

leur attention sur l'excellente performance de l'économie canadienne, la faible inflation, la croissance des investissements des entreprises, les points forts dans les secteurs de la fabrication et des services à forte intensité de connaissances et les politiques gouvernementales, qui font toujours bon accueil à l'investissement étranger.

Le climat d'investissement est un facteur déterminant dans les décisions d'investissement. Des investisseurs ont mentionné certains obstacles, dont les suivants : la formation et le perfectionnement professionnel, l'immigration des gens d'affaires et les difficultés liées à l'obtention d'un visa, l'accès au marché, des questions relatives à la réglementation, par exemple l'approbation de médicaments ainsi que les crédits d'impôt et les refus fiscaux au titre de la R-D. Ces questions, entre autres, sont systématiquement examinées et résolues autant que possible afin que le Canada puisse continuer à offrir un climat d'investissement sans pareil.

Attirer de nouveaux investissements étrangers

Il existe plusieurs méthodes reconnues pour attirer l'investissement au Canada. Voici quelques-unes des plus efficaces :

- organiser d'importantes missions canadiennes à l'étranger et des missions étrangères au Canada, comme la mission japonaise du Keidanren au Canada en septembre 1996 et les missions d'Équipe Canada en Chine, en Asie et en Amérique latine;
- organiser des séminaires ciblés;
- produire et diffuser de l'information précise sur les avantages pour une entreprise donnée à s'implanter au Canada;
- organiser des missions étrangères au Canada axées sur des secteurs précis;
- participer à des séminaires, à des missions et à des salons professionnels afin de faire connaître aux gens d'affaires étrangers les possibilités d'investissement au Canada;
- exploiter des pistes prometteuses en fournissant des renseignements utiles à des investisseurs potentiels, en leur présentant des partenaires possibles et en leur faisant part de possibilités d'investissement.

Les secteurs choisis doivent répondre non seulement aux besoins des Canadiens, mais

également à ceux des investisseurs étrangers en fonction de leur stade de développement. Le choix du moment est aussi d'une importance cruciale. Par exemple, au Japon, la Section de la promotion de l'investissement de l'ambassade du Canada a désigné comme prioritaires pour l'exécution de son programme de liaison avec les entreprises les secteurs suivants : technologies de l'information (y compris les semiconducteurs), agroalimentaire, sciences de la vie, pièces d'automobiles, produits forestiers et produits de construction. Ces secteurs correspondent plus ou moins aux secteurs ciblés aux fins de la promotion des exportations dans le Plan d'action du Canada pour le Japon, exception faite de ceux du tourisme et des produits de consommation. Le secteur des pièces d'automobiles ne figure pas dans l'actuel Plan d'action en raison des démarches déjà bien établies en matière de promotion de l'investissement, mais il reste, bien sûr, un secteur vital.

Les critères utilisés pour le choix des entreprises japonaises à rencontrer dans ces secteurs reposent sur des analyses qui indiquent que les entreprises ont élaboré une stratégie dynamique d'investissement en Amérique du Nord, qu'elles affichent d'excellents résultats au chapitre de la R-D, qu'elles exportent beaucoup vers le Canada et l'Amérique du Nord, qu'elles font preuve de leadership et d'innovation dans leurs secteurs respectifs, qu'elles sont d'une taille raisonnable et qu'elles connaissent une croissance durable. Les responsables du programme Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC), créé récemment, ont ciblé les mêmes secteurs auxquels ils ont ajouté l'aérospatiale, les produits chimiques et pétrochimiques et les mines. Les activités du PIC seront concentrées sur un petit nombre de multinationales qui semblent présenter les meilleures possibilités d'investissement au Canada. Le fait qu'un sous-ministre agisse en qualité de « promoteur » du Canada au Japon et rencontre des investisseurs de grandes multinationales enrichira ce programme.

Retenir et accroître les investissements existants

Les bénéfices réinvestis représentent environ 60 % de l'accumulation du capital, d'où l'importance d'encourager les entreprises à étendre leurs activités au Canada.

Si, d'une part, les missions poursuivent leurs visites de liaison régulières auprès