

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

Publication sur les  
perspectives d'investissement au

## CANADA

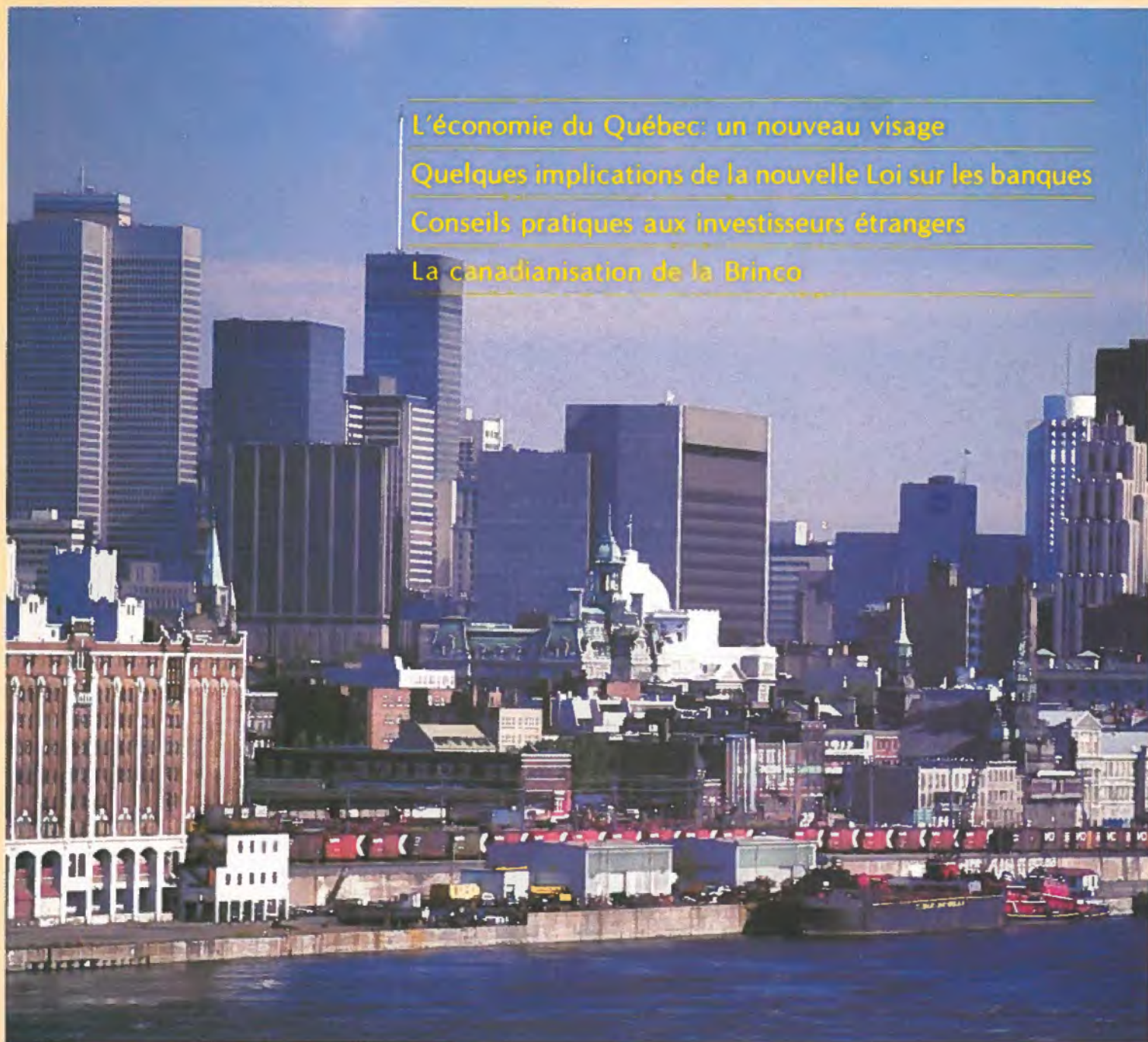
Printemps 1981 Vol. 4, N° 2

L'économie du Québec: un nouveau visage

Quelques implications de la nouvelle Loi sur les banques

Conseils pratiques aux investisseurs étrangers

La canadianisation de la Brinco



# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

**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 général  
Politiques, recherche et communications  
Alan Darisse, chef  
Communications

**Rédacteurs:** Alan Darisse/Marie Plante

**Secrétaires de rédaction:** Anne Tencarre  
Sandra-Lyne Bélanger

**Conception graphique:** Séguin Graphics

**Typographie:** Nancy Poirier Typesetting  
Ltd

**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*.

Les numéros précédents de *L'investisseur étranger* sont disponibles sous microforme auprès de Micromedia Limited, 144 Front Street West, Toronto, Ontario, Canada M5J 1G2.

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1981

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



Gouvernement  
du Canada  
Agence d'examen de  
l'investissement étranger

ACCÈS RAPIDE  
CODE D'ACCÈS CDZP  
COPY / ISSUE  
EXEMPLAIRE /  
NUMÉRO \_\_\_\_\_

# L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

SOMMAIRE

VOLUME 4, NO 2

PRINTEMPS 1981

2 **En bref**

## Articles

4 L'économie du Québec: un nouveau visage  
par Michel Nadeau

8 Conseils pratiques aux investisseurs étrangers  
par J.J. Tennier

11 Quelques implications de la nouvelle Loi sur les banques  
par W.T. Mitchell et D.L. Derry

13 L'ascension de l'industrie aéronautique canadienne  
par David Godfrey

17 Le projet du gazoduc de l'Alaska: une liste d'achats hors de l'ordinaire  
par Robert Irvine

20 La canadianisation de la Brinco  
par Alan Darisse

## Projets d'investissement

23 Un relevé des projets d'investissement dans le secteur manufacturier

## Stimulants industriels fédéraux

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

# En bref

## Nouvelle Loi sur les banques

Le 1<sup>er</sup> décembre 1980, la nouvelle Loi sur les banques est entrée en vigueur, suite à l'adoption par la Chambre des communes le 19 novembre et à l'approbation du Sénat, le 26 novembre. Cette mise en vigueur venait mettre un point final à une révision du statut de 468 pages qui a duré 6 ans et a comporté un livre blanc déposé par le gouvernement, de nombreuses représentations devant le Sénat et les comités de la Chambre ainsi que quatre projets de loi.

Outre les objectifs inhérents à une telle législation la nouvelle Loi a pour but principal de stimuler la concurrence au sein du système bancaire canadien en facilitant l'entrée d'institutions financières, nouvelles ou existantes, au système bancaire; en élargissant certains champs d'action des banques au Canada, comme par exemple le crédit-bail financier et l'affacturage; et en permettant à des filiales de banques étrangères d'exercer au Canada les mêmes activités que les banques canadiennes sous réserve de certaines restrictions conçues en vue de maintenir la prédominance des banques canadiennes dans le système bancaire au pays.

De plus, la Loi précise davantage les pouvoirs des banques dans certains domaines tels l'informatique et la souscription à des valeurs commerciales.

La nouvelle Loi prévoit aussi l'institution de l'Association canadienne des paiements qui a pour but d'assurer que le système des paiements nationaux au Canada fonctionne de façon efficace et équitable pour tous les participants et en accord avec les progrès technologiques.

Dans ce numéro de l'Investisseur étranger, un article plus détaillé explique les implications de la nouvelle Loi pour les filiales de banques étrangères au Canada.

## Adoption du crédit mixte par le Canada

Dans le but de rendre plus efficace son programme de développement des exportations, le gouvernement du Canada a déclaré qu'il aura recours au crédit mixte, qui est un mélange de financement subventionné et de financement traditionnel permettant l'offre de taux d'intérêt inférieurs. Certains concurrents commerciaux du Canada utilisent cette méthode de financement d'une façon agressive afin d'avantager les exportateurs de leur pays. Le crédit mixte est devenu un instrument d'appui à l'exportation si commun qu'il a fallu que le Canada agisse de la sorte afin de protéger les intérêts de ses propres exportateurs.

Une souscription d'au plus \$900 millions sera accordée au cours des trois pro-

chaines années par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations, une société d'État qui accorde une aide financière aux entreprises de toutes les régions du pays.

Selon le ministre d'État au Commerce, l'honorable Ed Lumley, nombreux sont les concurrents étrangers qui, à l'aide de crédit mixte, ont pu se donner un avantage net sur leurs concurrents canadiens même si leurs prix, la qualité de leur livraison et de leurs produits et leurs services ne sont pas meilleurs et, parfois, inférieurs à ce que les entreprises canadiennes peuvent offrir. En dépit de multiples efforts par le Canada et d'autres pays industrialisés en vue de négocier une entente qui servirait à restreindre le recours au crédit mixte, certains pays persistent à l'utiliser. Néanmoins, le Ministre a souligné que le Canada continuera à essayer de convaincre ses partenaires commerciaux de la valeur d'une telle entente.

Pour répondre aux besoins immédiats et surtout en raison de l'impasse internationale à ce sujet, le gouvernement propose de mettre ce type de financement à la disposition des entreprises canadiennes pour qu'elles puissent être sur un pied d'égalité avec leurs concurrents, lorsqu'il s'avère évident que ces derniers font appel au crédit mixte.

## Le recensement du Canada

C'est le 3 juin 1981 que sera amorcé le douzième recensement décennal du Canada sous la direction de Statistique Canada, l'administration fédérale de statistique. Environ 39 000 agents de recensement parcoureront quelque 9,4 millions de kilomètres carrés pour obtenir des informations précises sur les plus de 8 millions de ménages canadiens.

La Loi canadienne de la statistique rend obligatoire la participation de tous les citoyens au recensement afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des statistiques qui en découleront.

Les entreprises canadiennes font usage des données du recensement de cinq façons principales: prévoir la demande des consommateurs et le potentiel de mise en marché; déterminer l'emplacement des magasins de vente au détail, des usines de fabrication et d'autres entreprises commerciales; déterminer la pénétration du marché; déterminer la disponibilité de la main-d'oeuvre; et orienter les campagnes de publicité et de vente.

## L'Agence et la nouvelle politique énergétique

Annoncée simultanément avec le budget fédéral le 28 octobre dernier, la nou-

velle politique énergétique a suscité bon nombre de commentaires et de débats, aussi bien au pays qu'à l'étranger.

La politique énergétique se fonde sur les trois principes suivants:

- Elle doit établir pour les Canadiens le tremplin qui leur permettra de prendre en mains le contrôle de leur avenir énergétique par la sécurité des approvisionnements et, à terme, par l'indépendance vis-à-vis du marché mondial du pétrole;
- Elle doit offrir aux Canadiens la possibilité de participer à l'industrie de l'énergie, celle du pétrole et du gaz en particulier, et de bénéficier de son essor; et
- Elle doit établir un régime équitable de prix et de partage des recettes qui tienne compte des besoins et des droits de tous les Canadiens.

Les deux premiers principes se sont traduits par deux objectifs précis soit d'assurer "une participation canadienne d'au moins 50 pourcent dans la production de pétrole et de gaz d'ici 1990", et "un contrôle canadien sur un nombre appréciable des plus grandes sociétés pétrolières et gazières." Ce sont là des objectifs ambitieux si l'on considère que la propriété canadienne à la production est d'environ 30 pourcent et que des Canadiens ne contrôlent que 8 des 25 principales sociétés productrices de gaz et de pétrole au Canada.

Une référence directe a été faite à l'Agence dans l'énoncé du programme énergétique national: "La Loi sur l'examen de l'investissement étranger (L.E.I.E.) continuera de jouer un rôle clé pour les objectifs de canadienisation du gouvernement." On sous-entendait ici que l'on accordera plus de poids que par le passé au facteur de propriété canadienne dans l'examen des demandes d'investissement dans le secteur de l'énergie. Un autre critère d'examen est aussi touché: celui de la compatibilité de l'investissement avec les politiques industrielles et économiques, provinciales et nationales. Le message est clair: l'énergie est un secteur vital de l'économie dans lequel les Canadiens doivent accroître leur participation et leur contrôle. La Loi sur l'examen de l'investissement étranger devra être appliquée de façon à contribuer à l'atteinte de cet objectif.

La précision récente de ces objectifs quant à la propriété tend à faire oublier que de telles cibles avaient déjà été établies dans la politique économique fédérale, et ce depuis plusieurs années. De fait, l'objectif d'accroître la propriété et le contrôle canadiens dans le secteur de l'énergie a été énoncé avant même la création de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. En 1970, le gouverne-

ment fédéral avait annoncé une politique semblable dans le domaine de l'exploitation de l'uranium. En 1974, seulement quelques mois avant la création de l'Agence, le Premier ministre Trudeau avait annoncé que l'augmentation de la propriété canadienne était un objectif du parti libéral du Canada. Deux ans plus tard, on reprenait ce thème dans la *Stratégie de l'énergie pour le Canada*. Une autre indication claire de cette politique a été réitérée lors des amendements aux Règlements sur les terres pétrolifères et gazifères du Canada afin de n'accorder le droit de produire du pétrole sur les terres relevant de la compétence fédérale que si des Canadiens détenaient un intérêt d'au moins 25 pourcent. Le nouveau programme prévoit maintenant un minimum de 50 pourcent.

Ces objectifs de la politique énergétique ne sont pas nouveaux; ils existaient et ont été énoncés sous une forme ou une autre, au cours de la dernière décennie. Cette fois, ils ont été définis de façon plus claire et plus précise.

## Prévisions relatives aux immobilisations

Selon les chiffres de Statistique Canada, publiés en mars dernier, on prévoit pour cette année une hausse moyenne de 19 pourcent en regard de l'année précédente au chapitre des investissements en



Les dépenses les plus importantes dans le secteur de l'énergie seront reliées aux pipelines.

immobilisations dans le secteur des affaires au Canada. Le secteur des affaires ne comprend pas les institutions, les gouvernements et l'habitation.

Cette hausse des dépenses en immobilisations met l'accent sur la remontée de l'économie canadienne illustrée par l'augmentation de 0,1 pourcent du PNB en 1980.

Le secteur des mines, carrières et puits de pétrole connaîtra un taux de croissance de 19,7 pourcent, une performance cependant moins saisissante que la croissance de 42,2 pourcent affichée en 1980. Le même phénomène se répète dans le secteur des mines métalliques et non métalliques, où l'on retrouve une hausse de 36,7 pourcent en regard de 52 pourcent en 1980.

Les dépenses les plus importantes dans

le secteur de l'énergie seront celles reliées aux pipelines, particulièrement les gazoducs, affichant une hausse de 147,7 pourcent.

Le secteur manufacturier connaîtra une hausse de 23 pourcent par rapport à 28 pourcent en 1980; parmi les industries de ce secteur, les produits chimiques affichent 47,6 pourcent, le papier et produits connexes, 40 pourcent, les produits pétroliers et du charbon, 148,9 pourcent et les équipements de transports, 19,6 pourcent.

On prévoit que les dépenses dans le secteur du commerce et des finances augmentera de près de 15 pourcent et dans le secteur de la construction non résidentielle de près de 18 pourcent. Les dépenses dans la construction d'habitations pourraient s'élever de 12 pourcent en 1981.

## Une précieuse source d'information

Les hommes d'affaires étrangers, qui songent à investir au Canada, peuvent obtenir informations et conseils sur l'économie canadienne et les politiques gouvernementales auprès des agents commerciaux du Canada à l'étranger, soit le personnel du Service commercial international du Canada. De fait, les agents commerciaux représentent une précieuse source d'information en raison du rôle qu'ils sont appelés à jouer, à savoir aider les exportateurs canadiens. Car, pour bien maîtriser ce rôle, les agents commerciaux doivent être des experts-conseils dans tous les domaines de l'économie canadienne, y compris la structure industrielle, les politiques gouvernementales, les marchés, les caractéristiques régionales, les conditions de travail et le financement.

En ce qui a trait aux politiques et aux programmes gouvernementaux, tels que les stimulants industriels ou les dispositions de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, l'agent commercial est en mesure d'expliquer les points saillants à l'investisseur et identifier par la suite des

sources d'information plus détaillée. Le Service commercial international, qui a la distinction d'être le plus ancien au monde, jouit de l'expérience et de la continuité de services pour fournir aux investisseurs de précieux conseils.

Au fil de ses 90 ans d'existence, le Service commercial a toujours eu comme tâche prioritaire de promouvoir le développement de marchés d'exportation et d'aider les exportateurs canadiens. Il n'en demeure pas moins que le Service a contribué à l'investissement étranger au Canada et à l'investissement canadien à l'étranger.

En ce qui a trait à l'investissement étranger, l'ancienne politique, qui visait à encourager l'établissement de succursales au Canada, est maintenant révolue et les agents commerciaux sont appelés à promouvoir un type d'investissement plus sophistiqué qui convient mieux à la structure industrielle du Canada.

En raison de leur rôle d'intermédiaires entre le Canada et l'étranger, les agents commerciaux sont bien placés pour contribuer au flux d'investissement. Leurs connaissances approfondies des marchés

canadien et étrangers leur permettent d'expliquer à l'investisseur les points communs et les différences entre ces marchés. Qui plus est, ayant accès aux informations économiques, industrielles et commerciales les plus complètes, ils peuvent avoir une influence déterminante sur la décision d'un homme d'affaires étranger à investir au Canada.

En outre, le réseau d'information du Service commercial, qui comprend maintenant des collaborateurs dans toutes les provinces du Canada, permet aux agents commerciaux de conseiller les investisseurs sur tous les aspects de la réalité canadienne, qu'il s'agisse du régime fiscal, des stimulants industriels ou autres.

Les bureaux du Service commercial international sont situés dans les ambassades et consulats canadiens à l'étranger, soit dans tous les grands marchés du monde, ce qui veut dire que l'investisseur étranger peut avoir recours à ce service dans son propre pays et parfois, dans la ville où est situé son siège social. Une fois établi au Canada, l'investisseur peut compter sur l'aide précieuse du Service dans la promotion de ses exportations.

# L'économie du Québec: un nouveau visage

par Michel Nadeau

On avait tendance à dépeindre l'économie québécoise aux couleurs des industries traditionnelles et de l'exploitation des ressources. Mais, la révolution tranquille du début des années 1960 a entraîné une vague de dynamisme qui a transformé de façon remarquable le visage de l'économie du Québec. On y retrouve les traits dominants mais il a fait peau neuve et son profil est davantage tourné vers le monde extérieur.

