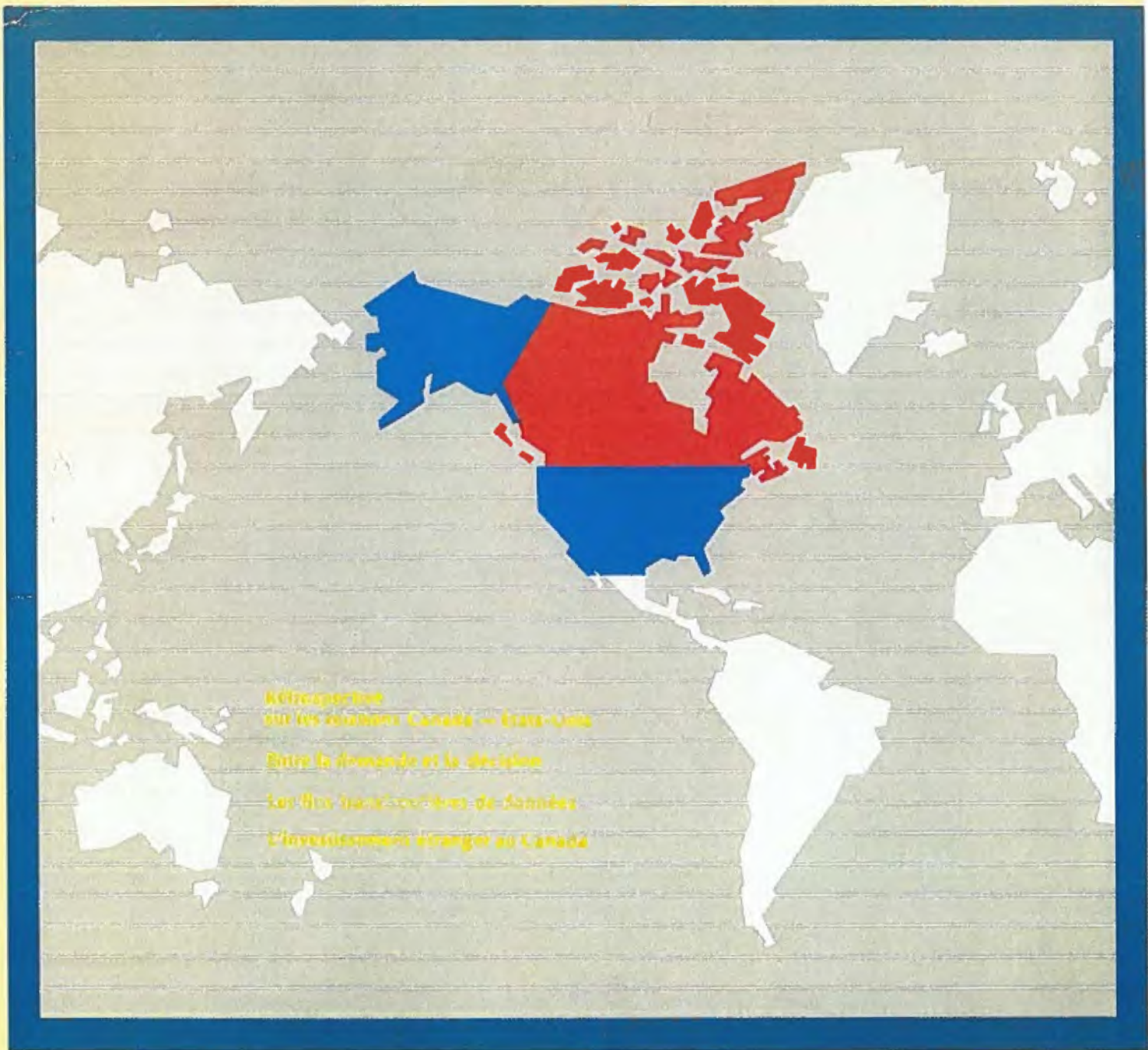


L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

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

Automne 1982 Vol. 6, N° 1



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 Edward C. Lumley, ministre responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, Gouvernement du Canada.

Commissaire: Robert Richardson

Comité consultatif:

G.H. Dewhirst, Directeur général
Politiques, recherche et communications
Alan Darisse, Chef
Communications

Rédacteurs:

Marie Plante
Bridget Madill

Secrétaires de rédaction:

Anne Tencarre
Sandra-Lyne Lee

Conception graphique: B B & H Graphic
Communications Limited

Typographie: Apcom Communications Inc.

Impression: Thorn Press Limited

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 1982.
N° de catalogue Id52-1/6-1F
ISSN 0702-5998

ACCESS CODE
CODE D'ACCÈS **CDZP**

COPY / ISSUE
EXEMPLAIRE /
NUMÉRO

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER

SOMMAIRE

VOLUME 6, NUMERO 1

AUTOMNE 1982

2 En bref

Articles

3 Rétrospective sur les relations Canada -- États-Unis
par Donald Barry

5 Entre la demande et la décision
par le personnel de l'Agence

7 Les flux transfrontières de données: une question multinationale
par C.J. Maule

12 L'investissement étranger au Canada: bilan
par Herbert C. Byleveld

16 Projets d'investissement au Canada

21 Stimulants industriels provinciaux
Un résumé des principaux programmes provinciaux d'aide à l'industrie

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

En bref

Nomination d'un nouveau ministre

L'honorable Edward C. Lumley remplaçait, à compter du 30 septembre 1982, l'honorable



Edward C. Lumley, c.p., député

Herb Gray à titre de ministre de l'Expansion industrielle régionale et ainsi devenait le ministre responsable de l'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger. M. Lumley était auparavant ministre d'Etat (Commerce international).

M. Lumley, âgé de 43 ans, a débuté sa carrière dans une entreprise internationale de fabrication de boissons gazeuses où il a occupé divers postes, mais en particulier dans le domaine de la gestion des ventes et de la consultation relativement aux franchises. Il a plus tard occupé le poste de président d'une entreprise privée dans l'industrie de la fabrication et de la distribution de boissons gazeuses.

M. Lumley s'est avéré un parlementaire actif: il a participé aux travaux du Comité permanent sur le développement régional, il était observateur parlementaire officiel aux Nations Unies et membre de plusieurs délégations canadiennes à des rencontres internationales, notamment l'Assemblée Nord-Atlantique, la rencontre interparlementaire Canada — États-Unis et les rencontres du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine. Avant d'être nommé ministre d'Etat au Commerce en 1980, M. Lumley a été secrétaire parlementaire des ministres de l'Expansion économique régionale et des Finances.

Parmi les autres nominations faites le 30 septembre, il y avait celle de l'honorable Gerald Regan, ministre d'Etat (Commerce international); de l'honorable Charles Lapointe, ministre d'Etat (Relations extérieures); de l'honorable Donald Johnston, ministre d'Etat au Développement économique et ministre d'Etat aux Sciences et à la Technologie; et de l'honorable Herb Gray, président du Conseil du Trésor.

Quelque temps plus tôt, on avait annoncé la nomination de l'honorable Allan MacEachen

au poste de ministre des Affaires extérieures; de l'honorable Marc Lalonde, ministre des Finances; et de l'honorable Jean Chrétien, ministre de l'Energie, des mines et des ressources.

Nouveau commissaire à l'Agence

Après plus de huit ans au service de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, dont six ans à titre de commissaire, M. J.E. Corse Howarth a été nommé président de la Corporation commerciale canadienne à compter du 15 octobre 1982. M. Howarth a été remplacé par M. Robert L. Richardson, auparavant sous-secrétaire de la Direction des programmes du Secrétariat du Conseil du Trésor.

Le nouveau commissaire, M. Richardson, âgé de 52 ans, a assisté le Président du Conseil du Trésor dans une tâche spéciale relative aux prix réglementés par le gouvernement dans le cadre du programme de renouveau économique, juste avant sa nomination au titre de commissaire. M. Richardson a passé



Robert L. Richardson

11 ans dans des postes à l'étranger pour le compte du ministère de l'Industrie et du Commerce et a été au service de la Commission de la Fonction publique et du ministère des Finances avant d'entrer à l'emploi du Conseil du Trésor en 1971. M. Richardson participe aussi depuis sept ans à la gestion d'une petite entreprise de fabrication de meubles dont il est propriétaire.

L'application de la Loi modifiée

Un plus grand nombre de demandes d'investissement étranger pourront être examinées selon la procédure abrégée en raison de modifications administratives annoncées à l'occasion du budget de juin 1982. Dans la plupart des cas, les requérants n'auront qu'à remplir une formule d'avis abrégée et, une décision sera prise dans les 21 jours suivant la réception de l'avis.

Toute demande d'investissement impliquant des actifs bruts de moins de \$5 millions

et moins de 200 employés pourra être examinée selon la procédure abrégée, ce qui représente une hausse considérable des anciens seuils établis auparavant à \$2 millions d'actifs bruts et 100 employés. On s'attend à ce que les nouveaux seuils permettent l'examen d'environ 95 pourcent des demandes de nouvelles entreprises et 80 pourcent des demandes d'acquisition selon la procédure abrégée.

Les acquisitions indirectes, soit les transferts de contrôle d'entreprises canadiennes à la suite de fusions ou d'acquisitions de sociétés-mères à l'étranger, seront aussi admissibles à la procédure abrégée quand elles impliquent des actifs bruts d'une valeur inférieure à \$15 millions et moins de 600 employés. On s'attend à ce qu'environ 80 pourcent de ces acquisitions seront admissibles à la procédure abrégée.

Toutefois, il est à noter que les requérants, dont les investissements sont supérieurs aux anciens seuils, devront continuer à utiliser les formules d'avis usuelles tant et aussi longtemps que les règlements n'auront pas été modifiés.

C'est à l'occasion du budget que le Gouvernement a choisi de faire part de son intention d'éliminer les délais inutiles du processus d'examen et de se concentrer sur des investissements qui ont d'importantes retombées sur l'économie ou qui impliquent d'importants intérêts canadiens. Ainsi, les demandes d'investissement qui sont sous les seuils d'admissibilité à la procédure abrégée ne seront passibles des procédures d'examen plus longues que lorsqu'elles soulèvent d'importantes questions relatives aux politiques canadiennes.

En ce qui a trait aux engagements que les requérants offrent et pourront continuer à offrir, seuls ceux qui touchent des éléments clés des plans d'investissement feront l'objet de discussions.

Par ailleurs, le Gouvernement a annoncé à la mi-août d'autres mesures qui ont pour objet de rendre plus claire et efficace l'application de la Loi. Le Ministre responsable de l'application de la Loi a autorisé l'Agence à publier des notes explicatives sur certaines dispositions et expressions de la Loi dont l'interprétation s'est avérée problématique. La première série comportera six notes et aura trait aux sociétés en commandite, aux projets à forfait uniques ou isolés, aux droits contractuels d'acquiescer des actions ou des biens, aux entreprises qui ont cessé leurs opérations commerciales normales, et aux expressions suivantes: «une partie d'une entreprise qu'il est possible d'exploiter en tant qu'entreprise distincte» et «la presque totalité des biens utilisés pour l'exploitation de l'entreprise.»

Le Ministre a aussi autorisé l'Agence à offrir, sur une base formelle, des opinions aux investisseurs. De telles opinions, qui ne sont pas prévues dans la Loi, étaient offertes par l'Agence auparavant sur une base informelle dans le but d'aider et de conseiller les investisseurs.

Rétrospective sur les relations Canada — États-Unis

par Donald Barry

Après la deuxième guerre mondiale, le Canada et les États-Unis émergeaient comme proches alliés, partageant une détermination commune de restaurer la stabilité et la sécurité dans un monde bouleversé par des années de guerre. Ces deux pays ont abordé les premières années d'après-guerre, chargés de nouvelles responsabilités internationales: les États-Unis à titre de chef de file de l'alliance des pays occidentaux et le Canada comme l'un des plus importants membres de cette alliance. Ils ont tous deux participé à la création de l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN) en 1949. Cette coopération intense au niveau international était accompagnée d'une collaboration étroite dans leurs relations bilatérales. Il y a eu, par exemple, la construction conjointe de la Voie maritime du Saint-Laurent (1953), la création du Commandement de la défense aérienne nord-américaine (1958) (maintenant appelé Commandement de la défense aérospatiale de l'Amérique du Nord), l'accord sur le partage de la production de défense (1959) et le Pacte de l'automobile en 1965, qui établissait le libre-échange entre les constructeurs d'automobiles canadiens et américains. Alliés en temps de guerre, les États-Unis et le Canada étaient devenus partenaires en temps de paix.

Naturellement, des différends ont surgi à l'occasion entre les deux pays. Par exemple, le Canada s'est plaint lorsqu'il estimait que les États-Unis n'avaient pas consulté leurs alliés avant de prendre certaines initiatives et que les politiques tarifaires des États-Unis restreignaient l'accès du Canada au marché américain. De plus, le Canada a aussi exprimé son mécontentement lors de l'application extraterritoriale de lois américaines à des compagnies à contrôle américain établies au Canada. Pour leur part, les États-Unis se sont inquiétés de la réaction du Canada face aux initiatives américaines au moment de la crise cubaine des mis-

Au cours des quinze dernières années, les relations entre le Canada et les États-Unis ont changé considérablement. L'évolution du monde dans lequel cette relation s'était développée et épanouie a été telle que les deux pays ont jugé nécessaire de réévaluer et de modifier leur approche face aux relations internationales en général et à leur relation bilatérale en particulier.

siles et de l'ambivalence du Canada en ce qui avait trait à l'acquisition d'armes nucléaires. Toutefois, globalement, ces différends étaient éclipsés par le climat de collaboration de l'époque qui se reflétait clairement dans la publication d'un rapport conjoint canado-américain en 1965, intitulé «Principes de collaboration». Ce rapport endossait le concept de collaboration comme étant le pivot de la relation. Le fait saillant de ce rapport était la recommandation d'une approche calme et sans publicité aux problèmes bilatéraux.

Cependant, au cours de cette période, les Canadiens se sont inquiétés de plus en plus de l'influence croissante des États-Unis sur la souveraineté culturelle et économique du Canada. Des commissions royales d'enquête étaient instituées pour étudier la question de la souveraineté canadienne dans le domaine de la culture (rapport Massey, 1951), de l'économie (rapport Gordon, 1957), de la radiodiffusion (rapport Fowler, 1957) et des périodiques (rapport O'Leary, 1961). Ces rapports amenaient le Canada à adopter des politiques visant la protection de secteurs essentiels à son économie, tels les banques et la radiodiffusion.

L'une des causes majeures de cette inquiétude était la dépendance du Canada envers les capitaux étrangers, en particulier américains. L'investissement américain était passé d'un niveau global de 60 pourcent de tous les investissements étrangers au Canada en 1945 pour atteindre, en 1964, une proportion de 80 pourcent. La nature et la concentration de l'investissement américain étaient telles qu'un certain nombre d'industries canadiennes semblaient, aux yeux de plusieurs Canadiens, dépendre uniquement des industries américaines. Les statistiques renforçaient d'ailleurs cette perception: le commerce du Canada avec les États-Unis passait de 55 pourcent du total du commerce extérieur en 1945, à près de 65 pourcent en 1965.

Cette progression était accompagnée d'une hausse parallèle de l'influence culturelle américaine au Canada. Au milieu des années 1960, par exemple, les revues de provenance américaine avaient gagné plus de 75 pourcent du marché canadien. A elles seules, les revues *Time* et *Reader's Digest* privaient l'industrie

canadienne des périodiques de plus de 40 pourcent du revenu publicitaire national. Néanmoins, le gouvernement canadien décidait d'exempter les éditions de *Time* et de *Reader's Digest* au Canada des restrictions imposées en 1965 sur la publicité dans les périodiques étrangers. Pour leur part, les États-Unis exemptaient le Canada des restrictions sur les sorties de capitaux imposées en vue d'atténuer leurs propres problèmes de balance des paiements en 1963, 1965 et 1968. La mainmise américaine devait bientôt s'étendre à la télévision. En effet, l'expansion du télécâble devait permettre à plus de 50 pourcent des foyers canadiens de capter les programmes des postes frontaliers américains et ainsi, faire perdre aux postes canadiens des sommes croissantes de recettes publicitaires au profit de leurs homologues américains.

Au milieu des années 1960, les conditions internationales qui avaient favorisé la relation spéciale de l'après-guerre avaient subi des modifications considérables. L'avènement de la détente combiné avec le rétablissement économique de l'Europe occidentale et du Japon, ainsi que l'émergence du Tiers Monde, contribuaient à changer les priorités internationales, soit la défense et la sécurité, vers les grandes questions socio-économiques. Le nouveau contexte mondial, avec ses occasions et ses défis, amenait les gouvernements à réévaluer leur approche face à la politique étrangère. Le Canada et les États-Unis n'étaient pas exclus.

Les résultats de la réévaluation de la politique étrangère entreprise par le Canada et les États-Unis, chacun de leur côté, étaient rendus publics en 1970. Ni l'un ni l'autre des énoncés ne se penchait sérieusement sur la question des rapports bilatéraux et confirmait plutôt l'adoption de politiques orientées davantage vers les intérêts individuels. Le gouvernement canadien annonçait entre autres la réduction de moitié de l'envoi de troupes canadiennes prévu dans le cadre de l'OTAN, ainsi que l'extension des droits canadiens sur les eaux arctiques. L'administration américaine adoptait, entre autres, la loi sur la Domestic International Sales Corporation (DISC), conçue en vue de substituer aux investissements à l'étranger un accroissement des exportations américaines.

