

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

Publication sur les  
perspectives d'investissement au

## CANADA

Printemps 1980 Vol. 3, N° 2

Pleins feux sur l'Alberta

L'investissement américain au Canada

Les filiales étrangères plus innovatrices?



# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

## **L'investisseur étranger**

Publication semestrielle sur les perspectives d'investissement au Canada

L'investisseur étranger est publié par l'Agence d'examen de l'investissement étranger en vertu de l'autorisation de l'honorable Herb Gray, 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 Gherson, Chef  
Communications

**Rédacteurs:** Alan Darisse/Marie Plante

**Secrétaires de rédaction:** Joanne Sitland/  
Sandra-Lyne Bélanger

**Conception graphique:** Séguin Graphics

**Typographie:** Graph Comp Design

**Impression:** Tri-Graphic

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 1980

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



Gouvernement  
du Canada

Agence d'examen de  
l'investissement étranger

Couverture: Vue de Calgary, Alberta.

Photo: Department of business development, Ville de Calgary

ACTIVITE CODE  
CODE D'ACCÈS CDZP

COPY / ISSUE  
EXEMPLAIRE /  
NUMÉRO \_\_\_\_\_

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

SOMMAIRE

VOLUME 3, NO 2

PRINTEMPS 1980

## En bref

2

Un résumé des principaux faits saillants qui influencent le climat d'investissement au Canada

## Articles

Pleins feux sur l'Alberta:

4

Un héritage énergétique peu conventionnel  
par Jeff Carruthers

8

L'Ouest, nouveau centre financier  
par Richard Osler

11

L'investissement américain au Canada  
par Joan Gherson

15

O&K Orenstein and Koppel: l'investissement d'une société ouest-allemande  
par Alan Darisse

18

Pétromont: solution à l'industrie pétrochimique montréalaise  
par Marie Plante

20

Les filiales étrangères plus innovatrices?  
par Herman P. Bones

## Projets d'investissement

24

Un relevé des projets d'investissement dans le secteur manufacturier

## Stimulants industriels

28

Un résumé des principaux programmes fédéraux d'aide à l'industrie

## Revue statistique

31

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

## Nomination de ministres



L'honorable Herb Gray, ministre de l'Industrie et du Commerce et responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

Suite à la victoire du parti libéral lors des élections générales du 18 février dernier, on a formé un nouveau Cabinet qui comprend notamment l'honorable Herb Gray, ministre de l'Industrie et du Commerce; l'honorable Edward Lumley, ministre d'Etat au Commerce; et l'honorable Charles Lapointe, ministre d'Etat à la petite entreprise.

En vertu de sa nomination au poste de ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Gray devient responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Le ministre Gray a une connaissance approfondie de la Loi puisqu'il a présidé une commission dont le mandat était d'analyser la situation de l'investissement étranger au Canada en 1970 et de recommander au gouvernement d'alors des mesures pertinentes à prendre à cet effet. Le rapport de la commission sur les investissements étrangers directs au Canada, publié en 1972 et mieux connu sous le nom de rapport Gray, a entraîné la mise en vigueur de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger et la création de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. M. Gray a également occupé d'autres postes ministériels, notamment au Revenu national et à Consommation et Corporations.

L'honorable Edward Lumley était auparavant président du comité parlementaire sur le développement régional et a été secrétaire parlementaire auprès du ministre de l'Expansion économique régionale et du ministre des Finances.

L'honorable Charles Lapointe était professeur à l'université du Québec. Il a été élu pour la première fois à la Chambre des Communes en 1974. Il était secrétaire parlementaire du ministre des Transports du dernier Cabinet libéral.

## Moratoire sur l'uranium en Colombie-Britannique

En février dernier, le premier ministre de la Colombie-Britannique, William Ben-

nett, imposait un moratoire de sept ans sur l'extraction et la prospection de l'uranium dans cette province. Parmi les motifs qui ont amené l'arrêt de cette décision, on peut citer la crainte parmi la population que l'extraction et la prospection de ce métal n'endommagent l'environnement de façon irréversible. On estime que les recherches quant au traitement des déchets radioactifs n'ont pas encore apporté de solutions acceptables.

Toutefois, seul l'uranium de la Colombie-Britannique est affecté par le moratoire, ce qui ne représente que 1,7 pourcent des ressources canadiennes. C'est donc dire que les réserves de l'Ontario et de la Saskatchewan pourront continuer à répondre aux besoins des marchés intérieurs et étrangers.

## L'industrie canadienne de plus en plus contrôlée par des intérêts canadiens

Le contrôle par des Canadiens de l'industrie au Canada a progressé considérablement de 1970 à 1977. Voilà ce qui ressort d'une étude menée par l'Agence d'examen de l'investissement étranger à partir de données publiées en vertu de la Loi sur les déclarations des corporations et syndicats ouvriers, communément connue sous son sigle anglais CALURA. La Loi rend obligatoire que les corporations non financières au Canada soumettent une déclaration annuelle dans laquelle elles font état de certaines informations financières sur la répartition de leur capital-actions.

Selon l'étude de l'Agence, la part des actifs sous contrôle canadien est passée de 64 pourcent en 1970 à 70 pourcent en 1977. Même si les données varient d'une industrie à l'autre, la hausse s'est manifestée dans les sept secteurs d'activités économiques revus sous CALURA. C'est le secteur minier qui a enregistré la plus forte hausse de contrôle canadien, soit de 32 à 49 pourcent (par secteur minier l'on entend les minéraux métalliques et les combustibles minéraux, mais non les grandes sociétés intégrées d'exploitation de pétrole et de gaz). Cette hausse remarquable a touché à la fois les minéraux métalliques (de 39 à 62 pourcent) et les combustibles minéraux (de 18 à 40 pourcent). Le troisième sous-groupe de ce secteur, appelé «autres mines», n'a accusé aucun changement de contrôle notable.

Le secteur manufacturier est à la fois le plus important secteur au chapitre des actifs et du contrôle étranger. Le contrôle

canadien y a fait une légère progression, variant dans 14 des 21 sous-groupes. Parmi ces 14 industries, 4 ont enregistré de fortes hausses, soit les métaux primaires, les produits du bois, les produits chimiques et la machinerie. Toutefois, 6 des industries manufacturières ont vu le contrôle canadien diminuer, dont les produits du tabac, industrie où le contrôle canadien a disparu en raison de l'acquisition de la dernière grande société du tabac à contrôle canadien par une société américaine. L'industrie du vêtement a été la seule de ce secteur où le contrôle canadien est demeuré stable.

Les auteurs de l'étude ont attribué la hausse de contrôle canadien à 4 facteurs principaux, soit:

- La croissance supérieure des entreprises canadiennes est en partie attribuable à la création de nouvelles entreprises et à la performance exceptionnelle d'un certain nombre d'autres entreprises qui ne venaient que d'amorcer leurs activités en 1970. A titre d'exemples, mentionnons Sidbec-Normines Inc. et ses nouvelles activités minières (fer), et Petrosar, une nouvelle société pétrochimique dont la production se situe à l'échelle mondiale.
- Il y a plusieurs exemples d'acquisition de sociétés étrangères au Canada par des sociétés à contrôle canadien. Dans le secteur minier, mentionnons le gain de contrôle par la Corporation canadienne de développement de Texasgulf Inc. et des actifs de Tenneco Inc., et l'acquisition du Great Plains Group par Norcen Energy Resources. Dans l'industrie du matériel de transport, l'acquisition de MLW-Worthington par Les Entreprises de J. Armand Bombardier Ltée a fortement augmenté le contrôle canadien dans cette industrie. Il en va de même de l'acquisition de Zellers Ltd. par Field Stores Ltd. dans le commerce de détail.
- La décision de certaines sociétés étrangères de devenir canadiennes a aussi eu un effet déterminant sur le degré de contrôle canadien. A retenir comme exemples de ce phénomène, on compte Dome Mines Ltd. et Dome Petroleum Ltd., tous deux dans le secteur minier, La Compagnie de la Baie d'Hudson Ltée, un géant dans le commerce canadien de détail, et l'Aluminum Company of Canada Ltd., une grande société de production de métaux primaires. Cependant, les sociétés en question n'ont pas acquis la nationalité canadienne de cette seule façon. Les activités boursières normales ont également joué un rôle dans ce phé-

## Contrôle canadien dans les secteurs non financiers

Contrôle canadien

	Valeur des actifs		Pourcentage		Hausse ou (baisse)
	1970	1977	1970	1977	
Mines	15,203	35,886	31	49	18
Industries manufacturières	47,287	95,414	42	46	4
Métaux primaires	4,657	8,670	57	86	29
Produits du bois	1,810	4,126	67	79	12
Produits chimiques	2,984	7,722	20	32	12
Machinerie	2,122	3,742	25	36	11
Produits du cuir	252	448	70	80	10
Matériel de transport	3,762	8,324	15	23	8
Produits métalliques	2,761	5,652	53	60	7
Industrie du meuble	442	903	79	84	5
Produits du pétrole et du charbon	5,853	13,442	4	8	4
Impression et édition	1,171	2,480	85	89	4
Papier	7,084	12,016	57	61	4
Usines de tricot	249	374	79	82	3
Divers	1,204	2,642	49	52	3
Boissons	1,373	2,420	68	69	1
Industrie du vêtement	643	1,308	86	86	0
Produits du caoutchouc	599	1,438	7	6	(1)
Aliments	3,806	7,336	64	61	(3)
Appareils et matériel électriques	2,439	4,875	35	31	(4)
Usines de filature et de tissage	1,483	2,476	48	42	(6)
Produits minéraux non métalliques	1,884	3,998	37	30	(7)
Produits du tabac	709	1,022	14	0	(14)
Agriculture, exploitation forestière et pêche	1,505	4,063	87	92	5
Services	6,154	21,250	78	82	4
Construction	6,564	16,305	84	88	4
Commerce	20,694	49,360	75	78	3
Services publics	39,223	81,662	92	93	1

nomène, dans le cas de Inco Ltd. Cette grande entreprise minière était considérée comme société à capital étranger en 1970, mais depuis, ses actions sont passées en majorité aux mains de Canadiens, soit sous contrôle canadien.

- Il arrive parfois que des informations supplémentaires sur la répartition et surtout la nationalité du contrôle de certaines entreprises rendent nécessaires une révision de la classification de la nationalité de ces dernières. Deux cas sont à souligner à ce chapitre, soit les groupements de compagnies qui se trouvent sous le contrôle des familles Irving et Weston.

Une autre forme de révision se fait dans le rapport CALURA. Il s'agit de la mutation de certaines sociétés d'un secteur d'activités à un autre en raison de l'évolution de leurs principales activités, qui sont définies à partir de la valeur ajoutée, au cours de la période en question. En effet, c'est

précisément en raison d'une telle mutation que l'industrie de la machinerie a vu son contrôle canadien augmenter.

### Mandats internationaux des filiales établies en Ontario

En janvier dernier, le ministre de l'Industrie et du Tourisme de l'Ontario, Larry Grossman, a annoncé la mise sur pied d'un groupe de travail spécial dont la tâche est d'établir des mesures pour encourager les entreprises multinationales à confier à leurs filiales, établies en Ontario, des mandats internationaux pour des gammes de produits.

Lorsqu'une filiale se voit confier une telle responsabilité, elle prend totalement en charge, au sein de cette société, une ligne de produits, c'est-à-dire la recherche et le développement, la conception, la fabrication et la mise en marché, et ce, sur

place, soit en Ontario. Un tel mandat s'avère très important car, presque invariablement, il implique des produits de haute technicité, crée des emplois dans des domaines qui ne requièrent pas uniquement des connaissances de la fabrication mais aussi, des habilités administratives, professionnelles et techniques. Il représente aussi une part significative de la recherche et du développement effectués dans la région.

M. Grossman a expliqué la nouvelle stratégie ontarienne en faisant remarquer les problèmes structureaux qui préoccupent les Canadiens depuis plusieurs décennies, à savoir: les filiales reproduisent généralement la ligne de produits de la société-mère sans détenir les économies d'échelle nécessaires à rendre une si grande variété de produits rentables et compétitifs. Le ministre a identifié un autre élément important des problèmes des filiales, soit que les multinationales ont tendance à centraliser les expertises principales comme la recherche et le développement, la mise en marché et la gestion, ce qui réduit les possibilités des filiales de développer leur propre potentiel. Les mandats internationaux pour une gamme de produits permettent aux filiales d'innover et de s'accroître, et à la région, de bénéficier pleinement de l'investissement étranger.

Plusieurs multinationales ont déjà adopté cette approche. Par exemple, la multinationale Westinghouse, dont la filiale canadienne a fait l'objet d'un article dans *L'investisseur étranger* à l'automne 1979, a accordé à sa filiale un mandat international pour une gamme de ses produits. La filiale Westinghouse Canada devait faire face à des difficultés importantes en raison d'un marché décroissant, mais elle est devenue par la suite un atout important sur les marchés internationaux. Pour en arriver là, il a fallu assurer une planification et une rationalisation efficaces avec les autres filiales de la société et il va sans dire que cette nouvelle approche intégrée a porté fruits. A l'heure actuelle, la filiale canadienne dessert l'Amérique du Nord et d'autres marchés étrangers avec une gamme de produits conçus, mis au point et fabriqués au Canada. Près de 40 pourcent des employés de la société à Hamilton, et à Burlington, Ontario sont impliqués dans des activités découlant d'un mandat international. M. Grossman a également mentionné d'autres filiales qui ont adopté certains aspects d'une telle stratégie, notamment Black and Decker, qui produit une gamme de sableuses pour la plupart des marchés mondiaux, Honeywell, Garratt Manufacturing, Xerox et Canadian General Electric.

# Un héritage énergétique peu conventionnel

par Jeff Carruthers

La nature des problèmes énergétiques du Canada est de celle qu'aimeraient connaître la plupart de ses partenaires commerciaux, que ce soient le Japon, l'Allemagne de l'Ouest ou les autres pays occidentaux.

L'héritage énergétique du Canada comprend de l'uranium dont les réserves sont en quantités telles qu'elles peuvent durer encore plusieurs décennies, sans compter que le type canadien de réacteur nucléaire peut s'alimenter simplement d'uranium naturel; des possibilités hydroélectriques qui ne sont pas encore exploitées au maximum en dépit des gigantesques complexes déjà en place, comme Churchill Falls, Nelson River et la Baie James; un surplus de gaz naturel dont les réserves se comptent en termes de milliards de pieds cubes; et des importantes quantités de charbon qui ne sont pas encore extraites.

Mais le plus fascinant de tous, c'est peut-être l'étrange dépôt pétrolifère connu sous le nom de sables bitumineux, que l'on trouve en Alberta et, à une échelle plus réduite, en Saskatchewan, dans l'ouest du Canada.

Dans un monde où les sources de pétrole se font de plus en plus rares, les sables bitumineux représentent une véritable «mine d'or» énergétique inexploitée qui rivalise même avec les réserves du Moyen-Orient.

Les statistiques s'avèrent encore plus impressionnantes: les plus grands dépôts de sables bitumineux, soient ceux de l'Athabasca-Wabiskaw-McMurray au nord-est de l'Alberta, contiennent selon les données du gouvernement albertain environ 720 milliards de barils. Combinés avec les trois autres principaux dépôts, Cold Lake (159 milliards de barils), Peace River (64 milliards) et Wabasca (24 milliards), il s'agit de dépôts de l'ordre de 967 milliards de barils, donc, approchant le chiffre attrayant d'un billion de barils.

Ces dépôts constituent donc les sources de pétrole non-conventionnelles dont plusieurs pays (tels les États-Unis avec ses schistes bitumineux et le Venezuela, avec ses dépôts de pétrole lourd à Orinoco) espèrent tirer la réponse à l'épuisement graduel et à l'incertitude croissante des réserves de pétrole du Moyen-Orient. Plusieurs investisseurs qui viennent des pays partenaires du Canada au chapitre des échanges commerciaux, notamment les États-Unis, le Japon (deuxième en importance à ce titre) et l'Allemagne de l'Ouest, considèrent avec espoir les sables bitumineux canadiens comme un éventuel moyen de répondre à leurs besoins énergétiques croissants. De fait, certains hommes politiques européens ont critiqué, probablement à cause d'un manque d'information, la lenteur avec laquelle le Canada s'occupait de l'exploita-

tion des sables bitumineux en vue d'exporter du pétrole aux autres pays occidentaux.

Les États-Unis, par le truchement de son ministère de l'énergie, contribuent aux recherches sur les sables bitumineux au Canada, dans un projet conjoint regroupant le ministère canadien de l'Énergie, des mines et des ressources, l'Alberta Oil Sands Technology and Research Authority et le ministère des ressources minières de la Saskatchewan. Le Japon participe directement au programme de recherches sur l'exploitation des sables bitumineux au Canada, par le biais de projets conjoints entre des sociétés pétrolières contrôlées par le gouvernement japonais et PetroCanada, la société pétrolière d'État.

Le Canada travaille déjà à l'exploitation du potentiel énorme des sables bitumineux. Une première usine, en opération depuis 1967, le centenaire du Canada, augmentera sa production de 45 000 à 60 000 barils par jour. Suncor Inc., filiale du groupe de sociétés Sun Oil, s'est récemment amalgamée avec la Great Canadian Oil Sands Ltd. (GCOS), une société d'exploitation des sables bitumineux, et inscrit enfin des profits à ces états financiers depuis plusieurs années déficitaires. Comme l'avaient craint certains experts, l'extraction du pétrole des sables bitumineux s'est révélée plus difficile que les optimistes l'avaient cru: en été, ils se présentent sous forme d'une substance collante et l'hiver, aussi dure que du roc. Au prix d'efforts longs et coûteux, on a remédié en partie à la situation. Désormais, les sables bitumineux servent à d'autres fins que le goudronnage des routes de l'Alberta.

Au cours de l'été 1979, la Syncrude Canada Ltd. a inauguré une usine plus grande que celle de Suncor et qui atteint cette fois la taille d'une véritable opération commerciale. Comme dans le cas de ses prédécesseurs, la GCOS, Syncrude Canada est principalement une société d'exploitation minière.

D'abord, ce type d'exploitation consiste à débayer les sables bitumineux, couverts de tonnes de terre inutile. La limite de profondeur à cet effet est de 45 mètres. Puis, les sables sont ensuite montés à la surface à l'aide d'excavateurs monstres (GCOS utilise d'énormes roues à augets) et transportés par convoyeurs à bande jusqu'à une usine centrale où l'on utilise une méthode de distillation de l'eau, mise au point dans les années 1930, pour extraire le bitume ou goudron de pétrole.

Ensuite, le goudron est partiellement raffiné pour obtenir un pétrole brut synthétique, léger et de qualité supérieure.

Syncrude a dû faire face à des problèmes presque depuis le début. L'usine, qu'on prévoyait bâtir au coût de \$200 millions seulement, a coûté en réalité \$2,1 milliards pour une capacité de production de 100 000 barils par jour. Elle a également risqué de ne pas être construite du tout. En effet, l'escalade des coûts a forcé l'Atlantic Richfield Canada Ltd., l'une des quatre sociétés pétrolières privées, partenaires dans ce projet, à se retirer. C'est l'intervention financière de trois gouvernements (fédéral, Alberta et Ontario) qui a assuré la poursuite du projet. Cette situation démontre l'un des plus grands problèmes qui surgissent dans l'exploitation des sables bitumineux: la nécessité de disposer d'importantes sommes d'argent. De ce fait, il est fort probable que les gouvernements provinciaux et fédéraux, en raison de leur intérêt sans contredit, se verront impliqués dans les développements futurs des sables bitumineux.

Syncrude a essuyé également de sérieux problèmes techniques, dont plusieurs incendies coûteux dans les unités de cokéfaction, ce qui a réduit la production de moitié pendant la critique période de pénurie de pétrole en 1979; des panes répétées de l'équipement en raison de la nature fortement abrasive des sables bitumineux; et des problèmes particuliers aux hivers rigoureux où les dépôts de sables bitumineux deviennent si durs qu'il est presque impossible de les manipuler. Les experts croient que ces problèmes devraient être en majorité résolus au cours de 1980.

Un autre des problèmes sous-jacents à l'exploitation des sables bitumineux réside dans le fait que la technologie pour dégager même les dépôts les plus accessibles, ces 7 pourcent qui peuvent être exploités en surface, n'est pas encore au point. De ces 7 pourcent, seulement un tiers peut en réalité être tiré comme pétrole synthétique utilisable.

