

Investissement Canada, une agence fédérale qui coordonne l'effort global de promotion au Canada; Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ministère chargé de l'exécution du PDI à l'étranger; et Industrie, Sciences et Technologie Canada, ministère ayant pour mandat de recenser les investisseurs canadiens et de s'intéresser tout particulièrement aux activités d'investissements sectoriels et régionaux.

Les promotions du gouvernement ont trouvé une clientèle intéressée. « L'établissement de notre bureau au Québec est largement attribuable aux efforts des gouvernements québécois et canadien, qui reconnaissent notre compétence », a déclaré Stéphane Magnan, président-directeur général de Montupet SA de France, qui a implanté une usine de production d'automobiles près de Montréal en 1989.

Mais la transformation de la situation de l'investissement au Canada a été bien plus profonde. Le gouvernement fédéral a déréglementé des industries clés comme le transport, l'énergie et les services financiers, permettant aux forces du marché de fixer les taux et les prix. Il a aussi réduit le déficit fédéral, le faisant passer de 8,6 % du produit intérieur brut (PIB) canadien en 1984-1985 à 4,8 % en 1988-1989.

Et les taux canadiens d'imposition ont été abaissés, ce qui a aussi avantage les investisseurs canadiens et étrangers. En 1988, le taux de l'impôt fédéral général sur le revenu des sociétés a chuté de 35 à 28 % et, en 1991, le taux d'imposition des activités manufacturières sera encore réduit, passant de 25 à 23 %. Par contraste, le taux de l'impôt fédéral américain sur le revenu est de 34 % pour les entreprises manufacturières et les autres sociétés.

Ces mesures ont envoyé aux investisseurs canadiens et étrangers des messages de confiance, de responsabilité et de désir de concurrencer. Ces réaménagements ainsi que d'autres améliorations à la réglementation ont renforcé les avantages dont jouit déjà le Canada dans les milieux d'affaires, soit des bénéfices commerciaux comparativement plus élevés et des frais d'exploitation moins élevés que dans bien d'autres pays, dont les États-Unis.

L'ère du libre-échange

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) est la pièce maîtresse de ce nouveau climat d'ouverture à l'investissement. L'ALE, le plus important accord de commerce jamais conclu entre des nations souveraines, éliminera sur une période de dix ans les obstacles qui sont actuellement posés au commerce canado-américain. De 75 à 80 % des échanges commerciaux bilatéraux se faisaient déjà en franchise de droits avant l'entrée en vigueur de l'Accord, mais ce dernier a donné à la relation commerciale canado-américaine une sécurité qu'elle n'avait jamais connue.

Avec ce type de sécurité, les entreprises basées au Canada ont maintenant un bien meilleur accès à un marché nord-américain de quelque 270 millions de consommateurs. Par exemple, 103 millions de résidents de grandes villes américaines peuvent être rejoints en une journée par camion depuis Toronto. En tout, plus de 150 millions de personnes peuvent être desservies en une journée par camion depuis la frontière canado-américaine; et un autre 60 millions de personnes peuvent être desservies en deux jours par camion.

En prévision de l'ALE, Ferro Corp. de Cleveland a acheté en 1988 une firme ontarienne appelée Canadian Plastics Concentrate Ltd. (CPC). La CPC fabrique des matières plastiques qui sont utilisées pour produire une grande variété de biens. Ferro, l'une des 500 firmes listées dans *Fortune*, a compris que la CPC était idéalement située pour approvisionner l'industrie automobile du Michigan, étant donné l'ouverture douanière que permet l'Accord de libre-échange. Adolph Posnick, président d'origine canadienne de Ferro Corp., a déclaré : « Nous n'aurions pas acheté cette installation si le libre-échange n'avait pas été envisagé ». La CPC se propose notamment de passer à la production d'articles davantage transformés et plus spécialisés pour se tailler de plus grandes parts des marchés.

Nombre de petites sociétés des deux pays constatent que les coentreprises constituent

la stratégie la plus efficace pour exploiter le grand marché nord-américain. Mentionnons par exemple Nordco Ltd., une entreprise de recherche-développement de Terre-Neuve qui produit du matériel de détection sous-marine et des processeurs de signaux sous-marins. Une coentreprise établie avec Ship Analytics Inc. du Connecticut permet aux deux firmes de concevoir et de fabriquer des simulateurs de ponts de navire pour l'entraînement d'officiers de bord.

Cette coentreprise avantage les deux parties : Nordco obtient l'accès à un service de vente basé aux États-Unis, et Ship Analytics obtient un accès privilégié aux contacts canadiens et aux compétences techniques de Nordco.

Le nouvel environnement créé par l'ALE influence déjà grandement un bon nombre d'investisseurs, surtout ceux qu'attire aussi le mode de vie des Canadiens. Laporte Chemicals du Royaume-Uni a

Augmentation de la valeur comptable des investissements étrangers directs au Canada selon les principaux pays investisseurs, 1980-1988