Au Canada, il régnait un climat d'inquiétude publique face à l'étendue de la dépendance économique et culturelle envers les Etats-Unis, qui se reflétait dans le rapport d'un groupe de travail du gouvernement canadien sur la propriété étrangère (rapport Watkins, 1968) et dans une étude d'un comité spécial du Sénat sur les organes de diffusion (rapport Davey, 1970). A l'encontre du rapport Gordon qui mettait l'accent sur les capitaux étrangers, le rapport Watkins se concentrait sur le rendement des sociétés à contrôle étranger, en particulier des sociétés multinationales, ainsi que sur les coûts et avantages associés à l'investissement étranger direct. Les conclusions du rapport suscitaient à nouveau une demande insistante de mesures gouvernementales. Le rapport Davey provoquait une réaction semblable.

En 1971, l'administration américaine annonçait soudain, sous la bannière de «Nouvelle politique économique», des mesures qui avaient pour but d'alléger les pressions chroniques sur la balance des paiements des Etats-Unis. Elles incluaient l'arrêt de l'utilisation de l'étalon-or comme mesure de convertibilité de la valeur du dollar et l'imposition d'une surtaxe de 10 pourcent sur les importations. Fait à souligner, les Etats-Unis refusaient d'exempter le Canada de la surtaxe sur les importations. Ce refus révélait davantage l'ampleur du problème de la vulnérabilité du Canada vis-à-vis des Etats-Unis et incitait le gouvernement canadien à réévaluer intégralement les rapports canado-américains.

L'année suivante, les deux gouvernements ont annoncé de nouvelles formules bilatérales. Le président Nixon prononçait, en avril, une allocution devant le Parlement canadien dans laquelle il résumait la nouvelle attitude américaine quant aux relations avec le Canada, en termes de la doctrine Nixon, qui: «... est fondée sur l'hypothèse que des partenaires adultes doivent être en mesure d'appliquer des politiques indépendantes et autonomes, que chaque nation doit définir la nature de ses propres intérêts, ... ». Puis, il poursuivait: «Nos économies sont intimement liées. Cependant, cette interdépendance et notre désir réciproque de sauvegarder notre indépendance ne sont pas nécessairement incompatibles. Aucun pays qui se respecte ne peut ou ne devrait adopter comme postulat qu'il sera toujours économiquement tributaire d'une autre nation.»

Pour sa part, le gouvernement canadien a fait une déclaration de politique intitulée: «Relations canado-américaines: choix pour l'avenir.» Il s'agissait du choix du Canada parmi trois options possibles. On a écarté les deux premières options qui étaient de maintenir le statu quo ou de chercher une plus étroite intégration bilatérale. Le Canada choisissait d'adopter la troisième option, soit, «une stratégie générale à long terme visant à développer et à raffermir notre économie et les autres aspects de notre vie nationale». Cette stratégie comportait une série de politiques internes en vue de renforcer l'économie et la vie culturelle du Canada et de diversifier ses relations économiques extérieures pour contrebalancer ses liens avec les Etats-Unis.

D'autres événements survenus au début des années 1970 venaient renforcer la justification de l'adoption par les deux pays de politiques plus indépendantes. Par exemple, l'implication prolongée des Etats-Unis dans la guerre du Vietnam entraînait le public américain à croire qu'il était temps que d'autres pays assument une part plus grande du rôle de leader mondial et que les Etats-Unis se penchent davantage sur leurs propres intérêts nationaux. De plus, la crise du pétrole mettait en lumière la nécessité de protéger les ressources naturelles nationales et le danger d'une trop forte dépendance vis-à-vis d'autres pays en matière d'approvisionnement en biens essentiels.

Un exemple de ce sentiment de vulnérabilité était qu'avec seulement 2 pourcent de l'économie des Etats-Unis contrôlée par des étrangers, l'administration américaine s'inquiétait de la quantité d'investissements étrangers qui s'effectuaient dans ce pays. Elle a donc adopté certaines mesures qui ont pris la forme, entre autres, d'exigences en matière d'information imposées aux sociétés et de la création en 1975 d'un comité interministériel chargé d'examiner les investissements étrangers aux Etats-Unis (Committee on Foreign Investment in the United States) puis ensuite d'un bureau, au sein du ministère du Commerce, établi afin de contrôler les investissements étrangers sur une base plus régulière.

Le Canada prenait aussi diverses mesures d'intérêt national. Suite aux recommandations du rapport Gray déposé en 1972, on adoptait la Loi sur l'examen de l'investissement étranger en 1973. Ce rapport identifiait les coûts et les avantages de l'investissement étranger et justifiait la nécessité d'un mécanisme pour assurer que cet investissement soit bénéfique au Canada. Dans la même veine, on établissait en 1975 une compagnie pétrolière nationale, Petro-Canada et l'on adoptait en 1976 une loi protégeant l'industrie canadienne de la télévision, qui supprimait les dégrèvements fiscaux pour les annonces commerciales canadiennes diffusées par les postes américains et s'adressant au marché canadien. Cette loi s'appliquait aussi aux publications étrangères, ce qui mettait fin au statut canadien de la revue *Time*. Le gouvernement canadien s'est également affirmé à l'étranger, concluant des ententes consultatives avec la Communauté économique européenne et le Japon, en 1976.

La priorité accordée aux intérêts nationaux autant au Canada qu'aux Etats-Unis, causait certaines frictions, de part et d'autre. Le Canada s'est inquiété au sujet des tentatives américaines de redresser un déficit temporaire au titre du commerce bilatéral en arrachant au Canada des concessions sur le tourisme, le partage de la production de défense et le pacte de l'automobile. De plus, les Américains imposaient un droit compensateur sur les exportations de pneus provenant d'une nouvelle usine Michelin, en Nouvelle-Ecosse, alléguant qu'une subvention à l'expansion régionale du gouvernement du Canada avantageait injustement cette compagnie. En outre, le problème de l'application extraterritoriale de lois américaines refaisait surface relativement au commerce canadien avec Cuba. Aussi, une

nouvelle loi américaine était adoptée pour rendre moins avantageuse la tenue de congrès américains au Canada. Entretiens, les autorités américaines déploraient, par exemple, la décision canadienne de réduire progressivement et de grever d'une taxe les exportations de pétrole, à la suite de la crise énergétique de 1973, la nouvelle politique sur l'investissement étranger ainsi que la loi canadienne touchant la télédiffusion frontalière.

A la fin de 1976, les perspectives économiques moins prometteuses à l'échelle nationale et mondiale, doublées de la pénurie d'énergie, ont convaincu les gouvernements des deux pays qu'une plus grande coopération s'imposait. Le rapprochement entre les deux nations s'est traduit par des mesures telles que la décision du gouvernement canadien d'autoriser des exportations d'urgence au cours de la pénurie américaine de gaz naturel pendant l'hiver de 1976-1977, l'Accord sur le pipe-line de gaz naturel de la route de l'Alaska (1977), l'Accord sur la qualité des eaux des Grands Lacs (1978), l'Accord sur les pêcheries de la Côte est (signé en 1979), un nouveau traité fiscal bilatéral et un mémoire d'intention sur la pollution transfrontalière par les pluies acides, tous deux signés en 1980. Dans une perspective plus internationale cette fois, le Canada et les Etats-Unis ont tous deux ratifié l'Accord commercial multilatéral de 1979 dans le cadre du GATT, qui d'ici 1987, libéralisera environ 80 pourcent du commerce canado-américain. Toutefois, de nouveaux différends sont survenus par la suite dans les relations bilatérales. La concurrence entre l'Ohio et l'Ontario comme sites de nouveaux investissements dans des usines d'automobiles ont aggravé les problèmes de partage bilatéral aux termes du pacte de l'automobile. On peut mentionner aussi l'application de nouveaux droits compensateurs américains sur les exportations canadiennes de matériel de haute technologie, la politique canadienne sur l'investissement étranger, le programme énergétique national, la pluie acide, le camionnage et le refus du Sénat américain de ratifier le pacte sur les pêcheries de la Côte est. Il est apparu une tendance croissante, surtout de la part des Etats-Unis, de relier le règlement d'un problème bilatéral à la solution de questions entièrement indépendantes, comme par exemple relier la question de la télévision frontalière à la déductibilité fiscale relative au Télédon.

Les relations canado-américaines ont changé de façon perceptible au cours des quelque 15 dernières années, alors que les deux pays cherchaient à concilier leurs intérêts nationaux avec la réalité de leur interdépendance. Les différends causés par ce réajustement ont parfois fait oublier la stabilité profondément enracinée des relations canado-américaines. Même si leur «relation spéciale» traditionnelle semble maintenant presque une chose du passé, il reste que les facteurs économiques, commerciaux, géographiques et stratégiques continueront de donner aux relations canado-américaines un caractère unique dans le monde des relations bilatérales.

Entre la demande et la décision

par le personnel de l'Agence d'examen de l'investissement étranger

Le processus est simple. Lorsque la direction de l'application de la Loi détermine qu'un investissement est sujet à examen, elle réfère la demande au bureau d'évaluation de l'Agence. Le bureau désigne alors un agent d'évaluation pour aider l'investisseur à identifier les avantages potentiels pour le Canada de l'investissement proposé. Le bureau consulte également les ministères des gouvernements fédéral et provinciaux au sujet de la compatibilité de l'investissement proposé avec les politiques économiques et industrielles gouvernementales, évalue les mérites de la proposition selon les cinq critères d'évaluation, et présente au Ministre un rapport d'évaluation des avantages appréciables que la proposition est susceptible d'apporter au Canada. La responsabilité de l'examen réel des propositions d'investissement relève du Ministre qui applique la Loi et la décision finale d'autoriser ou de refuser une proposition incombe au Cabinet.

Pour la création d'une nouvelle entreprise ou une acquisition directe impliquant des actifs bruts de moins de \$5 millions et un effectif de moins de 200 employés, ou une acquisition indirecte impliquant des actifs bruts de moins de \$15 millions et un effectif de moins de 600 employés, l'investisseur peut soumettre une formule d'avis ou de demande abrégée qui requiert moins d'information que la formule non abrégée¹. Environ 85 pourcent de toutes les propositions d'investissement sujettes à examen répondent aux seuils établis pour la procédure abrégée.

Une fois que la demande soumise sur la formule abrégée est complète et qu'on en a certifié la réception, le Ministre n'a que 10 jours pour décider si l'information fournie est suffisante pour lui permettre de recommander, sans délai, que l'investissement soit autorisé. Dans des circonstances exceptionnelles, lorsque l'investissement semble soulever d'importantes questions de politique économique

Que se passe-t-il entre le moment où l'avis d'un investisseur est reçu et celui où est rendue une décision du gouverneur en conseil d'autoriser ou de refuser une proposition d'investissement étranger? Cet article vous donnera une meilleure idée du fonctionnement de la politique canadienne sur l'investissement étranger.

ou industrielle, le Ministre peut exiger que la proposition soit soumise à l'examen, plus détaillé même si elle répond aux seuils établis pour la procédure abrégée.

Si la demande peut être examinée selon la procédure abrégée, l'Agence a recours au Téléx pour aviser le gouvernement des provinces ou territoires touchés en particulier par l'investissement et les ministères du gouvernement fédéral dont les politiques pourraient s'appliquer à l'investissement. Selon une procédure déjà établie, l'Agence fait parvenir à un seul contact, dans chacun des ministères fédéraux pertinents et dans les gouvernements provinciaux impliqués, les renseignements qui sont essentiels pour permettre à cette personne de formuler ses commentaires. Ces personnes-contacts sont d'ailleurs tenues à respecter les dispositions de la Loi relatives à la confidentialité et ne peuvent divulguer aucun renseignement à propos de l'investissement. Dans les 48 heures, elles doivent informer l'Agence si elles ont besoin de plus d'information avant de pouvoir formuler une opinion à propos de l'investissement.

Pendant ce temps, l'Agence entreprend sa propre évaluation. Parfois, l'agent d'évaluation communique avec l'investisseur pour obtenir de plus amples renseignements, comme par exemple, une élaboration de certains plans. Etant donné que le traitement des demandes suivant la procédure abrégée doit se faire dans un court laps de temps, ces contacts se font par téléphone.

Une fois que les gouvernements provinciaux et des territoires et les ministères du gouvernement fédéral ont répondu et que l'investisseur a été consulté, l'Agence conseille le Ministre à savoir si la demande peut être autorisée en se fondant sur les renseignements fournis dans la formule abrégée, si plus de renseignements sont requis à propos de certains aspects de l'investissement ou encore si elle doit être soumise à l'examen complet, non abrégé. Si l'examen complet est recommandé, l'Agence fait parvenir au Ministre une description de la demande et un énoncé des raisons justifiant la nécessité d'obtenir de plus amples renseignements ou de soumettre la proposition à l'examen détaillé. L'Agence recommande les options dans un délai d'une semaine habituellement suivant la certification de la réception de la demande sur formule abrégée.

Les demandes visant des investissements dépassant les seuils établis pour la procédure abrégée et les demandes impliquant de petites

entreprises mais qui soulèvent des questions de politique majeures sont soumises à l'examen complet. Une fois qu'on a certifié la réception d'une formule d'avis non abrégée, en d'autres termes, lorsque les informations requises par le règlement ont été fournies, le Ministre a 60 jours pour décider s'il a suffisamment d'informations pour recommander l'autorisation de l'investissement ou pour offrir à l'investisseur l'option de fournir de plus amples renseignements.

Tout au long du processus d'examen complet, un agent d'évaluation travaille en étroite collaboration avec l'investisseur ou ses conseillers. Le nombre et le type de rencontres varient d'un cas à l'autre, mais dans la majorité des demandes traitées selon le processus non abrégé, voici en général ce qui se passe. Lorsqu'on a certifié que la demande est complète, l'agent d'évaluation peut inviter l'investisseur à assister à une rencontre à Ottawa, ou comme c'est fréquemment le cas, c'est à la demande de l'investisseur qu'a lieu la rencontre. L'investisseur est habituellement représenté par une personne qui connaît bien les activités de la société-mère ainsi que la nouvelle entreprise qui doit être établie ou acquise et par un conseiller juridique. L'Agence est représentée généralement par deux agents d'évaluation de façon à ce que l'investisseur soit toujours en mesure de rejoindre quelqu'un à l'Agence qui soit familier avec la proposition.

La rencontre débute par une brève description des activités de la société-mère et de l'investissement projeté au Canada. Les représentants de l'investisseur indiquent pourquoi ils croient que l'investissement serait avantageux pour le Canada. Les agents d'évaluation peuvent, d'autre part, suggérer des façons d'améliorer la proposition pour démontrer qu'elle apporte des avantages appréciables pour le Canada.

L'agent d'évaluation joue en quelque sorte deux rôles: aider le requérant à préparer la meilleure proposition possible, et aussi effectuer la première étape du processus d'évaluation de la proposition en vue d'établir si elle apporte des avantages appréciables.

Les agents d'évaluation aident l'investisseur à rendre la proposition d'investissement la plus attrayante possible. Mais il ne s'agit là que de suggestions que l'investisseur est libre d'adopter ou de rejeter. Il n'est pas requis que l'investisseur offre des engagements mais ces derniers rendent souvent la proposition plus complète et plus précise et ils engagent da-

¹ Au moment de mettre sous presse, on était à réviser le règlement aux termes de la Loi et jusqu'à ce que ce règlement soit modifié, seules les propositions d'investissement impliquant des actifs de moins de \$2 millions et moins de 100 employés pouvaient être soumises sur la formule abrégée, bien que le processus plus simple était appliqué à toutes les propositions répondant aux nouveaux seuils.

stage l'investisseur, permettant ainsi au gouvernement d'évaluer avec plus de certitude les effets probables de l'investissement.

Suite à la rencontre, le requérant et son conseiller juridique préparent une liste des plans d'engagements qui est soumise à l'Agence. Dans des cas particulièrement complexes, on peut tenir une deuxième ou une troisième rencontre, mais habituellement les détails de la proposition sont plus souvent discutés au téléphone et confirmés par lettre ou Télex. Les discussions relatives aux engagements sont limitées aux éléments clés de la proposition. Bien entendu, les éléments clés varient d'une proposition à l'autre.

Les engagements offerts par les investisseurs ne constituent pas les seuls éléments à évaluer au cours du processus d'examen. Plusieurs aspects d'un investissement peuvent apporter des avantages appréciables au Canada sans toutefois faire l'objet d'un engagement. Par exemple, un investisseur projette d'établir une nouvelle entreprise qui utilisera une technologie nouvelle importante pourrait être considérée en elle-même comme bénéfique pour le Canada en raison de sa contribution au développement technologique. Ainsi, un plan d'investissement qui offrirait aux consommateurs canadiens des produits ou services uniques ou différents, ou encore des produits et services dans une région du Canada qui n'est pas adéquatement desservie, pourrait être jugé comme bénéfique en lui-même. De plus, la proposition de fusionner deux petites entreprises dans un secteur industriel dominé par de grandes entreprises pourrait se révéler bénéfique du fait qu'elle stimulerait une concurrence efficace dans cette industrie.