A l'heure où les sources d'énergie se font de plus en plus rares, le Québec est probablement la seule région du monde qui doublera presque sa production énergétique d'ici 1985. Aujourd'hui, l'hydro-électricité québécoise fournit l'équivalent de 131,200,000 barils de pétrole par année. Cette production sera portée, au cours des cinq prochaines années, à l'équivalent de 243 millions de barils de pétrole annuellement, grâce à la mise en valeur d'une partie du potentiel énergétique de la Baie James, située dans le nord-ouest du Québec. Et il ne s'agit là que d'une prévision modeste car cette source d'énergie, contrairement aux formes conventionnelles d'hydrocarbures, ne se tarira jamais à moins qu'un jour, les rivières cessent de couler. . . De plus, le prix de cette énergie n'est pas susceptible d'être affecté par les rebondissements imprévisibles des cartels ou des mouvements politiques internationaux.

Avec une puissance installée de 15,000 mégawatts et la possibilité d'en ajouter 25,000 autres, l'Hydro-Québec — l'organisme public responsable de la production et de la distribution de l'électricité au Québec — peut offrir aux entreprises des taux parmi les moins élevés en Amérique du Nord. Par exemple, le 1er mars 1980, un usager industriel payait pour une tranche de 1,000 kilowatts un montant de \$13.10 au Québec contre \$33.99 à New York, \$18.96 à Chicago et \$14.42 à Toronto. Dans le cas des usagers résidentiels, l'écart est encore plus grand en faveur du Québec. Malgré ces prix peu élevés, l'Hydro-Québec demeure l'entreprise qui réalise le plus de bénéfices au Canada avec des profits de \$746 millions en 1979.

Avec une population de seulement 6,3 millions d'habitants répartis sur un territoire de 1,5 millions de kilomètres carrés, le potentiel hydro-électrique se révèle un atout de taille dans le développement économique et industriel du Québec. En outre, la montée spectaculaire des coûts de l'essence et du transport ne peut que favoriser la région montréalaise où l'on trouve, dans un rayon de 1000 kilomètres, pas moins de 85 millions de consommateurs.

La question du Québec a fait la manchette des journaux au cours des dernières années. La presse a accordé beaucoup

d'importance au débat politique sur l'association du Québec avec le reste du Canada. Néanmoins, Montréal est parmi les grandes villes nord-américaines, l'une des moins touchées par les tensions sociales et raciales, ce que les médias et autres observateurs négligent trop souvent de faire remarquer. De plus, le débat politique semble avoir relégué au second plan un aspect des plus importants: la solide performance économique du Québec.

Dans un rapport publié récemment, le Conseil économique du Canada note que le Québec est, avec l'Alberta, la seule province canadienne où la productivité n'a pas fléchi au cours des six dernières années. Alors que la plupart des pays industrialisés connaissent depuis quelques années un ralentissement marqué de la productivité, le Québec échappe à cette tendance. Il a de plus connu une faible progression des coûts unitaires de main-d'oeuvre; cet indicateur n'a avancé annuellement que de 6 pourcent depuis trois ans, un des taux les plus bas de tous les pays industrialisés.

Dans la même veine, on a négligé de mentionner que les investissements en capital ont progressé de 13,6 pourcent par année en moyenne depuis 1970. Au cours des cinq dernières années, le taux de croissance économique a été de 16,6 pourcent en excluant l'inflation. Ces taux placent le Québec dans le peloton de tête dans la course économique au Canada. Pour 1981, le Conference Board avance un taux de croissance réelle de 1,4 pourcent ce qui donne une performance raisonnable dans la conjoncture actuelle. Malgré la persistance d'un chômage élevé, l'industrie et le gouvernement ont créé pas moins de 180,000 emplois au cours des trois dernières années.

Ce dynamisme économique est en partie attribuable à la réalisation de grands projets comme les Jeux olympiques de Montréal en 1976 ou encore l'exploitation du potentiel hydro-électrique de la Baie James. Actuellement, on a amorcé la construction d'un vaste réseau de distribution de gaz naturel dans presque toutes les parties du Québec. A ce projet d'un milliard de dollars, s'ajoute la possibilité d'investissement de \$2,5 milliards pour améliorer la productivité des six raffineries montréalaises. Comme l'hydro-électricité ne fournira que 50 pourcent des besoins

*L'auteur est journaliste chargé du secteur économie et finances au quotidien Le Devoir, l'un des journaux les plus prestigieux au Canada.*

énergétiques du Québec, il faut aussi veiller à la diversité des sources d'approvisionnement.

Dans le secteur de la forêt, les entreprises prévoient investir \$2 milliards au cours des cinq prochaines années dans le cadre d'un programme de modernisation des usines. Dans le domaine particulier du papier journal, le Québec entend rester premier producteur mondial et même accroître sa part de 17 pourcent des livraisons. Pour maintenir sa position, l'industrie québécoise a considérablement accru la productivité de ses installations. De plus, l'État s'est associé récemment à deux partenaires du secteur privé pour bâtir d'importants centres de production de pâte et de papier. Le complexe Donohue-Saint-Félicien, érigé en 1978 au nord de la ville de Québec, a atteint le seuil de rentabilité dès la première année d'exploitation. Il s'agit d'un record envié par toute l'industrie en Amérique du Nord. Actuellement, la société Donohue-Normick parachève la construction d'un important centre de production de papier journal qui sera alimenté à partir des copeaux fournis par les usines de sciage dans la région de l'Abitibi, au Nord-Ouest québécois.

Les dynamiques programmes de modernisation et d'expansion sont conçus en vue d'aider l'industrie à faire face aux sérieux défis que lui pose la croissance de l'industrie des produits forestiers dans le sud des États-Unis. Mais grâce aux efforts technologiques et aux avantages énergétiques, cette industrie québécoise est en mesure de relever le gant et de se maintenir au premier rang au chapitre des exportations au Québec.

La demande mondiale pour les abondantes ressources minières du Québec continue d'être forte. Il en est ainsi de l'or par exemple dont l'ascension spectaculaire du prix n'a pas favorisé que les spéculateurs. Une dizaine de mines d'or ont été ou sont sur le point d'être mises en production dans la région aurifère de l'Abitibi. Toute nouvelle hausse du cours du métal jaune augmentera vraisemblablement le nombre de gisements mis en production.

D'autres industries de ressources sont favorisées par la hausse mondiale des prix, notamment celles du cuivre et du zinc, métaux qui sont transformés en grande partie au Québec. Le groupe Noranda a découvert l'an dernier des gisements importants de ces métaux et son affinerie à Rouyn-Noranda sera agrandie pour permettre l'utilisation de la technologie la plus moderne.

Les industries minières du Québec n'ont pas toutes connu autant de chance. L'industrie de l'amiante, par exemple, traverse présentement une période difficile. En devenant lui-même producteur, le gouvernement québécois s'est associé à l'industrie pour résoudre les problèmes liés à l'utilisation de ce minéral et également accroître la transformation de cette



Dans le cadre d'un programme d'expansion, la firme Alcan vient de construire une nouvelle aluminerie à Grande-Baie, évaluée à \$500 millions

matière première dont le Québec fournit le tiers de la production du monde non-communiste. La mise sur pied d'un Centre de recherche a permis également de découvrir une technologie nouvelle pour récupérer les résidus. Chose certaine, l'amiante continuera d'être un matériau de construction précieux à la condition qu'on poursuive les efforts pour éliminer certains de ses aspects qui pourraient être nocifs.

L'industrie du minerai de fer a été durement frappée par le ralentissement mondial dans le secteur de la sidérurgie. Néanmoins lorsque s'amorcera la reprise, les producteurs québécois seront en position favorable pour répondre aux besoins du marché. Résultat de l'association entre Sidbec (la sidérurgie québécoise) et deux des plus grandes firmes du monde, US Steel et British Steel, la compagnie Sidbec-Normines peut desservir facilement les centres nord-américains et européens à partir de Sept-Îles, un port situé dans le golfe du fleuve Saint-Laurent.

En plus d'une foule d'autres métaux tels le titane, le columbium et l'uranium, la production minière québécoise compte aussi des matériaux comme le sable, le gravier et la pierre auxquels l'industrie de la construction a accès facilement et à des prix concurrentiels. On estime que les coûts de production de ces matériaux sont de 40 pourcent moindre au Québec et au Canada qu'aux États-Unis. Grâce à l'apport d'une technologie développée d'abord en Europe puis au Québec, les trois grands groupes cimentiers au Canada, qui ont tous leur siège social à Montréal, prennent actuellement des positions stratégiques aux États-Unis.

A première vue, on ne s'attendrait pas à ce que le Québec réalise des progrès aussi spectaculaires dans l'agriculture, puisque le gel se montre durant 200 nuits par année. Néanmoins, le degré d'autosuffisance en matière de produits alimentaires

a grimpé de 51 à 60 pourcent au cours des cinq dernières années. La culture intensive, la réorganisation des cultures céréalières (blé, maïs, orge) et un taux rapide de croissance du cheptel (boeuf, veau lourd, agneau, mouton, lapin) permettent au Québec de diversifier ses revenus agricoles. Le secteur laitier continue d'occuper la place prépondérante dans l'économie agricole québécoise. Une part de la production laitière du Québec est exportée sous forme de lait, de fromages, de beurre et de yoghourt ailleurs au Canada et aux États-Unis. Les ventes à l'étranger représentent d'ailleurs une proportion croissante des livraisons des producteurs québécois. A cet égard, le porc du Québec occupe l'une des premières places au chapitre des importations de ce produit au Japon.

L'industrie de la pêche rapportera près de \$60 millions cette année, grâce en partie à la décision du gouvernement canadien d'établir à 200 milles la zone économique pour les pêcheries. Depuis trois ans, la valeur au débarquement des prises grimpe de 35 pourcent par année.

Si le Québec demeure une terre favorable pour l'exploitation des richesses naturelles, son secteur manufacturier s'accroît en importance et en diversité. La transformation des matières premières constitue d'ailleurs l'une des priorités du gouvernement québécois, tel qu'il l'a énoncé dans sa politique de développement industriel, le document intitulé "Bâtir le Québec" publié en 1979. Au cours des dernières années, le secteur manufacturier a constamment augmenté sa part du Produit intérieur brut (PIB) — \$70 milliards en 1980 — soit à maintenant 23 pourcent, grâce à des initiatives des secteurs public et privé.

Le montant total des nouvelles immobilisations a grimpé de 4 pourcent en 1977, de 8 pourcent en 1978 et de 15,4 pourcent en 1979; l'an dernier, le coût des nouvelles

installations manufacturières a atteint \$1,5 milliard. Le Québec compte toujours pour près de 30 pourcent du secteur manufacturier au Canada, juste derrière l'Ontario qui est en tête.

La construction par la compagnie Alcan d'une nouvelle aluminerie au coût de \$500 millions à Grande-Baie, dans la région du Saguenay, constitue l'un des exemples les plus frappants du dynamisme du secteur manufacturier. Alors que plusieurs entreprises japonaises ou européennes doivent fermer leurs alumineries en raison de la hausse du coût du pétrole, l'Alcan investit dans de nouvelles installations afin de tirer le maximum du potentiel énergétique fourni par les barrages qu'elle a construits il y a plusieurs années. En effet, l'énergie électrique utilisée par l'Alcan coûte l'équivalent de moins de \$1 le baril de pétrole. Cette situation avantageuse a convaincu le groupe Pechiney Ugine Kuhlman d'établir une aluminerie au Québec.

Avec quatre habitants au kilomètre carré, le Québec est une région où le transport joue un rôle prioritaire. Après avoir créé ces petits véhicules qui se déplacent sur la neige au moyen de chenilles, la compagnie Bombardier a décidé de diversifier sa production de "moto-neiges" en se lançant dans le domaine du transport en commun. Aujourd'hui, le train LRC (léger, rapide, confortable) roule sur les voies d'Amtrak, le réseau ferroviaire américain. La firme montréalaise est devenue à l'échelle nord-américaine l'un des grands fabricants de wagons, sans compter que Bombardier continue d'être un important exportateur de locomotives à travers le monde.

Malgré le succès impressionnant de Bombardier, la réussite de la décennie dans le domaine des transports appartient peut-être à une autre entreprise montréalaise, Canadair, l'une des trois plus grandes compagnies aéronautiques du Canada. Cette firme a mis au point le Challenger, un "avion à réaction à usage privé" qui promet de remporter un succès très appréciable. Avant même que l'appareil ait reçu son certificat d'homologation par les autorités canadiennes et américaines, une centaine d'exemplaires avaient été vendus. Les ventes du nouveau réacteur dépassent maintenant \$1 milliard et l'on a conçu également d'autres modèles à partir du prototype. Canadair, qui continue de fabriquer ses célèbres arrosoirs célestes, les CL-215, pourrait participer à la construction de l'avion de chasse F-18 choisi par les forces armées canadiennes.

Une autre firme montréalaise de l'industrie aéronautique connaît de vifs succès: il s'agit de Pratt and Whitney du Canada, filiale du groupe américain United Technologies. Elle est le plus grand fabricant de moteurs d'avion au Canada. Un grand nombre d'appareils qui parcourent les ciels du monde sont équipés de moteurs construits par cette entreprise. Elle vient d'annoncer récemment un important projet de plusieurs dizaines de millions de

dollars pour la construction de ses fameux moteurs PT-6 et PT-7. Pratt and Whitney est l'une des deux companies encore en lice pour la réalisation du grand projet de modernisation des frégates battant pavillon canadien. Deux des trois chantiers maritimes du Québec participeraient également à la réalisation de ce fabuleux contrat si Pratt and Whitney l'emporte.

Les chantiers maritimes du Québec sont parvenus à tirer leur épingle du jeu dans la crise difficile qu'a traversée l'industrie navale depuis quelques années. Le groupe Mariné Industries s'est diversifié dans le domaine de la fabrication de turbines et la construction de wagons alors que les Chantiers Davie ont visé juste en se spécialisant dans la construction de plate-formes pour les forages dans l'industrie pétrolière.

Le secteur manufacturier au Québec compte une grande variété d'industries de haute technologie. Des entreprises comme Canadian Marconi (équipements de télécommunication) ou CAE Industries (simulateurs de vol) reçoivent l'aide des différents gouvernements pour mener à terme leurs projets de recherche. Tant à Ottawa qu'à Québec, différents organismes apportent le support technique et les fonds requis pour permettre aux industries installées au Québec de demeurer concurrentielles à l'échelle internationale.

Comme partout ailleurs au Canada, l'État au Québec se contente de jouer un rôle de soutien des efforts de l'entreprise privée. En certaines occasions, des entreprises para-publiques, gérées de façon autonome, s'associent à des partenaires du secteur privé pour la réalisation de projets de grande importance. L'homme d'affaires réduit ainsi le risque en trouvant un allié qui peut être fort utile. Par exemple, l'automne dernier, deux grandes compagnies américaines, Gulf Oil et Union Carbide, s'associaient à la Société générale de financement (SGF), un organisme de développement industriel du gouvernement du Québec. La SGF a fourni l'aide financière nécessaire à la création d'un consortium dans le but de rationaliser l'industrie pétrochimique, et d'accroître la production d'oléfines, base d'une vaste gamme d'industries. Quelques années auparavant, un conglomérat minier de Vancouver mettait sur pied une entreprise, de concert avec la Société québécoise d'exploitation minière (SOQUEM), afin d'exploiter un important gisement de colombium. Aujourd'hui, Niobec est l'un des placements les plus rentables de Teck Corp.

Les gouvernements, tant aux niveaux fédéral que provincial, ont mis sur pied divers programmes d'aide technique et financière pour appuyer l'industrie. D'ailleurs, voici ce qu'en dit un observateur perspicace de la réalité économique québécoise, M. Ladislas Madarasz, vice-président de la filiale canadienne de la Banque Nationale de Paris:

"Le régime des aides industrielles au

Canada est un des plus complets sinon le plus complet parmi les pays développés. Il est constitué d'une liste impressionnante de près d'une centaine de programmes fédéraux et provinciaux. . . S'il est singulièrement complexe de par son abondance, le régime des aides en contrepartie est très favorable, d'autant plus qu'il peut se combiner avec un régime fiscal lui-même avantageux pour les nouveaux investissements. A titre d'exemple, je pourrais citer plusieurs cas où les différents concours gouvernementaux, sous forme de subventions, participations en capital, prêts et dégrèvements, peuvent atteindre 50 à 80 pourcent du coût des immobilisations."

Le problème de la complexité des aides gouvernementales vient d'être résolu par l'implantation d'un "guichet unique" sous l'égide de la Commission d'initiatives et de développement économique de Montréal (CIDEM).

Décrire l'économie québécoise en ne parlant que de ces projets gigantesques serait peindre un portrait incomplet de la réalité. Il y manquerait en effet une deuxième dimension très importante: le foisonnement des petites et moyennes entreprises (PME). Avec le développement de l'énergie, le dynamisme des PME au Québec est probablement l'élément le plus évident dans la performance économique des dernières années au chapitre de la productivité et des coûts unitaires de main d'oeuvre. Il serait trop long de raconter comment de petites entreprises industrielles sont devenues des firmes présentes partout en Amérique du Nord. Par exemple, Ivaco est une entreprise familiale de Marieville, à 60 kilomètres de Montréal, qui a démarré il y a dix ans avec un chiffre d'affaires de \$11 millions. Aujourd'hui cette compagnie possède 35 usines de traitement de l'acier, réparties à travers l'est de l'Amérique et réalise un chiffre d'affaires de plus d'un demi-milliard de dollars.

Il suffit de visiter un de ces nombreux parcs industriels souvent situés à mi-chemin entre Montréal et la frontière des États-Unis pour réaliser l'ampleur de ce phénomène des PME au Québec. De toutes les régions industrialisées du Canada, le Québec est celle qui compte le plus de PME proportionnellement.

En vue de l'élimination presque complète des barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis, plusieurs entreprises se sont établies ainsi à la porte du marché nord-américain. Si un grand nombre de ces implantations sont l'oeuvre d'entrepreneurs autochtones, plusieurs investisseurs étrangers ont aussi pignon sur rue dans les centres industriels de la Beauce, des Cantons de l'Est ou de la région de Montréal. Un des éléments les plus frappants est le grand nombre d'entreprises conjointes ("joint ventures") entre des firmes québécoises et des sociétés européennes. Dans plusieurs cas, il s'agit de transferts de technologie qui per-

mettent aux partenaires européens de trouver un associé sur place pour exploiter le vaste marché nord-américain.

Deux facteurs ont contribué à cette expansion spectaculaire. Il y a d'abord l'engouement récent des Québécois de langue française pour le monde des affaires. Ce phénomène s'est accentué au cours des dernières années; actuellement le tiers des étudiants dans les écoles d'administration au Canada sont des Québécois.

