

***L'investissement
néo-zélandais au
Canada est
important,
compte tenu de la
population
relativement
faible de la
Nouvelle-Zélande***

mesures discriminatoires. Il est nécessaire de faire approuver tous les investissements d'une valeur supérieure à 10 millions de dollars de la Nouvelle-Zélande ou les investissements de n'importe quelle valeur dans les terres rurales et la pêche commerciale. Il y a cependant lieu de noter que presque toutes les demandes sont approuvées. De plus, les entreprises étrangères peuvent participer aux programmes de recherche et de développement financés ou subventionnés par l'État selon les dispositions relatives au traitement national.

L'investissement néo-zélandais au Canada est important, compte tenu de la population relativement faible de la Nouvelle-Zélande et de la vive concurrence exercée par les États-Unis en tant que lieu d'investissement. Une entreprise de la Nouvelle-Zélande est à l'origine de la plus grande part d'un investissement de 2 à 3 milliards de dollars dans l'industrie des pâtes et papiers de la Colombie-Britannique et a investi 500 000 \$ dans la production de pétrole et de gaz naturel en Alberta et en Saskatchewan. L'investissement canadien en Nouvelle-Zélande a sensiblement augmenté ces dernières années et, selon les estimations, il se chiffrerait à environ 1 milliard de dollars. Nous effectuons des investissements dans des secteurs aussi différents que les technologies de l'information, l'énergie, la radiodiffusion, la transformation des aliments et la distillation.

La formation d'alliances commerciales, comme des coentreprises, est un élément qui fait de plus en plus souvent partie intégrante des relations commerciales du Canada avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Dans certains cas, les entreprises canadiennes cherchent à obtenir de l'aide pour avoir accès aux marchés d'autres pays d'Asie-Pacifique. Par ailleurs, il existe des possibilités de travailler avec des entreprises de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande qui sont à la recherche de partenaires canadiens pour pénétrer les marchés des continents américains. Les ententes de coopération économique signées avec les deux pays offrent des possibilités de stimuler la formation d'alliances commerciales avec, notamment, des PME.

Intérêts et liens sectoriels

Il y a de bonnes possibilités de partenariat dans les secteurs suivants : informatique, télécommunications, exploitation minière et services miniers, pétrole et gaz naturel, biotechnologie, technologies pour la prestation

de soins de santé, produits et services environnementaux et enseignement à distance.

Défis

Voici les principaux défis à relever pour développer des liens d'investissement avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

- Convaincre les entreprises de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande qu'il est avantageux d'investir au Canada, en tenant compte que le contexte économique de l'Asie, et, dans une moins grande mesure, celui de l'Amérique latine, sont de plus en plus intéressants pour les investisseurs potentiels de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.
- Cerner les possibilités de formation d'alliances commerciales, comme des coentreprises, des accords de cession de licence, qui peuvent accroître les exportations et l'investissement.
- Promouvoir le Canada comme un centre d'activités régionales en Amérique du Nord qui offre des avantages comparables à ceux que procurent les États-Unis.
- Influencer la façon dont les hauts dirigeants d'entreprises en Australie et en Nouvelle-Zélande perçoivent, en général, le climat commercial canadien et, en particulier, les politiques et les programmes de l'État en matière de commerce et d'économie.

Mise en oeuvre

Les programmes de promotion de l'investissement et de la création de partenariats en Australie et en Nouvelle-Zélande devraient être élargis de manière à inclure les trois principaux éléments suivants.

- Effectuer des visites de liaison ou des activités de promotion et rester en contact avec des spécialistes de l'investissement, fonctions dans l'exercice desquelles les chefs de mission, mais aussi les autres membres du personnel de la mission, devraient tirer parti de leur réseau de personnes-ressources et de leur influence.
- Concentrer les efforts sur la création de liens avec des investisseurs et sur la prestation de services dans chacune des missions, notamment en choisissant