Actuellement, on accorde à Syncrude et GCOS les prix mondiaux pour leur pétrole brut synthétique, partiellement raffiné (soit le double du prix sur le marché intérieur). C'est l'un des avantages fiscaux offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de taxation des prix et des redevances, afin d'accélérer l'exploitation des sources non-conventionnelles de pétrole au Canada.

Les prix mondiaux ont grimpé à une telle allure au cours des derniers mois qu'on rapporte que Syncrude est sur le point d'amortir ses pertes avec seulement la moitié de ses équipements de production en activité. Le même phénomène devrait se produire avec Suncor qui pourrait recouvrer en moins de deux ans ses investissements par l'expansion de GCOS.

Avec la hausse éventuelle des profits réalisés par les deux sociétés d'exploita-

tion des sables bitumineux et les retours sur l'investissement pouvant devenir si avantageux, le gouvernement fédéral songe sérieusement à ne plus accorder le niveau des prix mondiaux pour le pétrole synthétique tiré des sables bitumineux. Cet élément de fixation des prix pourrait entraîner une forte controverse quant aux échéanciers et au rythme d'exploitation des futurs projets relatifs aux sables bitumineux. Le gouvernement devra tout au moins payer plus cher le pétrole synthétique que le pétrole conventionnel déjà découvert, afin d'encourager l'exploitation du pétrole non-conventionnel. Si les prix du pétrole non-conventionnel n'égalent pas les prix mondiaux, ils devront cependant être établis selon les coûts de production, avec un retour garanti sur l'investissement. Même si une telle approche réduirait les risques des investisseurs, l'implication accrue du gouvernement et la réduction des espoirs de profits davantage élevés pourraient se solder par une baisse des investissements.

Mais seulement deux exploitations de sables bitumineux entament à peine les immenses dépôts bitumineux exploitables. De fait, le niveau de production quotidienne atteint, soit 180 000 barils, couvre à peine la baisse de production de pétrole conventionnel connue au Canada depuis deux ans.

Jusqu'à présent, seulement deux autres exploitations de sables bitumineux sont à l'étude: une troisième exploitation de type minier, Alsands Project Group (dirigé par Shell Canada Resources Ltd.), dans les dépôts de l'Athabasca, prévue au coût de \$6 milliards et la première entreprise «sur place», à l'échelle commerciale, dans les dépôts de Cold Lake, au sud, à la frontière entre l'Alberta et la Saskatchewan. Ce dernier projet, proposé par une filiale de l'Exxon's Imperial Oil Ltd, consisterait à injecter de la vapeur dans les dépôts pétrolifères en vue de chauffer le pétrole à une température suffisamment élevée pour lui permettre de circuler aisément jusqu'aux puits d'où il sera pompé à la surface. C'est un premier pas vers les types de technologies qui seront éventuellement requises pour exploiter les importantes quantités de sables bitumineux qui ne sont pas accessibles. Cependant, il faudra se tourner vers d'autres technologies pour recueillir les sables bitumineux enfouis encore plus profondément dans les réserves de l'Athabasca.

On peut considérer les réserves pétrolifères selon une échelle d'accessibilité. A l'une des extrémités de l'échelle se trouvent les réserves de pétrole brut léger qu'on exploite couramment à travers le monde et qui sont les plus faciles à extraire au moyen de puits traditionnels. Le Canada a récemment cessé l'exportation de ce type de pétrole aux États-Unis, bien qu'au milieu des années 1970, ces exportations s'élevaient à un million de barils par jour, ou plus que la moitié de la production totale canadienne. A un

échelon plus bas, se trouvent les pétroles bruts lourds qui s'apparentent à la mélasse, et qui ne peuvent être produits qu'au rythme d'environ 10 à 20 barils par jour, ce qui requiert un grand nombre de puits. Selon les techniques de production régulières, seulement 10 à 25 pourcent du pétrole sont récupérés.

Afin d'améliorer la production, il faut recourir à des méthodes de récupération spéciales et coûteuses, dont l'injection de vapeur ou encore le chauffage du pétrole souterrain pour en accélérer le flot. Les réserves de Lloydminster à la frontière sud entre l'Alberta et la Saskatchewan détiennent la plus grande proportion de ce type de pétrole. On l'utilise principalement au Canada pour produire du matériel de pavage. Pour le transformer en essence ou en pétrole de meilleure qualité, il faudrait construire des raffineries pétrolières plus complexes à proximité des marchés ou encore des raffineries partielles, près des champs pétrolifères, au coût de \$1 milliard ou plus pour une production de 50 000 à 100 000 barils par jour. Plusieurs sociétés canadiennes ont étudié les possibilités de construire de telles unités, notamment Husky Oil Ltd. et PetroCanada. Cependant l'accès difficile aux marchés d'exportation américains où les prix s'avèrent supérieurs, a découragé de telles entreprises.

Encore plus bas sur l'échelle d'accessibilité se trouvent les dépôts de pétrole lourd encore plus visqueux de Cold Lake et de Peace River. Ces derniers nécessitent des méthodes de récupération encore plus compliquées et de plus grands investissements, sans compter les coûts de raffinement du pétrole extrait. L'industrie pétrolière, appuyée financièrement par le gouvernement de l'Alberta, effectue des recherches afin de perfectionner les diverses technologies en prévision des usines commerciales qui pourraient commencer à produire du pétrole de cette façon. Le projet Cold Lake d'Esso Resources Canada constitue la première usine de taille commerciale de ce type. On prévoit que le projet coûtera plus de \$7 milliards, en partie à cause du grand nombre de puits d'exploitation requis pour extraire le pétrole lourd. Tout comme la troisième usine d'exploitation de type minier en cours de planification, le projet Cold Lake en est au stage final d'approbation gouvernementale mais nécessite encore des garanties quant aux arrangements fiscaux particuliers dont la fixation des prix, les taxes et les redevances.

Enfin, au dernier échelon d'accessibilité, il y a des dépôts de l'Athabasca dont 90 pourcent ne peuvent être exploités de la surface et qui pourraient éventuellement être extraits selon des techniques «sur place» qui ne sont pas encore au point.

Ainsi, le Canada ne fait qu'effleurer la surface de ses sables bitumineux, en ayant recours aux techniques conçues depuis

les années 1930. Le Canada prévoit compter fortement sur les sables bitumineux dans sa campagne d'autosuffisance dont l'objectif se situe vers 1990 ou l'an 2000. Atteindre cet objectif, sans avoir découvert de nouveaux gisements de pétrole conventionnel, nécessiterait la construction d'au moins une nouvelle exploitation de sables bitumineux par année au cours des prochains quinze ans. C'est presque irréalisable, compte tenu des énormes sommes d'argent requises (plus de \$5 milliards par usine), des limites de main-d'oeuvre et d'équipements (le Canada a juste assez de main-d'oeuvre pour s'occuper de la construction d'une seule usine à la fois pendant une période de deux ans, si les autres principaux projets ne sont pas retardés) et du temps écoulé entre la conception et l'achèvement d'un projet (en moyenne 10 ans).

Puisque l'exploitation des sables bitumineux ne rencontre déjà pas l'échéancier prévu, il semble improbable qu'il y ait des exportations de pétrole canadien tiré des sables bitumineux au cours des deux prochaines décennies même si d'importantes découvertes technologiques surviennent quant à l'exploitation des dépôts profonds de l'Athabasca. Même dans une telle hypothèse, les contraintes de main-d'oeuvre, de temps et de moyens financiers qui affectent actuellement les exploitations de sables bitumineux viendraient freiner l'exploitation des usines les plus avancées technologiquement jusque vers les années 1990 au plus tôt.

Par conséquent, les sables bitumineux canadiens représentent à court terme un remède temporaire pour le pays, à moyen terme, une contribution importante aux ressources pétrolifères, bien que moyennant des investissements élevés et, à long terme, une source éventuelle d'approvisionnement pour les autres pays, si la technologie pour exploiter en grandes quantités les dépôts profonds se révèle efficace à une échelle commerciale.

Le gouvernement albertain finance un programme de recherches par le biais de l'Alberta Oil Sands Technology and Research Authority (AOSTRA), au moyen des fonds tirés de ses revenus en énergie.

L'accent principal du projet de recherches, qui impliquait en 1978-1979 des sommes de \$144 millions, est mis sur la conception, le test et l'amélioration de techniques d'exploitation sur place. Ces techniques semblent s'avérer la solution à l'exploitation des sables bitumineux qui s'étendent sur quelque 43 000 kilomètres carrés à l'est et au nord de l'Alberta.

Par exemple, AOSTRA fournit 50 pourcent des fonds pour l'essai d'une technique brevetée dans les dépôts de l'Athabasca. Le test, au coût de \$50 millions, implique une combinaison de pré-combustion (brûlage souterrain de sables bitumineux en vue de chauffer les autres dépôts) et d'inondation (injection d'eau afin de faire monter le pétrole chauffé, moins visqueux, vers les stations centrales

de pompage). Amoco Canada Petroleum Co. Ltd., PetroCanada et Sun Oil y participent.

Un autre essai dans les dépôts de l'Athabasca consiste à étudier les techniques de fracturation qui permettent d'extraire les sables bitumineux des dépôts plus profonds (soit à plus de 200 mètres) de façon plus complète après qu'ils aient été rendus moins visqueux par d'autres méthodes.

Dans le cadre du projet Peace River à l'ouest, près de la Colombie-Britannique, des fonds ont été accordés afin de mettre à l'essai une technique d'injection de vapeur mise au point par Shell.

Dans le dépôt de pétrole lourd de Cold Lake, au sud de l'Athabasca, des recherches sont menées sur place sur des techniques combinant l'injection de vapeur et le délogement par combustion. BP Exploration, PanCanadian Petroleum Ltd. et Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd. y travaillent conjointement.

On évalue aussi l'accès aux sables bitumineux et aux pétroles lourds par voie de tunnels horizontaux à partir des puits verticaux. Ce concept s'inspire de méthodes similaires utilisées dans l'exploitation de mines thermales en Russie.

A plus brève échéance, AOSTRA parraine un projet pilote quant à la récupération plus poussée des pétroles bruts lourds dans la région de Lloydminster, au

sud-est de l'Alberta. L'un des tests comprend le recours à la vapeur pour diriger le pétrole vers les puits de production; un deuxième test consiste à injecter de l'air afin d'activer la combustion dans une partie du réservoir de pétrole. Une autre méthode de récupération est à l'essai à la réserve de gaz à Suffield au sud de l'Alberta, impliquant un processus de combustion cyclique. Avant de construire de nouvelles installations pour traiter ces types de pétroles lourds en vue d'une plus grande utilisation au Canada, il faudra augmenter de façon significative le taux de production de ces exploitations. De toute évidence, le plus sûr moyen d'y arriver est d'améliorer les méthodes d'extraction poussée qui peuvent autant s'appliquer aux réserves actuelles qu'aux nouveaux dépôts de pétroles lourds. De telles techniques pourraient ainsi augmenter l'exploitation des réserves de pétrole canadien.

Des études, qui à long terme prendront davantage d'importance, viennent d'être entreprises en vue de déterminer l'importance des dépôts de bitume dans les roches carbonatées qui s'étendent croit-on sur un immense triangle couvrant à peu près la même surface qui contiennent les dépôts de sables bitumineux. Des fonds sont également accordés pour l'étude d'une méthode de récupération par combustion souterraine pour ces dé-



L'extraction des sables bitumineux nécessite de gigantesques excavateurs

pôts, impliquant l'Union Oil Co. of Canada Ltd. Ces dépôts carboniques ne sont pas encore inclus dans l'estimé des réserves de sables bitumineux.

AOSTRA subventionne aussi l'essai de méthodes originales d'exploitation des sables bitumineux dont l'une consiste à employer une source électrique pour chauffer les dépôts ainsi que de nouvelles techniques d'extraction et de transformation des sables bitumineux. Par exemple, des sables bitumineux sont envoyés en Allemagne de l'Ouest afin d'y être traités selon la méthode Lurgi et d'y étudier les possibilités et les avantages économiques d'appliquer le processus de distillation directe Lurgi-Ruhrigas en regard du processus de séparation au moyen de l'eau chaude. La technique Lurgi est traditionnellement employée pour la gazéification du charbon. Selon les résultats obtenus, on décidera si une usine de démonstration devrait être construite à cet effet. Une autre méthode de séparation «à sec», qui implique un séchoir rotatif breveté, est également à l'essai et serait possiblement applicable à la transformation des pétroles lourds.

Les chercheurs du gouvernement fédéral poursuivent une étude de faisabilité sur l'hydrocraquage des sables bitumineux et des pétroles lourds au lieu ou en conjonction avec les techniques plus conventionnelles de cokéfiage. AOSTRA a

aussi financé l'essai de la technique de «fluid flexicoking» mise au point par Exxon.

Dans une veine plus futuriste, AOSTRA et une filiale de la société japonaise Mitsubishi font l'essai de techniques de craquage thermique direct afin de déterminer s'il est possible de produire des produits pétrochimiques à partir du bitume des sables.

En plus des problèmes technologiques et économiques, l'exploitation des sables bitumineux doit également faire face à des problèmes d'ordre écologique, social et politique.

D'un point de vue écologique, la technique de traitement à l'eau chaude utilisée dans les exploitations de surface a un impact considérable sur les réserves d'eau disponibles. D'énormes quantités d'eau sont requises, en partie à cause de l'absence de technologie avancée pour purifier et recycler l'eau. Les vastes mares d'eau polluée attirent puis handicapent le gibier d'eau, le long de l'une des principales routes migratoires d'Amérique du Nord. Les émanations de soufre et les problèmes éventuels de pluies acides inquiètent de plus en plus. Les mines à ciel ouvert et les problèmes de végétation qui s'ensuivent, causeront un nombre croissant de problèmes à mesure que les exploitations se multiplieront.

Sur le plan social, le développement

modeste des sables bitumineux qu'on envisage, soit trois exploitations de type minier et une usine «sur place», a déjà posé de sérieux défis aux services publics à fournir aux établissements épars de ces régions de l'Alberta. En effet, des milliers de travailleurs de partout au Canada sont attirés en Alberta en quête d'emplois bien rémunérés, suractivant ainsi l'économie provinciale. De nouvelles villes ont dû être construites de toutes pièces à proximité des nouvelles exploitations de sables bitumineux, et ce à des coûts considérables pour les gouvernements locaux.

On s'inquiète aussi de plus en plus du fait que l'exploitation sous bail et la technologie quant aux sables bitumineux sont en grande partie contrôlées par quelques sociétés pétrolières multinationales à capital étranger. On craint en effet de voir le rythme et la nature de l'exploitation de cette ressource énergétique qui prend une importance de plus en plus vitale pour le Canada, déterminée par des intérêts non-canadiens. C'est pourquoi on accorde une attention particulière à une participation canadienne accrue, tant au niveau financier que technique, aux projets actuels et futurs. L'objectif poursuivi est l'autonomie canadienne dans le domaine de l'exploitation des sables bitumineux, dans la mesure où cela est possible.

Les relations fédérales-provinciales constituent un autre élément clé de l'avenir de l'exploitation des sables bitumineux. Au Canada, les gouvernements provinciaux ont juridiction sur leurs ressources naturelles et le gouvernement fédéral régit le commerce interprovincial et international. Ce recoupement de juridiction entre deux paliers de gouvernements a entraîné certaines confrontations entre autre au sujet du prix et du rythme de développement. En effet, les questions de prix n'étaient pas encore résolues au moment de la mise sous presse. L'Alberta, consciente de la nature limitée de ses ressources pétrolières et de la disparité croissante entre les prix intérieurs et internationaux, a l'intention d'obtenir le maximum de bénéfices pour son pétrole alors que le gouvernement fédéral est préoccupé de l'impact de la hausse des coûts du pétrole sur l'économie. Le rythme de développement constitue un autre élément de désaccord, l'Alberta voulant éviter de surchauffer l'économie provinciale et de surtaxer ses services publics et le gouvernement fédéral désirant accélérer le développement afin de réduire la dépendance du Canada des importations coûteuses de pétrole étranger. Aussi longtemps que la possibilité de confrontation existera, les investisseurs privés seront d'autant plus prudents avant d'investir les immenses sommes d'argent requises pour les projets commerciaux d'exploitation des sables bitumineux. C'est pourquoi les relations fédérales-provinciales ont été et continueront d'être le pivot de l'exploitation des sables bitumineux.



Aperçu d'installations pétrochimiques.

# L'Ouest, nouveau centre financier

par Richard Osler

On croit très souvent que l'argent a un effet magnétique. C'est en fait le cas en Alberta où l'économie, en particulier le secteur de la transformation des ressources naturelles, a besoin pour répondre à ses besoins actuels et futurs de financement d'attirer vers elle une communauté financière de plus en plus importante et complexe.

Il va sans dire que les recettes provenant du pétrole et du gaz naturel sont énormes et ont des retombées bénéfiques sur d'autres industries. Toutefois, les projets d'exploration et d'exploitation des richesses naturelles telles le pétrole lourd et les sables bitumineux, l'établissement de l'infrastructure et l'expansion des industries reliées ou non aux richesses naturelles nécessitent tous des services de financement considérables et immédiats. Et c'est pour cette raison que se développe actuellement en Alberta un important centre financier. On voit s'ouvrir à Calgary et à Edmonton des bureaux d'institutions financières canadiennes et étrangères qui veulent tirer profit du marché actuel et plus particulièrement de l'immense marché anticipé.

## Éléments financiers canadiens

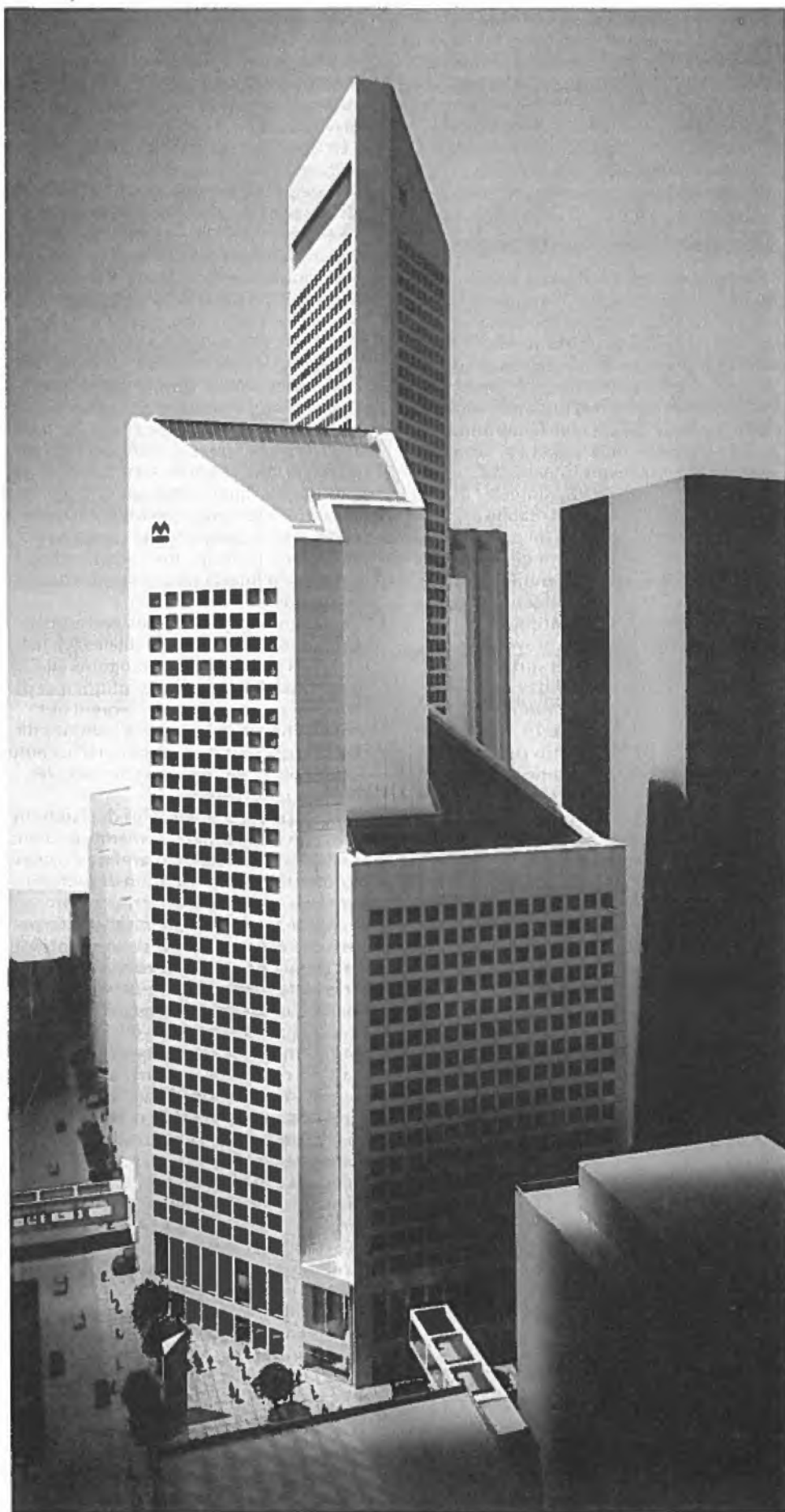
A une certaine époque, les banques à chartre canadiennes, actives à l'échelle du pays, effectuaient les principales transactions albertaines à partir de leurs sièges sociaux à Toronto ou à Montréal. Sans aucun doute, ce chapitre de l'histoire financière canadienne est maintenant révolu. L'an dernier, la Banque de Montréal a annoncé son intention de construire à Calgary un immeuble commercial de deux tours, dont l'une de 47 et l'autre de 64 étages, soit l'édifice le plus élevé du Commonwealth. Le président et le vice-président (affaires bancaires des sociétés) de cette banque ont maintenant leurs bureaux à Calgary, tout comme le vice-président de la banque à chartre la plus importante du pays, la Banque Royale du Canada. De plus, la Banque Royale a institué un nouveau département, le groupe d'énergie globale, dont les quartiers généraux seront à Calgary.