L'élément financier a contribué également à cet essor. Dans les différentes régions du Québec, il existe plusieurs institutions financières à caractère strictement régional dont l'objectif premier est de fournir des fonds aux entreprises industrielles et commerciales. Par exemple, les Caisses d'entraide sont des regroupements régionaux d'entrepreneurs qui, à partir de l'épargne recueillie dans le public, consentent des prêts aux PME. Avec un taux annuel de croissance supérieur à 30 pourcent par année, les Caisses d'entraide se classent au premier rang au Canada au palmarès de la progression de l'actif depuis 1976. De plus en 1978, le gouvernement québécois favorisait la création de Sociétés de développement économique régional (SODEQ) qui fournissent le capital de risques aux jeunes entreprises. Tout contribuable québécois peut déduire directement des impôts l'équivalent de 25 pourcent de sa contribution à une SODEQ. Cet avantage fiscal a permis la création d'une douzaine de SODEQs au cours des deux dernières années.

Evidemment ces entreprises québécoises cherchent toutes à exporter pour diversifier au maximum leur marché. En plus de l'imposant système d'autoroutes qui du Québec plonge au cœur de l'Amérique, les industriels ont accès à des installations portuaires très modernes. Le port de Montréal accapare maintenant 50 pourcent de tout le commerce maritime de l'est du Canada par rapport à 35 pourcent il y a à peine cinq ans. Il faut dire que Montréal est la porte d'entrée de cet accès privilégié de communication qu'est la Voie maritime du Saint-Laurent. Des travaux de dragage permettent à des navires de grand tonnage de se rendre jusqu'au cœur des Grands Lacs et de l'Amérique industrielle.

Dans le domaine aérien, Mirabel est le nouvel aéroport de Montréal et l'un des trois plus grands en Amérique du Nord. Une zone importante a été réservée aux entreprises qui désirent utiliser l'avion comme véhicule principal de transport pour leurs produits. Contrairement à la plupart des aéroports en Amérique du Nord, Mirabel peut être en activité 24 heures par jour.

Si l'étroitesse du marché canadien a amené une certaine concentration des activités financières à Toronto, cela n'a pas empêché Montréal de progresser à titre d'important centre financier. Montréal est l'un des plus grands centres nord-



Les produits de la firme Bombardier-MLW ont acquis une réputation internationale et illustrent bien la vitalité du Québec au chapitre de la fabrication d'équipements de transport.

américains de compagnies d'assurances. De plus, la Bourse de Montréal est la plus ancienne et la deuxième en importance au Canada et les principales banques y ont soit leur siège social ou d'importants bureaux. Actuellement, trois grandes banques — la Banque Nationale, la Banque Mercantile et BNP Canada — construisent d'imposants sièges-sociaux au cœur de la métropole québécoise. Un groupe financier très important au Québec — le Mouvement Desjardins — s'est doté lui aussi d'un imposant complexe immobilier au cours des dernières années; ce regroupement de 1500 caisses d'épargne et de crédit affiche maintenant un bilan de plus de \$13 milliards. Les grues sont maintenant de retour à Montréal où une douzaine de gratte-ciel sont présentement en construction. L'International Aviation Transport Association (IATA) aménagera bientôt dans un nouvel immeuble. Pour sa part, l'Alcan a opté pour un concept nouveau d'urbanisme et d'architecture: la firme multinationale restaurera de superbes résidences victoriennes derrière lesquelles on érigera une tour à bureaux ultra-moderne.

L'industrie touristique est également très florissante au Québec. Ses deux villes importantes, Montréal et Québec, offrent un intéressant mélange d'architecture européenne et nord-américaine ainsi que bonne chère et divertissements. Un centre de congrès a été construit récemment à Québec et un autre est présentement érigé entre le Vieux-Montréal et le centre des affaires. D'ailleurs, à cet égard, le groupe Sheraton décidait de parachever un hôtel de plus de 600 chambres. On trouve des installations de sport et de plein-air partout dans la province. L'industrie touristique profitera d'une décision toute récente de Washington de permettre

aux hommes d'affaires américains d'obtenir les mêmes avantages fiscaux pour la participation à des congrès au Canada ou aux États-Unis.

Malgré une performance économique impressionnante, le Québec doit faire face à certains problèmes. Certaines industries traditionnelles (textile, vêtements, meubles, cuir) survivent avec l'appui de politiques tarifaires. Ce phénomène du vieillissement d'une partie de l'infrastructure industrielle se retrouve dans presque tous les pays industrialisés. Pour corriger la situation, les partenaires intéressés (entreprises, syndicats, gouvernement...) se sont retrouvés lors de "mini-sommets" pour discuter des mesures à prendre pour améliorer la situation. Dénicher de nouveaux créneaux, intensifier les efforts de recherche, encourager l'innovation, améliorer les relations de travail, conquérir de nouveaux marchés figurent maintenant parmi les priorités de ces "secteurs mous". Dans le meuble, les résultats ont commencé à apparaître: plusieurs entreprises tournent présentement à plein rendement pour répondre à la demande. La chute du dollar canadien au niveau de 83 à 85 cents américains en 1980 a favorisé cette progression.

L'économie du Québec s'ouvrira de plus en plus vers l'extérieur au cours des prochaines années. La croissance d'industries telles l'aéronautique, l'aluminium, les télécommunications et les équipements de transport dépend des marchés d'exportation. Avec la réduction des barrières tarifaires, le taux de change favorable du dollar canadien et la mise au point de lignes de produits innovatrices et compétitives à l'échelle mondiale, la décennie que nous vivons pourrait se révéler l'aube d'une ère nouvelle pour l'économie du Québec.

# Conseils pratiques aux investisseurs étrangers

par J.J. Tennier

Le processus d'examen de l'investissement étranger n'a jamais eu pour objectif d'être et n'est d'ailleurs pas une confrontation entre les investisseurs étrangers et la bureaucratie canadienne. C'est un processus de tamisage dont le succès dépend largement de la consultation et de la coopération entre les investisseurs et le personnel de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Cet article apporte des précisions sur le processus d'examen et fournit des conseils pratiques pour aider les investisseurs à éviter des problèmes inutiles.

Toutes les demandes suivent le même processus quels que soient la provenance, l'importance, le requérant ou l'industrie visée. Aussitôt que l'Agence reçoit un avis exposant une proposition d'investissement, cet avis est soigneusement examiné par la direction de l'application de la Loi afin de déterminer si la demande est sujette à examen et si elle contient tous les renseignements aux termes des règlements sur l'examen de l'investissement étranger. Lorsqu'on estime qu'une demande est sujette à examen, elle est transmise au bureau d'évaluation, afin que ce dernier l'apprécie en fonction des critères exposés dans la Loi. Souvent, au cours de cette étape, des renseignements additionnels à ceux contenus dans l'avis sont obtenus par le biais de contacts avec le requérant et de consultations avec les ministères fédéraux appropriés. L'avis est en outre acheminé vers la ou les provinces touchées par la proposition et ce, en vue d'obtenir leur avis ou leurs observations. Une fois qu'on a recueilli tous les renseignements requis, la demande est ensuite soumise au Ministre ainsi qu'une évaluation par l'Agence des effets prévus de l'investissement en regard des cinq critères d'évaluation. Si le Ministre conclut que l'investissement apportera vraisemblablement des avantages appréciables pour le Canada, il recommande alors au gouverneur en conseil d'autoriser l'investissement. Dans le cas contraire, il doit informer l'Agence qui, à son tour, en avise le requérant. Le requérant a alors la possibilité de présenter une argumentation plus poussée. Lorsque de telles interventions sont terminées, la demande est soumise à nouveau au Ministre en vue d'une décision finale sur la nature de sa recommandation.

Une expérience de plus de six ans d'application de la Loi a démontré que les investisseurs étrangers peuvent prendre certaines mesures pour éviter complications et délais inutiles. Ces mesures devraient être prises avant la soumission de la demande et certaines d'entre elles s'appliquent directement à la façon de remplir la demande et de traiter avec l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

Puisqu'aucune demande d'investisse-

ment n'est en tous points semblable à une autre, les renseignements fournis par une agence comme FIRA ne peuvent évidemment pas répondre à toutes les questions soulevées. C'est pourquoi l'Agence a fréquemment invité publiquement les investisseurs à consulter le personnel de l'Agence même avant de soumettre leur demande d'investissement. De ce fait, l'investisseur peut mieux comprendre la politique d'examen de l'investissement étranger, en particulier en ce qui a trait à son application dans les conditions particulières de sa demande. On peut aussi leur fournir des conseils pratiques sur le processus d'examen lui-même, notamment sur les renseignements requis par la Loi et la meilleure façon de présenter leur demande afin de répondre aux critères d'évaluation et de faire ressortir les avantages appréciables de leur investissement pour le Canada.

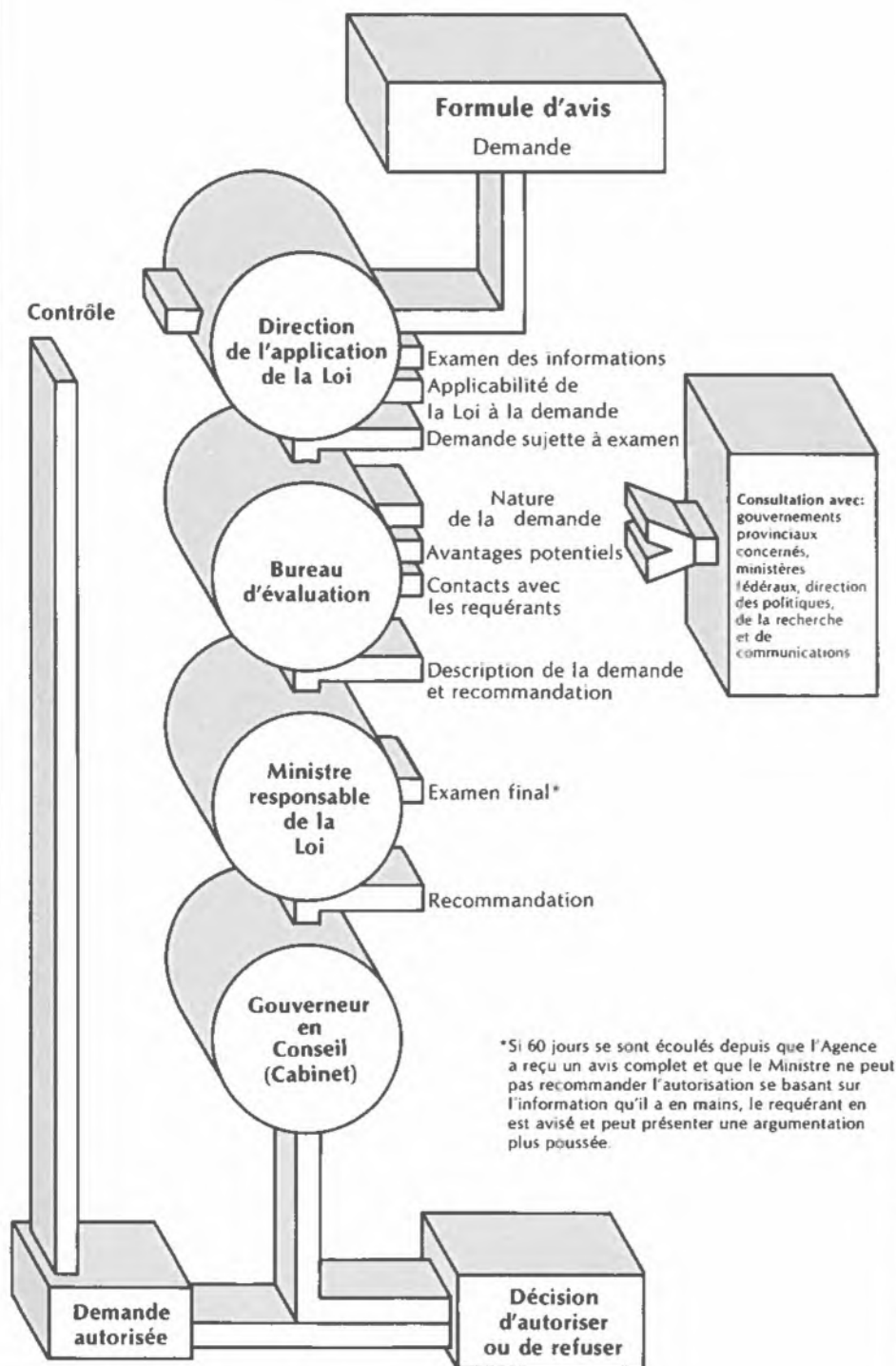
Outre ces contacts directs qu'elle encourage, l'Agence a publié et distribue de la documentation et des pochettes d'information qui traitent de presque tous les aspects de la politique canadienne d'examen de l'investissement étranger. Une fois que le requérant a examiné cette information et qu'il a consulté le personnel de l'Agence, il devrait être en mesure de remplir sa demande sans craindre que l'examen de sa demande ne soit retardée par le manque de renseignements ou d'autres complications.

La demande elle-même est, bien entendu, d'importance capitale. La description de la proposition d'investissement en est le pivot. Puisque l'autorisation d'une demande s'appuie sur les critères d'évaluation, la description du projet d'investissement devrait être structurée directement selon les critères pertinents. Ainsi, si l'on s'attend à ce que l'investissement améliore la productivité ou le développement technologique, le requérant devrait souligner ce fait dans sa demande. En effet, le requérant devrait expliquer au gouvernement de quelle façon il croit que son investissement sera bénéfique au Canada en mettant l'accent sur les critères spécifiés dans la Loi.

Les engagements que peuvent donner les requérants relativement à des avantages appréciables pour le Canada, tels la

*L'auteur est sous-commissaire à l'Agence. Il est directement responsable du Bureau d'évaluation de l'Agence et particulièrement bien placé pour conseiller les investisseurs étrangers au sujet du processus d'examen.*

## Processus d'examen



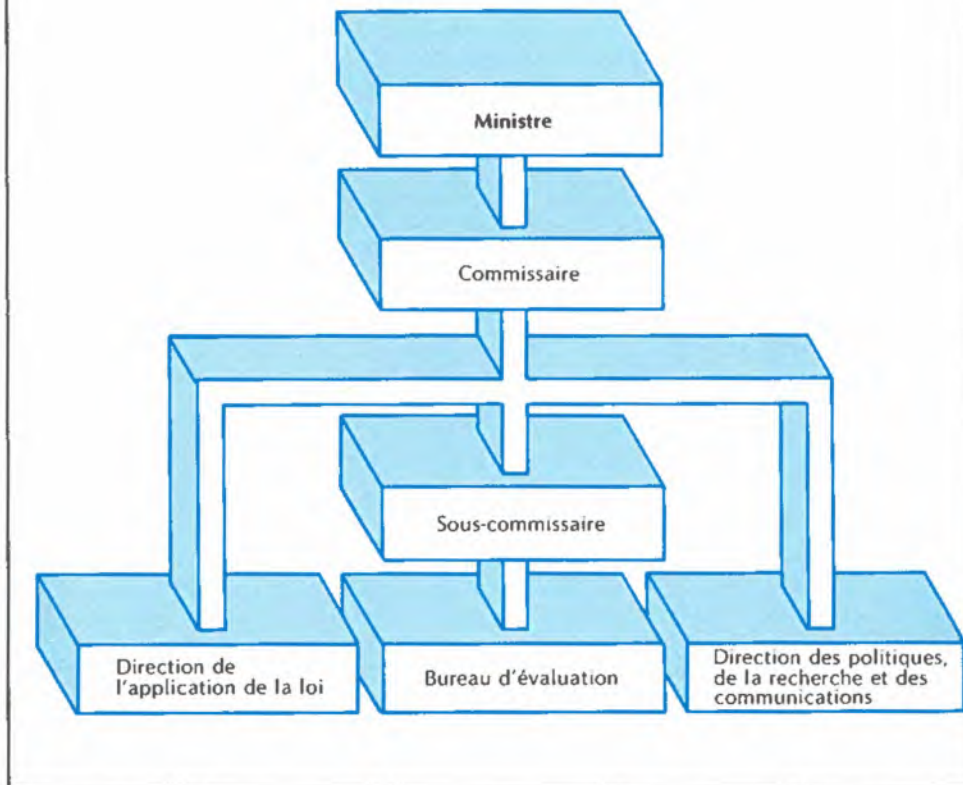
participation canadienne, la recherche et le développement, la fabrication de composantes au Canada, l'approvisionnement au Canada en biens et en services et les exportations, constituent un autre aspect important du projet d'investissement. Il est souvent plus facile pour un requérant de démontrer les avantages de son investissement lorsqu'il accepte de prendre des engagements spécifiques. En général, les investisseurs savent suffisamment ce qu'ils ont l'intention de faire relativement à leur investissement pour prendre des engagements à court terme. En ce qui a trait aux engagements sur la conduite ultérieure de leur entreprise, ils peuvent spécifier certaines conditions comme le succès de l'entreprise acquise ou créée ou les conditions du marché.

Il est entendu que le gouvernement s'attend à ce que les investisseurs rencontrent leurs engagements car il en tient compte dans l'évaluation des avantages appréciables. D'autre part, le gouvernement reconnaît que les circonstances dans lesquelles les engagements ont été pris peuvent changer pour diverses raisons, souvent hors du contrôle de l'investisseur, et conséquemment, l'investisseur ne peut remplir ses engagements. Si tel est le cas, le gouvernement est toujours disposé à renégocier des solutions de rechange et l'a fait à de nombreuses reprises.

En plus de consulter l'Agence pour bien s'informer sur la façon de structurer sa demande, le requérant peut faciliter le processus d'examen en s'assurant que son représentant auprès de l'Agence a un pouvoir décisionnel. Autrement, lorsque le personnel de l'Agence suggère des modifications à la demande, des délais sont causés par les échanges qui doivent être faits entre le représentant et les décisionnaires au siège social. Lorsque ce sont des décisionnaires qui traitent directement avec l'Agence, on peut s'entendre sur le champs sur les modifications.

Au fil des ans, l'Agence et le gouvernement ont cherché des moyens de réduire la charge administrative imposée par le processus d'examen et les délais encourus pour la prise de décision. L'une de ces améliorations consistait en une modification du processus pour les demandes visant des petites entreprises, soit l'acquisition ou la création d'une entreprise d'un actif de moins de \$2 millions et d'un effectif de moins de 100 employés. Au début de 1977, le gouvernement présentait une formule abrégée, ne nécessitant pas plus de 2 ou 3 pages d'information, destinée aux demandes qui n'auraient pas un impact considérable sur l'économie. Il fut décidé que, dans un délai de 10 jours après réception de la formule abrégée et après consultation auprès des ministères fédéraux et des gouvernements provinciaux impliqués, le Ministre déciderait de recommander ou non l'autorisation de la demande. Si le Ministre n'était pas en mesure de déterminer les avantages appréciables qu'apporterait l'investissement

## AGENCE D'EXAMEN DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER



proposé en se basant sur l'information mise à sa disposition, il demanderait au requérant de fournir de plus amples renseignements en remplissant une deuxième formule, soit celle utilisée pour les autres demandes.