Dans le cas d'un examen complet, on fait parvenir la demande entière au gouvernement des provinces qui seraient touchées par l'investissement. La personne qui est contactée dans le cadre de la procédure non abrégée — la même que dans le cas de la procédure abrégée — est à l'emploi du ministère provincial de l'industrie ou son équivalent. Elle est responsable de consulter tout autre ministère provincial qui pourrait avoir un intérêt dans la proposition. L'opinion des provinces est un élément important dans la décision du gouverneur en conseil d'autoriser ou de refuser un investissement, particulièrement dans les industries sujettes aux règlements provinciaux. De plus, le gouvernement du Canada a annoncé en janvier 1982 une politique accordant une attention particulière à la dimension régionale dans toutes les décisions et les programmes.

D'autres ministères du gouvernement fédéral sont aussi consultés. Par exemple, toutes les demandes faisant l'objet de la procédure non abrégée sont envoyées au bureau de la politique de concurrence du ministère de la Consommation et des Corporations en vue d'obtenir des commentaires sur les effets qu'aurait l'investissement sur la concurrence. Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (établi récemment par la fusion des ministères de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale), à titre de ministère responsable en particulier de la politique industrielle, examine aussi la plupart des

demandes. Parmi les autres ministères régulièrement, mais moins fréquemment consultés, on compte les ministères de l'Énergie, des mines et des ressources, des Communications, des Transports et de l'Agriculture.

L'Agence, toutefois, ne peut solliciter d'opinions de l'extérieur en raison des dispositions relatives à la confidentialité prévues dans la Loi, qui protègent les renseignements fournis par les investisseurs. De fait, à moins qu'une proposition ne soit déjà connue du public, l'Agence ne peut même pas confirmer ou nier son existence. Mais l'Agence considère les opinions soumises par des tierces parties et en informe le Ministre. Le public est souvent au courant de transactions telles que la prise de contrôle d'entreprises canadiennes à cause de lois et règlements en vigueur dans certains pays, notamment aux États-Unis, qui portent sur l'échange de titres et exigent qu'on révèle publiquement ces informations. De plus, l'investisseur fait parfois savoir lui-même aux médias qu'une proposition est soumise à examen.

Si, en se fondant sur l'information qui lui a été fournie, dans les 60 jours de la date de la certification, le Ministre n'est pas en mesure de compléter une évaluation ou de faire une recommandation au gouverneur en conseil d'autoriser ou de refuser, on avise l'investisseur par écrit de son droit d'apporter des éléments supplémentaires à sa proposition.

D'après les termes utilisés dans l'avis envoyé par l'Agence, les investisseurs peuvent souvent déceler le sort probable de leur proposition. Par exemple, la plupart des avis indiquent que le Ministre «n'est pas en mesure de compléter l'évaluation en ce qui a trait à l'investissement», ce qui signifie généralement que l'investisseur n'a simplement pas présenté tous les arguments à l'appui de sa proposition d'investissement. Si, toutefois, l'avis indique que le Ministre «n'est pas en mesure de faire une recommandation au gouverneur en conseil à l'effet que l'investissement... soit autorisée», l'avis suggère ainsi que l'investisseur devrait réexaminer sa proposition en vue de l'étoffer. À la demande des investisseurs, les agents d'évaluation responsables du cas peuvent offrir des conseils en vue de répondre aux faiblesses identifiées dans la proposition. Si la proposition de l'investisseur n'a pas été autorisée dans un délai de 60 jours ou si le Ministre n'a pas émis d'avis informant l'investisseur de son droit d'apporter des éléments supplémentaires à sa proposition, alors la demande est automatiquement réputée avoir été autorisée le 61^{ème} jour.

Lorsque tous les arguments de l'investisseur ont été présentés et que l'analyse de l'Agence est terminée, les agents préparent un mémoire pour la signature du Ministre. La quantité de détails contenus dans le mémoire dépend de la taille, de la complexité et de l'importance du cas. Le mémoire inclut le rapport d'évaluation de l'Agence à savoir si la proposition apporte ou est susceptible d'apporter des avantages appréciables pour le Canada. On y trouve aussi un résumé de tous les commentaires exprimés par les gouvernements provinciaux, les autres ministères du gouvernement

fédéral et des tierces parties.

En vue d'assumer ses responsabilités statutaires en vertu de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, le Ministre doit, pour chaque demande, examiner l'information recueillie par l'Agence, évaluer les mérites de la proposition d'investissement en fonction des cinq facteurs d'évaluation précisés dans la Loi et faire une recommandation au gouverneur en conseil à savoir si la demande devrait être autorisée ou refusée.

Le Ministre a le choix d'accepter ou de rejeter l'avis de l'Agence. Toutefois, en répondant à une question posée par le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques de la Chambre des communes, M. Gorse Howarth, alors commissaire de l'Agence, a dit: «Sans vouloir donner un chiffre exact... dans probablement 96 ou 97 pourcent des cas, l'avis donné par l'Agence est compatible avec la recommandation du Ministre à ses collègues.»

Une fois que le Ministre a pris une décision au sujet de sa recommandation, la demande est soumise au Cabinet. La procédure suivie par le Cabinet dépend de la taille du cas. Pour la plupart des demandes soumises à la procédure abrégée, on prépare et on envoie au Comité spécial du Conseil un résumé de la proposition d'investissement ainsi que la recommandation du Ministre et tous les faits saillants en vue de l'approbation par le gouverneur en conseil. Bien qu'il puisse y avoir de brèves discussions sur les propositions, la plupart des recommandations du Ministre sont approuvées sans commentaire.

Pour les cas plus importants et plus complexes et pour ceux où le Ministre souhaite consulter ses collègues, on prépare un mémoire détaillé qu'on envoie au Comité du Cabinet sur le développement économique et régional, où sont tenues alors des discussions en profondeur. Lorsque le Comité a pris une décision, la demande est soumise au Cabinet tout entier pour ratification.

Lorsque le gouverneur en conseil a pris une décision finale, l'Agence en est informée puis à son tour en avise l'investisseur par téléphone ou Télex. Les médias et le public sont informés le lendemain de la décision par un communiqué émis par le Ministre. Une semaine après, on envoie à l'investisseur une copie certifiée du décret ainsi qu'une copie aux provinces concernées.

Le processus d'examen de l'investissement étranger est maintenant en vigueur depuis plus de huit ans. Au 31 mars 1982, le gouvernement du Canada avait rendu une décision sur 4 013 propositions d'investissement, dont environ 90 pourcent ont été jugées comme apportant des avantages appréciables pour le Canada, donc autorisées. Bien que le rendement du mécanisme d'examen se soit révélé relativement efficace au cours des huit dernières années, le gouvernement du Canada a annoncé dans le budget du 28 juin des modifications au processus et d'autres encore à la mi-août. Les nouvelles mesures, qui font l'objet de rubriques dans la section, «En bref» de ce numéro, ont été conçues pour simplifier et accélérer davantage le processus.

Les flux transfrontières de données: une question multinationale

par C.J. Maule

L'échange transfrontière d'informations existe depuis l'époque des signaux de fumée ou des premiers messagers. Mais, telle a été l'augmentation simultanée des activités commerciales internationales et des réalisations technologiques liées aux ordinateurs et aux télécommunications que les flux transfrontières de données (FTD) sont devenus un sujet brûlant sur la scène mondiale. La facilité et la vitesse avec lesquelles on peut transmettre à l'échelle internationale de grandes quantités de données suscitent l'intérêt des entreprises, des gouvernements, des institutions d'enseignement et des particuliers qui, tous, participent à ce mouvement transfrontalier. Mais, jusqu'à maintenant, ce sont les entreprises, surtout de type multinational, qui ont été en quelque sorte le point de mire de cette question. Ce qui suit traite de la nature des FTD, des questions qu'ils soulèvent, et des intervenants dans les débats. Il concerne aussi les mesures qui ont été ou qui pourraient être prises par les gouvernements et leurs retombées sur les activités des investisseurs étrangers et des multinationales.

On peut définir les flux transfrontières de données comme étant les mouvements transfrontières de données lisibles à la machine en vue de leur traitement, de leur stockage et de leur repérage. Ces mouvements se font soit au moyen de matériel non électronique, tels que bandes magnétiques, disques et cartes perforées ou soit au moyen de matériel électronique, par le biais d'installations de télécom-

munications. Or, les discussions ont surtout porté sur les moyens électroniques résultant des systèmes télématiques.

Les implications économiques, politiques, sociales et juridiques ont été débattues devant diverses tribunes internationales telles l'OCDE, le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CNUST) et le bureau intergouvernemental pour l'informatique (BII).



L'auteur est professeur en économie et en affaires internationales à l'université Carleton, à Ottawa et est co-auteur de *The Canadian Multinationals*, publié en 1981.

que cette question est liée au commerce international des services, on s'attend à ce qu'elle soit discutée à la réunion ministérielle GATT qui aura lieu à la fin de 1982. Ce organisme a une optique quelque peu différente: l'OCDE représente le point de vue des pays développés, le BII regroupe surtout les pays du Tiers Monde, et le CNUST est un organisme de l'ONU fortement axé sur le Tiers Monde. Le point de vue des entreprises est représenté à l'OCDE grâce à son comité consultatif sur le commerce et l'industrie. De plus, les pays individuels, notamment le Canada et la Suède, ont exprimé des avis indépendants sur le sujet et ont participé aux discussions depuis les débuts.

Les multinationales sont impliquées à plusieurs échelons, notamment dans la production de matériel d'informatique et de télécommunications ainsi que des logiciels; dans l'offre de services de traitement des données; dans l'offre d'accès à un nombre croissant de bases de données lisibles à la machine, et dans l'utilisation des FTD au sein de leur propre gestion.

Il y a deux types principaux de flux de données: 1) les FTD commerciaux ou entre entreprises, à savoir l'achat de services de traitement des données et l'accès aux bases de données; 2) les FTD intra-corporatifs, à savoir la transmission de données à l'intérieur d'une société à des fins de traitement et d'accès pour appuyer sa propre gestion.

Il s'agit de FTD commerciaux lorsque des bureaux offrant un service de traitement des données vendent leur savoir-faire à des clients à l'étranger. Les données sont alors transmises aux bureaux, qui entreprennent le traitement requis et retournent les données au client. Ces bureaux peuvent fournir un service normalisé ou élaborer un logiciel spécialisé pour répondre aux besoins des clients individuels. La même définition s'applique lorsqu'un client demande l'accès à une base de données de référence ou d'information statistique à l'étranger.

Parmi les exemples de bureaux de service, on compte Cybernet, Sharp APL, et Tymshare. Les principaux centres d'informatique de Tymshare, qu'on pourrait qualifier de bureaux de services types, sont situés en Californie et au Texas, alors que sa filiale Tymnet dessert ses autres clients dans les marchés intérieurs et à l'étranger. Tymshare offre des services aux cadres des entreprises pour la planification et le développement, la commercialisation et la gestion des ventes, le contrôle de la fabrication et de la production et la gestion administrative. Il fournit aussi des services de soutien tels que la formation, la location, l'entretien et la production des systèmes.

Les recettes des services d'informatique aux Etats-Unis attribuées seulement aux clients américains sont passées d'environ \$2 milliards en 1970 à \$8 milliards en 1978. En Europe de l'Ouest, les recettes ont dépassé \$5 milliards en 1978: environ 40 pourcent provenaient du traitement par lots, 25 pourcent des services de logiciel, 20 pourcent de la télématique et 10 pourcent des produits périphériques. Des statistiques canadiennes comparables ne sont pas disponibles.

Tableau 1 Activités fonctionnelles des entreprises pouvant comporter des flux transfrontières de données

Planification et développement des entreprises

Simulation des économies et des marchés
Analyse des fusions et acquisitions
Analyse du rendement des investissements

Gestion financière et comptabilité

Comptabilité générale, par division, par service; budgétisation
Prévisions financières
Planification des profits
Analyse et contrôle des liquidités
Gestion de la caisse
Modèles financiers
Gestion et évaluation des titres en portefeuille
Préparation fiscale
Rapports de consolidation

Gestion de la commercialisation et des ventes

Prévisions des ventes par produit, territoire et marché

Analyse de marchés et des ventes de produits
Analyse des prix
Élaboration de stratégies de marketing
Planification des marchés et produits
Enquêtes sur les plaintes des consommateurs

Contrôle de la fabrication et de la production

Contrôle des stocks
Traitement des inventaires de matériaux
Planification des besoins en matériaux
Recherche des bons de commande
Inscription et facturation des commandes

Gestion administrative

Systèmes d'information sur le personnel
Soutien de la négociation des contrats
Planification de l'organisation
Gestion et évaluation des fonds de retraite
Transports

En 1979, on comptait estimativement 528 bases de données de référence, renfermant 150 millions de dossiers. Ces bases de données étaient réparties presque également entre les Etats-Unis et les autres pays développés, mais 60 pourcent des dossiers enregistrés étaient détenus aux Etats-Unis. Un des grands soucis des pays en développement est que l'accès aux banques de données équivaut à une dépendance à l'égard d'organismes de pays développés et notamment des Etats-Unis. De plus, le traitement commercial des données tend à être effectué dans les pays développés.

L'entreprise multinationale est ni plus ni moins un organisme de traitement de l'information, car l'information est l'outil primordial des cadres pour contrôler les diverses parties de la multinationale. Il n'est donc pas étonnant que Raymond Vernon, un des grands chercheurs dans le domaine des multinationales, ait écrit: «Pour l'entreprise multinationale, l'importance de l'ordinateur réside dans le fait que les données de routine requises pour la direction et le contrôle des opérations globales peuvent être transmises en grandes quantités, puis repérées et regroupées en un clin d'oeil». Les FTD corporatifs désignent donc l'échange transfrontière de données mais à l'intérieur d'une même entreprise.

Les raisons d'être des FTD corporatifs et des FTD commerciaux se ressemblent. Une entreprise peut décider que son traitement des données sera centralisé à un ou à certains endroits plutôt que dispersé ou réparti, ou encore elle peut stocker des données à certains endroits et permettre à chaque filiale d'y

accéder au moyen d'un réseau télématique. L'entreprise peut aussi transmettre des données entre les parties de l'organisme de façon à contrôler les divers secteurs fonctionnels.

Une liste des activités des sociétés qui peuvent comporter des FTD, assurés par le personnel interne ou avec l'aide des bureaux de service, est donnée au tableau 1. Les fonctions visées comprennent la planification, les finances, la commercialisation, la production, le personnel et la gestion générale. Du point de vue du rendement, il semble que la gestion des entreprises s'améliore grâce aux FTD et à l'emploi des systèmes de télématique. Des études préliminaires à ce sujet laissent entendre que des économies sont effectivement réalisées dans les secteurs suivants:

- économies de fonds de roulement, grâce aux améliorations de la gestion des stocks;
- économies d'échelle en production, grâce au fait que les filiales réalisent les gammes de produits qui conviennent le mieux à leur milieu;
- économies dues aux achats centralisés; et
- réductions du risque des taux de change et perfectionnement général de la gestion financière.

Bien entendu, on ne s'inquiète pas des économies résultant d'un meilleur rendement, mais plutôt des autres effets associés à la transmission transfrontière de données. Ces préoccupations sont telles que certains pays

pourraient faire obstacle aux FTD en dépit de l'amélioration possible du rendement des sociétés, ce qui forcerait les entreprises multinationales à restructurer leurs opérations.

Les FTD soulèvent des questions à la fois de nature économique et non économique (voir tableau 2). Les pays en développement soutiennent qu'ils tendent à exporter des données brutes vers les États-Unis et d'autres pays développés pour traitement et stockage, de sorte que des renseignements sur leurs économies sont gardés en dehors de leur territoire et dans des réseaux corporatifs qui échappent à leur contrôle. Et puisque les grandes banques de données sont situées aux États-Unis et dans les pays développés, ils doivent payer pour accéder à leurs propres informations, et s'ils veulent de l'équipement pour accéder aux banques de données, ils doivent aussi l'importer.

Un de leurs soucis provient donc de la perte de possibilités d'emploi, soit parce que le traitement commercial des données a lieu dans les pays développés, soit parce que les multinationales y expédient les données des filiales pour traitement par les sociétés-mères. Dans les deux cas, il y a perte d'emplois. Quant au Canada, une étude estime que 90 pourcent du total net des données à traiter provient de filiales qui les envoient à leurs sociétés-mères, surtout aux États-Unis, à des fins de traitement. Selon un sondage effectué auprès de 400 filiales canadiennes de sociétés américaines en 1978, la valeur estimative des services d'informatique importés des sociétés-mères américaines se chiffrait entre \$300 millions et \$350 millions, et devrait passer à \$1,5 milliard d'ici à 1985.

Les pays en développement s'inquiètent d'un autre effet économique des FTD, à savoir qu'ils n'ont pas l'occasion d'acquérir la compétence ou de mettre en place les industries de service requises pour soutenir l'exploitation efficace de leurs industries de ressources et de fabrication. Ainsi, la possibilité d'une expansion économique et de la formation de leur main-d'oeuvre dans ces domaines leur échappe.

