

[Text]

**Mr. Couture:** I have another one coming from Japan, which is going to be probably a merger on which we are working presently. Again, thank you for the support you are bringing to my riding and Canada finally.

Est-ce qu'une stratégie de promotion écrite et précise existe au niveau des investissements étrangers au pays?

**M. Labbé:** On travaille avec d'autres ministères du gouvernement fédéral. Le ministère des Affaires extérieures, le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, les provinces et le secteur privé travaillent ensemble.

Comme on ne peut pas tout faire, on se concentre sur certains secteurs stratégiques, tels la biotechnologie, l'optoélectronique et les matériaux industriels, pour essayer d'identifier à l'étranger des entreprises qui ont de la technologie ou qui souhaitent venir s'établir au Canada, et qui pourraient faire un mariage avec d'autres entreprises canadiennes.

**M. Couture:** Est-ce que vous êtes présents de façon officielle et régulière à l'étranger?

**M. Labbé:** On est représentés dans les principales ambassades par des gens qui occupent des postes dans le secteur commercial. Ces gens s'occupent de la prospection des investissements. Des gens du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie vont régulièrement appuyer leurs activités.

**M. Couture:** Je suis allé à l'étranger à quelques reprises dernièrement. Naturellement, j'utilise beaucoup vos brochures de promotion qui sont superbes. Cela nous permet de vendre nos régions, de vendre nos comtés. Par exemple, tous les gens d'un groupe interparlementaire, aux États-Unis, ne connaissaient pas un certain matériel et étaient enchantés de l'avoir entre leurs mains. Je me demandais si vous faisiez de la promotion à des endroits bien spécifiques, mais vous utilisez les ambassades. Je comprends.

Lorsque vous avez décelé un investissement de l'étranger qui doit venir au Canada, est-ce qu'il vous arrive souvent, très souvent ou régulièrement de le positionner selon vos besoins et votre décision, ou si vous laissez libre cours aux forces du marché? Je me réfère tout spécialement à Dowty parce que je suis impliqué dans cela. On me le tire et je n'aime pas cela. C'est un investissement de 100 millions de dollars. Je veux l'avoir chez nous.

**M. Labbé:** Évidemment, on fait notre possible pour essayer de les attirer au Canada. Nous nous efforçons de donner à la compagnie tous les avantages qui pourraient être disponibles dans les différentes régions du Canada, mais la décision finale, généralement, est celle de l'investisseur. Compte tenu de ses besoins, de son marché et de ses capacités, il décide d'aller dans une partie ou l'autre du Canada.

**M. Couture:** Monsieur le ministre, puis-je croire cela? C'est bien le propriétaire qui décide?

**M. Bouchard:** Oui, en général. Dans mon discours de présentation, j'ai dit que le gouvernement actuel n'essayait pas de diriger les forces du marché. On ne croit pas que ce soit profitable. On ne croit pas être mieux en mesure que le marché lui-même de définir les besoins.

[Translation]

**M. Couture:** À l'heure actuelle nous travaillons sur une autre demande qui provient du Japon, et qui concerne un fusionnement probable. Je vous remercie de nouveau de l'appui que vous donnez à mon comté et au Canada dans son ensemble.

Is there a written, specific strategy for promoting foreign investment in this country?

**Mr. Labbé:** We work with other federal government departments. The Department of External Affairs, the Department of Industry, Science and Technology, the provinces and the private sector all work together.

Since we cannot do everything, we concentrate on certain strategic sectors, such as biotechnology, optoelectronics, and industrial materials, to try to identify foreign companies with interests in technology who would like to come to Canada. We try to match them up with Canadian firms.

**Mr. Couture:** Do you have an official on-going presence abroad?

**Mr. Labbé:** We are represented in our major embassies by people working in the area of trade. They are involved in seeking out investments. Employees of the Department of Industry, Science and Technology regularly support their activities.

**Mr. Couture:** I have travelled abroad several times recently. Naturally, I use many of your promotional brochures, which I find excellent. They enable us to sell our regions, and our constituencies. For example, none of the members of an inter-parliamentary group meeting in the United States were aware of a particular material, and they were delighted to discover it first-hand. I was wondering whether you have any promotional activities in certain locations abroad, but you say you work through the embassies. I understand now.

When you find a foreign company that is intending to invest in Canada, do you often, very often or regularly use it according to your needs and your decision, or do you give free reign to market forces? I am referring particularly to Dowty, because I am involved in that matter. It is being taken away from me, and I do not like that. It is a \$100 million investment, and I would like to have it in our region.

**Mr. Labbé:** Obviously, we do everything we can to attract them to Canada. We try to give the company all the benefits that could be available in the various regions of Canada, but the final decision generally is made by the investors. They are the ones who decide which part of Canada they will go to, on the basis of their needs, their market and their capacity.

**Mr. Couture:** Can I believe that, Mr. Minister? Is it really the owner, the investor who decides?

**Mr. Bouchard:** Yes, generally speaking. In my opening remarks, I said that the present government did not try to control market forces. We do not think that is profitable. We do not think we are in a better position than the market itself to define what the needs are.