Cette modification a permis de simplifier le processus pour la majorité des demandes visant de petites entreprises mais elle a aussi donné lieu à certains problèmes, principalement en raison de circonstances particulières, entourant certaines demandes visant de petites entreprises, qui requièrent plus de renseignements que ceux fournis dans la formule abrégée. Les requérants sont parfois surpris lorsqu'on leur demande de remplir une formule normale alors que leur proposition vise ce qui est défini comme une petite entreprise. Voici quelques raisons qui motivent cette façon de procéder.

Parfois, il est très difficile, voire même impossible, de déterminer qu'une demande d'investissement donnée apportera des avantages appréciables pour le Canada, en se basant uniquement sur l'information fournie dans les formules abrégées. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'il y a des coûts importants et facilement identifiables associés à l'investissement, comme par exemple, la perte de la participation canadienne à la propriété sans bénéfices économiques apparents en

contrepartie. Très souvent, ces avantages apparaissent seulement après que le requérant ait fourni des renseignements supplémentaires.

Un autre type de situation se produit dans le cas de demandes visant de petites entreprises par de grandes corporations. L'importance du requérant peut changer les implications de ce type d'investissement en raison de l'impact que peuvent avoir ces demandes par de grandes entreprises sur l'économie, impact qui peut s'avérer plus grand que ne laisse supposer la demande initiale. L'Agence doit analyser sérieusement cette éventualité et, pour ce faire, nécessite plus d'information que ne contient la formule abrégée.

L'effet cumulatif d'une série de petites transactions effectuées par un investisseur étranger est en quelque sorte relié à ce deuxième type de situations. Il pourrait arriver qu'un requérant voit une ou deux acquisitions de petites entreprises autorisées et qu'il retourne à l'Agence pour une troisième ou quatrième acquisition pour découvrir que le gouvernement n'est pas disposé à traiter sa demande dans un délai de 10 jours. La raison pourrait être, par exemple, l'effet cumulatif des investissements proposés sur la concurrence. Ou encore, qu'il a été décidé que le requérant, en raison de l'impact considérable de ses investissements sur

l'économie canadienne, devrait donner des engagements sur la façon dont il conduira ses affaires au Canada, proportionnellement à l'importance de ses investissements cumulatifs.

De par leur nature même et la priorité que leur accorde le gouvernement du Canada, certaines industries nécessitent plus qu'un bref examen: par exemple, les médias électroniques et l'impression, l'énergie et certains services tels l'informatique et autres services d'ordinateurs. D'autres secteurs qui reçoivent une attention particulière sont les assurances, l'immobilier, les compagnies de prêts et de finances et les banques.

Dans le cas de certaines demandes d'acquisition de petites entreprises, l'existence d'un éventuel acheteur canadien sérieux peut également requérir que des renseignements supplémentaires soient fournis par le requérant afin que les avantages précis de l'investissement puissent être établis. Bien que cela signifie du travail supplémentaire de la part du requérant, donner de plus amples renseignements s'avère à son avantage puisque cela lui permet de se mesurer au même titre que les acheteurs éventuels, ce qui ne serait pas possible si le gouvernement ne basait son jugement que sur les informations fournies dans la formule abrégée.

Certaines transactions visant de petites entreprises peuvent fragmenter un secteur industriel et entraîner l'inefficacité. Si telle est l'évaluation de la situation par le gouvernement, il peut vouloir obtenir des plans d'investissement plus rigoureux afin qu'il puisse être plus en mesure d'analyser les coûts et avantages éventuels. De plus, au cours de l'examen, l'Agence voudra probablement suggérer au requérant des façons d'améliorer ou de modifier sa demande de manière à effacer ces inquiétudes.

Que les demandes impliquent une petite ou une grande entreprise, elles doivent toutes être soumises au même processus d'examen et entraîner des avantages appréciables pour le Canada avant que le gouvernement puisse les autoriser. Le requérant averti obtiendra toutes les informations pertinentes et clarifiera toutes les questions qu'il peut avoir avant de soumettre sa demande. Il sera donc en mesure de structurer son projet d'investissement de façon à mettre en lumière les avantages appréciables qu'il apportera au Canada en regard des cinq critères d'évaluation spécifiés dans la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. Il s'assurera aussi que son représentant auprès de l'Agence détient l'autorité nécessaire pour négocier avec le personnel de l'Agence et prendre des décisions afin de ne pas occasionner de délais inutiles en consultations avec le siège social. Comme il a été indiqué au début de cet article, le processus d'examen requiert consultation et coopération entre les requérants et le personnel de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

# Quelques implications de la nouvelle Loi sur les banques

par W.T. Mitchell  
et D.L. Derry

La nouvelle Loi sur les banques, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> décembre, a pour principal objectif d'augmenter la concurrence au sein des banques canadiennes et, en même temps, de permettre au gouvernement fédéral d'exercer un contrôle accru sur les activités bancaires des banques étrangères. Aux termes de la Loi, les banques non-canadiennes pourront, dès cette année, incorporer leurs filiales bancaires canadiennes et exercer les mêmes activités bancaires que les banques canadiennes. Certaines restrictions sont toutefois imposées mais il est évident qu'au cours des prochaines années, on verra s'installer une forte concurrence à mesure que les banques étrangères établiront davantage leur présence au Canada et que les banques canadiennes étendront leurs activités au pays dans des domaines autrefois fermés à elles et poursuivront leur expansion à l'étranger.

Les principales caractéristiques du système bancaire canadien ont été établies en 1934 avec la création de la Banque du Canada, soit la banque centrale du Canada, et sa nationalisation en 1938. Bien que tous les membres du conseil d'administration de la Banque soient nommés par le gouvernement et que le capital social soit la propriété entière du gouvernement, traditionnellement la Banque est relativement libre de formuler et d'appliquer la politique monétaire. Cette indépendance relative est d'autant plus importante lorsque la politique monétaire est conçue pour combattre l'inflation et peut s'avérer impopulaire. Il est clair cependant que le gouvernement, par le biais du ministre des Finances, a la responsabilité ultime de la politique monétaire, c'est-à-dire que le cheminement suivi par la banque centrale du Canada doit être en accord avec les objectifs du gouvernement. Dans l'éventualité d'un désaccord, le gouvernement a le pouvoir d'émettre des directives que la Banque doit suivre.

Ainsi, la Banque du Canada gère la politique monétaire en consultation avec le ministre des Finances par le biais de la réglementation du crédit et du taux de change à la lumière de la stratégie économique du gouvernement. En plus de formuler la politique fiscale, le ministre des Finances supervise la conduite des affaires des banques à charte du Canada par le truchement de l'Inspecteur général des banques.

Les banques à charte constituent le troisième élément-clé du système bancaire canadien. Au cours des dernières années, les activités bancaires commerciales au Canada reposaient sur les banques à charte fédérale, dont les actions étaient largement réparties, dotées d'un réseau complexe de succursales et d'un actif approchant les \$300 milliards. Les plus grandes banques à charte, communément appelées les "cinq grandes", comptent pour 90 pourcent des actifs des banques

au Canada et sont parmi les plus importantes au monde. Ces "cinq grandes" comprennent la Banque Royale du Canada, la Banque canadienne impériale de commerce, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Toronto-Dominion.

## Une situation en évolution

Jusqu'à présent, les banques étrangères fonctionnaient à titre de bureaux de représentation qui référaient les activités de prêt à des bureaux en dehors du Canada ou comme filiales financières, souvent incorporées dans une province et de ce fait, non-sujettes au contrôle du gouvernement fédéral. Bien que ces filiales financières n'avaient pas le droit d'accepter de dépôts, elles pouvaient financer leurs prêts par l'émission au Canada de valeurs à court terme garanties par les banques-mères. Ces activités se sont accrues au point que maintenant, quelque 90 banques étrangères comptent des bureaux ou ont des activités au Canada et détiennent des actifs de plus de \$9 milliards. La plus grande d'entre elles, la Citibank, possède des actifs d'environ \$2 milliards et des bureaux dans plusieurs villes canadiennes.

## La nouvelle Loi sur les banques

Bien que les activités au Canada des banques étrangères seront suivies de plus près, ces banques auront la possibilité de concurrencer les banques canadiennes sur un pied d'égalité. Les bureaux de représentation devront s'immatriculer auprès de l'Inspecteur général des banques et limiter leurs services à la liaison entre les clients de la banque et les autres bureaux de la banque. Si les banques étrangères souhaitent étendre davantage leurs activités, et beaucoup d'entre elles le voudront, elles devront remplir une demande de constitution et de permis à titre de banque de l'annexe "B". Les banques de l'annexe

*Les auteurs sont partenaires chez Price Waterhouse & Co. de Toronto. M. Mitchell s'est occupé de vérification de banques à charte pendant plus de 20 ans et il est l'expert des banques dans cette entreprise. M. Derry a 10 ans d'expérience dans la vérification des banques et autres institutions financières. Les lecteurs peuvent s'adresser aux auteurs à Toronto pour obtenir une copie d'une publication détaillée sur la Loi sur les banques sur laquelle est basé cet article.*

“A” comprennent les banques nationales dont aucun actionnaire ne détient plus de 10 pourcent des actions assorties du droit de vote.

Suite à l'approbation de leur demande par le gouverneur en conseil et l'émission de lettres patentes, le ministre des Finances émet un permis autorisant la banque à commencer des activités bancaires. Le ministre des Finances a entière discrétion de renouveler les permis des banques, qui au cours des cinq premières années, sont valides pour une période d'au plus un an et après cinq ans, sont valides pour une période d'au plus trois ans.

L'émission des lettres patentes et du permis pour la banque étrangère dépend de trois critères de base. Il doit y avoir d'abord une preuve de la santé financière de la nouvelle banque ou de sa banque-mère. De plus, une “lettre d'accord”, qui établit que la banque-mère assume la responsabilité en dernier ressort des opérations de la filiale canadienne, est requise. En deuxième lieu, il est important que la banque étrangère démontre qu'elle est susceptible de stimuler la concurrence au sein des banques canadiennes, par exemple au niveau des prix et des services. Troisièmement, le requérant doit démontrer que les banques canadiennes jouissent ou jouiront dans son pays des mêmes avantages, sur le plan des conditions d'opération. Avec ce critère, on peut s'attendre à ce que le gouvernement cherche à assurer une représentation nationale variée des banques étrangères au Canada, peut-être par le biais d'une limitation du nombre de banques provenant d'un même pays et de leur capital social autorisé de façon à contrôler leur taille. Il faut aussi tenir compte de la concentration de la propriété de la banque-mère: une large répartition de la propriété est considérée plus souhaitable qu'une forte concentration, à moins que le propriétaire ne soit un gouvernement.

## Quelques restrictions

Les filiales de banques étrangères détenant un permis pour mener des activités bancaires seront traitées de la même manière que les banques nationales dans les domaines où elles sont concurrentes soit: les emprunts, les contrats de vente conditionnelle, les prêts garantis ou non, les acceptations et les garanties, la représentation à titre d'agent financier, l'émission de cartes de crédit et la fourniture de certains services informatiques limités. Deux champs d'activités sont maintenant permis plus spécifiquement du fait des amendements: l'affacturage et le crédit-bail financier. Les filiales de banques étrangères peuvent ouvrir autant de succursales qu'elles le désirent, sous réserve de l'approbation du ministre des Finances.

Les filiales de banques étrangères seront cependant soumises à certaines restrictions. Elles doivent jouir d'un capital suffisant et être financées de façon conserva-

trice afin d'en assurer la stabilité, et leur croissance devra être contrôlée. Par exemple, elles doivent avoir un capital social autorisé de \$5 millions ou plus, dont la moitié au moins doit être du capital versé. De plus, les actifs nationaux (dollars canadiens et prêts en devises étrangères à des résidents canadiens) ne doivent pas excéder 20 fois le capital social autorisé. Les filiales de banques étrangères ne seront pas en mesure de dominer les activités bancaires au Canada car la valeur combinée des actifs au Canada de toutes les filiales est limitée à 8 pourcent de la valeur de tous les actifs nationaux des banques au Canada. Cette part de 8 pourcent est actuellement évaluée à \$15 milliards, ce qui représente \$6 milliards de plus que la valeur actuelle des actifs de toutes les banques étrangères au Canada.

Autre restriction, aucune banque au Canada ne peut posséder plus de 10 pourcent d'une société canadienne et pour les banques de l'annexe “B”, cette restriction s'étend aux sociétés étrangères. Cependant, la règle “grand-père” permet aux banques étrangères de garder les investissements dans certaines compagnies qui avaient été effectués avant la mise en vigueur de la Loi.

## Perspectives

Tous les banquiers étrangers ne sont pas convaincus que les occasions créées par la nouvelle Loi sur les banques justifient les coûts qu'elles impliquent. Un grand nombre de banques les concurrenceront dans des secteurs semblables du marché. De plus, de nombreuses filiales de banques étrangères qui ont été actives au Canada pendant la dernière décennie peuvent estimer que les nouveaux règlements, qui touchent toutes les banques, les restreignent encore plus qu'avant. Par exemple, elles seront tenues d'observer les mêmes exigences relatives aux réserves que les banques nationales, ce qui augmentera leurs frais d'emprunt. De plus, certaines banques étrangères qui avaient été jusqu'à présent engagées dans des activités de crédit-bail financier, seront tenues à l'écart, comme toutes les banques, de certaines sections du marché comme la location à bail de flotte d'automobiles.

En dépit de ces restrictions, il semble que la plupart des banques étrangères qui sont actives au Canada ont l'intention de demander leur constitution en banque de l'annexe “B”. Les organismes déjà engagés dans des activités à caractère bancaire ont peu de choix: ils doivent soit devenir une banque ou limiter leurs activités car seules les banques pourront émettre des valeurs à court terme avec garanties de la banque-mère, ce qui représente leur principale source de fonds.

Les banques étrangères qui ont limité leur présence au Canada à des bureaux de représentation n'ont pas un choix aussi clair. Bien qu'elles n'aient pas l'avantage d'une base d'activités établie, la plupart

d'entre elles semblent avoir conclu qu'une présence au Canada était importante. Plusieurs croient que le plafond de 8 pourcent établi pour les banques étrangères sera atteint rapidement. De ce fait, ces banques n'auraient pas la chance de participer aux activités bancaires canadiennes à moins de s'établir comme banques. De nombreuses banques ont identifié des secteurs particuliers de l'économie canadienne dans lesquels elles pourraient exceller et elles établissent des plans en conséquence.

Sans aucun doute, certaines banques étrangères voudront simplement continuer leurs activités par le biais de sociétés de type financier incorporées dans une province. Elles doivent cependant tenir compte que la Loi sur les banques comprend des dispositions qui rendront difficiles les activités des banques étrangères hors des paramètres de la Loi. Probablement que le gouvernement pourrait facilement restreindre toute expansion future s'il était d'avis qu'on essaie de contourner la Loi.

Les réseaux actuels de succursales des banques canadiennes et leurs coûts relativement élevés rendent peu attrayantes les activités bancaires au détail sauf pour quelques banques étrangères qui pourraient ouvrir un nombre limité de succursales dans l'espoir de percer les marchés des communautés à forte concentration ethnique. La plupart d'entre elles, cependant, prévoient un nombre limité de succursales et une concentration des activités dans les marchés en gros moins coûteux, soit les prêts aux entreprises financés principalement par l'entremise des marchés de valeurs à court terme.

Voici quelques activités qui, semble-t-il, attireront le plus les filiales de banques étrangères. La première comporte la participation en groupe au financement de l'exploitation des ressources. On s'attend à ce que les besoins de capitaux à ce chapitre dans les 10 prochaines années dépasseront les \$250 milliards, qui proviendront en grande partie de sources étrangères. D'autres voudront améliorer les services des filiales canadiennes de clients qu'ils comptent dans leur pays. Certaines banques étrangères vont sans aucun doute se spécialiser dans les services financiers aux industries comme les produits forestiers, les mines, le pétrole et le gaz. Un quatrième domaine d'activités sera le financement de l'import-export qui permettra à ces banques de se servir de leur expérience dans le financement du commerce entre le Canada et leur pays d'origine. Des occasions seront offertes dans le domaine du crédit-bail financier: on peut s'attendre à ce que les banques étrangères déjà établies dans le domaine du crédit-bail financier apportent une forte concurrence. Il ne faut pas oublier non plus le commerce de devises étrangères comme moyen de contrer les risques de fluctuation des taux de change et possiblement d'augmenter les profits.

# L'ascension de l'industrie aéronautique canadienne

par David Godfrey

Avec la spécialisation de ses produits, l'industrie aéronautique canadienne s'est taillé une place de plus en plus importante au sein des marchés internationaux; en effet, les marchés pour les avions à décollage et atterrissage courts (ADAC), les avions à réaction à usage privé, les petits moteurs à turbines et les systèmes électroniques ne cessent de croître. Au cours des années 1970, l'industrie aéronautique canadienne a acquis une expérience énorme des marchés d'exportations et plusieurs observateurs prévoient pour les années 1980 un accroissement de la part canadienne de la production aéronautique mondiale qui se chiffre actuellement à 7 pourcent.

L'industrie aéronautique canadienne a connu des changements considérables depuis l'annulation dramatique par le gouvernement fédéral du programme des avions de chasse Arrow en 1959. L'abandon de ce projet primordial, qui comprenait un nouveau moteur, des missiles et systèmes électroniques, a freiné sérieusement une bonne partie de cette industrie et mis en doute les chances du Canada d'atteindre un statut mondial de producteur d'avions. De nombreux ingénieurs et spécialistes de la production se sont vus contraints de trouver des emplois aux États-Unis, en Grande-Bretagne ou dans d'autres industries qui se sont empressés de les accueillir. Sévèrement affectée par l'annulation d'Arrow, l'industrie a vu disparaître Avro Aircraft, Orenda Engines et plusieurs fournisseurs. Toutefois, la perspicacité, la ténacité et l'innovation dans d'autres secteurs de l'industrie ont assuré un progrès continu.

Au lieu d'essayer de concurrencer des producteurs bien établis de gros aéronefs commerciaux et militaires, l'industrie canadienne s'est attaquée au cours des années 1960 à la conception de produits aéronautiques spéciaux tels les avions à décollage et atterrissage courts (ADAC), les systèmes de surveillance aérienne par engins téléguidés, les petits moteurs, les systèmes électro-mécaniques pour avion et une grande variété de composantes. Au cours de cette décennie, l'industrie est

passée de simple fournisseur de matériel militaire à producteur à l'échelle internationale de matériel commercial et civil. Dès 1966, les exportations comptaient déjà pour la majeure partie des ventes et, vers 1970, les produits civils et commerciaux venaient au premier rang de cette industrie.