Tableau 2 Point de vue des pays utilisateurs

SORTIE DE DONNÉES NUMÉRIQUES «BRUTES»	<ul style="list-style-type: none"> ● PERTE DE CROISSANCE INFORMATIQUE <ul style="list-style-type: none"> — INDUSTRIE — PROFESSION — REVENUS ET IMPÔTS
RETRAIT DE CERTAINES INFORMATIONS	<ul style="list-style-type: none"> ● PERTE DE CONTRÔLE SUR <ul style="list-style-type: none"> — INSTALLATIONS INFORMATIQUES — PROTECTION DES DONNÉES
ENTRÉE D'INFORMATIONS TECHNIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ● DOMINATION ET DÉPENDANCE TECHNIQUES <ul style="list-style-type: none"> ● TECHNOLOGIE INAPPROPRIÉE ● CONFLITS CULTURELS
ENTRÉE DE PRODUITS DES MÉDIAS	<ul style="list-style-type: none"> ● CONCURRENCE DES MÉDIAS ● INFLUENCE GOVERN. RÉDUITE

SOUVERAINETÉ NATIONALE AMOINDRIE

Source: R. Turner, ed., *Transborder Data Flows: Concerns in Privacy Protection and Free Flow of Information*, Vol. 1, Report of the AFIPS Panel on Transborder Data Flows (Washington, American Federation of Information Processing Societies, 1979).

Autre effet économique, l'expédition des données à l'étranger pour leur traitement, soit par des sociétés-mères, soit dans des bureaux étrangers de traitement des données nuit à la balance des paiements. Certains pays ont essayé de faire le bilan des FTD commerciaux et corporatifs, notamment leurs retombées sur la balance des paiements, mais ceci s'est avéré très difficile à calculer et ce, en raison de l'impossibilité de distinguer les dialogues

entre ordinateurs des conversations téléphoniques parmi les signaux électroniques transmis dans les lignes téléphoniques.

Un des grands soucis non économiques attribuables aux FTD est le problème de la protection des renseignements personnels, étant donné que ceux-ci sont stockés dans des systèmes d'informatique centralisés à l'étranger. Les dossiers de données personnelles peuvent contenir une gamme étendue d'informations relatives au statut d'un particulier sur le plan financier, économique, social, éducatif, commercial et des assurances, à ses antécédents médicaux et criminels, à son adhésion aux associations professionnelles et à ses croyances



politiques et religieuses. Des bases de données ont par ailleurs été compilées par des organismes gouvernementaux pour les systèmes de renseignements utilisés par les gendarmes et les agences de sécurité nationale. Ces aspects causent des inquiétudes dans tous les pays et les FTD aggravent le problème étant donné que les gouvernements ou les particuliers étrangers peuvent avoir accès à cette information.

Le problème des données sur la vie personnelle a une portée plus vaste dans bien des pays. En effet, il s'étend aux données non personnelles relatives aux sociétés, aux industries et aux situations économiques en général, car des informations de ce genre ont une valeur stratégique pour d'autres pays. Dans certains cas, les renseignements sur les situations économiques de base à l'intérieur du pays, par exemple le rendement des cultures de blé ou de café, ou la production de certaines matières premières, peuvent être connus simultanément au pays ou à l'étranger en raison des FTD, ou peuvent être connus d'abord dans le pays étranger. L'information pourrait donner à un pays étranger un avantage qu'il pourrait utiliser de diverses façons pour son gain financier.

Les pays en développement citent à titre d'exemple de ce problème, les FTD qui résultent des installations de télédétection. Les satellites munis de capteurs de ressources terrestres peuvent recueillir des données sur la terre et son environnement et les communiquer à diverses parties du monde. Actuellement, on applique la télédétection à l'agriculture, à l'exploitation forestière, à la géologie et aux ressources naturelles, à l'hydrologie et aux ressources en eau, à l'urbanisme, à l'océanographie, aux ressources maritimes et à la météorologie. Les destinataires de ces FTD sont encore avantagés puisqu'ils ont accès aux données avant d'autres utilisateurs.

L'incidence des FTD sur l'organisation des entreprises multinationales est un sujet particulier d'enquête. Il s'agit de déterminer si les FTD conduisent à une plus grande centralisation ou à une plus grande décentralisation du contrôle gestionnaire. Les filiales sont-elles plus ou moins autonomes? Si elles subissent une perte d'autonomie, cela peut annuler quelques-uns des avantages que les pays hôtes espèrent tirer de l'investissement étranger. Le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales tend à croire que les FTD conduiront à une plus grande centralisation du contrôle, et plusieurs études de cas sur des multinationales oeuvrant en Italie, aux États-Unis et au Canada, tirent la même conclusion.

Par contre, d'autres soutiennent que l'utilisation accrue des équipements qui permettent la répartition du traitement des données donnera aux filiales la possibilité d'entreprendre plus de fonctions et ainsi d'accroître leur contrôle sur leurs opérations. Il faut ici faire la distinction entre le traitement routinier des données sur les salaires, les comptes à recevoir et à payer, qui peut bien avoir lieu à la filiale, et le transfert des informations requises pour les grandes décisions de la direction sur les sources d'approvisionnement, la production,

la commercialisation et le financement, qui probablement sont encore centralisées.

Le souci commun des pays hôtes est d'assurer l'équilibre entre les aspects positifs des FTD découlant du rendement accru des sociétés et les aspects négatifs associés à l'emploi et aux effets sur la balance des paiements, aux renseignements confidentiels, personnels et commerciaux, à la sécurité nationale et à l'autonomie des filiales. Un rapport de l'OCDE a conclu que:

- L'utilisation de la transmission internationale des données a entraîné des avantages financiers considérables pour les grandes sociétés multinationales, bancaires et de transport aérien
- Les bénéfices découlent de l'utilisation plus efficace des ressources de l'entreprise, rendue possible par les réseaux complexes de transmission des données.
- Plusieurs entreprises qui se sont prévaluées des avantages de la transmission internationale des données, les compagnies d'aviation, par exemple, ont changé radicalement leurs méthodes, à un point tel qu'elles dépendent entièrement de ce service.

Ce rapport met l'accent sur le fait que les FTD constituent un élément presque essentiel de

certaines industries telles que les lignes aériennes, les banques et les compagnies d'assurance, qui doivent jouir d'un accès instantané en circuit aux renseignements à l'échelle mondiale. Les industries de la radio et de la télédiffusion et de l'édition des journaux s'intéressent aussi aux FTD. Ces industries ont fait l'objet d'un récent rapport de l'UNESCO intitulé: *Voix multiples, un seul monde: vers un nouvel ordre mondial de l'information et de la communication plus juste et plus efficace.*

Les investisseurs étrangers constateront que cette préoccupation au sujet des FTD s'est traduite par la prise d'un certain nombre de mesures sur le plan national ou international. Certaines des inquiétudes canadiennes ont été exprimées dans une publication intitulée: *Le Canada et la télécommunication* publiée par le gouvernement du Canada en 1979. La gamme des retombées possibles des FTD sur la souveraineté canadienne est assez vaste et le rapport note qu'une utilisation accrue des services informatiques étrangers et une plus grande dépendance à l'égard de ces services pourraient avoir pour effet:

- de réduire le contrôle que pourrait exercer le Canada sur toute interruption des services résultant de pannes techniques et d'arrêts de travail;
- de réduire la protection que le Canada pourrait assurer contre d'autres phéno-



Tableau 3

Mesures de protection des données dans les pays développés, mars 1981

Pays	Nature des mesures
Allemagne (Rép. fédérale)	Loi
Autriche	Loi
Belgique	Projet de loi en préparation
Canada	Loi, projet de loi au parlement
Danemark	Loi
Espagne	Dispositions constitutionnelles
États-Unis	Loi, projet de loi au parlement
France	Loi
Islande	Projet de loi en préparation
Luxembourg	Loi
Norvège	Loi
Nouvelle-Zélande	Loi
Pays-Bas	Projet de loi en préparation
Portugal	Dispositions constitutionnelles
Suède	Loi

Source: *Adaptation du Transnational Data Report, 4 (Washington, janvier et mars 1981).*

mènes, tels l'invasion de la vie privée et le crime informatique;

- de conduire à une plus grande dépendance envers les informaticiens étrangers, ce qui limiterait le développement d'une expertise canadienne et des ressources humaines et technologiques sur lesquelles pourraient s'édifier des systèmes expressément axés sur les besoins de notre pays;
- de compromettre la souveraineté canadienne en ce qui a trait aux compagnies exploitées au Canada et qui stockent et traitent leurs données à l'étranger;
- de saper à la base le système canadien de télécommunication par l'utilisation de satellites de télécommunication étrangers et d'antennes réceptrices de toit pour l'importation de données au Canada;
- de courir le risque de voir publiée l'information de nature confidentielle pour le Canada;
- de donner accès aux services vidéo-textes qui font appel à des banques de données étrangères mettant l'accent sur des valeurs, des marchandises et des services étrangers;
- de faciliter l'application extraterritoriale de lois par le gouvernement des États-Unis.

Un groupe de travail interministériel a été établi par le gouvernement du Canada pour étudier la question. Parmi les organismes représentés, on compte l'Agence d'examen de l'investissement étranger et les ministères des Communications, des Affaires extérieures, de l'Expansion industrielle régionale et de la Justice. D'autres pays ont fait part de préoccupations semblables, bien que les priorités accor-

dées à la question puissent varier selon le pays. Certains gouvernements de pays développés ont eu recours à diverses mesures depuis les dispositions constitutionnelles jusqu'aux lois et à la préparation des rapports. La plupart des lois et des rapports portent sur les FTD et l'invasion de la vie privée (voir tableau 3).

D'autres mesures ont été prises sur le plan international. L'OCDE a émis des «Lignes directrices régissant la protection de la vie privée et le flux transfrontière de données de caractère personnel» (23 septembre 1980) et le Conseil de l'Europe a adopté une recommandation sur la «Convention pour la protection des personnes à l'égard du traitement automatisé des données à caractère personnel» (18 septembre 1980). La déclaration de l'OCDE insiste sur la recherche d'un équilibre entre le besoin d'un flux libre d'informations et la protection de la vie privée des particuliers. La déclaration du Conseil souligne les aspects ayant trait à la vie privée des particuliers.

Dans le cas des flux de données transfrontières non personnelles, selon le Centre sur les sociétés transnationales, environ 60 pays ont émis une ou des déclarations officielles. Ces déclarations ont surtout trait à l'obtention et à l'utilisation des équipements de traitement de données et ainsi, influent sur les FTD. A titre d'exemple extrême, dans un pays en particulier, il faut obtenir la permission du gouvernement pour utiliser les installations internationales destinées aux systèmes de téléinformation. Dans ce pays, l'approbation a été accordée pour les réservations de places d'avion et les systèmes de démonstration, et refusée dans le cas des services de partage du temps, l'utilisation des banques de données à l'étranger et les systèmes relatifs aux activités de certains genres de sociétés affiliées étrangères.

Les cadres supérieurs des multinationales ont aussi reconnu la nécessité de discuter de ce sujet. Par exemple, en novembre 1979, un colloque sur les FTD a eu lieu sous l'égide du Conseil américain de la Chambre de commerce internationale. Des cadres de l'Associated Press, de la IBM, de l'American Express, de Control Data Corp, de la General Mills Corporation, de la Merck and Co., et de la Chase Manhattan Bank étaient parmi les conférenciers. Une firme d'experts-conseils de New York, la McCaffery, Seligman et Von Simson Inc., a entrepris en 1979 une étude des flux transfrontières réels de données dans 11 grandes sociétés nord-américaines. Il s'agissait d'examiner le problème en fonction de l'ordonnement de la production et de la coordination, des systèmes financiers, des systèmes d'ingénierie, des systèmes propres aux achats et à la clientèle, et des systèmes de feuilles de paye et de gestion du personnel. L'importance des FTD variait beaucoup d'un domaine à l'autre; ainsi toute restriction des flux de données internationales n'imposerait pas un fardeau uniforme pour toutes les fonctions ou pour toutes les sociétés. Les conclusions suivantes sur l'imposition éventuelle de restrictions ont été tirées:

- Les flux transfrontières de données sur la production et l'ingénierie sont critiques. Les restrictions exigeraient la transplantation et le réoutillage des usines industrielles et gêneraient sérieusement la planification et la gestion des entreprises.
- Les flux transfrontières des renseignements comptables pourraient s'accomplir avec une technologie moins avancée (téléx public ou courrier), mais il en résulterait probablement de graves problèmes de délais et d'exactitude.
- Les flux transfrontières de données sur les particuliers (employés ou clients) sont insignifiants pour la plupart des grandes sociétés multinationales américaines industrielles ou de produits de consommation. Les dossiers qui contiennent des renseignements sur les particuliers sont le plus souvent traités à l'échelle locale.

L'incidence des restrictions des FTD sur les entreprises multinationales et sur les pays n'est pas encore bien comprise. Les rapports d'étude de cas disponibles laissent entendre que l'effet des restrictions est inégal, qu'il dépend des facteurs propres aux industries et aux firmes. Certains services pour lesquels l'information joue un grand rôle, tels les services bancaires, l'assurance, le transport aérien, le tourisme, et les activités des médias, seraient très sérieusement affectés par des restrictions. D'autres firmes seraient probablement contraintes à réorganiser certaines activités fonctionnelles, ce qui pourrait avoir des conséquences sur les coûts. Mais un aspect semble évident: la plupart des pays hôtes sont sensibilisés à la gamme étendue des problèmes associés aux FTD et se pencheront au besoin sur ces problèmes dans leurs négociations avec les investisseurs étrangers.

L'investissement étranger au Canada: bilan*

par Herbert C. Byleveld

Contrairement aux années 1970 caractérisées par un flux net de capitaux étrangers à long terme, tout porte à croire qu'il y aura de grandes fluctuations dans l'entrée et la sortie des capitaux dans les années 1980.

Le rôle des capitaux étrangers dans l'expansion économique du Canada a très souvent été le centre des discussions publiques pendant plusieurs décennies et il est fort probable qu'il en soit de même au cours des années 1980. On a beaucoup parlé des diverses politiques, en vigueur ou prévues, qui régissent l'investissement étranger, mais on s'est moins occupé d'identifier les complexités théoriques et le cadre statistique des tendances passées et actuelles dans le domaine de l'investissement étranger. Ces tendances sont le fondement même de débats basés sur la connaissance des faits et sont donc indirectement le prélude à l'établissement de politiques judicieuses.

L'investissement étranger peut désigner des capitaux à court et à long termes. Dans le présent article, nous nous attarderons essentiellement sur les capitaux à long terme. Par ailleurs, les données recueillies sur les capitaux étrangers à long terme peuvent être une source d'information sur les flux de capitaux — les mouvements internationaux pendant une période donnée, enregistrés dans la balance des paiements — ou déterminer la valeur comptable d'un stock cumulatif de capitaux étrangers à long terme au Canada, à un moment donné. On définit aussi la valeur comptable, comme étant le bilan de l'investissement étranger, et il est généralement mesuré à la fin de chaque année.

Il faut du temps pour recueillir et traiter les données nécessaires à l'établissement de la balance des paiements et, par conséquent, elles sont publiées avec plusieurs années de retard. Aussi, oublie-t-on souvent d'en parler dans les discussions publiques, au profit des données mises à jour relatives aux flux de capitaux qui défrayent la chronique, bien qu'elles ne reflètent que partiellement la situation, comme nous le verrons.

Les flux de capitaux étrangers aussi bien que la valeur comptable mesurée à une période donnée peuvent rendre compte des investissements directs, réalisés par des gens qui participent de près ou de loin à la gestion des entreprises bénéficiaires (appelées sociétés d'investissement direct dans les statistiques officielles) et des investissements de portefeuille, réalisés par ceux qui s'intéressent essentiellement à la valorisation du revenu et des capitaux. Notre analyse ne tient pas compte d'une troisième catégorie relativement petite d'investissements étrangers divers, comme les valeurs mobilières, les hypothèques ou d'autres biens détenus par des fiduciaires ou agents au nom de non-résidents.

Pour que ces distinctions soient révélatrices sur la situation actuelle, il faut les quantifier, en commençant par les investissements étrangers directs (IED) effectués dans les années 1970.

Entrées nettes d'IED

Les entrées nettes de capitaux étrangers directs ont été remarquables dans les années 1970. Au cours des cinq premières années, ils ont totalisé plus de \$4 milliards, montant le plus élevé jamais atteint en l'espace de cinq ans. Par contre, entre 1975 et 1979, les flux internationaux nets ayant engendré des investissements directs au Canada sont tombés à moins de \$1,7 milliard, montant le plus bas jamais atteint en cinq ans depuis 1950.

Plusieurs raisons ont été invoquées pour expliquer cette chute. En 1975, le budget présenté le 23 juin a mis fin à la retenue fiscale sur les obligations de sociétés émises à moyen et à long termes (cette mesure est toujours en vigueur). Cette concession, faite principalement pour les établissements étrangers d'investissement, a indirectement encouragé les entreprises canadiennes à obtenir une plus grande part de leurs capitaux, sous formes d'emprunt à moyen et à long termes. En outre, 1975 a été la première année complète d'application de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, ce qui a permis d'examiner les acquisitions d'entreprises canadiennes par des étrangers. Enfin, entre 1975 et 1979, on note de nombreuses reprises de possession, par des Canadiens, d'entreprises ou de biens sous contrôle étranger dans les secteurs pétrolier, gazier et minier (Péto-Canada a acquis la Atlantic Richfield Canada et la Pacific Petroleum, et la Saskatchewan a exproprié les mines de potasse).