Témoin de tous ces déplacements de l'Est vers l'Ouest, le président de la Bourse de l'Alberta a fait l'observation suivante à l'égard du centre financier de l'Alberta: ... «il ne sera probablement jamais de la même trempe que celui de Toronto mais il gagne de plus en plus de pouvoir de décision.» Le pouvoir décisionnel en matière de prêts est véritablement un élément primordial. Les autorités bancaires en Alberta doivent être en mesure d'approuver l'accord de prêts importants sans avoir à passer par le siège social où l'étude et l'approbation des demandes entraînent inmanquablement des délais. La concurrence qui existe déjà et

qui s'intensifiera probablement davantage fait du délai d'approbation des prêts un élément décisif du succès d'une institution financière. La Banque de Montréal et la Banque canadienne impériale de commerce ont ouvert des succursales spécialisées dans les prêts aux sociétés, auxquelles elles ont accordé des limites discrétionnaires de prêts allant de \$20 millions à \$25 millions, sous réserve de l'approbation du conseil d'administration. Cette décision raccourcit le délai d'approbation des prêts en termes de jours au lieu de semaines. Chose curieuse, les cadres albertains de la Banque Royale et de la Banque de Montréal ont des limites de prêts discrétionnaires inférieures à celles des cadres affectés aux affaires bancaires des sociétés. Néanmoins, ces limites se situent à quelque \$5 millions, soit le double de celles de leurs concurrents et le quintuple du niveau habituel d'il y a trois ou quatre ans. La Banque Royale est de loin la plus importante au sein de l'industrie pétrolière; on croit savoir qu'elle détient le tiers de tous les prêts liés à l'exploitation du pétrole et du gaz naturel. Une des cinq grandes banques à chartre doit bientôt ouvrir un comptoir de la monnaie, ce qui constitue un autre élément financier très important. La Banque Royale, la Banque de Montréal et la Banque Toronto Dominion possèdent déjà des bureaux de change.

D'autres banques canadiennes plus petites s'établissent aussi en Alberta. Par exemple, la Banque Northland, l'une des plus récentes banques à chartre au Canada, a établi des bureaux à Calgary. Elle a connu une expansion rapide sur les marchés de prêts aux établissements de commerce en gros; elle a également pris d'importants engagements auprès d'organismes internationaux de prêt. Parmi ses actionnaires, on retrouve l'impressionnante Deutsche Genossenschaftsbank de Francfort (5 pourcent) et la Girard International Bank de Philadelphie (5 pourcent). Une autre institution de prêt aux commerces de gros, la Canadian Commercial and Industrial Bank, a vu son actif passer à plus de \$500 millions en un peu plus de trois ans.

Toutefois, les banques ne représentent qu'une des sources de financement. Les sociétés pétrolières, en particulier celles de création récente, ont trouvé une nouvelle source de financement, soit les fonds de forage, sorte d'abri fiscal, qui fournissent un financement habituelle-



Maquette de l'édifice commercial de la Banque de Montréal qui sera construit à Calgary.

ment réservé aux sociétés qui émettent des actions. Cette source monétaire très flexible a permis la mise sur pied d'un bon nombre de sociétés, dont la Czar Resources Ltd. qui s'est constitué un capital de \$100 millions en une période de temps relativement courte. Cette forme de financement a connu une forte popularité auprès des investisseurs en raison des amortissements fiscaux intéressants (100 pourcent des frais d'exploration et 30 pourcent des frais d'exploitation) qui se situent en moyenne entre 60 et 70 pourcent pour les fonds de sources canadiennes au cours de la première année. On a investi de cette façon environ \$1,5 milliard dans l'industrie du pétrole et du gaz depuis les premiers investissements ouest-allemands de ce genre en 1974. Les Allemands de l'Ouest ont acheté pour environ \$700 millions de titres découlant de ces nouvelles mesures fiscales. Toutefois, des règlements fiscaux plus stricts en Allemagne de l'Ouest ont semblé ralentir le flot annuel de ce type d'investissements provenant de ce pays. Depuis les nouvelles mesures fiscales de 1976 en vue d'encourager le forage au Canada, les Canadiens ont investi environ \$800 millions, dont \$500 millions en 1979 seulement.

Cette popularité des investissements dans le domaine du forage a permis entre autres aux maisons de courtage, dont les transactions mettent en jeu des fonds publics, d'offrir un nouveau genre de service, ce qui a attiré à Calgary bon nombre d'entreprises. Plusieurs maisons de courtage estiment en effet qu'environ un tiers de leurs nouvelles souscriptions, dont celles dans le domaine du forage, proviennent de l'Alberta. Cette situation explique pourquoi la plupart de ces maisons ont détaché un, sinon plusieurs souscripteurs pour desservir les entreprises à Calgary. Les grandes sociétés nationales, telles MacLeod Young Weir et Wood Gundy Ltd. et celles plus modestes comme Walwyn Stodgell Cochran Murray Ltd. et Midland Doherty Ltd. ont acquis de nombreuses souscriptions à Calgary.

Outre les maisons canadiennes de courtage qui ont ouvert des bureaux à Calgary, plusieurs entreprises locales ont été créées. Parmi les plus importantes, on compte la Peters & Co. qui a connu des débuts modestes en 1971 et qui est devenue un important souscripteur pour les petites et moyennes entreprises bien établies. En raison de ses liens étroits avec l'industrie, la société Peters a devancé les plus grandes sociétés qui n'étaient pas prêtes à absorber la montée du capital-actions amorcée au cours du deuxième semestre de 1978.

Le commerce du courtage au détail s'es également avéré rentable, si l'on considère le fait que la plupart des maisons ont au moins doublé leur personnel affecté à ces activités depuis 1978. Les vendeurs en place à Calgary ont pu profiter du commerce florissant du pétrole et du gaz et réaliser des chiffres de ventes sans précédé-

dent. Par exemple, le bureau de Calgary de la Merrill Lynch, Royal Securities Ltd. est son bureau le plus actif au Canada.

L'évolution de la Bourse de l'Alberta suit la croissance du secteur des richesses naturelles, en particulier le pétrole et le gaz naturel. Créée en 1914 sous le nom de Bourse de Calgary, la Bourse de l'Alberta gagne de plus en plus de prestige et est maintenant reconnue comme l'un des principaux centres boursiers au Canada. A l'heure actuelle, la Bourse de l'Alberta est en train de se donner une vocation spéciale, à savoir le lancement de petites et moyennes entreprises du secteur des richesses naturelles. Elle projette d'élargir sa base de transaction et de tirer profit d'un plus grand nombre de transactions de valeurs figurant sur plusieurs listes. Toutefois, la plus grande partie des transactions de la Bourse de l'Alberta est et continuera d'être la spéculation et l'échange de titres de l'industrie pétrolière.

Les compagnies d'assurances participent également à la croissance de l'Alberta. Le Groupe Cascade, par exemple, est devenu en 1979 le deuxième plus important groupe de compagnies d'assurances dans l'Ouest. Autre fait éloquent, le Groupe Cascade a décidé de déménager de Toronto à Calgary les sièges sociaux de deux entreprises dont il a fait l'acquisition, notamment la Sovereign General Assurance Co. (actif de \$30 millions) et la Sovereign Life Assurance Co. (actif de \$93 millions). Avec la Cannon Assurance Co. de Grande-Bretagne qu'il a acquise en 1978, le Groupe Cascade contrôle un actif de plus de \$570 millions. Cette entreprise de Calgary espère faire passer ce chiffre à plus de \$1 milliard au début des années 1980.

Il ne faudrait pas oublier un autre élément significatif du tableau financier de l'Alberta, soit l'énorme fonds d'épargne

du gouvernement provincial qui a été constitué en vue d'administrer les revenus provenant des redevances du pétrole et du gaz. L'Alberta Heritage Savings Trust Fund, dont la valeur est de \$5 milliards et qui devrait passer d'ici 10 ans à \$30 milliards, s'avère un instrument important dans la stratégie albertaine de diversification de l'industrie et de l'économie.

### Éléments financiers étrangers

Calgary a toujours été une importante étape bancaire pour les banques étrangères; actuellement, elle est en voie de devenir le lieu permanent de résidence d'un bon nombre de ces banques qui tentent d'obtenir leur part de l'énorme chiffre de ventes prévu pour les années 1980. M. Terry Baker, consul honoraire de la Grande-Bretagne à Calgary et directeur régional de la Natwest Canada Ltd., une filiale de la Nationale Westminster Bank Ltd., de Londres, qui s'est établie à Calgary l'an dernier, a fourni un bon aperçu de ce que les banques étrangères tentent d'accomplir à Calgary. Il soutient que même si les banques étrangères effectuent des transactions outre-mer et consentent des prêts aux moyennes entreprises, elles s'efforcent surtout d'établir des liens avec les grandes sociétés. Les banques étrangères s'intéressent en particulier aux prêts souscrits, qui feront partie intégrante des grands projets des années 1980 dans le domaine du pétrole et du gaz. Les prêts souscrits, c'est-à-dire les importants prêts financés conjointement par plusieurs banques, sont rares au Canada parce que les banques à charte sont en mesure de consentir elles-mêmes la plupart des prêts. Cependant, M. Baker souligne qu'avec des projets de plusieurs milliards de dollars, les prêts souscrits deviendront une nécessité. Il estime que les banques à charte doivent élargir leur base

et qu'elles ne peuvent s'attendre à obtenir tous les contrats de financement des énormes projets pétroliers et gaziers des années 1980. Le Canada devra avoir recours à de nouvelles sources financières internationales.

En dépit de son établissement récent à Calgary, un autre représentant d'une banque étrangère estime déjà que les affaires y sont fructueuses. Le directeur de la SBC Financial Ltd., une filiale de la Swiss Banking Corporation, M. Udo Studner affirme que le nombre de prêts accordés a dépassé leurs prévisions en 1979 et il croit qu'il lui sera facile de doubler son chiffre d'affaires cette année. La SBC a consenti, à Calgary, un prêt de \$30 millions à une importante société dont le contrôle appartient à des étrangers. D'après M. Studner, les banques étrangères ont un avantage sur les banques canadiennes du fait que leurs taux d'intérêt sont basés sur le taux interbanques de Londres, tandis que les taux des banques canadiennes sont fondés sur le taux privilégié canadien le plus élevé. Il affirme que l'écart entre les deux taux d'intérêt peut atteindre jusqu'à un pourcent.

Il est à noter que les deux entreprises susmentionnées sont des filiales. En fait, la plupart des banques étrangères au Canada possèdent des filiales plutôt que des bureaux, parce qu'elles prévoient des modifications à la Loi sur les banques du Canada, qui leur permettraient d'accepter des dépôts et de concurrencer ainsi les banques canadiennes.

Si l'on peut considérer les déclarations faites l'an dernier par des membres d'une mission commerciale britannique comme représentatives de l'opinion des intérêts étrangers en Alberta, la participation étrangère future à la communauté financière de l'Alberta semble devoir s'intensifier. En juin dernier, douze hommes d'affaires britanniques, porte-parole des principales banques de compensation, banques d'affaires et maisons de courtage, ont fait une visite d'une semaine en Alberta. Ils ont conclu qu'un plus grand nombre d'institutions financières britanniques devraient s'établir dans cette province. Le directeur général du London Committee for Invisible Exports, M. William Clarke, a affirmé que l'Alberta est en voie de devenir le deuxième centre bancaire du Canada, après Toronto.

Le pétrole et le gaz naturel favorisent l'évolution rapide de l'ouest du Canada, en particulier de l'Alberta. Cette situation a nécessité la création d'une importante communauté financière albertaine, capable de fournir les services exigés par les importantes transactions liées non seulement au pétrole et au gaz, mais aussi à d'autres industries. Le déplacement d'importantes institutions financières de l'Est du Canada et de l'étranger vers l'Alberta prouve bien que la croissance financière de l'Alberta n'est pas seulement un phénomène transitoire, mais une transformation permanente de son économie.

### Banques étrangères représentées en Alberta ou qui le seront bientôt

The Chase Manhattan Bank	E.-U.
Citicorp	E.-U.
Crédit Suisse	Suisse
National Westminster Bank Ltd.	Royaume-Uni
Swiss Bank Corporation	Suisse
Société Générale de Banque S.A.	France
Seafirst Corp.	E.-U.
The Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (Wardley)	Hong Kong
Bankers Trust New York Corp.	E.-U.
Schroders Ltd.	Royaume-Uni
The First Boston Corporation	E.-U.
Crédit Lyonnais S.A.	France
Continental Illinois Bank & Trust Co.	E.-U.
Chemical New York Corp.	E.-U.
The Bank of Tokyo	Japon
Barclays Bank Ltd.	Royaume-Uni

# L'investissement américain au Canada

par Joan Gherson

Pour plusieurs Canadiens, un investissement étranger, c'est en réalité un investissement américain et les faits viennent appuyer cette impression. En effet, les Américains contrôlent non seulement la plupart des entreprises étrangères, mais ils dominent aussi une grande partie de l'industrie canadienne. Presque la moitié des capitaux engagés dans les secteurs manufacturier et de la transformation des richesses naturelles proviennent des États-Unis. Même si la présence américaine n'est considérable que depuis la seconde moitié des 112 ans d'histoire de notre pays et qu'elle accuse depuis ces dernières années un léger ralentissement, son importance et son influence ont fait l'objet d'études poussées au Canada et même aux États-Unis. Cet article a pour but de décrire brièvement l'historique, l'ampleur et la concentration de ces investissements.

Bien que les États-Unis ont toujours eu une influence profonde sur la vie culturelle et commerciale au Canada, ils n'ont pas toujours prédominé au chapitre de l'investissement dans ce pays. Jusqu'au milieu du dix-neuvième siècle, les Britanniques étaient presque les seuls pourvoyeurs de fonds étrangers au Canada, tout comme d'ailleurs aux États-Unis. Selon les estimations en 1867, au moins 90 pourcent du total des investissements étrangers, soit alors \$200 millions, provenaient de la Grande-Bretagne. Il s'agissait généralement d'investissements de portefeuille principalement des obligations de l'État et des sociétés de chemins de fer.

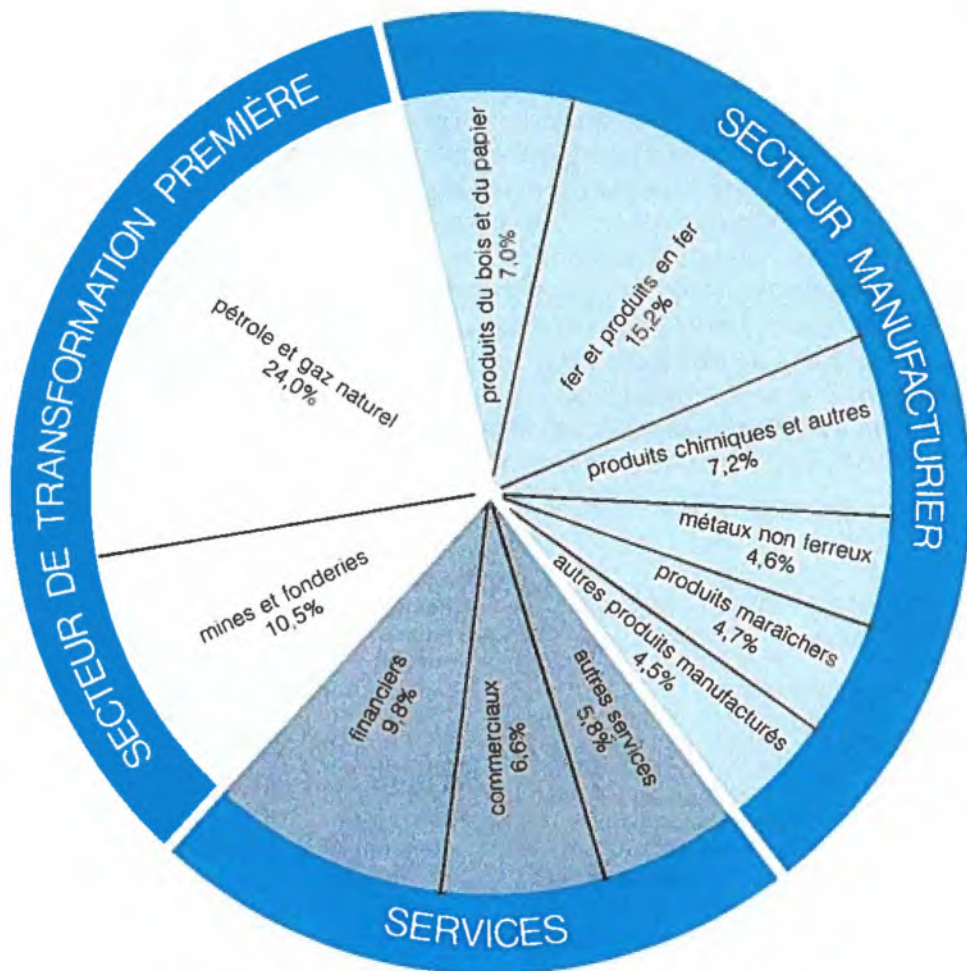
Jusqu'à la première guerre mondiale, cette situation a très peu changé, en dépit de l'accroissement des emprunts auprès des pays étrangers, spécialement entre 1900 et 1913 où les investissements étrangers se sont chiffrés à quelque \$2,5 milliards. Les placements, surtout les titres offerts par l'État, étaient toujours le moyen de financement le plus important et les Britanniques, les principaux pourvoyeurs de fonds. Toutefois, les investissements américains se sont accrus pour atteindre plus que le double des investissements britanniques. Jusqu'en 1914, la part des Britanniques du total de l'investissement étranger avait diminué à environ 72 pourcent et celle des Américains avait augmenté à environ 23 pourcent. C'est à ce moment que les Américains ont supplanté les Britanniques comme principaux investisseurs directs, en particulier dans les industries forestières et minières, et aussi dans les industries manufacturières.

Même si la croissance plus rapide de l'investissement américain se manifestait déjà avant 1914, l'ampleur du capital-actions détenu par les Britanniques restait présente. Cette situation a changé, toutefois, en raison des actions prises par les Britanniques et les Américains pendant et après la guerre. Les investissements britanniques commencèrent à diminuer avec la liquidation de la dette de l'État et

des sociétés de chemins de fer. Alors, les gouvernements et sociétés du Canada se sont adressés à New York plutôt qu'à Londres pour obtenir de nouveaux capitaux. Durant la période de 1914 à 1926, ce sont surtout les investissements de portefeuille qui ont fait augmenter très rapidement l'investissement américain au Canada: d'environ \$250 millions en 1914, ils ont monté à près de \$1,8 milliard en 1926. Ce type d'investissement combiné avec l'augmentation de plus du double de l'investissement direct a fait qu'en 1926, la première année pour laquelle nous avons des données officielles canadiennes sur l'investissement étranger, les Américains devenaient les principaux créanciers du Canada. Il se sont maintenus à ce rang en dépit d'un léger accroissement des investissements britanniques à la fin des années 1920 et d'un modeste déclin des investissements américains durant les années 1930. En 1946, avec les investissements britanniques qui ont diminué davantage durant la seconde guerre mondiale, remplacés en grande partie par des investissements américains, les proportions détenues par les deux pays se sont inversées complètement par rapport à 1914. Quelque 72 pourcent du total de l'investissement étranger de \$7 milliards étaient détenus par les Américains, comparativement à 23 pourcent pour les Britanniques.