Durant les années 1970, l'industrie a entrepris un grand nombre de projets innovateurs. De Havilland, chef de file dans l'industrie, s'est engagée en 1972 dans la conception, le design et la fabrication de deux ADAC commerciaux turbopropulsés DASH 7 de 50 passagers, grâce à l'aide du gouvernement canadien. Les termes de cette aide incluaient une option d'achat par le gouvernement de de Havilland auprès de la société-mère Hawker Siddeley, option que le gouvernement a exercée en 1974. En janvier 1976, le gouvernement a acheté Canadair de la General Dynamics, rationalisant ainsi davantage l'industrie et augmentant la propriété et le contrôle canadiens. Trois mois plus tard, Canadair faisait l'acquisition des droits de conception et de fabrication du LearStar 600, un avion à réaction à usage privé d'un design avancé, plus tard rebaptisé Challenger.

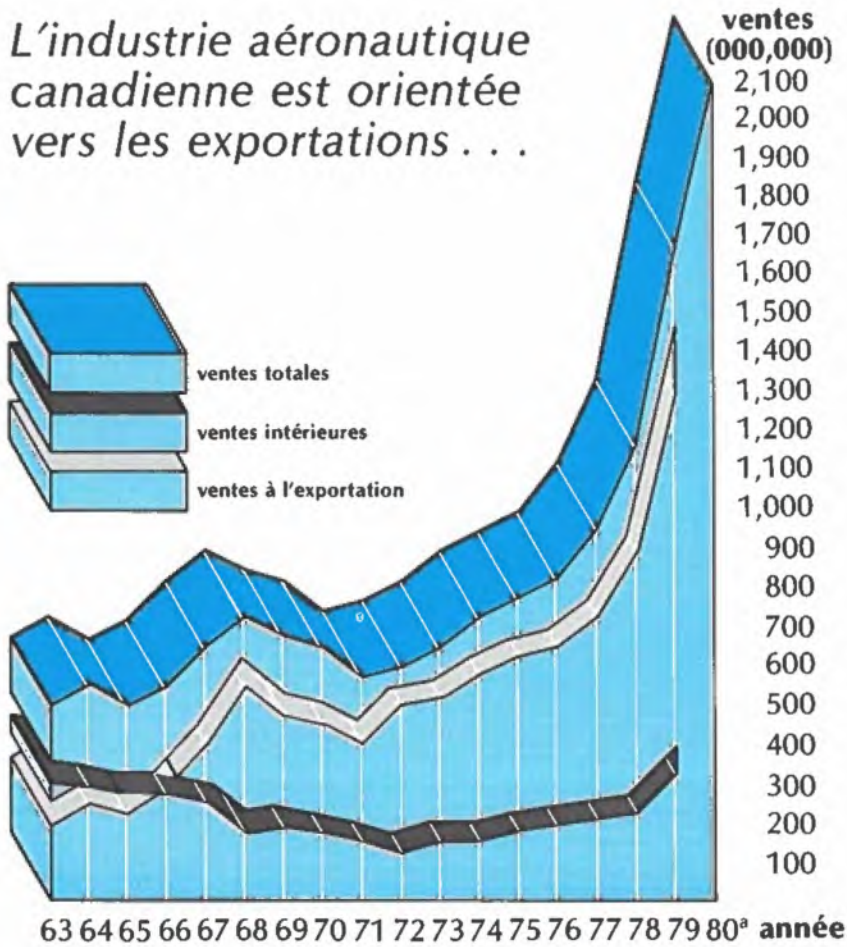
Le DASH 7 et le Challenger sont reconnus internationalement comme chefs de file dans leur catégorie et ont tous deux permis la conception de modèles modifiés très en demande: le DASH 8, un ADAC à double turbopropulseur de 36 passagers

## Principales compagnies aéronautiques au Canada

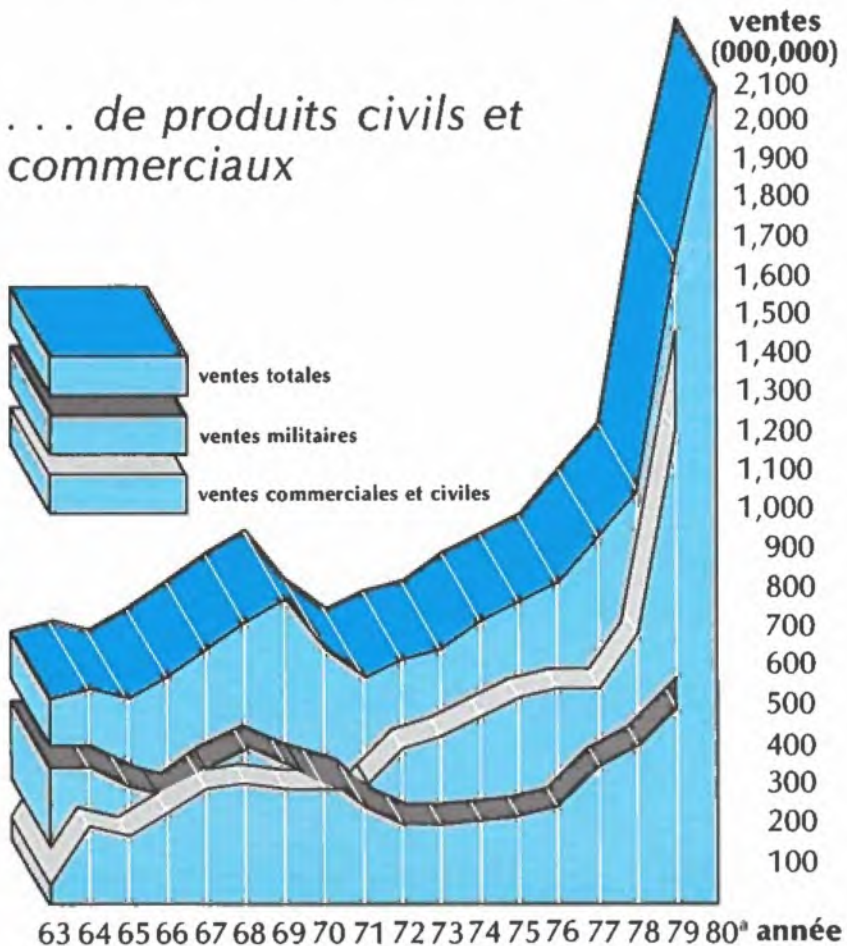
Activités	Nom	Lieu
Cellules et composantes	Canadair	Montréal
	de Havilland Aircraft du Canada	Toronto
	McDonnell Douglas Canada	Toronto
Moteurs d'avion et composantes	Pratt and Whitney Aircraft du Canada	Montréal
Produits aérospatiaux, composantes de cellules, réparation et entretien	SPAR Aerospace	Toronto
	Bristol Aerospace	Winnipeg
Avionique	Litton Systems Canada	Toronto
	Computing Devices	Ottawa
	CAE Electronics	Montréal

L'auteur est professeur au Ryerson Polytechnical Institute de Toronto. Il compte 30 ans d'expérience dans l'industrie aéronautique au Canada et en Grande-Bretagne.

## L'industrie aéronautique canadienne est orientée vers les exportations . . .



## . . . de produits civils et commerciaux



\* chiffres préliminaires  
Source: Direction des industries de transport, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

destiné au service aérien interurbain et le Challenger "E", une version allongée du Challenger dotée de moteurs plus puissants. La mise au point du nouveau turbo-propulseur PT7 pour le DASH 8 de Pratt and Whitney du Canada s'est également avérée très importante puisque ce moteur a été choisi, comme le turbopropulseur PT6 et le turboréacteur à double flux JT15D, pour une grande variété d'aéronefs dans 120 pays.

Mais l'évolution de l'industrie aéronautique au Canada durant les années 1970 ne s'est pas arrêtée aux succès des producteurs d'avions et de moteurs. Elle a touché aussi le design et la mise au point de régulateurs électroniques de carburant, de simulateurs de vol, de détecteurs magnétiques d'anomalies, d'engins de reconnaissance, de systèmes de navigation de satellite, d'enregistreurs de contraintes mécaniques, de systèmes de navigation par inertie, de satellites de communication et de bras manipulateurs SPAR pour la navette spatiale de la NASA.

Il est évident que l'industrie aéronautique canadienne s'est concentrée avec succès sur des lignes de produits spéciaux et a prouvé son habileté à innover et mettre en marché une technologie des plus complexes au monde. Cette réalisation contraste fort avec les prédictions de 1960, qu'avec la disparition du projet Avro Arrow, le Canada ne deviendrait qu'un exportateur de cerveaux et un importateur de technologie.

## Structure de l'industrie

Etant donné la variété de produits et la vaste gamme de compagnies impliquées, l'industrie aéronautique canadienne n'est certainement pas monolithique. Un groupe d'étude, formé en 1978 de représentants de l'industrie, des syndicats et du gouvernement, a décrit l'industrie comme composée de trois paliers: le premier comprend les compagnies qui sont en mesure d'effectuer la conception, le design, la fabrication et la mise en marché d'aéronefs et de moteurs d'avion, au complet; le deuxième, les compagnies qui peuvent fabriquer des sous-systèmes spatiaux d'aéronefs et de moteurs d'avion, ainsi que faire quelques travaux de design et de mise au point; et le troisième, des compagnies manufacturières, en général de petites entreprises, qui fournissent des services de machinerie, de fonderie, de traitement à la chaleur, de plaquage et autres et qui, bien souvent, sont aussi engagées dans des activités non-aéronautiques.

Outre cette description, il importe d'expliquer qu'il faut placer les activités de cette industrie canadienne dans une perspective nord-américaine, non pas seulement nationale. Même si les compagnies des deuxième et troisième paliers approvisionnent celles du premier palier, elles doivent cependant, pour assurer leur viabilité, desservir les marchés américains. L'un

des exemples fournis par le groupe de travail explique que si un fabricant canadien de dispositifs d'atterrissage approvisionne un producteur canadien d'avions, il doit aussi desservir des contracteurs importants aux Etats-Unis pour s'assurer le volume d'affaires nécessaire pour rester en activité. Ainsi, l'industrie aéronautique canadienne fait partie intégrante de l'industrie nord-américaine dont le succès dépend de son habileté à percer les marchés américains et autres.

L'industrie aéronautique canadienne est concentrée surtout en Ontario et au Québec mais reste présente dans toutes les régions du pays. En termes de valeur de production, les derniers chiffres disponibles (1980) indiquaient que l'Ontario et le Québec arrivaient en tête (\$940 millions et \$939 millions respectivement) puis l'ouest du Canada (\$131 millions) et les provinces de l'Atlantique (\$9 millions). Des quelque 42 000 travailleurs de cette industrie, 46 pourcent se trouvent en Ontario, 45 pourcent au Québec, 8 pourcent dans l'ouest du Canada et 1 pourcent dans les provinces de l'Atlantique. Les principales compagnies aéronautiques, en particulier celles du premier palier, se sont établies dans les grands centres métropolitains comme Montréal et Toronto afin d'avoir accès à une main-d'oeuvre spécialisée et à des gestionnaires et professionnels d'expérience. Leur présence dans ces régions a

aussi attiré diverses industries de soutien qui reçoivent des sous-contrats des firmes principales et fournissent des services technologiques spécialisés. Dans l'ouest du Canada et les provinces de l'Atlantique, on retrouve des compagnies du deuxième et surtout du troisième paliers qui assurent des services de réparation et d'entretien ainsi que de fabrication en sous-traitance de certaines composantes. Des 97 compagnies membres de l'Association des industries aérospatiales du Canada, tel qu'indiqué dans le bottin publié en mai 1980, 23 d'entre elles avaient des ventes de \$5 millions et plus et 9 compagnies principales comptaient pour plus de la moitié des ventes totales.

### Relations entre le gouvernement et l'industrie

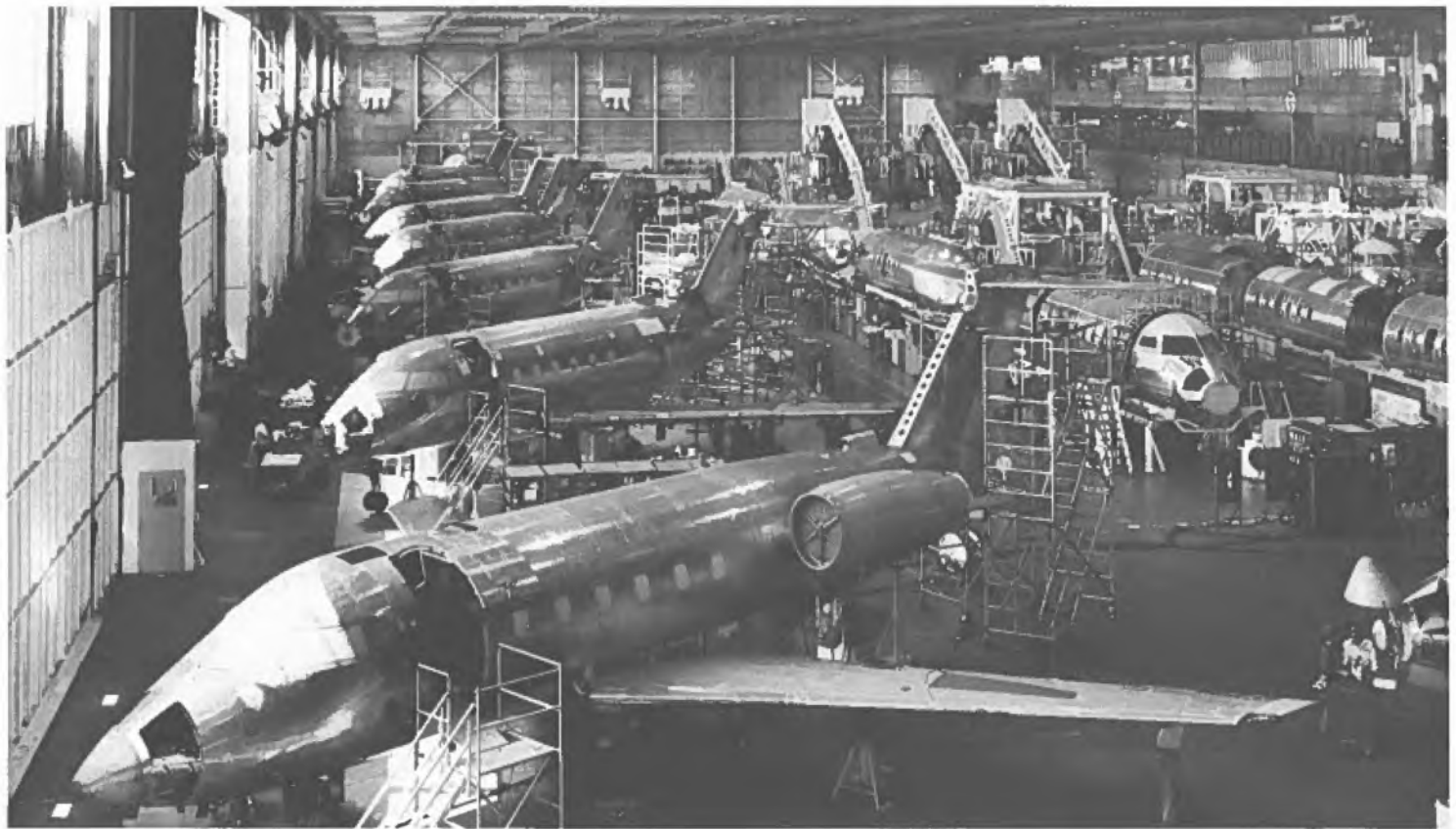
L'aide apportée par le gouvernement à l'industrie aéronautique canadienne poursuit sensiblement les mêmes objectifs que ceux de gouvernements d'autres pays dans le même domaine: assurer le maintien et le progrès d'une industrie de haute technologie requérant des investissements élevés en capital; créer des emplois nécessitant des habiletés particulières en haute technologie, en science, en gestion et en production; et appuyer une industrie orientée vers les exportations et de ce fait, qui

contribue à la balance des paiements et qui fournit un marché intérieur considérable pour une variété d'autres industries.

L'aide gouvernementale à l'industrie est fournie directement par le biais d'une variété de programmes dont l'Accord de partage de la production du matériel de défense (États-Unis — Canada) et le programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (DIP) qui offre des subventions de 50 pourcent des coûts de recherche et de développement et 100 pourcent des fonds pour l'investissement en capital, dont la moitié est remboursable en cinq ans sans intérêt. Le programme de développement des entreprises a aussi encouragé l'innovation. De plus, la Corporation pour le développement des exportations appuie l'achat par des étrangers d'une variété de produits canadiens incluant le matériel aéronautique, par le biais d'assurances, de prêts, de garanties et d'autres services. Les politiques d'achat du gouvernement sont aussi conçues pour aider l'industrie aéronautique tout en respectant les obligations internationales du Canada aux termes du GATT. Une aide indirecte est également apportée par l'entremise d'achats gouvernementaux importants qui entraînent des retombées avantageuses comme par exemple les programmes des avions de reconnaissance à long rayon d'action et du nouvel avion de chasse.

Des techniciens de précision assemblent des gyroscopes qui constituent un élément clé du système de navigation par inertie de Litton. Certaines composantes sont de l'ordre d'un millionième de pouce.





La chaîne de montage du fameux Challenger de Canadair, à Montréal.

Bien que l'appui gouvernemental semble substantiel, des porte-parole de l'industrie aéronautique maintiennent qu'il est moindre que celui offert par les gouvernements d'autres pays à leur industrie aéronautique. Il est toutefois difficile d'être en accord ou en désaccord avec cette affirmation, étant donné la variété de données disponibles et la difficulté que soulève la comparaison de données provenant de différents pays. Une chose est sûre: le dialogue et la coopération entre l'industrie aéronautique, par l'entremise de l'Association des industries aérospatiales du Canada, et le gouvernement, principalement le ministère des Approvisionnement et Services, le ministère de l'Industrie et du Commerce, le ministère de la Défense nationale, et le ministère d'état à la Science et à la Technologie, se poursuivront car l'industrie aéronautique constitue l'une des pierres angulaires de l'avenir technologique du Canada. Selon les données de l'Association des industries aérospatiales du Canada, chaque dollar d'aide a résulté en moyenne en des ventes de \$24.

