

# INVESTISSEMENT, PARTENARIATS ET COLLABORATION EN SCIENCES ET TECHNOLOGIE

## Investissement

Au cours des dernières années, l'évolution de l'investissement étranger direct (IED) au Royaume-Uni a été façonnée par plusieurs facteurs, soit 1) le besoin de rationaliser la production en Europe et les processus de fusion et d'acquisition qui en découlent, 2) l'élargissement du marché européen, et 3) le drainage de l'IED vers les pays d'Europe de l'Est à la suite de l'ouverture progressive du marché de l'Union européenne, ainsi que la croissance rapide des marchés et des capacités de production asiatiques.

Malgré l'influence indiscutable de ces facteurs, le Royaume-Uni reste la deuxième source d'IED au Canada, après les États-Unis. Les investisseurs britanniques reconnaissent la qualité de la main-d'oeuvre du Canada, le milieu fortement propice à la recherche-développement et à la disponibilité de technologies de pointe. Certaines PME britanniques préfèrent le Canada aux États-Unis pour son milieu plus accueillant et sa meilleure qualité de vie.

En 1995, le volume de l'IED britannique au Canada atteignait 16,5 milliards de dollars. Les principaux secteurs visés par ces capitaux sont les services financiers et les assurances, les aliments, boissons et tabac, l'énergie et les produits chimiques. Ces quatre secteurs ont absorbé presque 75 % de l'IED britannique en 1995 (tableau 4).

Les obstacles sont peu nombreux, mais de taille. Les principaux sont, de loin, le préjugé favorable aux États-Unis, considérés comme une meilleure porte d'entrée au marché de l'ALENA, ainsi que la concurrence féroce que livrent d'autres pays pour attirer les investissements manufacturiers du Royaume-Uni. Cette convoitise internationale provient de toute évidence des compétences hors pair de la Grande-Bretagne dans les technologies de

pointe. Les perceptions que se font les investisseurs de la compétitivité du Canada sont favorables, mais des craintes subsistent quant à la flexibilité de la main-d'oeuvre et à la fiscalité plus élevée qu'aux États-Unis.

L'investisseur britannique typique est une société transnationale qui cherche à s'établir dans un endroit d'Amérique du Nord qui offre un accès préférentiel au marché de l'ALENA et plus souvent qu'autrement une exclusivité de fabrication mondiale, ou bien encore une PME de pointe à la recherche d'une porte d'entrée sur le marché nord-américain et d'un accès aux technologies. La première catégorie comprend des entreprises comme Messier Dowty pour les trains d'atterrissage ou Glaxo Wellcome pour la biopharmaceutique, toutes deux attirées par le rayonnement des compétences canadiennes dans leurs branches respectives. Les PME tendent à graviter autour des secteurs des services ou des technologies de l'information où le savoir-faire des Canadiens en matière d'exportation vers les États-Unis est hautement apprécié. Il est également possible d'attirer du capital-risque britannique au Canada dans les secteurs de haute technologie par l'intermédiaire des courtiers en valeurs mobilières. Selon un courtier canadien en poste à Londres, « les technologies de pointe sont parmi les atouts canadiens les plus recherchés ». Les entreprises canadiennes intéressées peuvent se procurer une liste de ces courtiers auprès du haut-commissariat du Canada à Londres.

## Sciences et technologie

Le niveau élevé des capacités et compétences du Royaume-Uni dans le domaine des sciences et de la technologie est reconnu à l'échelle mondiale, tant pour ce qui est de la recherche fondamentale que du

---

*Même si le Canada continue d'attirer les investisseurs du Royaume-Uni, il doit combattre un préjugé favorable envers les États-Unis, considérés comme la meilleure porte d'entrée sur le marché de l'ALENA.*

---