Durant les années 1950 et 1960, le Canada a connu une période d'investissements étrangers massifs dont ceux à long terme qui ont augmenté de plus de \$30 milliards. En 1967, année du centenaire, la part américaine d'investissement étranger a atteint le niveau record de 80 pourcent. Durant les années 1970, l'augmentation de l'investissement étranger a été encore plus frappante; la moyenne a atteint plus de \$6 milliards par an entre 1970 et 1976. L'augmentation a été telle que, même si la part américaine a baissé durant cette décennie (inférieure à 75 pourcent en 1976) elle avait encore plus que doublé en valeur en 10 ans.

*Joan Gherson est économiste à la Direction de la recherche et de l'analyse de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.*



Répartition en pourcentage des investissements américains au Canada — 1976

### Caractéristiques de l'investissement américain

La caractéristique principale de l'investissement américain, c'est son ampleur considérable. Avec une valeur comptable de plus de \$60 milliards en 1976, il représente presque 75 pourcent de tous les investissements étrangers dans ce pays. De plus, le Canada est aussi le lieu principal où se dirigent les investissements américains à l'étranger, soit un quart de leurs investissements totaux. Cette principale orientation d'investissement des fonds américains vers le Canada s'est maintenue au taux de 25 pourcent même lors des premières années où les Britanniques contribuaient la plus grande part du capital étranger.

L'ampleur actuelle des investissements américains au Canada ne résulte pas de l'accroissement de leur concentration dans ce pays, bien que c'était le cas dans les années 1950 et 1960 mais bien de leur augmentation globale à l'échelle internationale.

La grande proportion d'investissements qui se présentent sous forme directe, portant sur la propriété ou le contrôle de l'industrie canadienne

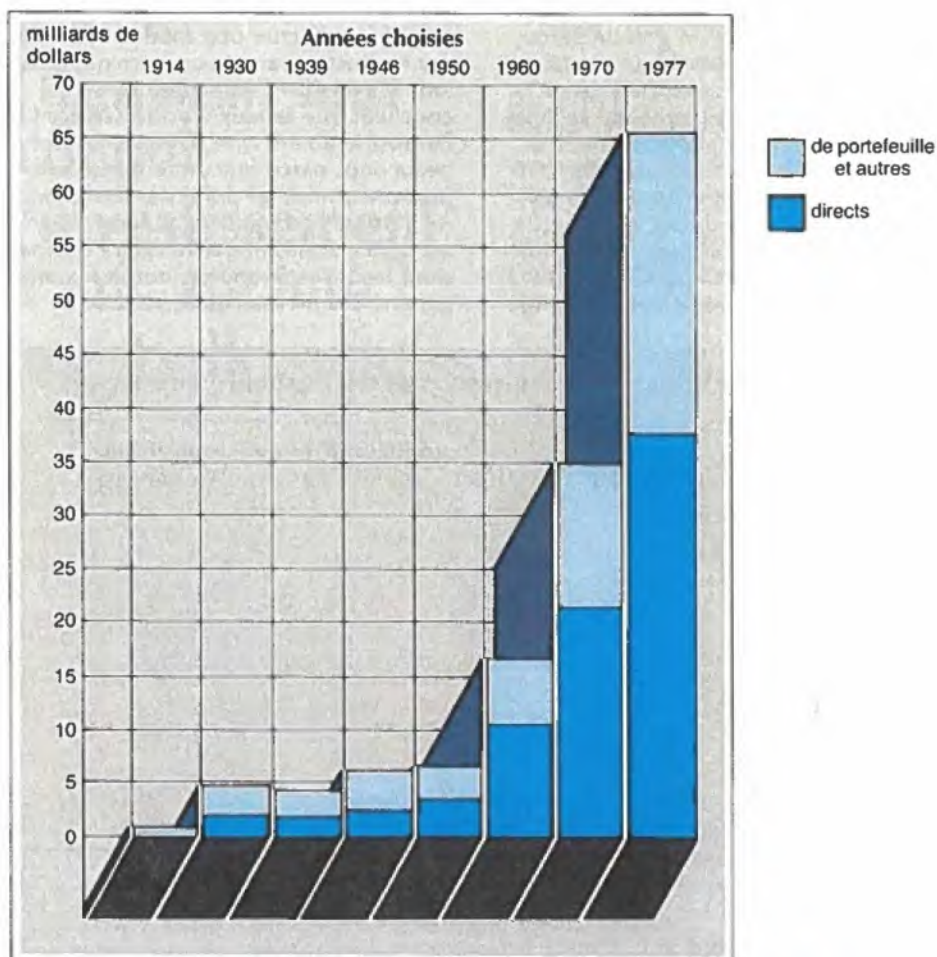
constitue une seconde caractéristique de ces investissements qui s'est avérée constante. Par exemple, entre 1900 et 1913, on estime qu'environ 55 pourcent des investissements américains ont été effectués directement par rapport à 11 pourcent seulement dans le cas des investissements britanniques. Après 1914, la proportion a baissé à moins de 50 pourcent mais elle est redevenue prédominante après 1945. Entre 1946 et 1974, la valeur comptable des investissements directs américains a augmenté de près de \$44 milliards, dont presque \$27 milliards, ou 62 pourcent résultaient de l'augmentation des investissements directs. Même si les investissements de portefeuille étaient encore relativement plus forts en 1975 et 1976, la proportion des investissements directs en regard de la valeur totale se situait toujours à 58 pourcent à la fin de 1976. Comparativement, seulement 40 pourcent des autres investissements étrangers étaient des investissements directs. L'ampleur et l'âge des investissements américains leur permettent de s'accroître encore plus grâce aux bénéfices qu'ils réalisent au Canada. Depuis quelques années, les bénéfices accumulés provenant des filiales se sont révélés la principale source

d'accroissement des investissements directs étrangers dans notre pays. Donc, parce que les compagnies américaines se sont établies tôt sur le marché des investissements, elles ont pu affermir leur position et, parfois, empêcher l'implantation d'autres entreprises, parce que la taille du marché ne permettait pas l'intégration de nouvelles sociétés.

Historiquement, les deux principales raisons qui ont motivé l'investissement direct américain ont été la garantie des approvisionnements de matières premières de leurs industries ou de leurs filiales et l'accroissement des marchés pour les produits américains. Le premier motif peut être attribué à la proximité et à la complémentarité des richesses naturelles canadiennes. Ceci a suscité d'importants investissements dans le secteur de transformation première au Canada et, par conséquent, les exportations canadiennes se sont dirigées vers les ressources naturelles et vers les États-Unis. Les industries forestières ont d'abord attiré des investissements importants. Ces capitaux ont premièrement servi à l'achat de vastes terrains boisés au cours du siècle dernier, puis ils ont ensuite été investis dans des scieries, des usines de pâtes et de papier journal, parce que les restrictions sur les exportations, les tarifs douaniers ou les coûts relatifs de production rendaient ces investissements souhaitables ou impératifs. Il devient de plus en plus nécessaire de garantir un approvisionnement en matières premières pour l'exploitation de ressources minières comme, par exemple, le minerai de fer, l'amiante et le pétrole. Mais même si les Américains tentent de devenir les principaux investisseurs dans le seul but de réaliser des profits par l'exploitation des riches dépôts de ressources naturelles, comme c'est le cas pour beaucoup d'entreprises, l'existence d'un important marché au sud demeure toujours un facteur de base important.

En second lieu, les Américains effectuent des investissements directs afin d'élargir le marché des produits de leurs industries. C'est pourquoi il y a tellement de succursales d'entreprises américaines au Canada. Il est fort probable que les tarifs canadiens et ensuite, également, la préférence accordée aux pays du Commonwealth, ont contribué à cette expansion. Mais comme le facteur tarifs a perdu de l'importance, la croissance considérable du marché canadien, les caractéristiques spéciales du marché exigeant la modification des produits américains et les besoins en matière de services, ont contribué à la croissance continue et à la multiplication des succursales américaines au pays.

La prédominance de ces deux motifs a été telle qu'en 1975, le secteur primaire et manufacturier comptaient pour 78,5 pourcent de la valeur comptable de tous les investissements directs américains au Canada. Jusqu'à 43 pourcent de ces in-



### Valeur des investissements américains au Canada

investissements portaient sur les industries manufacturières, 24 pourcent sur le pétrole et le gaz naturel et 11 pourcent sur l'exploitation des mines.

### Contrôle américain de l'industrie canadienne

La forte concentration des investissements dans les richesses naturelles et les industries manufacturières conduit, entre autres, à un degré proportionnel de contrôle américain dans ces secteurs de l'industrie canadienne. Des sociétés américaines contrôlent respectivement quelque 43, 58 et 45 pourcent de la valeur comptable des capitaux engagés dans les industries manufacturières, le pétrole et le gaz naturel et l'exploitation des mines. Dans ces secteurs, les pourcentages de contrôle suivants sont attribués aux entreprises à capitaux américains: quelque 85 pourcent du fer tiré des mines, 81 pourcent de produits en caoutchouc, 60 pourcent des produits chimiques, 80 pourcent du matériel de transport et 84 pourcent du matériel électrique industriel. Cependant, malgré l'ampleur de la part américaine, les investissements américains sont inférieurs à ce qu'ils étaient à la fin des années 1960, dans les trois principaux domaines

(manufacturier, minier et pétrole et gaz) surtout en raison de l'augmentation de la part canadienne, mais aussi du taux de croissance plus rapide des autres investissements étrangers.

En ce qui a trait à cette dernière tendance, il est intéressant de noter les données recueillies sur la provenance des propositions d'investissements sujettes à examen aux termes de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. De 1975 à 1979, les sociétés à capital américain ne comptaient que pour 60 pourcent des propositions, ce qui est considérablement plus bas que leur part traditionnelle de l'investissement étranger direct.

Les compagnies contrôlées par des Américains tendent à figurer parmi les plus importantes dans un grand nombre d'industries et, par conséquent, non seulement sont-elles particulièrement remarquables, mais aussi spécialement rentables et influentes. Voici un facteur qui en témoigne: en 1976, elles ont réalisé 57 pourcent du revenu imposable des sociétés oeuvrant dans les industries manufacturières et 71 pourcent de celles qui exploitent des mines. En outre, plus d'un tiers des 100 principales compagnies industrielles canadiennes sont détenues par des Américains à plus de 50

pourcent. Deux d'entre elles, la General Motors of Canada Ltd. et la Ford Motor Co. of Canada Ltd., déclaraient des revenus se chiffrant à environ \$7 milliards en 1978. Les compagnies Chrysler Canada Ltd., Imperial Oil Ltd. et Gulf Canada Ltd. comptent également parmi les dix premières.

Beaucoup de ces grosses compagnies industrielles ont avec le Canada des liens qui remontent au tout début des investissements américains. Par exemple, la Imperial Oil Ltd. s'est établie au Canada aux alentours de 1880 et, dès le début du siècle suivant, elle dominait le marché de l'Est canadien. La compagnie a connu une croissance rapide dès ses débuts comme distributeur et également comme producteur (d'abord en Ontario et ensuite en Alberta). Elle détient et exploite maintenant, avec ses filiales, un important réseau de distribution et six raffineries, exploite d'importantes usines: de traitement du gaz naturel, fabrique des produits pétrochimiques et autres, s'occupe d'exploration et d'exploitation du pétrole, du gaz naturel et d'autres minéraux et détient des intérêts majeurs dans des pipelines.

Sur les quelque cent autres compagnies qui se sont établies ici avant 1900, on compte les deux principales industries d'appareils électriques, la Canadian General Electric Co. Ltd. et la Canadian Westinghouse Co. Ltd. ainsi que les sucursales canadiennes de la Sherwin-Williams Company qui est, depuis longtemps, la plus importante compagnie de peintures détenue par des Américains, The Singer Sewing Machine Company, la Ingersoll Rand et la International Paper Company. Seulement un peu plus tard, au début du présent siècle, se sont installées les deux plus importantes compagnies d'automobiles, la Ford et la General Motors; ni l'une ni l'autre, cependant, n'a été mise en place par sa société-mère, en premier lieu. C'est un Canadien qui a fondé la première d'entre elles (Ford) en fournissant des capitaux initiaux de 51 pourcent à la compagnie américaine en échange des droits et procédés. Il en fut de même pour la firme acquise par General Motors; un Canadien en a gardé le contrôle jusqu'à la première grande guerre. Depuis cette même période d'avant-guerre, se sont établies au Canada la Ontario Paper Company, détenue par le Chicago Tribune, les premières usines de produits explosifs de la duPont Company, la Otis Elevator Company, la Goodyear Tire and Rubber Company et les deux importantes usines de machines agricoles, la International Harvester et la John Deere. Les premières décennies de notre siècle ont vraiment été des années prolifiques pour les succursales. Au milieu des années 1930, le nombre des compagnies américaines s'était accru à plus de mille. Après avoir subi un léger recul à cause de la dépression, la croissance se pour-

suivit ensuite. Le Canada compte actuellement plus de 4 000 sociétés contrôlées par des Américains. L'accroissement de l'actif qu'ont apporté les expansions et les acquisitions est encore plus spectaculaire que celui du nombre de sociétés.

### Répartition régionale

Même s'il y a des compagnies américaines dans toutes les régions, les investissements se concentrent particulièrement en Ontario, au Québec et en Alberta. En 1976, 81 pourcent du revenu imposable des sociétés non financières contrôlées par des Américains a été réalisé dans ces trois provinces. La provenance de ce revenu indique clairement que les compagnies d'exploitation des mines (y compris le pétrole et le gaz naturel) contrôlées par des Américains investissent principalement en Alberta, tandis que les activités des industries manufacturières prédominent en Ontario et, dans une moindre mesure, au Québec.

Il est évident que la concentration régionale des investissements revêt une importance primordiale pour l'économie provinciale, puisque les compagnies contrôlées par des Américains ont touché 58,5 pourcent de tout le revenu imposable des sociétés en Alberta et 45 pourcent du total en Ontario. De même, dans certaines autres provinces où le total des investissements américains est beaucoup moindre, leur concentration dans l'exploitation des mines ou les industries manufacturières peut devenir un facteur particulièrement important pour l'économie.

### Perspective

L'ampleur et la rentabilité évidentes des investissements américains au Canada indiquent que, durant la plus grande partie du siècle, notre pays s'est avéré un endroit de prédilection pour le placement de capitaux américains. Mais, l'ampleur-même de ces investissements et les changements du climat mondial en matière d'investissements, y compris les réductions de tarifs qui diminuent les avantages d'avoir à l'étranger des filiales d'industries manufacturières, mettent en doute le taux de croissance futur. Au cours des dernières années, l'afflux considérable de capitaux américains d'après-guerre a diminué. Il semble que l'établissement de nouvelles entreprises manufacturières américaines ait atteint un plateau. Même si la présence américaine continue à s'accroître au Canada, c'est de plus en plus grâce aux bénéfices cumulés des filiales établies au Canada. D'ailleurs, le taux de croissance des investissements est plus lent qu'auparavant. La part des investissements fournis par des entreprises à capital américain dans les industries manufacturières, l'exploitation des mines ainsi que du

pétrole et du gaz naturel, a aussi diminué. C'est attribuable en grande partie, au rapatriement de plusieurs investissements sous contrôle américain, particulièrement dans les industries du secteur de transformation première et aussi du secteur manufacturier. Il y a également le facteur de changement de propriété des filiales, par suite de l'acquisition de sociétés-mères américaines par des intérêts non-américains. Cependant, il ne faut pas en conclure que cette situation

durera. En effet, il y a plus de quarante ans, on a effectué une étude importante sur l'industrie canado-américaine, portant sur des faits similaires: on y concluait que le taux d'accroissement de l'industrie américaine devait diminuer de beaucoup, parce que cette dernière avait presque atteint un point de saturation. Au contraire, durant les années suivantes, grâce à une nouvelle vague d'expansion, les investissements nouveaux atteignirent des niveaux sans précédent.

### Principales sociétés canadiennes : part du contrôle américain

Groupe (d'après les ventes de 1978-1979)	Pourcentage de propriété américaine			
	100%	80-99%	50-79%	Plus de 50%
	— nombre —			
<b>Sociétés industrielles</b>				
1 - 50	6	6	0	12
51 - 100	15	5	3	23
101 - 151	20	2	1	23
151 - 200	22	1	4	27
Total des 200 principales	63	14	8	85
<b>Commerçants</b>				
25 principaux	8	0	1	9
Producteurs de pétrole a)				
20 principaux	3	4	2	9
Producteurs miniers a)				
20 principaux	0	0	2	2
a) Producteurs de matières premières seulement; les compagnies ayant des raffineries intégrées sont comprises dans les sociétés industrielles.				
Source: The Financial Post				

### Demandes d'investissement américaines soumises à l'Agence

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, 61 pourcent des demandes sujettes à examen proviennent des États-Unis (64 pourcent des demandes d'acquisition et 54 pourcent des demandes de création de nouvelles entreprises). En ce qui a trait aux demandes, la part américaine des actifs est légèrement inférieure à 61 pourcent. Toutefois, ce n'est que quand on regarde la part américaine de la valeur comptable de l'investissement étranger au Canada, qui est à 80 pourcent, que l'on se rend compte de l'importance des États-Unis comme source d'investissements au pays.

Nombre de demandes	Acquisitions <sup>1</sup>	Nouvelles entreprises <sup>2</sup>
	— nombre —	
	950	675
Autorisées	732	548
Refusées	78	42
Retirées	64	53
	874	643
<sup>1</sup> Du 1er avril 1974 au 31 décembre 1979		
<sup>2</sup> Du 15 octobre 1975 au 31 décembre 1979		

# O & K Orenstein and Koppel: l'investissement d'une société ouest-allemande

par Alan Darisse

Bien que des sociétés allemandes investissent depuis longtemps au Canada, comme en témoignent les importants capitaux qu'elles ont consacrés à l'exploitation des richesses naturelles, l'orientation et l'ampleur de ces investissements ont pris de nouvelles dimensions. De plus en plus au pays, on voit l'investissement allemand se diriger vers le secteur manufacturier et celui des services, ce qu'ont confirmé les membres d'une importante mission commerciale allemande en septembre dernier. Ils ont également indiqué plusieurs des raisons pour lesquelles le Canada avait été choisi comme base des activités en Amérique du Nord, notamment la proximité de l'immense marché américain, l'abondance des ressources énergétiques relativement bon marché, le coût avantageux de la main-d'oeuvre et la stabilité politique. La société O & K illustre bien la nouvelle orientation des investissements en provenance de l'Allemagne.

C'est en vue de fabriquer des systèmes de transport et des voies ferrées étroites, destinés en particulier aux industries sucrières, agricoles et forestières qu'a été créée, à Berlin, la société O & K en 1876. Dès la fin de cette décennie, la O & K fabriquait des locomotives à l'usine de Berlin-Schlachtensee et, à la fin du siècle, elle devait ouvrir de nouvelles usines à Berlin-Tempelhof, Berlin-Spandau, Berlin-Babelsberg, Dortmund et Bochum afin de faire face à la demande sans cesse croissante de ses produits.

Au début du siècle suivant, la société O & K a accru davantage la variété de ses produits. Par le biais de l'acquisition en 1911 de la Lubecker Maschinenbau Gesellschaft, la société ajoutait à sa gamme de produits de l'équipement lourd de terrassement, tel que des excavateurs et des dragueurs à godets. Sa production a pris un tel essor qu'après 50 ans d'existence, la société comptait déjà 12 000 employés, répartis dans ses diverses usines et succursales.

Les années 1930 se sont également révélées profitables pour la croissance de la société. En effet, elle faisait l'acquisition en 1930 de deux autres entreprises soit la Dessauer Waggonfabrik AG et la Bothaer Waggonfabrik AG. De cette façon, O & K rationalisait et accroissait considérablement sa production d'équipements mobiles. Au cours de cette décennie, O & K a établi un réseau international de filiales, de bureaux de vente et de postes de service en vue d'accroître ses ventes et d'assurer l'entretien sur place des équipements O & K dans des centres comme Amsterdam, Paris, Milan, Madrid, Londres, Zurich, Johannesburg et Buenos Aires. Dès 1939, le nombre des succursales d'O & K dans le monde entier s'élevait à 125.