### Propriété étrangère

Il est difficile de trouver des données sur la propriété et le contrôle étrangers dans l'industrie aéronautique canadienne parce qu'elles sont habituellement fournies sur une base fragmentée pour les sous-groupes de l'industrie et, même si elles

sont disponibles, elles ne sont pas à jour. Le chiffre cité habituellement pour cette industrie est 50 pourcent de contrôle étranger. Le rapport du groupe d'étude de 1978 permet de conclure que ce chiffre est un peu élevé. Pratt and Whitney est actuellement la seule compagnie à contrôle étranger parmi les trois plus importantes du premier palier. Le groupe d'étude estimait que plus de 50 pourcent des compagnies du deuxième palier étaient à contrôle étranger alors que la majorité de celles du troisième palier étaient à contrôle canadien.

Fait à remarquer, la plupart des compagnies à contrôle étranger se sont vu accorder par leur société-mère un "mandat international", soit la responsabilité entière pour la recherche, le développement, la fabrication et la mise en marché d'une ligne particulière de produits. Etant donné que la viabilité dans cette industrie dépend du rendement dans le domaine des exportations, l'application du principe du mandat international est, dans la plupart des cas, non seulement souhaitable mais nécessaire pour les compagnies aéronautiques à contrôle étranger au Canada.

### Perspectives

L'industrie devra faire face à de sérieux défis. Puisque les exportations s'avèrent vitales pour elle, elle devra continuer à rivaliser avec d'autres compagnies à l'échelle internationale et s'accorder au rythme rapide des progrès technologiques.

Pour faire face à la concurrence internationale, l'industrie aéronautique canadienne devra continuer d'améliorer sa productivité et investir des millions de dollars dans la recherche et le développement. Resteront toujours présents les risques financiers inhérents à la fabrication de produits à coûts élevés, qui ne se rentabilisent qu'à long terme et qui sont susceptibles d'être affectés par les incertitudes des décisions et politiques d'achat gouvernementales, les barrières tarifaires et non-tarifaires, l'inflation et les retards technologiques.

En dépit de tous ces facteurs, les porte-parole de l'industrie semblent très optimistes. L'Association des industries aérospatiales du Canada a prédit que les ventes totales dépasseront les \$4 milliards d'ici à 1984, dont \$3,3 milliards environ en exportation et l'effectif atteindra 55 000 employés. La vaste gamme de produits, des avions et moteurs entiers aux composantes électroniques miniatures, constitue l'équilibre nécessaire à l'industrie pour absorber les cycles d'affaires de ses divers sous-groupes. Les succès canadiens pour certaines lignes de produits — avions à décollage et atterrissage courts, avions à réaction à usage privé, petits turbo-réacteurs et turbopropulseurs, simulateurs de vol, systèmes de navigation et de contrôle et dispositifs électroniques spéciaux — indique clairement que cette industrie continuera de croître rapidement au cours de cette décennie, à la condition que soient effectués les investissements additionnels requis.

# Le projet du gazoduc de l'autoroute de l'Alaska: une liste d'achats hors de l'ordinaire

par Robert Irvine

---

Quand le gouvernement fédéral a donné le feu vert, en juillet 1980, à la construction des tronçons sud de la tranche canadienne du gazoduc, on a à nouveau mis en lumière l'effet stimulant que ce projet aura sur l'économie de l'ouest du pays. Mais on a un peu laissé dans l'ombre le fait que les retombées économiques du projet auraient une portée beaucoup plus étendue et toucheraient d'autres régions au pays.

---

On qualifie déjà le projet de gazoduc de l'autoroute de l'Alaska de plus grand projet d'investissement privé au monde. Il permettra de transporter du gaz naturel de la Baie de Prudhoe en Alaska aux marchés californiens et du Mid-West des États-Unis. Le gazoduc aura une capacité initiale de 2,4 milliards de pieds cubes (mpc) par jour avec la possibilité d'ajouter 1,2 mpc par jour de gaz canadien du Delta de Mackenzie qui pourraient être intégrés au système près de Whitehorse (Yukon) à destination des marchés canadiens.

Le pipeline comprendra 4 780 milles de tuyauterie de 36, 42, 48 et 56 pouces, dont 2 030 milles au Canada et 2 750 milles aux États-Unis. Les coûts de construction ne comptent que pour une part des dépenses de \$31,4 milliards prévues, qui comprennent aussi les coûts de la tuyauterie, soit près de 40 pourcent et la construction d'une usine de traitement du gaz. On calcule que la tranche canadienne coûtera environ \$8 milliards, et les tranches américaines, soit 730 milles en Alaska et 2 020 milles au sud du 49<sup>e</sup> parallèle, \$23 milliards.

La compagnie albertaine Foothills Pipe Lines (Yukon) Limited de Calgary s'est vu octroyer le contrat de construction de la tranche canadienne. Cette entreprise appartient à 50 pourcent à la société albertaine, Nova autrefois l'Alberta Gas Trunk Line Company Limited, de Calgary et à 50 pourcent à la Westcoast Transmission Company Limited de Vancouver. Etant donné la complexité et l'envergure du projet, Foothills a cru bon créer cinq filiales à qui elle a accordé entière responsabilité pour la planification, la construc-

tion et le fonctionnement du système au Yukon, dans le nord de la Colombie-Britannique, dans le sud de la Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan.

Une fois construite, la partie sud de la tranche canadienne, qu'il convient d'appeler phase 1, permettra le transport de 1,14 mpc de gaz albertain par jour vers les États-Unis. Elle comprend 530 milles de tuyauterie dans le sud-est de la Colombie-Britannique, en Alberta et dans le sud-ouest de la Saskatchewan et coûtera environ \$662 millions. Moins de deux semaines après l'approbation du gouvernement, les travaux ont débuté sur la partie occidentale de la phase 1; les membres du Conseil amérindien de la région de Kootenay (C.-B.) liés par contrat avec la Foothills, entreprirent de déboiser et de décharger les tuyaux. Le tronçon occidental est maintenant complété et l'on s'attend à ce que le tronçon oriental soit prêt vers la fin de l'année.

## Liste d'achats sans pareil

Le matériel et les services requis pour ce projet sont si nombreux et variés que Foothills a publié un guide destiné aux fournisseurs et contracteurs éventuels dans lequel on donne une liste des articles dont elle a besoin, allant des services de comptabilité, aux adhésifs, des manivelles aux câbles. En effet, plus de 200 types d'équipement, de matériel et de services y sont identifiés. L'envergure du projet est d'autant plus remarquable que les avantages économiques sont innombrables

*L'auteur est analyste au ministère d'état au Développement économique. Les opinions émises sont celles de l'auteur et ne représentent aucunement celles du gouvernement du Canada. M. Irvine tient à remercier de leur précieuse collaboration l'Administration du pipe-line du Nord, la Foothills Pipe Lines (Yukon) Limited, ainsi que les compagnies identifiées dans l'article.*

# Le projet de gazoduc de l'autoroute de l'Alaska



pour diverses régions et industries.

La participation de l'industrie sidérurgique illustre bien ces retombées. Une commande de 1,4 million de tonnes d'acier a été passée pour la tranche canadienne à un prix de plus de \$2 milliards. Deux compagnies canadiennes ont obtenu ce contrat fabuleux: la Stelco Inc. de Hamilton (Ontario) et l'Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited (Ipsco) de Regina (Saskatchewan). Le contrat stipule l'achat initial de 80 pourcent du matériel d'acier requis par Foothills qui réserve 20 pourcent de la commande à accorder à ces entreprises au cours de la période de construction. De la commande initiale, Stelco s'est vu accorder 55 pourcent du contrat et Ipsco, 45 pourcent. Dans les deux cas, il s'agit de la plus importante commande de leur histoire.

D'abord, Stelco fournira des tuyaux fabriqués à ces deux usines de Welland (Ontario) ainsi que des plaques et bandes d'acier de son usine Hilton Works de Hamilton qui serviront à la fabrication de tuyaux à Camrose (Alberta). Pour les tronçons principaux du gazoduc, soit ceux qui suivront la phase 1, tous les tuyaux de Stelco seront fabriqués à Welland à base de plaques et de bandes produites soit à Hamilton, soit à l'usine Lake Erie Works à Nanticoke (Ontario).

Le fil d'acier fabriqué par Ipsco sert à la fabrication de tuyaux à grand diamètre et à soudure spirale dans ses usines de Regina et d'Edmonton. Une aide financière des gouvernements du Canada et de la Saskatchewan a permis à Ipsco d'agrandir ses usines en 1978 et, par conséquent, d'être en mesure de répondre à la demande actuelle.

Stelco et Ipsco ne jouissent pas seulement de l'important volume de travail et de l'expansion de leurs usines; d'autres avantages moins évidents mais tout aussi importants viennent s'ajouter. Les exigences du contrat ont poussé ces deux compagnies à mettre au point de nouveaux types d'acier nécessaires à la fabrication de tuyaux à forte résistance et à grand diamètre pour supporter les rigoureuses conditions du Grand Nord, à élaborer de nouvelles techniques de vérification et à améliorer certains procédés de fabrication.

La prise de décision du gouvernement et l'amorce des travaux de construction ont été opportunes pour Stelco et Ipsco. La première commande de Foothills de 300 000 tonnes de tuyaux de 36 et de 42 pouces de diamètre pour la phase 1 est arrivée juste au bon moment, soit en période de ralentissement de certains marchés traditionnels de l'industrie sidérurgique tels celui de l'automobile.

Les turbo-compresseurs constituent un autre élément essentiel du gazoduc et font aussi partie de la commande initiale. Foothills s'est déjà procuré quatre unités de compression qui serviront à propulser le gaz à travers le système. La Cooper-Rolls Corporation de Mississauga (Ontario)

fournira trois de ces unités. Sa filiale montréalaise, la Rolls-Royce (Canada) Ltée, fabriquera trois turbines à gaz, appelées RB211, d'une puissance de 30 000 chevaux-vapeur anglais et une autre filiale, la Cooper Energy Services Limited de Stratford (Ontario), sera chargée de la fabrication des turbo-compresseurs et de l'assemblage et de la vérification des unités entières.

Il importe de souligner que c'est en vertu de ce contrat que la compagnie a accordé un mandat international à sa filiale montréalaise pour la fabrication et la vente à travers le monde des RB211. Le contrat a aussi incité Cooper-Rolls à faire avancer son projet de développement de sa filiale de Stratford qui vise à la transformer en centre de fabrication à l'échelle internationale de ses unités de compression appelées Coberra.

La quatrième unité de compression sera fournie par la Westinghouse Canada Limited de Hamilton. Le modèle choisi par Foothills, le CW-352, est le fruit d'un mandat international que la société-mère a accordé à sa filiale en 1973 qui consistait à donner à Westinghouse Canada l'entière responsabilité de mettre au point une série de turbines à gaz à deux arbres. Les premières ventes d'unités de cette série ont été réalisées en 1979, y compris deux unités destinées au site d'extraction de Petro-Canada qui fournit de l'éthane à la nouvelle usine de traitement de l'Alberta Gas Ethylene, une autre filiale de Nova située à Joffre (Alberta).

Ce mandat international de Westinghouse Canada a entraîné depuis 1976 des investissements de \$39 millions, dont la construction d'une nouvelle usine de fabrication de composantes à Renfrew (Ontario). Cette dernière a été construite à l'aide d'un octroi de \$6,3 millions du ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) et de \$1,6 million du gouvernement de l'Ontario.

Il est important de noter que la commande de Foothills représente la première occasion pour la turbine de Westinghouse de faire ses preuves dans un gazoduc, ce qui pourrait s'avérer très utile à la compagnie dans son programme de ventes ailleurs au Canada et à l'étranger.

Les valves et les raccords seront aussi fortement en demande. Toutes ces pièces, qui seront utilisées dans la partie occidentale de la phase 1, ont déjà été commandées et livrées l'été dernier au coût de \$3 millions. Les valves et les raccords offrent un autre exemple de produits qui ne proviennent pas de l'ouest du pays. En effet, le producteur est Uniracor Limitée de Montréal qui, en 1978, a reçu une aide de \$6,5 millions du MEER afin de construire une usine d'une valeur de \$31 millions à Bécancour (Québec). Par la suite, Uniracor s'est dotée d'une usine pour la fabrication à l'échelle internationale de raccords de tuyaux. On est d'avis que le contrat de Foothills aidera Uniracor à percer d'autres marchés tels ceux des Etats-Unis, du Mexi-

que et du Moyen-Orient.

En dépit de leur importance, la tuyauterie, les unités de compression, les valves et les raccords ne comptent que pour une partie seulement de la vaste gamme de matériel et d'équipement dont le groupe Foothills a besoin. Un des avantages les plus importants du projet sera la création d'emplois. Aux emplois créés dans le secteur manufacturier, il faut ajouter ceux qui verront le jour lors de la construction même du gazoduc (1 325 années-personnes dans la phase 1 seulement), dans des domaines tels l'informatique, le design, les études environnementales, la radiographie. On pense notamment à la gestion, à la construction et à l'approvisionnement d'intrants, aux activités de sous-contracteurs secondaires et tertiaires, et aux activités économiques résultant d'une injection de \$16 milliards à l'économie canadienne de l'exportation du gaz, revenus qui en grande partie sont destinés à la province de l'Alberta et aux compagnies de gazoduc. Tout cela, sans mentionner l'effet multiplicateur que ce grand projet aura sur la création d'emplois à travers l'économie. On s'attend à ce que le projet crée 350 000 années-personnes, ce qui équivaudrait à un apport d'environ 1 pourcent au produit national brut.

## Au-delà du projet de construction

Nombreux seront les avantages économiques qui ne sont pas strictement reliés au projet de construction, notamment: encourager les activités de recherche et de développement, inciter de nouveaux projets d'investissement, promouvoir les exportations et créer de nouvelles sources canadiennes d'approvisionnement. En partie, ces heureuses conséquences indirectes du projet découlent des exigences relatives à la participation canadienne établies par l'Administration du pipe-line du Nord, l'administration fédérale chargée du contrôle et de la surveillance du projet. Peut-être plus importante encore est la politique d'achat élaborée par Nova et adoptée par Foothills qui se résume en trois principes de base: 1) acheter le matériel et les services à des moments opportuns et aux meilleurs prix; 2) créer une base sûre d'approvisionnement intérieure de biens et de services; et 3) accroître la participation canadienne à la réalisation de grands projets d'investissement canadiens.

Le projet de gazoduc soulève d'autres considérations relatives aux dépenses associées aux grands projets énergétiques et autres qui sont prévus pour les années 1980. L'importance de ces considérations est inestimable, surtout si l'on songe à l'énorme coût de ces investissements qui, selon l'Institut canadien de politique économique, se chiffrera dans les \$210 milliards, dont \$67 milliards seront consacrés à l'achat de matériel et d'équipement.

# La canadianisation de la Brinco

par Alan Darisse

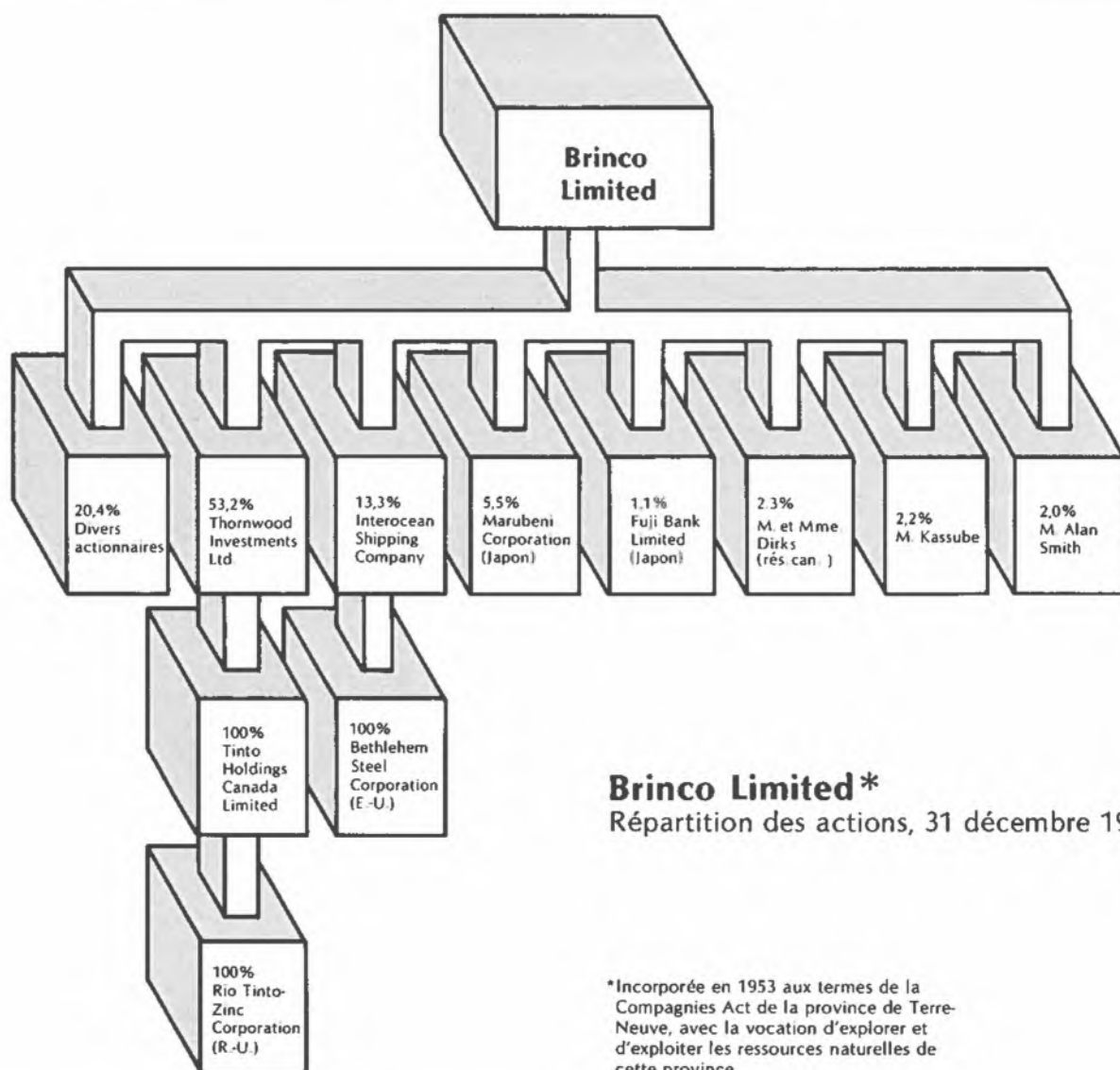
En novembre dernier, le ministre responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, l'honorable Herb Gray, a déclaré qu'il avait informé la Brinco Limited qu'à son avis, cette société n'était plus une personne non-admissible aux termes de la Loi mais qu'elle était considérée comme une entreprise à contrôle canadien. Depuis les 10 ou 15 dernières années, nombreuses sont les entreprises qui ont choisi, comme la Brinco, de se canadianiser.