* Cet article a d'abord été publié en anglais dans le numéro de l'été 1982 de The Canadian Business REVIEW, publié par le Conference Board of Canada.

La sortie de fonds qui en a résulté pour payer les frais de la canadienisation de ces biens a partiellement compensé l'entrée d'investissements étrangers directs, celle-ci étant toutefois restée supérieure à la sortie de fonds effectuée chaque année et pour l'ensemble de la période de 1975-1979.

Les fluctuations des investissements étrangers directs pourraient être encore plus marquées au cours des années 1980. Au début de 1980, une entrée nette de capitaux de près de \$600 millions a été enregistrée, ce qui n'a rien d'exceptionnel. Par contre, l'année 1981 s'est caractérisée par une sortie nette (flux de retour) sans précédent de capitaux étrangers directs totalisant plus de \$5 milliards. Exprimée en capital nominal ou en dollars courants, cette sortie de capitaux est plus de cinq fois supérieure à l'entrée nette annuelle la plus élevée jamais enregistrée, laquelle s'est chiffrée à près de \$1 milliard au début des années 1970.

Lorsqu'on compare des périodes séparées de plusieurs années, il faut user de prudence dans l'interprétation des données en valeur nominale: en effet, un million de dollars en 1981 représente, en termes de pouvoir d'achat, un peu moins de la moitié de cette somme en 1971. En termes réels, la sortie de capitaux enregistrée en 1981 représenterait donc près de \$2,25 milliards en dollars de 1971, en utilisant l'indice implicite des prix du Produit national brut (PNB) pour évaluer le taux d'inflation pendant cette décennie.

Deuxièmement, des raisons particulières expliquent cet important flux de retour net de capitaux étrangers en 1981. L'instauration du Programme énergétique national (PEN), en octobre 1980, a permis d'offrir aux entreprises sous contrôle canadien des subventions beaucoup plus importantes que celles qui sont actuellement accordées aux entreprises contrôlées par des non-résidents, pour explorer et exploiter les ressources pétrolières et gazières du pays. Puis, en 1981, plusieurs acquisitions massives de filiales sous contrôle étranger, par des entreprises canadiennes, ont eu lieu. Parmi les principales transactions effectuées, citons — dans un ordre d'importance approximatif — l'acquisition de la Hudson Bay Oil and Gas Company Ltd. par la Dome Petroleum, de la Petrofina par Petro-Canada, de l'Aquitaine Company of Canada Ltd. par la Corporation de développement du Canada, d'une partie de la Suncor Ltd. par la Ontario Energy Corporation, et de la Sulpetro Limited par la CanDel Oil.

Troisièmement, les investissements étrangers directs s'accroissent grâce aux bénéfices non répartis des filiales d'entreprises canadiennes. Bien que la balance des paiements n'en tienne pas compte, il s'agit là d'un important facteur de croissance que nous allons maintenant examiner.

Faits saillants

Pendant la première moitié des années 1970, les investissements étrangers directs ont atteint le plus haut niveau jamais enregistré en

l'espace de cinq ans, contrairement aux années 1975 à 1979 qui ont affiché le montant le plus bas depuis 1950. Il se pourrait que les écarts entre l'entrée et la sortie de capitaux soient encore plus marqués pendant les années 1980. Une sortie nette de capitaux étrangers directs (flux de retour) sans précédent a été enregistrée en 1981, en grande partie dans le secteur de l'énergie. Il semble que les préoccupations que suscitent les investissements étrangers directs au Canada se soient modifiées en fonction de l'importance relative que revêtent les capitaux étrangers dans le pays.

Bilan des IED

Un augmentation de la valeur comptable des investissements étrangers directs peut être engendrée de trois façons:

- 1) par une entrée nette d'investissements étrangers directs, conformément aux explications ci-dessus;
- 2) par les bénéfices non répartis d'une filiale d'une entreprise au Canada (facteur souligné dans le rapport Gray¹ publié en 1972);
- 3) par d'autres facteurs comme une réévaluation de la valeur comptable des IED lorsque des propriétaires canadiens acquièrent des entreprises ou des biens sous propriété étrangère à des prix supérieurs à la valeur comptable traditionnelle.

Lorsque l'entrée nette habituelle mentionnée au point 1 s'avère négative, comme en 1981, la valeur comptable globale des IED peut quand même s'accroître si les éléments indiqués aux points 2 et 3 sont suffisamment élevés.

Bien que les dernières données recueillies ne soient pas encore disponibles, une approximation de l'élément indiqué au point 2 porte à croire que l'augmentation nette des bénéfices non distribués peut avoir augmenté la valeur comptable des investissements étrangers directs d'environ \$4,5 milliards et \$4 milliards respectivement en 1980 et en 1981.

Pour ce qui est de l'élément indiqué au point 3, notons qu'en 1981, des Canadiens ont fait plusieurs acquisitions importantes de filiales d'entreprises étrangères, provoquant ainsi un flux de retour des capitaux étrangers (point 1) et compensant l'augmentation enregistrée par la réévaluation des IED au Canada (point 3). On peut émettre l'hypothèse suivante: l'effet compensatoire s'est élevé à environ \$3 milliards.

En raison des facteurs indiqués aux points 2 et 3, on peut donc supposer qu'à la fin de 1981, les investissements étrangers directs au Canada étaient encore supérieurs à ceux de l'année d'avant, malgré l'énorme sortie nette de capitaux — plus de \$5 milliards — enregistrée dans la balance des paiements (facteur exposé au point 1).

Importance relative des IED

Au Canada, le public semble s'être préoccupé de façon irrégulière des investissements étrangers directs, selon l'importance relative qu'ils revêtent dans la situation générale des capitaux étrangers au Canada. Au cours des premières années de l'après-guerre, la nécessité de trouver des emplois pour les combattants de retour au pays, la crainte d'une récession et plus tard, l'expansion basée sur les ressources qui a suivi la guerre de Corée ont encouragé l'élaboration d'une politique de porte ouverte aux investissements étrangers directs, lesquels ont représenté plus de la moitié de la totalité des capitaux à long terme investis par les étrangers dans les années 1950. Toutefois, les nombreuses acquisitions d'entreprises canadiennes par des groupes d'intérêt étrangers ont suscité des préoccupations croissantes et, en 1957, la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada (Commission Gordon) a recommandé l'établissement d'une politique sur l'investissement étranger qui prévoierait l'investissement d'une plus grande partie des capitaux étrangers sous la forme d'obligations et d'hypothèques, lesquelles n'entraînent pas le contrôle des principaux secteurs de l'économie.

Il n'en a rien été pendant environ vingt ans. Jusqu'au début des années 1970, la part des IED est restée élevée, souvent légèrement au-dessous de 60 pourcent, taux qui s'est maintenu jusqu'en 1974. Toutefois, depuis lors, la hausse marquée des investissements de portefeuille a contribué à la baisse des investissements étrangers directs qui sont tombés à 51 pourcent en 1978, année pour laquelle ils ont été calculés selon la méthode traditionnelle.

En fait, d'après la nouvelle définition d'investissement étranger direct adoptée par Statistique Canada et par le Fonds monétaire international à Washington, la valeur comptable des IED à la fin de 1978 ne représentaient que 47 pourcent de la totalité des investissements étrangers à long terme au Canada (soit \$48 milliards sur \$102 milliards). Selon cette nouvelle définition, ne font plus partie des IED, les fonds qui proviennent du pays d'où s'exerce le contrôle et dont la nature se rapproche des investissements de portefeuille, catégorie dans laquelle ils tombent maintenant. Non seulement la nouvelle définition des stocks d'investissements directs est logiquement plus précise, mais elle est liée aux flux d'IED qui figurent dans les relevés officiels de la balance des paiements.

Les anciennes données sont toujours utilisées à titre d'indications approximatives des tendances à long terme qui se sont manifestées après la Deuxième Guerre mondiale. Pour ce qui est des dernières années, l'importance pratique que revêtent les données révisées tient au fait qu'elles ont montré qu'à la fin des années 1970, les IED représentaient moins de la moitié de la totalité des capitaux investis à long terme au Canada. Avant la divulgation de ces données, on croyait qu'une telle situation ne se produirait qu'au cours des années 1980.

Entrées de capitaux de portefeuille

On a un aperçu différent et plus complet de la situation, lorsqu'en parallèle avec les investissements étrangers directs, on examine les flux nets de capitaux étrangers dans des entreprises canadiennes sous la forme d'investissements de portefeuille. Entre 1970 et 1974, des entreprises ont reçu de l'étranger environ \$700 millions grâce à l'émission de nouvelles obligations et débentures (après déduction des remboursements). En 1975 et 1979, ce flux de capitaux étrangers dans les entreprises canadiennes a atteint \$7,5 milliards. D'autres sommes plus petites engendrées par des émissions nettes d'actions nouvelles se sont ajoutées à ce moment.

Commentaires sur les années 1970

Le tableau 1 regroupe les données relatives aux investissements directs et aux investissements de portefeuille dont nous avons parlé. La variété des conclusions diamétralement opposées que peut engendrer une lecture partielle du tableau est frappante. Commençons par les années 1970: il est exact de dire que le flux de capitaux étrangers dans l'industrie canadienne a considérablement baissé au cours de la décennie, seulement si l'on parle des flux nets d'investissements directs et si l'on compare le début et la fin des années 1970. Une telle conclusion pourrait être imputable aux flux nets internationaux d'investissements directs qui accusent une chute de près de \$2,5 milliards. En effet, de plus de \$4 milliards entre 1970 et 1974, ils sont passés à moins de \$1,75 milliard entre 1975 et 1979. Exprimée en termes réels, la chute serait encore plus forte si l'inflation était prise en compte.

Par ailleurs, en examinant les émissions nettes de nouvelles obligations à l'étranger par des entreprises canadiennes, on constate que l'entrée de capitaux étrangers au Canada s'est effectuée à un rythme sans précédent, pour se solder à plus de \$7 milliards entre 1975 et 1979, comparativement à \$700 millions pendant les cinq premières années de la décennie. Ajoutée aux émissions nettes de nouvelles actions, cette entrée de capitaux a porté les flux internationaux de capitaux étrangers (investissements directs et investissements de portefeuille) destinés au secteur privé à plus de \$9 milliards au cours des dernières années de la décennie écoulée (voir le total partiel dans le tableau 1) alors qu'au début de la décennie, ils totalisaient moins de \$5 milliards.

Les capitaux étrangers immobilisés — les bénéfices non distribués au Canada par des filiales de sociétés étrangères — ne figurent pas dans la balance des paiements du Canada, mais ils constituent quand même une injection de fonds par des entreprises étrangères. Exprimés en dollars courants, ils sont passés de plus de \$8,5 milliards au début de la décennie à environ \$17 milliards entre 1975 et 1979.

Aux Etats-Unis, ce genre de bénéfices figurent dans les relevés estimatifs de la balance des paiements. Par conséquent, exprimés en dollars courants, les capitaux étrangers injectés dans le secteur privé se sont élevés à environ \$13,5 milliards et à plus de \$26 milliards respectivement entre 1970 et 1974 et entre 1975 et 1979.

Néanmoins, pour être significative, la hausse marquée des capitaux étrangers investis au Canada pendant les années 1970 doit être évaluée en fonction de l'évolution de l'économie canadienne dont l'importance est déterminée par le PNB pour cette même période. Les deux séries de statistiques établies ont subi les contrecoups de l'inflation galopante propre à cette période et le rapport entre les deux (indiqué à la dernière ligne) constitue probablement la donnée la plus significative du tableau 2.

Les données indiquées à la dernière ligne montrent que les capitaux investis à long terme par des sociétés étrangères dans le secteur privé canadien correspondent à la croissance du PNB au cours de la décennie écoulée, précisément entre la première et la deuxième moitié de la décennie. Le taux s'est établi à environ 2,5 pourcent pendant ces deux périodes. Numériquement parlant, les capitaux étrangers injectés dans l'industrie au cours de la décennie écoulée n'ont pas été plus importants ou amoindris. Une telle affirmation est vraie lorsqu'on évalue ces capitaux en dollars courants, mais elle l'est également en termes réels, si l'on suppose que l'inflation a influé sur la production nationale et sur les divers secteurs industriels qui ont reçu des capitaux étrangers à peu près de la même façon.

Commentaires sur les années 1980

Il serait risqué d'émettre un pronostic pour les années 1980 à 1984, en se fondant sur les deux premières années de la décennie, lesquelles diffèrent déjà beaucoup pour ce qui est des flux nets d'investissements directs, comme l'indique le tableau 1. Compte tenu des émissions nettes de nouvelles obligations et actions par des sociétés, l'entrée de capitaux dans le secteur privé s'élève à \$2,5 milliards pour l'année 1980 et la sortie de capitaux totalise \$1,5 milliard pour 1981.

Si l'on en juge par les normes des années passées, l'année 1981 a été inhabituelle et les totaux enregistrés cette année-là ont été supérieurs à ceux des années 1980 et 1981. La totalité des capitaux investis à long terme dans le secteur privé canadien entre 1970 et 1974, 1975 et 1979 et en 1980 et 1981 figurent à la dernière ligne du premier tableau et à la première ligne du deuxième tableau. D'après le PNB cumulatif pour ces périodes, les capitaux étrangers investis à long terme correspondent à la croissance du PNB enregistrée pendant les deux moitiés des années 1970 (2,5 pourcent). Toutefois, le taux enregistré pour les années 1980 et 1981 est tombé à 1,5 pourcent pour les années 1981 et 1982, essentiellement en raison des événements qui ont marqué l'année 1981. En d'autres mots, ce n'est que l'année dernière que des données statistiques détaillées ont contribué à appuyer les discussions antérieures sur l'éventuelle restriction des flux nets de capitaux étrangers investis dans l'économie canadienne. Tout en reconnaissant ce fait, il est néanmoins utile de faire

Tableau 1
Investissements étrangers à long terme dans le secteur privé
(millions de dollars)

	1970-1974	1975-1979	1980	1981
Flux internationaux				
Investissement directs nets ¹	4 125	1 660	585	-5 300
Émissions nettes de nouvelles obligations	700	7 420	1 420	3 500
Émissions nettes de nouvelles actions	125	380	465	320
Total partiel	4 950	9 340	2 470	-1 480
Bénéfices non répartis au Canada par les filiales de sociétés étrangères	8 600	17 000	4 500 ²	4 000 ²
Total (approximatif)	13 550	26 350	7 000	2 500

¹ Ne tient pas compte des importants emprunts contractés par divers niveaux de gouvernement et leurs organismes. Par exemple, des entreprises fédérales et provinciales (ces dernières en plus grand nombre) ont, par le biais d'émissions nettes de nouvelles obligations, reçu des capitaux étrangers

totalisant environ \$1,6 milliard et \$3,8 milliards respectivement en 1980 et en 1981.

² Données préliminaires fournies par l'auteur, d'après des renseignements incomplets.

Source: Statistique Canada

Tableau 2
Comparaison entre le PNB et les capitaux étrangers investis à long terme dans le secteur privé canadien (milliards de dollars)

	1970-1974	1975-1979	1980-1981
Capitaux étrangers investis à long terme dans le secteur privé canadien	13,6	26,3	9,5
PNB cumulatif pour une période de cinq ans (et pour une période de deux ans, 1980-1981)	556,5	1 055,2	617,2
Capitaux étrangers investis à long terme, exprimés en pourcentage du PNB cumulatif	2,4	2,5	1,5

Source: Statistique Canada

une distinction entre les deux catégories de capitaux compilés sous la forme de statistiques récapitulatives qui ne traduisent que les «grands courants». Pris séparément, à titre de «courant sous-jacent», les investissements étrangers directs au Canada ont totalisé plus de \$2 milliards en 1981, montant réellement supérieur au montant comparable de l'année 1980. En fait, l'entrée négative (ou flux de retour) — environ \$5,3 milliards — d'investissements étrangers indiquée dans le tableau 1 sous la rubrique «investissements directs nets» a été attribuable à un fort «contre-courant» ou flux de retour d'environ \$7,5 milliards d'investissements étrangers directs en provenance du Canada. Cette situation résulte de l'acquisition d'entreprises sous contrôle étranger ou d'importantes parts d'intérêt dans celles-ci par des établissements des secteurs public et privé canadiens en 1981. En termes arithmétiques, \$2,25 milliards dont on soustrait \$7,5 milliards au compte des investissements étrangers directs au Canada donne lieu à une sortie de capitaux de \$5,25 milliards.

Le flux de retour des investissements étrangers directs au Canada s'est surtout fait sentir dans le secteur énergétique comme il a déjà été précisé. L'un des objectifs du Programme énergétique national est d'accroître la présence des secteurs privé et public canadiens dans le domaine de la production de pétrole et de gaz naturel. En pratique, l'atteinte d'un tel objectif implique, du moins partiellement, l'acquisition par ces deux secteurs, d'entreprises étrangères ou d'importantes parts d'intérêt dans celles-ci.