Mais juste au moment où la société

atteignait de nouveaux sommets la seconde guerre mondiale fut déclarée, affectant ainsi sérieusement les activités d'O & K. Des usines entières et des équipements de valeur furent détruits et un certain nombre d'installations ont dû être abandonnées en raison de la guerre. Même si les activités d'O & K avaient presque cessé, la société a réussi à se remettre à nouveau sur pied en 1948. Les années 1950 ont été marquées par une période d'expansion et de recherches accrues. Et en 1961, la firme O & K avait mis au point et fabriquait des excavateurs entièrement hydrauliques, ce qui représentait une innovation technologique par ce genre d'équipement. Dès 1968, l'usine de Berlin-Spandau avait fabriqué 10 000 excavateurs et à peine cinq ans après, ce chiffre avait doublé. Les exportations ont joué un rôle dominant dans la remontée des activités d'O & K. Tout au long de la période après-guerre, la société a en effet concentré ses efforts sur les marchés étrangers; en 1972, les exportations comptaient pour 31 pourcent de ses revenus. Afin d'accroître davantage ses ventes à l'étranger la société a passé des accords de licence avec le Japon et les États-Unis.

Toutefois, au cours des années 1970, de nouveaux éléments sont survenus sur la scène internationale et il était alors plus difficile pour O & K de compter sur les exportations pour augmenter sa part des marchés étrangers. Il s'agissait en particulier de la hausse de la valeur du Deutschmark sur les marchés de change. De ce fait, les exportations allemandes, comprises celles d'O & K, devenaient plus coûteuses donc moins concurrentielles. Avec la demande croissante pour le genre d'équipements que produisait O & K aux États-Unis, la société souhaitait accéder à ce marché. C'est alors qu'elle examina les possibilités d'implanter ces

activités en Amérique du Nord. Cette chance se présenta en 1974 avec l'intention de la société Clark Equipment Ltd. de vendre sa division des machines industrielles à Dundas, Ontario, qui se trouvait alors en difficulté.

## L'usine de Dundas

Établie en 1861, l'entreprise familiale John Bertram and Sons, soit l'usine de Dundas, avait acquis une réputation nationale pour la qualité de ses machines lourdes et de ses équipements industriels, principalement des outils pour machinerie. Ce fut une société stable pendant 80 ans, mais comme c'est souvent le cas avec les entreprises familiales, elle a été appelée à changer de propriétaire. En 1951, elle est passée aux mains de Russel Industries. Malgré une stabilité relative des activités tout au long des années 1950, la société de Dundas a connu des changements successifs de propriétaires. En 1963, Russel Industries la vendit à Levy Industries et après seulement 3 ans, Levy Industries forma une nouvelle compagnie avec Baldwin-Lima-Hamilton. John Bertram and Sons devient donc BLH-Bertram. En 1969, un autre changement de propriété survint: Baldwin-Lima-Hamilton acheta Levy Industries. BLH-Bertram adopta alors l'appellation BLH-Canada Ltd., une filiale américaine à part entière, contrôlée en dernier ressort par Armour and Company Ltd. de Chicago. Avec ce carroussel de propriétaires, bien d'autres sociétés seraient devenues chancelantes, mais BLH-Canada Ltd. n'avait pas encore fini son tour de manège. Seulement deux ans après la transaction de 1969, la BLH passait à Clark Equipment Company Ltd., un grand fabricant américain de machineries lourdes pour la construction. Peu après, Clark Equipment en venait à la conclusion que l'usine de Dundas ne répondait pas vraiment à ses espoirs. De fait, en 1974, cette société cherchait à vendre l'usine, parce que ce qui était devenue sa division de machines industrielles n'était pas vraiment compatible avec ses activités globales. C'est alors que O & K Orenstein and Koppel présenta sa proposition.

## Acquisition par Orenstein and Koppel

Puisque la Loi sur l'examen de l'investissement étranger était en vigueur en 1974, la transaction était sujette à examen. Voici un résumé de sa proposition d'investissement:

L'acquisition par O & K consistait à établir une filiale canadienne sous la raison sociale O & K Orenstein and Koppel Canada qui devait acheter de Clark Equipment of Canada ses immobilisations ainsi que les matières premières,

les travaux en cours et les commandes déjà passées. Le capital-actions de la filiale devait se chiffrer à \$1 250 000 et l'on prévoyait une augmentation du capital-actions et des prêts des actionnaires en vue d'acheter de la machinerie et des équipements. Les activités de la O & K Canada devaient porter sur deux points: premièrement, la poursuite des activités de sous-traitance de Clark Equipment et deuxièmement la fabrication de trois modèles d'excavateurs hydrauliques. Jusqu'alors, l'usine de Dundas n'avait fonctionné qu'à 30 pourcent de ses capacités et la plupart des activités consistaient à remplir les contrats de fabrication en cours et possiblement à les augmenter. La O & K voulait augmenter les activités de sous-traitance dans l'équipement minier par le biais de la fabrication partielle des excavateurs à godets destinés au vaste projet d'exploitation des sables bitumineux de la Syncrude en Alberta.

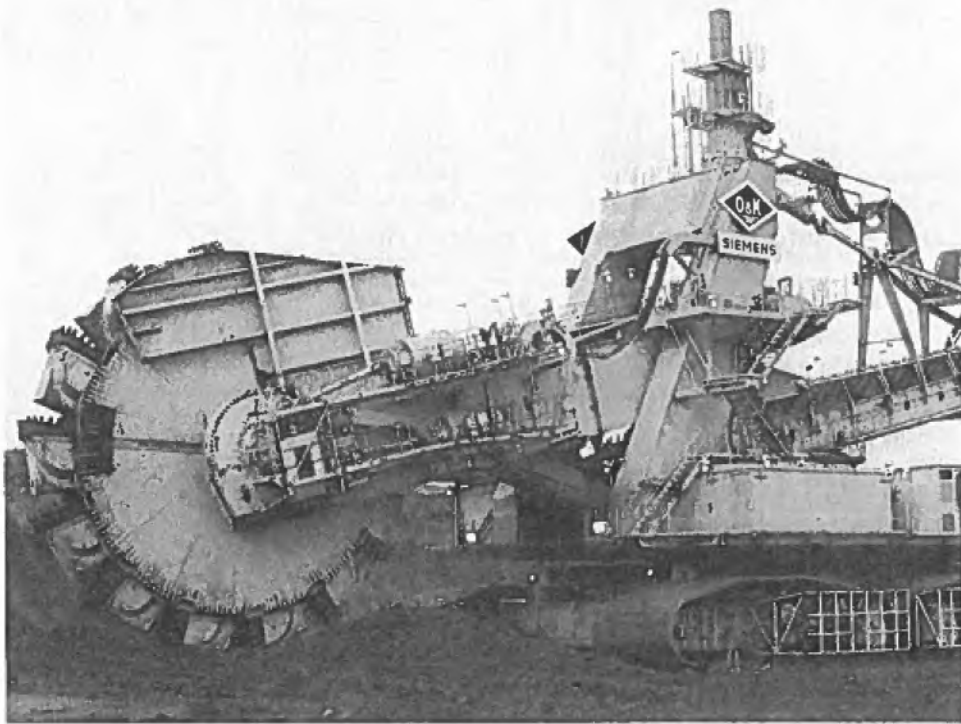
Toutefois, avant d'augmenter la production, O & K estimait qu'il était nécessaire d'effectuer des investissements majeurs dans la construction d'autres bâtiments, l'achat de nouvelles machines et la révision des plans et les réparations des installations existantes. Elle voulait aussi établir un réseau de distribution au Canada et aux États-Unis. La société prévoyait vendre les deux tiers de ses excavateurs au Canada et le reste serait destiné aux marchés d'exportation, en particulier aux États-Unis. D'un point de vue canadien, l'un des éléments-clés de la proposition d'O & K résidait dans son intention d'accorder entière responsabilité à sa filiale canadienne pour la production, la commercialisation, l'établissement des prix, les achats et les questions financières. D'ailleurs, le gouvernement de l'Ontario appuyait fortement la proposition d'O & K, estimant que cette acquisition aurait des effets bénéfiques sur l'usine de Dundas et par ricochet, sur la communauté et ce, de plusieurs façons, passant de l'emploi à la nouvelle technologie. De fait, le gouvernement ontarien était disposé à accorder à O & K un prêt de \$1 million pour l'achat des installations de Dundas.

Avec sa proposition d'investissement, O & K a soumis une liste d'engagements. Elle s'est d'abord engagée à apporter des améliorations à l'usine de Dundas, c'est-à-dire rénover les bâtiments actuels, construire deux autres annexes et consacrer \$1,5 million en nouvel équipement. Un autre engagement consistait à maintenir les activités commerciales en cours et entreprendre la fabrication des machines de construction d'O & K. La société devait suivre les plans d'expansion de la production qui devaient se solder, cinq ans plus tard, par l'augmentation des ventes de \$7 millions à \$30 millions et du nombre d'employés de 200 à 600. Elle s'est engagée à garder le personnel de gestion et à

considérer une participation financière canadienne de 25 à 49 pourcent. Enfin, elle a exprimé son intention de garder les employés qui travaillaient alors à l'usine de Dundas.

Il s'agissait là des engagements qu'O & K avait initialement soumis à l'Agence d'examen de l'investissement étranger avec sa proposition. Suite à des négociations, l'entreprise a accepté de prendre une série d'autres engagements intéressants. L'un d'entre eux était la décision formelle et non plus seulement une intention, de transférer de l'Allemagne au Canada, la fabrication partielle de certains équipements lourds, tels les excavateurs à godets pour la Syncrude. Un autre engagement concernait l'approvisionnement au Canada, notamment en nouveaux équipements, en matières premières et en pièces destinés à la production au pays, sous réserve de leur disponibilité et de la compétitivité de leurs prix. Quant à l'engagement vis-à-vis de l'emploi, la O & K en a étendu la portée en assurant que les employés ne perdraient pas leur ancienneté ni leurs autres avantages sociaux. On a également convenu de ne pas restreindre les droits d'exportation de O & K Canada. De plus, O & K s'est engagée à fournir sans frais à sa filiale les services de recherches de base et de lui accorder toute liberté pour le design, les essais et la production des modèles de produits O & K modifiés pour les besoins du marché nord-américain. Enfin, la O & K s'est engagée à appliquer la technologie et l'expertise à la nouvelle gamme de produits de l'usine de Dundas, à un coût ne dépassant pas 2,5 pourcent des ventes nettes, pour une période de 15 ans.

Le gouvernement canadien a autorisé l'investissement à la lumière des avantages appréciables qu'il apporterait à bien des égards au Canada. Si le projet s'avérait fructueux, il augmenterait grandement les perspectives d'emploi et l'utilisation de matériaux, pièces et composants produits au Canada. Il contribuerait également à améliorer la balance commerciale. La participation canadienne à la gestion et à la direction de l'entreprise était garantie et ferait l'objet d'une étude sérieuse quant au capital-actions. La proposition de moderniser et de réorganiser l'usine de Dundas améliorerait de façon significative la productivité et l'efficacité industrielles. En plus de poursuivre les activités de sous-traitance, O & K initiait la fabrication des produits de la société-mère, tels les excavateurs hydrauliques et ceux à godets, ce qui assurerait un volume de travail plus équilibré et une utilisation optimale des installations. Cette transaction aurait également un impact bénéfique sur la concurrence dans un domaine où le marché canadien comptait surtout sur les importations. Enfin, la proposition se conformait aux politiques industrielles et économiques fédérales et provinciales.



La société O & K Orenstein and Koppel produit ces immenses excavateurs à godets, utilisés dans l'exploitation des sables bitumineux.

## Situation actuelle d'O & K Canada

Au cours des dernières années, la société a concentré ses efforts dans deux domaines. Dans le premier cas, il s'agissait de viser le maximum d'efficacité et d'expertise technologiques au sein de l'usine de Dundas par le biais d'un programme de rationalisation et de rénovation de l'usine et de l'équipement. En deuxième lieu, l'effort portait sur la commercialisation et la promotion dans le but d'augmenter les ventes, d'introduire de nouveaux produits et en particulier, de modifier les habitudes d'achats des utilisateurs d'équipements d'excavation qui se servent traditionnellement d'équipements à câbles pour l'exploitation des mines au lieu des modèles entièrement hydrauliques, comme ceux d'O & K avec lesquels ils ne sont pas familiers. Autrement dit, O & K entrevoyait un vaste débouché commercial pour ses produits qu'elle devait adapter tout comme ses installations de Dundas pour pouvoir répondre à la demande anticipée.

L'anticipation de la demande semble s'avérer l'élément clé pour O & K parce qu'en effet, les commandes pour ses produits d'exploitation minière et de construction ont été relativement faibles. C'est un reflet de l'affaiblissement de

l'industrie de la construction et de l'utilisation traditionnelle en Amérique du Nord de l'équipement à câbles pour l'exploitation minière. Cette situation pourrait changer radicalement si la promotion des produits O & K se révélait fructueuse et dans l'éventualité de la réalisation de certains projets énergétiques majeurs: en particulier, l'exploitation du pétrole non-conventionnel (excavateurs à godets), le regain d'intérêt pour le charbon (excavateurs à godets et pelles hydrauliques) et la construction de pipelines (excavateurs et soupapes de pipelines). En dépit de la situation précaire de l'industrie de la construction, O & K a réussi à maintenir une activité intense dans son usine. Elle a augmenté son effectif de 200 en 1974 à plus de 300 en 1979, dans le but d'offrir une gamme de produits nécessitant l'engagement d'énormes capitaux. Le marché américain représente un catalyseur appréciable pour O & K car il compte pour deux tiers de ses ventes. Ce succès est attribuable en grande partie à la création d'un réseau de ventes aux États-Unis, administré par O & K Orenstein and Koppel Inc. qui s'occupe de la promotion des produits O & K aux États-Unis.

Au cours des cinq ans qui ont suivi l'acquisition de l'usine de Dundas, O & K a consacré une grande partie de ses activités aux contrats de sous-traitance. Elle a fabriqué notamment de l'équipe-

ment pour les fonderies et les raffineries (chariots pour métaux fondus, poches de coulée, roues de coulée et convertisseurs) et des articles faits sur commande tels les composantes de centrale d'énergie nucléaire, d'aciéries et de véhicules blindés.

O & K s'acquitte bien des engagements qu'elle a pris en 1974. Au ministère de l'Industrie et du Commerce, on a qualifié O & K d'entreprise à capital étranger modèle en particulier en raison de sa politique d'achat. Un fonctionnaire du gouvernement a fait remarquer que, pour certains produits, O & K ne pourrait pas s'approvisionner davantage au Canada sans devoir modifier considérablement la technologie de la société-mère ou encore déménager les installations de fabrication au Canada. Elle fabrique au Canada jusqu'à 64 pourcent des composantes de certains de ses excavateurs. Elle achète pratiquement tout son équipement et ses matières premières au Canada, lorsqu'ils sont disponibles.

Selon l'engagement qu'elle a pris en 1974, la O & K accorde à sa filiale canadienne toute liberté d'exporter ses produits. De fait, comme on l'a mentionné plus tôt, O & K Canada exporte la plupart de ses produits, en particulier aux États-Unis. Elle a rempli son engagement quant au transfert de technologie et aux recherches. En ce qui a trait au dernier point, elle a embauché et garde toujours à son service une importante équipe de recherches techniques. En outre, de plus en plus de Canadiens participent à la gestion de la société pour remplacer les gestionnaires allemands qui devaient faire l'introduction de la technologie et des produits nouveaux, à l'usine de Dundas. Les employés en poste au moment de la transaction jouissent de leur ancienneté et des autres avantages sociaux. Même si l'emploi et le volume de ventes n'ont pas augmenté au rythme prévu, le premier est passé de 200 à 300 et le second, de \$90 000 (ce chiffre particulièrement bas est attribuable à un arrê de travail prolongé) à plus de \$11 000 000 en 1978.

O & K n'a pas pu tenir jusqu'à maintenant l'engagement relatif à la participation financière canadienne entre 25 et 49 pourcent. Compte tenu des problèmes réels qui existent dans les principaux marchés de la société, son rendement peut être qualifié d'exceptionnel.

Les membres de la mission commerciale allemande de 1979 ont fait remarquer l'abondance au Canada d'énergie à des prix relativement bas. L'investissement d'O & K prendra une importance encore plus grande à mesure que le Canada exploitera davantage ses vastes projets énergétiques quant au charbon, au gaz naturel et au pétrole non-conventionnel, projets qui nécessiteront le genre d'équipements qu'O & K Canada est prête à fournir.

# Pétromont: solution à l'industrie pétrochimique montréalaise

par Marie Plante

L'importance de rationaliser davantage l'industrie canadienne n'est plus à être soulignée. Encore moins lorsqu'il s'agit de l'industrie pétrochimique qui alimente un nombre incalculable d'autres industries. Ses produits servent de matières premières à la fabrication de tant d'autres dérivés qu'on pourrait la qualifier d'épine dorsale de l'économie. En accord avec cette ligne d'idées, l'industrie pétrochimique montréalaise a proposé la solution aux problèmes particuliers à sa situation: Pétromont, un consortium tripartite, formé de deux sociétés pétrochimiques et d'une société de financement québécoise.

Dans son rapport publié en juin 1978, le groupe d'étude sur l'industrie canadienne de la pétrochimie, recommande entre autres que l'on concentre les investissements dans les trois principaux centres de l'industrie pétrochimique, soit l'Alberta, Sarnia, Ontario et Montréal, Québec. Une telle orientation permet d'éviter la fragmentation de l'industrie et de permettre à celle-ci d'atteindre une plus grande efficacité par l'utilisation des infrastructures existantes et la diminution du coût du transport.

## L'industrie pétrochimique montréalaise

En ce qui a trait aux producteurs de pétrochimiques premiers, on compte à Montréal deux entreprises d'une importance significative. Il s'agit de Gulf Canada, dont la capacité de production annuelle s'élève à 500 millions de livres d'éthylène et d'Union Carbide Canada, sensiblement plus petite à ce chapitre, avec 150 millions de livres. Ces deux producteurs montréalais alimentent dans la région plus de 400 entreprises petites et moyennes, en particulier de l'industrie des plastiques, sans compter la société Hercules dont la production de polypropylène est jugée de taille mondiale. Il importe donc pour entretenir les activités des entreprises en aval de la région que les producteurs de pétrochimiques soient en mesure de fournir des approvisionnements en quantité suffisante et à des conditions concurrentielles. Ce qui ramène en quelque sorte à la nécessité de hausser les possibilités de production des entreprises montréalaises à l'échelle mondiale. Pour mieux comprendre le contexte montréalais, il est bon de donner un bref aperçu des acti-

tivités respectives de ses deux producteurs de matières pétrochimiques de base.

L'usine pétrochimique de la Société Gulf Canada, filiale de la Gulf Oil Corporation, est située à Varennes, sur la rive sud du St-Laurent. Elle produit de l'éthylène, du propylène et plusieurs autres dérivés connexes. Son approvisionnement en naphte provient de ses raffineries à Montréal-Est et en 1978, Gulf Canada à Montréal utilisait du pétrole brut à 60 pourcent d'origine canadienne. Ses produits sont vendus principalement aux fabricants de dérivés pétrochimiques du Québec, dont Union Carbide. Ils servent principalement de matière première à la production des résines, des plastiques, des adhésifs, des fibres synthétiques, des solvants, des produits chimiques spécialisés et du caoutchouc synthétique. Cette entreprise emploie 200 personnes.

L'usine de Union Carbide Canada fait partie de cet ensemble d'industries pétrochimiques situé à Montréal-Est. C'est une entreprise contrôlée par Union Carbide Corporation de New York. Elle produit principalement des produits pétrochimiques de base dont l'éthylène, le propylène ainsi que d'autres dérivés connexes (polyéthylène, glycol). Elle s'approvisionne auprès de quatre raffineries locales, soient Imperial Oil, B.P., Gulf et Fina. Bien qu'elle vende des produits pétrochimiques de base à d'autres industries en aval, Union Carbide se sert d'une bonne proportion de sa production pour la fabrication de produits davantage transformés. Elle comptait 150 employés en 1978.

