

l'information (par exemple les semiconducteurs) et les sciences de la vie, auxquelles participeront des partenaires d'Équipe Canada.

Retenir et accroître les investissements existants

Les bénéfices réinvestis représentent environ 60 % de l'accumulation du capital, ce qui souligne l'importance d'encourager les entreprises à étendre leur activité au Canada. Les conclusions de l'étude menée en 1997 par KPMG soulignent que les coûts compétitifs des entreprises au Canada contribuent effectivement à des rendements plus élevés et à des bénéfices nets intéressants. Un des meilleurs arguments dont le Canada dispose pour amener de nouveaux investisseurs internationaux à penser à investir au Canada est de mentionner les plus de 4 580 filiales de multinationales étrangères (y compris 2 100 filiales américaines) de plus de 50 % des entreprises faisant partie de la liste *Fortune 500* qui ont déjà des activités au Canada et qui desservent le marché nord-américain et d'autres marchés mondiaux à partir du Canada. La moitié des exportations du Canada et les trois quarts de ses exportations de marchandises fabriquées sont produites par des filiales de sociétés étrangères établies au Canada.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le programme Partenaires pour l'investissement au Canada, les provinces et les municipalités restent en liaison constante avec les filiales canadiennes et les sièges nord-américains d'entreprises des États-Unis et d'autres pays étrangers. Alors que les missions aux États-Unis poursuivent leurs visites régulières de liaison et de promotion auprès d'investisseurs des États-Unis et d'autres pays qui ont déjà des activités au Canada, on augmente le nombre de visites réciproques aux filiales des entreprises de ces investisseurs au Canada et aux sièges sociaux nord-américains aux États-Unis.

On peut aussi faire des efforts pour atteindre ces filiales et sièges sociaux avec des messages encourageants qui confirment les forces industrielles et économiques du Canada de façon à ce qu'ils puissent accroître la confiance de leurs sociétés-mères dans leur investissement au Canada et dans le potentiel de croissance dans le pays. Cela aide à préparer le terrain pour des mesures plus efficaces des partenaires particuliers d'Équipe Canada. Il y a de plus une augmentation des efforts complémentaires importants de rétention et d'accroissement des activités effectués par plusieurs provinces et

municipalités en vue d'aider les cadres supérieurs de filiales au Canada à faire valoir leurs arguments pour l'investissement auprès de leurs sociétés-mères (siège social pour l'Amérique du Nord et/ou siège social de l'entreprise elle-même).

R-D et capital de risque

Le lien qui existe entre la recherche-développement et le capital de risque ressort clairement dans le diagramme illustré ci-après, tiré d'une communication présentée par le Conseil de recherches médicales du Canada. Dans ce diagramme, on met en lumière le rôle essentiel de la recherche fondamentale dans la « dynamique efficace de croissance et de possibilités de développement ». Sans recherche fondamentale, les futures entreprises innovatrices ne verront pas le jour. Mais le diagramme traduit également le rôle primordial du capital de risque. Une des raisons qui expliquent l'essor des entreprises américaines dynamiques dans les domaines de la biotechnologie et des technologies de l'information est que les investisseurs américains en capital de risque placent 24 % de leurs investissements dans la biotechnologie et 46 % dans les technologies de l'information*. À titre de comparaison, les investisseurs européens en capital de risque ne placent que 2 % de leurs capitaux dans la biotechnologie et 16 % dans les technologies de l'information, ce qui explique en partie la vigueur moindre de ces secteurs en Europe, en dépit de l'importante activité de recherche fondamentale qui y est effectuée.

* The Economist, le 25 janvier 1997

Entreprises des États-Unis spécialisées en choix d'emplacements et de réimplantation et dans l'immobilier

Development Counsellors International (DCI), de New York, a réalisé, à l'automne 1996, une enquête basée sur un échantillon aléatoire de 1 000 sociétés des États-Unis dont les recettes annuelles dépassaient 100 millions de dollars US et/ou qui employaient plus de 250 personnes (les entreprises ont été choisies dans la liste de sociétés de D&B); l'enquête comprenait des entrevues avec 173 dirigeants de société.

Dans l'enquête on demandait aux dirigeants de société de choisir les trois principales sources d'information qui influençaient leur perception du climat des affaires dans un État ou dans une région. Le « dialogue avec les pairs du secteur » était la première source en importance, 68 % des répondants ayant déclaré y avoir recours. Il semble que les sources personnelles dans les entreprises soient encore un