Il convient de mentionner d'autres acquisitions dans d'autres secteurs de l'économie, comme celle de la Canadian International Paper Company Ltd. par la société Canadian Pacific Enterprises. L'entreprise acquise appartenait à la International Paper à New York, et la transaction, effectuée le 1er octobre 1981, a dépassé \$1 milliard.

Il nous faut maintenant examiner une autre catégorie de flux d'investissements directs dont la balance des paiements tient compte. Il s'agit des investissements canadiens directs à l'étranger. Les principaux éléments concernés sont les sièges sociaux d'entreprises canadiennes qui acquièrent des biens à l'étranger

ou y transfèrent des actifs. Bien que statistiquement parlant, il soit possible de regrouper les deux séries de chiffres pour produire une donnée double nette, sur le plan analytique, les données doivent être établies séparément.

Investissements directs à l'étranger

Les investissements effectués par des sociétés canadiennes à l'étranger sont passés de \$2,5 milliards au cours de la première moitié des années 1970 à \$6,75 milliards au cours de la deuxième moitié de la décennie. En 1980, la sortie de capitaux s'est élevée à \$2,75 milliards et à près de \$5 milliards en 1981. Une grande partie de la dernière somme indiquée a été investie dans des filiales d'entreprises canadiennes à l'étranger et le reste a été consacré à de nouvelles acquisitions effectuées au cours de l'année.

L'éventuelle nécessité de s'inquiéter d'une telle tendance dépend en partie des causes de la sortie de capitaux, laquelle est fonction de la conjoncture économique à l'étranger et au Canada.

Il se peut fort bien que la croissance des investissements directs canadiens soit associée au nombre croissant d'entreprises canadiennes qui deviennent internationales et à la taille relativement petite du marché canadien.

Toutefois, les flux d'investissements directs en 1981 ont été très inhabituels. Si l'on ajoute l'extraordinaire flux de retour net porté au compte des investissements étrangers directs (près de \$5 milliards), à la sortie nette de capitaux pour les investissements directs canadiens à l'étranger (près de \$5 milliards), on constate un flux net double d'environ \$10 milliards porté à notre compte de capital relatif à ces deux catégories d'investissements directs, pour les raisons mentionnées. Le regroupement des transactions a mis le dollar canadien dans une situation défavorable et a soulevé des inquiétudes quant aux pressions inflationnistes exercées et à l'accroissement du service de la dette extérieure.

Aussi, le ministre des Finances a-t-il demandé, le 29 juillet 1981, à un certain nombre de grandes banques canadiennes de réduire leurs activités de prêt dont le produit était

converti en devises étrangères et utilisé pour financer l'acquisition d'entreprises étrangères à l'étranger ou au Canada.

Comment interpréter les événements de 1981? Etant donné que l'objectif de canadienisation du PEN ne prévoit pas la prise de possession, par des Canadiens, de plus de 50 pourcent de l'industrie pétrolière et gazière (en revenu de production primaire), on devrait peut-être considérer les importants flux de retour portés au compte des investissements étrangers directs comme des étapes de transition inhabituelles plutôt que comme une tendance continue. En fait, au moment où il a précisé que les prêts ne seraient pas touchés par l'objectif de canadienisation du PEN, en juillet 1981, le ministre des Finances a ajouté que le processus de canadienisation se déroulait rapidement et qu'«une certain ralentissement serait, par conséquent, compatible avec les politiques énergétiques du gouvernement.»

En mai dernier, le ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources a fait remarquer que le pourcentage de l'industrie pétrolière et gazière appartenant à des Canadiens était passée de 18 à 35 pourcent du revenu de production primaire. Pour ce qui est des acquisitions, la Corporation de développement du Canada, qui a acquis l'Aquitaine Canada et les actifs canadiens de la Texasgulf Inc., l'année dernière, a annoncé dans son dernier rapport annuel qu'elle n'avait pas l'intention de procéder à d'importantes acquisitions au cours des deux ou trois prochaines années. On ne doit pas non plus oublier que les acquisitions ne sont pas le seul moyen d'atteindre l'objectif à long terme du PEN. La poursuite de cet objectif pourrait bénéficier de la croissance relativement rapide des entreprises sous propriété canadienne, grâce aux mesures d'encouragement prévues dans la législation.

Malgré toute l'attention portée aux flux exceptionnels d'investissements directs vers l'étranger, on a souvent omis de faire remarquer que le flux total de capitaux étrangers à long terme n'avait pas changé en 1981. Il s'est établi à environ \$1,25 milliard, soit le même montant qu'en 1980. Cette situation est largement attribuable au grand nombre d'émissions nettes de nouvelles obligations, qui se sont soldées à plus de \$10 milliards à l'étranger. C'est la nature du flux de capitaux à long terme qui a changé, plutôt que le volume global.

Dans l'ensemble, le flux de capitaux investis à long terme au Canada en 1981 n'a pas baissé. Au contraire, si l'on tient compte des importants flux portés au compte des capitaux à court terme, on constate une sérieuse augmentation du flux total de capitaux étrangers.

¹ Investissements étrangers directs au Canada, publié par le gouvernement du Canada, Ottawa, 1972, 584 p. Ce rapport, préparé par un groupe de travail sous la direction de l'honorable Herb Gray, portait sur les causes et l'impact de l'investissement étranger direct, étudiait les implications des politiques et préparait l'adoption de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger en 1973.

Projets d'investissement au Canada

Électricité, pétrole, gaz et mines

Cette liste énumère les principaux projets d'investissement en cours ou officiellement projetés dans le secteur de l'énergie et des mines. Seuls sont mentionnés les projets de \$10 millions et plus. Plusieurs projets, sujets à l'approbation de gouvernements, ne sont pas inclus. Les informations citées ont été tirées de rapports de presse. 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.

La baisse du nombre de projets d'investissement reflète la stagnation de l'économie canadienne au cours de cette dernière année. Certains projets considérables ont été annulés, d'autres réduits ou reportés à plus tard. Selon Statistique Canada, les dépenses en immobilisations en 1982 surpasseront en réalité de 7 pourcent les prévisions faites au début de l'année. Mais si l'on tient compte de l'inflation, il pourrait bien y avoir une baisse réelle en regard du niveau de 1981 même si en termes de chiffres, l'investissement projeté pourrait atteindre 2 pourcent de plus qu'en 1981.

Compagnie et description du projet	Date d'achèvement	Coût (\$ millions)	Emplacement
Colombie-Britannique			
Électricité			
B.C. Hydro and Power Authority Installations électriques (hydro)	1984	1 700	nord de Revelstoke
Ligne de transmission	1983-1984	1 000	continent à l'Île de Vancouver
Pétrole et gaz			
Chevron Canada Ltd. Améliorations à la raffinerie	1982	13	Burnaby
Shell Canada Ltd. Expansion de raffinerie	1982	50	Burnaby
Mines			
Alcan Aluminium Ltd. Usine de pâte de carbone	1983	68	Kitimat
B.C. Coal Mine de charbon	1983	282-335	Sparwood
Bethlehem Copper Corp. et Valley Copper Mines Ltd. Mine de cuivre, de molybdène et de métaux précieux	1983	18	région de Highland Valley
Cominco Ltd. Usine d'électrolyse et fonderie	1982	210	Trail
Amélioration de systèmes de traitement de gaz sulfurique	1983	48	Trail
Modernisation d'usine de filtration au sulfure	1985	n.d.	Trail
Fording Coal Ltd. Expansion de mine de charbon	1982	115	Elkford
Gibraltar Mines Ltd. Mine de cuivre	1984	76	Williams Lake
Noranda Mines Ltd. Mine de cuivre-zinc-soufre	1982	23	Buttle Lake
Quintette Coal Ltd. Mine de charbon	1983-1985	850	région de Peace River
Shell Canada Resources Ltd. Mine de charbon	1982	340	région de Sparwood
Teck Corp. Ltd. Mine de charbon	1983	280	région de Peace River
WestCoast Transmission Co. Ltd. Expansion, usine de récupération du soufre	1982	10	Fort Nelson
Westmin Resources Mine de zinc-cuivre-plomb-métaux précieux	1982	23	Buttle Lake

Alberta

Électricité

Edmonton Power			
Installations électriques (thermales)	1986-1987	760	Genesee
Trans Alta Utilities			
Installations électriques (thermales)	1984	1 200	Keephills
Système de transmission	1983	n.d.	Keephills à Edmonton
Trans Alta Utilities et Alberta Power Ltd.			
Installations électriques (thermales)	1985-1986	750	près de Hanna

Pétrole et gaz

Alberta Natural Gas Ltd.			
Expansion d'usine d'extraction d'éthylène	1982	70	Cochrane
Chieftan Development Corp. et Texas Resources Ltd.			
Usine de traitement du gaz	1982	21	région de Hythe
Dome Petroleum Ltd.			
Expansion, usine de traitement du gaz	1982	12	champs Willesden Green
Usine de traitement du gaz	1982	12	champs Cutbank
Foothills Pipe Lines (Yukon) Ltd.			
Section du gazoduc de l'Alaska	n.d.	600	James River Junction à Monchy (Saskatchewan)
Gulf Canada Ltd.			
Expansion de raffinerie	1983	245	Edmonton
Gulf Canada Resources Ltd.			
Installations de production de gaz	1982	15	près de Edson
Usine de traitement	1983	250	près de Edson
Hudson's Bay Oil and Gas Co. Ltd.			
Usine de traitement du gaz	1983	70	région de Pembina ouest
Husky Oil Ltd.			
Expansion, usine de pétrole lourd	1982	55	Lloydminster
Imperial Oil Ltd.			
Expansion de raffinerie	1983	300	Edmonton
Pan Canadian Petroleum Ltd.			
Usine de traitement du gaz	1982	10	champs Carseland
Shell Canada Ltd.			
Modernisation, expansion, usine de traitement du gaz	1983	60	champs gazifère Jumping Pound
Expansion, usine de traitement du gaz	1982	20	Waterton
Raffinerie/complexe pétrochimique	1984	1 400	Scotford
Suncor Inc.			
Projet expérimental sur le bitume	1984	88	Cold Lake
Mines			
Cardinal River Coals Ltd.			
Mine de charbon	1983	n.d.	région de Hinton
Gregg River Coal Ltd.			
Mine de charbon	1983	215	région de Hinton
Luscan Sterco (1977) Ltd.			
Expansion de mine de charbon	1984	n.d.	Edson
Union Oil Company of Canada Ltd.			
Mine de charbon	1984	300	région de Hinton

Saskatchewan

Électricité

Saskatchewan Power Corp.			
Installations électriques (thermales)	1982	170	région de Coronach
Installations électriques (hydro)	1986	505	Nipawin

Pétrole et gaz			
Federated Co-operatives Ltd. Expansion de raffinerie	1983	25	Regina
TransCanada Pipelines Ltd. Gazoduc	n.d.	218	de l'Alberta à l'est du Canada
Mines			
Cluff Mines Mine d'uranium (Phase II)	n.d.	100	Cluff Lake
Key Lake Mining Corp. Mine-usine d'uranium	1983	563	Key Lake
Potash Corporation of America Expansion de l'exploitation du potasse	1982	30	région de Saskatoon
Potash Corporation of Saskatchewan Ltd. Expansion de mine de potasse	1984	430	Lanigan
Manitoba			
Électricité			
Manitoba Hydro Génératrice	1989	2 500	Limestone, Nelson River
Réhabilitation, génératrice	1983	35	Great Falls
Réhabilitation, génératrice	1983	25	sud de Seven Sisters
Mines			
Hudson Bay Mining and Smelting Co. Ltd. Mine de cuivre-zinc	1982	28	région de Flin Flon
Mine de cuivre-zinc	1983	16	région de Flin Flon
Mine de cuivre-zinc	1983	14	région de Snow Lake
Usine de moulage du zinc	1982	10	région de Flin Flon
Inco Ltd. Mine de nickel	1985	72	Thompson
Ontario			
Électricité			
Great Lakes Power Co. Ltd. Installations électriques (hydro)	1982	113	Sault Ste-Marie
Ontario Hydro Installations électriques (thermales)	1984	630	Atikokan
Installations électriques (nucléaires)	1983	3 600	Pickering
Installations électriques (nucléaires)	1983-1987	5 500	Bruce
Installations électriques (nucléaires)	1988-1990	6 700	Darlington
Pétrole et gaz			
Imperial Oil Rénovation d'usine de traitement du pétrole	1983	100	Sarnia
Suncor Inc. Raffinerie d'huile lourde	n.d.	335	Sarnia
TransCanada Pipelines Gazoduc	1982	450	North Bay à Morrisburg
Mines			
Amoco Canada Petroleum Co. Ltd., Dome Mines, et Campbell Red Lake Mines Mine d'or	1983	146	Detour Lake
Denison Mines Ltd. Expansion, mines d'uranium	1985	250	Elliot Lake
Dickenson Mines Ltd. Expansion, rénovation de mine d'or	1983	25	région de Red Lake
Dome Mines Ltd. Expansion, modernisation, mine d'or	1984	92	Timmins
Domtar Inc. Expansion, mine de sel	1982	35	Goderich
Eldorado Nuclear Ltd. Raffinerie d'uranium	1983	152	Blind River
Conversion, usine de conversion de l'uranium	1983	106	Port Hope

INCO Ltd. Raffinerie de cobalt	1983	24	Port Colbourne
Mattabi Mines Ltd. Mine de zinc-cuivre	1984	26	Sturgeon Lake
Rio Algom Ltd. Remise en marche de mine d'uranium	1983	243	Elliot Lake
Willerooy Mines Mine d'or	1985	30	région de Kirkland Lake

Québec

Électricité

Hydro-Québec Installations électriques (hydro)	1986	600	Rivière Manicouagan (nord de Baie Comeau)
Installations électriques (nucléaires)	1983	1 360	Gentilly
Sous-station, ligne de transmission	1986	150	Sherbrooke à New Hampshire ou frontière du Vermont
Société d'énergie de la Baie James Installations électriques (hydro)	1985	1 500	région de la Baie James

Pétrole et gaz

Gaz Inter-Cité Québec Inc. Système de distribution du gaz	1991	500	Trois-Rivières, Québec et autres endroits à l'est de Montréal
Gaz Métropolitain, Inc. Expansion, système de distribution du gaz	1982	150	Montréal et la région à l'est de Montréal
Golden Eagle Canada Ltd. Raffinerie et équipement connexe	fin 1983	200	St-Romuald
Imperial Oil Ltd. Raffinerie, réduction de la pollution Raffinerie de carburant lourd	1983 n.d.	21 61	Montréal Montréal
Petro-Canada Ltd. Raffinerie Raffinerie CANMET	1982 1984	35 117	Pointe-aux-Trembles Montréal est
Shell Canada Ltd. Raffinerie Usine de recyclage du pétrole	n.d. 1983	30 12	Montréal Montréal
TransQuebec & Maritimes Pipeline Inc. Gazoduc	1984	1 000	à l'est de Montréal

Mines

Agnico-Eagle Mines Ltd. Mine d'or	fin 1983	12	Canton de Joutel
Long Lac Minerals Ltd. Mine-usine d'or	fin 1982	21	région de Cadillac-Malartic
Les Mines Seleine Inc. Mine de sel	automne 1982	66	Îles de la Madeleine
Noranda Mines Ltd. Usine d'oxygène Expansion d'usine de réduction du zinc	fin 1982 début 1983	35 35	Noranda Valleyfield
Société Nationale de l'Amiante Usine de composés de magnésium	printemps 1983	14	région de Thetford Mines

Région de l'Atlantique

Électricité

Lower Churchill Development Corp. Installations électriques (hydro)	n.d.	4 500	Muskat Falls (T.-N.)
Newfoundland and Labrador Hydro Commission Installations électriques (hydro)	1982	155	Upper Salmon River (T.-N.)
Newfoundland Light and Power Co. Ltd. Projets divers	n.d.	34.5	Terre-Neuve
Nova Scotia Power Corporation Installations électriques (thermales)	1984	160	New Waterford (N.-É.)
Nova Scotia Tidal Power Corp. Projet de démonstration	1983	50	Baie de Fundy (N.-É.)

Pétrole et gaz

ICG Brunswick Gas Ltd. Système de distribution du gaz	1992	420	33 communautés au N.-B.
TransQuébec and Maritimes Gazoduc		800	Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse

Mines

Cape Breton Development Corp. Améliorations de mine de charbon	1983	70	mine Prince (N.-É.)
Transport, manutention de charbon	n.d.	58	près de Glace Bay (N.-É.)
Usine de préparation du charbon	1982	23	Victoria Junction (N.-É.)
Denison-Potacan Potash Co. Mine de potasse	1984-1985	190	près de Salt Springs, N.-B.

Yukon et Territoires du Nord-Ouest

Électricité

Northern Canada Power Commission Expansion d'usine hydroélectrique	1984	53	Whitehorse Rapids (T.N.-O.)
---	------	----	-----------------------------

Pétrole et gaz

Interprovincial Pipe Line (NW) Ltd. Gazoduc	1985	576	de Norman Wells (T.N.-O.)
--	------	-----	---------------------------

Mines

Cominco Usine de traitement de trioxyde d'arsenic	1982	14	région de Yellowknife
Cyprus Anvil Mining Corp. Mines de plomb-zinc, modification de l'usine	1985-1988	170	Faro (Yukon)

Stimulants industriels provinciaux

Les provinces canadiennes offrent aux investisseurs potentiels et aux industriels tant étrangers que locaux une variété de services professionnels, techniques et financiers. Ainsi, la majorité des ministères provinciaux de l'industrie et du commerce ont élaboré des programmes d'aide financière et technique à l'intention des entreprises qui désirent s'établir dans leur juridiction. Ces programmes d'aide correspondent aux orientations économiques de chaque province et varient selon les secteurs que les gouvernements provinciaux ont identifiés comme prioritaires.