Dans l'hypothèse d'une situation stationnaire de l'industrie pétrochimique à Montréal, l'exploitation de Gulf Canada et d'Union Carbide serait mise en doute. En effet, les capacités d'approvisionnement locales devenant insuffisantes ou

moins abordables pour les industries en aval, ces dernières seraient alors obligées de se tourner vers les autres complexes pétrochimiques canadiens ou encore étrangers pour maintenir leurs activités ou prendre de l'expansion. Or, la rationalisation et l'expansion des activités d'une entreprise pétrochimique comportent des investissements très importants. Si l'on songe uniquement aux coûts qu'implique la construction d'installations pétrochimiques au Canada, on peut se faire une idée de l'ampleur des sommes requises. L'expansion à elle seule des installations de Varennes nécessite un investissement de l'ordre de \$500 millions de dollars. On estime que le coût initial des usines pétrochimiques est de 25 pourcent plus élevé à Montréal que sur la côte américaine du golfe du Mexique. Cette différence provient entre autres des dépenses relatives à la main-d'oeuvre et aux matériaux, et surtout des conditions climatiques. L'hiver canadien exige en effet des fondations plus profondes, des matériaux d'isolation et des systèmes de chauffage meilleurs, donc plus coûteux.

Gulf et Union Carbide étaient réticentes à déboursier seules les sommes requises à la hausse de leur production à l'échelle mondiale. Cette situation préoccupait le gouvernement du Québec qui souhaitait voir se consolider l'industrie pétrochimique à Montréal. Le maintien de cette industrie représente non seulement les 350 emplois directs de Gulf et d'Union Carbide mais aussi 20 000 emplois connexes au sein des industries en aval. Pour un emploi dans l'industrie pétrochimique, on peut compter en effet 17 emplois dans l'industrie manufacturière première et jusqu'à 250 dans les industries de fabrication de produits finis.

## Ethylec

Face à une telle conjoncture, le gouvernement du Québec, par le truchement de la Société générale de financement du Québec (SGF) a décidé de contribuer de façon tangible à la consolidation et surtout à l'expansion de l'industrie pétrochimique à Montréal. La SGF est une institution financière dont l'objectif principal consiste à investir dans des entreprises québécoises, dans des secteurs d'activité jugés prioritaires pour le développement économique de la province. Elle assure donc, seule ou avec ses partenaires et par l'entremise de ses filiales, l'exploitation et le développement d'entreprises qu'elle contrôle et ce, conformément à des conditions de rentabilité normales. Elle s'occupe par exemple d'entreprises de construction navale, de machinerie électrique et d'équipement mécanique, de transformation du bois et du papier, d'ameu-

blement et d'équipement de bureau. La SGF a donc décidé de créer la filiale Ethylec en vue de sa participation à un consortium à vocation pétrochimique.

## Pétromont

Des discussions ont été entreprises entre les sociétés Gulf Canada, Union Carbide Canada et Ethylec en vue d'intégrer certaines activités des deux premiers intéressés et d'étendre les possibilités de production de pétrochimiques à Montréal en fonction des besoins du marché. Pour ce faire, il s'agissait de former un consortium tripartite où les partenaires seraient égaux dans une société en commandite.

La première étape de ce projet, financé en grande partie par Ethylec, comporte l'intégration des opérations des deux sociétés pétrochimiques. Il s'agit de mettre en commun et de rationaliser les activités de production. On prévoit entreprendre une étude en vue d'accroître la flexibilité des installations quant aux types et à la qualité des approvisionnements et de ce fait, exploiter au maximum les stocks de pétrole brut. En deuxième lieu, on compte agrandir les installations de Gulf à Varennes, soit doubler leur capacité de production et atteindre de ce fait le calibre mondial.

## L'examen du projet d'investissement

Il va sans dire qu'Ethylec est une société à capital canadien mais les deux autres sociétés impliquées dans ce projet sont contrôlées par des capitaux américains. Le cas était donc sujet à examen aux termes de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Et comme tout projet d'investissement, il a été étudié afin de déterminer s'il offrait des avantages appréciables au Canada. L'analyse s'est soldée par l'approbation du projet par le gouvernement, en janvier dernier.

La présence d'une industrie pétrochimique rationalisée et davantage productive dans la région de Montréal assurerait des approvisionnements suffisants en matières pétrochimiques premières et à des prix compétitifs. Elle soutiendrait l'efficacité des industries en aval, entraînant ainsi des retombées bénéfiques sur leurs importantes ressources humaines et commerciales. De plus, les projets d'expansion des installations à Varennes injecteraient des sommes d'environ \$500 millions dans l'économie régionale. Dans l'hypothèse où le rendement des industries en aval s'accroîtrait, suite à l'expansion de Pétromont, la demande de produits pétrochimiques augmenterait en raison des besoins plus grands des industries actuelles et de la création de

nouveaux marchés. En effet, il semble probable qu'une industrie pétrochimique rentable attirerait dans la région l'établissement d'autres industries en aval ou encore, des clients de l'extérieur.

Quant à la participation canadienne à la propriété de Pétromont, elle est consolidée et même accrue, la part de la SGF s'élevant à un tiers et Union Carbide et Gulf Canada ayant toutes deux 25 pourcent de leurs actions contrôlées par des Canadiens. Cette entreprise devient donc une société canadienne à 50 pourcent.

Le fusionnement des activités de gestion ainsi que la rationalisation et l'expansion des opérations auront sans contredit des effets bénéfiques. La fabrication en grandes quantités de produits pétrochimiques de nature variée permettra une réduction des coûts de production et une utilisation optimale du pétrole brut, rentabilisant ainsi davantage les activités. De plus, les plans d'expansion à Varennes seront avancés selon une technologie des plus avancées qui prévoit un accroissement du rendement énergétique de 30 pourcent. La participation à ce consortium des filiales de deux grandes corporations industrielles permettra à Pétromont d'avoir accès aux résultats de recherches poussées en matière de pétrochimie et de fabrication de produits finis à partir des dérivés.

Pétromont s'insère dans le cadre des politiques fédérales en matière de pétrochimie, énoncées dans le programme national que l'on a dévoilé en mai 1974. Ce programme préconisait entre autres la croissance ordonnée et continue des complexes du Québec et de l'Ontario parallèlement à l'essor de l'industrie pétrochimique en Alberta. D'autres éléments soulignés dans ces politiques comportaient l'assurance de l'approvisionnement en produits pétrochimiques de base à des prix concurrentiels, la valorisation maximale de la production au Canada et un meilleur accès aux marchés étrangers.

Tel que l'a fait remarquer un porte-parole du ministère québécois de l'Industrie et du Commerce, ce projet s'inscrit aussi dans l'énoncé de politique économique, *Bâtir le Québec (1979)*, où l'on définit l'importance de certaines industries de base «qui constituent des grappes industrielles stratégiques au niveau du développement et de ce fait, ne peuvent être négligées. Il en est ainsi...de la pétrochimie». «Dans ce document, a-t-il ajouté, on a fait également état de la formation d'un tel consortium en réponse à la situation de l'industrie pétrochimique montréalaise.»

L'industrie pétrochimique montréalaise a maintenant en mains le pouvoir d'assurer et d'accroître son efficacité et de se hisser, avec l'aide de la SGF, au niveau de production à l'échelle mondiale.

# Les filiales étrangères plus innovatrices?

par Herman P. Bones

Le Canada est l'un des pays où l'investissement étranger a suscité le plus d'intérêt et de controverses. L'impact qu'ont les sociétés étrangères sur les initiatives d'innovation au pays constitue un élément important de ces débats. Les travaux de recherche et de développement effectués par des entreprises à contrôle étranger retiennent plus particulièrement l'attention.

En général, selon les enquêtes antérieures, «...l'effort de recherche chez des filiales est aussi considérable sinon plus grand que celui des sociétés à capital canadien.»<sup>1</sup> Cependant, ces conclusions sont fondées soit sur une masse de statistiques qui ne différencient pas les sociétés à contrôle canadien ou étranger, soit sur des échantillonnages et des études de cas. Il a donc été difficile d'établir la validité et l'exactitude des statistiques. Nous n'avons pu obtenir que récemment des données permettant d'établir des comparaisons directes entre les travaux de R et D des sociétés à capital canadien et à capital étranger.<sup>2</sup>

D'après une analyse de ces nouvelles données, plus de 80 pourcent des travaux de R et D sont exécutés par le secteur manufacturier et se concentrent sur sept industries principales: aéronautiques et pièces, produits électriques, pétrole, machinerie, produits chimiques, métaux de première transformation ainsi que pâtes et papier. Même si ces industries ne constituent que 40 pourcent de la valeur ajoutée du secteur manufacturier, elles effectuent néanmoins 85 pourcent des travaux de R et D dans ce secteur. De plus, si l'on compare leurs dépenses en matière de R et D en regard de l'évaluation globale de la taille de ces industries (ventes, valeur ajoutée), elles affichent le niveau de recherche le plus élevé (voir tableau 1).

Les industries manufacturières comptent pour 60 pourcent du contrôle étranger dans l'économie. À part l'industrie compte de la technologie importée à laquelle une filiale étrangère a accès. L'importance de la technologie qu'une société-mère met à la disposition de ses filiales se reflète dans les paiements que ces dernières effectuent à des non-résidents pour des services liés à la technologie. Même si la notion de «paiements liés à la technologie» n'est pas tout à fait précise et si l'on n'indique pas de chiffres exacts pour les frais liés aux transferts de technologie au sein des sociétés multinationales, les données disponibles sont assez intéressantes. Même si l'analyse ne tient compte que des

paiements visibles pour licences, design industriel, redevances, services scientifiques et de recherche (sauf les services d'ingénierie de catégorie plus générale et les services professionnels et de gestion), lorsque ces paiements s'ajoutent aux dépenses de R et D des sociétés, la différence entre les sociétés à contrôle canadien et celles à contrôle étranger disparaît de la façon la plus catégorique (voir tableau 3).

En minière, c'est là où les sociétés à contrôle étranger prédominent, soit à 57,7 pourcent en 1975. Ces dernières dominent dans les activités économiques où le niveau de recherche est le plus élevé et on leur a attribué en 1975, 80 pourcent des ventes effectuées.

Cette situation ne signifie pas nécessairement que les sociétés à contrôle étranger effectuent plus de travaux de recherche que leurs homologues à capital canadien mais seulement qu'elles ont tendance à se concentrer dans les industries qui réalisent la plupart des activités de R et D.

Par exemple, le tableau 2 compare les sociétés à contrôle canadien et à contrôle étranger dont le niveau de recherche est élevé, quant à leurs dépenses de R et D et à leur chiffre d'affaires respectif, en 1975. Dans la mesure du possible, on a décomposé les chiffres fournis par les industries pour obtenir des résultats plus précis. Ces données démontrent, à une exception près, que même dans les industries affichant les plus hauts niveaux de recherche, les dépenses de R et D des sociétés à contrôle canadien sont plus élevées par rapport aux ventes que celles de leurs homologues à contrôle étranger.

Malgré leur rapport R et D/ventes moins élevé, il ne faudrait pas conclure que les sociétés à contrôle étranger effectuent moins de travaux de haute technicité que leurs homologues à contrôle canadien. Dans le calcul des dépenses de R et D, on ne tient pas

Il ne faudrait sans doute pas attacher trop d'importance aux données précises du tableau 3, à cause des problèmes statistiques et de définition mentionnés

M. Bones est économiste au sein du Groupe de la recherche sur les politiques du ministère d'Etat aux sciences et à la technologie à Ottawa. Cet article est tiré du *Canadian Business REVIEW*, été 1979.

précédemment. Cependant, les données tendent à confirmer que les filiales étrangères effectuent sans doute autant et peut-être plus de travaux de haute technicité que leurs homologues à capital canadien et c'est surtout parce qu'elles ont accès à la technologie étrangère que leurs recherches sont moins poussées.

Le bilan économique supérieur des industries de haute technicité au Canada ne fait plus de doute. Elles se distinguent par les taux de croissance supérieurs quant à la production, à l'emploi et à la productivité et des moindres taux d'augmentation des prix.<sup>3</sup> De la même façon, il semble que l'accès à la technologie importée des sociétés à contrôle étranger leur donne un avantage concurrentiel sur les sociétés à contrôle canadien. Il s'agit de sociétés d'une taille beaucoup plus grande et «...la productivité de la main-d'oeuvre des filiales est plus élevée (et) ... ces filiales font en général des profits plus élevés.»<sup>4</sup>

Toutefois, il semblerait que les sociétés à contrôle étranger exportent moins que leurs homologues canadiennes. Le tableau 4 compare le pourcentage des ventes et des exportations des sociétés à contrôle américain dans les industries effectuant le plus de travaux de haute technicité et, malgré le manque de données, nous pouvons présumer que les pourcentages seraient semblables pour les autres sociétés contrôlées par des étrangers.

Ainsi, on peut voir que même si le pourcentage des ventes des sociétés à contrôle étranger s'élevait à presque 75

**Tableau 1 - Contrôle étranger et pourcentage de recherche par industrie à niveau de recherche élevé.**

	Contrôle étranger des ventes industrielles %	R et D/valeur ajoutée (toute l'industrie)
<b>Haut niveau de recherche</b>	82,0	4,2
Aéronefs et pièces	82,7	11,0
Produits électriques	65,6	5,1
Pétrole	96,0	4,6
Machines	67,5	3,2
Produits chimiques	82,9	2,5
<b>Niveau moyen de recherche</b>	32,4	1,2
Métaux de première transformation	17,1	1,8
Papier et produits connexes	43,6	0,7
<b>Autres industries manufacturières</b>	51,6	0,3
<b>Total des industries manufacturières</b>	57,7	1,3

Source: Statistique Canada

pourcent en 1970, celui de leurs exportations n'atteignait que 35 pourcent.

Il peut sembler paradoxal que les sociétés contrôlées par des étrangers affichent de meilleurs résultats en termes de profit et de productivité qu'en ce qui a trait aux exportations. En grande partie, cet état de faits reflète l'impact qu'ont les tarifs douaniers toujours plus élevés, imposés au Canada et à l'étran-

ger sur les biens manufacturés, sur leur production davantage diversifiée. En effet, on a démontré récemment que les sociétés contrôlées par des Canadiens sont généralement plus spécialisées que leurs homologues étrangères, puisqu'elles offrent une gamme de produits plus limitée.<sup>5</sup> Les conclusions de ce document indiquent également qu'elles se concentrent dans des secteurs d'une

**Tableau 2 - Pourcentage relatif des ventes et des travaux de R et D par industrie effectuant beaucoup de recherches, 1975.**

	Contrôle canadien		Contrôle étranger	
	% des ventes	% de R et D	% des ventes	% de R et D
<b>Pâtes et papiers</b>	56,4	67,2	43,6	32,8
<b>Métaux de première transformation</b>	82,9	86,0	17,1	14,0
Ferreux	87,0	88,8	13,0	11,2
Non-ferreux	78,6	85,2	21,4	14,8
<b>Produits électriques</b>	34,4	59,2	65,6	40,8
<b>Machines</b>	32,5	31,4	67,5	68,6
Machines de bureau	14,8	11,3	85,2	88,7
Autres machines	35,0	43,8	65,0	56,2
<b>Produits chimiques</b>	17,1	31,7	82,9	68,3
Produits pharmaceutiques	13,2	29,3	86,8	70,7
Autres produits chimiques	18,3	33,2	81,7	66,8
<b>Aéronefs et pièces</b>	17,3	41,9	82,7	58,1

Remarque: L'industrie pétrolière est exclue du tableau parce que les données de R et D par groupe de firmes sont confidentielles.

Source: Statistique Canada

**Tableau 3 - Pourcentage relatif de R et D (y compris les paiements reliés aux travaux de R et D et à la technologie effectués à des non-résidents) par industrie à niveau de recherche élevé, 1975.**

	Sociétés à contrôle canadien		Sociétés à contrôle étranger	
	% des ventes	% de R et D	% des ventes	% de R et D
Pâtes et papiers	56,4	52,7	43,6	47,3
Métaux de première transformation	82,9	78,9	17,1	21,1
Produits électriques	34,4	53,2	65,6	46,8
Machines	32,5	25,0	67,5	75,0
Produits chimiques	17,1	19,7	82,9	80,3

Remarque: Si l'on excluait Northern Telecom, la part des ventes et des travaux de R et D des sociétés à contrôle canadien sous la rubrique «Produits électriques» serait à peu près équivalente, soit environ 20% dans chaque cas.

Source: Statistique Canada

technicité relativement moindre. En conséquence, dans leurs propres domaines de production, les sociétés contrôlées par des Canadiens sont probablement compétitives au pays et à l'étranger, mais vu leur plus grande spécialisation, la proportion des ventes globales sur le marché canadien est relativement inférieure.

Certains observateurs ont tendance à attribuer la structure de production plus fragmentée des sociétés contrôlées par des étrangers et le manque d'exportations et de travaux de R et D qui en résulte à la propriété étrangère en soi, plutôt qu'à des causes plus fondamentales. Il importe de remarquer, dans ce contexte, que des différences semblables dans la diversité des produits existent entre les firmes, même dans des pays où l'investissement étranger est négligeable. Par conséquent, si l'on considère le faible marché intérieur et les obstacles importants au commerce intérieur et étranger, il est peu probable que le comportement de ces firmes plus diversifiées serait bien différent, même si elles étaient contrôlées par des Canadiens et avaient acquis la technologie nécessaire par d'autres moyens, comme par exemples des accords de licence ou la formation de coentreprises.

On mentionne souvent le cas du Japon qui a acquis des compétences en matière d'innovation en gardant le contrôle de ses industries, tout en comptant sur les accords de licence avec les firmes étrangères pour la technologie. Cependant, il ne faut pas oublier que le marché intérieur du Japon est assez vaste pour permettre aux producteurs locaux d'avoir une entreprise d'une taille telle qu'elle peut réaliser d'importants programmes de R et D, malgré la

présence d'obstacles au commerce extérieur. Il convient d'insister sur le fait que l'adoption d'accords de licence aurait constitué une moins bonne option pour le Canada, étant donné son faible marché intérieur. Généralement, ces derniers restreignent les exportations bien plus que les rapports entre société-mère et filiales et ne donnent pas accès à d'autres genres de compétences étrangères dans des domaines comme la commercialisation, l'administration, le contrôle de la production et la formation du personnel.

Étant donné que les profits, la productivité et la technicité des sociétés contrôlées par des étrangers sont plus élevés, des observateurs ont affirmé que le fait de substituer un accroissement des travaux de R et D locaux à la technologie importée ne serait pas avantageux, puisque le Canada ne ferait que doubler, à un coût et à des risques beaucoup plus élevés, ce qu'il obtient actuellement de l'étranger. Cependant, on oublie que la divergence entre les travaux de recherche des sociétés contrôlées par des Canadiens et celles contrôlées par des étrangers n'est pas seulement quantitative.

La recherche et le développement couvrent une vaste gamme d'activités et les firmes qui engagent des dépenses comparables peuvent effectuer des travaux fondamentalement différents. Par exemple, les études antérieures ont insisté beaucoup sur la tendance des filiales étrangères à utiliser les modèles et procédés de base de leurs sociétés-mères, tout en concentrant leurs propres efforts de R et D sur l'adaptation de cette technologie aux exigences spéciales du faible marché canadien. De fait, les rapports entre les filiales et leurs so-

ciétés-mères peuvent varier considérablement. Certaines filiales jouissent d'une presque entière autonomie tandis que d'autres fonctionnent comme des succursales très dépendantes avec un pouvoir limité de prise de décisions et de formulation de politiques. De même, en ce qui concerne les travaux de R et D, on peut trouver des exemples de firmes qui mènent leurs projets de recherche de façon relativement indépendante. Par conséquent, malgré l'envergure des études portant sur cette question, on ne sait pas exactement à quel point les dépenses de R et D des filiales étrangères reflètent les fonctions d'adaptation, par opposition aux activités réellement innovatrices et les intéressés ne peuvent se mettre d'accord sur ce qui constituerait un partage optimal.

D'après les données que nous possédons, les filiales s'inspirent beaucoup de la technologie de leurs sociétés-mères. Évidemment, l'accès à la technologie importée ne signifie pas nécessairement que les dépenses de R et D des sociétés contrôlées par des étrangers sont qualitativement différentes de celles des sociétés contrôlées par des Canadiens. Cependant, la petite taille de la plupart des marchés canadiens, relativement au nombre de produits et à la production, est généralement jugée insuffisante pour appuyer de vastes projets de R et D.<sup>6</sup> De ce fait, on peut conclure que même si les firmes qui engagent d'importantes dépenses de R et D desservent le marché intérieur, elles doivent aussi s'orienter fortement vers les marchés d'exportation. Par conséquent, si l'on tient compte de leurs exportations, il est à peu près certain que la recherche et le développement de la plupart des filiales ont une moindre importance quantitative, mais aussi qu'ils dénotent une différence qualitative.