En effet, plusieurs entreprises étrangères importantes ont pris les mesures nécessaires pour assurer que leur contrôle passe effectivement en mains canadiennes. Entre 1974 et 1979, on estime à environ \$2 milliards les actifs canadianisés de cette façon, ce qui représente, pour la même période, des actifs beaucoup plus importants que ceux des entreprises cana-

diennes passés en mains étrangères.

Depuis 1975, plusieurs de ces entreprises ont attribué en partie leur décision à l'existence de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. D'après une étude menée au sein de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, il y aurait deux raisons principales d'attribuer la canadianisation à la Loi sur l'examen de

L'auteur est chef, communications, Agence d'examen de l'investissement étranger.



l'investissement étranger. D'abord, il y a le désir de se soustraire au processus d'examen dans l'éventualité où l'entreprise voudrait acquérir le contrôle d'une entreprise canadienne ou établir une nouvelle entreprise non liée au Canada. En second lieu, on peut citer les engagements pris par les investisseurs dont les demandes ont été autorisées, selon lesquels ils ont accepté d'augmenter le niveau de la propriété canadienne dans leur entreprise. Les deux raisons semblent avoir justifié la canadienisation de la Brinco.

### La canadienisation de la Brinco

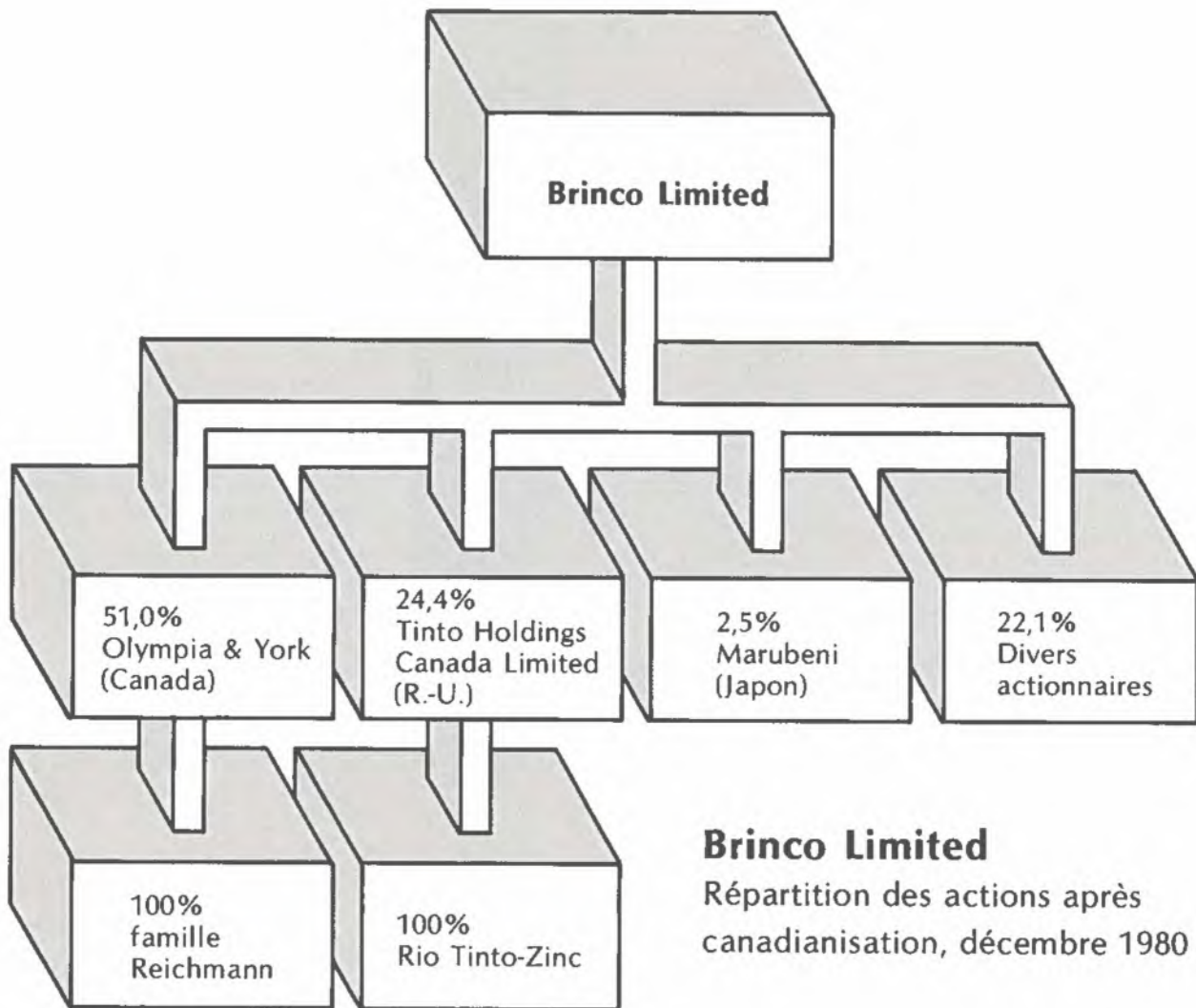
Peu d'entreprises au Canada peuvent se vanter d'avoir été entourées au départ de personnalités aussi fameuses. Parmi ceux qui ont joué un rôle dans sa création, on compte l'ancien premier ministre de Terre-Neuve, Joseph Smallwood, le financier canadien Lord Beaverbrook et Sir William

Stephenson, l'ancien chef de l'espionnage chez les Alliés au cours de la Deuxième guerre mondiale, aussi un Canadien. Ont aussi joué des rôles de premier plan, Sir Winston Churchill, premier ministre de la Grande-Bretagne à l'époque, ainsi qu'Anthony et Edmund de Rothschild. Tous ces hommes, plus particulièrement M. Smallwood, ont contribué à la création du consortium, connu jusqu'en 1971 sous la raison sociale British Newfoundland Corporation Limited dont le principal objectif était l'exploitation des ressources naturelles de Terre-Neuve et du Labrador.

Dès sa création, le contrôle de la Brinco était exercé à partir du Royaume-Uni. De fait, cette entreprise avait pratiquement carte blanche pour développer les ressources de la province. C'est par le biais d'une entente avec le gouvernement provincial, connue sous le nom d'entente principale, que la société s'est assurée des droits d'exploration exclusifs sur de grandes étendues de terrain, y compris

tout droit d'utilisation des eaux. En 1955, la Brinco a établi une filiale, la British Newfoundland Exploration Limited ou Brinex. La même année, Brinco se voyait accorder un bail d'exploration suite aux termes de l'entente principale, bail qui fut assigné à Brinex. D'autres concessions, touchant des droits miniers et des droits pétroliers, étaient octroyées à Brinex en 1957 et en 1970 respectivement. L'immensité de ces concessions était telle que, même après avoir cédé des parts considérables au fil des ans, les concessions de la Brinex totalisent encore 10 400 kilomètres carrés, sur l'île de Terre-Neuve et au Labrador.

Même si la première vocation de la Brinco était l'exploration et l'exploitation minières, la compagnie a surtout bâti sa réputation grâce au gigantesque projet de conception, de construction et de gestion initiale du complexe hydro-électrique de Churchill Falls, au Labrador, qui en dépit des nombreux problèmes politiques, éco-



nomiques et techniques a été achevé cinq mois avant l'échéance prévue et dans les limites budgétaires fixées. Pour souligner l'importance de Churchill Falls, il suffit de mentionner qu'il faudrait annuellement 57 millions de barils de pétrole ou 22,5 millions de tonnes de charbon pour produire la quantité d'électricité fournie par Churchill Falls.

En 1974, la province de Terre-Neuve a acheté les parts de la Brinco dans le complexe de Churchill Falls ainsi que ses droits d'utilisation des eaux dans la province pour la somme de \$160 millions, ce qui a eu un effet considérable sur le degré de propriété canadienne au sein de la Brinco. Aux termes du contrat de vente, la Brinco était tenue de racheter les parts détenues par les actionnaires. Or, la plupart des actionnaires minoritaires ont revendu progressivement leurs actions à la Brinco alors que les principaux actionnaires étrangers ont gardé les leurs. C'est ainsi que la propriété canadienne est passée de 40 à 8 pourcent. Cette baisse de propriété canadienne a pris une importance d'autant plus considérable que la Loi sur l'examen de l'investissement étranger est entrée en vigueur et que l'Agence a été créée, à cette même époque, soit en 1974.

A l'instar de beaucoup d'autres compagnies du secteur primaire, la Brinco s'est intéressée de plus en plus à l'industrie du gaz et du pétrole et s'est lancée à la recherche d'une base solide dans cette industrie. Toutefois, cette porte d'entrée fut relativement difficile à trouver et, en 1979, la Brinco n'avait pas encore réussi à se doter d'une telle base. De fait, sa participation à cette industrie se limitait à 25 pourcent d'actions, sans contrôle toutefois, dans la Coseka Resources Limited. Cependant, vers la fin de 1979, une occasion parfaite s'est présentée avec la possibilité d'acheter la Conuco Ltd.

A titre d'entreprise à contrôle étranger, Brinco devait soumettre sa demande à l'Agence d'examen de l'investissement étranger en vue d'obtenir l'approbation du gouvernement. A cette époque, le niveau de propriété canadienne à la Brinco n'était que de 7 pourcent. D'après ses calculs, Brinco estimait que la transaction proposée ferait passer ce niveau à 17 pourcent. Mais, les deux principaux actionnaires (voir tableau) se sont en outre engagés à augmenter le niveau de propriété canadienne à 40 pourcent dans un délai de deux ans et à 51 pourcent en cinq ans. Il n'était toutefois pas clair si la propriété canadienne à 51 pourcent représenterait un contrôle canadien réel puisque Tinto Holdings Canada Limited, de loin le plus important propriétaire réel, pouvait sans doute augmenter la propriété canadienne sans céder le contrôle. A la fin de décembre 1979, Tinto Holdings, filiale à part entière de The Rio Tinto-Zinc Corporation du Royaume-Uni, détenait toujours 53 pourcent de la propriété réelle de la Brinco. On approuva l'acquisition de la

Conuco, plus tard appelée Brinco Oil & Gas, acquisition qui comportait aussi d'autres engagements.

L'entreprise voulait cependant être en mesure de s'accroître par le biais d'autres acquisitions dans l'industrie des ressources au Canada. Les gestionnaires se rendaient compte que la répartition des actions nécessitait, dans l'éventualité d'une nouvelle acquisition, une autre soumission à l'Agence et d'autres négociations. On a d'ailleurs rapporté dans les journaux au début de 1980 que Brinco étudiait la possibilité de faire une acquisition "qui doublerait la taille de la compagnie." De fait, le rapport annuel 1979 de la Brinco



On a estimé à 57 millions de barils la quantité de pétrole nécessaire à la production de l'équivalent en électricité générée annuellement par le complexe hydro-électrique de Churchill Falls, un projet de la Brinco.

affirmait clairement ce projet: "Brinco Oil & Gas aura besoin de capital au cours des prochaines années et l'une des priorités en 1980 sera... l'acquisition d'actifs rapportant d'importantes sommes d'argent liquide, dans le secteur des ressources, et ce, pour appuyer la Brinco Oil & Gas Limited et d'autres activités d'exploitation." D'égale importance, une autre affirmation était énoncée dans le rapport annuel: "Puisque les activités des sociétés non-canadiennes dans le secteur des ressources continueront d'être soumises à des contraintes, un deuxième objectif s'impose: la canadienisation de la Brinco."

Au cours du premier semestre de 1980, la Brinco a cherché des possibilités de vendre un important bloc d'actions à une société canadienne qui s'y prêtait. Ce faisant, le cadre supérieur de la compagnie s'attendait à ce que la transaction "... facilite l'atteinte de l'objectif d'éligibilité aux termes de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger et permette à la Brinco de poursuivre son projet d'acquisition d'autres intérêts dans le gaz et le pétrole au Canada." Brinco espérait effectuer cette importante transaction au moment ou juste après la cession des actions dotées du contrôle de Rio Tinto-Zinc en faveur d'un investisseur canadien, évitant ainsi le processus d'examen de l'Agence.

Durant l'été 1980, la Brinco trouvait la société canadienne qu'elle cherchait. En août, les accords d'achat et d'enregistrement étaient conclus entre les principaux actionnaires de la Brinco — Tinto Holdings, Interocean, Marubeni et Fuji — et l'Olympia and York Developments Limited, une société à propriété et contrôle canadiens. Aux termes de ces accords, l'Olympia and York ferait l'acquisition d'environ 51 pourcent des droits de vote liés à toutes les actions émises de la Brinco. Ceci, combiné au pourcentage d'actions déjà détenues par des Canadiens, résulterait en plus de 70 pourcent des droits de vote de la Brinco contrôlés par des Canadiens, ce qui représente une hausse considérable en regard des 23 pourcent de propriété canadienne avant la transaction.

Brinco a présenté ses plans à l'Agence, en septembre, demandant une opinion ministérielle à savoir, qu'après la transaction, la Brinco ne serait plus considérée comme une entreprise à contrôle étranger. L'Agence et le Ministre ont analysé les plans et sont arrivés à la conclusion, qu'une fois effectuée, la transaction permettrait de donner à la Brinco une opinion favorable. La Brinco en fut avisée en octobre et en novembre, la transaction était réalisée et l'entreprise reconnue officiellement à contrôle canadien.

La Brinco fit aussitôt l'acquisition de Cassiar Resources Limited, un important producteur d'amiante dans l'ouest du Canada, canadienisant ainsi cette entreprise.

# 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.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$ millions)	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 de papier journal	1982	150	Crofton
Scierie	1981	35	Hammond
Canadian Cellulose Co. Ltd. Expansion d'usine de pâtes	1984	250-360	Castlegar
Canadian Forest Products Ltd. Modernisation d'usine de pâte kraft	1981	14	Port Mellon
Modernisation de scierie	1981	10	Chetwynd
Canadian Occidental Petroleum Ltd., Dome Petroleum Ltd., Westcoast Transmission Co. Ltd. et Mitsubishi Complexe pétrochimique	1985	2,000	indéterminé
Cariboo Pulp & Paper Co. Ltd. Expansion d'usine de pâtes	1983	19	Quesnel
Crown Zellerbach Canada Ltd. Nouvelle scierie	1981	61	Coquitlam
Expansion d'usine de pâtes et papier	1982	172	Campbell River
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
MacMillan Bloedel Ltd. Expansion de la production de papier journal	1981	163	Powell River
Modernisation du blanchiment de la pâte kraft	n.d.	19	Harmac
Nouvelle scierie	1982	60	Chemainus
Expansion de l'usine de papier	1982	57	New Westminster
Expansion de l'usine de pâtes	n.d.	75-220	Nanaimo
Northwood Pulp and Timber Ltd. Usine de pâtes	1982	300	Prince George
Ocean Falls Corp. Modifications à l'usine	1981	11	Ocean Falls
Ocelot Industries Ltd. Nouvelle usine de production de méthane	1982	150	Kitimat
Prince George Pulp & Paper Ltd. et Intercontinental Pulp Co. Ltd. Expansion à l'étude	n.d.	150-250	Prince George
Quesnel River Pulp Co. Ltd. Nouvelle usine de pâtes	1981	80	Quesnel
West Fraser Mills Ltd. Usine d'aplanissage et complexe de sciage	n.d.	20	Chetwynd
West Fraser Timber Co. Ltd. et Daishowa Canada Ltd. Nouvelle usine de pâte thermomécanique	1981	70	Quesnel

Western Forest Products Ltd. Modernisation de l'usine	1985	300	Port Alice et Woodfibre
--	------	-----	-------------------------

### Alberta

Alberta Energy Co. Ltd. et Imperial Oil Ltd. Usine d'éthylbenzène-styrène	1984	300	près d'Edmonton
Alberta Gas Chemicals Ltd. Expansion de l'usine de production de méthane	1982	140	Medicine Hat
Alberta Gas Ethylene Company Ltd. Deuxième usine d'éthylène	1984	375	près de Joffre
AMF Tuboscope Inc. Usine de revêtement	1981	11	Edmonton
Aquitaine Co. of Canada Ltd. Installation de granulation du soufre	1981	10	Ram River
British Columbia Forest Products Ltd. Usine de bois de sciage	1981	21	Grande Cache
Scierie	1982	23	Fox Creek
Complexe de papier journal	1985	165	Hurdy
Celanese Canada Inc. Usine de production de méthane	1982	250-300	près d'Edmonton
C-I-L Inc. Expansion de l'usine de polyéthylène	1981	55	Edmonton
Dow Chemical of Canada Ltd. Usine de polyéthylène	1984	75	Fort Saskatchewan
Esso Chemical Canada Usine d'acide sulphurique	1981	15	nord d'Edmonton
Gainers Ltd. Usine de transformation de la viande	n.d.	25-30	Edmonton
Imperial Oil Ltd. Usine d'engrais à l'ammoniaque et à l'urée	1983	250	Edmonton
Usine d'engrais au phosphate	1982	45	près d'Edmonton
Interprovincial Steel & Pipe Corp. Ltd. Nouvelle usine de tuyaux spiralés	1981	12	Edmonton
Nouvelle usine	1982	50	Calgary
Makin Project Initiators Ltd. Usines de pâtes et papier	n.d.	160	sud d'Edmonton
Molson Companies Ltd. Expansion de la brasserie	1983	24	Edmonton
Nova et Shell Canada Ltd. Usine de styrène	1984	300	près d'Edmonton
Petrochemicals Alberta Project Usine de benzène	n.d.	225	Fort Saskatchewan
Usine d'éthylbenzène-styrène	1984	300	nord d'Edmonton
Sabre Petroleum Ltd. Usine d'azote	1981	13-15	sud d'Edmonton
Sherritt Gordon Mines Ltd. Usine d'engrais à l'azote	1983	320	Fort Saskatchewan
Union Carbide Canada Ltd. Usine d'éthylène	1984	300	centre de l'Alberta
Expansion d'usine de séparation à l'air	1982	12	Fort Saskatchewan
Western Co-operative Fertilizers Ltd. Usine d'acide sulphurique	1981	20	Medicine Hat

### Manitoba - Saskatchewan

CSP Foods Ltd. Usine de transformation d'oléagineux	1982	40	Harrowby, Man.
Dominion Bridge Co. Ltd. (Manitoba Rolling Mills) Expansion d'un laminoir d'acier	n.d.	6	Selkirk, Man.
Interprovincial Steel & Pipe Corp. Ltd. Expansion - 2 <sup>ème</sup> étape	1981	41	Regina, Sask.
Northern Telecom Canada Ltd. Usine de fibres optiques	1981	11	Saskatoon, Sask.
Prince Albert Pulp Co. Ltd. Améliorations à l'usine de pâtes	1981	18	Prince Albert, Sask.
Usine de chlorate de sodium	1982	12	Prince Albert, Sask.
Simplot Chemical Ltd. Expansion de l'usine de fertilisants à l'azote	n.d.	35	Brandon, Man.