Terre-Neuve

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

Newfoundland and Labrador Development Corporation Limited

L'apport financier de cette société d'Etat peut atteindre 80 pourcent des investissements inférieurs à \$2,5 millions des petites et moyennes entreprises, des secteurs primaire et secondaire, et ce, aux taux du marché. Le remboursement peut s'effectuer sur une période de 15 ans. La société d'Etat participe également jusqu'à concurrence de 49 pourcent à la mise de fonds sous la forme d'actions privilégiées. Afin d'encourager la transformation des produits de la mer, le ministère offre aux entreprises de transformation des prêts sans intérêt pour une période de deux ans dépendant des modalités de repaiement. Les prêts doivent servir à l'achat de certains équipements de transformation des produits de la pêche. **Contact:** Newfoundland and Labrador Development Corporation, C.P. 1738, 44 Torbay Road, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5P5

Ministère du développement

Le ministère offre une aide financière aux entreprises de Terre-Neuve pour la mise en marché de biens et de services à l'intérieur ou à l'extérieur de la province, en vue de remplacer les importations. Un programme d'aide aux immobilisations offre des subventions

conditionnelles aux industries de fabrication et de services océanographiques nouvelles ou en expansion. L'aide financière peut prendre la forme de subventions non-remboursables jusqu'à concurrence de 50 pourcent du coût total approuvé des projets, pour un maximum de \$50 000. **Contact:** Ministère du développement, C.P. 4750, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7

En vue de réduire les importations et encourager la vente des produits fabriqués dans la province, on accorde une exemption de la taxe de vente au détail pour les investissements dans l'équipement et la machinerie. Ces exemptions sont administrées conjointement par les ministères du développement et des finances.

Pour aider davantage les petites entreprises, on exempte les industries de sciage de la taxe de vente au détail pour les dépenses en immobilisations dans le processus de fabrication. Cette exemption ne s'applique pas aux industries des pâtes et papier.

Ministère du développement rural

Le ministère offre des prêts à taux d'intérêt moindre aux entreprises afin d'encourager les petites industries de transformation des ressources. Les prêts peuvent atteindre \$25 000 et doivent servir à l'achat de terrains et d'édifices, à la construction ou à la rénovation d'édifices ou à l'achat d'équipements et de machinerie. Les prêts peuvent aussi servir à la création ou à l'expansion d'entreprises.

Le ministère offre aussi des subventions comme:

- 1) 50 pourcent des coûts en immobilisations allant jusqu'à \$25 000, pour l'établissement, l'expansion ou la modernisation d'installations de fabrication ou de transformation. Subvention maximale: \$12 500.
- 2) 50 pourcent des coûts en immobilisations allant jusqu'à \$60 000 pour l'établissement d'industries utilisant des ressources premières. Subvention maximale: \$30 000.
- 3) 50 pourcent des coûts en immobilisations allant jusqu'à \$30 000 pour l'expansion ou la modernisation des industries utilisant des ressources premières. Subvention maximale: \$15 000.

- 4) 75 pourcent des coûts approuvés allant jusqu'à \$10 000 pour la recherche et le développement de nouvelles idées industrielles. Subvention maximale: \$7 500

Contact: Ministère du développement rural, C.P. 4750, St-Jean, Terre-Neuve, Canada A1C 5T7

Île-du-Prince-Édouard

L'Île-du-Prince Édouard est la plus petite province canadienne avec une population d'environ 125 000 habitants. Traditionnellement, la pêche et l'agriculture ont été ses deux principales industries. Le décor enchanteur de l'île a fait du tourisme une des principales industries de cette province. Des efforts concertés ont permis d'établir l'infrastructure humaine et physique requise au développement industriel. Depuis quelques années, l'île compte aussi une base industrielle croissante basée sur la transformation des aliments et sur certaines entreprises manufacturières spécialisées. Cette croissance du secteur manufacturier permet à la province de mieux équilibrer l'activité économique sur son territoire.

En vue de développer davantage le secteur industriel de l'économie, la province offre une vaste gamme de stimulants industriels. Un certain nombre de ministères et d'agences ont été structurés pour assurer l'administration efficace de ces programmes.

Ministère du Tourisme, de l'Industrie et de l'Énergie

La direction de l'industrie de ce ministère est responsable de la mise au point de politiques et de recommandations, examinées par le Conseil exécutif, relativement aux activités de développement industriel dans la province. La direction offre un variété de services de soutien aux industries établies ou nouvelles se trouvant dans la province. Elle est responsable de chercher et d'attirer de nouvelles industries à l'Île-du-Prince-Édouard. **Contact:** Direction de l'Industrie et de l'Énergie, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, Canada C1A 7N8

Industrial Enterprises Incorporated

Industrial Enterprises Incorporated est une agence de la Couronne administrée par un Conseil de directeurs, dont la responsabilité comporte le développement plus poussé des activités à moyenne et grande échelle, à l'Île-du-Prince-Édouard. La corporation fournit des prêts à long terme pour l'achat de terrains et d'édifices ainsi que divers autres programmes d'encouragement. **Contact:** Industrial Enterprises Inc., West Royalty Industrial Park, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, Canada C1E 1B0

Nouvelle-Écosse

Située sur les côtes de l'Atlantique, la Nouvelle-Ecosse a historiquement compté sur l'océan pour la pêche, le commerce et le transport, et, à l'heure actuelle, l'océan constitue le site d'importantes explorations de gaz et de pétrole. Ces activités ont récemment pris plus d'ampleur lorsque la Mobil Oil Canada a annoncé la découverte de gaz naturel commercial près de l'île de Sable. Les mines de charbon connaissent aussi un essor avec la Cape Breton Development Corporation dont les mines produisent du charbon métallurgique pour l'aciérie à Sydney et pour les marchés d'exportation et du charbon thermique pour la production d'électricité.

Les occasions grandissantes au large des côtes ont encouragé le développement des sociétés de technologie avancée et de recherche et de développement. Un parc industriel à Dartmouth fournit des programmes et installations spéciaux pour assister les industries reliées à l'océanographie. Le port en eau profonde d'Halifax est doté de deux installations pour containers et de la capacité d'accueillir des vaisseaux à fort tonnage. L'aéroport de Dartmouth est le siège des plus importantes activités d'import-export d'automobiles au Canada. Les ports d'Halifax, de Sydney et de Port Hawkesbury sont libres de glace l'année durant.

Ministère du développement de la Nouvelle-Écosse

Le ministère du développement offre un certain nombre de programmes d'aide au commerce et à l'industrie. Par l'entremise de la Nova Scotia Resources Development Board, il consent des prêts pour le tourisme et la transformation des produits agricoles, forestiers et de la pêche. Le bureau des bénéfices industriels agit comme point central d'information sur les occasions commerciales découlant du secteur pétrolier au large des côtes. Les programmes du ministère visent la commercialisation, la gestion, le design et la mise au point de produits et les services de conseillers. Le programme d'aide à l'industrie rurale permet aux entreprises qui désirent s'établir, s'agrandir ou se moderniser à l'extérieur de la région Halifax-Dartmouth d'obtenir des prêts. D'autres ministères offrent des programmes d'intérêt pour les entrepreneurs, notamment dans le domaine de l'agriculture, des terres et forêts, du tourisme, de la main-d'oeuvre, des pêches et de l'éducation. **Contact:** Ministère du développement de la Nouvelle-Ecosse, C.P. 519, Halifax, Nouvelle-Ecosse, Canada B3J 2R7

Industrial Estates Limited

Cette société de la Couronne, qui favorise l'expansion de l'industrie, accorde des prêts à long terme garantis sur première hypothèque, remboursables en 20 ans, et couvrant jusqu'à la totalité du prix d'achat de terrains et de bâtiments par des entreprises manufacturières.

Ces prêts à long terme peuvent également servir à financer jusqu'à concurrence de 60 pourcent, le prix de la machinerie installée; ils sont remboursables en 10 ans. **Contact:** Industrial Estates Ltd., Suite 709, 5151 George Street, Halifax, Nouvelle-Ecosse, Canada B3J 2R7

Nouveau-Brunswick

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

Ministère du Commerce et du Développement

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

Conseil de développement industriel du Nouveau-Brunswick

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

Gestion provinciale Ltée

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

Québec

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

Société de développement industriel du Québec (SDI)

Cette société est le principal outil utilisé par le gouvernement du Québec pour fournir de l'aide financière aux entreprises manufacturières établies ou qui s'établissent sur son territoire. L'aide peut revêtir diverses formes selon la nature et les besoins de la société en cause: prêts au taux d'intérêt du marché; remboursement d'une partie des prêts lorsque l'entreprise satisfait à certains critères; et achat du capital social d'une entreprise. Au moment de mettre sous presse, la SDI achève de réévaluer, pour décision prochaine, son programme de prise en charge d'une partie du coût des emprunts. **Contact:** Société de développement industriel du Québec, 1126, Chemin St-Louis, bureau 700, Sillery, Québec, Canada G1S 1E5

Ministère de l'Industrie du Commerce et du Tourisme du Québec

Une aide technique est offerte aux entreprises par ce ministère, sous forme principalement de services de consultation en matière de marketing, de finance, de gestion, de main-d'oeuvre et de production, de négociation d'accords sous licences, d'études de marchés et de statistiques. L'industrie touristique peut se prévaloir, à certaines conditions, de l'aide financière du ministère pour certains investissements. De plus, le MICT est représenté par des délégations permanentes et/ou des conseillers économiques à Atlanta, Boston, Bruxelles, Caracas, Chicago, Dallas, Dusseldorf, Edmonton, Londres, Los Angeles, Milan, New York, Paris, Tokyo et Toronto. **Contact:** Minis-

tère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec, Direction de la promotion industrielle, 1, Place Ville-Marie, 23^e étage, Montréal, Québec, Canada H3B 3M6

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

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

SOQUEM, SOQUIP, SOQUIA, REXFOR

Ces sociétés dont les actions sont entièrement détenues par la province de Québec encouragent des entreprises en participation avec des investisseurs canadiens et étrangers dans des projets du secteur minier (SOQUEM), du gaz et pétrole (SOQUIP), du secteur agro-alimentaire (SOQUIA) et de l'exploitation forestière (REXFOR). **Contact:** Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec. Direction de la promotion industrielle, 1, Place Ville-Marie, suite 2300, Montréal, Québec, Canada H3B 3M6.

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

Ontario

L'Ontario est l'un des centres économiques les plus importants au Canada. C'est en Ontario que l'on retrouve le plus d'entreprises manufacturières et un nombre important de sièges sociaux. Toronto, la capitale de la province, constitue le principal centre financier du pays et les entreprises de services y sont en très grand nombre. Les principales industries sont celles de l'automobile, de l'acier, du tourisme, de l'exploitation minière et des pâtes et papier. Le gouvernement de l'Ontario offre de nombreux programmes conçus pour stimuler l'économie et créer des emplois par le biais d'aide financière et de services-conseil.

Sociétés de développement

L'Ontario compte trois sociétés de développement: la Société de développement de l'Ontario, la Société de développement de l'est de l'Ontario et la Société de développement du nord de l'Ontario. Elles offrent un programme complet de services financiers et de consultation aux entreprises et à l'industrie

en Ontario. Sont éligibles à l'aide des sociétés de développement, les industries de fabrication secondaire et de services connexes à la fabrication, les activités et attractions touristiques.

Le type d'aide financière fournie s'accorde aux besoins du requérant et peut prendre les formes suivantes, seules ou combinées: des conseillers peuvent assister le client à contacter des prêteurs privés ou avoir recours à d'autres sources de prêts gouvernementaux; des garanties peuvent être fournies pour encourager la participation de prêteurs privés; des prêts directs peuvent être obtenus des sociétés de développement selon des termes et conditions de remboursement adaptables aux besoins des petites entreprises; et des subventions spéciales peuvent être accordées s'il est démontré que le projet ne peut réussir sans l'aide de ces subventions. **Contact:** Société de développement de l'Ontario, 1200 Bay Street, 6th Floor, Queen's Park, Toronto, Ontario, Canada M7A 2E7

Programme des sociétés de développement de la petite entreprise

Ce programme est conçu en vue d'encourager la participation au capital-actions de petites entreprises en Ontario par le biais de subventions aux investisseurs individuels et de crédits d'impôt aux corporations. Les crédits à l'investissement de ce genre ne sont disponibles que lors de l'émission de nouvelles actions des SDPE.

Sous réserve de certaines conditions, les investisseurs peuvent établir leur propre société de développement de la petite entreprise, suivant une simple procédure d'enregistrement. En 1981-1982, les capitaux minima requis sont de \$100 000. Les entreprises d'exploration et d'exploitation minières, du gaz et du pétrole ne sont pas éligibles à ce programme mais sont admissibles en vertu d'autres programmes d'aide.

À la réception de leur certificat d'actions d'une SDPE, les individus peuvent s'adresser au ministère ontarien du Revenu pour obtenir une subvention égale à 30 pourcent de leur investissement en immobilisation dans la SDPE. La SDPE fournira au ministère du Revenu une preuve de l'achat d'actions à cet effet. Dans le cas des entreprises, une déclaration sera remise au ministère du Revenu, et une fois approuvée, elles pourront reporter ces crédits à une autre année financière et ce, indéfiniment. **Contact:** Ministère du Revenu, Parliament Buildings, Queen's Park, Toronto, Ontario, Canada M7A 2B3

Ministère de l'Industrie et du Commerce

Le ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce assiste le secteur privé dans trois principaux domaines: étendre le commerce, encourage les occasions d'investissement et

renforcer la compétitivité de la base industrielle de l'Ontario. Le ministère aide les entreprises dans la vente à des marchés prometteurs, autant au pays qu'à l'étranger. Dans ce domaine, les initiatives incluent l'identification des principaux secteurs où il y a de fortes possibilités de remplacement des importations, la coopération avec le secteur privé au programme de promotion auprès des consommateurs de l'achat de produits canadiens et l'aide aux grandes entreprises canadiennes pour trouver au Canada des sources d'approvisionnement. Pour permettre à l'Ontario d'exploiter davantage les occasions de commerce et d'investissement international, une nouvelle division du commerce travaille en collaboration avec la Corporation internationale de l'Ontario pour encourager la participation à des missions et des foires commerciales. Le ministère est responsable de la mise sur pied en Ontario de six centres de technologie en vue de mettre en application les technologies avancées actuelles dans l'industrie ontarienne. De plus, le ministère aide au développement des petites entreprises, encourage les installations de fabrication à l'échelle mondiale, les nouveaux secteurs industriels ainsi que l'introduction plus rapide et le transfert de la technologie. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Commerce, Parliament Buildings, Queen's Park, Toronto, Ontario, Canada M7A 2E1

Manitoba

Le Manitoba est une province dotée d'une économie très diversifiée. D'abord orientée vers l'agriculture et les mines, cette province, au cours des dernières années, a vu s'accroître son secteur manufacturier qui domine maintenant son économie en termes de production et de création d'emploi. Pour tous les programmes du Manitoba, **Contact:** Ministère du développement économique et du tourisme, 155 rue Carlton, Winnipeg, Manitoba, Canada R3C 3H8.

Ministère du développement économique et du tourisme

Entreprise Manitoba, découlant d'un accord fédéral-provincial de développement industriel de \$44 millions, constitue le pivot des programmes du ministère d'aide aux entreprises et à l'industrie. Son objectif principal est de stimuler la croissance du secteur manufacturier et les industries prioritaires identifiées sont: l'aéronautique, l'électronique, les aliments et boissons, les produits de toilette, la machinerie légère et les transports. Le ministère fournit des services de soutien à ces industries par l'entremise de ses experts-conseil industriels.

Développement de la petite entreprise

Cet organisme offre une vaste gamme de programmes aux petites et moyennes entreprises, particulièrement dans le secteur de la

fabrication et de la transformation. Le programme de stimulants aux petites entreprises rurales consent des prêts à remboursement conditionnel sans intérêt aux entreprises de fabrication, de la transformation ou d'entretien et de réparation connexes. Pour être éligibles, les entreprises nouvelles ou en expansion doivent être localisées en dehors de la région métropolitaine de Winnipeg.

Un autre programme, l'Advance Factory Space, fournit des modules de 140 m² à 379 m² dans deux centres de développement des entreprises situés à Brandon et à Winnipeg. Il sont disponibles sur une base de partage des coûts aux entreprises nouvelles ou celles qui font le lancement d'un nouveau produit. Ce programme a pour but de permettre aux entreprises de commencer leurs activités plus rapidement qu'il n'aurait été possible autrement. Les centres offrent aussi des services techniques et commerciaux, par l'entremise du personnel du centre ou de consultants privés. Dans le cas des consultants, les frais sont partagés à 50 pourcent.