Dans l'ensemble, le manque de spécialisation des filiales étrangères tend à réduire leur niveau de dépenses de R et D parce que, généralement, les ventes intérieures sont insuffisantes pour appuyer les travaux de R et D nécessaires à la mise au point de techniques de production et de produits nouveaux. Cependant, il est essentiel de noter que cette situation influence aussi la composition qualitative du reste des travaux de R et D. Ils s'orientent vers l'adaptation au marché intérieur, plutôt que vers l'innovation accrue visant les exportations.

Au point de vue technologique, aucun pays n'est indépendant et, puisque le Canada comporte un faible marché, la technologie importée occupera toujours une partie importante de sa base technologique. Cependant, d'après l'analyse précédente, il semble évident que les gains nets provenant de la technologie importée et des travaux de R et D intérieurs et spécialement de ceux réalisés par les sociétés à contrôle étranger,

n'ont pas été portés au maximum à cause de l'insuffisance des débouchés en matière de spécialisation accrue.

Même si l'on reconnaît depuis longtemps le besoin de rationaliser davantage le secteur manufacturier canadien, la question a été débattue presque exclusivement quant à la possibilité d'un libre échange entre le Canada et les Etats-Unis. Les tenants du libre échange, même s'ils indiquent clairement les pertes d'efficacité inhérentes à la limitation et à la spécialisation, tendent à se concentrer sur les gains globaux à long terme provenant des réductions de tarifs douaniers dans tous les secteurs de l'économie. Cette approche comporte un problème. En effet, elle ne tient pas compte de l'acheminement vers cette meilleure position, spécialement en termes de répercussions sur les particuliers et les industries qui subiraient des pertes, au moins à court terme, par suite de ces mesures.

La perspective quelque peu étroite émanant de la documentation sur le libre échange est regrettable puisque les industries, spécialement celles contrôlées par des étrangers, bénéficieraient au plus haut point d'une spécialisation accrue dans le secteur de haute technicité. Evidemment, puisque l'on croit communément que les firmes étrangères s'établissent au Canada à cause des tarifs douaniers, certains ont souvent prétendu qu'elles se retireraient du pays en raison du libre échange et que les firmes canadiennes se retrouveraient avec la seule vocation de distribuer des produits importés.

Cette opinion ne tient pas compte des changements importants qui se sont produits dans l'économie canadienne depuis 25 ans. Le haut niveau d'éducation et de formation de la main-d'oeuvre, les services sophistiqués, spécialement ceux offerts aux marchés financiers

et au soutien de l'infrastructure des transports et communications ainsi que l'abondance relative des sources énergétiques qui se font ailleurs de plus en plus rares, en particulier l'énergie hydro-électrique et le gaz naturel, s'allient pour donner au Canada un avantage comparatif qui n'existait pas il y a plusieurs années. En réalité, par suite des réductions des tarifs douaniers des années 1960, beaucoup de sociétés contrôlées par des étrangers ont déjà commencé à rationaliser au moins certaines de leurs activités et s'orientent davantage vers un haut niveau de technicité et d'exportations.

Les plus récentes négociations du GATT ont abouti à la réduction supplémentaire des tarifs douaniers, au Canada et à l'étranger, ce qui devrait stimuler le secteur de haute technicité à se rationaliser davantage. Il s'agit du secteur où les tarifs douaniers ont été les plus préjudiciables et où le potentiel d'accroissement des exportations est le plus élevé, étant donné les tendances actuelles du commerce international. Pour atteindre une plus grande spécialisation dans les activités de haute technicité, il faudrait une certaine réorganisation du modèle de production actuel, mais, heureusement, ces ajustements pourraient s'effectuer en grande partie au sein des firmes existantes. Un fait plus important cependant; les bénéfices provenant d'une spécialisation accrue se manifesteraient clairement sous la forme d'augmentations globales de l'emploi et de la production.

Il y aurait une utilisation plus efficace de la main-d'oeuvre hautement qualifiée, puisque les ressources actuellement consacrées à l'adaptation de la technologie importée seraient employées en vue d'un travail plus innovatif dans les domaines où les firmes choisiraient de se spécialiser. Ainsi, on aurait toujours ac-

cès à la technologie étrangère mais elle servirait de complément aux travaux de R et D du pays au lieu de s'y substituer ou de créer des besoins de recherche supplémentaires. De plus, l'accroissement des nouvelles exportations de produits de haute technicité améliorerait la balance commerciale déficitaire au chapitre des produits finis et l'augmentation globale de la productivité nationale servirait à renforcer davantage la position concurrentielle internationale du Canada.

En résumé, il est temps de reconnaître que même si le Canada, à titre de consommateur, bénéficie énormément des produits de haute technicité, il commence à peine à exploiter pleinement la rentabilité de leur production.

<sup>1</sup> M.H. Welkens, *Rapport du groupe d'études ad hoc sur la structure de l'industrie canadienne*, Bureau du Conseil privé (Ottawa, 1968), p. 219.

<sup>2</sup> Statistique Canada, *Revue annuelle de la statistique des sciences*, No de catalogue 13-212, 1977

<sup>3</sup> U.K. Ranga Chand, «Does R & D Boost Industrial Growth?», *The Canadian Business Review*, Vo. 5, n° 3 (été 1978), pages 27 à 31.

<sup>4</sup> Conseil économique du Canada, *Quinzième exposé annuel*, Ottawa, 1978, page 30.

<sup>5</sup> Richard E. Caves, *Diversification, investissement étranger et économies d'échelle dans l'industrie manufacturière nord-américaine*. Conseil économique du Canada (Ottawa, 1975) pages 4 et 5.

<sup>6</sup> H.E. English, «Industrial Organization and Technical Progress», tiré de l'éd. de T.N. Brewis: *Growth and the Canadian Economy* (Toronto 1968); pages 131 et 132.

**Tableau 4 - Pourcentage relatif des exportations dans les industries à niveau de recherche très élevé, 1970**

	Sociétés à contrôle américain		Sociétés à contrôle étranger		Toutes les sociétés à contrôle étranger	
	% des ventes	% des exportations	% des ventes	% des exportations (Estimation)	% des ventes	% des exportations
Produits électriques	55,0	25,9	8,0	3,8	63,0	29,7
Machines	70,6	33,6	6,4	3,0	77,0	36,6
Produits chimiques	59,2	29,3	23,3	11,5	82,5	40,8
<b>Total</b>	<b>61,3</b>	<b>30,8</b>	<b>12,7</b>	<b>5,0</b>	<b>74,0</b>	<b>35,8</b>

Remarque: Les exportations globales de ces industries représentent 15% de toutes les exportations canadiennes et 40% des produits finis exportés en 1970.

Source: U.S. Tariff Commission et Statistique Canada

# Projets d'investissement

## Secteur manufacturier

Cette liste énumère les principaux projets d'investissement en cours ou officiellement projetés dans le secteur manufacturier. Outre certains projets d'un intérêt particulier, seuls sont mentionnés les projets d'une valeur de plus de \$10 millions. Les informations citées ont été tirées de rapports de presse. L'investisseur étranger couvrira d'autres secteurs de l'industrie dans ses numéros subséquents. Ce rapport a été préparé par le personnel de l'Agence d'examen de l'investissement étranger avec l'aide du service des études économiques de la Banque de Nouvelle-Écosse.

## PRINCIPAUX PROJETS D'INVESTISSEMENT AU CANADA

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (millions de dollars)	Emplacement
<b>Colombie-Britannique</b>			
Alcan Smelters and Chemicals Ltd. Nouvelle usine de pâte de bois pour papier carbone	1982	46	Kitimat
British Columbia Forest Products Ltd. Troisième machine à papier journal	1982	150	Crofton
Crown Zellerbach Canada Ltd. Nouvelle scierie	1981	46	Coquitlam
Expansion de l'usine de pâtes et papier	1982	171	Elk Falls
Doman Industries Ltd. Nouvelle scierie	1980	20	Nanaimo
Evans Products Co. Ltd. Expansion de la fabrication de produits forestiers	1986	10	Lillooet
Finlay Forest Industries Ltd. Expansion de l'usine de pâtes et nouvelle scierie	n.d.	32	Mackenzie
Lakeland Mills 1973 Ltd. Expansion de la scierie	n.d.	15	Prince George
Mayo Forest Products Ltd. Nouvelle scierie	1980	16	Nanaimo
Macmillan Bloedel Ltd. Expansion de la fabrication du papier journal	1981	163	Powell River
Modernisation du processus de blanchiment de la pâte kraft	n.d.	19	Harmac
Nouvelle scierie	1982	50	Chemainus
Reconstruction d'une usine de contreplaqué	1980	22	Port Alberni
Modernisation de machines à papier journal	1980	23	Port Alberni
Expansion de l'usine de pâtes	n.d.	75 - 220	Nanaimo
Northwood Pulp and Timber Ltd. Usine de pâtes	1982	245	Prince George
Ocelot Industries Ltd. Nouvelle usine de production de méthane	1981	140	Kitimat
Prince George Pulp & Paper Ltd. and Intercontinental Pulp. Co. Ltd. Expansion à l'étude	n.d.	150 - 250	Prince George
Rayonier Canada Ltd. Modernisation de la scierie	1980	22	région de Vancouver
Améliorations à l'usine de pâtes	1980	20	Port Alice
Modernisation de l'usine de pâtes kraft	n.d.	200	Woodfibre (près de Squamish)
Tahsis Co. Ltd. Améliorations à la scierie	1980	20	Tahsis
Tree Island Steel Co. Ltd. Nouveau laminoir d'acier	1980	50	Richmond
West Fraser Timber Co. Ltd. and Daishowa Canada Ltd. Nouvelle usine de pâte thermo-mécanique	1981	70	Quesnel
<b>Alberta</b>			
Alberta Gas Chemicals Ltd. Expansion de l'usine de production de méthane	1982	130	Medicine Hat

Alberta Gas Ethylene Company Ltd. Deuxième usine d'éthylène	1984	370	près de Joffre
British Columbia Forest Products Ltd. Usine de bois de sciage	1981	21	Grande Cache
Scierie	1982	23	Fox Creek
Usine de fabrication de papier journal	1985	165	Hurdy
Canada Cement Lafarge Ltd. Expansion de la cimenterie	1980	70	Exshaw
C-I-L Inc. Expansion de l'usine de polyéthylène	1981	45	Edmonton
Dow Chemical of Canada Ltd. Usine de glycol d'éthylène	1980	95	Fort Saskatchewan
Esso Chemicals Canada Usine de fabrication d'engrais à base d'urée et d'ammoniaque (projetée)	1983	300	Edmonton
Genstar Ltd. Expansion de la cimenterie	1980	78	Edmonton
Interprovincial Steel & Pipe Corp. Ltd. Nouvelle usine de tuyaux spiralés	1981	12	Edmonton
Liquid Carbonic Canada Ltd. Expansion	1980	n.d.	Fort Saskatchewan
Molson Companies Ltd. Expansion de la brasserie	1983	24	Edmonton
Petrochemicals Alberta Project Usine de benzène	n.d.	216	Fort Saskatchewan
Procter & Gamble Co. of Canada Nouvelle scierie	1980	15	Grande Prairie

#### Manitoba - Saskatchewan

Dominion Bridge Co. Ltd. (Manitoba Rolling Mills) Expansion d'un laminoir d'acier	n.d.	6	Selkirk, Man.
Interprovincial Steel & Pipe Corp. Ltd. Expansion 1 ère phase	1980	45	Régina, Saskatchewan
2 ème phase	1981	29	Régina, Saskatchewan
Prince Albert Pulp Co. Ltd. Modernisation de l'usine de blanchiment de pâte kraft	1980	40	Saskatoon, Sask.
Nouvelle usine de chlorate de sodium	1980	8	Saskatoon, Sask.
Truroc Gypsum Products Ltd. Expansion de l'usine de panneaux mureaux	1980	5	Saskatoon, Sask.
Versatile Cornat Corporation Expansion du montage de tracteurs	1981	26	Winnipeg, Manitoba

#### Ontario

Abitibi-Price Inc. Remplacement de l'usine de sulfite	1980	18	Thunder Bay
Air Products and Chemicals (Canada) Ltd. Nouvelle usine de séparation de l'air	1980	n.d.	Nanticoke
Usine d'hydrogène liquide	1981	n.d.	Sarnia
Algoma Steel Corp., Ltd. Dispositif de traitement à la chaleur et usine de plaquage		24	Sault Ste-Marie
Amélioration et expansion de l'usine de fabrication de rails et de structures	1981	15	
Amélioration de l'usine de laminage à chaud	1982	49	
American Can of Canada Ltd. Protection de l'environnement et modernisation	1981	60	Marathon

Canadian International Paper Co. Ltd. Expansion de l'usine de papier-mouchoir	1981	36	Toronto
Consumers Glass Co. Ltd. Nouvelle usine de contenants de verre	1980	20	Milton
Dominion Foundries and Steel Ltd. Deuxième usine de laminage à chaud	1983	350	Hamilton
Dispositif de galvanisation	1981	40	Hamilton
Dow Chemical of Canada Ltd. Expansion de l'usine de glycol de polypropylène	1981	11	Sarnia
E.B. Eddy Forest Products Ltd. Installations de blanchiment et de pâtes, machines à papier de diverses natures et autres projets	n.d.	225	Espanola
Erco Industries Ltd. Expansion de l'usine de chlorate de sodium	n.d.	15	Thunder Bay
Euclid Canada Ltd. Expansion	1981	12	Guelph
F.W. Fearman Co. Ltd. Annexe à l'usine d'emballage des viandes	1980	10	Burlington
Firestone Canada Ltd. Expansion de l'usine de fabrication de produits de l'acier	1981	20	London
Ford Motor Company of Canada Ltd. Nouvelle usine de fabrication de moteurs	1981	535	Windsor
Usine de fonte d'aluminium	1980	44	Windsor
Fruehauf Trailer Co. of Canada Ltd. Nouvelle usine de montage de remorques	1980	12	Ingersoll
General Motors of Canada Ltd. Expansion de l'usine de production de transmissions	1982	2000	Windsor
Transformation et expansion	1982		
B.F. Goodrich of Canada Ltd. Usine de fabrication de pneus radiaux	1981	11	Kitchener
Augmentation des possibilités de production	1980	6	Thorold
Great Lakes Forest Products Ltd. Modernisation de l'usine de papier	n.d.	200	Dryden
Hayes-Dana Ltd. Expansion de l'usine de fabrication d'essieux	1981	25	Barrie
Imperial Oil Ltd. Usine de polyéthylène	1983	100	Sarnia
Jannock Corp. Ltd. Usine de fabrication de tuyaux d'acier	1980	19	Toronto
Lake Ontario Steel Co. Ltd. Expansion de l'aciérie	1980	85	Whitby
William Neilson Co. Ltd. Rénovations à la confiserie	1981	11	Toronto
Spruce Falls Power & Paper Co. Ltd. Modernisation de l'usine de pâte thermo-mécanique et protection de l'environnement	1982	88	Kapuskasing
Stanley Steel Co. Ltd. Expansion de l'aciérie	1980	10	Hamilton
The Steel Company of Canada Ltd. Nouvelle aciérie	1982	1250	Nanticoke
Programme d'expansion	n.d.	365	Nanticoke
Union Carbide Canada Ltd. Expansion de la fabrication de produits en polyéthylène	1981	40	près de Sarnia
Uniroyal Inc. Augmentation des possibilités de production de l'usine de pneus	1982	23	Kitchener
Westinghouse Canada Ltd. Usine de composants de turbine à vapeur et à gaz	1980	30	Renfrew
Zy maize Company (Redpath Industries Ltd. et John Labatt Ltd.) Usine d'édulcorants du maïs	1980	60	London

## Québec

Abitibi-Price Inc.			
Conversion au papier de pâte de bois mécanique sans enduit	1980	32	Kenogami
Alcan Aluminium Ltd.			
Nouvelle fonderie — 1 <sup>ère</sup> phase	1980	200	Grande Baie
— 2 <sup>ème</sup> phase	1981	90	Grande Baie
— 3 <sup>ème</sup> phase	1982	150	Grande Baie
Améliorations à l'usine d'alumine	1982	42	Vaudreuil
Canada Malting Co. Ltd.			
Usine de traitement du malt	1980	16	Montréal
Canadair Ltd.			
Usine de montage	1980	25	Dorval
Canadian International Paper Co.			
Augmentation de la production de papier	1980	19	Gatineau
Consolidated-Bathurst Ltd.			
Nouvelle usine de pâtes	1981	25	Grand'mère
Rénovations à l'usine de papier journal	1980	12	Shawinigan
Donohue-Normick Inc.			
Usine de papier journal	1982	140	Amos
Finachem Canada Inc.			
Usine de polystyrène	1981	15	Montréal
Forex Inc.			
Usine de panneaux de copeaux	1981	19	Val d'Or
Hercules Canada Ltd.			
Usine de film de propylène	1980	30	Varenes
Kruger Pulp & Paper Ltd.			
Modernisation de l'usine de papier journal	1980	35	Bromptonville
Modernisation de l'usine de papier journal	1980	12	Trois-Rivières
Normick - Perron Inc.			
Usine de panneaux de copeaux	1980	10	La Sarre
Ogilvie Mills Ltée			
Champignonnière	1980	10	près de Montréal
Pratt and Whitney Aircraft of Canada Ltd.			
Expansion	1980	35	Longueuil
Rolland Ltée-Rolland Paper Co. Ltd.			
Reconstruction d'une machine à papier	n.d.	12	Mont-Rolland
Expansion des possibilités de production de papiers fins	n.d.	14	St-Jérôme
Sotispro Technologie Ltée			
Nouvelle usine de produits laitiers	n.d.	10	St-Hyacinthe
Tembec Forest Products Inc.			
Expansion de l'usine de pâtes au sulphite	1980	12	Temiscamingue

## Provinces de l'Atlantique

Abitibi-Price Inc.			
Transformation à la production de papier journal	1981	60	Stephenville, T.-N
Bowater Newfoundland Ltd.			
Améliorations à l'usine de papier journal	1980	10	Corner Brook, T.-N
MacMillan Rothesay Ltd.			
Améliorations à l'usine de papier journal	1980	11	Saint-Jean, N.-B
Michelin Tires (Canada) Ltd.			
Expansion et nouvelle usine de pneus	n.d.	100	Granton, N.-E Bridgewater, N.-E Waterville, N.-E
New Brunswick International Paper Co.			
Expansion de l'usine de papier journal	n.d.	125	Dalhousie, N.-B

n.d.: non disponible

# Stimulants industriels

## Stimulants fédéraux

Afin de jouer son rôle de catalyseur dans l'économie canadienne, le gouvernement fédéral administre une série de programmes qui visent entre autres la recherche et de développement, les exportations, la productivité industrielle et le développement régional. En aidant l'industrie, ces programmes ont également pour but de susciter les investissements et de ce fait, d'accroître davantage l'activité économique au pays. Voici un bref aperçu de ces programmes ainsi que l'identification des ministères ou organismes responsables de leur application.

### Ministère des Finances

#### Crédit d'impôt à l'investissement

Un crédit d'impôt à l'investissement, qui peut atteindre 20 pourcent selon le lieu de l'investissement, permet de réduire directement l'impôt fédéral à payer. Ce crédit est applicable aux coûts de construction de bâtiments et d'achat de machinerie utilisée dans l'industrie manufacturière et de la transformation. Des coûts de recherche et de développement et les investissements dans les équipements de transport par rail, air, voie navigable et à longue distance sont maintenant admissibles au crédit d'impôt.

Pour une année financière donnée, la déduction fiscale est limitée à un maximum de \$15 000 plus la moitié du montant de l'impôt fédéral dû pour la portion dépassant \$15 000. Le montant de la déduction fiscale non utilisée peut être reporté pendant une période de 5 ans sous réserve des mêmes limites annuelles.

#### Recherche et développement

En 1978, le crédit d'impôt à la recherche et au développement a été augmenté à 20 pourcent pour les provinces de l'Atlantique et la Gaspésie et à 10 pourcent pour le reste du pays. Les petites entreprises ont toutefois droit à un crédit spécial de 25 pourcent. En plus de pouvoir réduire toutes les dépenses engagées au titre de la R & D au cours d'une année, l'entrepreneur a droit à une déduction supplémentaire de 50 pourcent pour tout montant dépassant la moyenne des dépenses engagées dans la R & D au cours des trois années précédentes.

