ouest
Europe de l'Est
La participation canadienne aux filiales des sociétés étrangères:
Gestion
Participation des actionnaires
Les petites entreprises

Il est possible d'obtenir les livraisons précédentes, les rapports annuels de l'Agence ainsi que tout document nécessaire pour présenter une demande d'examen en communiquant avec le responsable des abonnements, Agence d'examen de l'investissement étranger, C.P. 2800, Succursale «D», Ottawa, Ontario, Canada K1P 6A5.

O8KT 67234-79-0019
Imprimé au Canada