Direction du développement du commerce

Cette direction fournit des services et de l'aide en vue d'augmenter les ventes interprovinciales et les exportations de produits et de services manitobains, et de ce fait, renforcer et accroître le secteur manufacturier de la province. L'objectif est d'améliorer les capacités de mise en marché des entreprises du Manitoba et de promouvoir l'utilisation des biens produits au Manitoba dans les importants projets de l'Ouest du Canada.

Programme d'allègement des taux d'intérêt

Ce programme conçu pour les petites entreprises offre une aide limitée, une seule fois, aux entreprises qui ne peuvent rencontrer leurs paiements à leurs créanciers. A l'heure actuelle, les entreprises dont les revenus bruts ne dépassent pas \$350 000 sont éligibles à un maximum de \$6 000 par année, pendant au plus deux ans se terminant le 31 décembre 1983.

Saskatchewan

La Saskatchewan est la province agricole la plus importante du Canada. Vu l'importance de cette industrie pour l'économie de la province, il n'est pas surprenant que plusieurs fabricants d'équipement agricole s'y soient établis. Le secteur des ressources, notamment la potasse, l'uranium et le pétrole, connaît une croissance soutenue. De plus, la Saskatchewan

possède les plus importantes aciéries de l'Ouest canadien et sa production d'articles en fer et en acier s'accroît sans cesse. Cette province s'intéresse spécialement aux industries de la machinerie et de l'équipement, du traitement des aliments, de l'électronique, des plastiques, des produits pharmaceutiques et à celles qui approvisionnent son secteur croissant de la transformation des ressources.

Ministère de l'Industrie et du Commerce

Le ministère offre une variété de programmes d'aide aux entreprises de la province. Ils comprennent l'aide aux programmes commerciaux pour les fabricants qui désirent étendre leurs marchés par la promotion; le programme de développement des produits qui aide à la mise au point et à l'essai des nouveaux produits; et le programme de développement de la gestion conçu en vue d'aider les entreprises à améliorer leur rendement par le biais de conseils d'aide technique, de cours et de séminaires. Dans la plupart des cas, il s'agit d'aide jusqu'à concurrence de 50 pourcent des coûts approuvés.

Le programme de développement de la petite industrie fournit des congés de prêts pour l'expansion, la modernisation ou l'établissement de nouvelles installations en Saskatchewan. Le montant du prêt dépend de la taille et de la localisation du projet. Des subventions d'abattement sont disponibles dans le cadre d'un programme spécial destiné aux entreprises qui débutent de nouvelles activités ou qui étendent ou améliorent des activités déjà en cours. **Contact:** Ministère de l'Industrie et du Commerce de la Saskatchewan, 3^e étage, SaskTel Building, 2121 Saskatchewan Drive, Regina, Saskatchewan, Canada S4P 3V7

Saskatchewan Economic Development Corporation (SEDCO)

Le principal objectif de la SEDCO est de promouvoir la croissance économique de la province. Son rôle est facilité par des services financiers, industriels et de propriété pour tous les secteurs de l'économie. La SEDCO fournit du financement aux entreprises de la Saskatchewan sous la forme de financement à terme, de garanties, de participation au capital-actions et une variété de programmes spéciaux au besoin. De plus, la SEDCO gère des sites industriels à louer ou à vendre et fournit des services reliés à la propriété. SEDCO a aussi développé et gère Innovation Place, un nouveau parc de recherche adjacent à l'université de la Saskatchewan à Saskatoon. **Contact:** Saskatchewan Economic Development Corporation, Communications, 1106 Winnipeg Street, P.O. Box 5024, Regina, Saskatchewan, Canada S4P 3M3

Alberta

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

Ministère du développement économique

Ce ministère offre plusieurs services à l'industrie. Ses services de planification stratégique sont chargés de coordonner l'activité économique reliée à plusieurs ministères du gouvernement. Sa direction du développement industriel a pour but d'améliorer le rendement des industries de fabrication et de traitement au moyen de programmes de développement des secteurs, d'aide à l'accroissement des entreprises et de création de nouvelles entreprises. Le ministère offre des services de commercialisation visant à faire concorder les produits offerts et la capacité de production avec les débouchés sur les marchés intérieur et étranger et à aider aux entreprises à solutionner leurs problèmes de commercialisation. Il offre également des services de promotion du commerce en aidant les secteurs industriels à accroître leurs exportations par le biais de foires, d'expositions, de missions, de co-entreprises et d'accords de licences. **Contact:** Ministère du développement économique, Gouvernement de l'Alberta, Direction du développement industriel, 9^e étage, Pacific Plaza, 10909 Jasper Avenue, Edmonton, Alberta, Canada T5J 0M8

Alberta Opportunity Company

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

Ministère du tourisme et des petites entreprises

Ce ministère élabore des programmes pour accroître le tourisme en Alberta en tout temps de l'année. Il offre des services de commercialisation et de développement à l'industrie touristique. Il apporte de l'aide aux petites entreprises par le biais de services-conseils, de conseil en gestion, de guides à la petite entreprise, de développement économique communautaire et de programme de la localisation de terrains industriels et de sites commerciaux. **Contact:** Ministère du tourisme et des petites entreprises, Gouvernement de l'Alberta, 16^e étage, Capitol Square, 10065 Jasper Avenue, Edmonton, Alberta, Canada T5J 0H4

Colombie-Britannique

Cette province, sise sur la côte du Pacifique, est dotée d'une base industrielle axée sur l'exploitation d'abondantes ressources naturelles — bois, minéraux, pêche et agriculture. La localisation stratégique de la province qui lui donne un accès direct aux marchés asiatiques et autres a favorisé le développement des industries d'exportation. Vancouver est considérée comme la plaque tournante du commerce extérieur canadien vers les pays asiatiques, l'ouest des États-Unis, l'Amérique latine et l'Europe. L'industrie manufacturière est fortement orientée vers la transformation des ressources, principalement le bois (pâtes et papier), les métaux et les hydrocarbures.

Ministère de l'industrie et du développement de la petite entreprise

Le ministère a mis de l'avant un ensemble de programmes visant à stimuler le développement industriel et à favoriser les exportations. Les services offerts aux entreprises en matière d'exportation comprennent les missions commerciales, le développement des marchés et les foires commerciales. Le ministère met aussi à la disposition des entreprises certains services techniques pour l'expansion de leurs installations, la diversification de leur production ou l'établissement de nouvelles entreprises. Les entreprises peuvent aussi avoir recours à des conseillers extérieurs dont une partie des frais seront remboursés par le ministère.

Le ministère administre de plus un certain nombre d'ententes fédérales-provinciales destinées à encourager le développement industriel et économique de la province. Un de ces programmes, d'une valeur de \$70 millions, vise à financer en partie la recherche, les commissions régionales de développement, les petites entreprises et le développement industriel communautaire — parcs industriels, mails et autres. Un programme de développement agricole et rural, doté d'un budget de \$60 millions, fournit de l'aide à la recherche, à la plani-

fication, à la formation, à la promotion des marchés, à la gestion coordonnée des ressources, au développement des ressources primaires, aux services de soutien et au développement communautaire. Un autre programme, de \$50 millions cette fois, vise à aider l'industrie touristique de la province. Tous ces programmes visent ordinairement les régions autres que Victoria et Vancouver. **Contact:** Directeur du développement, Ministère de l'industrie et du développement de la petite entreprise, 315 Robson Square, 800 Hornby Street, Vancouver, Colombie-Britannique, Canada V6Z 2C5 ou, Directeur, Direction de la conception de programmes et de l'évaluation des projets, Ministère de l'industrie et du développement de la petite entreprise, Edifice du Parlement, Victoria, Colombie-Britannique, Canada V8V 1X4

Société de développement de la Colombie-Britannique

Cette agence gouvernementale vient en aide aux entreprises en accordant des prêts à terme, des garanties de prêts et des cautionnements. Aucune limite n'est imposée sur les sommes qu'elle offre cette société d'État. Toutefois, dans le cas de projets d'envergure, elle préfère s'associer à d'autres institutions financières. La société administre le programme gouvernemental de prêts à des taux réduits à l'intention des entreprises manufacturières ou de transformation qui désirent moderniser leurs installations ou étendre leurs activités ou s'établir dans la province. Elle s'occupe de plus de la vente et de la location de terrains et d'installations aux entreprises manufacturières et de services. L'agence est aussi le maître-d'œuvre de nombreux projets d'envergure. **Contact:** Société de développement de la Colombie-Britannique, 272 Granville Square, 200 rue Granville, Vancouver, Colombie-Britannique, Canada V6C 1S4

Territoires du Nord-Ouest

Programmes d'aide financière des T.N.-O.

Le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest gère un certain nombre de programmes d'aide financière en vue de promouvoir le développement de l'activité économique et la création d'emplois dans les Territoires en assistant dans les activités commerciales et connexes. On met l'accent particulièrement sur les entreprises qui sont la propriété des autochtones ou exploitées par eux. L'aide prend la forme de financement temporaire immédiat des entreprises commerciales et de subventions à l'immobilisation pour compléter les prêts au développement. Des subventions spéciales sont aussi accordées pour des projets qui créent des emplois et améliorent les revenus des personnes de descendance indienne ou inuit. **Contact:** Gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, C.P. 1320, Yellowknife, T.N.-O., Canada X1A 2L9

Tableaux statistiques

Demandes d'acquisition d'entreprises*

Tableau 1 — Résultat ou état du dossier

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Nouvelles demandes sujettes à examen	360	380	337	341	173	179
Report de la période précédente	73	106	114	123	123	179
Total	433	486	451	464	296	358
Total des demandes résolues	327	372	328	285 ^f	113	194
Autorisations	282	320	249	230	91	161
Refus	28	24	37	29	13	15
Retraits	17	28	42	26 ^f	9	18
Report à la période suivante	106	114	123	179 ^f	183	164
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	86	86	76	81 ^f	81	83
Actifs (\$000 000)	4,489	4,049	3,988	8,320	1,649	1,653

Tableau 2 — Pays de contrôle

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Total	360	380	337	341	173	179
États-Unis	243	248	197	202	114	120
Royaume-Uni	47	52	53	46	23	19
Europe de l'Ouest (autres)	52	68	65	70	28	26
Autriche	—	1	—	—	—	—
Belgique	1	2	1	4	—	1
Danemark	1	1	1	2	1	—
Finlande	—	2	3	2	—	1
France	5	9	12	12	4	5
R.F.A.	17	22	20	21	10	10
Grèce	—	1	—	—	—	—
Italie	1	2	2	2	—	—
Liechtenstein	1	1	2	—	—	—
Luxembourg	1	—	—	—	—	—
Pays-Bas	8	6	7	4	3	1
Norvège	1	—	1	2	—	1
Espagne	—	1	—	—	—	—
Suède	7	13	6	9	6	4
Suisse	9	7	10	12	4	3
Autres	18	12	22	23	8	14
Australie	—	3	4	2	1	2
Bermudes	—	1	1	2	1	—
Japon	7	2	2	3	2	2
Autres	11	6	15	7	4	10
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%	%	%
États-Unis	87	85	74	76 ^f	76	81
Royaume-Uni	78	87	79	78	77	89
Europe de l'Ouest (autres)	89	88	78	92	96	82
Autres	80	93	76	90	83	93

Tableau 3 — Secteurs d'activités

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Total	360	380	337	341	173	179
Secteur primaire	30	29	17	17	9	12
Agriculture, chasse et pêche	5	4	1	3	1	2
Sylviculture	1	—	2	—	—	—
Mines, carrières et puits de pétrole	24	25	14	14	8	10
Secteur manufacturier	162	178	141	133 ^f	71	71
Aliments, boissons et tabac	15	14	14	6	4	5
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	12	5	6	8	6	6
Textile, bonneterie et habillement	4	14	7	11 ^f	2	2
Bois, meubles et papier	14	10	8	15	7	1
Imprimerie et édition	4	5	4	6	4	2
Métaux et produits métalliques	20	34	24	22	9	15
Machinerie et équipements de transport	28	43	23	22	13	13
Produits électriques	16	20	17	10	6	10
Minéraux non-métalliques	8	4	6	5	4	3
Pétrole et charbon	1	1	—	1	1	—
Produits chimiques	22	17	12	17	10	10
Divers	18	11	20	10	5	4
Construction et services	168	173	179	191 ^f	93	96
Bâtiments et travaux publics	1	6	6	15	7	6
Transports, communications et autres services publics	10	9	9	8	5	5
Commerce	101	93	93	83	38	48
Finances, assurances, immobilier	19	12	27	19	8	6
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	37	53	44	66 ^f	35	31

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

^f révisée

Demandes de création d'entreprises nouvelles*

Tableau 4 — Décision ou statut

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Nouvelles demandes sujettes à examen	331	379	398	421	213	185
Report de la période précédente	52	64	70	129	129	200
Total	383	443	468	550	342	385
Total des demandes résolues	319	373	339	350 ^f	145	235
Autorisations	273	323	287	247	106	151
Refus	21	22	27	43	17	27
Retraits	25	28	25	60 ^f	22	57
Report à la période suivante	64	70	129	200 ^f	197	150
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues (%)	86	87	85	71	73	64
Actifs (\$000 000)	323	202	1,005	1,068	471	2,255

Tableau 5 — Pays de contrôle

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Total	331	379	398	421	213	185
États-Unis	192	205	223	237	119	107
Royaume-Uni	26	45	37	40	23	15
Europe de l'Ouest (autres)	80	82	111	78	37	45
Autriche	3	—	3	—	—	—
Belgique	1	5	1	2	1	1
Danemark	4	2	7	2	2	1
Finlande	1	7	1	4	4	3
France	16	15	23	19	6	12
R.F.A.	18	19	25	23	11	11
Gibraltar	—	—	1	—	—	—
Grèce	1	—	1	—	—	—
Irlande	1	1	—	1	1	—
Italie	10	6	14	4	3	1
Liechtenstein	—	—	1	—	—	—
Luxembourg	1	—	1	1	—	—
Monaco	—	—	—	—	—	—
Pays-Bas	1	4	12	8	4	3
Norvège	3	1	3	1	—	5
Portugal	1	—	—	—	—	1
Espagne	2	1	2	—	—	—
Suède	5	6	9	5	2	2
Suisse	12	15	7	8	3	5
Autres	33	47	27	66	34	18
Australie	3	2	3	1	—	1
Hong-Kong	3	4	6	27	17	1
Inde	1	1	—	3	—	1
Japon	6	17	3	14	7	6
Autres	20	23	15	21	10	9
Pourcentage des demandes autorisées par rapport aux demandes résolues	%	%	%	%	%	%
États-Unis	86	86	84	70 ^f	73	65
Royaume-Uni	81	92	83	76	77	74
Europe de l'Ouest (autres)	87	88	89	75	71	77
Autres	82	83	75	61	75	44

Tableau 6 — Secteurs d'activités

	Premier semestre					
	1978	1979	1980	1981	1981	1982
Total	331	379	398	421	213	185
Secteur primaire	27	16	42	23	14	3
Agriculture, chasse et pêche	2	—	7	4	2	2
Sylviculture	2	1	2	—	—	—
Mines, carrières et puits de pétrole	23	15	33	19	12	1
Secteur manufacturier	99	100	126	118	61	50
Aliments, boissons et tabac	6	11	11	5	4	5
Caoutchouc, produits chimiques et cuir	5	9	11	10	3	3
Textile, bonneterie et habillement	5	8	6	10	7	4
Bois, meubles et papier	6	9	14	9	5	1
Imprimerie et édition	4	5	4	3	3	1
Métaux et produits métalliques	12	13	24	21	10	8
Machinerie et équipements de transport	19	20	18	23	13	13
Produits électriques	7	8	13	7	2	6
Minéraux non-métalliques	6	1	5	6	3	2
Pétrole et charbon	—	—	1	1	1	—
Produits chimiques	6	7	9	10	4	4
Divers	23	9	10	13	6	3
Construction et services	205	263	230	280	138	132
Bâtiments et travaux publics	14	12	12	18	10	7
Transports, communications et autres services publics	11	11	7	11	4	6
Commerce	103	156	129	149	72	82
Finances, assurances, immobilier	11	14	7	11	7	2
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	66	70	75	91	45	35

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

^f révisée

Articles publiés dans les numéros précédents de L'investisseur étranger

Automne 1978	<p>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</p>
Printemps 1979	<p>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</p>
Automne 1979	<p>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</p>
Printemps 1980	<p>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?</p>
Automne 1980	<p>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</p>
Printemps 1981	<p>L'économie du Québec: un nouveau visage Conseils pratiques aux investisseurs étrangers Quelques implications de la nouvelle Loi sur les banques L'ascension de l'industrie aéronautique canadienne Le projet du gazoduc de l'Alaska: une liste d'achats hors de l'ordinaire La canadienisation de la Brinco</p>
Automne 1981	<p>La Colombie-Britannique, à la lisière du Pacifique La nature des flux de capitaux entre le Canada et les Etats-Unis Curiosité statistique de la hausse de l'investissement étranger direct Programme d'investissement au Canada, 1981-2000 Le réveil de l'activité dans les mines canadiennes de métaux</p>
Printemps 1982	<p>L'industrie canadienne de la technologie avancée Le défi technologique des océans Un accord de licence international pour une technologie canadienne Une aide gouvernementale de taille pour les PME L'économie de la Saskatchewan récolte enfin ses lauriers</p>

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.

1 2 3 4