#### Taux accéléré d'amortissement

Les investissements dans de nouveaux équipements et installations pour les entreprises canadiennes de fabrication et

de transformation (incluant le traitement du pétrole lourd) jouissent de taux accélérés d'amortissement. Le contribuable peut appliquer un taux annuel de 50 pourcent dans le calcul de l'amortissement constant et ainsi, amortir son investissement en deux ans.

#### Inventaires

Pour tenir compte de la distorsion des revenus d'entreprises, causés par l'inflation des stocks, une déduction de 3 pourcent de la valeur des stocks au début de l'exercice (à l'exception des actifs immobilisés et des marchandises non destinées à la vente) est permise dans le calcul du revenu commercial.

#### Taux d'imposition pour les petites entreprises

Les petites entreprises à contrôle canadien en activité au Canada jouissent d'un taux d'imposition réduit. L'impôt fédéral est de 10 pourcent pour les entreprises de fabrication et de transformation et de 15 pourcent pour les autres. Les taux d'imposition provinciaux s'échelonnent de 5 à 12 pourcent en plus de l'impôt fédéral.

#### Crédit d'impôt à l'emploi

Les entreprises qui embauchent des chômeurs pour combler de nouveaux postes peuvent avoir droit à un crédit d'impôt à l'emploi dont le taux varie selon les régions.

#### Exploration

Il existe un certain nombre de stimulants à l'exploration pétrolière, gazière et minière.

En plus des encouragements fiscaux, le gouvernement a mis sur pied un réseau de programmes d'aide à l'entrepreneur qui vise à faciliter le financement et à assurer l'appui technique et scientifi-

que nécessaire à la bonne gestion de l'entreprise ou encore à la commercialisation des produits.

## Ministère de l'Expansion économique régionale

### Subventions pour le développement des régions désignées

Le ministère offre des subventions en espèces aux entreprises qui s'établissent, prennent de l'expansion ou se modernisent dans les régions désignées. Celles-ci comprennent Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, les Territoires du Nord-Ouest, le Québec (sauf la région désignée de Montréal dont il est question plus loin) ainsi que le nord de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

La plupart des entreprises manufacturières et de transformation sont éligibles aux subventions de développement et aux garanties de prêts. Les installations de transformation primaire (raffinage du pétrole et certaines activités de l'industrie des pâtes et papiers) et les installations commerciales ne sont pas admissibles. Toutefois, des garanties de prêts peuvent être offertes pour la construction de bureaux d'affaires, d'installations d'entreposage et de manutention de fret, de centres commerciaux, d'installation de congrès, d'hôtels et de motels, de centres récréatifs et d'installations de recherche.

Les subventions pour les projets de construction de nouvelles installations ou d'expansion en vue de fabriquer un nouveau produit sont versées de la façon suivante: a) 25 pourcent des coûts en capital approuvés plus \$5 000 par projet et b) \$30 000 par emploi direct créé. Les subventions versées pour la modernisation des installations ou l'augmentation de la capacité de production sont de 20 pourcent de l'investissement. Les projets dans ces régions sont admissibles à des crédits d'impôt à l'investissement supérieurs de 10 ou 20 pourcent. Le ministère garantit des prêts pour aider les entrepreneurs à obtenir des conditions de financement favorables. *Contact:* Direction des subventions à l'industrie, Ministère de l'Expansion économique régionale, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0M4

### Région désignée de Montréal

Le ministère de l'Expansion économique régionale administre de plus un programme de subventions à l'intention des entreprises qui désirent s'établir,

prendre de l'expansion ou se moderniser dans la région désignée de Montréal. Les subventions sont calculées en fonction du coût en capital admissible. Les montants offerts varient selon la nature des projets et leur localisation. Le taux maximum d'une subvention est de 25 pourcent du coût d'immobilisation approuvé.

Dans la région désignée qui inclut la ville de Montréal et ses environs, seules les industries manufacturières suivantes sont admissibles: industries d'aliments préparés et congelés; fabrication de produits métalliques, électriques et en plastique; métaux premiers; machinerie; fabrication d'équipements de transport; industrie chimique; fabrication de matériel scientifique et professionnel; fabrication de divers produits manufacturés et activités de recherche et de développement incluant les centres de recherche. Un coût en immobilisation de \$200 000 est requis.

Dans la région désignée à l'extérieur de Montréal et ses environs, qui s'étend jusqu'à Hull à l'ouest, et jusqu'à Granby à l'est, les subventions sont accordées aux industries de fabrication et de transformation ainsi que pour les activités de recherche et de développement. Un coût en immobilisation de \$100 000 est requis. *Contact:* Ministère de l'Expansion économique régionale, Tour de la Bourse, 300 Place Victoria, C.P. 247, Montréal, Québec, Canada H4Z 1E8

## Ministère de l'Industrie et du Commerce

### Programme d'expansion des entreprises

Ce programme vise à améliorer la viabilité des petites et moyennes entreprises des secteurs de la fabrication et de la transformation ainsi qu'à raffermir leur position concurrentielle sur les marchés internationaux. Il est en vigueur depuis 3 ans et l'on s'attend à ce qu'au cours des 5 prochaines années le programme verse plus de \$1,3 milliard aux entreprises canadiennes.

Il s'agit pour l'entrepreneur d'identifier et d'organiser le mode de financement qui convient le mieux à son entreprise. Il doit établir quels sont ses besoins financiers actuels et futurs de sorte que l'on puisse lui accorder l'aide pertinente. Une équipe de fonctionnaires analyse les données fournies, soient les ressources humaines, financières, physiques et technologiques de la firme, ainsi que les possibilités et les limites du marché, les plans de mobilisation des ressources et de pénétration des marchés canadiens et étrangers. Cette analyse est ensuite remise au Conseil d'ex-

pansion des entreprises pour approbation. Ce conseil est composé de fonctionnaires et d'hommes d'affaires.

L'aide, en vertu de ce programme, est offerte sous deux formes principales: le partage des frais (élaboration de propositions, étude de productivité et de marché, projets d'innovation et design industriel) et les assurances-prêts pour le financement requis pour la restructuration de l'entreprise: expansion ou modernisation des installations, capital roulant, fusions et acquisitions.

Les critères d'admissibilité varient selon la viabilité de l'entreprise et du projet ainsi que selon les possibilités pour la firme de financer l'investissement en question. Les assurances-prêts ne sont accordées qu'aux entreprises qui sont incapables d'obtenir des capitaux à des taux raisonnables. Dans le cas des projets à frais partagés, il doit s'agir de lourdes charges financières pour la firme si l'on compare ses ressources et revenus. Avant de faire une demande dans le cadre de ce programme, les entreprises doivent avoir déjà fait appel à d'autres institutions, telles la Banque fédérale de développement. Quant aux frais d'innovation à coûts partagés, ceux-ci doivent comporter des risques techniques élevés.

Suite aux négociations du GATT, certaines firmes peuvent souffrir de l'importation au Canada de certains produits. Ces entreprises sont éligibles à des garanties de prêts spéciales, dans le cadre de ce programme.

Les entreprises manufacturières et de transformation sont admissibles à toutes les formes d'aide de ce programme. D'autre part, les firmes du secteur des services peuvent aussi participer à des projets d'innovation à coûts partagés et obtenir des garanties de prêts, si elles peuvent démontrer que leurs services apporteront un avantage direct, tangible et sérieux aux firmes de fabrication et de transformation. *Contact:* Commission d'expansion des entreprises, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5

### Aide spéciale aux contracteurs généraux et spécialisés

Il s'agit d'une extension des garanties de prêts et des autres avantages du programme d'expansion des entreprises au profit des contracteurs généraux et spécialisés, en particulier ceux qui veulent améliorer leur situation sur le marché international et qui sont intéressés à participer aux vastes projets «clés en main». Ce programme est conçu pour aider les entreprises à moderniser leurs installations, à acheter de l'équipement et même à se fusionner avec d'autres entreprises afin d'être compétitives à l'échelle internationale pour d'impor-

ints projets à l'étranger. *Contact:* Commission d'expansion des entreprises, 235, rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5

## Programme de développement des marchés d'exportation

Le programme vise à aider les fournisseurs canadiens à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation ou à accroître leurs exportations. Le ministère accorde des prêts remboursables lorsqu'une entreprise présente des soumissions pour les immobilisations d'une importance et d'une complexité inhabituelles, en cas de concurrence internationale extraordinaire ou pour la création d'un consortium d'exportation. Ces contributions sont remboursables si les initiatives réussissent; aucun remboursement n'est exigé dans le cas contraire.

Le programme comprend 5 sections offrant un large éventail d'aide conçue pour répondre aux besoins des entrepreneurs. Ces sections encouragent avant tout la participation canadienne aux grands projets à l'étranger, la recherche des marchés, la participation d'industriels canadiens à des foires commerciales à l'étranger, la venue d'acheteurs potentiels au Canada et enfin, la formation de consortiums d'exportation. Environ 2 000 entreprises ont recours chaque année à cette formule d'aide. *Contact:* Programme de développement des marchés d'exportation, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235 rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5

## La Loi sur les prêts à la petite entreprise

Le ministère de l'Industrie et du Commerce garantit des prêts accordés aux petites entreprises dont le revenu annuel brut ne dépasse pas \$1,5 million au cours de l'année où la demande a été présentée. Dans le cas des nouvelles entreprises, le revenu estimatif pour la première période financière, c'est-à-dire 55 semaines au moins, ne dépasse pas \$1,5 million. En un an, plus de 5 000 entreprises se sont prévaluées de ce programme et ont emprunté pour au-delà de \$90 millions.

Les prêts, consentis par une institution financière reconnue, doivent avoir pour but l'acquisition d'équipement fixe ou transportable, d'installations ou de terrain nécessaires à l'exploitation de l'entreprise commerciale.

Le requérant doit, avant de s'adresser au ministère, décider des conditions de prêt avec l'institution financière. Le taux maximum ne doit cependant pas dépasser de 1 pourcent le taux préférentiel des banques à charte. De plus, le solde à rembourser ne peut dépasser \$75 000

et les requérants doivent investir une part raisonnable du coût en puisant à même leurs propres ressources. La période de remboursement ne peut pas dépasser 10 ans. *Contact:* Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235, rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.

## Autres programmes

Il existe également d'autres programmes destinés à la construction navale, aux productions de défense, à la haute couture, aux entreprises de textiles et de tannerie ainsi qu'au développement et à l'expansion des exportations. *Contact:* Ministère de l'Industrie et du Commerce, 235, rue Queen, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5.

## Banque fédérale de développement

La Banque fédérale de développement (BFD), une société d'État, offre des services financiers et administratifs à des conditions préférentielles, particulièrement aux petites entreprises.

L'aide apportée par la Banque prend diverses formes: prêts, garanties de prêts, capital-actions, prêts-bail ou une combinaison de ces méthodes, en raison des besoins de l'entreprise, jusqu'à concurrence de \$100 000. Les prêts sont garantis sur les avoirs fixes et sont consentis aux mêmes taux que ceux du marché. En ce qui a trait à l'aide de la BFD sous forme de capital-actions, il s'agit habituellement d'une participation minoritaire; la BFD accepte toutefois le rachat de son investissement à des conditions raisonnables. La BFD a prêté et investi pour un total d'environ \$1,75 milliard.

Les sommes avancées par la BFD servent généralement à l'acquisition de terrains, d'immeubles ou d'équipements. Elles sont aussi utilisées pour renforcer les fonds de roulement des entreprises ou pour en créer de nouvelles ou encore, à d'autres fins. En plus des services financiers, la BFD offre aussi des services de consultation, de gestion, de formation en gestion et d'information. Elle compte de nombreuses succursales partout au Canada. *Contact:* Banque fédérale de développement, 901 Carré Victoria, Montréal, Québec, Canada H3C 3C3

## Société pour l'expansion des exportations

La Société fournit de l'aide financière au commerce des exportations canadiennes. Cette aide prend la forme d'assurances, de prêts, de garanties et d'au-

tres services. En 1978, la valeur des services financiers accordés aux entreprises par la Société a atteint environ \$6 milliards.

La SEE jouit de très vastes pouvoirs pour aider toute entreprise du Canada (peu importe la taille) en l'assurant contre le défaut de paiement d'acheteurs étrangers de biens et services canadiens dans presque tous les secteurs.

La SEE consent aussi des prêts à long terme aux acheteurs étrangers de biens et services canadiens ou garantit des prêts contractés dans le secteur privé à des taux d'intérêt aussi concurrentiels que possible sur le marché international. Elle offre ce service lorsqu'un crédit pour une période prolongée (5 ans ou plus) est nécessaire et qu'il est impossible d'obtenir du financement dans le commerce.

La SEE peut aussi assurer les firmes canadiennes qui investissent à l'étranger contre les risques politiques — expropriation, insurrection, guerre ou impossibilité de convertir des gains ou capitaux. Presque tout droit qu'un particulier ou une entreprise peut acquérir dans une entreprise étrangère est admissible y compris les actions, les prêts, les contrats de service de gestion ou de services techniques, les redevances et les accords de licences. Seuls les nouveaux investissements dans les pays en voie de développement sont actuellement admissibles à l'assurance. La principale condition est que l'investisseur porte au maximum les avantages que le Canada et le pays hôte peuvent retirer. L'investisseur doit normalement souscrire une coassurance de 15 pourcent. *Contact:* Société pour l'expansion des exportations, 110 rue O'Connor, Ottawa, Ontario, Canada K1P 5T9

## Corporation commerciale canadienne

Cette société de la Couronne a pour but d'aider les entreprises canadiennes à faire affaires à l'étranger, notamment d'accéder aux services d'achat de gouvernements étrangers et d'organismes internationaux. Ces transactions portent sur une multitude de produits, allant des systèmes électroniques complexes jusqu'aux fournitures commerciales les plus diverses.

Bon nombre de ces achats sont dirigés vers les programmes d'aide à l'étranger de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Par l'entremise de la C.C.C., les entreprises peuvent se regrouper et présenter leurs soumissions en vue de fournir des biens et des services pour des projets d'envergure à l'étranger. *Contact:* Corporation commerciale canadienne, 110, rue O'Connor, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0S6

# Revue statistique

## Demandes d'acquisition d'entreprises\*

Tableau 1 — Résultat ou état du dossier

	1975	1976	1977	1978	1979
Nouvelles demandes sujettes à examen	166	171	261	360	380
Report de la période précédente	52	54	65	73	106
Total	218	225	326	433	486
Total des demandes résolues	164	160	253	327	372
Autorisations	116	124	231	282	320
Refus	21	19	12	28	24
Retraits	27	17	10	17	28
Report à la période suivante	54	65	73	106	114
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	71	78	91	86	86
Actifs (\$000 000)	1 070	1 069	1 145	4 491	4 050

Tableau 2 — Pays de contrôle

	1975	1976	1977	1978	1979
Total	166	171	261	360	380
États-Unis	116	109	171	243	248
Royaume-Uni	15	23	40	47	52
Europe (autres)	27	34	41	52	68
Autriche	-	-	-	-	1
Belgique	2	1	2	1	2
Danemark	-	-	2	1	1
Espagne	-	-	-	-	1
Finlande	-	-	-	-	2
France	6	6	6	5	9
Grèce	-	-	-	-	1
Italie	2	1	3	1	2
Liechtenstein	2	-	-	1	1
Luxembourg	-	3	-	1	-
Norvège	1	-	-	1	-
Pays-Bas	5	-	4	8	7
R F A	2	10	15	17	22
Suède	2	9	2	7	13
Suisse	5	4	7	9	6
Autres	8	5	9	18	12
Australie	1	-	1	-	3
Bermudes	2	1	-	-	1
Japon	2	3	3	7	2
Autres	3	1	5	11	6
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%	%
États-Unis	77	73	91	87	85
Royaume-Uni	79	82	95	78	89
Europe (autres)	50	86	90	89	88
Autres	30	100	80	80	93

Tableau 3 — Secteurs d'activités

	1975	1976	1977	1978	1979
Total	166	171	261	360	380
Secteur primaire	18	15	20	30	29
Agriculture, chasse et pêche	1	2	4	5	4
Forêts	1	-	1	1	-
Mines, carrières et puits de pétrole	16	13	15	24	25
Secteur manufacturier	82	93	108	161	178
Aliments, boissons et tabac	11	9	15	15	14
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	3	4	6	12	5
Textile, bonneterie et habillement	3	3	5	4	14
Bois, meubles et papier	10	7	12	14	10
Imprimerie et édition	3	1	2	4	5
Métaux et produits métalliques	9	19	12	20	34
Machinerie et équipements de transport	17	7	14	27	43
Produits électriques	9	11	12	16	20
Minéraux non métalliques	3	9	5	8	4
Pétrole et charbon	-	2	1	1	1
Chimie	11	15	10	22	17
Divers	3	6	14	18	11
Construction et services	66	63	133	169	173
Bâtiments et travaux publics	2	2	3	1	6
Transports, communications et autres services publics	6	9	10	11	9
Commerce	37	38	72	102	93
Finances, assurances et affaires immobilières	14	8	15	19	12
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	7	6	33	36	53

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

## Demandes de création d'entreprises nouvelles\*

Tableau 4 — Résultat ou état du dossier

	1975	1976	1977	1978	1979
Nouvelles demandes sujettes à examen	6	196	328	331	379
Report de la période précédente	-	6	58	52	64
Total	6	202	386	383	443
Total des demandes résolues	-	144	334	319	372
Autorisations	-	115	297	273	322
Refus	-	9	12	21	22
Retraits	-	20	25	25	28
Report à la période suivante	6	58	52	64	71
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	-	80	89	86	87
Investissements prévus (\$000 000)	5	324	803	323	202

Tableau 5 — Pays de contrôle

	1975	1976	1977	1978	1979
Total	6	196	328	331	379
États-Unis	4	90	184	193	205
Royaume-Uni	-	22	30	26	45
Europe (autres)	1	63	85	80	82
Autriche	-	-	-	3	-
Belgique	-	1	-	1	5
Danemark	-	5	6	4	2
Espagne	-	1	-	2	1
Finlande	-	1	1	1	7
France	-	9	17	16	15
Grèce	-	-	1	1	-
Irlande	-	-	-	1	1
Italie	1	9	10	10	6
Liechtenstein	-	2	-	-	-
Luxembourg	-	-	-	1	-
Monaco	-	-	1	-	-
Norvège	-	-	3	3	1
Pays-Bas	-	2	3	1	4
Portugal	-	-	-	1	-
R F A	-	22	26	18	19
Suède	-	3	9	5	6
Suisse	-	8	8	12	15
Autres	1	21	29	32	47
Australie	-	2	3	3	2
Hong Kong	-	3	3	3	4
Inde	-	3	1	1	1
Japon	-	4	10	6	17
Autres	1	9	12	19	23
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%	%
États-Unis	-	73	88	86	86
Royaume-Uni	-	93	82	85	92
Europe (autres)	-	80	95	87	88
Autres	-	91	81	79	83

Tableau 6 — Secteurs d'activités

	1975	1976	1977	1978	1979
Total	6	196	328	331	379
Secteur primaire	-	12	22	27	16
Agriculture, chasse et pêche	-	2	6	2	-
Forêts	-	-	2	2	1
Mines, carrières et puits de pétrole	-	10	14	23	15
Secteur manufacturier	2	67	94	99	100
Aliments, boissons et tabac	-	3	7	6	11
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	-	4	5	5	9
Textile, bonneterie et habillement	-	4	9	5	8
Bois, meubles et papier	1	5	5	6	9
Imprimerie et édition	-	-	-	4	5
Métaux et produits métalliques	1	15	19	12	13
Machinerie et équipements de transport	-	6	19	19	20
Produits électriques	-	7	5	7	8
Minéraux non-métalliques	-	3	5	6	1
Pétrole et charbon	-	-	-	-	-
Chimie	-	6	3	6	7
Divers	-	14	17	23	9
Construction et services	4	117	212	205	263
Bâtiments et travaux publics	-	4	4	14	12
Transports, communications et autres services publics	1	10	5	11	11
Commerce	1	68	133	102	156
Finances, assurances et affaires immobilières	1	10	16	11	14
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	1	25	54	67	70

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

**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-Bendyx 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
- Automne 1979** L'investissement japonais au Canada  
Les relations de travail au Canada: perspective  
internationale  
Les acquisitions par les entreprises multinationales  
Les marchés financiers au Canada  
Westinghouse Canada: bien plus qu'une  
succursale  
La conservation de l'énergie et les possibilités  
d'investissement

*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.*