Versatile Cornat Corporation Expansion du montage de tracteurs	1981	26	Winnipeg, Man.
---	------	----	----------------

---

### Ontario

---

Abitibi-Price Inc. Améliorations à l'usine de papier journal	1982 n.d. n.d.	111 66 15	Iroquois Falls Thunder Bay Smooth Rock Falls
Air Products and Chemicals (Canada) Ltd. Usine d'hydrogène liquide	1981	n.d.	Sarnia
Algoma Steel Corp., Ltd. Dispositif de traitement à la chaleur et usine de plaquage	1981	24	Sault Ste. Marie
Nouvelle usine de tuyaux sans raccord	1984	300	Sault Ste. Marie
Améliorations et expansion de l'usine de rails et de structures	1981	15	Sault Ste. Marie
Améliorations à l'usine de laminage à chaud	1982	49	Sault Ste. Marie
American Can of Canada Ltd. Protection de l'environnement et modernisation	1981	60	Marathon
Atlas Steels Expansion de l'usine	1981-1982	11	Welland
Boise Cascade Améliorations à l'usine de papier journal	1981-1984	80	Kenora
CAE Industries Expansion de l'usine de pièces d'automobile	1981	17	St. Catharines
Canada Packers Inc. Usine d'emballage du boeuf	1982	16	Toronto
Canada Starch Co. Ltd. Usine de transformation de maïs Usine d'édulcorant au maïs liquide	1982 n.d.	17 50	Cardinal Port Colborne
Canadian International Paper Co. Ltd. Expansion de l'usine de papier-mouchoir	1981	36	Toronto
Chrysler Canada Ltd. Transformation de l'usine de camions et expansion	1983-1984	413	Windsor
Transformation de l'usine d'automobiles et modernisation		250	Windsor
Transformation de l'usine de structures		89	Etobicoke
Améliorations à la chaîne de montage d'automobiles		57	Windsor
Nouvelles installations de recherches et développement	n.d.	20	Windsor
C-I-L Inc. Expansion de l'usine d'ammoniaque	1984	150	Courtright
Cyanamid Canada Inc. Usine de carbure de calcium	1981	22	Niagara Falls
De Havilland Aircraft of Canada Ltd. Expansion	1982	24	Toronto
Dominion Foundries and Steel Ltd. Deuxième usine de laminage à chaud	1983	450	Hamilton
Dispositif de galvanisation	1981	49	Hamilton
Domtar Inc. Modernisation d'usine de papier journal et de carton	1982 n.d.	62 43	Red Rock Cornwall
Dow Chemical of Canada Ltd. Expansion de l'usine de glycol de polypropylène	1981	11	Sarnia
Du Pont Canada Inc. Expansion de l'usine de polyéthylène, à l'étude	1983	n.d.	Sarnia
E B Eddy Forest Products Ltd. Installations de pâtes et de blanchiment, machines à papier de diverses natures et autres projets	n.d.	225	Espanola
Erco Industries Ltd. Usine de chlorate de sodium	1981	13	Thunder Bay
Euclid Canada Ltd. Expansion	1981	12	Guelph
Firestone Canada Ltd. Expansion de l'usine de produits de l'acier	1981	20	London
Ford Motor Company of Canada Ltd. Nouvelle usine de moteurs	1981	535	Windsor
Transformation de l'usine d'assemblage	1981	73	St. Thomas

General Motors of Canada Ltd.			
Expansion de l'usine de transmissions	1981	2,000	Windsor
Transformation et expansion	1982	680	St. Catharines
Transformation de l'usine d'essieux	1982	250	Oshawa
Expansion de la manufacture	1981	71	Oshawa
Usine d'assemblage d'automobiles	1982	100	Oshawa
B.F. Goodrich of Canada Ltd.			
Usine de pneus radiaux	1981	11	Kitchener
Grant & Wilson Ltd. and Partners			
Usine de bois de sciage	1982	24	Englehard
Great Lakes Forest Products Ltd.			
Modernisation de l'usine de papier	1983-1984	250	Dryden
Hayes-Dana Ltd.			
Expansion de l'usine d'essieux	1981	25	Barrie
Imperial Oil Ltd.			
Usine de polyéthylène	1983	100	Sarnia
Jannock Corp. Ltd.			
Usine de tuyaux d'acier	1981	19	Toronto
Kellogg Salada Canada Inc.			
Usine de céréales	n.d.	10	London
Miracle Mart Ltd.			
Usine de transformation de la viande	n.d.	20	Toronto
Mitel Corp.			
Nouvelle usine	1981	12	Kanata
Mobil Chemical Canada Ltd.			
Usine de film de polypropylène	1981	30	Belleville
William Neilson Co. Ltd.			
Rénovation à l'usine de confiserie	1981	11	Toronto
The Ontario Paper Co. Ltd.			
Modernisation et expansion de l'usine de papier journal	1983	260	Thorold
Pirelli Cables Inc.			
Usine de câbles électriques	1981	13	Prescott
Polysar Ltd.			
Usine de caoutchouc au butyle et de butylène	1982	180	Sarnia
Spruce Falls Power & Paper Co. Ltd.			
Modernisation, nouvelle usine de pâte thermomécanique et protection de l'environnement	1982	88	Kapuskasing
St. Lawrence Cement Co. Ltd.			
Expansion	n.d.	21	Mississauga
The Steel Company of Canada Ltd.			
Nouvelle aciérie	1982	1,250	Nanticoke
Programme d'expansion	n.d.	365	Nanticoke, Hamilton
Union Carbide Canada Ltd.			
Expansion de la production de dérivés du polyéthylène	1981	40	près de Sarnia
Uniroyal Inc.			
Accroissement des capacités de production à l'usine de pneus	1982	23	Kitchener
Waferboard Corp. Ltd.			
Expansion de l'usine	1982	13	Timmins

## Québec

Alcan Aluminium Ltée.			
Nouvelle aciérie - 1 <sup>ère</sup> phase	1981	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	1981	25	Jonquière
Améliorations à l'usine d'alumine	1982	42	Vaudreuil
Protection de l'environnement	1982	13	Beauharnois
Bombardier-MLW Ltée.			
Modernisation de l'usine	n.d.	16	Montréal
Expansion de l'usine	n.d.	14	Valcourt
Expansion de l'usine	n.d.	12	La Pocatière
Canada Wire and Cable Ltd.			
Usine de barres de cuivre	1982	25	Montréal
Canadair Ltd.			
Usine de montage	1981	25	Dorval
Canadian General Electric Co. Ltd.			
Nouvelle usine (reportée)	n.d.	60	Cantons de l'Est

Canadian International Paper Co. Ltd. Programme de protection de l'environnement et amélioration du papier journal	1981	23	Gatineau
Protection de l'environnement et améliorations à l'usine	1981	16	La Tuque
Celanese Canada Inc. Modernisation de l'usine de tissage	1981	12	Drummondville
Consolidated-Bathurst Ltd. Nouvelle usine de pâtes	1981	25	Grand'mère
Améliorations à l'usine de papier journal	1982	32	Shawinigan
Améliorations à l'usine	1982	61	Trois-Rivières
Modernisation de l'usine	1984	85	Port Alfred
Dominion Bridge-Sulzer Inc. Expansion de l'usine	1984-1985	28	Lachine
Donohue-Normick Inc. Usine de papier journal	1982	190	Amos
Finachem Canada Inc. Usine de polystyrène	1981	15	Pointe-aux-Trembles
Forex Leroy Inc. Usine de carton ondulé	1981	25	Val d'Or
W.R. Grace and Co. Usine de zéolite	1981	11	Valleyfield
Kruger Pulp & Paper Ltd. Modernisation de l'usine de papier journal	1981	35	Bromptonville
Expansion, amélioration et modernisation de l'usine de papier journal	1981	56	Trois-Rivières
Marine Industries Ltd. Expansion et modernisation de l'usine	n.d.	17	Tracy
Noranda Mines Ltd. Améliorations à la fonderie	1982	35	Noranda
PPG Industries Canada Ltd. Expansion de l'usine de chlorate de sodium	1981	20	Beauharnois
Pratt and Whitney Aircraft of Canada Ltd. Expansion de l'usine et nouvel équipement	1984	69	Longueuil et St-Hubert
Raffinerie du Sucre du Québec Expansion d'usine	n.d.	30	Mont St-Hilaire
Rolland Inc. Reconstruction d'une machine à papier	n.d.	12	Mont-Rolland
Expansion des possibilités de production de papier fin	n.d.	14	St-Jérôme
Tembec Inc. Expansion et modernisation de l'usine de pâtes au sulphite	1984-1985	70	Temiscamingue

## Région de l'Atlantique

Abitibi-Price Inc. Transformation à la production de papier journal	1981	82	Stephenville, T.-N.
Acadia Forest Products Ltd. Modernisation de l'usine	1985	48	Nelson-Miramichi, N.-B.
Bowater Newfoundland Ltd. Usine de pâtes	n.d.	17	Corner Brook, T.-N.
MacMillan Rothesay Ltd. Améliorations à l'usine de papier journal	1981	11	Saint-Jean, N.-B.
Michelin Tires (Canada) Ltd. Usine	n.d.		Waterville, N.-E.
Expansion d'usine	n.d.	400	Granton, N.-E.
Expansion d'usine	n.d.		Bridgewater, N.-E.
New Brunswick International Paper Co. Expansion d'usine de papier journal	1982	158	Dalhousie, N.-B.
Nova Scotia Forest Industries Améliorations à l'usine	n.d.	20	Port Hawkesbury, N.-E.
St. Anne - Nackawic Pulp & Paper Co. Ltd. Réduction de la pollution, conservation de l'énergie et modernisation	n.d.	13	Nackawic, N.-B.
Sydney Steel Corp. Modernisation d'usine (projetée)	1990	351	Sydney, N.-E.

# Stimulants industriels

## Stimulants fédéraux

Afin de jouer son rôle de catalyseur dans l'économie canadienne, le gouvernement canadien 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.

### Programmes fiscaux

#### 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 destinés principalement aux activités désignées, effectuées au Canada, telles l'agriculture, l'industrie forestière, manufacturière et de transformation. Depuis 1978, des crédits de 10 et 20 pourcent sont admissibles pour la recherche et le développement et un crédit de 7 pourcent est accordé pour les investissements dans les équipements de transport par rail, air, voie navigable ou à longue distance.

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.

Le budget présenté le 28 octobre 1980 prévoit un nouveau programme en vue de contrer les disparités régionales par le biais d'un crédit d'impôt de 50 pourcent pour certains investissements en nouvelles installations effectués dans des régions désignées, et ce, jusqu'en 1985.

#### 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 scientifique 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-Ecosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, le Manitoba, la Saskatchewan, les Territoires du Nord-Ouest, le Québec sauf la région désignée de Montréal dont l'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 créatifs et d'installations de recherche.

Les subventions pour les projets de construction de nouvelles installations ou l'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 emploi ou 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 les 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 1977 et l'on s'attend à ce qu'au cours des 5 prochaines années le programme verse plus de \$1 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'expansion 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.

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'importants 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 des 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 consortia 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 \$100 000 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 foires et missions commerciales, aux exportations de produits de défense, à l'industrie de la chaussure et de la tannerie, de la haute couture, de l'électronique et au développement des marchés d'exportation. **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 aux exportateurs canadiens. Cette aide prend la forme d'assurances, de prêts, de garanties et d'autres services.

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

Chaque année, la CCC aide plus de 400 entreprises canadiennes à faire des transactions à l'étranger, portant sur une multitude de produits, allant des systèmes électroniques complexes jusqu'aux fournitures commerciales les plus diverses.

Bon nombre de ces ventes sont reliées aux programmes d'aide à l'étranger de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Par l'entremise de la CCC, 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

## Conseil national de recherches

### Programme d'aide à la recherche industrielle (P.A.R.I.)

Le Conseil national de recherches assume une partie des coûts de projets de recherches ayant fait l'objet d'une sélection. **Contact:** Conseil national de recherches, Chemin Montréal, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0R6

### Programme pilote industrie/laboratoire (P.P.I.L.)

Programme conjoint de recherches à frais partagés entre les laboratoires du C.N.R. et les entreprises industrielles. **Contact:** Conseil national de recherches, Chemin Montréal, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0R6

# Revue statistique

## Demandes d'acquisition d'entreprises\*

Tableau 1 — Résultat ou état du dossier

	1977	1978	1979	1980
Nouvelles demandes sujettes à examen	261	360	380	338
Report de la période précédente	65	73	106	114
Total	326	433	486	452
Total des demandes résolues	253	327	372	327
Autorisations	231	282	320	249
Refus	12	28	24	37
Retraits	10	17	28	41
Report à la période suivante	73	106	114	125
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	91	86	86	76
Actifs (\$000 000)	1,145	4,489 <sup>r</sup>	4,049	4,043

Tableau 2 — Pays de contrôle

	1977	1978	1979	1980
Total	261	360	380	338
États-Unis	171	243	248	198
Royaume-Uni	40	47	52	53
Europe (autres)	41	52	68	65
Autriche	-	-	1	-
Belgique	2	1	2	1
Danemark	2	1	1	1
Finlande	-	-	2	3
France	6	5	9	12
R.F.A.	15	17	22	19
Grèce	-	-	1	-
Italie	3	1	2	3
Liechtenstein	-	1	1	2
Luxembourg	-	1	-	-
Pays-Bas	4	8	6	7
Norvège	-	1	-	1
Espagne	-	-	1	-
Suède	2	7	13	6
Suisse	7	9	7	10
Autres	9	18	12	22
Australie	1	-	3	4
Bermudes	-	-	1	1
Japon	3	7	2	2
Autres	5	11	6	15
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%
États-Unis	91	87	85	75
Royaume-Uni	95	78	87	79
Europe (autres)	90	89	88	78
Autres	80	80	93	76

Tableau 3 — Secteurs d'activités

	1977	1978	1979	1980
Total	261	360	380	338
Secteur primaire	20	30	29	17
Agriculture, chasse et pêche	4	5	4	1
Forêts	1	1	-	2
Mines, carrières et puits de pétrole	15	24	25	14
Secteur manufacturier	108	162	178	142
Aliments, boissons et tabac	15	15	14	14
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	6	12	5	6
Textile, bonneterie et habillement	5	4	14	7
Bois, meubles et papier	12	14	10	8
Imprimerie et édition	2	4	5	4
Métaux et produits métalliques	12	20	34	24
Machinerie et équipements de transport	14	28	43	24
Produits électriques	12	16	20	17
Minéraux non-métalliques	5	8	4	6
Pétrole et charbon	1	1	1	-
Chimie	10	22	17	12
Divers	14	18	11	20
Construction et services	133	168	173	179
Bâtiments et travaux publics	3	1	6	6
Transports, communications et autres services publics	10	10	9	9
Commerce	72	101	93	93
Finances, assurances et affaires immobilières	15	19	12	27
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	33	37	53	44

\* 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

	1977	1978	1979	1980
Nouvelles demandes sujettes à examen	328	331	379	399
Report de la période précédente	58	52	64	70
Total	386	383	443	469
Total des demandes résolues	334	319	373	339
Autorisations	297	273	323	287
Refus	12	21	22	27
Retraits	25	25	28	25
Report à la période suivante	52	64	70	130
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	89	86	87	85
Investissements prévus (\$000 000)	803	323	202	1.005

Tableau 5 — Pays de contrôle

	1977	1978	1979	1980
Total	328	331	379	399
États-Unis	184	192	205	224
Royaume-Uni	30	26	45	37
Europe (autres)	85	80	82	111
Autriche	-	3	-	3
Belgique	-	1	5	1
Danemark	6	4	2	7
Finlande	1	1	7	1
France	17	16	15	23
R.F.A.	26	18	19	25
Gibraltar	-	-	-	1
Grèce	1	1	-	1
Irlande	-	1	1	-
Italie	10	10	6	14
Liechtenstein	-	-	-	1
Luxembourg	-	1	-	1
Monaco	1	-	-	-
Pays-Bas	3	1	4	12
Norvège	3	3	1	3
Portugal	-	1	-	-
Espagne	-	2	1	2
Suède	9	5	6	9
Suisse	8	12	15	7
Autres	29	33	47	27
Australie	3	3	2	3
Hong Kong	3	3	4	5
Inde	1	1	1	-
Japon	10	6	17	3
Autres	12	20 <sup>r</sup>	23	16
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%
États-Unis	88	86	86	84
Royaume-Uni	82	85	92	83
Europe (autres)	95	87	88	89
Autres	81	79	83	75

Tableau 6 — Secteurs d'activités

	1977	1978	1979	1980
Total	328	331	379	399
Secteur primaire	22	27	16	42
Agriculture, chasse et pêche	6	2	-	7
Forêts	2	2	1	2
Mines, carrières et puits de pétrole	14	23	15	33
Secteur manufacturier	94	99	100	126
Aliments, boissons et tabac	7	6	11	11
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	5	5	9	11
Textile, bonneterie et habillement	9	5	8	6
Bois, meubles et papier	5	6	9	14
Imprimerie et édition	-	4	5	4
Métaux et produits métalliques	19	12	13	24
Machinerie et équipements de transport	19	19	20	17
Produits électriques	5	7	8	13
Minéraux non-métalliques	5	6	1	5
Pétrole et charbon	-	-	-	1
Chimie	3	6	7	10
Divers	17	23	9	10
Construction et services	212	205	263	231
Bâtiments et travaux publics	4	14	12	12
Transports, communications et autres services publics	5	11	11	7
Commerce	133	103	156	129
Finances, assurances et affaires immobilières	16	11	14	7
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	54	66	70	76

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

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

- 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
- Printemps 1980** Un héritage énergétique peu conventionnel  
L'Ouest, nouveau centre financier  
L'investissement américain au Canada  
O&K Orenstein and Koppel: l'investissement d'une société ouest-allemande  
Pétromont: solution à l'industrie pétrochimique montréalaise  
Les filiales étrangères plus innovatrices?
- Automne 1980** L'industrie des produits forestiers au Canada  
L'investissement allemand au Canada  
L'économie de l'Ontario: un bilan positif  
L'énergie marémotrice, de l'électricité nouvelle vague  
L'investissement étranger dans le secteur des services

*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.*

